

1000 idéer

Kan leda till start
av nya företag i Sverige

INNEHÅLL

PILOTPROJEKTET 1 000 IDÉER	3
HINDER	6
MÖJLIGHETER	9
GENOMFÖRANDE AV PILOTPROJEKTET	11
1. Introduktionsmöte, förfrågan om att vara med	11
2. Allmänt om utveckling av idéer och företag	11
3. Almi och andra aktörer	12
4. Patent och rätten till uppfinningar	12
5. Intervjuer vid personliga möten	12
6. SUF:s utvecklingsmetod steg 1	12
INTERVJUER	13

PILOTPROJEKTET 1 000 IDÉER

Sveriges Ingenjörer har 146 000 ingenjörer som medlemmar, varav 120 000 yrkesverksamma. De har i en undersökning uttalat att de har affärsidéer som skulle kunna vara grunden för starten av ett nytt företag. De yrkesverksamma har också uttalat att de vill ha Sveriges Ingenjörers hjälp att gå vidare i realiseringen av idéerna. Ingenjörerna är som yrkeskår problemlösare och ligger bakom många av de patent och affärsidéer som resulterat i stora framgångsrika teknikföretag.

De nya idéerna som ingenjörerna har är också en nyckel för att kunna konkurrera på en marknad som hela tiden förändras. Genom att ingenjörernas idéer omsätts till innovationer kan företagen bli först i världen med nya produkter och tjänster och därigenom konkurrenskraftiga.

Projektet har syftat till att utveckla kunskap om vilka hinder som finns för att yrkesverksammas idéer ska kunna realiseras men också att ta fram förslag till möjligheter för att fler nya företag ska kunna starta i Sverige.

REALISERING AV IDÉER GER MÖJLIGHET TILL START AV NYA FÖRETAG I SVERIGE

En nyckelfaktor i den snabba utvecklingen och globala konkurrensen är att omsätta ny kunskap i form av nya produkter och tjänster på marknaden. Sveriges globalt framgångsrika teknikföretag är byggda på innovationer. Innovationerna har lett till produktion och därmed till att jobb har skapats i företagen och i Sverige.

Detta är förklaringen till att Sverige varit en av världens snabbast växande ekonomier under 1900-talet. De stora företagen är fortfarande dominerande när det gäller satsning på FoU i Sverige och 43 procent lyckades enligt Statistiska Centralbyrån under 2010-2012 lansera nya innovationer som var först i världen på marknaden.

Från företagets FoU verksamhet kommer det fram idéer som inte primärt ligger i företagets kärnverksamhet. En undersökning som Sveriges Ingenjörer gjorde 2013 av 120 000 yrkesverksamma ingenjörer visade att 17 procent av

dem hade en affärsidé. I Svenska Uppfinnarföreningens och Reforminstitutets rapport 2016 visade det sig att av de 100 främsta uppfinningarna i Sverige kom 47 från anställda, och av de övriga 33 från fristående uppfinnare och 20 från akademien.

En artikel av Martin Andersson och Steven Klepper 2015 visar betydelsen av ursprungsföretagets storlek för avknoppningens tillväxttakt. Det talar för möjligheten att stödja ekosystem i regionala klustermiljöer som främjar för avknoppningar från stora företag. De stora kan där ha en roll som mentorer och delägare i utveckling av nya företag.

Regeringens utredning om Utveckling av innovations- och entreprenörsklimatet har pågått parallellt med projektet 1 000 idéer. Ett betänkande; SOU 2016:72 ”Entreprenörskap i det 21:a århundradet” presenterades av utredaren i oktober 2016. Betänkandet pekar på en potential för nya jobb och innovationer i de samhällsutmaningar som finns bland annat kring klimat och miljöfrågor och en åldrande befolkning.

HINDER

- 1) Ingenjörer vill inte riskera sin anställning för en osäker framtid.
- 2) Avknoppning upplevs som en stor risk.
- 3) Sex månaders tjänstledighet räcker inte för att etablera ett nytt företag.
- 4) Stödformer saknas för realisering av idéer med bibehållen anställning.
- 5) Yrkesverksamma är idag inte en målgrupp för innovationsrådgivning.
- 6) Mediala och framgångsrika förebilder hämmar självförtroendet.
- 7) Patent och upphovsrättsliga skydd upplevs som krångliga och dyra.
- 8) Idéer utanför kärnverksamheten får inte uppbackning.
- 9) Äganderättsfrågan är oklar och behöver lösas.
- 10) Innovationsledning är inte införd i företaget

MÖJLIGHETER

- 1) Utveckla ekosystemet för att skala upp nya teknikföretag.
- 2) Skapa förutsättningar för fler innovationer och start av nya teknikföretag.
- 3) Skapa lättillgänglig och sammanhållen innovationsinformation på nätet.
- 4) Ge stöd till och kvalitetssäkra lokal innovationsrådgivning.

FÖRSTUDIE

Under hösten 2014 genomfördes en förstudie där 50 stycken av de ingenjörer som angett att de har en idé slumpvis valdes ut. De intervjuades sedan per telefon och ombads utveckla sin situation och möjligheter att utveckla idén. Förstudien visade att orsaken till att många medlemmar av olika anledningar inte försöker utveckla sina idéer, beror på bristande tid, kapital, kunder eller

specifik kompetens. Förstudien resulterade i att en kompletterande fråga lades till i den årliga löneenkätundersökningen under 2014. Frågan ställdes om medlemmarna har en idé och om de ville ha hjälp av Sveriges Ingenjörer att realisera den. Frågan ledde till att 1 000 av medlemmarna uttryckte att de ville få hjälp att utveckla sina idéer.

PILOTPROJEKT

En kontakt togs våren 2015 med Vinnova, Verket för innovationssystem, för att diskutera förutsättningar för ett pilotprojekt. Pilotprojektet syftade till att fördjupa kunskapen om det stöd yrkesverksamma ingenjörer med idéer behöver för att kunna realisera sina idéer.

Pilotprojektet genomfördes från hösten 2015 till våren 2016 för att fördjupa kunskapen om förutsättningarna för att ingenjörer med affärsidéer ska kunna starta nya teknikföretag i Sverige.

Pilotprojektet har varit begränsat till gruppen yrkesverksamma ingenjörer som är medlemmar hos Sveriges Ingenjörer i Östergötland och har affärsidéer.

SYFTE

Syftet med projektet var att i en process stödja medlemmar med affärsidéer. Ett andra syfte var att se över vilka hinder som finns och fördjupa kunskapen om orsaker till att medlemmar i Sveriges Ingenjörer inte förverkligar idéerna. Ett tredje syfte var att komma fram till förslag på vad som skulle kunna göras av Vinnova och andra aktörer för att främja förutsättningarna för att medlemmarnas idéer ska kunna realiseras.

MÅL

Målet har varit att hitta en modell för att stötta de ingenjörer som har en idé men av olika anledningar inte realiserar den inom företaget eller som avknoppning och start av nytt företag.

AVGRÄNSNINGAR

Projektet har inte haft resurser att adressera hela medlemskåren. Därför har det begränsats till medlemmar i Östergötlands län som i andra studier framstår som ett genomsnittligt distrikt bland de geografiska distrikt som medlemskåren delas in i. Samtliga drygt 4 000 medlemmar har fått en inbjudan och fått möjligheten att vara med i projektet.

Undersökningsdelen med medlemsmöten har begränsats till fyra månader och sju möten inom ramen för projektet.

HINDER

Genomförandet av pilotprojektet resulterade i att tio hinder identifierades för att yrkesverksamma ska kunna realisera sina affärsidéer.

1) Vill inte riskera anställningen för en osäker framtid

Ingenjörer har bra idéer och tycker det är roligt att vara kreativa, både som problemlösare och utvecklare av idéer. Men alla vill inte lämna sina anställningar och det av flera olika skäl. Ingenjörerna uppger att de trivs bra på sitt arbete och tycker att de har roliga arbetsuppgifter. De får redan utlopp för sin kreativa ådra inom ramen för sitt arbete men att det ändå vore roligt att ta vara på de idéer som dyker upp utanför arbetet. Några uppger det sociala sammanhanget som en viktig faktor. Att lämna arbetskamrater för en oviss framtid och åtminstone inledningsvis vara ensam är inte så lockande.

2) Avknoppning upplevs som en stor privatekonomisk risk

Det är väl känt att den privatekonomiska risken som uppstår när de lämnar en fast anställning är mycket stor. Framför allt gäller det att finansiera det dagliga livet. Många ifrågasätter om de verkligen, inom rimlig tid, kan leva på resultatet av den idé de har. Att använda sparkapital eller lån till lön och lägga på arbetsgivaravgifter blir mycket dyrt för pengar som redan är skattade.

3) Sex månaders tjänstledighet räcker inte

Flera av de intervjuade känner till att det finns en lag som ger dem rätt att vara tjänstlediga i sex månader för att bedriva näringsverksamhet. Men de uppfattar inte lagen som tillräcklig eftersom sex månader känns mycket kort, det är fortfarande svårt med finansieringen och därmed osäkert om det går att vara kvar i trygghetssystemet.

4) Stödformer saknas för realisering av idéer med bibehållen anställning

Flera säger sig inte veta vart de ska vända sig för att få hjälp. En återkommande kommentar var också att inkubatorer m fl ”inte är för mig”. ”Inkubatorerna vänder sig i första hand till universitet och högskolor eller till unga människor med idéer inom nya tekniker.” ”Det finns ingen inkubator där jag bor.” Här behövs det information som når ut och klargör hur det fungerar och vilka krav som ställs samt vart man kan vända sig för att få diskutera sin idé med en kunnig person. Även småskalig innovation måste premieras. Det är svårast första gången man ska realisera en idé. Det är många som fortsätter kläcka idéer när de väl en gång börjat.

Det saknas en tydlighet i vem som kan hjälpa till på lokal nivå och var information finns om idéer och idéers potential. Genomgående är det viktigt att idébärare relativt lätt kan få tillgång till kvalificerad rådgivning för att kunna göra en bedömning av idéns potential. En rak dialog och professionell sällning är en viktig ingrediens i framgångskonceptet.

5) Yrkesverksamma är idag inte en målgrupp för innovationsrådgivning

Det finns ingen tydlig väg för den som är anställd och vill behålla sin anställning men ändå utveckla en idé. I den mån det finns möjligheter kommuniceras de för dåligt. De flesta känner inte till vad som erbjuds. Många upplever också att de inte har rätt kompetens för att utveckla sin idé.

6) Medialt framgångsrika förebilder hämmar självförtroendet

Ett område som skapar osäkerhet och får idébärarna att tveka är den ständiga jämförelsen med de stora framgångsrika nya företagen. Alla förväntas att ha en idé med motsvarande potential. Även om det inte är sant så blir massmedias ständiga beskrivning av de största framgångarna lite hämmande. Man vill inte jämföras på det sättet. De flesta känner sig inte som entreprenörer eller företagare, ibland inte ens som uppfinnare som profession. De är i bästa fall innovativa, idébärare av en eller flera specifika idéer.

Där många idag pratar om entreprenörer som ett samlingsbegrepp medan de entreprenörer som nämns som exempel är de få som haft extrem framgång med sina respektive idéer. De flesta känner sig inte som entreprenörer i den kontexten och blir hämmade av de krav på uppfinningens/idéns höjd som indirekt ställs. De är idébärare i första hand och kan möjligen bli företagare. Samtidigt är det viktigt att stötta kreativa människor som vill realisera sina idéer, vilket ger dem erfarenhet att växa och öka förutsättningarna att lyckas.

7) Patent och upphovsrättsliga skydd upplevs som krångliga och dyra

En viktig aspekt kring innovation är rätten till patent och ersättning. Patent upplevs som krångligt och dyrt. Det efterfrågas enklare sätt att skydda sin idé. Det behövs också mer information om upphovsrättsliga frågor.

8) Idéer utanför kärnverksamheten får inte uppbackning

Den kreativitet som finns vill många gärna utveckla hos den arbetsgivare de idag befinner sig hos. De önskar att få arbeta med sina idéer på arbetstid eller möjligen att få begränsad tjänstledighet för att arbeta med egna idéer. Bäst är om arbetsgivaren går med på att satsa lite tid och pengar på utveckling. Arbetsgivaren borde se det som personlig utveckling som kommer dem till del. Innovation är en process som alla andra som man kan behöva träna på, att vara kreativ och att utveckla de idéer som dyker upp till nytänkande och innovationer. Den processen återanvänds automatiskt i de arbetsuppgifter som ingår i den ordinarie anställningens arbetsuppgifter.

9) Äganderätsfrågan är oklar och behöver lösas

Arbetsgivarens rätt till idéer kan ibland bli ett hinder. Det har uppstått en situation där arbetsgivaren äger rätten till idén men inte vill utveckla den och inte heller släppa iväg den anställde med rätt till idén. Landet Sverige behöver alla goda idéer. En bra lösning kan vara där arbetsgivaren har ett venture-bolag eller en inkubator där idéer kan få utvecklas och där idébäraren kan få ersättning, inte bara för sitt arbete utan även för idén i sig själv. På detta sätt kan både

arbetsgivaren och den enskilde vinna på att idén utvecklas vidare. Även i de fall arbetsgivaren är inblandad kan det vara en utmaning att komplettera med rätt kompetens. Det finns ett tydligt intresse för personaloptioner som ett bra sätt att ta vara på kreativitet och i någon mån dela på ekonomisk risk men samtidigt skapa en tydlig möjlighet att få betalt för idéer som blir framgångsrika.

10) Innovationsledning är inte infört i företaget

Två gånger per år genomför Sveriges Ingenjörer en enkätundersökning om 645 svenska företags innovationsarbete. Det visar sig att det är cirka två tredjedelar som har mål för sitt innovationsarbete men endast hälften följer upp och mäter resultatet av arbetet i företagen. Innovationsledning syftar till att organisera och maximera sannolikheten att idéprojekten i företagen blir både tekniskt och kommersiellt lyckade. Det kräver förbättrad målstyrning och mätning av innovationsverksamheten liksom ökad kompetens om innovation och immaterialrättsliga frågor. Genom upphovsrättsliga skydd kan sedan företagen tjäna pengar på licensavtal eller andra former av nyttjanderättsavtal.

Många av de hinder som pilotprojektet identifierat skulle kunna minska om fler företag såg innovation i ett bredare perspektiv och bättre tillvaratog idéer utanför kärnverksamheten. Med en strategi för idéer utanför kärnverksamheten skulle de stora företagen kunna vara mentorer för de avknoppningar som startar kring företaget i en lokal eller regional klustermiljö.

MÖJLIGHETER

Baserat på de identifierade hindren har fyra förslag på möjligheter för att minska hindren och därmed möjliggöra start av fler nya teknik- och kunskapsintensiva företag i Sverige.

1) Utveckla ekosystemet för att skala upp nya företag

Anderssons och Kleppers forskning visar betydelsen av ursprungsföretagets storlek för avknoppningens tillväxttakt. Där kan stora företag med nya incitament vara en viktig del i ekosystemet genom att agera mentorer för utveckling av nya företag i regionala klustermiljöer.

Regeringens utredare pekar på potentialen för nya jobb och innovationer i de samhällsutmaningar som finns kring klimat och miljöfrågor och en åldrande befolkning. Det kräver dock att de hinder som redovisas i rapporten minskas. Flera undersökningar vidimerar potentialen för idéer hos yrkesverksamma dels Sveriges Ingenjörers undersökning som visar att 17 procent av ingenjörerna har en affärsidé dels rapporten från Svenska Uppfinnarföreningen och Reforminstitutet som visar att det av de 100 främsta uppfinningarna i Sverige är 47 som kommer från anställda och resten 33 från fristående uppfinnare och 20 från akademien.

Därför är rekommendationen att gå vidare och undersöka vilka möjligheter som finns att stödja realiseringen av yrkesverksammas idéer.

2) Skapa förutsättningar för fler innovationer och start av nya företag

Det behövs nya lösningar för ekonomi och trygghet för de som idag är yrkesverksamma och vill förverkliga sina idéer. En stor stötesten är ekonomi och trygghet. Här kan man tänka sig att en nya lösningar, antingen direkt med arbetsgivare eller via lagstiftning, att bygga ut dagens lag om rätt till tjänstledighet i sex månader till att jobba deltid, då antagligen längre än sex månader. Fördelen är att en person som arbetar kvar 60-80 procent på sitt ordinarie arbete har en lön, en trygghet genom att vara kvar i trygghetssystemet, en social arbetssituation samt bevarar en kontinuitet på arbetsplatsen.

3) Skapa lättillgänglig och sammanhållen information på nätet

Att de personer som deltagit i projektet upplever problem och avsaknad av stöd betyder inte att det inte finns. Vissa hinder kan åtminstone delvis åtgärdas genom att bättre föra ut den hjälp som befintliga aktörer inom innovation och nyföretagande erbjuder. Det är i mångt och mycket en kommunikationsfråga.

På lämpligt ställe på internet, kanske på en ny sajt, bör innovationssverige beskrivas. Vilka aktörer finns, vilket uppdrag har de, vart ska jag vända mig för att få hjälp med just mina behov med tanke på min situation, etc. I samma anda bör dagens aktörer klargöra vilka förväntningar som finns och vart man kan vända sig om man inte passar in i målbilden. Detta skulle kunna vara en naturlig roll för Vinnova.

Den befintliga webbplatsen verksamt.se innehåller mycket nyttig information för den som avser att starta ett företag men inte så mycket om att utveckla idéer. Webbplatsen drivs av Skatteverket, Bolagsverket och Tillväxtverket.

På samma sätt innehåller webbplatsen innovationonline.se mycket information runt att ta vara på en idé. Webbplatsen drivs av Svenska Uppfinnarföreningen och Sveriges Ingenjörer.

En idé kan vara att på något sätt föra samman dessa sajter. I den enklaste formen genom att tydligt visa på länkar till den andra sajten men antagligen mer gediget genom att föra samman webbplatserna.

På samma ställe bör också lokala aktörer inom nyföretagande och innovation ha en möjlighet att nå ut med sitt budskap. Ett budskap som förhoppningsvis bjuder in till träffar där den som har en idé kan komma förutsättningslöst för information eller att boka personlig möten. Viktigt att man klarar av att möta de olika behov som nämnts tidigare i rapporten vad avser hinder men också den personliga situationen med varierande ambitionsnivåer.

Lokala nätverk upplevs oftast som mycket positivt och de som finns kan behövas marknadsföras bättre. Nätverk är betydelsefulla när det gäller att enkelt hitta hjälp inför olika problemställningar. ”Entreprenörskap smittar.”

Det kan också vara bra att presentera förebilder av olika slag. Alla startar inte ett miljardföretag. Många behöver en puff att komma igång med sin egen idé utan att jämföras med de extrema framgångssagorna. Att också belysa att all innovation är bra och att har man gjort det en gång är det lättare en andra gång.

4) Kvalitetssäkra och ge stöd till lokal innovationsrådgivning

Det bör också finnas ett kontinuerligt och kompetenshöjande arbete lokalt med att främja förutsättningar för idéutveckling och innovation hos yrkesverksamma i företag. Här skulle Vinnova kunna ta ett initiativ. Detta är en insats där staten tillsammans med företag och fackföreningar har en gemensam möjlighet och utmaning. Genom att verka för ett bättre innovationsklimat och förnyelse skapas förutsättningar för stärkt konkurrenskraft genom att arbetstid i högre grad avsätts till att utveckla framtidens kärnaffärer i företagen. Det ökar också möjligheten i företagen att rekrytera och behålla attraktiv personal. En viktig aktör och samarbetspartner för innovationsstödjande instanser lokalt idag är Almi Företagspartner.

GENOMFÖRANDE AV PILOTPROJEKTET

1. Introduktionsmöte, förfrågan om att vara med

Första informationsmötet lockade 38 personer. Kvällens tema var en genomgång av vad som initierat projektet, vilka kända problem som finns och några tankar kring lösningar. Syftet var att efter presentationen få deltagarnas syn på ämnet och få veta mer om vad som krävs enligt dem. En allmän diskussion var kvällens huvudpunkt.

Utöver de kända faktorerna tid, pengar och kunskap så var det några saker som kom fram. Diskussionen efter gav följande:

- Om man känner sig osäker på hur man ska göra så spelar det stor roll att bli inbjuden till sammanhang där det finns hjälp att få.
- Det var viktigt att få komma på kvällstid utan krav i förväg på att satsa mycket tid och att även en eventuell fortsättning utlovades ske på fritiden.
- Det spelade roll att en känd aktör med förtroendekapital (Sveriges Ingenjörer) stod bakom inbjudan.
- Allmänt sett är tid det största problemet när det gäller att ta en idé vidare från det rena idéstadiet till att börja utveckla den.
- De flesta hade dålig kännedom om vilka möjligheter till hjälp som erbjuds av olika aktörer.

2. Allmänt om utveckling av idéer och företag

Andra tillfället var det 21 som kom tillbaka och ville gå vidare. Dessutom anslöt fyra personer som inte varit med på första mötet. Ytterligare 3 personer hörde av sig och visade intresse men konstaterade att de reser så mycket i tjänsten att det inte är realistiskt att delta i ett program med möten i veckorna.

Mötet behandlade på ett övergripande sätt hur innovationssverige fungerar, vilka aktörer som finns, vad de gör etc. Diskussionen efter gav följande:

- Det behövs mer och bättre information om vilken hjälp och stöd som finns att få.
- Webbplatsen InnovationOnline (en informationssida för uppfinnare i samarbete mellan Sveriges Ingenjörer och Svenska Uppfinnarförbundet) är okänd.
- Flera uppgav att de känner ett slags främlingskap inför teknikparker och inkubatorer. De säger sig inte tillhöra målgruppen för dessa. Svårt som yrkesverksam eftersom dessa kräver full satsning (Heltidsarbete i eget bolag) och det är något deltagarna på mötet inte är intresserade av initialt. Det kan möjligen vara aktuellt i ett senare skede när det visar sig att den håller måttet. Det känns inte naturligt att efter 10-20 års anställning i ett stort bolag vända sig till en inkubator.

3. Almi

19 personer kom till mötet som leddes av innovationsrådgivare på Almi Östergötland. Han förklarade vad Almi gör och vilken roll Almi har i förhållande till andra aktörer.

Diskussionen efter gav följande:

- Flera efterlyser i första hand en coach eller mentor för att få snabb och enkel tillgång till den erfarenhet som behövs.
- Kapital behövs. I första hand till det personliga uppehållet men också till olika åtgärder i utvecklingsarbetet.
- Det är inte attraktivt att klara den personliga finansieringen med lånade pengar eller eget sparkapital.
- Att hamna utanför trygghetssystemen uppfattas som en stor risk.

4. Patent och rätten till uppfinningar

En kväll genomfördes om "patent och vilka rättigheter som gäller för uppfinningar" på arbetsplatsen. Det tillfället lockade ytterligare 29 personer som inte varit med tidigare. 19 av de tidigare deltagarna var närvarande. Den första presentationen handlade om Hur patent fungerar och hölls av Awapatent. Den andra presentationen behandlade Arbetstagares uppfinningar och hölls av jurist och ansvarig för patentfrågor på Sveriges Ingenjörer.

Den efterföljande diskussionen gav följande önskemål:

- Att i första hand kunna skydda idén temporärt medan man undersöker hur bra den är (t ex marknadspotential) eller ägnar sig åt en första utvecklingsfas.

5. Intervjuer och individuell rådgivning

18 personer har fått ett enskilt möte för att diskutera sina idéer och sin situation. Fokus har varit på vad som krävs för att gå vidare. Dessa intervjuer redovisas i nästa kapitel.

6. Svenska Uppfinnarföreningens (SUF)

I samarbete med SUF lokalt fördes frågan om att kunna stödja medlemmarna med en process enligt SUF:s metod. SUF bjöds därför in och berättade om sin process. Ytterligare 9 personer som inte varit med tidigare kom till gruppövningarna med SUF. SUF har en metodik för att få innovativa personer att hjälpa varandra genom att i små grupper, 5-6 personer, under sekretess, diskutera idéerna och vad som krävs för att utveckla dem och vilka hinder som finns. Återkopplingen från gruppdiskussionerna var att det hade varit mycket givande eftersom blandningen av coachning/mentorskap och olika tekniska kompetenser hade gett många värdefulla insikter inför det fortsatta arbetet.

Det sjunde mötet var en fördjupning av möte sex och den viktigaste slutsatsen är att många vill ha någon att prata med. Det är värdefullt att få ventilera sin idé och få feedback.

REDOVISNING AV INTERVJUER

18 personer var villiga att berätta om sin situation mer detaljerat och intervjuades vid personliga möten. Av dessa redovisas 15 av intervjuerna, där det finns substans.

För att inte leda alla intervjuer till samma slutsatser har de förts mer som ett samtal där medlemmen själv har fått reflektera fritt över vad som krävs för att förverkliga sin idé och vad som krävs för att det ska bli av.

För att ändå få lite struktur har följande frågeställningar funnits med som mål för intervjun:

- Idé, marknad och potential
- Det som krävs för att realisera idén
- Medlemmens situation och behov

Här följer en sammanfattning av intervjuerna. Idébeskrivningarna blir knapphändiga på grund av sekretess men medlemmens egna reflektioner över vad som krävs för ett förverkligande är ändå intressanta.

SAMMANFATTNING AV DISKUSSIONER OCH INTERVJUER

De möten som hållits under projektets gång har alla präglats av en stor vilja att diskutera den aktuella situationen och ge förslag på vad som fattas för att komma vidare med idéutveckling.

Sammantaget har cirka 80 personer på något sätt deltagit eller visat intresse för projektet. En vanligt återkommande kommentar har varit att om det inte kommit en riktad inbjudan till ett specifikt tillfälle skulle de antagligen inte ha gjort något åt sina idéer.

INTERVJUER

Nr. 1

Idé, marknad och potential

Idén kretsar kring förpackningsteknik. Idén har uppkommit i köket och initialt är lösningen tänkt för konsumenter men det är troligt att tekniken är lika användbar för industriella aktörer. Det handlar om en enklare lösning än dagens. Det finns utan tvekan en stor marknad men också etablerade lösningar på problemet. En ny lösning på ett gammalt problem har utöver det tekniska genomförandet en utmaning i att klara av konkurrensen från etablerade aktörer. Tveksamt om det går att skydda idén med patent.

Det som krävs för att realisera idén

I första hand är behovet kunskap om vissa material vilket är helt utanför medlemmens kompetens. Det behövs också en lämplig plats för att genomföra olika tester. Efter det tillkommer kunskap om produktionsteknik och en tillverkare som är villig att genomföra tester för att säkerställa produktionstekniska förutsättningar.

Medlemmens situation och behov

Han anser inte att det är en idé stor nog att lämna sin anställning för men att det vore kul att förverkliga den. Han hade inte funderat över ett förverkligande innan Sveriges Ingenjörer bjöd in. Under intervjun framkom att han funderar på andra problem också men att det stannar där eftersom han inte har möjlighet att förverkliga sina idéer. Han känner sig ensam utan ett sammanhang där idéer tas tillvara samt saknar generell kompetens kring att starta och driva ett idégrundat företag.

Nr. 2

Idé, marknad och potential

Idén handlar om att göra livet lättare för handikappade som ska besöka offentliga institutioner. Det är ett hjälpmedel för i första hand handikappade men går att använda av alla och är inte begränsat till offentliga institutioner. Modern IT ger förutsättningar för att lösa problemet. Även om marknaden begränsas till det offentliga Sverige så är bedömningen att marknaden är tillräckligt stor för att finansiera en utveckling av idén.

Det som krävs för att realisera idén

Att utveckla lösningen kräver en stor arbetsinsats i form av programmering samt viss infrastruktur inom IT. Idébäraren har själv inte den kompetens som krävs och har enligt egen utsago försökt med alla tänkbara vägar för att få hjälp. Kapital är lösningen för då kan programmeringsdelen av lösningen köpas vilket skapar förutsättningar för att demonstrera och sälja produkten. Kompletterande tjänster och vidareutveckling går att lösa löpande i takt med försäljningsframgångar.

Ett alternativ hade kunnat vara en riktad upphandling (innovativ upphandling) men lösningen anses inte tillräckligt speciell för att motivera det förfarandet. Å andra sidan finns det idag inga lösningar på problemet. Ingen av de tänkbara kunderna vill ta på sig ansvaret att köpa en prototyp.

Medlemmens situation och behov

Medlemmen är pensionär så tid är inget problem och dessutom har han erfarenhet av att driva företag. Medlemmen räknar med att själva sköta försäljning och annan administration. Däremot har han inte nödvändig kompetens för att utveckla sin idé.

Medlemmen anser att det är svårt att få tillgång till kapital på idéstadiet. Ofta krävs det att han satsar själv i en omfattning som inte är möjlig. Han tycker att dagens aktörer missar hans situation och att de inte kan eller får hjälpa till.

Medlemmen är mycket nöjd med att Sveriges Ingenjörer engagerar sig i den här sortens frågor.

Nr. 3**Idé, marknad och potential**

Idébäraren ser stora möjligheter i ny teknik. Eftersom den nya tekniken är kostsam ser de en möjlighet att få ett gynnsamt marknadspris om fler delar på investeringen. Det kräver utveckling av flera tjänster kring tillgänglighet, paketering, utvecklingen av tekniken mm. Bedömningen är att många skulle vara intresserade av få ta del av den nya tekniken utan att ensamma behöva stå för en tung investering.

Det som krävs för att realisera idén

För att utveckla konceptet behövs i första hand tid. Tid förutsätter finansiering och även viss vidareutveckling av tekniken måste finansieras. Medlemmarna har varken tid, rätt kompetens eller kapital för att utveckla och paketera konceptet.

Medlemmens situation och behov

Medlemmarna studerar och vill prioritera sina studier. De behöver i första hand rådgivning kring hur man går till väga och hoppas att Sveriges Ingenjörer kan hjälpa till. De vill helst göra det själva men inser också att de inte har möjligheten och efterlyser en partner.

Nr. 4**Idé, marknad och potential**

Idén löser ett känt problem inom avfallshantering. Det finns lösningar idag men idébärarna har en väsentligt bättre lösning. Den svenska marknaden är ett antal av Sveriges kommuner och det finns troligen en marknad i andra länder också.

Det som krävs för att realisera idén

Deras största problem är kapital till utveckling av lösningen. Almi har kontaktats men det är svårt att få till ett avtal som passar situationen. De har pratat med en tänkbar kund som bekräftar intresset för deras lösning men som säger att det måste bli upphandling. Det hade kunnat lösas genom en riktad upphandling (innovativ upphandling) om det varit möjligt.

Medlemmens situation och behov

De har idag egna företag och har varit innovativa i andra sammanhang. De var mycket nyfikna och entusiastiska över det faktum att Sveriges Ingenjörer bjöd in till möte om utveckling av idéer.

Nr. 5**Idé, marknad och potential**

Idébäraren har en idé om att kunna följa materialutmattnings med hjälp av modern teknik. Han har en tydlig vision kring hur flera tekniska komponenter kan förenas för att lösa problemet. Idén har uppstått som svar på ett privat behov men efterhand har det dykt upp flera industriella scenarior där lösningen borde kunna vara värdefull.

Det som krävs för att realisera idén

Det behövs kompetens om de olika komponenter som ska integreras i en lösning för att lösningen ska kunna designas. Därefter behövs sedvanlig kompetens om företagande och att ta en prototyp från idéstadiet till produktion och försäljning.

Medlemmens situation och behov

Han saknar erfarenhet av utvecklingsarbete samt av företagande. Han behöver i första hand rådgivning kring hur man går till väga. Han säger sig vara beredd att satsa på utveckling av lösningen men bara på fritiden. Han har ingen önskan att lämna sin anställning. Ser idén som ett sidoprojekt och har inga förhoppningar om att kunna leva på idén utan är nöjd med att förverkliga den. Tycker det går för långsamt utan hjälp.

Nr. 6

Idé, marknad och potential

Idébärarens idé har kommit till som en lösning för att utveckla en hobby. Vid en diskussion om lösningens allmängiltighet visar det sig att det är lätt att se andra användningsområden, även kommersiella sådana. Det handlar om övervakning på distans och att bygga en lösning med billiga standardkomponenter i stället för dyra unika lösningar. Integration och viss förbättring av de ingående komponenterna krävs.

Det som krävs för att realisera idén

Medlemmen har inte tillräcklig kompetens om de ingående komponenterna och är tveksam till hur han ska gå vidare. Kan tänka sig att utveckla sig själv med teknisk kompetens för att kunna hitta en lösning. Behöver stöd i hur man går tillväga. Det behövs också stöd i hur man gör för att kommersialisera en produkt.

Medlemmens situation och behov

Medlemmen har så här långt inte funderat över konsekvenserna av att kunna lyfta idén och hitta fler användningsområden. Än så länge är det bara det personliga behovet som styr. Det var mötet med Sveriges Ingenjörer som fick honom att över huvud taget fundera över ett förverkligande. Säger sig vara nöjd med sitt arbete idag och har inga funderingar på något annat. Tveksam till om hans idé räcker till ett företag att leva på. Samarbeta är en möjlighet.

Nr. 7

Idé, marknad och potential

Idébäraren har på sin arbetsplats fått ett uppslag till en webblösning som väsentligt kan öka produktiviteten hos personer med produktkännedom, framför allt för säljkårear. Eftersom de är övertygade om att det är en generell lösning som många vill ha vill de inte utveckla den hos sin nuvarande arbetsgivare. De tror att det kan bli hur stort som helst eftersom tekniken kommer att kunna återanvändas på andra områden.

Det som krävs för att realisera idén

Idébärarna saknar erfarenhet av utvecklingsarbete inom lösningsområdet. Det är främst utveckling inom IT de saknar kompetens. De är unga och entusiastiska och har arbetat i några år och förstår förutsättningarna för företagande. Kapital och en mentor verkar vara det första som behövs.

Medlemmens situation och behov

Det vet vad de vill och kan tydligt beskriva visionen. De har idag anställningar som de värnar men med kapital i ryggen är de beredda att satsa på sin idé. De hoppades på att Sveriges Ingenjörer skulle kunna leverera nödvändiga kontakter.

Nr. 8

Idé, marknad och potential

Idébäraren har en idé om en konsumentprodukt (sällanköpsvara) som han själv har upplevt som ett behov. Det finns lösningar idag men medlemmen anser att hans lösning är väsentligt bättre.

Det som krävs för att realisera idén

Idébäraren saknar erfarenhet av utvecklingsarbete samt av företagande. Han behöver inledningsvis rådgivning kring hur man går till väga. Därefter blir det aktuellt med konstruktion, produktion och försäljning enligt klassiskt mönster.

Medlemmens situation och behov

Medlemmen inser att det är mycket arbete innan det blir några intäkter. Han är inte beredd att lämna sin anställning för detta. Han vet inte heller vart han ska vända sig då det inte är troligt att dagens aktörer som redan ägnar sig åt utvecklingsarbete ska betala för lösningen. Det verkar som ett nytt företag som slår sig med en ny produkt blir den troligaste framtiden.

Nr. 9

Idé, marknad och potential

Idébäraren har en idé som handlar om att lagra energi. Det finns en process idag men medlemmen ser en möjlighet att väsentligt förbättra och effektivisera denna process. Marknaden för att lagra energi (vind, sol etc.) är enorm.

Det som krävs för att realisera idén

Det krävs vissa tester (på gränsen till forskning) för att utveckla och verifiera idén. Medlemmen har redan vidtalat Linköpings Universitet och kan få vara där om allt arbete är fullt ut finansierat. Han har dessutom ett preliminärt löfte om tjänstledighet. Däremot har han misslyckats med finansieringen. Han säger att ingen av de officiella kanalerna är riktigt intresserad av en 50-åring som arbetet i industrin i 20 år. Det verkar som fokus ligger på pågående forskning på universiteten och att utomstående har svårt att komma in.

Att helt privat låna pengar och genomföra testerna är ett alldeles för stort projekt för en privatperson. Dessutom är universitetet inte beredda att öppna sitt lab i det läget.

Medlemmens situation och behov

Medlemmen behöver finansiering för att kunna testa och utveckla sin lösning. Troligen räcker sex månader till att börja med.

Nr. 10

Idé, marknad och potential

Idén är enligt medlemmen en enkel städprodukt som i princip har en marknad i varje hem. En mycket stor marknad. Det naturligaste hade varit om en befintlig aktör hade valt att betala för idén.

Det som krävs för att realisera idén

För att kunna realisera idén krävs kunskap om hur man konstruerar en lösning som går att tillverka. Därefter behövs produktion som mycket väl kan ske hos en annan part. Eventuellt kan även försäljning ske via någon kanal som lägger till den kommande produkten till sin produktportfölj.

Medlemmens situation och behov

Detta är en liten idé som inte kan motivera medlemmen att lämna sin fasta anställning. Däremot skulle han gärna se att den kunde realiseras och att det gick att tjäna lite pengar.

Nr. 11

Idé, marknad och potential

Idébärarna har flera idéer runt effektivare material för beläggning och återvinning av gamla ytor. De ser en stor potential då detta är något som görs hela tiden och deras lösning är bättre.

Det som krävs för att realisera idén

Idébärarna saknar erfarenhet av produktutvecklingsarbete samt av företagande. De behöver i första hand rådgivning kring hur de kan gå till väga.

Medlemmens situation och behov

Medlemmarna känner stor tveksamhet till att lämna anställningarna och finansiera sig själva. De ser i och för sig en stor potential men också mycket arbete med en ny lösning. De kommer inte vidare utan hjälp.

Nr. 12

Idé, marknad och potential

Idén handlar om interaktiva hjälpmedel i undervisningen. Det finns en stor potential i att göra undervisning mer pedagogisk.

Det som krävs för att realisera idén

Medlemmen har tydlig vision om hur resultatet ska se ut men har inte nödvändig kompetens för att själv lösa konstruktionsutmaningen.

Medlemmens situation och behov

Detta är ett hobbyprojekt som medlemmen gärna driver vidare men då tillsammans med någon eller i ett sammanhang där nödvändig kompetens finns.

Nr. 13

Idé, marknad och potential

Idén går ut på att lösa ett arbetsmiljöproblem. Idag finns ingen bra lösning så i praktiken avstår man från att följa regelverket. Idébäraren arbetar inom en nischmarknad där behovet är stort men ändå ganska få enheter. Men med tanke på lagkraven så behövs de verkligen.

Det som krävs för att realisera idén

Medlemmen har gjort en prototyp och behöver i första hand hjälp med att kommersialisera lösningen. Han har inte varit i kontakt med någon aktör på innovationsmarknaden. Han uppfattade det som mycket positivt att Sveriges Ingenjörer vill vara med och hjälpa medlemmar med idéer.

Medlemmens situation och behov

Medlemmen arbetar idag i ett företag som behöver lösningen men som inte har något intresse av att göra en kommersiell produkt. Medlemmen har fria händer att göra det på sin fritid.

Nr. 14

Idé, marknad och potential

Idébärarna har flera idéer kring att utveckla bättre drönare. Han ser flera användningsområden där en drönare med bättre specifikationer skulle kunna göra stor nytta. Marknaden för drönare växer mycket fort idag.

Det som krävs för att realisera idén

Medlemmen har bilden klar för sig hur hans drönare ska se ut och hur den ska vara utrustad. Han har idag inga praktiska förutsättningar för att själv utveckla det som saknas.

Medlemmens situation och behov

Medlemmen ser det primärt som en utmaning att kunna ta fram den drönare han skissat på. Han är osäker på hur fort det går att utveckla en idé så man kan leva på den så tills vidare är han nöjd med den anställning han har. Skulle gärna jobba med sitt projekt på deltid.

Nr. 15

Idé, marknad och potential

Idébäraren har hittat på en lösning för väderskydd under vissa omständigheter. Lösningen är antagligen lite för allmän för att kunna ta patent på och lite för lätt att kopiera för att presentera alltför detaljerat. Marknaden är människor som är verksamma utomhus, både på fritiden och i arbetet. Medlemmen tror att det i första hand är friluftsmarknaden som kommer att ta till sig lösningen.

Det som krävs för att realisera idén

Det är generella kunskaper kring produktutveckling, konstruktion, tillverkning, kanaler och marknadsföring mm. som krävs för att realisera idén.

Medlemmen uppskattade mycket initiativet att bjuda in till en träff för att få hjälp med att ta sin idé vidare.

Medlemmens situation och behov

Detta är en idé som medlemmen brinner för och vill utveckla men den räcker inte till för att släppa sin anställning.

