

Södertörns högskola | Institutionen för Ekonomi och företagande
Magisteruppsats 15 hp | Avancerad nivå | HT 2009
(Programmet för Logistik och Ekonomi)

Offentligt stöd till innovationer

– Hur resonerar de offentliga stödgivarna?

Av: Elin Krantz och Emma Rohdin
Handledare: Yohanan Stryjan och Jan Öhrming

Abstract

The purpose with this essay is to study the public support givers view of the concept innovation and to study how the public support givers discuss and act around the division of public support to entrepreneurs innovations. The purpose is further to describe if the division of public support favour or not favour environmental innovations and to examine if the public support givers consider the industry for environmental innovations is profitable for the society's economy.

We have done several case studies where we have interviewed eight public support. Support givers in this essay are defined as public authorities and other organisations on local, national and/or international level that gives public support to innovations. The public support givers that take part of the essay is VINNOVA, ALMI Stockholm, Innovationsbron, Energimyndigheten, SU Holding AB, KTH Holding, Västra Götalandsregionen and MISTRA.

Our theoretical starting point is Silverman and Baums theory "Picking Winners or Building Them". They discuss if external support givers act like scouts, who are experts on finding winning companies, or if the external support givers act like coaches and have a more advisory roll and help the companies to become winners.

Our conclusions are that an innovation is an idea that is possible to comers and that it also has taken the step towards commercial. When you look at the support givers support processes they take in consideration different characteristics that the entrepreneur should possess, like the team behind the innovation and the innovation itself, when they decide who to give support to. At the same time they help entrepreneurs with guidance and coaching. Therefore they act both as scouts and coaches. The majority of the support givers don't focus on a specific industry. Three support givers focus though more or less on environmental innovations. Public support is very important for the Swedish industry. It is important for the possibility for innovations to succeed since other external support givers like venture capitalists and banks don't give support in the early innovation face. An important factor with public support givers is that they don't focus on getting refund on invested capital. They public support givers want their actions to favour the society. Finally our essay shows that the public support givers neither favour nor not favour environmental innovations. They consider environmental innovations to be an industry that is profitable from an economic point of view but it should not be the only industry Sweden ought to invest in.

Sammanfattning

Syftet med uppsatsen är att kartlägga offentliga stödgivares syn på begreppet innovationer samt att kartlägga hur olika offentliga stödgivare resonerar och agerar kring fördelningen av statligt stöd till innovationsverksamhet i företag. Vidare är syftet att beskriva om fördelningen av det statliga stödet gynnar/missgynnar miljöinnovationer samt att undersöka om offentliga stödgivare anser att miljöinnovationer är samhällsekonomiskt lönsamt att investera i.

Vi har genomfört fallstudier där vi intervjuat åtta respondenter vilka arbetar hos offentliga stödgivare. Med offentliga stödgivare menas i denna uppsats myndigheter och andra organ på lokal, regional, nationell och/eller internationell nivå som ger stöd till innovationer. De stödgivare som medverkar är VINNOVA, ALMI Stockholm, Innovationsbron, Energimyndigheten, SU Holding AB, KTH Holding, Västra Götalandsregionen samt MISTRA.

Vår teoretiska utgångspunkt är Silverman och Baums teori ”Picking Winners or Building Them” (2004) i vilken de resonerar att externa stödgivare agerar som spejare, vilka är experter på att hitta vinnande riskbolag eller att de externa stödgivarna agerar som vägledare och har en mer rådgivande roll som hjälper riksbolag att bli vinnare.

I koppling till syftet visar vår undersökning att en innovation är en idé som är kommersialiseringsbar och som även har tagit steget mot kommersialisering. När man ser till de olika stödgivarnas stödprocess lägger de mest vikt vid egenskaper hos teamet bakom innovationen och själva innovationen då de väljer vilka entreprenörer som ska få stöd. Samtidigt utvecklar de och hjälper entreprenören genom rådgivning och vägledning. De agerar både som spejare och vägledare. Majoriteten av stödgivarna fokuserar inte på ett specifikt område eller någon specifik bransch. Tre av stödgivarna har dock mer eller mindre fokus på miljöinnovationer. Statligt stöd är mycket viktigt för svenskt näringsliv och för att innovationer ska kunna lyckas, detta på grund av att externa stödgivare så som riskkapitalister och banker inte går in med stöd tidigt i innovationsfasen. En ytterligare betydande faktor med de offentliga stödgivarnas stöd är att de inte fokuserar på att få återbäring på investerat kapital utan fokuserar på att deras insatser ska komma samhället till nytta. Slutligen visar vår undersökning att de offentliga stödgivarna varken gynnar eller missgynnar miljöinnovationer. De anser att miljöinnovationer är ett lönsamt område att investera pengar i, men det är inte enbart det område där Sverige ska fokusera sina insatser på.

Innehållsförteckning

1	INLEDNING	6
1.1	BAKGRUND	6
1.1.1	<i>Innovationer och varför offentligt stöd är nödvändigt</i>	6
1.1.2	<i>Regeringens mål för innovationer i Sverige, vilka typer av innovationer bör prioriteras?</i>	10
1.2	PROBLEMDISKUSSION	14
1.3	SYFTE	16
1.4	AVGRÄNSNINGAR	16
2	TEORI	21
2.1	ATT STRATEGISKT HITTA VINNARE ELLER ATT SKAPA DEM	21
3	METOD	25
3.1	UNDERSÖKNINGENS ANSATZ -FALLSTUDIER	25
3.2	DATAINSAMLING	26
3.2.1	<i>Sekundärdata</i>	26
3.2.2	<i>Primärdata</i>	26
3.3	URVAL	28
3.4	VALIDITET	30
4	EMPIRI	31
4.1	BEGREPPET INNOVATIONER	31
4.2	OFFENTLIGA STÖDGIVARES STÖDPROCESS	32
4.3	OM STATLIGT STÖD OCH INNOVATIONER	37
4.4	MILJÖINNOVATIONER	39
5	ANALYS OCH DISKUSSION	41
5.1	BEGREPPET INNOVATION	41
5.2	OFFENTLIGA STÖDGIVARES BIDRAGSPROCESS	42
5.3	OM STATLIGT STÖD OCH INNOVATIONER	45
5.4	MILJÖINNOVATIONER	46
5.5	AVSLUTANDE ORD	48
5.5.1	<i>Förslag till vidare forskning</i>	48
	KÄLLFÖRTECKNING	50
	BILAGA 1	54
	BILAGA 2	56

Figurförteckning

FIGUR 1: ENTREPRENÖRENS KAPITALKÄLLOR I OLIKA FASER.....	8
FIGUR 2: ÖVERBLICK ÖVER VÅRA INTERVJUER	28

1 Inledning

För att få ett grepp om uppsatsens område kommer vi att i bakgrunden börja med att definiera begreppet innovationer. Vidare kommer vi att beskriva bakgrunden till uppsatsens problemområde där vi tar stöd i befintliga teorier och litteratur vilket senare kommer att utmynna i uppsatsens syfte.

1.1 Bakgrund

1.1.1 Innovationer och varför offentligt stöd är nödvändigt

Innovationer kan vara såväl nya företeelser som utveckling av tidigare kunskap eller nya kombinationer som tidigare inte använts.¹ I denna uppsats definierar vi innovationer som en produkt² som har tagit steget mot kommersialisering eller har blivit kommersialiserad. Vi definierar vidare själva steget mot kommersialisering som innovationsprocessen, vilket utgör arbetet från en färdig idé till en produkt på marknaden. Detta innebär att en idé är ett forsknings- eller utvecklingsresultat fram till dess den tagit steget mot kommersialisering. Därmed ska innovationer i denna uppsats inte tas som en synonym till forskning och utveckling (vidare FoU). Vi vill dock uppmärksamma läsaren om att det i tal och skrift förekommer meningsskiljaktigheter i vad begreppet innovation innebär. Innovationer och FoU nämns ofta i likartade sammanhang eller används synonymt. Med tidig innovationsfas syftar vi på fyra tidiga faser i innovationsprocessen vilka utgör ledet från det att det finns en färdig idé och en vilja att förverkliga den till dess att entreprenören börjat med produktutveckling och inledande marknadsföring. Det är denna tidiga innovationsfas som uppsatsen riktar in sig på³.

¹ Johnson G et al (2008). *Exploring corporate strategy – text and cases 8th edition*. S.328.

² Med produkt menar vi både vara och tjänst.

³ Se vidare i 1.4 Avgränsningar.

Under innovationsprocessen av en produkt förekommer låg tillväxt för entreprenörens⁴ företag med höga investeringskostnader vilket gör att företaget inte genererar någon vinst. En nyckelfaktor för överlevnad och ökad tillväxt i denna fas är därmed kapital.⁵ Entreprenören kan finansiera sitt företag antingen genom internt eller externt kapital. Det interna kapitalet är periodiska inkomster till företaget som inte kommer från aktieägare. Externt kapital finns utanför företaget och kan komma från finansiella lån (till exempel från banker) eller emission av aktier.⁶ Externt kapital kan även komma från olika riskkapitalbolag och utvecklingsfonder där entreprenören kan få stöd i form av exempelvis information, rådgivning och finansiering.⁷ I denna uppsats definierar vi de som tillhandahåller externt kapital och rådgivning som externa stödgivare. Enligt undersökningar som presenterats i ”Innovationer och Företagande” finansierar upp till 80 procent av nya entreprenörer sin verksamhet med egna resurser, där runt hälften får ekonomiskt stöd från släkt och vänner.⁸ Många nya entreprenörer har dock brist på kapital i den tidiga innovationsfasen vilket gör att flertalet entreprenörer inte genomför investeringar i innovationer⁹ samtidigt som flera nya företag likvideras eller går i konkurs i denna fas.¹⁰ Även utvecklingen i många tillväxtföretag hämmas och de misslyckas med att få ut innovationen på marknaden och företaget får svårt att växa.¹¹ Parallellt med att entreprenören har svårt att finansiera verksamheten med egna resurser är riskfinansieringen från den privata sektorn i den tidiga innovationsfasen liten eftersom det föreligger höga risker som kan vara svåra att bedöma.¹² Därmed råder ytterligare brist på kapital för entreprenören i den tidiga innovationsprocessen.¹³

Nedan finns en uppskattning av hur entreprenörer finansierar innovationsprocessen från olika externa finansiärer. Det skall observeras att de olika ringarna är ungefärliga och att de kan sträcka sig än längre.¹⁴ I figur 1 utgör sådd och uppstart den tidiga innovationsfasen.

⁴ Vi definierar entreprenörer som alla personer vilka vill genomföra/genomför en innovationsprocess, det kan såväl vara en person som flera personer i en grupp. Vi skiljer på etablerade entreprenörer vilka redan har ett befintligt företag och nya entreprenörer som är personer vilka vill starta ett nytt företag.

⁵ Johnson G et al (2008). *Exploring corporate strategy – text & cases 8th edition*. S.67, 342.

⁶ Vennimmen, P (2005). *Corporate Finance – Theory and Practice*. S. 676.

⁷ Hansson, S (2005). *Finansiering*.

⁸ Folkesson, J-O (2008). *Innovationer och företagande – Sveriges framtid*. SOU 2008:121. S.32.

⁹ Statistiska Central Byrån (2008). *Innovationsverksamhet i svenska företag 2004-2006*. S. 32.

¹⁰ Hansson, S (2005). *Finansiering*.

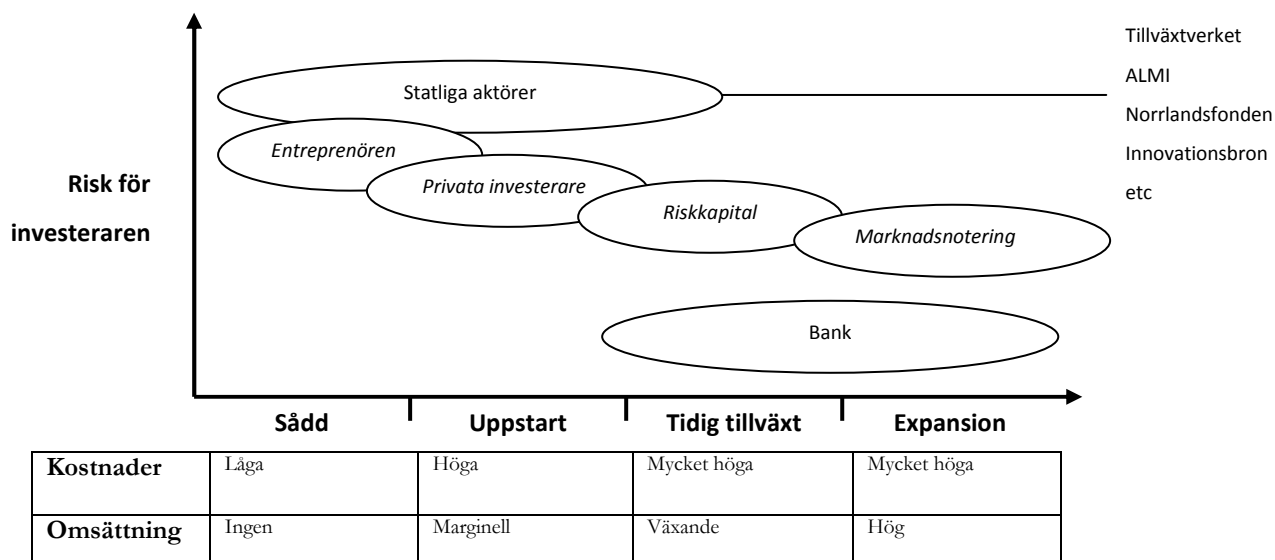
¹¹ Isaksson, A (1999). *Ett PM om venture capital i Sverige och USA*. S.5.

¹² Regeringskansliet, Näringsdepartementet och Utbildningsdepartementet (2004). *Innovativa Sverige- En strategi för tillväxt genom förnyelse*. S.31f.

¹³ Folkesson, J-O. (2008). *Innovationer och Företagande*. SOU 2008:121. S.35.

¹⁴ Isaksson, A. (1999). *Ett PM om venture capital i Sverige och USA*. S.4-5.

Entreprenörers kapitalkällor i olika faser



Figur 1: Entreprenörens kapitalkällor i olika faser¹⁵

Förutom finansiella brister finns även andra omständigheter som kan vara hindrande i innovationsfasen för nya entreprenörer. Det handlar dels om bristande legitimitet för entreprenören, speciellt i den tidiga innovationsfasen där potentiella kunder och finansiärer har svårt att utvärdera entreprenörens trovärdighet och framtidspotential på marknaden. En orsak till detta ligger i att entreprenörens verksamhet inte har någon historia eller säkra prognoser för framtiden. Detta gör det särskilt svårt för nya entreprenörer att få vanliga banklån. En annan orsak är att entreprenören brister i sin kännedom om vilka finansiärer och kunder som finns på marknaden och därmed vilka resurser som finns att tillgå. Kommunikationen och förstärkning i form av kompetens är således av stor betydelse i den tidiga innovationsfasen. Kapital kan vara av sekundär betydelse i förhållande till viktig kompetens.¹⁶ Andra orsaker till trögheter kan vara olika äganderätter (patent), en tröghet från företagets sida att satsa på själva innovationen, brist på entreprenörskap, att näringslivet fungerar konservativt, en avsaknad av innovationsstödande politik, med mera.¹⁷

¹⁵ Isaksson, A. (1999). *Ett PM om venture capital i Sverige och USA*. S.4-5.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Edquist, C VINNOVA (2002). *Innovationspolitik för Sverige – mål, skäl, problem och åtgärder*. S.34.

För att överbrygga en del av de problem entreprenörer kan möta i den tidiga innovationsfasen kan externa stödgivare bidra till flera positiva effekter, både finansiellt och genom att tillföra kompetens. Den kompetens som finansiärerna kan bidra med kan vara riktad mot såväl allmänna områden som mot ett specifikt område. Specifika områden handlar till exempel om att stödgivaren har en aktiv roll i styrelsearbete eller i att skapa kontakter med kunder.¹⁸ Externa stödgivare kan även vara av betydelse för den brist i kommunikation som tidigare beskrevs. De kan förmedla ett förtroende och skapa legitimitet till en nystartad verksamhet vilket kan leda till att entreprenören kan få ett utökat kontaktnät. Utöver dessa positiva effekter som stödgivarna kan ha på legitimitet och förbättrad kommunikation kan de även bidra med stöd till fyra direkta områden: 1) förbättra produktionen och produktutvecklingen, 2) koppla ihop entreprenören med kunder och marknaden, 3) öka entreprenörens finansiella kompetens och lönsamheten för företaget, 4) koppla entreprenören till ett finansiellt nätverk.¹⁹

Eftersom riskkapitalister, som vi nämnde inledningsvis, i liten utsträckning agerar i den tidiga innovationsfasen kan det vara svårt för entreprenören att få externt stöd i denna fas. Därför kan offentliga stödgivare vara nödvändiga under den tidiga innovationsfasen.²⁰ Offentliga stödgivare definieras i denna uppsats som myndigheter och andra organ på lokal, regional, nationell och/eller internationell nivå som ger statligt stöd till innovationer. I budgetpropositionen som fastställs av regeringen anges vilka offentliga stödgivare som ska tilldelas kapital samt hur stort belopp de ska tilldelas. Den totala summan skiljer sig åt mellan mandatperioder och summorna till de enskilda stödgivarna varierar också beroende på den proposition som läggs. Hur staten får gå in och finansiera innovationer regleras vidare av EU:s statsstödsregler. Generellt får staten finansiera innovationer upp till 60 procent för små företag och upp till 50 procent för större företag. Resterande investeringar i innovationen måste entreprenören själv bidra med från till exempel banker.²¹ För ytterligare information om hur det statliga stödet får fördelas, se bilaga 1 – statsstödsregler om forskning, utveckling och innovation.

¹⁸ Landström, H red (2003). *Småföretaget och kapitalet – svensk forsnings kring små företags finansiering*. S.57f.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Regeringskansliet, Näringsdepartementet och Utbildningsdepartementet (2004). *Innovativa Sverige- En strategi för tillväxt genom förnyelse*. S.31f.

²¹ Tillväxtverket (2009). Se *Om finansiärerna/ offentliga finansiärer*.

De offentliga stödgivarna kan delas in i två kategorier. Den första kategorin innefattar de offentliga stödgivare som agerar som riskkapitalister och försöker att maximera återbäring på investerat kapital. Den andra kategorin är de offentliga stödgivarna som fungerar som finansiärer och vars mål inte är att få återbäring på investerat kapital utan att uppfylla sociala och/eller politiska mål.²² Offentliga stödgivare kan genomföra både större och mindre investeringar, men som nämnts tidigare finns krav på medfinansiering från entreprenören. Ofta ges stöd inom ett specifikt område eller en specifik bransch.²³ Det förekommer olika former av stöd, till exempel: riskvilliga krediter, villkorslån (villkorslån är lån med mindre krav på säkerhet och som kan komma att avskrivas om idén misslyckas och entreprenören är oförmögen att betala tillbaka), finansiellt bidrag, projektstöd och ägarkapital (den offentliga stödgivaren gör investeringar i onoterade företag och blir aktiva ägare i företaget). Stöd kan bland annat även ges i form av kontaktförmedling och rådgivning där entreprenörer kan få information om finansieringsmöjligheter, faktorer att ta hänsyn till vid utveckling av företaget och undersökning/analys av marknaden.²⁴ Stödet kan även ges i form av inkubatorer, vilket är platser där det finns tillgång till bland annat kontor, telefoner, datorer, utbildning, affärsrådgivning, nätverk, kundkontakter med mera.

25

1.1.2 Regeringens mål för innovationer i Sverige, vilka typer av innovationer bör prioriteras?

Investeringar i innovationer har en påvisad positiv och hållbar effekt på ett lands ekonomiska tillväxt²⁶ samt är en huvudfaktor för att bygga upp konkurrenskraften för ett land.²⁷ Ett exempel på detta är att innovationer sägs vara betydande för Europas framgång på den globala marknaden. Detta grundar sig i att europeiska länder är beroende av att snabbt få ut konkurrenskraftiga produkter på den internationella marknaden vilket gör att de kontinuerligt måste arbeta med innovationer.²⁸ Därför satsar många länder, där Sverige inte är ett undantag, stora pengar på innovationer för att kunna överleva.²⁹

²² Zackrisson, M (2003). *Financial Systems and the Financing of High-technology Small Firms – The Cases of Sweden, Linköping, and Sana Clara country.* S.52f.

²³ Tillväxtverket: Se *Offentliga finansiärer.*

²⁴ KTH Innovation. Se *Rådgivning.*

²⁵ KTH Innovation. Se *Inkubatorer.*

²⁶ Segerström, P (1991). *Innovation, Imitation, and Economic Growth.*

²⁷ Freeman (1994) Sternberg, R och Arndt, O (2004). *The Firms or the Region: What determines the Innovation Behavior of European Firm.* S.365.

²⁸ Sternberg, R och Arndt, O (2004). *The Firms or the Region: What determines the Innovation Behavior of European Firm.* S.364.

²⁹ VINNOVA (2008). *Forskning och innovation för hållbar tillväxt – VINNOV.AS förslag till forsknings- och innovationsstrategi 2009-2012.* S.8

Innovationspolitiken³⁰ är till för att skapa ett väl fungerande system där utveckling, spridning och användandet av innovationer ska underlättas. Statliga insatser genom innovationspolitik påverkar således själva innovationsprocessen. Innovationspolitiken kan både vara direkt och indirekt. Till exempel är den direkt genom patentlagar och indirekt genom olika skattelagar. Själva innovationspolitiken handlar om att identifiera och förstå källan bakom innovationer. För att innovationspolitik ska vara framgångsrik är det nödvändigt att specifika mål identifieras. Målen bestäms politiskt och kan vara ekonomiska, sociala, etiska, militära eller miljömässiga.³¹ En annan betydande aspekt för att politiskt initierade innovationsprocesser ska vara lönsamma är att det måste finnas ett problem eller en outnyttjad möjlighet på marknaden. Innovationspolitiken kan då fungera i rollen att ersätta eller skapa fler företag som kan agera på marknaden. Det är därmed även av betydelse att statliga verksamheter, så väl nationella, regionala som lokala, kan lösa mindre problem. Om denna förmåga saknas bör inte staten involvera sig i och försöka lösa marknadsproblem eller avsaknad av verksamhet på marknaden. Vi vill påpeka att det i svensk politik inte görs en tydlig åtskillnad mellan innovationer och FoU. Innovationspolitiken ingår såväl i FoU-politiken, utbildningspolitiken, näringspolitiken och regionalpolitiken. Innovationspolitik är alltså inte ett enskilt politiskt område i Sverige.³²

Sverige måste i och med den ökade globaliseringen vara konkurrenskraftigt på den internationella marknaden. Detta ska enligt Svenskt Näringsliv till stor del ske med hjälp av ett högt kunskapsinnehåll för de produkter som exporteras, vilket gör att innovationer ses som centrala inom tillväxtpolitiken och den ekonomiska tillväxten på lång sikt.³³ Under 2008 vidtog regeringen tre specifika åtgärder för att underlätta skapandet av innovationer i Sverige. Dessa åtgärder innebar att kommersialisering av forskningsresultat ska stimuleras, tillgången till statligt stöd ska öka, samt att industriforskningsinstituterna ska förstärkas och förnyas. Bakgrunden till dessa åtgärder ligger i att innovationer uppstår i samspel mellan näringslivet, akademien, entreprenörer och samhället. För att innovationer ska kunna utvecklas behöver det enligt regeringen därmed finnas incitament för de inblandade aktörerna, strukturer som bland annat tillhandahåller kommersiell kompetens, finansiering samt ett regelverk som inte är hindrande.³⁴

³⁰ Politik som uppmuntrar och underlättar för entreprenörer att genomföra fler innovationer.

³¹ Edquist, C VINNOVA (2002). *Innovationspolitik för Sverige – mål, skäl, problem och åtgärder*. S.10f.

³² Ibid.

³³ Görnerup, E. (2009). *Innovationer för Pyramidens bas- tillväxt och hållbar utveckling genom ökad kommersialisering på nya marknader*.

³⁴ Utbildningsdepartementet (2008). *Ett hjft för forskning och innovation*. Prop 2008/09:50. S.113f.

De satsningar som Sverige och svenska företag gör bör ske inom de områden där Sverige är starka idag eller har potential att bli starka inom i framtiden.³⁵ Den styrka som Sverige anses ha idag är alla de innovationer som skapas i näringslivet och därför har den svenska regeringen satt upp ett mål att Sverige ska bli det mest företagsamma och innovativa landet i Europa. Sveriges företag kan dock inte bli globalt ledande inom alla området utan måste inrikta sig på någonting specifikt. Ett av de strategiska områden Sveriges regering har beslutat att investera resurser i är miljöinnovationer (de övriga är teknik, medicin, humaniora och samhällsvetenskap).³⁶ Sverige ska leda utvecklingen mot hållbara energi- och transportlösningar genom att förena miljö och företagsamhet. Sveriges politik inom miljöområdet ska fungera som hävstång för den globala konkurrenskraften.³⁷ Grunden till detta ligger dels i att klimatförändringar och miljöhot ses som en av vår tids största utmaningar och berör såväl människor i höginkomstländer som i utvecklingsländer. Miljöhotet är ett hinder för en hållbar utveckling i världen, vilket förklarar varför innovationer inom miljöområdet är av stor betydelse.³⁸ Miljöinnovationer innefattar i denna uppsats produkter, system och processer som ger tydliga miljöfördelar i förhållande till befintliga eller alternativa lösningar sett ur ett livscykelperspektiv. Definition har utgångspunkt i den definition som tillämpas av EU:s Environmental Technology Action Plan (ETAP).³⁹

Den totala omsättningen i Sverige för miljöinnovationer år 2007 uppskattades av SWENTEC, Sveriges miljöteknikråd, till cirka 114 miljarder kronor.⁴⁰ Det är en ökning jämfört med 2006 med 13 procent. Av dessa 114 miljarder kronor beräknas cirka 33 miljarder kronor komma från export (en ökning med cirka 15 procent från 2006 till 2007).⁴¹ Antalet investeringar inom miljöområdet har även ökat under de senare åren. SWENTEC har uppskattat att investeringar i Cleantech⁴² från 2006 till år 2007 ökade med 118 procent. Inom miljöområdet är runt 5 000 företag verksamma och de sysselsätter runt 400 000 personer. Enligt SWENTEC kan Sverige spela en viktig roll om landet agerar snabbt och kraftfullt inom miljöområdet innan andra länder gör detta. År 2010 beräknar OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) att värdet på miljöinnovationer i relation till

³⁵ Näringsdepartementet & Utbildnings- och kulturdepartementet. *Innovativa Sverige – En strategi för tillväxt genom förnyelse.*

³⁶ Utbildningsdepartementet. (2008). *Ett lyft för forskning och innovation.* Prop 2008/09:50. S.2.

³⁷ Regeringskansliet (2009). *Förening miljö och företagsamhet.*

³⁸ Utbildningsdepartementet. (2008). *Ett lyft för forskning och innovation.* Prop 2008/09:50. S.14f.

³⁹ Exportrådet (2009-02-27). *Miljöteknik- om branschen.*

⁴⁰ I beräkningarna finns inte medräknad sådan verksamhet som bidrar till miljöutvecklingen, till exempel högspänningsledningarna från ABB eller kuggjul från SKF, därför omsätter troligtvis miljösektorn än mer kronor.

⁴¹ SWENTEC- Sveriges miljöteknikråd. *svensk miljöteknik i siffror 2007.* S.2.

⁴² Clentech definieras som miljöförbättrande tekniker inom sektorerna energi, transport, jordbruk samt vatten och luft. Energimyndigheten (2008). *Investera i Cleantec 2008.* S.3.

världsmarknaden kommer uppgå till 6 000 miljarder kronor, det finns därför en stor tillväxt- och marknadspotential i att främja svenska miljöinnovationer.⁴³ OECD anser vidare att miljö kommer vara ett av de viktigaste områdena i framtiden bland annat ur ekonomisk synvinkel.⁴⁴ Miljö är även ett område Exportrådet anser att Sverige har stora möjligheter att lyckas med internationellt.⁴⁵ Exportrådet menar även att många av de lösningar inom miljö som omvärlden efterfrågar redan finns i stor skala i Sverige sedan lång tid tillbaka.⁴⁶ Samtidigt är det många svenska företag med inriktning mot miljö som inte har möjlighet att expandera sin verksamhet på grund av bristande kapital.⁴⁷

Enligt ETAP, Environmental Technology Action Plan kan en riktad politisk insats vara nödvändig för att investeringar på miljöinnovationer ska ske samtidigt som investeringarna ska uppnå ekonomisk tillväxt samt EU:s miljömål. En riktad politisk insats är viktigt på grund av att externa finansiärer ofta tenderar att satsa pengar inom områden som sedan tidigare är kända. Därmed finns att satsa på innovationer som anses vara nya, till exempel miljöinnovationer. Offentliga stödgivare kan alltså vara ett sätt för att överbrygga denna tröghet. De bör även kunna skapa incitament och stimulans åt miljöinnovationer och samtidigt förändra dagens samhälle till att vara mer miljöanpassad. De offentliga stödgivarna bör också ta initiativ som ger marknadens aktörer förutsättningar för att göra lönsamma affärer med miljöinnovationer. I utvecklandet av miljöinnovationer bör de offentliga stödgivarna bland annat arbeta för att kunder och företag möts på ett tidigt stadium. En betydande faktor för att fler miljöinnovationer ska kunna skapas är att statligt stöd ökar under den tidiga innovationsfasen. ETAP har även uttryckt att satsningar på miljöinnovationer bör ske till förmån för andra typer av innovationer.⁴⁸

⁴³ OECD ur SWENTEC (2006). *SWENTEC stärker Svensk miljöteknik*.

⁴⁴ Samuelsson K, *MiljöRapporten* (2004-02-12). *Risikapitalet nobbar miljöteknik*.

⁴⁵ Exportrådet (2009). *Satsning på export av svensk hållbar stafsutveckling, miljö- & ebergeteknik*.

⁴⁶ Exportrådet (2009). *Exportrådet utser styrgrupp för ökad export av svensk miljöteknik*.

⁴⁷ Samuelsson, K. *Miljö Rapporten* (2004). *Risikapitalet nobbar miljöteknik*.

⁴⁸ MiljöInnovationsTorget, MInT (2004). *Ökad kommersiell framgång för miljöinnovationer – underlag för diskussion om en svensk handlingsplan*. S.7.23, 28, 36, 71.

1.2 Problemdiskussion

Som bakgrunden påvisar är det av betydelse att företag arbetar med innovationer för ett lands ekonomiska tillväxt. Frågan är varför den privata sektorn inte satsar mer pengar inom den tidiga innovationsfasen? Att risken är för stor kan vi som något märkligt, det borde vara i riskkapitalisters intresse att ta risker. Kan det bero på att den tidiga innovationsfasen mer är ett rådgivnings- och bidragsstadium än ett riskstadium? Vårt intresse ligger dock i att undersöka de offentliga stödgivarna och deras del i det tidiga innovationsskedet. Därför frågar vi oss om de offentliga stödgivarna anser att Sverige är ett innovativt land? Hur viktigt anser de att det statliga stödet är? Är detta den enda chans innovationer i det tidiga skedet har för att få hjälp att komma ut på marknaden eller är det en överdrift? Låt säga att det är av betydelse för det svenska samhällets ekonomi, finns det då tillräckligt med pengar för att Sverige ska kunna ha en fungerande innovationsverksamhet? Om staten skulle tillföra mer pengar, skulle det då leda till att den ekonomiska tillväxten i landet blir högre? Vilka fördelar kan de offentliga stödgivarna ge Sverige som land och vilka är deras främsta insatser?

Eftersom de offentliga stödgivarna är statens spelare på marknaden kan man fråga sig hur de agerar i sin process att välja vilka entreprenörer som ska tilldelas stöd. Väljer de ett sätt som gynnar Sveriges samhällsekonomiska tillväxt eller väljer de för att få återbäring på investerat kapital? Deras satsningar ska komma Sverige till nytta dels genom ökade arbetstillfällen och en ökad ekonomisk tillväxt för landet. För att de offentliga stödgivarna ska kunna uppnå detta bör de således involvera sig i projekt som är lönsamma i framtiden. Vi tror det kan vara svårt att förutsäga vad som kan vara lönsamt imorgon eftersom marknaden förändras i så pass snabb takt samtidigt som vi möter en hårdare konkurrens ju mer den internationella marknaden öppnas. Kan de offentliga stödgivarna bedöma vilka innovationer som kan komma att bli lönsamma och vilka som inte kommer att bli det? Eller grundar de sina framtidstankar på något annat än ökade arbetstillfällen och ekonomisk tillväxt? Har de offentliga stödgivarna specifika branscher där innovationer anses vara mer lukrativa att ge stöd inom och som kommer att vara lönsamma i framtiden? Om det finns utvalda lönsamma branscher, hur väljs då dessa och varför?

Hur väljs de specifika entreprenörer ut som skall tilldelas stöd? Vad anser de offentliga stödgivarna är viktiga egenskaper hos entreprenören? Finns det vissa egenskaper som entreprenören måste ha eller är det i huvudsak själva innovationen som spelar in för vem som ska tilldelas stöd? Kan alla söka stöd eller har de begränsat sina verksamheter? Vilken typ av stöd kan entreprenörer få från de offentliga stödgivarna? Vilken typ av stöd anses vara mest värdefullt ur entreprenörens synvinkel? Vilka fördelar kan de offentliga stödgivarna ge den enskilde entreprenören? Vad anser de offentliga stödgivarna att deras viktigaste insats är för den enskilde entreprenören? Ur ovanstående diskussion kan man se fyra tydliga frågor: Hur fördelas det statliga stödet och vilka kriterier finns för att entreprenörer ska få tillgång till det? Hur beslutar de offentliga myndigheterna om vilka entreprenörer som ska tilldelas stöd? Vad grundar de sitt beslut på? Hur resonerar de och vad lägger de störst vikt vid?

Då politikerna i Sverige förespråkar miljöinnovationer kan man fråga sig om de offentliga stödgivarna på något sätt styrs av staten att uppfylla de politiska målen och prioritera vissa branscher? Är statens insatser nödvändiga för att på allvar få igång miljöinsatserna? Styr staten inom vilka branscher de offentliga stödgivarna ska ge stöd eller till vilka entreprenörer de ska ge stöd? Bestämmer de offentliga stödgivarna själva vilka områden de skall ge stöd till? Om de beslutar självständigt om vilka innovationer som ska tilldelas stöd tror vi att det är av betydelse att man tror på det man satsar på. Vi undrar därför vad de offentliga stödgivarna anser om miljöområdet? Har de offentliga stödgivarna en framtidstro på miljöområdet och att miljöinnovationer har en långsiktigt hållbar och ekonomiskt lönsam framtid? Om de anser att miljöområdet har framtidspotential är frågan också om de anser att Sverige är ett innovativt land inom miljöområdet? Tycker de att Sverige borde satsa kapital inom miljöområdet eller finns det andra områden Sverige borde investera i? Är det många entreprenörer som söker stöd för miljöinnovationer? Tror de offentliga stödgivarna att det finns en speciell orsak till hur många eller få som söker stöd för miljöinnovationer? Hur stor vikt läggs på miljöaspekten vid det slutgiltiga beslutet om vilka projekt som ska tilldelas stöd? Ger de stöd till miljöinnovationer? Ger de mer stöd till miljöinnovationer än till andra områden? Är de kriterier som finns hos de offentliga stödgivarna till fördel för satsningar inom miljö?

Ovanstående diskussion leder fram till uppsatsens huvudsakliga problemformulering: Fördelas det statliga bidraget på ett sådant sätt att det gynnar miljöinnovationer i företag?

1.3 Syfte

Syftet är för det första att kartlägga offentliga stödgivares syn på begreppet innovationer samt att kartlägga hur olika offentliga stödgivare resonerar och agerar kring fördelningen av statligt stöd till innovationsverksamhet i företag. Vidare är syftet att beskriva om fördelningen av det statliga stödet gynnar eller missgynnar miljöinnovationer samt att undersöka om offentliga stödgivare anser att miljöinnovationer är samhällsekonomiskt lönsamt att investera i.

1.4 Avgränsningar

Det statliga stödet till offentliga stödgivare inkluderar såväl stöd till FoU och innovationer i obefintliga företag till FoU och innovationer i etablerade företag. I denna uppsats har vi valt att avgränsa oss till att endast titta på den tidiga innovationsfasen vilken består av fyra faser: verifiering, försådd, sådd och uppstart (start-up). I *verifieringsfasen* finns en idé och en vilja att förverkliga den, det kan handla om ett forskningsresultat eller en innovation. Stöd i detta skede handlar om att undersöka om idén är tekniskt och kommersiellt gångbar, till exempel genom att göra en inledande affärsmässig och immaterialrättslig bedömning eller genom att ta reda på tänkbara strategier för kommersialisering. *Försådd* är den fas då resultatet från verifieringen sammanställs. Det kan till exempel handla om marknadsundersökningar eller undersökning av patentmiljöer. Denna fas sker ofta innan ett bolag har bildats. Under *sådd* fasen sker stöd i form av finansiering för experimentell utveckling och för att ha möjlighet att utvärdera och utveckla idén innan den går vidare till uppstartsfasen. I denna fas har bolaget startat och kontakten med den potentiella marknaden har initierats. Det är under denna fas riskkapitalbolagen tidigast agerar. Verifiering-, försådd- och såddfasen hör till punkten ”sådd” i figur 1 (sid 8). I *uppstart* fasen ges stöd för produktutveckling och inledande marknadsföring. Under denna fas har bolaget varit verksam en tid men har fortfarande inte sålt sina produkter/tjänster kommersiellt. Finansiering i denna fas ges till företag som har en färdig produktutveckling men behöver tillskott av kapital för att kunna kommersialisera produkten. Företaget har ännu inte gått med någon vinst.⁴⁹

⁴⁹ SVCA, Nutek och Innovationsbron (2008). *Riskkapitalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden 2007*. S.110.

Det finns i huvudsak sex statliga grupper som ger stöd till entreprenörer⁵⁰ i den tidiga innovationsfasen genom statlig finansiering. Dessa är VINNOVA, ALMI, Innovationsbron, Energimyndigheten, Universitetens Holdingbolag samt Länsstyrelser/regionförbund. Till Universitetens Holdingbolag och Länsstyrelser/regionalförbund hör flera ”understödgivare”. Vi har valt att kontakta två stödgivare som representanter för Holdingbolagen och en stödgivare som representant för länsstyrelsen/regionalförbundets räkning. I denna undersökning medverkar utöver ovanstående sex statliga grupper även MISTRA, detta på grund av att MISTRA till viss del ger stöd till den tidiga innovationsfasen och för att de är inriktade mot miljö. I denna uppsats medverkar således åtta stödgivare vilka presenteras nämare nedan.

VINNOVA är en statlig myndighet och tillika forskningsfinansiär, och finansieras därmed av regeringen. Hur mycket pengar VINNOVA tilldelas bestäms i budgetpropositionen som fastställs en gång per mandatperiod (fyraårsperiod). VINNOVA har en årsbudget som ligger på cirka två miljarder kronor.⁵¹ VINNOVA ger stöd till behovsmotiverad forskning och utveckling av effektiva innovationer. VINNOVAs uppdrag är att främja en hållbar tillväxt i Sverige vilket de definierar som ”ekonomisk tillväxt som samtidigt är socialt och ekologiskt hållbar”. VINNOVAs övergripande mål är att deras satsningar ska ge en mätbart ökad hållbar tillväxt i Sverige samt att de ska bidra till ny kunskap, kompetens och innovationer i nya framgångsrika produkter. Att VINNOVAs forskningssatsningar är behovsmotiverade innebär att forskningen utgår från de behov som finns i näringsliv och offentlig verksamhet.⁵² År 2008 gav VINNOVA stöd till FoU och innovationer med cirka två miljarder kronor.⁵³ VINNOVA ger stöd i form av bidrag till företag och stöd i form av rapporter till regeringen.⁵⁴

ALMI Företagspartner AB ägs av staten och är moderbolaget i en koncern som innefattar 19 regionala dotterbolag. År 2008 var driftsanslaget från staten till ALMI Företagspartner AB 135 miljoner kronor som i sin tur fördelade ut 177 miljoner kronor till de regionala dotterbolagen.⁵⁵ År 2009 fick de dessutom ytterligare två miljarder kronor av regeringen i och med en ny förordning för ALMI.⁵⁶ De regionala dotterbolagen sköter den operativa verksamheten med finansiering och rådgivning. ALMI

⁵⁰ Med entreprenörer menar vi såväl nya som etablerade företag, organisationer, forskare som enskilda personer som har en idé mot kommersialisering (innovation)

⁵¹ Vinnova.se (2009). Se *om vinnova*.

⁵² VINNOVA (2009). *Årsredovisning 2008*. S.11

⁵³ Vinnova.se (2009). Se *om vinnova / anslag och budget*

⁵⁴ Fångström, T. (2009) VINNOVA.

⁵⁵ ALMI Företagspartner (2009). *Årsredovisning 2008*. S.14.

⁵⁶ Näringsdepartementet (2009). *Växtkraft- 82 insatser och områden som främjar fler jobb och växande företag, februari 2009*. S.13.

arbetar för att fler idéer ska kommersialiseras, att fler framgångsrika företag ska startas och utvecklas samt för att fler företag ska få en ökad tillväxt och konkurrenskraft. Deras uppdrag är att främja utveckling av konkurrenskraftiga små och medelstora företag samt att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv genom att stimulera nyföretagande. År 2008 har ALMI Stockholm bidragit till att 122 innovationer kommersialiserats och hjälp till med att bilda 569 nya företag. ALMI Stockholm ger stöd i form av olika typer av lån, riskkapital samt rådgivning.⁵⁷

Innovationsbron AB är ett aktiebolag som ägs och finansieras av staten och Industrifonden. Från 2009 till 2011 får Innovationsbron årligen 50 miljoner kronor från staten. Innovationsbron arbetar med att öka kommersialisering och användandet av de resurser som Sverige investerar i FoU samt kunskapsuppbyggnad. Företagets verksamhet är uppdelad i fyra regionala enheter; Norr, Mitt, Väst och Syd. Under 2008 stöttade Innovationsbron cirka 250 projekt med drygt 25 miljoner kronor i bidrag. Lån beviljades under 2008 med totalt 26 miljoner kronor till 101 företag. Innovationsbron investerade ägarkapital i 73 företag med totalt 55 miljoner kronor. Innovationsbron gav driftsfinansiering till 21 inkubatorer. Innovationsbrons stöd sker i form av bidrag, villkorlån, ägarkapital samt genom inkubatorer.⁵⁸

Energimyndigheten är en branschspecifik myndighet och är Sveriges största forskningsfinansierare av energiforskning. Utöver detta arbetar de även med att affärsutveckla och kommersialisera innovationer inom energiområdet. Energimyndigheten arbetar för att Sveriges energisystem ska utvecklas till att bli ekologiskt och ekonomiskt hållbart. De stödjer innovationer i innovationsprocessen för att driva energiarbetet i Sverige framåt.⁵⁹ Det totala anslaget för Energimyndigheten under 2008 var 1 164 miljoner kronor. Under 2008 gav Energimyndigheten stöd till totalt 42 företag varav 10 företag beviljades lån med totalt 14,9 miljoner kronor. Energimyndigheten ger stöd i form av villkorlån och rådgivning.⁶⁰

⁵⁷ ALMI Företagspartner (2009). *Årsredovisning 2008*. S.10f, 71.

⁵⁸ Innovationsbron (2009). *Årsberättelse 2008*. S.6f.

⁵⁹ Energimyndigheten (2009). *Energimyndigheten arbetar för en smartare energianvändning – en presentation av energimyndigheten*. S.3,18.

⁶⁰ Energimyndigheten (2009). *Årsredovisning 2008*. S.30,50.

Universitetens Holdingbolag fokuserar på att fånga upp idéer hos forskare och studenter och att hjälpa dessa under innovationsprocessen. Holdingbolagen erbjuder flera olika typer av stöd, beroende på ort, till exempel inkubatormiljö, bidrag, lån och ägarkapital, rådgivning med mera. I Sverige finns det 14 holdingbolag som är kopplade till universitet och högskolor.⁶¹ I denna uppsats deltar SU Holding AB och KTH Holding AB. *SU Holding AB* kontrolleras av Stockholms Universitet. Deras främsta uppgift är att stimulera och underlätta kommersialisering av forskningsresultat vid Stockholms universitet. SU Holding AB ger bland annat stöd i form av att de kan vara verksamma i kommersiella aktiviteter och ge rådgivning i kommersiella frågor till forskare, studenter och övriga anställda.⁶² *KTH Holding AB* är en avdelning inom Kungliga Tekniska Högskolan. KTH Holding AB är en rådgivande instans med en ganska begränsad verksamhet då de inte får ge något finansiellt stöd utan ger stöd i form av rådgivning och inspiration samt verkar för att idéer från forskning kommer till nytta. De ser till att bolag bildas eller gör det möjligt att framställa forskningsresultat.⁶³

Länsstyrelser/Regionalförbund bidrar med finansiering till företag som har en produktutveckling med tillväxt- och kommersialiseringspotential i det specifika länet/regionen. Hur mycket pengar som ska fördelas till varje län avgör regeringen i det regionalpolitiska anslaget. Länsstyrelsen/regionalförbundens verksamheter sker i vissa regioner i egen regi men ibland i samarbete med ALML.⁶⁴ I denna uppsats medverkar *Västra Götalandsregionens (VGL)* landsting som representanter för länsstyrelser och regionalförbunden. VGL har fått i uppgift att bland annat arbeta med näringslivsutveckling. De pengar som fördelas till innovationer kommer från det statliga anslaget. Det statliga anslaget ligger på cirka 70 miljoner kronor årligen. Pengarna förvaltas av Tillväxtverket (tidigare NUTEK). VGL ger stöd till det tidiga innovationsskedet, framförallt med inriktning på försädd och sådd. År 2008 gav VGL 26 miljoner kronor i företagsstöd, bland stöden prioriterades konsultcheckar och såddfinansiering i form av villkorslån.⁶⁵

⁶¹ SVCA, Innovationsbron, Nutek (2008). *Risikkapitalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden 2007, kvartal 4 samt belår 2007*. S.5.

⁶² Holding.su (2009). Se *Om SU Holding*.

⁶³ Eriksson, I (2009). KTH Holding AB

⁶⁴ SVCA, Nutek och Innovationsbron (2008). *Risikkapitalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden 2007*. S.7f.

⁶⁵ Västra Götalandsregionen (2009). *Årsredovisning 2008*. S.15.

MISTRA är en stiftelse som årligen ger cirka 200 miljoner kronor till olika projekt.⁶⁶ *MISTRA* är framförallt inriktat på att ge stöd till forskning inom miljöområdet för att kunna skapa kunskapsunderlag till politiker och andra beslutsfattare eller som grund för produkter som är anpassade till miljön. Detta arbete ska bidra till en bättre miljöanvändning eller lösa miljöproblem. *MISTRA* ger stöd i form av rent bidrag.⁶⁷ *MISTRA* ger även cirka 5-10 procent bidrag till villkorslån, en indirekt insats i och med att de i vissa fall följer forskningsprojekten in i innovationsfasen.⁶⁸

⁶⁶ Mistra.org (2009). Se *Finansiering*.

⁶⁷ *MISTRA* (2009). *Årsrapport 2008*. S.5.

⁶⁸ Eriksson, B-M (2009). *MISTRA*

2 Teori

I detta kapitel kommer vi redogöra för vilken teori uppsatsens insamlade data (empirin) kommer att kopplas till i analyskapitlet. Teorin är vald för att den har nära angränsning till uppsatsens syfte och innehåller ett resonemang som är tillämpbar för offentliga stödgivare i Sverige.

2.1 Att strategiskt hitta vinnare eller att skapa dem⁶⁹

Vår teoretiska utgångspunkt i denna uppsats kommer främst från en artikel av Silverman och Baum med titeln ”Picking winners or building them”. I artikeln undersöker de om riskkapitalister (Venture Capitalists) hittar vinnande entreprenörer eller skapar dem. Vi menar att denna teori även är tillämplig för andra aktörer som stödjer innovationsprocesser. Vi kommer därmed att beskriva teorin utifrån ”externa stödgivare” där såväl riskkapitalister, privata investerare som offentliga stödgivare inkluderas. Vi har tolkat denna teori utefter svenska förhållanden och har en egen tolkning av termerna ”picking winners” och ”building winners”. Med ”picking winners” menar vi att en stödjande aktör strategiskt hittar ett vinnande företag, alltså den externa stödgivaren anser att entreprenören själv i stor utsträckning har tillräcklig kunskap för att få ut innovation på marknaden men att de behöver finansiellt stöd från den externa stödgivaren. Med ”building winners” menas att stödjande aktörer skapar vinnande företag genom att investera mer resurser för att bygga upp ledningskompetens, alltså det tar en mer aktiv stödjande roll i företagets utveckling genom rådgivning och affärskonsultation.

Undersökningen Silverman och Baum gjorde resulterade i ”Picking winners or building them” och genomfördes på företag inom biotekniksektorn i Kanada. De sammanställde information från 204 företag som grundades under en tioårsperiod från januari 1991 till och med december 2000. I undersökningen tog de även med 471 företag som grundades före 1991 men som ansågs viktiga för undersökningen eftersom de hade en betydande roll inom sektorn för bioteknik i Kanada. Eftersom innovationer förekommer i flera branscher anser vi att teorin kan tillämpas på fler områden än biotekniksektorn samt att teorin är tillämplig för offentliga stödgivare även i Sverige.

⁶⁹ Silverman, B.S. och Baum J.A.C. (2004). *Picking Winners or Build them? Alliance, intellectual and human capital as selection criteria in venture financing and performance of biotechnology startups.*

Silverman och Baum menar att det är externa stödgivare som är den drivande parten i den process där nya företag utvecklas. Externa stödgivare kan agera som *spejare* (scout) eller som *vägledare* (coach). Som spejare menas att de externa stödgivarna är specialiserade på att hitta lovande riskbolag.⁷⁰ I dessa fall har man antagit att ett riskbolags prestation är ett direkt resultat av den externa stödgivarens förmåga att identifiera en bra investering. Externa stödgivare som är vägledare hjälper till att stärka riskbolagens potential genom att de delar med sig av sin egen expertis och sitt pålitliga omdöme beträffande nystartade företag. I detta fall är inte riskbolagets prestation ett resultat av den externa stödgivarens förmåga att strategiskt hitta en vinnare. Riskbolagets resultat beror snarare på den externa stödgivarens förmåga att hantera riskbolaget som en välskött investering. De investeringar externa stödgivare gör i riskbolag borde därmed bidra till riskbolagets ansträngning att införskaffa nödvändiga resurser och ledningsexpertis.

I artikeln ställer sig Silverman och Baum frågan vilken av de två rollerna som är dominerande. För att ta reda på detta har de undersökt hur stor vikt externa stödgivare i form av riskkapitalbolag lägger vid olika karaktärsdrag hos riskbolagen samt jämfört det med hur stor påverkan dessa karaktärsdrag har på ett riskbolags prestation. Silverman och Baum beskriver två omständigheter. Den första omständigheten är att relationen mellan den externa stödgivarens investering och riskbolagets prestation beror på den externa stödgivarens förmåga att strategiskt hitta lovande nystartade företag. Om detta är sant borde riskbolagens karaktärsdrag påverka den externa stödgivarens beslut om att investera på samma sätt som den externa stödgivarens investering påverkar riskbolagets prestationer. Den andra omständigheten är att relationen istället är av den karaktär som kännetecknas för en vägledare, riskbolaget drivs då av den externa stödgivarens förmåga att bidra med ledningsexpertis och nätverk till det nystartade företaget. Om detta stämmer borde riskbolagens karaktärsdrag som påverkar den externa stödgivarens investeringsbeslut inte påverka det nystartade företagens prestation på samma sätt. Silverman och Baum menar att ju större sammanstrålning av relationen mellan hur den externa stödgivarens investeringsbeslut påverkas av riskbolagets karaktärsdrag och riskbolagets prestation, desto större är sannolikheten att den externa stödgivaren hittar vinnare. Därmed är det trovärdigt att relationen mellan den externa stödgivarens investering och riskbolagets prestation är hänförligt till att externa stödgivare agerar som spejare.

⁷⁰ Riskbolag benämns entreprenörer som söker/får stöd från riskkapitalbolag.

Tidigare forskning visar på att det finns tre typer av nyckelfaktorer som kan påverka externa stödgivares värdering av riskbolag; socialt kapital, intellektuellt kapital samt humant kapital. Socialt kapital handlar om att allianser ger direkt eller indirekt tillgång till kompletterande resurser och kunskap. Intellektuellt kapital handlar om att patent kan ge ett företag en gynnsam position för att få tillgång till externa tillgångar och färdigheter.⁷¹ Det är även troligt att de företag som har patent i större utsträckning har möjlighet att få finansiering från riskkapitalbolag och andra partner som vill stödja innovationsprocessen. Slutligen handlar humant kapital om vikten av att ha en kunnig ledning. Humant kapital är även det kriterium som externa stödgivare i form av riskkapitalbolag värderar högst i sin urvalsprocess över vilka riskbolag de ska investera i, vilket även stöds av tidigare forskning.

Nya entreprenörer möter många hinder, exempelvis engagemang hos de anställda, kunskap om marknaden samt relationer med kunder och leverantörer. Nya företag tenderar ofta att vara små och därmed inte kapabla att klara av en period med svaga prestationer. Det finns en uppenbar osäkerhet kring ett nytt företags värde eftersom de inte har någon historia som utomstående kan utvärdera deras potential efter. Silverman och Baum nämner den osäkerhet företag som arbetar med ny teknik har som kanske är mer omfattande än för andra företag. Utöver det vanliga hindret av osäkerhet kräver nya teknikföretag omfattande resurser för att finansiera tidiga skeden av produktprocessen och potentiella utvecklingsprojekt. Nya teknikföretag karaktäriseras framförallt av att vara riskfyllda och osäkra. På grund av dessa osäkerheter blir det svårt för riskkapitalister att utvärdera riskbolagens potential och välja sina investeringar.

Silverman och Baums resultat visar på att alla tre typer av kapital (allians-, intellektuellt- samt humant kapital) spelar en roll då externa stödgivare i form av riskkapitalister tar sina finansieringsbeslut. Deras undersökning visar på att en stor ledning, gedigna kunskaper inom ledningen samt ledningens övriga uppdrag (exempelvis VD poster, andra ledningsuppdrag etcetera) leder till större investeringar från externa stödgivare. Om VDn i ett nystartat företag nyligen varit VD för ett annat nystartat företag så lägger den externa stödgivaren en större investeringssumma i det riskbolaget. Humant kapital tenderar alltså att vara den dominerande faktorn då den externa stödgivarens väljer riskbolag att investera i. Silverman och Baums undersökning visar dock på att externa stödgivare är mer kapabla till att hitta lovande riskbolag baserat på socialt och intellektuellt kapital än baserat på humant kapital. Trots den

⁷¹ Observera att Silverman och Baum i sitt resonemang här utgår från företag inom biotekniksektorn.

stora vikt som läggs vid ledningen är externa stödgivare kapabla till att identifiera sådana riskbolag de kan arbeta med och addera värde till genom att vägleda entreprenören.

Silverman och Baum fann att de företag som får finansiering från externa stödgivare har samma egenskaper som de företag som riskerar att gå i konkurs har, alltså egenskaper som kan leda till ett utträde från marknaden. Generellt är externa stödgivare intresserade av företag med ny teknologi som kan leda till stark framtida prestation men som ändå är på gränsen till ett misslyckande, och därmed på väg mot ett utträde från marknaden. Detta mönster tyder enligt Silverman och Baum på att externa stödgivare historiskt sett väljer att ge stöd till företag baserat på en kombination av stark teknologi men även i syfte att skapa en skicklig ledning. De menar vidare att nystartade företag måste ta sig an vissa karaktärsdrag som kortsiktigt ökar risken att misslyckas i ordning för att attrahera externa stödgivares finansiering, vilken på lång sikt förhöjer de nystartade företagens överlevnad och prestation. Denna slutsats är förenlig med den litteratur om organisationers utveckling som finns och som visar att ett företag måste ta till vissa handlingar som ökar risken att misslyckas på kort sikt för att sedan på lång sikt kunna förbättra sin prestation och överleva.

Sammantaget kommer Silverman och Baum fram till att externa stödgivare i form av riskkapitalister kombinerar rollerna som spejare och vägledare. Det är riskbolagets teknologiska potential som först lockar till sig den externa stödgivaren och för att företaget ska lyckas är det nödvändigt att den externa stödgivaren ger dem vägledning och på detta sätt skapar en vinnare.

3 Metod

I detta kapitel redogör vi närmare för hur vi har gått tillväga i den process som utmynnat i denna uppsats. Kapitlet behandlar uppsatsens valda ansats till sammanställning av empirin samt en diskussion kring uppsatsens validitet. Vi redogör även för hur vi har gått tillväga för att komma i kontakt med de intervjupersoner som medverkar i denna uppsats.

3.1 Undersökningens ansats -Fallstudier

Valet av flera fallstudier grundar sig i att vi i förväg hade lite kunskap inom det specifika undersökningsområdet. Det är den något skilda uppfattningen i litteraturen och dels på att informationen om begreppen innovationer och FoU har gjort det svårt för oss att precisera vilka frågeställningar som behövdes för att kunna svara på uppsatsens frågeställning. Genom att genomföra flera fallstudier har vi haft möjlighet att upptäcka förhållanden som vi på förhand inte tänkt på. Vi har vidare kunnat gräva djupare i och beskriva omständigheter och tillstånd vi tidigare inte hade kunskap om. Vi har till exempel fått en stor inblick i hur de offentliga stödgivarna agerar och tänker i sin bidragsprocess vilket det i liten utsträckning finns tidigare dokumentation om. Eftersom uppsatsen söker redogöra för hur det statliga stödet fördelas ut via offentliga stödgivare och hur dessa resonerar i sina beslut är också fallstudier mer lämpade eftersom de tar hänsyn till händelser, processer och relationer snarare än resultat och slutprodukter. Fallstudierna har genomförts enligt följande: Först har vi sökt teorier inom uppsatsens avgränsade område (teorikapitlet) för att ha en grundstomme innan datainsamling. Därefter har vi ställt upp ett antal regler inom vilkas ramar vi sökt och sammanställt data utifrån (metodkapitel). Utefter dessa premisser har vi genomfört själva fallstudien från vilka vi dragit slutsatser.

Möjligheten att generalisera resultat och slutsats har begränsats på grund av att antalet intervjuade personer hos respektive offentlig stödgivare varit få. Vårt huvudsakliga syfte har dock inte varit att göra en generalisering eftersom vi, i enlighet med vad en fallstudie innebär⁷², i större utsträckning vill ge olika aspekter på verkligheten och inte en generell bild.

⁷² Gummesson, E (1985). *Forskare och konsult – om aktionsforskning och fallstudier i företagsekonomin*. S.57f.

3.2 Datainsamling

3.2.1 Sekundärdata

För att bredda vår kunskap inom området har vi sökt data från såväl litteratur som från tidskrifter och läst undersökningar och teorier inom området. Den litteratur vi har sökt information i har varit riktade mot företagsekonomi, innovationer, finansiering av företag, små tillväxtföretag med mera. De databaser vi har sökt på har mestadels varit ekonomiska databaser där vi framförallt använt oss av *Jstor* och *Journal of Business Venturing*. Vi har även sökt på google och googleschoolar. Merparten av de artiklar och den information vi sökt har varit på engelska, men även en del på svenska. De sökord vi använt på svenska och engelska är bland annat: innovationer, offentligt stöd, riskkapitalister, miljö, företagets finansiering. Uppsatsens teori har vi fått tips om efter att ha pratat med Tommy Larsson, Höskolelektor på Södertörns Högskola (han har skrivit en avhandling som berör samma område vår uppsats handlar om). För kompletterande information om de offentliga stödgivare som medverkar i uppsatsen har vi även sökt information på deras hemsidor samt i broschyrer som de offentliga stödgivarna tillhandahåller.

3.2.2 Primärdata

Primärdata i denna undersökning har hämtats från personliga intervjuer eller telefonintervjuer med anställda hos de offentliga stödgivarna vi avgränsat oss till. Primärdata har samlats för att kunna lösa undersökningens specifika problem. Intervjuerna hade ett semistrukturerat upplägg. Detta har inneburit att vi har haft en färdig lista med ämnen och frågor under intervjuerna som varit relevanta för undersökningen. Frågorna har ställts på ett sådant sätt att den intervjuade personen ska ha möjlighet att själv komma med egna reflektioner, kunna tala mer utförligt om ämnet och utveckla sina tankar. Fokus har legat på personen som blivit intervjuad. (se bilaga 2 - Frågeformulär).

För oss har det varit viktigt att etablera en god kontakt med de personer vi har intervjuat. Dels på grund av att vi i efterhand har kunnat återkomma med kompletterande frågor och funderingar. Detta har visat sig betydande då vi upptäckt mer betydande frågeställningar under arbetets gång som gjort att vi kunnat fördjupa oss ytterligare i problemområdet. Fördelen med en god kontakt med intervjupersonerna har varit att vi kunnat få svar på frågor intervjupersonen inte hade svarat på vid

första kontakten. Data är sammanställt utifrån iakttagelser som gjorts under intervjuerna genom de intervjuade personernas ord och handling vilket är karaktäristiskt för kvalitativ data.⁷³

Personliga intervjuer har använts för att ha en möjlighet att komma intervjupersonerna närmare och lättare kunna bygga upp ett förtroende gentemot den intervjuade personen. Genom de personliga intervjuerna har vi haft möjlighet att ställa frågor på ett mer öppet sätt än vad som är möjligt vid till exempel telefonintervjuer, då det funnits mer tid till förfogande vid de personliga intervjuerna. I samtliga fall (vid de personliga intervjuerna) har det funnits avsatt tid (en och en halv till två timmar) vilket gjort att de intervjuade personerna har kunnat ta sig tid att reflektera och resonera kring frågeställningarna. Detta har varit av betydelse dels för vår egen förståelse och fördjupelse i respektive verksamhet som undersökts, samt för att vi har fått nya infallsvinklar till uppsatsen. Genom de personliga intervjuerna har vi även kunnat förklara vad vi menat i olika frågor. Vi har även kunnat observera den person som blivit intervjuad och sett om denne anser att vissa frågor är mer viktiga än andra och kunnat utläsa ansiktsuttryck och rörelser som förstärker tilltron i de svar som givits. En stor fördel med intervjuerna vi genomförde var att de intervjuade personerna i flertalet fall ritade bilder eller skisser vilket underlättade vår förståelse för deras verksamheter och resonemang. Genom det personliga mötet har vi fått ta del av material kring de offentliga stödgivarnas organisationer och kring problemområdet som varit till stor hjälp för oss.

Vi har även använt oss av telefonintervjuer dels på grund av att de valda personerna inte ansett sig ha tid för ett personligt möte eller för att de personer som vi har ställt frågor till befunnit sig på annan ort. Vi anser att telefonintervjuer har varit ett bra komplement till personliga intervjuer då vi dels kunnat utveckla frågor och på ett lättare sätt ställa följdfrågor än vad som hade varit möjligt om vi till exempel skickat ut enkäter. Genom telefonintervjuerna har vi också kunnat fråga intervjupersonerna om det uppstått oklarheter eller om vi har behövt förklara någon fråga eller resonemang. Nackdelen med de telefonintervjuer vi gjort är att intervjuerna till viss del har behövts kortas ner då intervjupersonerna inte har avsatt lika mycket tid som funnits till förfogande vid de personliga intervjuerna.

⁷³ Christensen L. et al. (2001). *Marknadsundersökning – en handbok*. S.67.

Då frågorna har varit övergripande och spänt över flera frågeställningar samtidigt har vi valt att sammanfatta intervjuerna utefter olika teman där vi anser att svaren tillhör. Vi har valt att endast ta med den information som har förankring till uppsatsens frågeställning och syfte eller på annat sätt varit av betydelse för läsarens förståelse. Vi har haft fyra personliga intervjuer som har varat mellan 1,5 timme till två timmar. Vi har haft fyra telefonintervjuer vilka varat i mellan 30 till 40 minuter. Vi har haft fyra kompletterande e-postkonversationer samt en kompletterande telefonintervju.

Offentlig stödgivare	VINNOVA	ALMI	Innovationsbron	Energi-myndigheten	SU Holding	KTH Holding	VGL	MISTRA
Intervju	X	X	X					X
Telefonintervju				X	X	X	X	
Kompletterande Telefonintervju	X							
Kompletterande epostkonversation		X	X	X			X	

Figur 2: Överblick över våra intervjuer

3.3 Urval

Undersökningens urval är baserat på ett medvetet och strategiskt urval (icke-sannolikhetsurval), utifrån våra egna uppsatta kriterier (se nedan). Eftersom undersökningen är av kvalitativ karaktär är detta till fördel eftersom det varit viktigare att erhålla personer som har kunskap och insikt i ämnet än att undersökningen skulle ha fått en statistisk representativitet.

Strategiskt urval har inneburit att vi i konversation med de anställda hos de offentliga stödgivarna valt vilka personer som har medverkat i undersökningen. Vi har sökt kontaktpersoner genom att ringa till den offentliga stödgivarens växel och frågat efter personer som har befattningar inom området för statligt stöd och/eller miljö. Därefter har vi blivit direkt kopplade till personer som har koppling till ett eller båda av dessa områden, eller personer som har kunskap inom området efter rekommendationer. Merparten av personerna som deltagit är verksamma i Stockholmsområdet för möjlighet till personliga intervjuer.

Samtliga medverkande stödgivare samverkar på ett eller annat sätt med varandra och har till viss del integrerade verksamheter. De stödjer varandra och utgör alltså inte konkurrerande enheter.

VINNOVA har totalt 198 anställda. VINNOVA har åtta avdelningar varav avdelningen för kompetensområden arbetar inom sju prioriterade områden (inom vilka det går att söka stöd för innovationsverksamhet).⁷⁴ Den avdelning som bäst stämde in på vårt område var enheten för miljö- och energiteknik och på denna avdelning arbetar fyra personer varav vi intervjuade en.

ALMI företagspartner är uppdelat i 19 dotterbolag,⁷⁵ vi valde *ALMI Stockholm* på grund av möjligheten till en personlig intervju. ALMI Stockholm har 41 anställda⁷⁶ och de har organiserat stödverksamheten inom tre kategorier: Innovation, Nyföretagande samt Etablerade företag.⁷⁷ Inom innovation arbetar nio personer, vi kontaktade innovationsavdelningens chef som rekommenderade oss att ta kontakt med en person inom Affärsutveckling Innovation då denne bäst stämde in på de kriterier vi beskrev.

Innovationsbron har totalt 59 anställda och företaget är indelat i fyra regionala resultatenheter varav vi valde region mitt som 2008 hade tolv anställda.⁷⁸ Region Mitt har kontor i Linköping, Stockholm samt Uppsala och vi kontaktade Stockholmskontoret då vi ville ha en personlig intervju. Stockholmskontoret har tre investeringsansvariga av vilka vi intervjuade en person.

Energimyndigheten har 240 anställda och är uppdelat i åtta avdelningar varav våra kriterier stämde in på Avdelningen för Affärsutveckling och kommersialisering.⁷⁹ Avdelningschefen hänvisade oss vidare till en controller/affärsutvecklare som bland annat arbetar med finansiering till företag/entreprenörer.

Universitetens Holdingbolag är små i jämförelse med övriga företag vi har intervjuat och därför har vi intervjuat högt uppsatta personer då dessa har en stor kunskap om själva processen som leder fram till vilka entreprenörer som tilldelas stöd. I denna uppsats deltar SU Holding och KTH Holding på grund av möjlighet till personliga intervjuer då de är belägna i Stockholmsområdet. På *SU Holding* arbetar totalt 4 personer⁸⁰ och vi intervjuade VD:n. På *KTH Holding* arbetar totalt sex personer⁸¹ och vi intervjuade den tjänste förrättande avdelningschefen.

⁷⁴ VINNOVA (2009). *Årsredovisning 2008*. S.8,75.

⁷⁵ ALMI (2009). *Årsredovisning 2008*. S.10

⁷⁶ ALMI (2009). *Årsredovisning 2008*. S.81.

⁷⁷ Almi.se/stockholm (2009). Se *Vår verksamhet*.

⁷⁸ Innovationsbron AB (2009). *Årsberättelse 2008*. S.4ff, 17.

⁷⁹ Energimyndigheten (2009). *Energimyndighetens årsberättelse 2008*. S.48

⁸⁰ Holding.su.se (2009). Se *SU Holding AB/organisation/personal*

⁸¹ Kth.se (2009). Se *kth/kontakt med kth/anställda*

Lästyrelser/ regionalförbund. Efter rekommendationer från Karin Östberg på Tillväxtverket tog vi kontakt med ett regionalförbund som arbetar med stöd till innovationsverksamhet. På *Västra Götalandregionen (VGL)* arbetar totalt 50 000 personer, av dem arbetar cirka 70 med regional utveckling, miljö och kultur. Av dessa finns tre handläggare som arbetar med finansiering av innovationsverksamhet varav vi intervjuade en⁸².

På *MISTRAs* kansli arbetar totalt åtta personer⁸³ och den person som bäst passade in på våra kriterier var en programansvarig som arbetar med de olika projekt som MISTRA ger stöd till.

3.4 Validitet

Validitet handlar om huruvida data och metoder reflekterar sanningen, vill säga att en undersöknings data representerar det fenomen som ska undersökas. Detta kan handla om att mätinstrumentet, till exempel ett frågeformulär, mäter vad det avser att mäta.⁸⁴ Våra intervjufrågor är anpassade till uppsatsens syften och genom svaren vi fått på frågorna har vi även kunnat besvara våra syften. Validiteten för uppsatsen stärks i och med att intervjupersonerna haft möjlighet att granska vår renskrivning av intervjuerna. De har då kunnat lägga till och ändra intervjusammanställningen så att den är korrekt. All insamlad empiri finns dokumenterad och sparad. Vidare har uppsatsen blivit granskad och diskuterad i seminariegrupper med såväl andra studenter som våra två handledare.

⁸² Larsson, L-E (2009). Västra Götalandsregionen.

⁸³ Mista.org (2009). Se *Om mistra/Mistras kansli*.

⁸⁴ Johannessen A, Tufte P (2003). *Introduktion till samhällsvetenskaplig metod*. S.47.

4 Empiri

Vi har valt att dela upp empirin utefter de fyra områdena som uppsatsens syfte är uppdelat utefter. För det första vill vi klara ut begreppet innovationer, för det andra vill vi kartlägga offentliga stödgivares urvalsprocess då entreprenörer söker stöd, för det tredje vill vi beskriva vad de offentliga stödgivarna anser om statligt stöd samt slutligen undersöka vad de offentliga stödgivarna anser om begreppet miljöinnovationer och om det är ett område de prioriterar.

4.1 *Begreppet innovationer*

Samtliga respondenter anser att begreppet innovationer handlar om att skapa pengar av forskning och kunskap. Det spelar ingen roll om det är något helt nytt eller en vidareutveckling av tidigare kunskap. Det som är av betydelse är att innovationen ska ha ett nytt kundvärde på marknaden samtidigt som den ska generera vinst. Innovationer är därmed bredare än begreppet FoU. Innovationer har marknadspotential och en kommersialiseringsutgång. FoU handlar om ny kunskap och behöver inte ha en kommersialiseringsutgång, det kan endast finnas ett behov av att veta mer alternativt att forskningen användas som ett beslutsverktyg i olika företag. Innovationer och FoU hör dock ihop och kan kopplas åt båda hållen. FoU kan bidra med att skapa innovationer samtidigt som innovationer kan bidra till FoU. Har man till exempel en idé om att en pappersmugg ska kunna förmultna snabbt så måste ny kunskap skapas för att den ska kunna tillverkas (innovation skapar FoU). Innovationsprocessen är den process som pågår från en idé till dess att man kommer fram till innovationen. Innovationssatsningar är satsningar på själva innovationsprocessen och inte nödvändigtvis en färdig innovation.

Två respondenter påpekar att begreppet innovation används lite slarvigt i och med att det inte finns någon gemensam terminologi eller en enhetlig definition av begreppet. En av dessa menar att i Sverige ses innovationer generellt sett som avancerad teknik eller antalet patentsökningar vilket denne inte anser vara helt rätt.⁸⁵

⁸⁵ Ekman, P. ALMI

4.2 Offentliga stödgivares stödprocess

Olika typer av stöd. Då det gäller finansiellt stöd har samtliga stödgivare någon form av tak för hur stor summa en entreprenör kan tilldelas. Generellt bestäms ett första finansiellt stöd för att entreprenören ska kunna få möjlighet att utveckla sin innovation och teamet bakom (entreprenören och hans medarbetare). Detta stöd är även till för att kunna göra en analys om det finns marknadspotential för produkten och därmed utvärdera om den har möjlighet att kommersialiseras. Stödet används dels till att köpa in expertis för att kunna ta fram bättre beslutsunderlag samt till att entreprenören ska kunna utforma en strategi för vidare verksamhet. Stödet ges ofta i form av rådgivning och att entreprenören har möjlighet att gå till inkubatorer för att bearbeta sin innovation. I denna fas är ofta kraven på entreprenören något lägre. Tanken är att flytta ett projekt från osäkerhet till bedömbart risk. ”Stödet skall användas för de aktiviteter som en entreprenör behöver genomföra innan de skriver sin affärsplan. Om entreprenören lyckas kan de gå vidare och få utökat stöd”.⁸⁶ Respondenterna berättade även att de hjälper till att förmedla kontakter till privata lånefinansiärer och investerare.

En respondent nämner att privata lånefinansiärer och investerare brukar visa större intresse till att investera i en innovation som de valt att engagera sig.⁸⁷ En offentlig stödgivare går även in med ägarkapital. Bolag som de går in i ska ha ett initialt värde på mellan 3-5 miljoner kronor och ett ägande motsvarande cirka 10-25 procent men aldrig mer än 49 procent. Anledningar till att inte gå in med för mycket kapital är att entreprenören då kan tappa drivet samt att det måste finnas utrymme för marknadens aktörer att gå in och investera i bolaget. Det måste alltid finnas en plan för utträde då den offentliga stödgivaren går in som ägare. Innan ett utträde ur företaget kan det gå mellan 5-7 år. Då det handlar om ägarkapital kan den offentliga stödgivaren även gå in med finansiellt stöd i senare innovationsskeden, till exempel för att försvara ägandet i ett bolag. Denna stödgivare kan även gå in i avknoppningar från etablerade bolag, detta är dock inte vanligt. Samma stödgivare stödjer i regel inte produktutveckling i befintliga bolag utan vänder sig framförallt till nya entreprenörer.⁸⁸

⁸⁶ Anell, P. Innovationsbron

⁸⁷ Ekman, P. ALMI

⁸⁸ Anell, P. Innovationsbron.

Stödprocesser. Vi har kunnat uttyda tre skilda stödprocesser hos de offentliga stödgivarna. Stödprocess 1 utgörs av tre stödgivare. Stödprocess 2 utgörs av två stödgivare vilka är de båda Holdingbolagen. Stödgivarna i Stödprocess 1 och 2 har snarlika stödprocesser och utgör tillsammans majoritet, dock har vi valt att skilja på dem för att visa skillnaden. Stödprocess 3 utgörs av tre stödgivare och skiljer sig något från de två ovanstående stödprocesserna.

Stödprocess 1. Stödgivarna i stödprocess 1 riktar inte in sig på en speciell nisch eller ett specifikt område där det går att söka stöd. De tar emot ansökningar vartefter de kommer in där alla som har en innovation är välkomna att söka stöd. Innovationerna ska dock ha någon slags substans och vara unika för att beviljas stöd, de ska även ha ett nyhetsvärde och vara bärande. Det som är utmärkande för dessa offentliga stödgivare (som utgör majoriteten) är att de ger stöd till personer som har ett driv och engagemang. Det är till exempel inte alltid den bästa idén som får stöd. Det viktigaste är att personen bakom verksamheten vill och kan genomföra projektet samt att denne har en vision och en realistisk strategi. En del av respondenterna nämner att orsaken till varför vissa företag inte fungerar ofta är brister i teamet. Därför tillsätter många av de offentliga stödgivarna ytterligare finansiellt stöd för att komplettera entreprenörens team, till exempel tillsätts affärsutvecklare.

Utöver de bedömningsgrunder som omnämns ovan har de offentliga stödgivarna något varierande uttalade krav för att entreprenörer ska beviljas stöd. Några respondenter nämner att entreprenören som söker stöd ska ha tillväxtpotential och att innovationen på ett eller annat sätt ska bidra till en hållbar utveckling. Entreprenören får inte ha några ekonomiska anmärkningar och innovationen ska ha marknadspotential utöver den regionala marknaden (minst nationell täckning). En annan faktor som omnämns är att ägandet ska vara tydliggjort, man får till exempel inte söka bidrag för någon annans uppfinning. En respondent nämner att de försöker prioritera projekt som har anknytning till miljö och energi samt som drivs av kvinnor eller personer med utländsk härkomst. Det är dock sällan de avvisar ansökningar som inte har dessa anknytningar, skulle de dock välja mellan två projekt prioriteras de som uppfyller ovanstående kriterier. Vidare ger denna stödgivare helst inte stöd till konsumtionsprodukter (där de anser att marknaden är övermättad) eller till handel på nätet.⁸⁹

De framtidstankar som respondenterna nämner då de väljer att ge stöd är att de ska vara skalbara, att det ska finnas möjlighet för internationalisering samt en potential för en hög omsättning för företaget.

⁸⁹ Larsson, L-E. VGL

De offentliga stödgivarna som följer Stödprocess 1 styrs av staten på ett eller annat vis. De kan dels stå under ett annat departement eller styras genom förordningar, regleringsbrev samt instruktioner. Statens inblandning i själva beslutsprocessen är dock något olika. För majoriteten av de stödgivare som är öppna för samtliga idéer är statens inblandning begränsad. En respondent nämner dock att beslut om vilka idéer som ska tilldelas stöd bestäms utifrån en nämnd vars ledamöter bestäms direkt av regeringen. Därefter delegeras beslut ibland vidare till Generaldirektören och avdelningscheferna hos stödgivaren.⁹⁰ För att besluta om vilka idéer som ska tilldelas stöd finns som exempel hos vissa stödgivare en investeringskommitté där både interna och externa experter deltar. Den interna gruppen och den externa gruppen ger rekommendationer och utvärderar de sökande efter ovan nämnda kriterier. Efter utvärderingen tas ett beslut där de villkor ställs som företaget måste uppfylla för att bli beviljade stödet. Detta skiljer sig något mellan stödgivarna.

Stödprocess 2. De två offentliga stödgivarna som utgör holdingbolagen har liknande urvalsprocess som de offentliga stödgivarna i stödprocess 1. De skiljer sig dock något från de övriga i och med att de är direkt kopplade till respektive universitet/högskola. I deras processer ingår att de satsningar holdingbolagen gör ska komma universitetet/högskolan till nytta. De som blir beviljade stöd är studenter och forskare. Därmed är de utomstående entreprenörer som ansöker om stöd begränsat. De styrs inte på något speciellt sätt från staten, de får inga direktiv eller liknande kring vilka områden som ska prioriteras. Holdingbolagen ska dock bidra till att forskningsresultat används på marknaden. Holdingbolagen är intresserade av att skapa möjligheter och en framtid för forskare och studenter och till viss del se till att projekten ska ha ekonomisk bäring. Holdingbolagen ger endast stöd i form av vägledning, rådgivning och hjälp till lokaler med mera. Holdingbolagen hjälper även studenterna och forskarna att skapa kontakter. De ger inget stöd i form av ren finansiering vilket är en skillnad mot övriga bolag. Likt de övriga offentliga stödgivarna där samtliga idéer är välkomna att söka stöd för, tilldelas stöd till studenter och forskare som är drivna och har engagemang. Det ena holdingbolagets urvalsprocess för vilka studenter och forskare som ska tilldelas stöd sker i två steg. I den första delen har de en allmän rådgivning som samtliga studenter och forskare inom universitetet kan ta del av. Den andra delen är då det finns en intressant idé eller satsning som det finns en potential att arbeta vidare med. Då kan den sökande få en utökad grad av rådgivning, till exempel fyra timmars rådgivning i veckan under ett halvårs tid. Huruvida idén anses ha satsningspotential beslutas av en bedömningsgrupp bestående av affärsutvecklare/affärskunniga. Den sökande får då lämna in en

⁹⁰ Eriksson, B-M. MISTRA

ansökan där de bland annat presenterar sin affärsidé. Det handlar mycket om både holdingbolagets och entreprenörens förväntningar och att holdingbolaget kan hjälpa forskare och studenter att komma i kontakt med olika nätverk, till exempel för att söka finansiellt bidrag.⁹¹

Ett av holdingbolagen har en mer utmärkande bidragsprocess än övriga offentliga stödgivare som är öppna för samtliga idéförslag. Respondenten menar att hela beslutsprocessen om vilka som ska tilldelas stöd sker naturligt genom att holdingbolaget hjälper entreprenören att själv komma fram till fortsättningen. Holdingbolaget tar inga aktiva beslut utan processen ses som en självsanering hos den som äger idén. Holdingbolaget säger inte vad som är gångbart eller hur entreprenören ska göra utan hjälper personen bakom att själv komma fram till lösningen. De förslag som går vidare blir en fusion av en stark idé, engagemanget hos personen bakom samt hur väl holdingbolaget har lyckats med sin rådgivning.⁹²

Stödprocess 3. De tre offentliga stödgivare som hör till denna stödprocess har valt att rikta in sig på ett eller flera specifika områden (branscher) vilka det är möjligt för entreprenörer att söka stöd inom, detta är en skillnad mot övriga stödgivare. Stödgivare i stödprocess 3 har färdiga urvalskriterier som entreprenören måste uppfylla för att tilldelas stöd. Vidare har dessa tre stödgivare även en mer uttalad och direkt inblandning om prioritetsområden från staten.

En av de offentliga stödgivarna inom Stödprocess 3 arbetar inom sju prioriterade områden; arbetslivsutveckling, bioteknik/life science, informations- och kommunikationsteknik, produktframtagning och material, tjänster och IT-användning, transporter samt miljö och energiteknik. Inom dessa områden fastställs specifika projektområden där en bestämd mängd pengar ska satsas under en avgränsad tidsperiod. Fördelningen av kapitalet inom de olika områdena bestäms till viss del av den offentliga stödgivaren själv, dock finns det ibland en uttalad politisk vilja om hur kapitalet ska fördelas. I vissa fall är denna politiska vilja något ospecificerad, detta ger den offentliga stödgivaren en större frihet att själv välja område och satsningar som passar de politiska idéerna. Satsningarna grundar sig i tidigare strategier och rapporter, där till exempel vissa områden som bör prioriteras pekas ut. Därefter ställs ett antal minimikrav upp samt specifika mål tas fram vilka entreprenören ska uppfylla för att kunna tilldelas stöd. Stödgivaren gör sedan utlysningar som entreprenörer är välkomna att söka inom. Vidare finns fyra grundkrav för vilka entreprenörer som ska tilldelas stöd. De krav som finns är

⁹¹ Arctadius, T. SU Holding AB.

⁹² Eriksson, I. KTH Holding.

relevans, exploaterbarhet/nyttiggörande, genomförbarhet samt kvalitet. Kravet om relevans innebär att inom informationsteknik skall ny teknik vara snabbare. Det andra kravet om exploaterbarhet/nyttiggörande handlar om att det ska finnas en möjlighet för att kommersialisera produkten och att det finns tillväxtpotential. Genomförbarhet är att det är rätt personer och att de besitter rätt kompetens. Slutligen handlar kvalitet om att idén ska hålla en viss akademisk nivå och att det ska finnas en förnyelsepotential. Inom detta krav kan också ställas krav på en viss mängd antal anställda och omsättning om det till exempel skulle röra sig om små företag. Av de ansökningar som kommer in till ovanstående offentlig stödgivare görs först en intern granskning efter de kriterier som ställts upp. Det brukar vara runt 20 procent av de sökande som uppfyller kraven för att gå vidare i ansökningen om stöd. Om det behövs görs även en extern granskning där specialister inom akademin och företag deltar. I det slutliga ledet är det alltid den externa rekommendationen som besluten lutar sig mot. Projekten listas på en skala, där ett är det bästa projektet, två det näst bästa och så vidare. Därefter ser man till budgeten för hur många projekt som kan finansieras och väljer ut de projekt som hamnar högst på listan. Mycket av det slutgiltiga beslutet ligger sedan i finansiella frågor och vad entreprenören har för team bakom sig och så vidare. Den som tar det slutgiltiga beslutet varierar något, det finns dock en delegationsordning där avdelningschef, enhetschef och generaldirektör kan ta beslut upp till olika belopp.⁹³

I likhet med stödgivaren ovan har de två övriga offentliga stödgivarna i stödprocess 3 specifika områden som det är möjligt att söka stöd inom. För en av dessa är inriktningen enbart mot miljö och för den andra mot miljö och energi. Entreprenörens innovation måste därmed bland annat ha en långsiktig miljönytta och/eller lösa ett miljöproblem. För den senare stödgivaren (miljö och energi) är de mest väsentliga kriterierna vid val av vem som ska tilldelas stöd relevans inom näringslivs-, energi- samt miljöområdet. Den avgörande faktorn i valet är att innovationen överensstämmer med de långsiktiga energipolitiska insatserna som bestäms av regeringen i energipropositionen.⁹⁴ Denne stödgivare gör även utlysningar på sin hemsida där kriterier för att entreprenören ska tilldelas stöd ställs upp.⁹⁵ Andra egenskaper dessa två respondenter nämnt är att de tittar på huruvida entreprenören tagit kontakt med branschfolk redan från början och hur den utgående kommunikationen fungerar. Entreprenören ska även ha en vettig affärsmodell. Lik de övriga stödgivarna är entreprenörens team av betydelse för att försäkra sig om att det finns möjlighet till framtida kommersialisering. Hos dessa två

⁹³ Fängström, T. VINNOVA.

⁹⁴ Stubelius, A. Energimyndigheten.

⁹⁵ Stubelius, A. Energimyndigheten.

offentliga stödgivare finns en viss beslutsordning om vem som ska ta beslut om vilka entreprenörer som ska tilldelas stöd. För stödgivaren inriktad mot miljö avgör en styrelse utefter experters råd och aktörens rekommendationer vilka entreprenörer som ska tilldelas stöd. Dock har de ingen överordnande institution vilka tar beslut då de utgör en stiftelse. Stiftelsens styrelse tillsätts av regeringen, men när styrelsen arbetar för den offentliga stödgivaren arbetar de under stiftelselagen, vilket bland annat innebär att staten inte kan påverka styrelsemedlemmar och deras beslut. Stiftelsens uppgift är att uppfylla de krav som finns i den offentliga stödgivarens stadgar. För de innovationer som tilldelas bidrag tillsätts en programchef (VD för forskningsprogrammet). Under denna tillsätts en styrelse som bland annat består av potentiella användare av innovationen samt kunniga personer om marknadsföring. På detta sätt kan man få entreprenören att tänka längre än själva idén och istället se kommersialiseringspotential eller förankring till vissa företag.⁹⁶

För den stödgivare som är inriktad både mot miljö och mot energi fördelas inkomna ansökningar till olika delområden inom stödgivarens organisation. Därefter granskas ansökningarna av en handläggare hos stödgivaren. Beroende på projektets kostnadsmissiga storlek tas beslut på antingen avdelningsnivå, Generaldirektörsnivå eller på Energiutvecklingsnämnds nivå enligt en särskild delegeringsordning.

4.3 Om statligt stöd och innovationer

Sju av åtta respondenter anser att det finns ett finansiellt glapp i den tidiga innovationsfasen där lite pengar och resurser satsas. Glappet beror dels på att innovationsfasen ligger för långt fram för att täckas av FoU-stöd samtidigt som riskkapitalisterna är mycket försiktiga att investera i denna fas då de anser att risken är för stor. Detta gör att det finns brist på kapital till innovationer, främst i de tidiga skedena. Flera av respondenterna påpekar att det till viss del finns tillgängliga pengar men att det finns en paradox i Sverige där mycket pengar satsas inom FoU men att få nya företag och produkter skapas. Samtidigt har få entreprenörer möjlighet att själva finansiera sina innovationer. Majoriteten av respondenterna menar därmed att staten i större utsträckning borde ge bidrag till den tidiga innovationsfasen just på grund av att det inte finns pengar från annat håll.

⁹⁶ Eriksson, B-M. MISTRA.

Respondenterna anser att den främsta uppgiften för offentliga stödgivare är att skapa konkurrenskraft och hållbar tillväxt i svenskt näringsliv. De offentliga stödgivarna bidrar till att entreprenörer i tidig fas får möjlighet att utveckla nya affärer ur forskning (såväl akademisk som icke-akademisk) och innovation. De går in och tar risker där det finns ett hål i marknaden och där andra externa stödgivare inte vågar göra investeringar. Bland annat går de in i väldigt tidiga skeden och stöttar de innovationer som har potential för att marknaden övriga stödgivare, till exempel riskkapitalister och banker, ska vilja investera i entreprenörens verksamhet. De anser att statligt stöd är viktigt och möjliggör att fler innovationer skapas. Vidare anser de att en viktig faktor för att innovationer ska kunna bli framgångsrika är kompetensförsörjning i kombination med kapital. På så vis bidrar offentliga stödgivare även till fler företag som är bättre rustade för marknaden samt att de på lång sikt kan ha en positiv inverkan på Sveriges ekonomiska tillväxt. En respondent påpekar att det statliga stödet också är av betydelse då många innovationer, som annars inte skulle ha fått stöd, får möjlighet att utvecklas.⁹⁷ Tre respondenter påpekar att det är viktigt att entreprenören skapar kontakter med näringslivet samt tidigt integrerar sig med andra externa stödgivare. Därigenom kan de offentliga stödgivarna utgöra en viktig länk. En av dessa respondenter anser vidare att de resurser (i form av investeringsmöjligheter, kontakter etcetera) som idag finns tillgängliga inte används tillräckligt effektivt. Detta beror på brist i information om vad som finns på marknaden samt på dåliga kontakter med näringslivet. Här är det relationer med aktörer i näringslivet som spelar en betydande roll. Stödgivaren hävdar även att många små företag kommer i skymundan på grund av olika upphandlingsregler som bland annat råder i den statliga miljön. Det är svårt för små företag att överleva och därför behövs mer insatser från statligt håll för att dessa ska kunna växa sig större.⁹⁸

Majoriteten av respondenterna påpekar betydelsen av statligt kapital då svenska företag troligen inte skulle kunna vara konkurrenskraftiga på den internationella marknaden om det statliga stödet till forskning och innovationer inte fanns. Förmodligen skulle inte små svenska företag kunna ta sig till den internationella marknaden utan det statliga stödet.

⁹⁷ Anell, P. Innovationsbron.

⁹⁸ Ekman, P. ALMI.

En respondent har en avvikande uppfattning mot de övriga. Denna anser att den största bristen inte är pengar i den tidiga innovationsfasen. Denna anser att bristen finns i finansiering av etablerade små företag med liten inkomst som måste bygga vidare på verksamheten för att bli ett lönsamt företag. Här har riskkapitalister från marknaden dragit sig än längre ifrån.⁹⁹

4.4 Miljöinnovationer

Majoriteten av respondenterna, som utgörs av sex personer, upplever att ett ökat antal entreprenörer söker stöd inom miljöområdet och totalt sett anser de även att antalet ansökningar inom området är relativt många. Om det beror på en faktisk ökning i intresse eller om fler uppmärksammat möjligheten att söka stöd är dock svårt att säga menar respondenterna. Det bör även tilläggas att utöver ovanstående stödgivare arbetar två av de stödgivare som vi genomfört intervjuer hos, uteslutande med miljö- och/eller energiförbättrande innovationer. Vissa entreprenörer som söker stöd inom miljöområdet gör det för att de förväntar sig hårdare lagar och ökade krav inom miljö. De kan därmed ligga i framkant om en lagändring skulle ske på området. Hälften av respondenterna tror också att många söker stöd inom miljöområdet då entreprenörer anser att miljö utgör ett framtida område att satsa på ur ekonomisk synvinkel. Två respondenter påpekar att många entreprenörer ändrar inriktning på sin produktutveckling (affärsplan) för att hamna inom ramen för miljöområdet.

Hälften, som utgörs av fyra respondenter, tycker inte att det finns en särskild påverkan från staten att fokusera på miljöområdet. En respondent uttrycker att det definitivt inte syns genom ökade finansiella satsningar från statligt håll på miljöområdet. Fyra stödgivare har fokus på miljöområdet, antingen genom att de delat in sin verksamhet utefter miljöområdet eller genom att de tillsatt utökade resurser. Två av dessa stödgivare har krav från staten att särskilt arbeta med miljöområdet. En respondent uttrycker att de har regeringens uppdrag att genomföra satsningar av miljöinnovationer och stödja vidareutveckling av sådana innovationer till nya företag.¹⁰⁰

⁹⁹ Anell, Per. Innovationsbron.

¹⁰⁰ Anell, P. Innovationsbron.

Majoriteten, som utgör sex respondenter, anser att Sverige traditionellt sett är ett ganska innovativt land som får fram många olika typer av intressanta innovationer. Sverige är även duktiga inom miljöområdet och har en bra forskningsmiljö som talar mycket för intressanta lösningar. ”Vi har ett rätt bra helhetstänk och ett bra försprång. Vi har en lång erfarenhet av att just tänka i banor om miljö och det kan ge oss ett försprång. Dock har vi brister då det gäller att ta hand om våra växande företag vilket är en stor nackdel för Sverige.”¹⁰¹ En respondent skiljer sig från de övriga och anser att Sverige inte är ett innovativt land. Denne menar att vi är duktiga på forskning, men dåliga på att kommersialisera idéerna.¹⁰²

Samtliga respondenter anser att miljöområdet i sig har stora kommersiella möjligheter. Det finns behov, betalningsvilja samt en stor ekonomisk potential för miljöområdet. Därför ser respondenterna ingen anledning till varför Sverige inte skulle satsa inom miljöområdet. Många i näringslivet är också intresserade av att investera inom miljöområdet. Majoriteten, sju av åtta, av respondenterna anser även att Sverige har potential inom miljöområdet såväl nationellt som internationellt. Det kommer fler och fler länder som uppmärksammar miljöproblemen, till exempel nämner en respondent att Kina börjar få upp ögonen för miljö och är i stort behov av lösningar inom området. ”Sådana länder kan Sverige vara med och hjälpa i form av miljöinnovationer”.¹⁰³ Dock påpekar samtliga respondenter att Sverige inte ska ses som ett föregångsland eller ledare inom miljöområdet. Sverige ligger visserligen i framkant inom vissa nischer i miljöområdet och har ett gott anseende samt en god förhandlingsstyrka internationellt. Två respondenter nämnde som exempel att amerikanska ambassadörer besöker Sverige på grund av att vi ligger långt fram inom miljöområdet. Sverige bör dock inte nischa in sig enbart på miljöområdet utan det är viktigt att Sverige istället bör bredda sig.

Sett ur ett mänskligt perspektiv påpekar samtliga respondenter att det är viktigt att Sverige satsar på miljöinnovationer. Det är viktigt då samhället står inför många utmaningar inom miljöområdet och är därför av betydelse att göra satsningar inom området ur ett hållbart utvecklingsperspektiv. På sikt är människan starkt beroende av vad vi idag gör inom miljöområdet; ”Det kommer både att bli dyrt och jobbigt om vi inte tar tag i detta nu”.¹⁰⁴ Respondenterna påpekar även att miljöfrågan i sig är viktig för att man ska kunna fortsätta hålla en vettig levnadsstandard.

¹⁰¹ Arctaedius, T. SU Holding AB.

¹⁰² Larsson, L-E. VGL.

¹⁰³ Eriksson, B-M. MISTRA.

¹⁰⁴ Ekman, P. ALMI.

5 Analys och diskussion

I detta kapitel kommer vi att behandla empirin i koppling till teorin. Vi kommer att resonera och dra paralleller till det Silverman och Baum redovisat i sin undersökning om ”picking winners or build them”. Vi har i detta avsnitt kopplat deras teori om riskkapitalister till de offentliga stödgivare som deltagit i vår undersökning och deras svar. Kapitlet är likt empirin uppdelad efter syftets fyra frågeställningar. Slutligen kommer vi, i avslutande ord, sammanfatta de slutsatser vi kan dra från analysen för att i korthet svara på de fyra frågeställningar som vi ställt oss i syftet.

5.1 Begreppet innovation

Som vi beskrev inledningsvis finns en skillnad i hur begreppet innovationer tolkas. Vår studie tyder på att de offentliga stödgivarna har en likvärdig uppfattning om vad begreppet innebär. Att innovationer är en idé som har kommersialiseringspotential eller som har kommersialiserats. En innovation behöver inte vara något nytt, utan kan även handla om att finna en ny användning för något befintligt.

Processen från idé till innovation kallas innovationsprocess. Detta kan vi koppla till Shumpeters resonemang om innovationer. Att det är en produkt som nått marknaden och att framgången bakom innovationer ofta ligger i marknadsföringen av dem och inte enbart innovationens egenskaper. Med andra ord måste det föreligga något mer än endast en anpassning av kunskap.¹⁰⁵ Vi vill påpeka att trots stödgivarnas enhetliga uppfattning och definition av begreppet innovation har de dock under intervjuernas gång använt begreppet något motsägelsefullt än vad de från början har beskrivit.

Innovation har tillexempel ofta använts som synonym till FoU. Vi anser därför att det behövs en uttalad gemensam terminologi, vilket också några av de medverkande stödgivarna har tagit upp. Ett viktigt steg i detta tycker vi är att det i svensk politik bör finnas tydliga definitioner av begreppen FoU och innovation samt att de särskiljs från varandra. Detta för att näringslivet i sin tur ska ha klara riktlinjer. Något som Edquist¹⁰⁶ påpekar är att innovationspolitiken finns inom ramen för flera politiska områden i Sverige och vi anser att det därför är svårt att uttyda något konkret om vad som menas med de olika begreppen.

¹⁰⁵ Schumpeter, J ur Bjekre, B (1989). *Att skapa nya affärer*. S. 486.

¹⁰⁶ Se bakgrunden sid. 10. Edquist C. (2002) *Innovationspolitik för Sverige – mål, skäl, problem och åtgärder*.

5.2 Offentliga stödgivares bidragsprocess

Vi kan uttyda att de offentliga stödgivarnas urvalsprocess av vilka entreprenörer som tilldelas stöd skiljer sig åt vid en första granskning. Till exempel har tre av de offentliga stödgivarna mer specifika områden dit entreprenörer är bundna att uppfylla vissa krav för att tilldelas stöd. De offentliga stödgivarna har alltså på förhand bestämt inom vilka områden som de anser att det är lönsamt att satsa inom och att entreprenörer som håller sig inom denna ram är potentiella vinnare. I koppling till Silverman och Baums¹⁰⁷ teori agerar dessa tre offentliga stödgivare som spejare, det vill säga stödjande aktörer som är specialiserade på att strategiskt hitta lovande riskbolag. De övriga stödgivarna anser vi agerar mer som vägledare, det vill säga stödjande aktörer som hjälper till att stärka riskbolag genom att dela med sig av sin egen expertis och sitt pålitliga omdöme gällande nystartade företag. Detta gör att rollen som vägledare dominerar hos de offentliga stödgivarna vid en första granskning. Detta grundar vi på att majoriteten av de offentliga stödgivarna inte utgår ifrån kriterier eller områden entreprenören måste uppfylla för att få stöd. Dessa stödgivare lägger istället energi på att utveckla entreprenören samt komplettera teamet¹⁰⁸ för att skapa en vinnare. Dessa stödgivares stöd utgörs i stor omfattning av rådgivning och tillgång till inkubatorer, vilket innebär att de har en vägledande roll.

Om man tittar djupare på de offentliga stödgivarna i relation till rollerna som spejare och vägledare är det dock svårt att dela upp dem efter dessa två extremer. De flesta av de offentliga stödgivarna har både rollen som spejare och vägledare. Samtliga stödgivare har ett antal grundkrav som entreprenören behöver uppfylla för att de ska tilldelas stöd. Samtliga letar till exempel efter specifika egenskaper hos entreprenören som driv, engagemang, hållbar idé och så vidare. Därmed har de på förhand ställt upp ett antal ”osynliga” krav som de anser entreprenören måste ha för att kunna vara vinnare. Ur denna synvinkel skulle man då kunna kategorisera alla offentliga stödgivare till att vara spejare. Dock är detta inte helt möjligt eftersom de offentliga stödgivarna samtidigt har en vägledande roll. Majoriteten, sex offentliga stödgivare, har ett stort inslag av rådgivning och konsultation till entreprenören i sin stödprocess. De går bland annat in med ledningsexpertis som kan komplettera teamet samt erbjuder vägledning för att stärka teamet bakom innovationen så mycket som möjligt. I liten grad har även de övriga två stödgivarna en rådgivande roll i form av kontaktförmedlare. I koppling till vägledare innebär detta att de hjälper entreprenören framåt för att denne ska kunna bli en vinnare. Ett annan indikation

¹⁰⁷ Se teorikapitlet i denna uppsats. S.21f. Silverman och Baum. (2004) *Picking winners or building them?*

¹⁰⁸ Med teamet avses personer i entreprenörens ledning, till exempel VD, utvecklare eller liknande.

till att de offentliga stödgivarna inte till fullo agerar som spejare är att de till skillnad från Silverman och Baums¹⁰⁹ riskkapitalister inte uttryckligen är ute efter att strategiskt hitta ”vinnande” entreprenörer. De offentliga stödgivarna kan endast hitta vinnare inom ramen för de entreprenörer som har sökt stöd hos dem.

Silverman och Baum¹¹⁰ tar upp olika bedömningspunkter som spejare agerar utefter; socialt kapital, intellektuellt kapital och humant kapital. *Socialt kapital*¹¹¹ har flertalet respondenter påpekat betydelsen av. Just betydelsen av externa stödgivares roll som vidareförmedlare och kontaktnät är viktigt vilket även Landström¹¹² påpekar. För att entreprenören ska kunna gå vidare från den tidiga innovationsfasen är det viktigt med ett kontaktnät för att de ska kunna hitta fler finansiärer såsom banker och riskkapitalister då de offentliga stödgivarna drar sig ur. Som vi beskrev inledningsvis kan stöd från offentliga stödgivare också leda till att andra externa stödgivare på marknaden ger stöd till en entreprenörs innovation. Detta är också ett av resultat av att offentliga stödgivare fungerar som ett länkande kontaktnät.¹¹³ I vår undersökning visar samtliga offentliga stödgivare tydliga indikationer på betydelsen av *humant kapital*¹¹⁴. De offentliga stödgivarna har omnämnt personen bakom innovationen som en kritisk faktor för om innovationen ska bli vinnare eller ej. Teamet bakom ses i flera fall som mer betydande än själva innovationen. Ett ytterligare exempel på betydelsen av humant kapital för de offentliga stödgivarna är att de sätter in specifika resurser till teamet så som ledningskompetens och rådgivning. Detta stämmer även in med Silverman och Baums¹¹⁵ slutsatser om att riskkapitalister ofta tenderar att lägga stor betydelse vid humant kapital. Att stödgivarna arbetar så pass mycket med det humana kapitalet betyder att de kan forma teamet bakom innovationen för att entreprenören ska stå bättre rustad mot marknaden. I likhet med Silverman och Baum kan vi anse att fokus på det humana kapitalet kanske är för stort. I och med att de offentliga stödgivarna arbetar med att forma teamet anser vi att själva innovationen kanske bör vara en i högre grad kritisk faktor eftersom den är svårare att ändra på. Vi tror även att de offentliga stödgivarna har denna uppfattning trots att de framhåller det humana kapitalet som centralt. Till exempel har samtliga offentliga stödgivare i efterhand påpekat att

¹⁰⁹ Se teorikapitlet i denna uppsats. S.21f. Silverman och Baum. (2004) *Picking winners or building them?*

¹¹⁰ Ibid.

¹¹¹ Socialt kapital handlar om att allianser ger tillgång till värdefulla resurser och kunskap.

¹¹² Se bakgrunden i denna uppsats S.9. Lindström, H. (2003). *Småföretaget och kapitalet- svensk forskning kring små företags finansiering.*

¹¹³ Se bakgrunden i denna uppsats sid. 9. Landström, H (2003). *Småföretaget och kapitalet- svensk forskning kring små företags finansiering.* Samt Regeringskansliet, Näringsdepartementet och Utbildningsdepartementet (2004). *Innovativa Sverige- En studie för tillväxt genom förnyelse.*

¹¹⁴ Humant kapital handlar om att vikten av att ha en kunnig ledning.

¹¹⁵ Se teorikapitlet i denna uppsats. S.21f. Silverman och Baum (2004). *Picking Winners or building them?*

”innovationen i sig också är viktig”. I fråga om *intellektuellt kapital*¹¹⁶ är det ingen av stödgivarna som har angivit att de skulle lägga extra vikt vid detta. Vi tror detta till stor del beror på att de fokuserar på det humana kapitalet och därmed utgör inte patent en kritisk faktor. I Silverman och Baums¹¹⁷ redovisning har intellektuellt kapital en större betydelse. Detta tror vi beror på att de har fokuserat sin undersökning på riskkapitalister vilka ofta går in i senare skeden än vad de offentliga stödgivarna som vi har tittat på gör. Dessutom har de offentliga stödgivarna inget krav på återbäring på investerat kapital, vilket riskkapitalister har. Det gör att de kan ta större risker än riskbolagen och kanske inte behöver ha den säkerhet som patent kan innebära.

Slutligen kan en betydande orsak till att vi har något skild uppfattning gentemot Silverman och Baum¹¹⁸ vara att de har fokuserat på riskkapitalister medan vår fokus har legat på offentliga stödgivare. Skillnaden ligger här i att de stödgivare vi har intervjuat satsar på projekt som kan komma samhället till nytta och inte enbart tittar på den ekonomiska avkastningen av investeringen. Detta kan även bidra till att offentliga stödgivare i större mån kanske lägger ner mer resurser på rådgivning än vad riskkapitalister gör. Vi har inte närmare undersökt huruvida entreprenörens resultat beror på hur den offentliga stödgivaren agerar. Däremot tror vi att de entreprenörer som får stöd i den tidiga innovationsfasen och hjälp med att knyta kontakter står bättre rustade för framtiden än vad entreprenörer som inte får rådgivning gör. Detta grundar vi dels på att de offentliga stödgivarna som agerar som rådgivare sitter på mångårig kunskap om vad som är viktigt att tänka på innan man sätter i gång verksamheten. Med detta menar vi inte att det finns ett rätt sätt att agera för att lyckas. Utan att man med hjälp av rådgivning och stöttning från kunniga stödgivare kan få en större insikt och eftertanke under innovationsprocessen.

¹¹⁶ Intellektuellt kapital handlar om att patent kan ge ett företag en gynnsam position och blir mer attraktiva för investerare.

¹¹⁷ Se teorikapitlet i denna uppsats. S.21f. Silverman och Baum (2004). *Picking Winners of building them?*

¹¹⁸ Ibid.

5.3 Om statligt stöd och innovationer

Vi anser att de medverkande stödgivarna i undersökningen tydligt har uttryckt att Sverige måste satsa mer på innovationer och företagande för att kunna ha en ekonomisk hållbar utveckling, detta har även stöd i tidigare forskning.¹¹⁹ Staten har ett stort ansvar inom detta område särskilt beträffande satsningar på innovationer i den tidiga fasen. Likt flera undersökningar¹²⁰ visar vår undersökning att offentligt stöd är av betydelse för att täcka den brist på stöd som finns mellan FoU-stöd och de faser där riskkapitalister går in med stöd. Majoriteten av de offentliga stödgivarna har även poängterat detta vilket indikerar att det faktiskt finns en brist på stöd i denna fas. Majoriteten av de offentliga stödgivarna påpekar att stöd specifikt mot den tidiga innovationsfasen är av betydelse eftersom innovationsprocessen är den process där till exempel FoU kommersialiseras, vilket är av betydelse för Sveriges ekonomi. De anser att en större del statligt stöd specifikt bör gå till innovationer. Det stöd som ges behöver dock inte alltid vara stora mängder pengar utan många offentliga stödgivare har poängterat betydelsen av rådgivning och konsultation. Vi tror att om detta grundstöd i form av rådgivning finns är det lättare att hitta de lönsamma innovationer som på lång sikt är betydande för Sverige som land.

I relation till Silverman och Baums¹²¹ teori kan offentliga stödgivare i större grad tyckas dra mot vägledare just på grund av att en stor del av deras arbete ska komma samhället till nytta och inte som för riskkapitalister i första hand fokusera på återbäring på investerat kapital. Innovationspolitiken är till för att skapa ett väl fungerande system där utveckling, spridning och användandet av innovationer ska underlättas. Dock frågar vi oss om de offentliga stödgivarna agerar i enlighet med de politiska innovationsmålen som är uppsatta för samhällets bästa?

¹¹⁹ Se bakgrunden i denna uppsats. S.10 Sternberg, R och Arndt, O (2004). *The Firms of the Region: What determines the Innovation Behaviour of European Firms.*

¹²⁰ Se bakgrunden i denna uppsats S.7. Folkesson J-O (2008). SOU 2008:121

¹²¹ Se teorikapitlet i denna uppsats. S.21f. Silverman och Baum (2004). *Picking Winners or Boulding them?*

5.4 Miljöinnovationer

Silverman och Baum¹²² menar att externa stödgivare i allt större utsträckning tenderar att investera i företag med ny teknologi och som löper större risk att gå i konkurs i och med en osäker framtid. Detta innebär att stödgivare är benägna att göra investeringar i företag som för dem innebär en hög finansiell risk. Miljön är ett relativt nytt område och kan därmed ses som osäkert med en hög risk. I enlighet med Silverman och Baums resonemang bör alltså offentliga stödgivare vara villiga att genomföra investeringar på miljöinnovationer. Vår undersökning visar också att det finns ett stort intresse från de offentliga stödgivarnas sida att satsa på miljöinnovationer. En tydlig indikation på detta är att tre stödgivare mer eller mindre fokuserar sin verksamhet på miljö. Vår undersökning visar att de offentliga stödgivarna satsar på miljöområdet på grund av att de anser att miljöområdet har en stor framtidspotential och att det är samhällsekonomiskt lönsamt att satsa på. Vi har också fått uppfattningen att majoriteten av de medverkande offentliga stödgivarna anser att svenska företag och Sverige som land är starkt inom miljöområdet, både när det gäller forskning som att skapa kommersiellt gångbara lösningar. Enligt majoriteten av stödgivarna är det även allt fler entreprenörer som söker stöd för miljöinnovationer. I koppling till Silverman och Baum¹²³ kan det senare bero på att miljön anses vara en egenskap som entreprenören bör ha för att attrahera de offentliga stödgivarna att ge stöd till just dem.

Trots att vår undersökning visar på att de offentliga stödgivarna har ett stort intresse att satsa inom miljöområdet anser vi inte att de i större utsträckning satsar pengar inom miljöområdet och prioriterar det framför andra områden. En anledning till detta kan bero på att externa stödgivare tenderar, att satsa stöd inom områden som sedan tidigare är kända¹²⁴ och att det därmed förekommer en tröghet i att satsa på nya innovationer. Om miljöinnovationer antas vara en ny innovation kan det därmed ta tid innan externa stödgivare till fullo ger stöd till området. Andra orsaker till att miljöinnovationer inte prioriteras beror enligt vår undersökning på att de offentliga stödgivarna inte anser att Sverige bör rikta in sig på ett specifikt område. De hävdar att Sverige bör vara aktiv inom flera områden och att Sverige bör ha flertalet framgångsrika företag utpridda inom flera olika branscher. Vi anser att detta är en viktig synpunkt, men ställer oss trots detta frågan om inte Sverige bör satsa mer specifikt och bygga upp en

¹²² Se teorikapitlet i denna uppsats S21f. Silverman och Baum (2004). *Picking Winners or Building them?*

¹²³ Se teorikapitlet i denna uppsats S21f. Silverman och Baum (2004). *Picking Winners or Building them?*

¹²⁴ Se bakgrunden i denna uppsats. S.12. MiljöInnovationsTorget, MInT. (2004).

överlägsenhet inom några få områden för att inte vara medelmåttiga på flera områden? Då kommer länder som har en högre kompetens inom dessa områden att väljas framför Sverige.

Vi anser inte att statens fokus på miljö som ett av Sveriges strategiska områden internationellt sett¹²⁵ påverkar de offentliga stödgivarnas prioritering vad gäller miljöområdet. För att Sveriges miljömål ska få genomslag i samhället tror vi dock det är nödvändigt att de offentliga stödgivarna i högre grad börjar satsa och fokusera på miljöinnovationer. Vi anser att de offentliga stödgivarna till stor del kan bidra till vilka företag och värderingar som ska finnas i samhället. Om offentliga stödgivare ger stöd till miljöinnovationer tror vi detta stärker tilltron till miljöinnovationerna. Detta i sin tur kan leda till att fler vågar satsa inom området vilket kan bidra till en positiv inverkan på områdets framtidspotential och företagsekonomiska lönsamhet. Vi ställer dock frågan om Sverige är beredd att ta det steget mot ett mer miljöanpassat samhälle som är nödvändigt för en hållbar utveckling?

Vi anser inte att de offentliga stödgivarna gynnar miljöinnovationer, men de lämnar plats för att miljöinnovationer ska kunna tilldelas stöd. Dock skall här undantas de tre medverkande stödgivarna som endast ger bidrag med inriktning mot miljö, vilket gör att de gynnar innovationer inom miljöområdet. Vi kan heller inte se något samband till att de offentliga stödgivarna missgynnar miljöinnovationer. Vi tror detta beror på att majoriteten av stödgivarna i första hand inte tycks ge stöd till enbart själva innovationen utan till innovationen i kombination med humant kapital.

¹²⁵ Se bakgrunden i denna uppsats S.12. Utbildningsdepartementet (2008). *Ett lyft för forskning och innovation*.

5.5 Avslutande ord

En innovation är en idé som är kommersialiseringsbar och som även har tagit steget mot kommersialisering. Processen då en idé blir en innovation kallas innovationsprocess. Den slutsats vi kommit fram till gällande innovation som begrepp är att riksdag och regering tydligt definiera detta begrepp eftersom det idag inte finns en gemensam terminologi. Detta för att näringslivet och andra intressenter ska kunna ha en gemensam utgångspunkt och använda begreppet likvärdigt.

Då man ser till de olika stödgivarnas stödprocess lägger de vikt vid egenskaper som teamet bakom innovationen och själva innovationen då de väljer vilka entreprenörer som ska tilldelas stöd. Samtidigt utvecklar de och hjälper entreprenören genom rådgivning och coaching. Majoriteten fokuserar inte på ett specifikt område eller bransch även om tre av stödgivarna har direkt fokus mot miljö.

Statligt stöd är mycket viktigt för svenskt näringsliv och för att innovationer ska ha möjlighet att kommersialiseras. Detta beror till största del på att externa stödgivare som riskkapitalister och banker i liten utsträckning går in med stöd i den tidiga innovationsfasen. En betydande faktor med de offentliga stödgivarnas stöd är att de inte fokuserar på att få återbäring på investerat kapital utan fokuserar på att deras insatser ska komma samhället till nytta.

Slutligen visar vår undersökning att de offentliga stödgivarna varken gynnar eller missgynnar miljöinnovationer. De anser att miljöinnovationer är ett ekonomiskt lönsamt område att satsa pengar på och att det har framtidspotential. Dock anser de offentliga stödgivarna inte att Sverige endast bör satsa pengar inom ett område, utan att stöd bör satsas på flera för att ha ett antal framgångsrika företag inom flera branscher.

5.5.1 Förslag till vidare forskning

Inom ramen för vår uppsats tema anser vi att vidare forskning bör göras för att konkret definiera vad begreppet innovationer betyder samt vad det innefattar. Vi tror att det är viktigt med enhetliga begrepp för att underlätta förståelsen för vad innovationer innebär samt för att utökad forskning ska kunna göras inom området. En sådan undersökning skulle kunna göras hos regering och riksdag, samt myndigheter, forskare, företag, entreprenörer och andra intressenter till exempel riskkapitalister.

Studier bör även göras för att undersöka hur staten resonerar kring vilka strategiska val och satsningar som Sverige bör göra för att upprätthålla en hög internationell konkurrenskraft. Vidare bör en undersökning göras angående statens syn på svenska företags möjligheter inom miljöområdet och om det finns potential för Sverige att vara ett miljöledande land.

Djupare studier hos de offentliga stödgivarna bör även göras för att mer exakt undersöka hur dessa går tillväga för att besluta om vem som ska tilldelas stöd för innovationsverksamhet. Ett förslag är att närmare titta på de entreprenörer som tilldelats stöd och studera eventuella mönster, likheter och skillnader hos dessa. En sådan undersökning skulle rent konkret kunna visa hur de externa stödgivarna satsar och vad de värderar hos de entreprenörer som söker stöd.

Källförteckning

Skriftliga källor

- ALMI Företagspartner (2008). *Årsredovisning 2008*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://viewer.zmags.com/showmag.php?mid=wsgtrf#/page0/>
- Almi Stockholm (2009-10-31). *Vår verksamhet*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.almi.se/stockholm/Om-ALMI-Stockholm/Var-verksamhet-1/>
- Christensen, L et al. (2001). *Marknadsundersökning – en handbok*. Studentlitteratur. Malmö.
- Edquist, C (2002). *Innovationspolitik för Sverige – mål, skäl, problem och åtgärder*. VINNOVA, Stockholm.
Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/vfi-02-02.pdf>
- Energimyndigheten (2008). *Energimyndigheten arbetar för en smartare energianvändning – en presentation av energimyndigheten*. ID-nr: ET2008:04. Elektronisk. Tillgänglig:
http://webbshop.cm.se/System/ViewResource.aspx?rl=default:/Resources/Permanent/StorageItem/729c3782bc994ad9bee63c64a431faea/ET2008_04w.pdf
- Energimyndigheten (2009). *Energimyndighetens årsberättelse 2008*. ID-nr: ET2009:18. Elektronisk.
Tillgänglig:
<http://webbshop.cm.se/System/ViewResource.aspx?rl=default:/Resources/Permanent/StorageItem/8a293df5d8564ba985b6fc2100372d92/2112.pdf>
- Energimyndigheten (2008). *Investera i Cleantech 2008*. Eskilstuna.
- Exportrådet (2009-02-27). *Exportrådet utser styrgrupp för ökad export av svensk miljöteknik*. Elektronisk.
Tillgänglig: www.swedishtrade.se/miljoteknik/?objectID=9015
- Exportrådet (2009-02-27). *Miljöteknik- om branschen*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.swedishtrade.se/miljoteknik/?objectID=5843>
- Exportrådet (2009-02-27). *Satsning på export av svensk hållbar stafsutveckling, miljö- & ebergiteknik*.
<http://www.swedishtrade.se/miljoteknik/?objectID=5841>
- Finansdepartementet (2008). *Regeringens budgetproposition för 2009*. Proposition 2008/09:1. Utgiftsområde 24: Näringsliv. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.regeringen.se/content/1/c6/11/16/79/9cba61c8.pdf>
- Folkesson, J-O. (2008). *Innovationer och företagande*. SOU: 2008:121. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.regeringen.se/content/1/c6/11/77/56/dd9cc909.pdf>
- Freeman (1994). Ur Sternberg, R och Arndt, O (2004). *The Firms or the Region: What determines the Innovation Behaviour of European Firm*. Journal of International Business Studies nr 35.
Doi:10.1057/palgrave.jibs.8400071
- Gummesson, E (1985). *Forskare och konsult – om aktionsforskning och fallstudier i företagsekonomi*. Studentlitteratur. Lund.
- Görnerup, E. Svenskt Näringsliv (2009). *Innovationer för Pyramidens bas- tillväxt och hållbar utveckling genom ökad kommersialisering på nya marknader*. Elektronisk. Tillgänglig:
http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00016/Innovationer_f_r_pyr_16552a.pdf

- Hansson, S (2005). *Finansiering*. Liber-Hermods. Malmö
- Innovationsbron (2009). *Årsberättelse 2008*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.innovationsbron.se/Om-Innovationsbron/Publikationer/Arsredovisningar/>
- Isaksson, A (1999). *Ett PM om venture capital i Sverige och USA*. Handelshögskolan vid Umeå Universitet. Elektronisk. Tillgänglig. <http://www.fek.umu.se/~ai/papers/Isaksson-%20Venture%20capital%20i%20Sverige%20och%20USA.pdf>.
- Johannessen A, Tuft P (2003). *Introduktion till samhällsvetenskaplig metod*. Liber AB. Malmö.
- Johnson G, et al (2008). *Exploring Corporate Strategy – text & cases*. 8th edition. Prentice Hall. London.
- KTH (2009-10-28). *Anställda KTH Holding och Dotterbolag (KHD)*. Elektronisk. Tillgänglig:
http://catalog.sys.kth.se/catalog/app?_flowId=group-flow&kthId=u2fpdtiy
- KTH Innovation (2009-05-19). *Inkubatorer*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.kth.se/innovation/inkubatorer/index.html>
- KTH Innovation (2009-10-28). *Rådgivning*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.kth.se/innovation/radgivning/index.html>
- Landström H, red (2003). *Småföretaget och kapitalet- svensk forskning kring små företags finansiering*. SNS Förlag. Kristianstad.
- MiljöInnovationsTorget, MinT (2004). Utarbetad av: Englund A, Leghammar H. *Ökad kommersiell framgång för miljöinnovationer –underlag för diskussion om en svensk handlingsplan*. Östersund. Finansierat av NUTEK (numera Tillväxtverket). Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.nutek.se/content/1/c4/53/82/9f92cf70.pdf>
- MISTRA (2009-10-28). *Finansiering*. Elektroniskt. Tillgänglig:
<http://www.mistra.org/mistrasvensk/finansiering.4.1a01f911006c9df6dc800021933.html>
- MISTRA (2009-10-28). *Mistras kansli*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.mistra.org/mistrasvensk/ommistra/mistraskansli.4.1eeb372100d826222880002201.html>
- MISTRA (2008). *Årsrapport 2008*. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.mistra.org/download/18.244c2fbc120dce4c6af80003898/%C3%85rsrapport+2008.pdf>
- Näringsdepartementet (2008). *Innovationer och företagande*. SOU 2008:121. Stockholm. Elektronisk. Tillgänglig. <http://www.regeringen.se/content/1/c6/11/77/56/dd9cc909.pdf>
- Näringsdepartementet & Utbildnings- och kulturdepartementet (2004). *Innovativa Sverige – En strategi för tillväxt genom förnyelse*. Ds 2004:36. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/InnovativaSverige.pdf>
- Näringsdepartementet (2009). *Växtkraft- 82 insatser och områden som främjar fler jobb och växande företag, februari 2009*. N9002. Elektronisk. Tillgänglig:
<http://www.regeringen.se/content/1/c6/12/00/76/de0d3b93.pdf>
- Regeringskansliet. (2009-12-01). *Förena miljö och företagsambet*. Elektronisk. Tillgänglig.
<http://www.regeringen.se/sb/d/11823/a/124291>

- Samuelsson K, *MiljöRapporten* (2004-02-12). *Riskekapalet nobbar miljöteknik*. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.miljorapporten.se/article.jsp?n=10903>
- Schumpeter, J ur Bjekre, B (1989). *Att skapa nya affärer*. Studentlitteratur AB. Lund.
- Segerström, P (1991). *Innovation, Imitation and Economic Growth*. Vol.99. No 4. The Journal of Political Economy. The University of Chicago Press.
- Silverman, Brian S och Baum Joel A.C. (2004). *Picking winners or building them? Alliance, intellectual and human capital as selection in venture financing and performance of biotechnology startups*. Journal of Business Venturing 19 (2004) 411-436.
- Statistiska Central Byrån (2008). *Innovationsverksamhet i svenska företag 2004-2006*. SCB-Tryck. Örebro.
- Sternberg, R och Arndt, O (2004). *The Firms or the Region: What determines the Innovation Behaviour of European Firm*. Journal of Intentional Business Studies (2004).35, 124-141.
Doi:10.1057/palgrave.jibs.8400071
- SU Holding (2009-05-23). *Om SU Holding*. Elektronisk. Tillgänglig: http://www.holding.su.se/om_su_holding_ab.asp
- SU Holding (2009-05-23). *Personal*. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.holding.su.se/personal.asp>
- Svenska Riskkapitalföreningen, Nutek och Innovationsbron (2008). *Riskekaptalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden 2007. Kvartal 4 samt helår 2007*. R 2008:09. Nutek. Danagårds Grafiska. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.svca.se/home/page.asp?sid=337&mid=2&PageId=26717>
- SWENTEC- Sveriges miljöteknikråd (2009). *Svensk miljöteknik i siffror 2007*. Elektronisk. Tillgänglig: http://www.swentec.se/upload/Svensk%20milj%C3%B6teknik/Miljoteknik_i_siffror_2007.pdf
- Tillväxtverket. (2009-05-19). *Om finansiärerna samt offentliga aktörer*. Elektronisk. Tillgänglig: http://www.nutek.nu/flash/olika_pengar/nutek.swf
- Utbildningsdepartementet (2008). *Ett lyft för forskning och innovation*. Proposition 2008/09:50. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.regeringen.se/content/1/c6/11/39/57/2f713bd9.pdf>
- Vernimmen, P (2005). *Corporate Finance – Theory and Practice*. John Wiley & Sons, Ltd. England.
- VINNOVA (2008). *Forskning och innovation för hållbar tillväxt - VINNOVAs förslag till forsknings- och innovationsstrategi 2009-2012*. Serie; VINNOVA Policy VP 2008:01. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/vp-08-01.pdf>
- VINNOVA (2009). *Årsredovisning 2008*. VINNOVA Information VI 2009:06. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/vi-09-06.pdf>
- VINNOVA (2009-09-14). *Om Vinnova*. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.vinnova.se/Om-VINNOVA/>
- VINNOVA (2009-09-14). *Anslag och budget*. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www.vinnova.se/Om-VINNOVA/Anslag-och-budget/>
- Västra Götalandsregionen. *Årsredovisning 2008*. Elektronisk. Tillgänglig: <http://www8.vgregion.se/arsredovisningen/arsredovisning2008/>
- Zackrisson, M (2003). *Financial Systems and the Financing of High-technology Small Firms – The Cases of Sweden, Linköping, and Sana Clara country*. Unitytryck. Lindköping.

Intervjuade personer

ALMI. Ekman, Peter. *Affärsutveckling Innovation* på ALMI Stockholm. Peter Ekman arbetsuppgift är att bedöma och ge lånefinansiering. Bland annat tar han hand om kundfinansieringen (själva kontakten med kunderna) och ger rådgivning om hur man ska parera vissa händelser och agera i innovationsprocessen. Personlig intervju, ALMI Stockholms kontor, Drottninggatan 97, Stockholm. 2009-04-22; ca två timmar samt kompletterande e-postintervju.

Energimyndigheten. Stubelius, Andreas. *Controller/business developer*. Andreas arbetar med affärsutveckling inom Energimyndigheten samt finansiering till företag som Energimyndigheten ger stöd till. Han arbetar även med ekonomi och hjälper till att skriva Energimyndighetens årsredovisning. Andreas har en bred kunskap om Energimyndigheten samt deras arbete med företag som söker stöd. Telefonintervju 2009-06-09 cirka 40 minuter samt kompletterande e-postintervju.

Innovationsbron. Anell, Per. *Investeringsansvarig* på Innovationsbron region mitt. Personlig intervju, Innovationsbrons kontor, Vasagatan 11, Stockholm. 2009-05-25; cirka 1,5 timme

KTH Holding. Eriksson, Ingvar. Ställföreträdande chef på KTH Holding och KTH innovation. Telefonintervju, 2009-05-08, cirka 30 minuter.

MISTRA. Eriksson, Britt-Marie. *Programansvarig*. Personlig intervju, MISTRAs huvudkontor, Stockholm. 2009-05-08 i cirka 1,5 timme

SU Holding AB. Arctadius, Thomas. *VD* på SU Holding AB. Telefonintervju, 2009-04-28; cirka 30 minuter.

VINNOVA. Fångström Torbjörn, *handläggare på Avdelningen för kompetensområden: Miljö- och energiteknik*. Torbjörn är sakkunnig inom området för hur VINNOVA arbetar med stöd för innovationer inriktat mot miljö- och energiteknik. Han är med och utvecklar program och utlysningar, samt definierar vilka områden inom miljö och energiteknik VINNOVA ska satsa pengar på. Han tar sedan hand om projekten och tittar på vad som ska hända. Personlig intervju, VINNOVA:s huvudkontor, Stockholm. 2009-04-01 i 1,5 timme samt en kompletterande telefonintervju 2009-06-05 i cirka 30 minuter.

Västra Götalandsregionen. Larsson, Lars-Erik, *handläggarna och arbetar som samordnare av finansiering och stöd*. Telefon intervju 2009-05-26 i cirka 40 minuter.

Bilaga 1

Statsstödsregler om forskning, utveckling och innovation

Statsstödsreglerna beaktas då offentlig finansiering används för ekonomisk verksamhet, framförallt forskning. Bestämmelserna från EG kring statligt stöd för FoU och innovation är regelverk som kan utnyttjas av medlemsstaterna för att ge bidrag till näringslivet och därigenom främja FoU och innovation. Det statliga stödet regleras i EG-rättens konkurrensregler vilkas uppgift är att skapa lika konkurrensvillkor inom den inre marknaden (dvs inom EES¹²⁶ och EU). I och med konkurrensreglerna hämmas snedvridningar och handelshinder mellan medlemsstater.¹²⁷ Statens stöd till företag och organisationer regleras utifrån EU:s uppställda regler och riktlinjer. Den offentliga finansieringen som ges till universitet, högskolor och offentliga forskningsinstitut omfattas inte av EG-fördragets statsstödsregler då den innebär icke-ekonomisk verksamhet. Icke-ekonomisk verksamhet innefattar utbildning av enskilda individer och oberoende forskning som bedrivs utan anknytning till näringslivsintressen.

Med statligt stöd menar EG ”alla insatser med offentliga medel som innebär fördelar för enskilda företag eller branscher”. Ett stöd gynnar företaget genom att det får en ekonomisk fördel. Stödet innefattar även nedsättningar av avgifter, lån eller garantier till förmånliga villkor, offentligt inköp till överpris, offentlig försäljning till underpris samt fall där marknadsmässiga villkor inte tillämpas. Artikel 87.1 i EG-fördraget fastställer att statligt stöd i princip är förbjudna.¹²⁸

Artikel 87.2 och 87.3 i EG-fördraget tillåter dock statligt stöd då detta i vissa fall kan vara förenliga med den gemensamma marknaden. Stöd till forskning, utveckling och innovation är viktiga för att stärka den vetenskapliga och teknologiska grunden, för att främja utvecklingen av den internationella konkurrensförmågan samt för att forskningsinsatser anses som nödvändiga. Utifrån dessa anledningar är stöd till verksamhet som innefattar forskning, utveckling och/eller innovation förenligt med EG-fördraget. EG:s rambestämmelser för forskning, utveckling och innovation (FoUI-rambestämmelserna) trädde i kraft den 1 januari 2007. I och med bestämmelserna ska gemenskapens forskningsmål uppnås.

¹²⁶ Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet

¹²⁷ Utbildningsdepartementet. *Ett lyft för forskning och innovation*. Prop. 2008/09:50. S.144

¹²⁸ Utbildningsdepartementet. *Ett lyft för forskning och innovation*. Prop. 2008/09:50. S.145.

FoUI-stöd från statligt håll påverkar marknaden på olika sätt enligt kommissionen. Ett projekt som beviljats stöd som är nära marknaden ökar risken för snedvridning av konkurrens.¹²⁹

Förutsättningar för att EG-kommissionen ska godkänna statligt stöd är att stödet ska kunna bidra till att nå ett eller flera mål som är av gemensamt intresse. FoUI är ett gemenskapsintresse och det har därför bedömts kunna höja den ekonomiska effektiviteten och på så sätt bidra till hållbar tillväxt och ökad sysselsättning. För att stöd ska kunna godkännas måste det vara av allmänt intresse, till exempel inom områdena tillväxt, sysselsättning eller miljö. Stödet ska även vara utformat så att något av dessa intressen kan uppnås. Det statliga stödet bör prioritera projekt som innebär en gemensam nytta, till exempel produkter med bättre miljöprestanda.¹³⁰

¹²⁹ Utbildningsdepartementet. *Ett lyft för forskning och innovation*. Prop. 2008/09:50. S.146.

¹³⁰ Utbildningsdepartementet. *Ett lyft för forskning och innovation*. Prop. 2008/09:50. S.147-148.

Bilaga 2

Frågor

Om företaget

1. Berätta om er organisation.
 - Hur finansieras ni?
2. Vad är er roll vad gäller stöd till forskning och innovationer?
3. Hur ger ni stöd?
 - Vad ger ni för typ av stöd?
 - Har ni speciella krav? (Generell beslutprocess/kriterier?)
 - Bidragstak/Investeringskapital?
 - Vilka framtidstankar har ni om de företag som ni ger stöd till?
 - Hur resonerar ni kring idéerna?
 - Innovationsstadium?
 - Personerna/företagen? Är det skillnad mellan nya respektive etablerade företags chanser till att få stöd?
 - Hur tar ni beslutet? Vem tar beslutet?
 - Statens roll och krav/uppgifter/inblandning?

Styrs ni på något vis av Statens agerande? Hur? Påverkar det vilka företag som får stöd? Påverkar de inom vilka områden ni satsar?

- Följer ni upp företagen/entreprenörerna som får stöd? Varför/varför inte?

Innovationer

4. Hur ser du på begreppet innovationer och FoU (skillnad/likheter?)
5. Vad räknas som innovationssatsningar?
6. Är Sverige ett innovativt land? På vilket sätt?

Intresset från företag

7. Hur ser intresset generellt ut för att söka stöd?

Staten

8. Tycker du att det finns tillräckligt med pengar att disponera till forsknings- och innovationsverksamhet i Sverige? Behövs mer/mindre? Åtskillnad mellan innovationer och F&U!
9. Är det viktigt med statligt stöd för Sveriges företag? Varför/varför inte?
10. Tror du att svenska företag skulle kunna vara konkurrenskraftiga internationellt sett om staten inte gav stöd för forsknings- och innovationsverksamhet?

Framtiden

11. Inom vilka områden anses Sverige generellt ha potential att utvecklas? (med tanke på internationell konkurrenskraft)
12. Inom vilka områden tror du är de bästa för Sveriges del att satsa stöd på?

Miljöinnovationer

13. Hur är intresset bland företag att arbeta med miljöinnovationer?
14. Är det många företag som söker stöd för miljöinnovationer?
15. Hur ser potentialen ut i framtiden för Sverige som ett miljöinnovativt land?

I jämförelser med andra länder?

16. Varför tycker du att Sverige ska ge stöd till miljöinnovationer?