



VINNOVA ANALYS
VA 2012:09

UPPFÖLJNING AVSEENDE SVENSKT DELTAGANDE I EUROSTARS



eurostars™

Titel: Uppföljning avseende svenskt deltagande i Eurostars
Författare: Peter Stern & Anders Håkansson - Technopolis group (Faugert & Co Utvärdering AB)
Serie: VINNOVA Analys VA 2012:09 (svensk version av VINNOVA Analysis VA 2012:10)
ISBN 978-91-86517-77-9
ISSN 1651-355X
Utgiven: December 2012
Utgivare: VINNOVA - Verket för Innovationssystem
Darienummer: 2009-02150

VINNOVA stärker Sveriges innovationskraft för hållbar tillväxt och samhällsnytta

VINNOVA är Sveriges innovationsmyndighet. Vår uppgift är att främja hållbar tillväxt genom att förbättra förutsättningarna för innovation och att finansiera behovsmotiverad forskning.

VINNOVAs vision är att Sverige ska vara ett globalt ledande forsknings- och innovationsland som är attraktivt att investera och bedriva verksamhet i. Vi främjar samverkan mellan företag, universitet och högskolor, forskningsinstitut och offentlig verksamhet. Det gör vi genom att stimulera ökat nyttiggörande av forskning, investera långsiktigt i starka forsknings- och innovationsmiljöer och genom att utveckla katalyserande mötesplatser. VINNOVAs verksamhet är även inriktad på att stärka internationell samverkan. Vi fäster stor vikt vid att samspela med andra forskningsfinansiärer och innovationsfrämjande organisationer för större effekt. Varje år investerar VINNOVA ca 2 miljarder kronor i olika insatser.

VINNOVA är en statlig myndighet under Näringsdepartementet och nationell kontaktmyndighet för EU:s ramprogram för forskning och utveckling. Vi är också regeringens expertmyndighet inom det innovationspolitiska området. VINNOVA bildades 1 januari 2001. Vi är drygt 200 personer och har kontor i Stockholm och Bryssel. Generaldirektör är Charlotte Brogren.

I publikationsserien **VINNOVA Analys** publiceras studier, analyser, utredningar och utvärderingar som tagits fram inom eller på uppdrag av VINNOVAs avdelning Verksamhetsutveckling.

I VINNOVAs publikationsserier redovisar bland andra forskare, utredare och analytiker sina projekt. Publiceringen innebär inte att VINNOVA tar ställning till framförda åsikter, slutsatser och resultat. Undantag är publikationsserien VINNOVA Information där återgivande av VINNOVAs synpunkter och ställningstaganden kan förekomma.

VINNOVAs publikationer finns att beställa, läsa och ladda ner via www.VINNOVA.se. Tryckta utgåvor av VINNOVA Analys och Rapport säljs via Fritzes, www.fritzes.se, tel 08-598 191 90, fax 08-598 191 91 eller order.fritzes@nj.se

VINNOVA's publications are published at www.VINNOVA.se

Uppföljning avseende svenskt deltagande i Eurostars

av

Peter Stern & Anders Håkansson – Faugert & Co Utvärdering AB

technopolis_{group}

Faugert & Co Utvärdering AB
Grevgatan 15, 1 tr
114 53 Stockholm
Sweden
T +46 8 55 11 81 00
F +46 8 55 11 81 01
E info@faugert.se www.faugert.se
www.technopolis-group.com

Innehåll

1	Sammanfattning och slutsatser	4
2	Programmet och uppdraget	7
2.1	Vad är Eurostars?	7
2.2	Uppdraget	8
2.3	Rapportens disposition	9
3	Undersökningens resultat	10
3.1	Företagens motiv för deltagande i Eurostars	10
3.2	Erfarenhet	12
3.3	Hinder för utveckling	14
3.4	Förväntade resultat	15
3.5	Samverkan med andra organisationer	16
3.6	Personal anställd för projektet	17
3.7	Resultat och effekter	19
3.8	Eurostars och företagens FoU-behov och –strategier	24
3.9	Om inte stödet från Eurostars funnits	26
3.10	Effektivitet	27
3.10.1	Projektgenomförande	27
3.10.2	Röster om VINNOVAs arbete	27
3.10.3	Synen på Eurostars som program	28
	Bilaga A – Intervjupersoner	29

1 Sammanfattning och slutsatser

Denna rapport presenterar en analys som genomförts via en genomgång av tillgängliga data som samlats in med hjälp av en enkät, samt en fördjupning genom intervjuer med ett urval av deltagare i Eurostars-projekt. Detta har genomförts för att skapa en övergripande bild av vad som åstadkoms i de olika projekten.

Arbetet i detta uppdrag utfördes med hjälp av tillgängliga dokument om Eurostars, analys av insamlade enkätdata och genomförande av intervjuer med deltagare i projekt som ingår eller har ingått i programmet. Underlag i form av den enkät som användes för uppföljningen och data från själva insamlingen har tillhandhållits av VINNOVA. Som komplement till dessa data genomfördes intervjuer med elva projektdeltagare.

För en mycket stor majoritet (90 procent) av deltagarna har utveckling av nya varor eller tjänster utgjort syftet för medverkan i Eurostars. Flertalet har också pekat på utveckling av befintliga varor eller tjänster.

Projektet ger företagen tillgång till finansiella resurser, vilket för ett mindre företag kan handla om relativt sett betydande summor. Extern finansiering för den här typen av verksamhet är svår att komma över på annat sätt än genom den typen av initiativ som Eurostars representerar. Finansieringsmodellen och det generella upplägget passade mycket bra i det läge som man var när projektet startade.

Resultaten från Eurostars beskrivs som både goda och i enlighet med dess övergripande mål att snabbt få ut innovationer på marknaden. Vid sidan av den vara eller tjänst som utvecklats har dessutom flera andra intressanta resultat lyfts fram av de deltagande företagen. Projektet har gett upphov till nya FoU samarbeten och nya kontakter inom akademi och näringsliv för de deltagande företagen. Deltagandet har gett företagen tillgång till teknik och kompetens till vilka små företag normalt inte har tillgång. Personer som från företagen deltagit i projekten har utvecklat sin egen kompetens, och många företag har kunnat rekrytera personal som ett resultat av sin medverkan i Eurostars. Tack vare projektfinansieringen har flera fått resurser att anställa men också att utöka sitt nätverk vilket möjliggjort rekrytering också internationellt. Företag har ökat sin attraktionskraft och fått fler kvalificerade sökanden till utlysta positioner.

Företagsrepresentanter vittnar om Eurostars som ett mycket bra komplement till övriga former av möjliga stöd. Framför allt anses det komplettera andra, större ramprogramprojekt vilka beskrivs som svåra för mindre företag att komma med i. Dessutom anses det kunna passa bäst i ett alldeles speciellt skede i utvecklingen av en produkt eller process. Dessförinnan och därefter kan det finnas andra instrument som är bättre lämpade att hantera den situation företaget befinner sig i med avseende på sin utveckling.

Det förefaller inte ovanligt att företag gör ett slags ”karriär i stödbranschen” genom att först få en ansökan inom ramen för något program bortsållad, och sedan med tiden öka sin kompetens och kvalificera sig för först Forska&Väx, sedan Eurostars och därefter möjligen något annat.

På intervjufrågan om vad som skulle ha hänt med projektet utan stödet från Eurostars sönderfaller svaren i stort sett i två olika kategorier:

- 1 de som innebär att projektet inte alls blivit av utan Eurostars
- 2 de som innebär att projektet blivit av ändå, men inte i samma form eller omfattning, och inte lika fort.

I undersökningen förklarar sig de allra flesta respondenterna nöjda med hur deras projekt har utvecklats. Det har i de flesta fall genomförts av en ändamålsenlig konstellation av aktörer, också med avseende på dess numerär. Samarbetet mellan företagen i de olika projekten förefaller i de flesta fall ha genomförts utan några större problem med konkurrens.

Vissa frågor och problem av juridisk karaktär har emellertid uppstått. Dessa rör rättigheter till resultat och ersättning, och företagen har här kunnat behöva stöd genom antingen rådgivning eller färdigutvecklade avtal mellan ingående parter för tillämpning i programmet.

Även om deltagandet i Eurostars för många är den första erfarenheten av internationella FoU-samarbeten, har de ofta åtminstone någon erfarenhet av att delta i projekt som i någon mån liknar dem som genomförs i Eurostars, inte sällan genom Forska&Väx. För flera av dem har deltagande i Eurostars inneburit ett slags uppväxling i förhållande till vad man haft möjlighet att genomföra innan. Kontakter med samsamarbetsorganisationer i projektet har i nästan samtliga fall funnits innan projektets tillblivelse. Kontakterna har dock ofta genom Eurostars fördjupats.

VINNOVAs insats som nationell samordnare av Eurostars har varit uppskattad av projektdeltagarna. Flera av intervjupersonerna uppger att det var VINNOVA som först uppmärksammade dem på möjligheten att söka stöd inom Eurostars, och de uttrycker också sin uppskattning av VINNOVAs arbete under ansökningsförfarandet. Man anses ha bidragit med bra information och varit ett allmänt stöd med kunskap och erfarenhet om vad som krävs för en bra ansökan.

Eftersom flertalet projekt inte har stött på några betydande problem under projektets genomförande har man inte haft anledning att utnyttja VINNOVAs service i detta avseende. Handläggarna på VINNOVA uppfattas annars generellt vara tillgängliga, kunniga, serviceinriktade och pragmatiska. Flera intervjupersoner är dock oklara över VINNOVAs roll, särskilt i förhållande till Eurostars-sekretariatet. Man uppfattar VINNOVAs roll som dubbel, både en granskande auktoritet och som en sporrande och stödjande funktion.

Rapporteringskraven i programmet uppfattas som rimliga och inte särskilt betungande, men vissa menar att det är olyckligt med dubbel rapportering både till Eurostars och till VINNOVA.

2 Programmet och uppdraget

2.1 Vad är Eurostars?

Eurostars kan beskrivas som en del av verksamheten inom EUREKA, vilket utgör ett samarbetsnätverk med 41 medlemsländer skapat för att främja samarbete mellan företag och forskare in Europa avseende marknadsnära forskning och teknisk utveckling.

Målet för EUREKA är att stärka den europeiska industrins konkurrenskraft på världsmarknaden. I dess olika projekt samarbetar små och stora företag, institutioner och myndigheter från minst två medlemsländer, där deltagarna själva är de som initierar och utformar samarbetet. Sedan starten 1985 har nära 4 000 EUREKA-projekt skapats och godkänts av nätverket.

Förutom de 41 medlemsländerna är också Europeiska Unionen medlem, och representeras av EU-kommissionen. Varje medlemsland i EUREKA har ett nationellt kontor med en ansvarig *National Project Coordinator* (NPC). Ordförandeskapet inom EUREKA roterar mellan medlemsländerna och sekretariatet ligger i Bryssel.

EUREKA är inte en projektfinansierande organisation, utan principen är att respektive deltagare finansierar sin egen del med eventuell hjälp av respektive lands nationella stödmöjligheter.

Det finns fyra olika typer av EUREKA-projekt:

- **Individuella projekt**, där det inte finns några ämnesbegränsningar och deltagarna själva kommer överens om innehåll, ansvar och kostnadsfördelning. Ansökningar till individuella projekt kan göras löpande.
- **Klusterprojekt**, vilka är initierade och ledda av industrin inom vissa strategiska områden.
- **Paraplyprojekt** är ett europeiskt nätverk av nationella experter som bildats för att generera EUREKA-projekt inom ett visst teknikområde, t ex genom att hjälpa till med att finna lämpliga projektpartners.
- **Eurostarsprojekt** som vänder sig främst till små- och medelstora företag (SMF, enligt EUs definition)¹ med egen forskning. Ett forskande SMF tar på sig projektledarrollen och står i egen regi, eller tillsammans med andra forskande SMF, för minst 50 % av projektkostnaderna.

En aning mer detaljer kan man säga att Eurostars är inriktat på marknadsnära FoU-projekt i främst små och medelstora företag (SMF) med egen forskning. Dess

¹ Ett SMF har högst 250 anställda, en årsomsättning på max 50 miljoner euro och ägs till högst 25 procent av ett annat företag.

övergripande mål är att snabbt få ut innovationer på marknaden. Resultaten från projekten i Eurostars ska finnas på marknaden inom två år efter deras genomförande. Den sammanlagda budgeten är cirka 400 miljoner euro, av vilka 100 miljoner euro kommer från EU-kommissionen och resten utgörs av FoU-medel från de europeiska länder som anslutit sig till programmet. Tillsammans med motfinansieringsinsatser från deltagande företag och organisationer beräknas Eurostars omfatta totalt cirka 800 miljoner euro. VINNOVA är den aktör som samordnar Eurostars i Sverige.

För att kvalificera som ett projekt i Eurostars ska det vara marknadsnära och genomföras av aktörer från minst två anslutna länder. Det ska leda till en marknadsintroduktion av en vara eller en tjänst som bygger på innovativ teknik. Det krävs vidare att ett forskande SMF, där minst tio procent av omsättningen går till FoU eller där tio procent av personalen sysslar med FoU, är projektledare samt att det, på egen hand eller tillsammans med andra forskande SMF, står för en verksamhet som svarar mot minst halva projektkostnaden. Men även andra aktörer som t.ex. större företag, universitet och högskolor samt institut har möjlighet att medverka i projekten.

De ansökningar som kommer in till Eurostars utvärderas av en oberoende internationell expertpanel och rankas både med avseende på teknisk innovationsgrad och på marknadspotential. Från ansökan till beslut ska det gå cirka fyra månader. Programmet öppnades i oktober 2007, och löper under sex år. Ansökningar till programmet utvärderas vid två tillfällen varje år.

VINNOVA kan medfinansiera svenska deltagares medverkan i Eurostars-projekt, under förutsättning att insatserna i första hand utgörs av deltagarnas egna arbetsinsatser. SMF kan söka bidrag som motsvarar 50 procent av deras kostnader, större företag kan söka bidrag motsvarande 30 procent av sina kostnader och medverkande universitet, högskolor eller forskningsinstitut kan söka bidrag motsvarande 100 procent av sina kostnader. VINNOVA kan totalt för den svenska delen i ett projekt medfinansiera maximalt 50 procent av kostnaden vid deltagande av SMF, maximalt 40 procent av kostnaden då SMF saknas och maximalt fem miljoner kronor till de svenska deltagarna. Under ett projekts planeringsskede kan resebidrag beviljas för planeringsmöten utomlands. Det begränsas till ett tillfälle, två deltagare samt faktiska rese- och hotellkostnader upp till 25 000 kronor per sökande part.

2.2 Uppdraget

Syftet med analysen som genomförts och presenteras i denna rapport är att via en genomgång av tillgängliga data som samlats in med hjälp av en enkät samt en fördjupning genom att intervjua ett urval av deltagare i Eurostars-projekt, skapa en övergripande bild av vad som åstadkoms i de olika projekt som finansieras inom programmet. Denna rapport till VINNOVA är utformad för att kunna användas för både deskriptiva ändamål och som underlag för överväganden om verksamhetens fortsättning.

Arbetet i detta uppdrag utträttades med hjälp av en genomgång av tillgängliga dokument om Eurostars-programmet, analys av insamlade enkätdata och genomförande av intervjuer med deltagare i projekt som ingår eller har ingått i programmet. Underlag i form av den enkät som användes för uppföljningen och data från själva insamlingen har tillhandhållits av VINNOVA. Inför arbetet planerade vi för genomförande av cirka tio intervjuer med projektdeltagare, i verkligheten genomfördes elva.

Uppdraget har utförts mellan maj och september 2012 av Peter Stern och Anders Håkansson vid Faugert & Co Utvärdering AB, där den förstnämnde fungerat som projektledare. Kontaktpersoner vid VINNOVA har varit Gunnar Sandberg och Kenth Hermansson.

2.3 Rapportens disposition

Resten av framställningen i denna rapport ägnas åt de resultat som framkommit i denna undersökning. Via de frågor som handlar om företagets motiv för och erfarenhet av deltagande i motsvarande projekt, det man ser som de främsta hindren för utveckling, deras förväntningar på resultaten, samverkan med andra organisationer och huruvida personal anställd för att genomföra projektet övergår beskrivningen till att handla om konkreta resultat och effekter, hur väl Eurostars passar in i företagets FoU-strategier, konsekvenserna av att Eurostars inte alls funnits samt, slutligen, något om effektiviteten i programgenomförandet.

Den läsare som är intresserad av att snabbt och övergripande ta del av den samlade beskrivningen av konkreta resultat och effekter från Eurostars, startar med fördel i avsnittet 3.7 Resultat och effekter. Den samlade sammanfattningen och slutsatser från hela rapporten finns i kapitel 1 Sammanfattning och slutsatser.

3 Undersökningens resultat

Redovisningen av resultat följer en tematisk uppläggning, där de relevanta resultaten från enkätundersökningen respektive intervjuerna används för att belysa och diskutera de frågor som undersökningen behandlar.

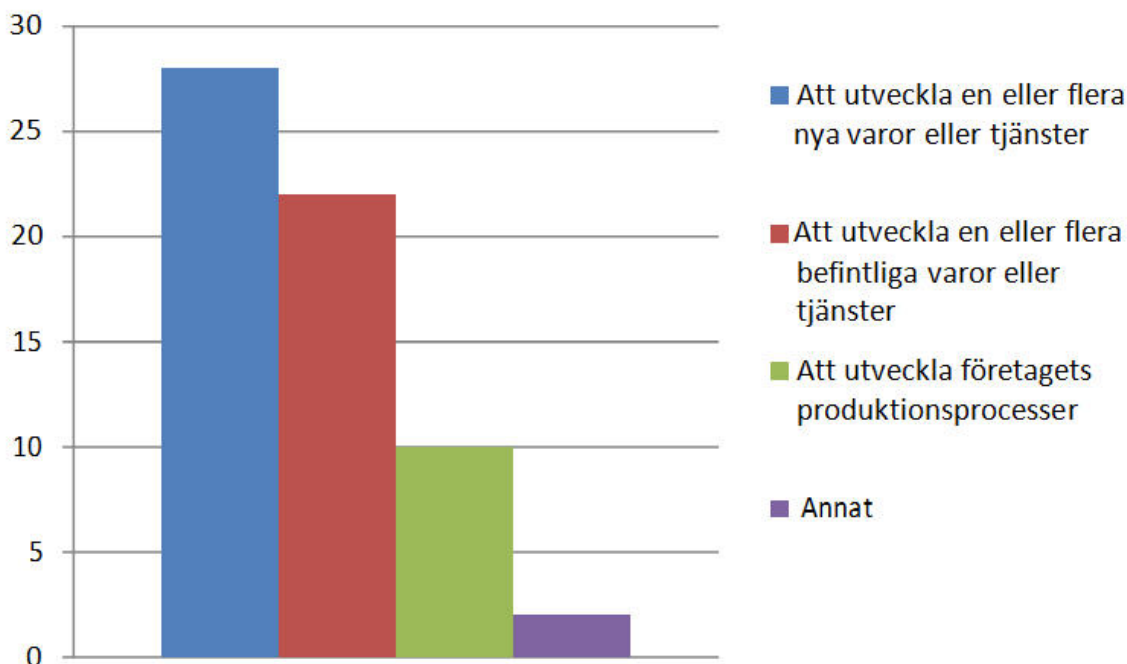
Enkäten skickades till 44 företag som deltagit i ett Eurostars-projekt. Totalt har 32 företag helt eller delvis besvarat enkäten, vilket ger en svarsfrekvens på 73 procent, men dessvärre med ett betydande internt bortfall på mellan 25 och 30 procent per fråga. Detta gör att data saknas för att kunna göra systematiska jämförelser mellan olika grupper, exempelvis olika typer av företag med avseende på storlek, inriktning typ av samverkan etc, eftersom alla eventuella subgrupper blir mycket små. Osäkerheten avseende eventuella samband mellan olika faktorer är därmed också mycket stor.

Byggt på de svar som avgetts i enkätundersökningen går det inte heller att peka på några entydiga eller tydliga mönster. Eventuella hypoteser som kan ha förelegat om samband mellan antalet samarbetsorganisationer och benägenheten att rekrytera, eller mellan företagens förväntningar om resultat och utfallet, är följaktligen inte möjliga att belägga.

3.1 Företagens motiv för deltagande i Eurostars

En mycket stor majoritet (90 procent) av de svarande har i enkäten uppgett att utveckling av nya varor eller tjänster utgjorde syftet för medverkan i programmet. Flertalet har också pekat på utveckling av befintliga varor eller tjänster (andelarna behöver inte summera till 100 procent, eftersom det var möjligt att svara mer än ett alternativ). Det är också 32 procent av de svarande som uppgett att utveckling av företagets produktionsprocesser varit en del av syftet med deras deltagande i Eurostars. Detta framgår av Figur 1 nedan. Den typ av aktiviteter som det handlar om i programmet är inte heller främmande för någon av de tillfrågade, det är hela 97 procent av dem som svarar att deras företag bedrivit någon utveckling av varor, tjänster eller produktionsprocesser (inklusive metoder att tillhandahålla tjänster) under de senaste tre åren.

Figur 1 Företagens syfte med deltagandet i Eurostars. Antal som uppgett olika svarsalternativ



I intervjuerna med företagsrepresentanterna ställdes också frågan om varför man valde att söka pengar i Eurostars, vilket gav upphov till ett antal ganska skiftande svar. Svaren skiljer sig åt beroende var man i företaget befunnit sig i sina egna förlopp med avseende på utveckling av sina produkter (varor och tjänster) eller processer, vilken erfarenhet man haft av deltagande i olika former av FoUoI-program samt hur nätverken sett ut.

Här finns exempelvis företaget som tagit sig an uppgiften ganska förutsättningslöst, samtidigt som de framstår som aktiva:

Vi tog initiativ till att söka stöd för att utveckla en ny produkt och så g Eurostars som en bra möjlighet med rätt inriktning.

Ett annat exempel visar ett aktivt företag med vad som uppenbarligen är god rutin på området, och ganska väl utarbetade kontakter med relevanta partners:

Vi har varit med i två omgångar av Eurostars och just nu så sitter vi och planerar inför en tredje ansökan som vi hoppas kan rendera i ett projekt. [...] Vi har också ganska gott om utländska partners sedan tidigare vilket naturligtvis underlättar det hela för oss. Jag tycker att det är föredömligt enkelt att söka just pengar i Eurostars. Det är inte samma rigida krav som i andra program, det är på flera sätt utformat för småföretag.

I andra fall framstår företaget självt som något mindre aktivt. Det är någon annan som utgör den riktigt drivande parten, och som tagit initiativet till deltagande också för vissa andra partners räkning:

Vi blev kontaktade av ett företag, [namn], angående ett projektförslag som de presenterade för oss. Vet inte hur de hittade oss, möjligen genom [ett forskningsinstitut] som är den andra svenska deltagaren i den andra delen av detta projekt. Vi såg att projektet skulle kunna utveckla vårt kunnande och upplevde det som attraktivt att vara med.

I det förra fallet görs ingen specifik hänvisning till utvecklingen av en produkt eller process, utan deltagandet bygger på en föreställning om en ganska allmän utveckling av företagets kunnande. I andra fall är hänvisningen mycket tydligare med inriktning på utveckling av företagets produkter:

Det handlade om att få mer resurser till utvecklingen av våra produkter. Vi hade en befintlig produkt som vi ville utveckla. Vi såg en möjlighet till att ansöka om projekt som låg inom närområdet av vår produkt för att kunna nyttja den kunskapen vi får där för att implementera i vår egen produkt.

För vissa företag har VINNOVA spelat en betydelsefull roll för deras deltagande:

Vi blev tipsade av VINNOVA om den här möjligheten. Tidigare kända hos VINNOVA från ett förstudieprojekt,

medan det förhållandet inte gäller i andra fall:

För att få hjälp med finansiering. Att genomföra idéerna som vi hade. Det kom från Norge. Det var inte VINNOVA. Det var vår norska partner som skulle göra något ihop. De hade genomfört ett Eurostarsprojekt tidigare.

Några ganska tydliga incitament för att delta i Eurostars framträder. Projektet ger företagen tillgång till finansiella resurser, och för ett mindre företag kan det handla om relativt sett betydande summor. Extern finansiering för den här typen av verksamhet är svår att komma över på annat sätt än genom program som Eurostars. Programmets finansieringsmodell och generella upplägg passade mycket bra i det läge som man var när projektet startade.

3.2 Erfarenhet

I detta avsnitt om företagets erfarenhet av deltagande i internationella samverkansprojekt bygger framställningen främst på uppgifter från de genomförda intervjuerna.

De deltagande företagen har som regel åtminstone någon erfarenhet av att delta i projekt som i någon mån liknar dem som genomförs i Eurostars, inte sällan genom Forska&Väx. För flera av dem har deltagande i Eurostars inneburit ett slags uppväxling i förhållande till vad man haft möjlighet att genomföra innan:

Vi har varit med i projekt inom Forska&Väx men också under Nutek-tiden. Men vi kände att vi inte kom i mål med de svenska projekt som vi deltog i. De var för liten skala för att få det att riktigt lyfta. Vi behövde någonting mer för att komma längre,

eller

Vi jobbar inom [bransch]. Den teknik vi hade i detta specifika fall nådde inte våra prestandamål. Det huvudsakliga målet med projektet var att utveckla produkten så att den nådde upp till den nivån. Vi hade med en kund i projektet och andra samarbetspartners. Vi såg att vi behövde nå en högre prestanda.

Med erfarenheten följer även ett växande nätverk, och kontakter som är eller blivit värdefulla för möjligheten att samverka i denna typ av projekt eller program.

Vi har varit med i ett stort projekt i ramprogrammet och sökt inom några inhemska program. Så vi är inte helt utan erfarenhet. De andra deltagarna kände vi sedan tidigare.

Detta kan ses i kontrast till en situation där företaget snarast befinner sig i början av en utveckling eller karriär som internationellt samverkande kunskaps- och forskningsintensivt företag:

Vi har väldigt liten erfarenhet. Detta är det enda projektet vi har deltagit i. Vi har varit med i någon ansökan tidigare. [Partnern] kontaktade oss angående en ansökan till ett projekt. Vi har haft ett samarbete med dem i en tidigare ansökan. Men vi kände inte dem eller andra deltagare i projektet särskilt väl. [Partnern] har drivit projektet och stod som huvudsökanden.

Ett par utsagor som ytterligare beskriver hur företagets förhållningssätt anpassas till omständigheterna är:

Vårt samarbete inleddes kanske ett år eller två innan projektet startade. Vi har inte så mycket erfarenhet, vi har sökt forska och väx tidigare och inte fått det,

och

Vi har sökt en hel del hos VINNOVA tidigare. Vi kände alla parter väl sedan tidigare. Det blev en ganska enkel projekttid. Det var ganska tydligt med vem som skulle göra vad.

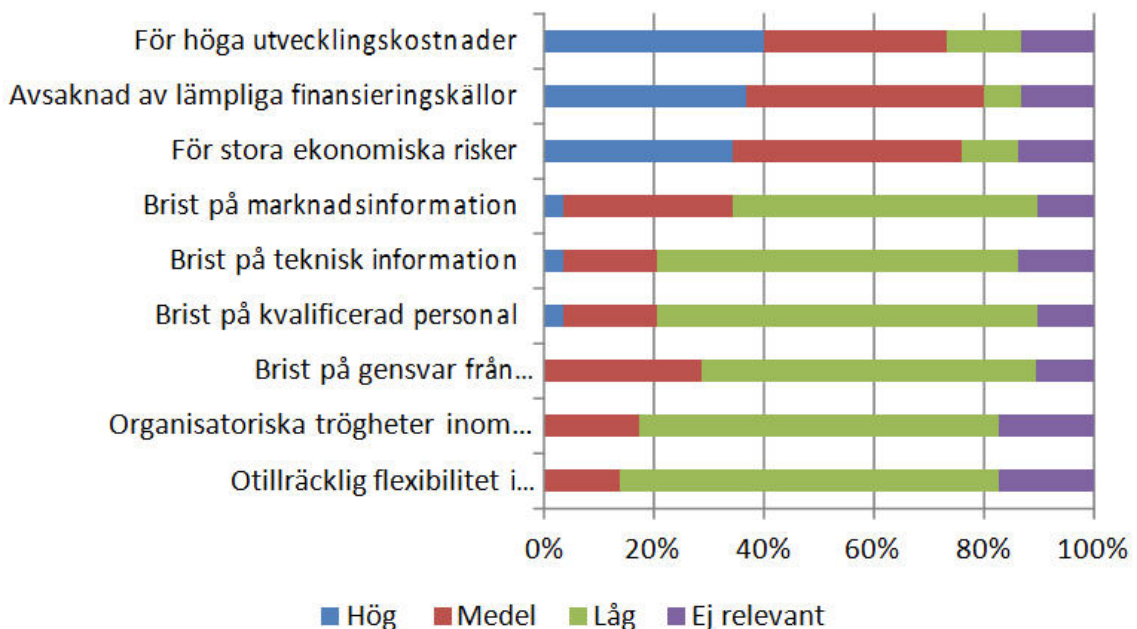
För flertalet företag är deltagandet i Eurostars deras första erfarenhet av internationella FoU-samarbeten, även om de flesta ändå har erfarenhet av inhemska FoU-projekt, främst Forska&Väx. Kontakter med samarbetsorganisationer i projektet har i nästan samtliga fall funnits innan projektets tillblivelse. Kontakterna har dock ofta

fördjupats. Initiativen till projekten har både kommit från de svenska deltagande företagen samt från utländska partners, ibland i ganska tät samverkan. Den part som tagit initiativet till projektet har också som regel varit drivande i utformandet av målen och genomförandet av projektet.

3.3 Hinder för utveckling

De svarande representanterna för företagen har i enkäten också fått ta ställning till vad som utgör betydelsefulla faktorer då man haft svårigheter i utvecklingen av varor, tjänster eller produktionsprocesser. De svarsalternativ man på detta sätt tagit ställning till återfinns i Figur 2, allt från ”för höga utvecklingskostnader” till ”otillräcklig flexibilitet i föreskrifter/standarder”.

Figur 2 Faktorer som utgjort hinder för utveckling av varor, tjänster eller produktionsprocesser. Procentuell andel som uttrycker om faktorn inverkat i hög grad, i medelhög grad, i låg grad eller om den är ej relevant



Av figuren framgår att tre faktorer utmärker sig genom att en mycket hög andel av respondenterna uppger att de i hög utsträckning utgör hinder för utveckling. De faktorer det handlar om är ”för höga utvecklingskostnader”, ”avsaknad av lämpliga finansieringskällor” och ”för stora ekonomiska risker”, vilka alla uppges i hög utsträckning utgöra hinder för utveckling av mer än en tredjedel av de företagsrepresentanter som besvarat frågan.

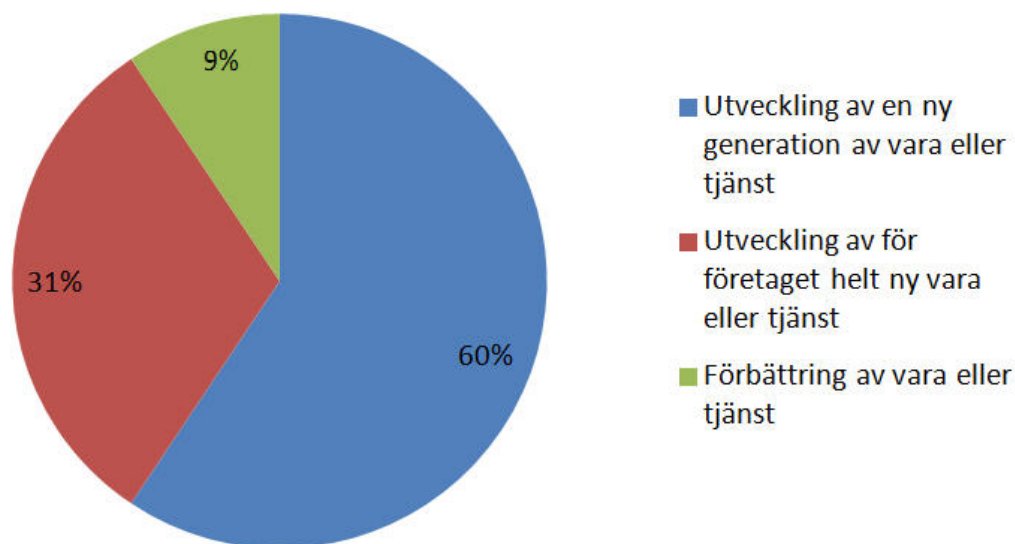
För var och en av dessa, som det förefaller, mest påtagliga hindren för utveckling, är dessutom den andel av de svarande som uppger att de i hög eller medelhög utsträckning utgör hinder större än 70 procent. Övriga faktorer bedöms i väsentligt mindre grad utgöra hinder för utveckling av varor, tjänster eller produktionsprocesser.

3.4 Förväntade resultat

I enkäten har de svarande också ombetts redovisa vad som är det huvudsakliga förväntade resultatet från Eurostars-projektet. Resultatet av detta återfinns i Figur 3, där de andelar som uppgett olika svarsalternativ redovisas. Det är följaktligen 60 procent av de svarande som förväntar sig att projektet leder till utveckling av en ny generation av en vara eller tjänst, medan 31 procent förväntar sig utveckling av en helt ny vara eller tjänst. De resterande 9 procent förväntar sig att projektet resulterar i en förbättring av en befintlig vara eller tjänst (se Figur 3).

Det är alltså ingen av de tillfrågade som uppgett något av de två återstående svarsalternativen; att projektet ska leda till utveckling av nya eller befintliga produktionsprocesser.

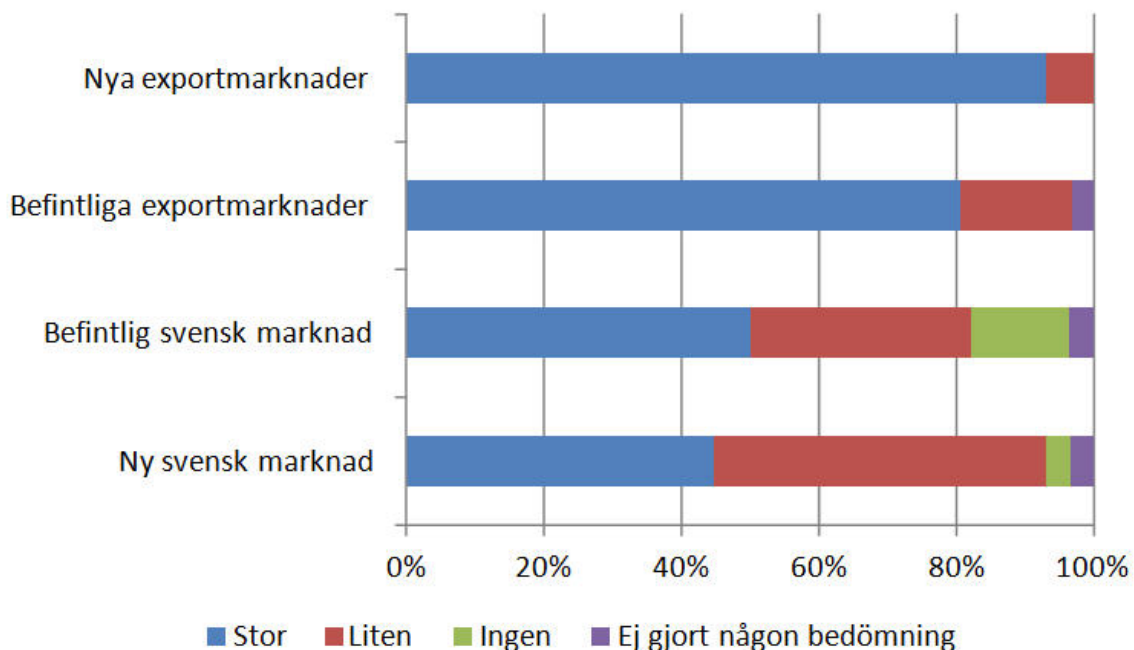
Figur 3 Deltagande företags förväntningar på huvudsakliga resultat från Eurostars- projekt



Svaren på frågan om förväntade resultat skiljer sig alltså markant från den om syftet med företagets deltagande, där nästan en tredjedel av de svarande uppgav att syftet med deltagandet var att utveckla företagets produktionsprocesser. Här är det möjligt att det kan finnas skillnader i föreställningar om vad som kan förväntas inför start av projekten och efter att de startats och det börjar stå klarare vad det är som håller på att hända och vad det är rimligt att uppnå.

I en bedömning av den kommersiella marknadspotentialen för den vara eller tjänst som förväntas bli resultatet av projektet, är det över 90 procent av dem som svarat på enkäten som bedömer potentialen som stor på nya exportmarknader. Drygt 80 procent bedömer att potentialen är stor inom befintliga exportmarknader. Nära 50 procent av respondenterna bedömer att potentialen är stor på en befintlig svensk marknad, medan drygt 40 procent bedömer den som stor på en ny svensk marknad. Allt detta framgår av Figur 4.

Figur 4 Företagens bedömning av den kommersiella potentialen på olika marknader för den produkt som kan bli resultatet av projektet

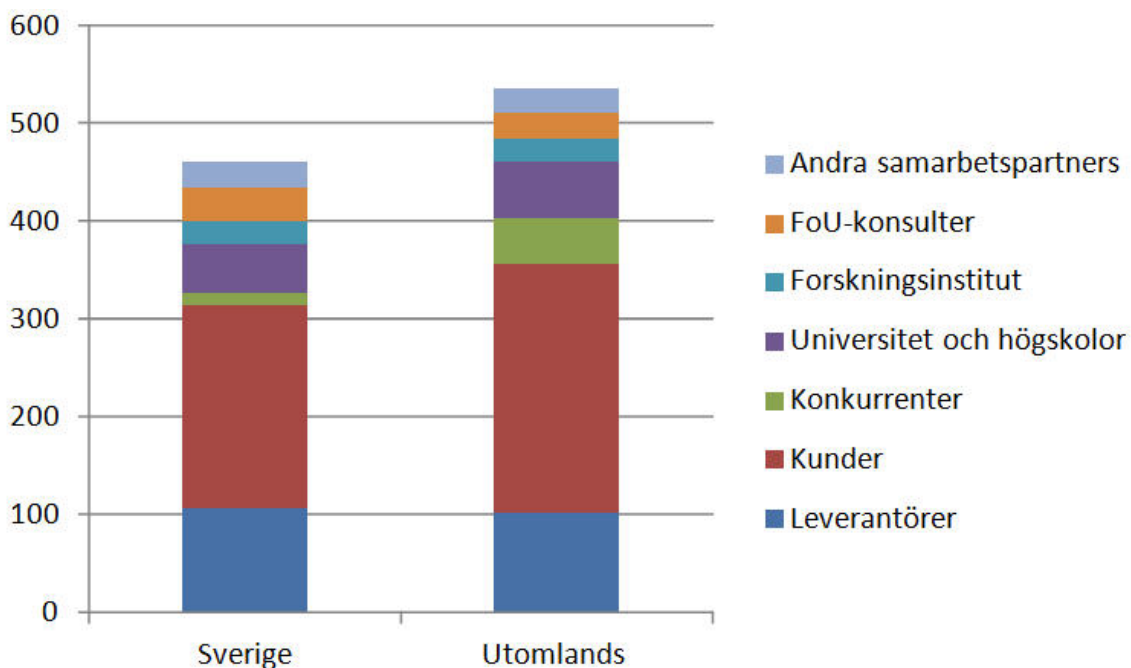


På enkätens fråga om hur den nya varan eller tjänsten relaterar till företagets övriga verksamhet, är det flera företag som menar att den kommer att utgöra en del av deras kärnverksamhet, samtidigt som den bidrar till att bredda eller utveckla deras existerande produktutbud.

3.5 Samverkan med andra organisationer

De företag som deltar i projekten inom ramen för Eurostars förefaller ha en förhållandevis stark tradition av samverkan med andra organisationer. Så många som 97 procent av dem som besvarade den frågan i enkäten uppger att de haft samarbeten med andra organisationer under de tre senaste åren. Sammanlagt 1 021 samarbeten redovisas av de deltagande företagen, 461 i Sverige och 560 utomlands. Dessa fördelar sig på olika typer av samarbetskategorier enligt Figur 5 nedan.

Figur 5 Antal samarbeten fördelat på organisationer i Sverige och utomlands



Av denna figur framgår att fördelningen mellan samarbetskategorier är mycket lika för både svenska och utländska organisationer. De största avvikelserna är att kategorierna "kunder" och "konkurrenter" utgör relativt sett större andelar av de utländska samarbetsparterna, jämfört med de svenska.

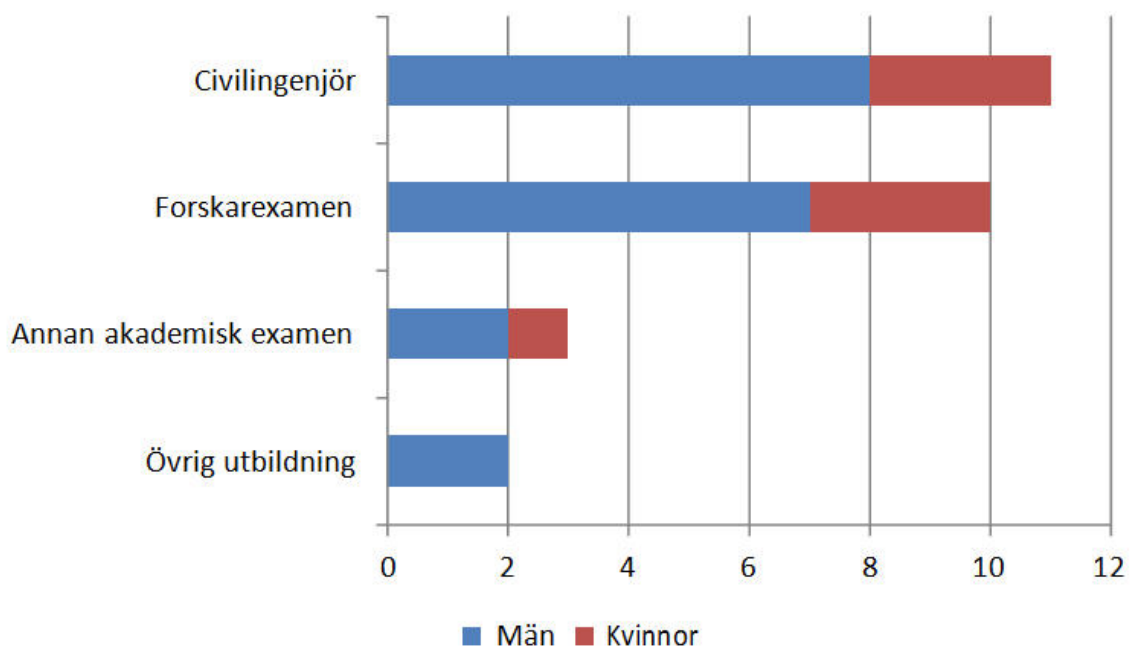
I materialet finns här också en annan smärre avvikelse. Det gäller de företag som uppgett antingen att deras deltagande i Eurostars syftar till att utveckla sina produktionsprocesser eller där syftet varit att utveckla en befintlig produkt, som samtidigt har fler samarbeten med organisationer utomlands. De företag vars syfte har varit att utveckla en ny vara eller tjänst avviker däremot inte från mönstret i Figur 5.

3.6 Personal anställd för projektet

Det är 58 procent av de företagsrepresentanter som svarat på frågan som uppger att ny personal anställts för att arbeta i projektet. Totalt är det 26 personer som anställts för detta, sju kvinnor och 19 män, och av dessa har 14 personer, varav fyra kvinnor, fått fast anställning. I Figur 6 syns hur utbildningsnivån fördelas bland dem som anställts för att arbeta i projekten.

En övervägande majoritet av de nyanställda har antingen en civilingenjörsexamen eller en forskarexamen (sammanlagt 80 procent). Bland personer med dessa examina återfinns också alla kvinnor som anställts, utom en som har en annan typ av akademisk examen.

Figur 6 Typ av examen fördelat på de personer som anställts för att arbeta i projekt



Det går inte att se något tydligt samband mellan benägenhet att nyanställa i samband med genomförandet av projektet och några andra omständigheter, exempelvis att företaget har ett större antal samarbeten med andra organisationer, i Sverige eller utomlands.

3.7 Resultat och effekter

Resultatet från den enkätfråga som handlar om vilka typer av resultat som uppnåtts i Eurostars-projektet finns i Figur 7.

Figur 7 Hittills uppnådda resultat i Eurostars-projekten enligt enkäten. Stapeln visar antalet svar per svarsalternativ



En mycket viktig omständighet att hålla i minnet i tolkningen av dessa resultat är att 90 procent av respondenterna uppgett svarsalternativet "Projektet är fortfarande under utveckling". Det framstår därmed som extra tydligt att enkätsvaren inte reflekterar några slutresultat från projekten som ingår i programmet, utan i de flesta fall handlar det om en indikation på vad som hittills uppnåtts. De svarande har också kunnat uppge mer än ett svarsalternativ.

Sex av respondenterna uppger att resultatet från projektet innebär att företaget har förbättrat sina produktionsprocesser eller metoder för att tillhandahålla tjänster. I fem fall har minst en vara redan marknadsintroducerats, och i två fall minst en tjänst. Två representanter för de svarande företagen menar att resultatet från projektet inte har kunnat användas, medan fyra pekar på något annat resultat än de färdiga svarsalternativen.

I de öppna svaren från respondenterna framkommer ännu fler beskrivningar som inte fanns bland de fasta svarsalternativen i enkäten. Resultaten är därmed fler, och också av en annan karaktär, än de som finns i Figur 7. Några exempel ges av följande citat:

Eurostars finansieringen har för [Företagsnamn] inneburit att vi kunnat stärka företagets kompetens inom forskning och utveckling. Vi har utvecklat mjukvara som kan komma att ligga till grund för nya produkter,

Eurostars har inneburit en avsevärd kvalitetsförbättring och ett klart ökat marknadsfokus för företaget. Det har också inneburit att ett intimt samarbete med [Företagsnamn] har kunnat byggas upp. Samarbetet kommer leda till nya intressanta produkter utanför ramen för eurostarsprogrammet i framtiden,

eller

Finansieringen har möjliggjort arbete på ett område som vi annars fått lämna till andra att arbeta med. Då hade vi hamnat i en omöjlig konkurrenssituation från början eftersom branschen är mycket nischad och det finns bara plats för ett fåtal aktörer.

Respondenterna lyfter också gärna fram resultat som är betydelsefulla för utvecklingen av deras nätverk respektive en allmän kunskaps- och kompetenshöjning:

Projektet har lett till att vi kommit i kontakt med flera kompetenta personer på företag som vi initialt inte kände till/arbetade med. Detta gäller såväl underleverantörer och utövare av olika tjänster. Dessa kontakter har bidragit till att ta projektet framåt. Kompetensen inom företaget har höjts som ett resultat av projektet,

Genom Eurostars har företaget fått möjlighet till att utöka sitt nätverk och samtidigt etablera ett unikt test som kommer att ha stor betydelse för företagets fortsatta utveckling,

eller, som en av de mer värtaliga respondenterna, med intresse också för flexibilitet och lyhördhet, uttrycker det:

Projektet har inneburit en större insikt inom teknologi som normalt sätt är reserverat större företag och mer högteknologiska företag. Projektet har visat att teknik kan få andra användningsområden och all forskning driver produkter/tjänster framåt men kanske inte på det sättet som du själv anser att det borde. Misstag i ett projekt kan leda till stor framgång i ett annat. Är man lyhörd för testresultat och villig att prova och följa varje spår som dyker upp kanske resultatet finns där du inte förväntade dig från början. Ett projekt som Eurostars med flera inblandande där många inte är så "låsta" har stora fördelar. Med resurser som vi som litet företag idag inte har för analyser så kan man få en större förståelse som i sin tur driver all utveckling framåt. Man blir vidare i sitt synsätt och mer öppen för att anlita institut och de akademiska bitarna i framtiden.

Betydelsen av möjligheten att anställa någon med specifik kompetens för att arbeta i projektet illustreras av följande:

Vi har kunnat anställa en kemist med doktorsgrad som jobbar 100 procent med utveckling. Samarbete med potentiella kunder underlättas eftersom vi diskuterar forskning och utveckling. Vi fick bra kontakt med tillverkare av [produkt] både i Sverige och utomlands, detta underlättar målinriktad forskning.

Förtjänsten i detta fall handlar dels om förvärvandet av kunskap och kompetens till företaget, men också vad den kom att betyda för både kontakterna med andra relevanta aktörer och inriktningen på den fortsatta verksamheten.

I intervjumaterialet har de svarande lämnat ännu mer nyanserade beskrivningar av sina resultat och vad som utgör framgångar av olika slag, även om de inte alltid uppnått alla mål enligt sina förväntningar. Följande utsaga innehåller flera av dessa dimensioner:

Detta projekt är verkligen en framgång. Vi har publicerat saker. Däremot har vi inte fått till något patent på grund av juridiskt krångel. Svårt att få det. Det som vi har utvecklat bygger på en produkt som vi hade sedan tidigare. Jag har blivit inbjuden att hålla föredrag i USA, Kanada, Norge Tyskland. Det börjar sprida sig. Större företag som knackar på dörren, som vill licensiera vår produkt. Vi har anställt en ny person på heltid. Så vi har fördubblat arbetsstyrkan (från en till två). Vi har även personer som projektanställs och vi anlitar olika underleverantörer.

En bild som inte är helt ovanlig är att projektet spelat en viktig roll, men att verksamheten i det i sig inte varit tillräcklig för att hinna genomföra hela den önskade utvecklingen, enligt följande:

Vi nådde inte ända fram. Vi kom tre fjärde delar fram. Men sen har vi kompletterat med egen forskning efter projektets slut för att få fram den produkt vi ville ha. Vi har stärkt vår profil och vårt varumärke. Vi kan beskriva våra problem på ett mer vetenskapligt och komplett sätt. Vi har fått en ökad trovärdighet gentemot våra kunder. Universitetskontakterna har varit väldigt lyckat. Vi jobbar väldigt nära med KTH. Vi har fortlöpande examensarbeten och försöker få till en industridoktorand. Vi drev också projektet vidare med annan finansiering. Det har skett rekrytering. Vi har plockat in konsulter för alla möjliga tjänster. Inte bara tack vare projektet dock.

I andra fall var arbetet inriktat på att åstadkomma saker på ännu längre sikt. Projektet i sig kunde inte förväntas leda direkt till utvecklingen av en produkt eller process, utan snarare till att ytterligare aktiviteter sattes igång, i detta fall också via etablering av rätt sorts kontakter:

Vi har fått utökade kontakter inom konsortiet, men också externa. Kontakter med universitet i både Norge och England. Vi rekryterade personal som har arbetat i projektet men de har varit anställda på projektbasis och har inte av olika anledningar lett vidare till en fast anställning. I ursprungsplanen skulle projektet leda fram till att en klinisk studie skulle kunna sätta igång. Det var en av målsättningarna Där är vi nu och den logiska följderna är att vi drar igång den studien.

Ytterligare en variant är då produkter funnit vägen ut på marknaden redan innan projektet ens är slutfört. Omständigheterna måste i dessa fall sannolikt betraktas som någorlunda exceptionella, vilket följande citat också måste anses illustrera:

Vi blev så högt rankade i den utvärdering som gjordes av projekten. Det gav oss en extra sporre. Experter har granskat vår ansökan och blivit imponerade. Akademiska kontakter har utvecklats gentemot Chalmers framförallt. De är vissa hårdvaruprodukter som har funnit sin väg ut på marknaden redan nu tack vare ett skriande behov. Och vi är bara halvvägs in i projektet. Vi har startat en viss produktion och där har det kommit in ett par stycken personer och nu har vi anledning att öka personalstyrkan framgent. Det är bara en del av vad som kommer att komma. Vi har en unik kompetens och så som området [...] utvecklar sig så kommer det att bli värdefullt.

För de deltagande företagen finns också den aspekt som innebär att möjliggöra satsningen på utveckling, rent finansiellt. Ur deras perspektiv innebär deltagandet i Eurostars-projektet en uppväxling av de egna medlen:

Initialt hade vi inte extern finansiering. Då kunde vi bara jobba med utvecklingen "när vi hade råd". Med extern finansiering så kunde vi ha en person som jobbade minst halvtid i projektet. Produkten är väldigt nära marknadsintroduktion. De första kliniska testerna ska göras nu, vi har avtal med ett sjukhus i Göteborg. Det som återstår är att få fram kapital för att bygga upp en tillverkning. Det svenska patentet är färdigt. Vi har patent på väg i flera länder och designskydd i ytterligare några länder. Vi har lagt säkert 700 000 av egna pengar på att skydda produkten.

Flera företagsrepresentanter som deltar eller deltagit i projekt där resultatet inte ännu blivit en produkt som kan lanseras på marknaden, beskriver ändå hur landvinningarna inom projektet utgör steg på vägen. De kan också redogöra för vad de uppfattar som nästa steg, samt vilka möjligheter och hinder de står inför. Det går också att förstå att vägen inte alltid är helt spikrak, utan att det till och med stundtals handlar om att ta två steg framåt och ett tillbaka:

Huvudprodukten ligger hos startup-företaget i England. Den utrustningen kan inte betraktas som redo för marknaden. Den behöver konstrueras om innan det är en färdig produkt. Det räknar vi med att vi kan gå vidare med

genom egen finansiering. Att vi får ett utvecklingsuppdrag från [Företagsnamn]. Vi hoppas också kunna använda detta projekt som en referens för att få andra utvecklingsprojekt. Vi hoppas också att projektet leder att vi får ta emot andra åtagande mot [företaget]. Vi har en idé om ett patent. Men det tänker vi inte släppa till [företaget] förrän vi vet att de kommer fortsätta att gå vidare med oss. Vi har haft mest kontakter med [ett forskningsinstitut] och [företaget]. De andra företagen har legat lite för långt ifrån vår huvudverksamhet så där har vi inte haft så mycket nytta av att utveckla vårt nätverk. Så det är både ja och nej. Vi hade kanske velat få ut mer av nätverksbyggande. Vi har rekryterat en person som vi projektanställde. Han fungerade tyvärr inte,

och

Vi har fått kontakter på marknadssidan. Kontakter med möjliga kunder. Vi hade redan ett patent sen innan. På vägen har vi lämnat in patentansökan. Vi har också gett upp en ansökan. Vi har publicerat och åkt på konferenser. Nya projekt absolut! Men kanske inte med dessa företag. Det är ganska naturligt när man utvecklar någon basteknologi. Innan man har kommit hela vägen fram till en kommersiell produkt så är det massa steg där det väcks idéer till nya projekt. Det är helt naturligt.

Även i intervjumaterialet framkommer att projektens bidrag till att skapa nätverk betraktas som betydelsefulla. I följande utsaga beskrivs det som ”mjuka’ resultat”:

Utöver produkten som har utvecklats så har det på köpet uppstått en del andra ”mjuka” resultat. Vi har fått ett utbyte med människor från det företag som vi samarbetade med. Själva upplägget, två eller fler företag inom Europa, är en smart idé för att göra Europa mindre. Just Israel är sitt eget lilla kluster på området datasäkerhet. Det är väldigt tätt med IT-säkerhetsföretag. Det bygger vårt kontaktnät. Och är väldigt meriterande för oss att visa på ett sådant samarbete. Inte rekryterat specifikt för projektet. Men vi har rekryterat och projektet var en delförklaring till det beslutet.

I andra delar av intervjumaterialet fokuserar respondenterna på det som är programmets konkreta mål och lämnar svar i linje med enkätens fasta svarsalternativ, vare sig de ser sig som delaktiga i nya FoU-projekt i framtiden eller ej:

Den främsta vinsten som vi ser det är att vi har uppnått teknikförbättringar på vår befintliga produkt. Vi har kunnat hämta kunskaper ur projektet som vår produkt har dragit nytta av. Nya FoU-projekt är inget vi fokuserar på. Det är väldigt beroende av vad projektet innebär. De kontakter som vi har fått genom projektet har vi tyvärr inte haft så mycket nytta av.

och

De målsättningar som vi har satt upp är vi på god väg att nå. Det har lett till bättre vetenskapliga resultat. Det norska företaget har kunnat modifiera sin produkt utefter det som projektet hittills har visat vilket har lett till en förbättring av produkten. Även det svenska företaget har kunnat nyttja resultaten. Kontakterna mellan akademi och företag har stärkts genom samarbete utifrån olika frågeställningar, utveckling av programvara. Det finns även andra forskargrupper som har sett det vi har gjort och kommer att gå vidare med det. Vi kommer definitivt att fortsätta, resultaten är så pass intressanta, bättre än vi hade förväntat oss.

Sammantaget ges en bild där resultaten från programmet är både goda och i enlighet med dess övergripande mål att snabbt få ut innovationer på marknaden. Vid sidan av den vara eller tjänst som utvecklats har dessutom flera andra intressanta resultat lyfts fram av de deltagande företagen. Projektet har gett upphov till nya FoU-samarbeten och nya kontakter inom akademi och näringsliv för de deltagande företagen.

Deltagandet har gett företagen tillgång till teknik och kompetens till vilka små företag normalt inte har tillgång. Personer som från företagen deltagit i projekten har utvecklat sin egen kompetens, och många företag har kunnat rekrytera personal som ett resultat av sin medverkan i Eurostars. Tack vare projektfinansieringen har flera fått resurser att anställa men också att utöka sitt nätverk vilket möjliggjort rekrytering också internationellt. Företag har ökat sin attraktionskraft och fått fler kvalificerade sökanden till utlysta positioner.

3.8 Eurostars och företagens FoU-behov och –strategier

De företagsrepresentanter som uttalat sig i intervjumaterialet vittnar om Eurostars som ett mycket bra komplement till övriga former av möjliga stöd. Som beskrivs ovan är det flera av företagen som har erfarenhet av andra program, så de har något att jämföra med. Eurostars anses följaktligen komplettera andra, större ramprogramprojekt vilka beskrivs som ”hopplösa för ett litet företag som oss att komma med i”.

Programmet uppges fungera mycket väl ihop med den FoU-strategi och de FoU-behov som företagen har:

Det passar väldigt bra in och det kom väldigt rätt i tiden ur vårt perspektiv. Vi har varit ganska ensamma på marknaden. Utan projektstödet hade det dragit ut på tiden och vi hade förlorat värdefull tid. Utvecklingen går fort i denna bransch. På två år så har det hänt enormt mycket. Vi har startat upp tillverkning av vissa delar. Jag har suttit i andra projekt tidigare och de har varit långsammare och mer grundläggande. Detta projekt har ett driv ut mot marknaden. När jag läste igenom kriterierna så tyckte jag att det passade precis för ett företag som vårt.

Det finns skillnader i uppfattningar mellan företagen om vad som egentligen utgör programmets främsta förtjänster. En del av dessa skillnader förefaller hänga ihop med

skillnader i just FoU-strategi eller -behov. De följande två citaten illustrerar just detta. Märk väl, emellertid, att båda respondenterna är mycket nöjda, om än på litet olika grunder:

Det passar bra in. Med rätt projekt så är det jättebra. Projektet måste ha en viss forskningshöjd. Vi har varit med i en del andra projekt inom helt olika branscher men då har det ofta varit i samverkan med någon högskola eller universitet.

och

För hos har upplägget och storleken på projekten passat utmärkt. Mindre pengar till fler är bättre enligt min uppfattning som entreprenör. Det går väldigt mycket pengar till få annars. Det kanske begränsar vilka projekt som hamnar under Eurostars. Men de flesta borde kunna åstadkomma ganska mycket för pengarna. Annars är man nog lite rund om midjan.

Eurostars beskrivs dessutom som ett program som kan passa bäst i ett alldeles speciellt skede i utvecklingen av en produkt eller process. Dessförinnan och därefter kan det finnas andra instrument som är bättre lämpade att hantera den situation företaget befinner sig i med avseende på sin utveckling. Det förefaller inte ovanligt att företag gör ett slags "karriär i stödbranschen" genom att först få en ansökan inom ramen för något program bortsållad, och sedan med tiden öka sin kompetens och kvalificera sig för först Forska&Väx, sedan Eurostars och därefter något annat. På frågan om Eurostars passar in i den egna FoU-strategin svarar följaktligen ett företag:

Både och. Det passar ganska bra för det upplägget som vi har haft nu. Den fasen vi var i som företag när vi sökte. Då hade vi den huvudsakliga produktutvecklingen redan klar och vi hade inte pengar att gå vidare själva. Som vi ligger nu så är det svårare att hitta ett Eurostars-projekt som passar oss. Vi har andra behov. Nästa steg är att göra kliniska studier. Det vill man helst göra "i fred" av konkurrensskäl. Det är också dyrare vilket gör att vi behöver mer pengar än vad som finns tillgängligt i Eurostars.

Det är emellertid viktigt att också påpeka att andra företag genomgår andra typer av utveckling, som inte framstår som riktigt lika rak och kumulativ, vilket framgår av följande:

Jag är inbjuden att vara med i några större EU-projekt. De är mycket större och mer komplexa. Man känner inte alla som man gör affärer med. Det har känts bra med Eurostars. Storleken är lagom. Och även rapportmässigt känns det enklare. Medfinansiering för små företag är en ganska svår bit. Under överskådlig tid så skulle vi inte ha så stora möjligheter att ta något mer projekt som det är nu.

3.9 Om inte stödet från Eurostars funnits

På intervjufrågan om vad som skulle ha hänt med projektet utan stödet från Eurostars sönderfaller svaren i stort sett i två olika kategorier;

- 1 de som innebär att projektet inte alls blivit av utan Eurostars,
- 2 de som innebär att projektet blivit av ändå, men inte i samma form eller omfattning, och inte lika fort.

Detta uttrycks på olika sätt av de svarande. I den förra kategorin, där projektet sannolikt inte blivit av utan stödet, är man mer eller mindre säker på sin sak:

Inte blivit av.

eller

Utan Eurostars hade projektet inte blivit av, åtminstone inte genomförts på samma sätt. I vilket fall så hade det varit i avhängigt av extern finansiering.

och

Jag tror inte det hade blivit av. Den input vi har är viktig för dem. Och Samarbete Akademi – företag kräver denna typ av finansiering för att komma till stånd.

Den senare kategorin respondenter, som bedömer att projektet blivit av ändå i någon form, uttrycker sig också med olika grad av säkerhet:

Det hade blivit av men i en annan omfattning och vi hade inte satsat så mycket eget kapital,

Vi hade kanske inte startat projektet just nu men det hade genomförts i någon form ändå,

och

Vi skulle ha utvecklat vår produkt ändå men på något annat sätt.

En variant av bedömda konsekvenser är den där tiden spelar en något större roll:

Produkten fanns sedan tidigare men vi har gått längre. Utan stödet från Eurostars hade allting tagit mycket längre tid. Vi hade inte haft den möjlighet vi har nu att inleda ett samarbete med en meriterad [utländsk] forskningsmiljö,

Tveksamt. Det hade definitivt tagit längre tid. Tryggheten att ha VINNOVA med sig,

eller

Det hade funnits på papper, men det hade inte kommit så långt som det har gjort nu.

Och slutligen har vi bedömningen som kanske egentligen utgör det totala mellantinget mellan dessa två huvudsakliga svarskategorier:

Det hade inte genomförts inom överskådlig framtid.

3.10 Effektivitet

3.10.1 Projektgenomförande

I intervjumaterialet förklarar sig de allra flesta respondenterna nöjda med hur deras projekt har utvecklats. Det har i de flesta fall genomförts av en ändamålsenlig konstellation av aktörer, också med avseende på dess numerär, ”hade det varit fler företag med så hade projektet varit svårare att genomföra”. Samarbetet mellan företagen i de olika projekten förefaller i de flesta fall ha genomförts utan några större problem med konkurrens.

Det har emellertid uppstått vissa frågor och problem av juridisk karaktär, som rör rättigheter till resultat och ersättning, där företagen hade kunnat behöva stöd genom antingen rådgivning eller färdigutvecklade avtal mellan ingående parter för tillämpning i programmet. Engagemanget har inte heller varit lika stort hos alla deltagare i programmet, vilket åtminstone delvis kan antas hänga ihop med att man i enlighet med beskrivning ovan varit olika med avseende på vem som tagit initiativ och vem som varit drivande i projektet.

3.10.2 Röster om VINNOVAs arbete

I egenskap av nationell samordnare av Eurostars har VINNOVAs insats rönt stor uppskattning hos projektdeltagarna. Flera av intervjupersonerna uppger att det var VINNOVA som först uppmärksammade dem på möjligheten att söka stöd inom Eurostars, och de uttrycker också sin uppskattning av VINNOVAs arbete under ansökningsförfarandet. Man anses ha bidragit med bra information och varit ett allmänt stöd med kunskap och erfarenhet om vad som krävs för en bra ansökan.

Eftersom flertalet projekt inte har stött på några betydande problem under projektets genomförande har man inte haft anledning att utnyttja VINNOVAs service i detta avseende. Handläggarna på VINNOVA uppfattas annars generellt vara tillgängliga, kunniga, serviceinriktade och pragmatiska.

Flera intervjupersoner är dock oklara över VINNOVAs roll, särskilt i förhållande till Eurostars-sekretariatet. Man uppfattar VINNOVAs roll som dubbel, både en grant-skande auktoritet och som en sporrande och stödjande funktion. Rapporteringskraven i programmet uppfattas som rimliga och inte särskilt betungande, men vissa menar att det är olyckligt med dubbel rapportering både till Eurostars och till VINNOVA.

3.10.3 Synen på Eurostars som program

Som ett slags avslutande och övergripande beskrivning av projektdeltagarnas syn på Eurostars som program kan det sägas att många av de deltagande företagen uppskattar det tydliga fokus som finns inom programmet på produktutveckling och tillämpad forskning. Programmet svarar på ett bra sätt mot de behov av FoU-stöd som de aktuella företagen har.

Att bli beviljad medel och att rankas högt ses som en bekräftelse på att projektidén är intressant, vilket ger en extra sporre till deltagarna. En ofta återkommande synpunkt är att en förutsättning för att driva ett lyckat projekt är att projektdeltagarna känner varandra sedan tidigare. Ett litet företag, utan omfattande internationella erfarenheter eller meriter, kan hamna i ett utsatt läge när det skall skrivas juridiska avtal mellan företag och andra organisationer från olika länder, och därmed behöva stöd i sådana sammanhang.

Bilaga A – Intervjupersoner

Dan Axelsson, Cinside AB

Göran Bergqvist, Advanced Technology Solutions Scandinavia AB

Per Kaijser, Scandinavian Centriair AB

Joakim Karthäuser, SiOx Machines AB

Anders Kjellander, BlockMaster AB

Thorleif Lavold, Biomotif AB

Arne Puhasmägi, Nordic Medcom AB

Anders Sivard, BitSim AB

Sven-Erik Strand, Lunds Universitet

Björn Sundman, PicSearch AB

Johannes Swartling, SpectraCure AB

VINNOVAs publikationer

December 2012

För mer info eller för tidigare utgivna publikationer se WWW.VINNOVA.SE

VINNOVA Analys VA 2012:

- 01 Impact of innovation policy - Lessons from VINNOVA's impact studies. *För svensk version se VA 2011:10*
- 02 Lösningar på lager - Energilagringstekniken och framtidens hållbara energiförsörjning
- 03 Friska system - eHälsa som lösning på hälso- och sjukvårdens utmaningar
- 04 Utan nät - Batterimarknadens utvecklingsmöjligheter och framtida tillväxt
- 05 Sveriges deltagande i sjunde ramprogrammet för forskning och teknisk utveckling (FP7) - Lägesrapport 2007 - 2011. *Finns endast som PDF*
- 06 Företag inom fordonsindustrin - Nationella, regionala och sektoriella klusterprofiler som underlag för analys- och strategiarbete
- 07 Svensk Life Science industri efter AstraZenecas nedskärningar. *Finns endast som PDF*
- 08 EUREKA Impact Evaluation - Effects of Swedish participation in EUREKA projects
- 09 Uppföljning avseende svenskt deltagande i Eurostars. *För engelsk version se VA 2012:10. Finns endast som PDF*
- 10 Follow-Up of Swedish Participation in Eurostars. *För svensk version se VA 2012:09. Finns endast som PDF*

VA 2011:

- 01 Smart ledning - Drivkrafter och förutsättningar för utveckling av avancerade elnät
- 02 Framtid med växtverk - Kan hållbara städer möta klimatutmaningarna?
- 03 Life science companies in Sweden including a comparison with Denmark
- 04 Sveriges deltagande i sjunde ramprogrammet för forskning och teknisk utveckling (FP7) - Lägesrapport 2007-2010, fokus SMF. *Finns endast som PDF. För kortversion se VA 2011:05*
- 05 Sammanfattning Sveriges deltagande i FP7 - Lägesrapport 2007-2010 - Fokus SMF. *Kortversion av VA 2011:04*
- 06 Effektanalys av forskningsprogram inom material från förnyelsebara råvaror

- 07 Effektanalys av starka forsknings- & innovationssystem. *Finns endast som PDF. För kortversion se VA 2011:08*
- 08 Sammanfattning - Effektanalys av starka forsknings- & innovationssystem. *Kortversion av VA 2011:07*
- 09 Samarbete mellan Sverige och Kina avseende vetenskaplig sampublicering - aktörer, inriktning och nätverk. *Finns endast som PDF*
- 10 När staten spelat roll - lärdomar av VINNOVAs effektstudier. *För engelsk version se VA 2012:01*

VA 2010:

- 01 Ladda för nya marknader - Elbilens konsekvenser för elnät, elproduktionen och servicestrukturer
- 02 En säker väg framåt? - Framtidens utveckling av fordonssäkerhet
- 03 Svenska deltagandet i EU:s sjunde ramprogram för forskning och teknisk utveckling - Lägesrapport 2007 - 2009. *Finns endast som PDF. För kortversion se VA 2010:04*
- 04 SAMMANFATTNING av Sveriges deltagande i FP7 - Lägesrapport 2007 - 2009. *Kortversion av VA 2010:03*
- 05 Effektanalys av stöd till strategiska utvecklingsområden för svensk tillverkningsindustri. *För kortversion på svenska respektive engelska se VA 2010:06 och VA 2010:07*
- 06 Sammanfattning - Effektanalys av stöd till strategiska utvecklingsområden för svensk tillverkningsindustri. *Kortversion av VA 2010:05, för engelsk kortversion se VA 2010:07*
- 07 Summary - Impact analysis of support for strategic development areas in the Swedish manufacturing industry. *Engelsk kortversion av VA 2010:05, för svensk kortversion se VA 2010:06*
- 08 Setting Priorities in Public Research Financing - context and synthesis of reports from China, the EU, Japan and the US
- 09 Effects of VINNOVA Programmes on Small and Medium-sized Enterprises - the cases of Forska&Väx and VINN NU. *För svensk kortversion se VA 2010:10*
- 10 Sammanfattning - Effekter av VINNOVA-program hos Små och Medelstora Företag. Forska&Väx och VINN NU. *Svensk kortversion av VA 2010:09*

- 11 Trämanufaktur i ett uthålligt samhällsbyggande - Åtgärder för ett samverkande innovationssystem. *Finns endast som PDF*

VINNOVA Information VI 2012:

- 02 Så blir Sverige attraktivare genom forskning och innovation - VINNOVAs förslag för ökad konkurrenskraft och hållbar tillväxt till regeringens forsknings- och innovationsproposition
- 03 Idékatalog - Sociala innovationer för äldre
- 04 Innovation i offentlig upphandling - Ett verktyg för problemlösning
- 05 Årsredovisning 2011
- 06 *UTGÅR, ersätts av VI 2012:15*
- 07 Din kontakt till EU:s forsknings- och innovationsprogram
- 08 Uppdrag att stärka det svensk-kinesiska forsknings- och innovationssamarbetet. *Finns endast som PDF*
- 09 Projektkatalog eTjänster. Slutkonferens - summering och reflektioner
- 10 Hållbara produktionsstrategier samt Tillverkning i ständig förändring - Projektkatalog 2012
- 11 VINNVÄXT
- 12 Effekter av innovationspolitik - Tillbakablickar och framtidsperspektiv
- 13 Banbrytande IKT - Projektkatalog
- 14 Smartare, snabbare, konvergerande lösningar - Projektkatalog inom området IT och Data/ Telekommunikation i programmet Framtidens kommunikation
- 15 Fordonsstrategisk forskning och innovation för framtidens fordon och transporter
- 16 Utmaningsdriven innovation - Samhällsutmaningar som drivkraft för stärkt tillväxt
- 17Handledning för insatser riktade mot tjänsteverksamheter och tjänsteinnovation. *Finns endast som PDF*

VI 2011:

- 01 Framtidens personresor - Projektkatalog
- 02 Miljöinnovationer - Projektkatalog
- 03 Innovation & Gender
- 04 Årsredovisning 2010
- 05 VINN Excellence Center - Investing in competitive research & innovation milieus
- 06 VINNOVA Sweden's Innovation Agency
- 07 Challenge-driven Innovation - VINNOVA's new strategy for strengthening Swedish innovation capacity. *För svensk version se VI 2011:08*
- 08 *UTGÅR, ersätts av VI 2012:16. För engelsk version se VI 2011:07*
- 09 *UTGÅR, ersätts av VI 2012:02*
- 10 Projektkatalog - Innovationer för framtidens hälsa.
- 11 *UTGÅR, ersätts av VI 2012:06*
- 12 *UTGÅR, ersätts av VI 2012:14*
- 13 *UTGÅR, ersätts av VI 2012:04*

VINNOVA Policy

VP 2011:

- 01 Tjänstebaserad innovation - Utformning av insatser som möter behov hos företag och organisationer. *Finns endast som PDF*
- 02 Regeringsuppdrag Kina - "Föreslå områden för förstärkt långsiktigt forsknings-, innovations- och utbildningssamarbete med Kina" U2010/7180/F. *Finns endast som PDF*
- 03 Behov av kunskap och kompetens för tjänsteinnovationer
- 04 Utveckling av Sveriges kunskapsintensiva innovationssystem - Huvudrapport - Underlag till forsknings- & innovationsproposition
- 05 Utveckling av Sveriges kunskapsintensiva innovationssystem - Bilagor - Underlag till forsknings- & innovationsproposition

VINNOVA Rapport

VR 2012:

- 01 Utvärdering av Strategiskt gruvforskningsprogram - Evaluation of the Swedish National Research Programme for the Mining Industry
 - 02 Innovationsledning och kreativitet i svenska företag
 - 03 Utvärdering av Strategiskt stålforskningsprogram för Sverige - Evaluation of the Swedish National Research Programme for the Steel Industry
 - 04 Utvärdering av Branschforskningsprogram för IT & Telekom - Evaluation of the Swedish National Research Programme for IT and Telecom
 - 05 Metautvärdering av svenska branschforskningsprogram - Meta-evaluation of Swedish Sectoral Research Programmes
 - 06 Utvärdering av kollektivtrafikens kunskapslyft. *Finns endast som PDF*
 - 07 Mobilisering för innovation - Studie baserad på diskussioner med 10 koncernledare i ledande svenska företag. *Finns endast som PDF*
 - 08 Promoting Innovation - Policies, Practices and Procedures
 - 09 Bygginnovationers förutsättningar och effekter
 - 10 Den innovativa vården
 11. Framtidens personresor - Slutrapport. Dokumentation från slutkonferens hösten 2011 för programmet Framtidens personresor
 - 12 Den kompetenta arbetsplatsen
 - 13 Effektvärdering av Produktionslyftet - Fas 1: 2007-2010. *Finns endast som PDF*
- ### VR 2011:
- 01 Hundra år av erfarenhet - Lärdomar från VINNVÄXT 2001 - 2011
 - 02 Gender across the Board - Gender perspective on innovation and equality. *För svensk version se VR 2009:20*
 - 03 Visioner och verklighet - Några reflexioner kring eHälsostategin för vård och omsorg. *Finns endast som PDF*
 - 04 Hälsa genom e - eHälsorapporten 2010. *Finns endast som PDF*
 - 05 Halvtidsutvärdering av branschforskningsprogrammet för skogs- & träindustrin - Mid-term evaluation of the Swedish National research programme for the forest-based sector

- 06 Leadership Mandate Programme - The art of becoming a better centre director. *För svensk version se VR 2010:18*
- 07 The policy practitioners dilemma - The national policy and the transnational networks
- 08 Genusvägar till innovation - Erfarenheter från VINNVÄXT. *Finns endast som PDF*
- 09 Att utveckla Öppna Innovationsarenor - Erfarenheter från VINNVÄXT
- 10 White Spaces Innovation in Sweden - Innovation policy for exploring the adjacent possible
- 11 Etabputvärdering av centrumbildningen Virtual Prototyping and Assessment by Simulation - ViP. *Finns endast som PDF*
- 12 Tjänsteinnovationer i offentlig sektor - Behov av forskningsbaserad kunskap och konsekvens
- 13 Competences supporting service innovation - a literature review. *Finns endast som PDF*
- 14 Innovationsdrivande forskning i praktiken - Samverkan mellan forskare och praktiker för att skapa organisatoriska innovationer. *Finns endast som PDF*
- 15 Det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar - Kartläggning och analys
- 16 Innovative Growth through Systems Integration and Glocalisation - International evaluation of the 2004 VINNVÄXT programme initiatives
- 17 Ready for an early Take Off? - International evaluation of the VINNVÄXT initiatives in early stages



VINNOVA stärker Sveriges innovationskraft

VERKET FÖR INNOVATIONSSYSTEM – SWEDISH GOVERNMENTAL AGENCY FOR INNOVATION SYSTEMS

VINNOVA, SE-101 58 Stockholm, Sweden Besök/Office: Mäster Samuelsgatan 56
Tel: +46 (0)8 473 3000 Fax: +46 (0)8 473 3005
VINNOVA@VINNOVA.SE WWW.VINNOVA.SE