

”Uppfinnaren är inte identifierad som innovationers primära källa.”

”Nuvarande system förutsätter alltid externt riskkapital för fristående uppfinnare.”

”Externt riskkapital finns i praktiken mycket sällan för de tidiga skedena av uppfinningar.”

”Nuvarande system begär att uppfinnaren själv axlar entreprenörs- eller företagarrollen, vilket hon/han oftast inte är lämpad för.”

”Inga nuvarande strategier tar uppfinnaren längre än fram till dennes uppvaktning av extern riskfinansiering.”

VARFÖR "UTM"?

1) DET BEHÖVS EN FUNGERANDE STÖDMODELL SOM IDENTIFIERAR OCH PRIORITERAR UPPFINNAREN SOM INNOVATIONENS FRÄMSTA UPPHOV.

Varifrån kommer innovationer?

Innovationer kommer från uppfinningar. Innovation betyder konkret uppfinningsom nått marknad. En liten andel av innovationerna kommer från akademiska institutioner och större företags FoU-avdelningar. Tyvärr har upprepade skrivelser och lobbying kampanjer lyckats framställa just akademika som den stora innovationskällan. Därav stimulerar också staten universitetens och högskolornas innovationsverksamhet med årliga 15,8 miljarder kronor. Trots att andelen verkamma patent är färre än 6% och att endast 20% av nystartade teknikföretag kommer härifrån.

Den historiskt största andelen innovationer kommer ifrån individuella uppfinnare, utan anknytning till vare sig akademika eller storföretag. Uppskattningsvis mer än 80% av 1900-talets innovationer kommer från dessa.

En forskare är inte lika med en uppfinnare. En utbildad ingenjör är inte heller lika med en uppfinnare. En uppfinnare är i de flesta fall vare sig entreprenör eller ämne för företagare.

Kan vem som helst bli uppfinnare?

Nej. Lika lite som att vem som helst kan skriva musik som Max Martin eller Benny Andersson. Lika lite som att vem som helst kan måla som Anders Zorn. Lika lite som att vem som helst har en Håkan Lans i sig, eller Ingemar Bergmans regissörstalang. Uppfinnare besitter en katalytisk egenskap som de flesta inte har, nämligen att ur en situation, ett skeende, en uppsättning komponenter eller material, kunna extrahera eller interpolera ett nytt element, en lösning.

Detta är en kreativ egenskap, fullt jämförbar med kompositörens eller konstnärens. Men eftersom denna egenskap aldrig uppmärksammas, fortsätter också den utbredda omedvetenheten om den att råda. Musikalitet har ett flertal instanser och institutioner där den definieras, konstnärligt och/eller kommersiellt; musikhögskolor, operan, melodifestivalen, musikbranschen. Så är inte fallet för uppfinnare. Deras talang definieras endast efter framgång. Det är bl.a. av den anledningen som såddkapital är så svårt att finna, medan ett musikförlag utan vidare kan investera i en Jörgen Elofsson. Hans talang är redan definierad och dokumenterad genom flerfaldiga internationella hits med världsartister.

Tyvärr har en generellt negativ bild av uppfinnare tillåtit att slå rot under flera decennier och det återstår ett monumentalt arbete att revidera vad som närmast är en karikatyr. Statens, medias och allmänhetens uppfattning om uppfinnare kommer inte att förändras utan ett antal större publika framgångar, brett framsprungna ur individuella uppfinnare över hela landet. Då först kommer uppfinnaren att omdefinieras i sin rätta positiva status.

2) DET BEHÖVS EN STÖDMODELL SOM INTE - SÅSOM NUVARANDE STÖDSYSTEM - KRÄVER ATT FRISTÅENDE UPPFINNARE BLIR EGNA FÖRETAGARE.

Vad är fel med det?

Undersökningar visar att så många som 2 av 3 uppfinnare vare sig kan eller vill vara egna företagare. Forskare såsom Braunerhjelm, Svensson, Vedin mfl tillägger att de flesta uppfinnare dessutom inte bör vara företagare. Men den enda statliga finansieringsinstitution som existerar för fristående uppfinnare - ALMI - har ändå detta som villkor. Vid sidan om att staten på detta sätt går miste om ett stort antal potentiella innovationer, orsakar kravet dessutom en onödig dubblering av resurser i innovationsprocessen.

Allt det som staten begär av uppfinnaren, besitter ju redan de existerande företagen, de som ändå i de flesta fallen är de som i slutänden ska kommersialisera innovationerna.

3) DET BEHÖVS EN FUNGERANDE MODELL SOM INTE - SÅSOM BEFINTLIGA STÖDSYSTEM - LEDER UPPFINNAREN FRAM TILL RISKFINANSIERINGSFASEN DÄR 9 AV 10 INTE KOMMER VIDARE OCH LÄGGER NED.

Varför har det blivit så?

Stödsystemen är utvecklade av människor som själva inte uppfinner, som kanske har en föreställning om att det är idogt arbete som resulterar i uppfinningar. Av den anledningen (och enligt ovan beskriven missuppfattning om vem som är uppfinnare) har man en förenklad bild av både uppfinnaren och processen. Som angivits ovan råder en uppfattning om att man kan stimulera kunskapsintensiva miljöer att producera innovation. Man vet att människor som arbetar i dessa miljöer är fokuserade och hängivna sin uppgift.

Därav drar man tyvärr slutsatsen att de därmed är innovativa. Det är lätt att förstå den slutsatsen när man jämför med den gängse bilden av uppfinnare; en virrig oförutsägbar människa utan struktur och regelsystem, gärna med någon lätt psykisk störning också. Om valet står mellan att satsa på en uppfinnare eller en anställd forskare ter sig valet enkelt.

I valet mellan den oförutsägbare uppfinnaren och den ordentligt arbetande forskaren väljer man att satsa pengarna på den senare. Till uppfinnaren avsätts c:a 1% av det belopp akademika årligen får, dvs. 160 mkr mot 16 000 mkr.

De som har upprättat stödsystemen har inte heller tittat strukturellt på innovationsprocessen. Dagens stödsystem väljer - kort uttryckt - att försöka utbilda och coacha uppfinnaren i mening att förbereda denne för ev kommande uppvaktning av riskfinansiärer. Man hjälper förvisso ibland till med några tiotusenlappar för viss research och prototypframtagning. Det stora tankefelet är emellertid att det magiska trollspöt som ska förvandla uppfinningen till kommersiell produkt - riskkapitalet - inte existerar.

Redan under 1990-talet reducerades tillgången på riskkapital avsevärt. En tidigare uthållighet om uppåt 10 år till förväntad avkastning, halverades generellt till fem år. Kräftgången har fortsatt och i skrivande stund talas det om generell uthållighet om arton månader för riskinvesteringar i tidiga skeden. På 1,5 år löser man inte koldioxidutsläppen eller uppfinner och utvecklar för övrigt något av större magnitud.

I korthet, ett nationellt innovationsstödsystem som bygger på den huvudsakliga förutsättningen att privat riskkapital realiserar innovation, har målat in sig i ett hörn.

4) DET BEHÖVS EN FUNGERANDE MODELL SOM ÖKAR - INTE MINSKAR - CHANSERNA ATT FINNA PRIVAT RISKKAPITAL FÖR DE TIDIGA FASERNA.

Finns det alls riskkapital?

Jadå. Det är bara allra vanligast nuförtiden att riskfinansiärer minimerar sina risker genom att engagera sig i utvecklingsprojekt i övervägande marknadsklara stadier.

Uppfinnarens dilemma har alltid varit att just vara före alla andra - inklusive finansiärer - med att identifiera tekniska lösningar, produkter och metoder. Att därför propagera för något som ännu inte finns ställer uppenbarligen oerhörda krav på abstraktionsförmåga för alla aktörer i näringslivet, inklusive våra politiker på närings- och andra departement.

Under STU- och tidig NUTEK-period var incitamentet från staten att investera i uppfinningars tidiga stadier tydligare än vad som blivit fallet när Sveriges fristående uppfinnare sedan 1994 har haft ALMI som i stort sett enda statlig stödinstitans. Inga signaler har heller angett att sammanslagningen med Innovationsbron under 2013 bättre har kunnat "tillgodose behovet av marknadskompletterande riskkapital och därigenom stärka förutsättningarna för kommersialisering av affärsidéer i tidiga utvecklingsskeden", trots att detta var syftet.

”UTM” - DÄRFÖR.

1) Det behövs en fungerande stödmodell som identifierar och prioriterar uppfinnaren som innovationens främsta upphov.

UTM identifierar uppfinnaren som den främsta innovationskällan.

Sveriges ca 2000 organiserade uppfinnare utgör en historiskt odiskutabel innovativ tillgång. De besitter i väldigt många fall redan färdiga produkter, metoder och andra lösningar för en mängd affärsområden. Deras problem är egentligen av kommunikativ art. Om en avnämare bara kände till deras produkt/tjänst/lösning, skulle den ganska omedelbart omsättas kommersiellt.

Sveriges företag har ett odiskutabelt behov av att kontinuerligt produktutveckla. Vi kan konstatera en efterfrågan för innovation. 98% av Sveriges knappt 300 000 företag är små, med mellan 1 till 49 anställda. De flesta av dessa saknar sannolikt egna resurser för FoU.

I UTM samarbetar nämnda tillgång och efterfrågan. På så vis kan Sveriges företag tillföras kontinuerlig FoU och produktutveckling. Licensförvärvet av uppfinning är i sig kostnadsfri för företaget. Ersättning till uppfinnaren utgår i form av royalty först när produkten omsätts på marknaden.

2) Det behövs en stödmodell som inte - såsom nuvarande stödsystem - kräver att fristående uppfinnare blir egna företagare.

UTM flyttar resurskraven från uppfinnaren, till de som redan har resurser.

Varje framgångsrikt företag har såväl produktförnyelseincitament som personal-, maskin- och marknadsresurser. Enligt UTM ter sig då krav på resurskrävande initiala investeringar hos innovatören - i något som företagen redan besitter - som en onödig och fördyrande dubblering av behövliga resurser för att realisera innovationer.

UTMs modell föreslår därför en reallokering av finansiella innovationsstöd till företagen istället för till uppfinnare/innovatörer. Genom att stimulera näringslivet att nyttja sina befintliga personal-, maskin- och marknadsresurser, elimineras den tröskel som enligt viss statistik stoppar åtta av tio innovationer, pga just innovatörens uttömda resurser.

3) Det behövs en fungerande modell som inte - som befintliga stödsystem - leder uppfinnaren fram till riskfinansieringsfasen, där 9 av 10 stannar och lägger ned.

UTM är inte coach- eller rådgivningsverksamhet

Dagens stödsystem bygger på att skedet där idé blir kommersiell marknadsprodukt bestäms av mer eller mindre kompetent marknadsbedömning från privat eller statligt riskkapital. I korthet innebär dagens stödprocess att uppfinnaren rådgives och coachas som förberedelse för att denne sedan på egen hand skall uppvakta representanter för riskfinansiering. Problemet är tyvärr att riskkapital för de här beskrivna tidiga - men avgörande - stadierna i många fall är obefintligt. UTM tillställer istället företagen uppfinnaren som en extern, kostnadsfri* FoU-resurs. UTM är en aktiv licensmäklare, vars modell är tänkt att ha så låga trösklar som möjligt.

*Villkoret är att företaget påtar sig alla produktifieringskostnader.

4) Det behövs en fungerande modell som ökar - inte minskar - chanserna att finna privat riskkapital för de tidiga faserna.

UTM positionerar uppfinningarna närmare en kommersiell marknad

Den traditionella svårigheten att finna riskfinansiering för mycket tidiga skeden hänger erfarenhetsmässigt samman med den tidiga idéns långa avstånd till marknaden. Där UTM sammanför företag med uppfinnare, hamnar också uppfinningen betydligt närmare marknadsrealisation och torde därmed bli betydligt attraktivare för investerare än idag.