



Plandriven innovationstillväxt kontra behovsdriven innovationstillväxt.

PLANDRIVEN INNOVATIONSTILLVÄXT

Under många decennier har stödsystemen i Sverige varit plandrivna. D.v.s. en estimering görs fortlöpande över hur statliga investeringar hos marknadens aktörer i Forskning och Utveckling/innovation skall ge avkastning i form av anställningstillfällen och statliga intäkter från moms, arbetsgivareavgifter, löneskatt samt exportintäkter. Annan "mjuk" avkastning är bl.a. Sveriges förmåga att attrahera utländskt kapital, utländsk forskning och utländsk företagsetablering.

När det gäller de fristående innovatörerna - drygt 2000 stycken organiserade i världens äldsta uppfinnareförening; SUF - har stödsystemen svårigheter att effektivt stimulera dessas gärning. En omständighet som kanske har gått relativt oförmärkt förbi, eftersom svenska uppfinnare historiskt och även idag ändå är högpresterande, om än betydligt under den verkliga potentialen, vilken skall förklaras nedan.

I sammanhang där man talar om tillväxt på innovationsområdet är det väsentligt att påminna sig om att endast 20% av nya tekniska företag kommer ur UoH, varav statistiskt sett många avknoppade företag dessvärre upphandlas av utländska ägare inom 3 - 5 år. Uppfinnarna (tillsammans med entreprenör) står däremot för hela 30% av nya teknikföretag.

När det gäller aktiva patent sprungna ur akademien är även denna siffra låg; c:a 5%.

Vi bedömer att en avgörande tillväxtpotential för Svensk innovation främst ligger hos landets innovatörskår. En uppskattning från flera källor talar för att mellan 75 - 90% av alla Svenska välståndsgrundande innovationer under 1900-talet kommit från dessa. Skype och Spotify kan här nämnas, bara som ett snabbt exempel på två moderna internationellt framgångsrika innovationer från just fristående innovatörer.

Vi tror att om Sverige mer effektivt kunde dra nytta av innovationskraften hos landets organiserade innovatörer, skulle landets innovationsutfall kunna minst fem-faldigas.

Förklaringen är att dagens nuvarande stödsystem, som saknar precision för att skapa gränssnitt mellan näringsliv och industri å ena sidan och uppfinnare/innovatörer/entreprenörer å andra, tenderar att förlora de enskilda innovatörerna just genom den plandrivna stödprocessen.



BEHOVSDRIVEN INNOVATIONSTILLVÄXT

STIK prövar i skrivande stund en alternativ modell som istället utgår från behovsdrivet utvecklingsystem.

Ett företag måste - för att alls överleva - utveckla sina produkt- och tjänstesortiment. De flesta av landets c:a 300 000 aktiva företag (med fler än 0 anställda) saknar egna resurser till intern FoU/produktutveckling.

STIK prövar nu tillsammans med Företagarna Stockholm Stad en modell, i vilken 4700 företag definierar sina konkreta produkt-, tjänste- och övriga utvecklingsbehov. Genom samarbetsavtal mellan våra två organisationer, tillställs företagen – genom Stockholms i dagsläget c:a 150 till modellen anslutna innovatörer - såväl utvecklingsexpertis som konkreta framtida innovationer/produkter för exklusiv eller icke-exklusiv licensiering.

De hittillsvarande stödsystemen, där hela utvecklingsansvaret av innovationer tungt har belastat den individuella innovatören som villkor för att alls omfattas av stöd, har i hög grad olyckligen sorterat bort många potentiellt stora innovationer och skapat en s.k. 'success-rate' motsvarande c:a 1:9, dvs ett bortfall på närmare 90%.

Genom att istället i beskriven modell flytta utvecklings- och kommersialiseringsansvaret till företaget, ersätts den negativa planmodellen istället med en effektiv behovsdriven d:o, där adekvat kompetens ansvarar för adekvat marknadsroll. Företaget har ju redan såväl maskiner, personal, marknadskompetens, kundunderlag mm för att realisera nya produkter/tjänster. Och som sagt ett naturligt incitament till produkt- och tjänstutveckling.

Modellen går f.n. under arbetsbeteckningen "UTM – uppfinning till marknad", mest för att berörda aktörer ska ha en term som annars tarvar en längre beskrivning.

Örjan Strandberg,
för STIK – Sthlms Innovatörskrets