

KEI-link

- Kapital
- Entreprenad
- Innovation

CEI-link

- Capital
- Enterprise
- Innovation

Ett förslag till modell för en cirkulär näringslivsekonomi



Martin Hedman,
VD IUC Sverige AB,
Datalinjen, 583 30 Linköping,
Mobil: 0708-281732
E-post: martin.hedman@iuc.se



Örjan Strandberg,
Ordförande STIK,
Enspännarvägen 1, 131 52 Nacka
Mobil: 070-730 45 35
E-post: ordf@stik.se



Bakgrund

Utveckling, konkurrenskraft och ökad sysselsättning förväntas komma från SME i första hand. Förutsättningen är att dessa företag är innovativa, driver utvecklingsarbete och har en god marknadskontakt. Det gäller för ett begränsat antal. Samtidigt finns ett behov hos dessa företag, av ett inflöde av idéer, uppfinningar och produktutveckling för att vitalisera och skapa framtida konkurrenskraft. Något som gynnar såväl uppfinnare, företag, kapital som marknad.

Svensk industri i generell mening står sig stark, delvis tack vare en relativt långvarig högkonjunktur, men också tack vare innovativa och efterfrågade produkter och tjänster. Utan ett attraktivt och konkurrenskraftigt utbud ger högkonjunkturen inte lika stor effekt för företagen. Sveriges kapacitet att omsätta innovation till kommersiella produkter och tjänster är förutsättningen för landets fortsatta industriella utveckling.

IUC och STIK föreslår en konceptmodell utifrån Kapital-Entreprenad-Innovation ('KEI-link').

Modellen föreslår en strategisk samverkan som kan expandera antalet omsatta innovationer, höja Svenska företags konkurrenskraft, samtidigt som modellen stimulerar industriell investering för VC och PE genom minskad risk.

Utgångspunkter

Näringslivets utveckling förutsätter tre nyckelkomponenter;

- entreprenörskap
- finansiering/kapital
- produktutveckling/innovation

Att optimera samordningen mellan dessa tre borde ha hög prioritet hos såväl det privata näringslivet som hos staten. En positiv tillväxt i Sveriges företag, gynnar sysselsättning, svensk konkurrenskraft och ytterst landets välfärd.

De tre aktörernas olika roller, egenskaper och förutsättningar behöver samordnas för att effektivare interagera.

MSMF (mikro- och SMF-företag) i expansiva eller förexpansiva skeden

Företag i Sverige med upp till 49 anställda representerar drygt 99,4% av det Svenska näringslivet. Till skillnad mot Sveriges större företag, saknar dock de flesta av dessa företag resurser till regelmässig produktutveckling/FoU i form av t.ex. anställda utvecklare/FoU-personal.

Å andra sidan gör dock ett mindre format på företaget att det kan agera mer agilt och flexibelt mot teknisk förändring och utveckling, vilket de senaste årens s.k. gazeller och unicorns vittnar om, även om dessa mestadels har uppmärksammats inom IKT.

Att tillskjuta produktutvecklingsresurser till MSMF kan reformera svenskt näringsliv.

VC, PE och affärsänglar

De senaste 10 åren har riskkapitalområdet avsevärt minskat vad gäller såväl kapital som antal aktörer. Senaste statistiken (2015) från Tillväxtanalys visar även att riskkapitalet backar vad gäller såväl s.k. grön teknik som generellt för såddfas. Det är den sistnämnda som många gånger är kritisk för samhällets större tekniksprång. 2015 utgjorde såddfasen endast 0,5% av det totala riskkapitalet, medan expansionsskeden uppgår hela 62%. Detta styrks även av uppgiften att 71% av investeringar i portföljbolag gick till gamla sådana (återinvesteringar). Dessutom är runt 75% koncentrerat till IT och Life Science och då företrädesvis i Stockholm, medan landet i stort och många andra expansiva branscher förblir oexploaterade.

En metod att minska just risken i riskfinansiering, skulle tveklöst vända den negativa trenden och bredda investeringar över långt fler branscher.

Innovatörer och uppfinnare

Sverige har uppskattningsvis 10 000 uppfinnare/innovatörer, varav c:a 1500 idag är organiserade i SUF och andra innovatörsorganisationer. Enligt flera studier, svarar denna grupp för c:a 90 procent av all innovation utanför medicinområdet. Den avgjort största förklaringen till att inte fler banbrytande innovationer nått marknaden de senaste decennierna beror på avsaknaden av effektiva gränssnitt mellan dessa och ovanstående parter.

En metod att sammanlänka innovatörer med företag och kapital skulle sannolikt återföra Sverige som internationell föregångare vad gäller volymen omsatt innovation.

Sveriges innovativa position i världen

Statistik och internationell ranking placerar Sverige väldigt högt på innovationslistan. Till stor del förklaras detta av att de svenska storföretagen satsar och har satsat stora summor på FoU, innovationspolicies, patent, IPR för att stärka och utveckla sina verksamheter. Många är och har varit lyckosamma. I viss utsträckning har denna utveckling ”smittat av sig” på små- och medelstora företag (SMF), om än i avsevärt lägre volymer.

Samtidigt ser vi att få av storföretagen växer i sysselsättning. Denna sker i huvudsak hos SMF och mikroföretagen [härefter benämnt MSMF], både organiskt och genom utveckling i och av tjänsteföretag med koppling till industriella verksamheter.

Svenska storföretag lever till stora delar på gamla uppfinningar som genom åren har uppdaterats, uppgraderats och förändrats huvudsakligen genom inkrementell innovation.

Vi menar att det är viktigt att åter utveckla och exploatera de omvälvande uppfinningarna, de som är nödvändiga för Svenskt näringslivs framtida konkurrenskraft och expansion.

Förutsättningarna för detta finns redan, men behovet av gränssnitt mellan innovation, företag och kapital har kanske inte uppmärksammats, när särbehoven för de olika parterna diskuteras.

- Det behövs en omvälvande **uppfinning/innovation** – en basidé som väntar på förfining, testning/validering, vidareutveckling och slutligen exploatering.



- Det behövs ett **företag** – som tillverkar varan/tjänsten rationellt och kostnadseffektivt sätt och då även utveckla produktionsmetoder, material, koncept mm.



- Det behövs **kapital** – som ser potentialen och möjligheten att på sikt nå värden som återför grundinvesteringarna för att nyttjas i nästa projekt.



Inget av dessa moment/delaktörer klarar sig utan varandra om målet är att nå utveckling.

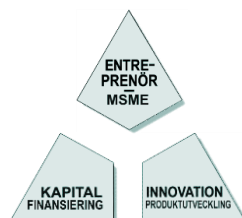
Härutöver krävs naturligtvis även marknadsinsatser – såsom kännedom om behov, regelverk, olika kulturer, kontakter.....

Modell

KEI-link föreslår en modell där befintliga strukturer samverkar systematiskt i ett nytt gränssnitt mellan marknadsaktörerna, med win-win-mål för såväl var och en som för helheten.

I korthet kan mervärdet för de ingående aktörerna beskrivas som nedan:

- Uppfinnarens/innovatörens idé verifieras och kommersialiseras. Ersättning utgår till denne genom royaltyavtal.
- Företaget/företagaren får tillgång till nya produkter/tjänster som kan produceras i verksamheten och komplettera, ersätta eller på annat sätt bli en del av företagets utbud och därmed en ny intäkt, en konkurrensförstärkning och en sysselsättningskapare.
- Riskkapitalägare medverkar i ett skede där det befintliga företaget redan validerat innovationen genom sin marknadserfarenhet. Risken torde därför vara avsevärt lägre för finansören. Betydligt fler branscher än bara IT och Life Science öppnas upp.



Primära aktörer

Modellens primära aktörer skulle vara (*dessa kan byggas på*):

- STIK, GUF och andra uppfinnareorganisationer mfl
- IUC Nätverket – Industriella Utvecklings Centra
- SVCA - Riskkapitalföreningen

Våra roller

STIK, GUF och landets c:a 30 uppfinnareorganisationer samlar landets uppfinnare/ innovatörer. I deras basverksamhet ligger kontinuerlig rådgivning och validering av medlemmarnas idéer, dvs identifiering, klassificering liksom bedömning av uppfinningens patenthöjd samt skydds- och marknadspotential.

Efter denna tidiga validering och due diligence kan uppfinningen göras tillgänglig för relevanta producent-, distributörs- eller återförsäljarföretag samt intresserade investerare, för fortsatt exploatering.

STIK har en växande databas – UTM - där uppfinnarna/innovatörerna registrerats sorterade utifrån branschområde, för enkel matchning mot företagens produktutvecklingsbehov.

IUC Nätverket som består av 14 regionala IUC-bolag ägda av företag, fackliga organisationer och regionala intressenter bedriver verksamhet inriktad på utveckling tillsammans med industriella och industrinära företag, företrädesvis MSMF.

IUCs roll blir att identifiera MSMF med de resurser (utrustning, kompetens, HR, marknad) som bäst matchar uppfinnarnas idéer. Det kan också vara det motsatta, dvs. att företag söker en innovation/uppfinning som passar in i verksamheten.

SVCA som sammanför ett stort antal riskkapitalverksamheter har en viktig roll att tidigt medverka till finansiering av bärkraftiga affärsidéer, kanaliserade genom MSMF för dessas stärkta konkurrenskraft och expansion på inhemsk och internationell marknad.

Genom att SVCAs medlemmar kan engageras i affärsidéer, redan validerade av såväl innovatörsorganisation som hos marknadsaktiva företag, begränsas risker för alla inblandade parter.

Modellexempel

Exempel 1 - Inknoppning:

Uppfinnarens innovation klassificeras och valideras av STIK. Den läggs därefter ut för sökning av referensföretag för en Inknoppning och samtidigt via SVCA för riskkapitalplacering.

Resultat: Uppfinnarens idé vidareutvecklas i ett marknadsaktivt företag samtidigt som riskkapital kommer in i ett tidigt skede och kan tillsammans med Uppfinnare och MSMF utveckla ytterligare vägar för tillväxt.

Exempel 2 – Breddning/Avknoppning:

IUC och MSMF kommer i sin strategiska analys fram till att företaget har behov av att vidga sitt sortiment. En ”efterlysning” av lämplig uppfinning/innovation sker och ett positivt möte kan aktiveras. Samtidigt tas kontakt via SVCA med riskkapital för att redan i detta skede se hur en långsiktig utveckling skulle kunna ske.

Resultat: Företaget uppnår en breddning i sitt sortiment men med befintlig utrustning och kompetens, uppfinnaren får en väg till kommersialisering och riskkapital ges möjlighet att komma in väldigt tidigt och kan successivt värdera utvidgning eller medverka till en intern eller extern Avknoppning.

Exempel 3 – Tidigt riskkapital:

Vid IUCs identifiering av ett MSMF framkommer att det finns ett antal strategiska projekt som ännu inte aktiverats. Genom en direkt kontakt med riskkapitalverksamhet kan en mycket tidig kontakt mellan företag och kapital initieras. Det leder till möjligheter för utveckling av ”vilande idéer” men också utvecklingsstöd för ev. expansion.

Resultat: Kapital får möjlighet att tidigt möta företag och vice versa. Det sker inom ramen för ett förtroende som ex. IUC och SVCA bidrar till, vilket sparar tid och resurser för parter att hitta, identifiera och värdera varandra. Fokus kan istället läggas på att utveckla en gemensam affärsstrategi.