

Hur ska svensk FoU skapa bättre tillväxt?

Är lösningen att ge småföretagen bättre skatteavdrag, som Lena Treschow Thorell föreslår (DI-intervju 5/9), eller ska man följa Thomas Ahrens råd att minska forskningen och i stället stödja småföretagens söknings- och utvecklingsmöjligheter.

Mot bakgrund av mina erfarenheter i den svenska och internationella forskningsvärlden, och under senare år även som utvecklingskonsult, kan jag se ett tydligt mönster i hur framgångsrika nationer omsätter idéer i tillväxt, medan vi i Sverige fortfarande diskuterar de fundamentala principerna, och gärna vill se en enhetslösning för alla typer av företag och branscher, traditionella såväl som high-tech.

Under fyra år som teknisk-vetenskaplig attaché i Japan studerade jag i början på 1990-talet den japanska framgångsmodellen. Forskningen sågs främst som problemlösare för de traditionella tillverkningsföretagen, men för high-tech företagen handlade det om att skapa ett konkurrensförsprång. Genom den starka kundfokuseringen och valet av marknad blev rollfördelningen mellan forsknings- och utvecklingsstöd också tydlig.

Småföretagen användes i storföretagens process att söka innovativa tekniska lösningar. I mångt och mycket är industristrukturen i Japan och Sverige fortfarande mycket lika. Andelen småföretag i Japan uppgår till närmare 97 procent och kan nog fortfarande ses som motorn i den japanska industrin.

I en intervju med ett mycket framgångsrikt riskkapitalbolag, fick jag beskedet att deras recept för att omsätta nya idéer till produkter på kort tid var att sätta småföretagets VD (ofta en tekniker) på skolbanken hos ekonomerna, men samtidigt också placera bankmännen och finansierarna ute på bolaget i tillverkningen. Först när samtliga parter förstod vad som behövdes, kunde det bli tal om framgång. Att skapa delaktighet och uthållighet var en annan viktig faktor. Att inrätta enheter med "testförsäljning", låta forskare komma ut i småföretag eller tillhandahålla "kommunalt expertstöd" när småföretag körde fast i något problem var andra effektiva metoder.

Som energispecialist på Världsbanken och senare som egen utvecklingskonsult på framförallt den potentiella afrikanska marknaden har jag noterat hur svenska produkter och innovationer ofta får stå tillbaka för att det svenska systemet föredrar spetskompetens framför spetsprodukter. Vi blir allt bättre och kunnigare inom FoU, men dessvärre kan vi inte riktigt skörda frukterna av våra satsningar.

Kopplingen mellan kunskap och tillväxt går över marknaden, och i dag är tiden från idé till marknad helt avgörande.

Den svenska forskningsmodellen är fortfarande relativt akademisk till sin natur (även om det ofta krävs industrirelevans i FoU-projekten), och det har ofta inneburit att många bra innovationer inte kommit fram, för att de inte passade in i forskningssystemet .

Dagens stödformer prioriterar antingen FoU eller marknadsintroduktion. Sällan bådadera, och helst inte samtidigt!, Vidare krävs signifikanta egenbidrag även under de mest riskfyllda utvecklingsfaserna. Här håller olika europeiska länder också på att köra förbi oss, länder som förutom att ge FoU-stöd offensivt främjar produktutveckling och marknadsintroduktion för att stimulera företagande och tillväxt.

I USA är tillväxten drivkraften för universitetsforskningen, och vissa av stödprogrammen är väl värda att ta till sig. Det verkar som om Vinnova äntligen har förstått det.

Finns det då några enkla lösningar? Svaret är nog dessvärre att det krävs en hel del nytänkande för att en svensk tillväxtmodell ska fungera. Kapitalförsörjning, entreprenörskap och forskningssamverkan måste definieras i nya termer av företagande och tillväxt. Att behovet av FoU ökar för både stora som små företag är det dock ingen tvekan om.



Sten Bergman
VD, Stone Power AB