



INNOVATIONSBRODAGEN 2005

Såddkapital, innovationsmiljöer och samverkan akademi – näringsliv



SAMMANFATTNING



Innovationsbrodagen 2005-11-14

Från forskning till affärer

Fotnot: "IB" nedan står för Innovationsbron.

Välkommen till Innovationsbrodagen!

VD Björn Varnestig, IB-S, och Peter Holmstedt, koncernchef, hälsar välkomna.

Björn Varnestig: "Ny kunskap och nya idéer med kommersiell bärkraft ska leda till en affär, det är vår idé. Vi ska berika företag med idéer. Den här dagen är en kick-off för hela Innovationsbron. Vi ska visa upp våra olika delar och samarbetspartner, i en nationell samordning."

Peter Holmstedt: "Idag sker en sjösättning av koncernen Innovationsbron."

Inledningsanförande

Näringsminister Thomas Östros: "Nu sätter vi igång ordentligt, nationellt och regionalt. Jag har stora förväntningar på vad IB kan bidra med. Ni ska stärka innovationssystemet. Det finns många svaga aktörer, många aktörer som inte vet hur man kryssar sig fram. Vi behöver starka, tydliga aktörer. En stark nationell aktör."

"En nationell kvalitetsribba sätts centralt av IB. Vi får en snabb kunskapsöverföring ut i landet – där moderbolaget har en stark roll. Vi behöver kapital att dela ut tidigt i processen. Det är finansiering i tidiga skeden som är bristen. Det här är nyckelfaktorer som ska prioriteras."

"Vi kan förena akademisk frihet med att producera ny kunskap för nya produkter och tjänster. Vi kan ha grundforskning och tillämpad forskning utan kommersiella hänsyn och parallellt ordna kommersialisering – ibland blir det konflikt men det går att skapa system där båda delarna fungerar."

"Sverige har dragit fördel av globaliseringen. Industrin investerar kraftigt i Sverige. 200 000 tjänster har tillkommit, ofta avancerade. Industrin kan stärkas genom innovationsstärkande åtgärder. Jobben i tjänstesektorn lever och frodas i närhet av industrin. Vi ska stötta en kulturförändring i Sverige. Allt fler produkter har sin grund i avancerad forskning."

"Vinnova och vetenskapsråd ska inte bara finansiera enskilda forskare utan hela forskningsmiljöer. De ska få lång tids finansiering. Det är nödvändigt för att innovatörerna i de här miljöerna ska klara konkurrensen."

”Svenskt näringsliv förändras – entreprenörskap kommer att spela en större roll. Nyföretagandet ökar mer än någonsin tidigare och det är något som sker underifrån. Vi för in entreprenörskap i skolorna för att ändra attityder. Vi ska ha närmare kontakt mellan entreprenörer och skolan, inte minst högskolevärlden. Det återstår mycket att göra. IB spelar en nyckelroll.”

”När IB fungerar som bäst ska den fånga upp idéer, stötta och se till att få ett antal företag att växa till. Dessa ska snabbt komma ut internationellt, det blir allt viktigare. Vi ska satsa på exportbefrämjande åtgärder.”

”IB spelar en nyckelroll för såddfinansiering och avknoppning. Jag har stora förväntningar på att den nationella konkurrensen kan leda till spännande resultat.”



Johan Carlsten, styrelseordförande för Innovationsbron.

Vad är och vad vill Innovationsbron?

Unga entreprenörer, *Jonas Klittermark* från System OK och *Maria Gröndahl* från Xylofan, möter *Johan Carlsten*, styrelseordförande, och *Peter Holmstedt*, koncernchef vid IB. Entreprenörerna är nyfikna på hur IB:s stöd fungerar i verkligheten, ”utifrån de stora visionerna”.

Johan Carlsten: ”Tack Thomas Östros för dina förväntningar. Sju regionala IB ska vi få ihop till en koncern, en ordentlig lärprocess. Vi har den spretigaste styrelsen någonsin – en spridd kompetens och har en otroligt spännande resa framför oss.”

”Sverige är internationellt ledande i kommersialisering av kunskap. Vi ska få ihop ett antal stuprör som jobbar sida vid sida. Storbolagskulturen kan vara ett hinder för småbolag – här jobbar vi ihop med storbolag för att få till småföretagssatsningar.”

”Motsatsen är överdriven mellan kommersialisering och grundforskning!”

”60 procent av våra studenter kan från början tänka sig starta företag. Senare har bara en tredjedel kvar intresset. Skälen är: ”svårt få finansiering” och ”för lite information”.

Peter Holmstedt: ”Nu har vi fått det fantastiska att bli verklighet. Genom att gå samman ska vi nå snabbare resultat. Innovationsbron är nav i innovationssystemet. Vad som är nytt idag är:

- regional aktör med nationell strategi
- nationell strategisk allianspartner
- 10 års mandat
- breddat mandat; akademi, institut och näringsliv
- tyngdpunkt tidig såddfinansiering, marknadskompletterande sådd
50 % investeras i tidiga skeden
- tillväxtpotential i centrum, i det förkommersiella skedet
- ökad och frigjord kapitalbas

Maria Gröndahl: ”Kommer ni att likrikta organisationen i alla regioner?”

Peter Holmstedt: ”Självklart bibehåller vi olika sätt att jobba men provar framgångsrika sätt på olika håll.”

Jonas Klittermark: ”Hur väljer ni ut rätt idéer? Det finns inte objektiva mätdata – hur jobbar ni konkret? Hur hjälper man de utvalda?”

Johan Carlsten: ”Vi tittar på: hur ser människan, teamet ut? Svag människa med god idé kan få projektet att rämna.”

Peter Holmstedt: ”Det är viktigt hur man tackar nej – och att ge feed-back. Det är bra att ha med människor som har gjort resan, kanske gjort konkurs.”

Jonas Klittermark: ”Det sista året har vi sålt för 15 mkr och har 10 mkr i vinst. Vi fick jobba ett halvår utan lön. Vi skulle vara döda tre gånger om.

Men produkten har varit sig lik hela tiden. Kapitalet är det som är mest värt. Att ha stödmöte en gång i kvartalet är för sällan.”

Johan Carlsten: ”200 mkr har inte en chans att räcka om vi inte går i armkrok med Vinnova m. fl. om vi ska nå global marknad. Nationell gräns ibland viktig, ibland oväsentlig.”

Jonas Klittermark: ”Nio av tio företag får inte pengar.”

*Peter Holmstedt, VD koncern-
chef för Innovationsbron.*



Peter Holmstedt: ”Vi ska inte bara säga nej utan ge råd. Då kanske vi kan rädda två-tre företag till.”

Maria Gröndahl: ”Vem kan vända sig till IB och som inte fått finansiering från annat håll? Ge konkreta exempel.”

Peter Holmstedt: ”Inga exempel, men det ska finnas en forskningsrelaterad del som grund. Skalbarhet är också viktig. Vi ska bredda oss och göra mer, inte bara teknikhöjden är viktig. Högskolorna kan göra mycket själva också.”

Fråga till publiken:

Hur många tror att IB kommer att spela en roll för tillväxten?

Svar: JA: 70,5 %

Tema: Såddkapital

Hur finansieras nya innovationer?

Exempel ALMI och IB-S Såddfinans

Christer Lindberg, VD ALMI Stockholm: ”Idag har IB-S Såddfinans och Almi slagit ihop sina påsar i tidigt skede. Här är samverkan ett honnörsord som fungerar praktiskt. Vi fick en stark skjuts i början. Det är mer som förenar än som skiljer. Vi hjälper uppfinnare och forskare, akademiker och företag. De har delvis olika utvecklingsrisker men likartade utvecklingsfrågor som företagare. Likartade såddfinansieringsbehov – men av olika storlek och med olika utvecklingspotential.”

”Såddfinansiering är en del i en kedja dit alla oavsett bakgrund kan söka sig. Olika skeden: främjande, vägledning, rådgivning, förstudielån, innovationslån och sedan kommersiellt skede. När det är bra flöde i det förkommersiella skedet så kommer riskkapitalet in sedan.”

”Vi lämnar villkorlån och tar en betydande risk. Om man misslyckas behöver man inte betala tillbaka, om det går bra kan vi konvertera lånet till ägande i bolaget. Vi kan också ta ränta eller equity kicker. Och vi kan anpassa amorteringen.”

”Vi använder experter för bedömning av företag. Vi kan stödja både organisk utveckling och en värdebyggande strategi samt en accelererad utveckling med riskkapital. Om det är OK så dokumenterar vi lyckade exempel. Vi erbjuder även mentorskap.”

Finns riskkapital i tidiga skeden?

Exempel: STING Pre-seed Capital Fund

VD Pär Hedberg: ”Huvudinvesterare är IB-S. Vi erbjuder kvalificerat supportsystem för näringsliv, forskningsinstitutioner och högskolor för allt utom bioteknik. Teamet är viktigt. Urvalskriterierna motsvarar riskkapitalets investeringskriterier. Vi driver KTH:s inkubatorer som finns i Kista och på KTH:s campus. Vi har fem industriellt erfarna affärscoacher.”

”Vi har fyra huvudprogram för snabb utveckling av produkt/prototyp, för att få betalande kunder och en sund finansiering: Startup (finna potentialen och knuffa personer över kanten att ta steget), Business Lab (analys & planering), Business Accelerator (genomförande) samt Go Global (internationalisering).”

”Vi kan hjälpa till med att hitta pengar: offentliga pengar, kund/leverantörs finansiering, Sting capital (vi är management för riskkapitalfond – därför ingen managementkostnad), Kista Investment Network och VC-bolag. Teknikföretag behöver 1-3 mkr på pre-seed-stadium (före produkt och före kund). Det har funnits väldigt lite pengar för sådant i Stockholm tidigare. Vi har utvärderat 396 bolag, två per vecka och har 46 på start-up-nivå och 24 bolag som har bildats genom start-up.”

”Vår strategi är att ge privata investerare prioritering investera i väl förädlade företag. Att investera under tre år och göra 8-12 investeringar (konvertibla skuldebrev) per år. Normalt är vi första externa investerare och vi söker 10-35 % ägarandel. Vi ska vara kvar tills utvecklad prototyp finns och betalande kund så att följdinvesterare attraheras. Vår exitstrategi är att sälja konvertiblerna till privat investerare i Sting Capital, alternativt till VC-bolag eller att vi konverterar konvertibler till aktier som förvaltas under fondens livslängd. Målet är att nå 40 mkr i fonden vid årsskiftet, varav IB-S står för 10 mkr, KTH Holding för 0,3 mkr och Almi för 5 mkr. Resten kommer från privata investerare.”

Har Marshall och Fender flyttat till Linköping?

Exempel: VD Mikael Karlsson, Rendera Sådskapital AB.

” Vi är helägda av IB Östra Götaland. Vi har åtta portföljbolag idag och tio vid årsskiftet. Softtube är ett lysande exempel, där IB kan utgöra en skillnad. Bolaget är sprunget ur forskning vid Mjärdevi och sponsras genom ett inkubatorprogram där och av IB Östra Götaland direkt.”

Oscar Öberg, VD Softtube AB.

”Vår produkt simulerar gitarrförstärkare Marshall. Det är en liten låda som motsvarar en ”rörförstärkare”. Projektet startade som ett examensjobb och idag har vi fyra anställda. Designen är enkel och vi försöker sälja tekniken till branschen. Produkten är ett dataprogram och en mätutrustning, som blir mycket billigare än en rörförstärkare. Den har en stor potential globalt. En stor tillverkare kunde inte skilja på sin originalprodukt och vår kopia. Vi har hittills investerat 5 mkr.”

Finns det spännande investeringsobjekt i Norrland?

Exempel: Emano och Operax AB

Peter Knutsson, investeringsansvarig vid riskkapitalbolaget Emano.

”Svaret är ja, det finns spännande investeringsobjekt i Norrland. Där det finns mycket forskning och välutbildad arbetskraft, där uppstår idéer. Genomsnittsåldern i t.ex. Umeåregionen är 37 år och där finns 28 000 forskare och studenter. Medicin, IT, skogsbioteknik och design är exempel på aktuellt näringsliv här. 30 % har nyföretagandet ökat på ett år.”

Anders Lindén, VD Operax.

”Luleås kanske intressantaste kommunikationsföretag är Operax, ett avknopningsföretag från Luleå tekniska universitet med stöd av IB Norrbotten, en av Emanos investerare. Operax sysslar med innovativ teknik för kvalitet i IP-nät och har globala patent. Nu kan man samla allt i ett nät och erbjuda nya tjänster. Hållit på i 4-5 år men nu börjar det hända något på marknaden (British Telecom bästa exemplet som investerar 140 miljarder kr under fem år). Det behövdes tålmodiga och riskvilliga investerare. Att hantera bandbredd i IP-nät var inte populärt – tur att Emano och teknikbron fanns.”

Fråga till publiken:

är 100 mkr i såddkapital per år för mycket eller för lite?

Svar: För lite 83,8 %

Fråga till publiken:

Ska staten uteslutande satsa medel i det allra tidigaste skedet?

Svar: JA 40,8 %, NEJ 55,4 %

Fråga till publiken:

Ska staten finansiera utvecklingsprojekt i etablerade företag?

Svar: JA 47 %, NEJ 47,7 %

Tema: Innovationsmiljöer

Hur fångas morgondagens entreprenörer upp bland studenter och forskare?

Exempel: Idélab Karin Axelsson, prefekt vid Mälardalens högskola.

”Idélab är en fysisk mötesplats, här utvecklas, testas och skapas möjligheter och skarpa affärsidéer. Det är också en akademisk inkubator i tidiga faser och en katalysator i grundutbildningen och forskarutbildningen. Vi ska stödja studenter, lärare och forskare att utveckla sina idéer till nya produkter, tjänster och företag. Vi ser till att agera röd tråd mot andra aktörer som t.ex. teknikparker och IB, samt vårda idéägarna och bygga förtroenden.”

”Vår första långsiktiga partner var teknikbron. Vi kom att överträffa förväntningarna. Hos oss är alla inviterade, vi ordnar inflödesaktiviteter, skapar skärningspunkter och kreativa krokar. Vi har fått fram över 170 företag med en 70-procentig överlevnad (till augusti 2005) och har anordnat 144 aktiviteter för totalt 4 600 människor under 2004.”

”Vi erbjuder multidisciplinära projekt med nyttan i fokus, affärsmässig/entreprenöriell handledning till doktorander, doktorandkurs i innovation och kommersialisering av forskning samt har etablerat en forskarinkubator. Ingen spets utan bredd.”

Hur skapas nya företag ur forskarvärlden?

Exempel: Karolinska Enterprise. Folke Meijer, VD för Karolinska Institutet Holding AB.

”10 % av de idéer som knackar på Karolinska Innovations tas in som projekt. Merparten vil ha hjälp med att driva sitt företag eller licensiera ut idén. Men det är inte lönsamt att tidigt licensiera ut idéer. I Karolinska Development I har vi 100 mkr och Development II 400 mkr, varav IB-S bidrar med 10 mkr i tidigt skede i ”Blue Sky-projekt”.

”Hälften av projekten som kommer in är från KI, hälften från andra högskolor och även andra länder. Det är viktigt att hålla igång flödet för att få fram flera intressanta företag. Vi har utvärderat 600 idéer och 10 % har tagits in, varav 40 bolag bildats och 20 licenser sålts. Vi har startat tre nya investmentbolag.

KI Holding sköter bokföringen i 30 bolag och har en omsättning på 10 miljoner USD och 25 anställda. Vi är delägare i 75 bolag. Vi har duktig, erfaren personal, bra forskare, stort flöde av projekt, kapital i tidiga och sena skeden – och tur – samt en universitetsledning som satsar.”

Hur hittar unga företag till marknadens resurser?

Exempel: Språngbräddor mot framtiden.

Johannes Dyring, VD för Connect Östra Sverige.

”I 90 % av de investeringar som lyckats har själva affärsidén förändrats under resans gång. Avstämning mot marknaden är viktig. Life Time Value innebär att entreprenörer får möta erfarenhet, kompetens, kunskap och kapital, vilket gör att värdet av idén ökar snabbare. Vi erbjuder Förspång, Språngbräda strategi start-up, Språngbräda finansiering och Språngbräda strategi expansion. Språngbrädan renodlar idén. Det är lönsamt ha ett stort nätverk och kvalitetssäkrade mötesplatser, att få möta rätt kompetens. 80 % av råden är användbara. Vi har haft fler än 200 språngbräddor och 50-60 % av bolagen har lyckats med finansieringen och deras sysselsättning har ökat med 55 %.”

Fråga till publiken:

Är forskare oftast bra entreprenörer?

Svar: JA 0,7 %, NEJ 91,4 %

Fråga till publiken:

Är inkubatorer viktiga för företagsutvecklingen?

Svar: JA 82,7 %, NEJ 8,7 %

Fråga till publiken:

Behövs det mäklare mellan idébärare och marknad?

Svar: JA 93,2 %, NEJ 3,8 %

Fyra skäl till varför en bra forskningsidé inte ska kommersialiseras.

Exempel: SLU Holding AB

Ingemar Wiberger, VD.

”SLU Holding är en av de större investerarna i Life Science-företag. Problemet är att det saknas finansiella resurser, entreprenörer, industriell kompetens och marknadsbehov. Andra problem: Det är svårt få tidigt privat såddkapital, det offentliga såddkapitalet är otillräckligt, svårt för holdingbolag att göra exit, patentlagstiftningen i USA skiljer sig från den europeiska, akademiska avknoppningar är ofta monoteknologi som leder till monoproduktbolag och försäljning av licenser mot ”down payment” och royalty är ingen bra affärsidé.”

”Ta projektet och sätt det närmast där det finns kompetens. Det är nästan omöjligt att ta ny teknik till en ny marknad. Det går däremot bra att ta känd teknik till en ny marknad och ny teknik till en känd marknad.”

”Kostnadsstruktur för tillväxtföretag inom Life Sciences (B2B): Forskning är billigt – 1, utvecklingsskedet (kan bara ske i industriell miljö) - 10 och marknadsföring – 100. Man lyckas om man ligger rätt i relation till inhemsk industristruktur. Om inte så reas projektet ut till utländskt företag som licens.”

”SLU Holding satsar inte på tjänsteföretag (bara i undantagsfall). Dessa bygger på behov hos produktföretag, kärnan är alltid produktföretag. Resultat för SLU Holding: 150 externa mkr, 21 mkr SLU Holding, 55 mkr omsättning 2005, 23 mkr från IB Uppsala och 2 mkr kvar på bank. 58 helårsarbetare 2005.09.30.”

”Vi har investerat i infrastruktur som ger delägarskap i Forskarpatent i Uppsala och Lund, Uppsala Innovation Centre, Innoventus samt Innoventus Projects. SLU Holding satsar på akademisk avknoppning i tidig fas som intressebolag. Hellre större insats i få bolag än små insatser i många bolag. Det kostar mer att investera i Life Sciences-företag än vad politikerna tänkt sig. Miljöstämpel är inte så intressant, mer en fråga för lagstiftning än om lönsamhet. Om vi inte utvecklar bra produktbolag, så har vi ingen grund för tjänsteproduktföretag.”

Tema: Samverkan akademi – näringsliv

Hur skapas en entreprenöriell högskola?

Exempel: KTH Entrepreneurial faculty project

Folke Snickars, professor KTH, Emma Källblad, dr KTH, Clas Wahlbin, professor KTH

”En projektgrupp bildades för att se hur man arbetar entreprenöriellt på andra universitet i världen. Gruppen bestod av studenter, fakultetspersonal samt personal som arbetar med tredje uppgiften vid KTH, riskkapitalister, statliga representanter och personer från näringslivet. Gruppen bildades gemensamt av IB-S, Vinnova och KTH och besökte under en femmånadersperiod nio ledande universitet i Storbritannien, Nederländerna, USA, Schweiz och Finland. Ett entreprenöriellt universitet måste ha en entreprenöriell fakultet.”

”En entreprenöriell fakultet är en produkt av kultur, och av att spela en roll i samhället. Mer företagsamhet och en hög anda krävs om man ska spela den sociala roll vi värderar så mycket. De som excellerar på att överföra kunskap är *också* excellenta på forskning. Kulturen är kritisk: att ha ett innovativt lärande och forskning, en ny typ av entreprenöriellt universitet. Det gäller att anordna olika innovationsaktiviteter som bygger möjligheter och nätverk. Universitetet ska vara berett att anpassas, på sitt eget sätt, till en mycket komplex och osäker omvärld. Ett exempel från Schweiz var fundraising som affärsidé, en egen avknoppning.”

”Alla jämförda universitet, utom KTH: – äger substantiella, finansiella tillgångar, – får ta betalt för undervisning, har hög personal- och studentuppskattning, – har internationell student- och fakultetsstruktur. KTH måste finna sin egen väg! Vi som arbetar med universitetsutveckling måste också placera in vår verksamhet internationellt.”

”Vi behöver ha en strategisk kärna, ett ökat nätverk, en diversifierad ekonomisk bas, behöver stimulera hela det akademiska fältet samt införa en entreprenöriell kultur.
Turning the third mission in to a core mission on KTH.

Hur kan affärsmentorer skapa värden för forskare?

Exempel: Innovationsbrons och IVA:s mentorsprogram.

Rolf Skoglund, programordförande och affärsängel.

”Syfte är att under ett år, inom hela IB-S-området, ge forskare (på forskningsstadiet före idéstadiet) utan större kommersiell erfarenhet: 1) ökade kontaktytor, 2) ökad inblick i näringslivets logik, 3) få göra en första utvärdering av sin forsknings kommersiella potential. Det gäller att matcha rätt mentor med rätt forskare. Det har varit lättare än vi trodde att få mentorer att ställa upp.”

”Vi ger utbildning om vad det innebär att vara adept respektive mentor. Mentorerna ska

vara villiga ställa upp på ett tiotal möten och ska ha lång erfarenhet av näringsliv och forskning. Framgångsfaktorer för projektet: urvalsprocess och matchning viktigast, ha ett klart syfte och mål, att mentor och adept avsatt tid och ett konto (t.ex. kan stipendier ges för att åka på studieresa och för att delta i aktiviteter), att utvärdering och uppföljning sker. Den mest framgångsrike adepten får 100 000 kr i forskningsstipendium. Initiativet till mentorsprogrammet kommer från IB-S.”

Hur skapas en regional kraftsamling för innovationer och tillväxt?

Exempel: Västra Götalandsregionen.

Bertil Törsäter, regionutvecklingsdirektör.

”Västra Götalandsregionen är Skandinavien ledande industriregion och Nordens största transportregion och hamn samt knutpunkt för vägar och järnvägar. Här bor 1,5 miljoner invånare och här är den starkaste tillväxten. Här finns två universitet och fyra högskolor, totalt 75 000 studenter. Regionen består av Fyrbodalen, Göteborg, Skaraborg och Sjuhärad, 49 kommuner – en region – en vision. Västra Götaland satsar 400 mkr för att stärka regionens konkurrenskraft.”

”Ekonomiskt nyskapande sker genom utveckling av regionala kluster, stimulans av innovationer, nyföretagande och tillväxtföretag samt uppbyggnad av inkubatorer f.n. elva stycken. Exempel på de viktigaste satsningarna inom starka regionala kluster sker inom biomedicin och hälsa, fordon och transport samt turism och upplevelsenäring.

”Den entreprenöriella kedjan består av ”attityder”, ”idéer” och ”företagsstart och nya företag”. ”Attityder” hanteras inom Science Centers, Ung företagsamhet, Ungt entreprenörskap i Västra Götaland samt Den företagsamma förvaltningen. ”Idéer” odlas i drivhus, Venture Cup, entreprenörsutbildningar samt Innovation Västra Götaland.

”Företagsstart och nya företag” administreras av nyföretagarrådgivning, Connect Väst, Företagsamma kvinnor och män, inkubatorer samt såddfinansiering. Såddfinansiering har saknats och där fyller IB och Almi luckorna.”

”Förutsättningar för en regional kraftsamling är: – en tydlig vision, – en samsyn mellan näringsliv, akademi och offentliga aktörer, – samverkan lokalt, regionalt och nationellt, – egna resurser.”

Hur kan nya företag startas ur innovationsöverskottet i andra företag?

Exempel: Projekt Företag ur Företag, Lund.

Christer Månsson, projektledare.

”Många idéer hamnar vid sidan av på företagen. Det tar tid att lyfta fram idéer – lättare att sänka kostnaderna istället. Det handlar inte om avknoppning, vi pratar om idéer som inte förverkligats hos företagen. Många välutbildade och välmeriterade människor är utan jobb. *Imaging* är ett nytt stort tillväxtområde och Sverige är ett av världens mest utvecklade IT-konsumentmarknader (fokusområde). Teknopol/IB Syd, länsarbetsnämnden, Trygghetsrådet, Region Skåne, Vinnova VinnVinn, de två inkubatorerna Ideon Innovation och Minc samt Lunds kommun (Malmö stad) satsar tillsammans på *Business Arena Imaging*. Pågår under 16 månader fram till 30 juni 2006.”

”Vi vill skapa tillväxt genom nya företag och produkter samt skapa nya arbetstillfällen, genom: – att attrahera nya affärs- och produktidéer, – aktiv industriell medverkan, – sänkt tröskel för företagsbildning och nya affärsområden, – välja arbetssökande i kvalificerad process, – fokus på teamsammansättning, – styr varje projekt mot marknadstest, – profilera regionalt spetsområde; *Imaging*.”

”Vi vill få fram 8-10 projekt och utveckla dem till nya företag. Fler än 15 företag är inblandade. Det har gått bra, bättre än förväntat hittills. Fem projekt startade, 6 av 17 arbetssökande fått jobb innan projekten avslutats. Målet är sysselsättning till minst 50 % av de arbetssökande som deltar. Det här passar väl in i innovationssystemet och är ett sätt att öka inflödet i systemet.”

”Utvecklingsmöjligheter i framtiden är: – utöka och få självbärande, bestående verksamhet, – nya arenor för andra fokusområden, – utbildning ska kompletteras, – uppväxling regionalt/nationellt, – skapa mötesplats för innovationer.”

Fråga till publiken:

Är Sveriges universitet entreprenöriella?

Svar: JA 2,6 %, NEJ 94 %

Fråga till publiken:

Är något universitet entreprenöriellt?

Svar: JA 55,3 %, NEJ 27,2 %

Fråga till publiken:

Är det lätt för företag att hitta kunskapsstöd hos högskolor?

Svar: JA 8,8 %, NEJ 78,8 %

Fråga till publiken:

Passar dagens skolutbildning de mindre företagens behov?

Svar: JA 8,0 %, NEJ 78,8 %

Diskussion

Samtliga VD:ar från sju IB (utom Västra Götaland) tillsammans med forskare och entreprenörer reflekterar över Innovationsbrons utmaningar, publiken deltar.

Bertil Törsäter, VG: ”Verifiering av forskning kan vi bli bättre på, liksom samarbete mellan forskare och företag. Om samverkan: Man når högre om man står på varandras axlar, inte tår.”

Maria Wallin Wållberg, IB Umeå: ”Regionala kraftsamlingar. Hur ska vi innovera befintligt näringsliv? En stor uppgift för IB.

Roger Jacobson, IB Luleå: ”Konceptet för IB är helt rätt: stark regional plattform och nationell strategi.

Kari Gustafsson, IB Uppsala: ”Förnyelse sker genom kommersialisering. Det finns bra exempel i regionen. Goda exempel gavs bl.a. i Västra Götaland och Skåne – hur kan vi ta till oss industriell avknoppning etc?

Katarina Segerborg, IB Östra Götaland: ”Det är ett påvert flöde, men infrastrukturen finns. Det krävs mer från akademi och näringsliv.”

Björn Varnestig, IB Stockholm: ”Vi måste förmera vårt kapital. Hitta nya partner. Jobba ännu mer för starka flöden på högskolorna.”

En fråga i publiken: ”Vilka spärar gör att inte forskarna håller på med entreprenörskap?
Svaret löd: 1; pengabrist och 2; tidsbrist.

En fråga i publiken: ”Är pengarna bundna eller kan man gå till andra regioner?
Koncernchef Peter Holmstedt svarade: ”Pröva och ring – vi kan ha mer samarbete.”

Fråga till publiken:

Kommer de två miljarderna på IB att vara en god investering?

Svar: JA 82 %, NEJ 5,2 %



Innovationsbrodagen 2005 arrangerades av
Innovationsbron Stockholm AB
i samarbete med moderbolaget Innovationsbron AB