



SVENSK INNOVATIONSKRAFT

» VISIONEN MÅSTE VARA STARKARE ÄN MOTSTÅNDET «

FORUM FOR INNOVATION MANAGEMENT

FIM

SVENSK INNOVATIONSKRAFT

FORUM FOR INNOVATION MANAGEMENT

Redaktörer Per-Olof Berg, Tor Bonnier och Anna Öhrvall Rönnbäck.

SVENSK INNOVATIONSKRAFT. Med den här boken vill FIM ge Sveriges beslutsfattare en samlad bild av utmaningar och förslag på förändringar för att Sverige ska få ett väl fungerande innovationssystem. Innovationer, entreprenörskap och småföretagande är eftersatta områden även om beslutsfattare numera samstämmigt har börjat efterlysa en vitalisering. Baserad på personliga intervjuer och inlägg av bl a Anders Flodström, Gun Hellsvik, Håkan Lans, Michael Treschow m fl från Forum for Innovation Managements seminarier och salongsdebatter under 2001–2003. © Forum for Innovation Management (FIM) 2004. ISBN: 91-975087-0-5.

FORUM FOR INNOVATION MANAGEMENT (FIM) bildades år 2000 av Karl-Adam Bonniers Stiftelse med samarbetspartners Stockholm School of Entrepreneurship (SSES) och Stockholms Tekniskhöjd. FIMs syfte är att aktivt verka för utvecklingen av Svensk Innovationskraft. Den grundföreställning som FIM verkar från är att det svenska näringslivets framtida konkurrenskraft ligger i förmågan att identifiera, stödja och utveckla de innovativa, kreativa och entreprenöriella krafterna i samhället. FIM tror att det är genom innovationskraft och skapande fantasi som Sverige erhåller internationell konkurrenskraft och därigenom förutsättningar för ett mänskligare samhälle. FIM tror också att det är genom korsbefruktnings av olika vetenskapsområden och branscher, och genom att föra samman humaniora med natur- och samhällsvetenskap, som Sverige kan utveckla just denna innovativa förmåga. FIM bedriver sin verksamhet genom debatter, seminarier och konferenser, samt genom ett visst ekonomiskt stöd till innovationsfrämjande aktiviteter.

Den nya fondkapitalismen kräver ett förmånligt entreprenörsklimat

*Magnus Henrekson**

DET SENA 90-TALETS EUFORI

Under senare delen av 1990-talet växte en generation fram som såg det som en självklarhet att dra i gång eller börja jobba i ett nystartat företag. Meningen var att företaget snabbt skulle växa sig stort i vad som då kallades "den nya ekonomin". Uppgången på Stockholmsbörsen skapade stora förmögenhetsvärden och utländska investerare började köpa svenska tillgångar i stor omfattning. Tillgångsinflation och utländskt kapitalinflöde fick riskvilligheten att nå tidigare okända nivåer och kapitalet flödade till nya djärva satsningar.

Även om det våren 2004 ser ljusare ut än på länge går det inte att jämföra med stämmningsläget 2000. Den svenska riskkapitalbranschen ligger med oräkneliga investeringsfärdiga miljarder i ladorna, men branschen är stukad efter de senaste årens missräkningar. Det är brist på lovande företag att investera i, och tron på möjligheterna att skapa avkastning genom att bygga ett framgångsrikt företag som sedan kan lotsas vidare till börsen är svagare än för fyra till fem år sedan. Dock börjar miljarderna bränna i fickorna och risken för nya bubblor finns där återigen.

Faktum kvarstår dock: det är få av de företag som grundades under 1990-talets boom som vuxit till betydande storlek. Den typiska avkastningen på riskkapitalsatsningar verkar i själva verket ha varit minus 100 procent. Varför ser vi nästan inga embryon till nya storföretag, trots alla goda idéer, världsrekord i utgifter för forskning och utveckling år efter år och allt riskvilligt kapital?

ATT LITA PÅ TUREN ISTÄLLET FÖR ATT BYGGA FRÅN GRUNDEN

Vanliga svenskar kan varken flytta sig själva eller sina inkomster, men de har sannolikt också sina drömmar, kanske till och med om ekonomiskt obero-

de. Men de har svårt att se att vägen till rikedom kan gå via systematiskt värdeskapande i form av uppbyggnad av ett företag eller en systematisk utveckling av eget yrkeskunnande. Det är därför logiskt att många i stället försöker vinna på spel och att en "Lotto-mentalitet" breder ut sig. Istället för att nya företag är något jag satsar tid och engagemang i och därmed bidrar till att de långsiktigt byggs till något stort blir delägandet lätt istället bara ännu en lottsedel som jag hoppas ska utfalla med vinst. En vinst som är frukten av någon annans produktiva insats. Tänk om Ingvar Kamprad, Erling Persson eller Bill Gates tänkt så, hade vi då ens känt till namnen IKEA, Hennes & Mauritz och Microsoft idag?

Är det denna Lotto-mentalitet som får oss att älska "lagliga" skattesmitare som våra Monacobaserade idrottsstjärnor eller extrema höginkomsttagare som Peter Forsberg och Mats Sundin? Ingen verkar misstycka när någon av dessa superstjärnor kommer hem och får vård av våra bästa specialister, medan det blir ramaskri om ett försäkringsbolag köper upp outnyttjad kapacitet på något av våra storsjukhus och därmed tillför resurser till vården.

Dessa attityder leder också till problem med riskkapitalet och de nya företagen. Det är helt enkelt inte särskilt legitimt och anseendehöjande att bli framgångsrik och tjäna pengar via företagsbyggnad.

LIGG LÅGT MED DIN FRAMGÅNG

En bra illustration till att det kan straffa sig om det blir allmänt känt att det egna företaget är framgångsrikt är de tävlingar som hålls regionalt och sedan nationellt för att utse årets gasellföretag, årets entreprenör, årets tillväxtföretag eller liknande. Ofta görs ett första urval av kandidater på rent statistiska grunder och sedan tillfrågas företagarna om de vill medverka i finalrundan. Det är snarare regel än undantag i vissa regioner att företagaren inte vill delta; att figurera i sammanhang där man öppet framstår som framgångsrik bedöms varken vara bra för affärerna eller för relationerna med lokala politiker, fack, anställda eller leverantörer.

Om det varken är särskilt legitimt eller anseendehöjande att bli framgångsrik via uppbyggnad av nya företag, är det heller inte särskilt troligt att samhället kommer att belöna dessa aktiviteter på ett generöst sätt. Motsatsen gäller förstås också, det vill säga om det inte belönas kommer det heller inte att ge högt anseende.

Varför gillar vi då den som vinner i sport och spel, men inte den framgångsrika och därmed rike entreprenören? Kanske fyller de riktigt framgångsrika idrotts- och musikstjärnorna funktionen att hålla drömmen levan-

de om att det är möjligt för en vanlig svensk att nå de riktigt stora höjderna av ära och rikedom. Det är också på just dessa två områden det är tillåtet med oförblommerad elitism och full satsning. Inte ens politikerna behöver lägga band på sig: här finns det specialskolor där de talangfulla öppet får selekteras ut och utvecklas i sporrande konkurrens och med stöd av duktiga och motiverade lärare. Det är legitimt och till och med avundsvårt med föräldrar som satsar stenhårt ekonomiskt, tidsmässigt och mentalt på att hjälpa fram sina barn på idrottens och musikens område.

FÖRKLARINGEN LIGGER I VÅR HISTORIA

Varför är det då inte lika accepterat att bli rik genom att bygga upp ett företag, något som dessutom skapar stora värden utöver det som tillfaller företagsbyggaren själv, värden som delas mellan ägare, anställda, kunder, leverantörer och övriga intressenter? Bland de övriga intressenterna finns ju dessutom den som erhåller den allra största andelen av förädlingsvärdet, nämligen skatteverket.

Misstänksamheten mot rikedom skapad genom företagsbyggande har djupa historiska rötter. En grundbult i den socialdemokratiska politiken från början av 1930-talet och framåt blev att sträva efter en jämn inkomst- och förmögenhetsfördelning. En mängd åtgärder vidtogs därför för att motverka en privat eller individuell förmögenhetsuppbyggnad. Dock kom socialdemokraterna aldrig att satsa på att socialisera företagen, även om det fanns starka strömningar i partiet som drog i den riktningen. Därför behövdes fortfarande kapitalister som tog på sig ägarrollen. Lösningen blev en politik byggd på "kapitalism utan rika kapitalister" eller, som det ibland uttrycks, "rika företag, men inte rika ägare".

Sparandet kom i allt väsentligt att slussas till fonder via stora nationella system. Skattesubventioner och skatteavdrag gav institutionella ägare en överlägsen skattesits. I hägnet av regelsystemet växte en kärna av mycket stora företag fram. Det utkristalliserades en mindre grupp ägare som fick en dominerande kontroll över sina företag, men kontrollen blev med tiden baserad på en allt tunnare kapitalbas. Detta kunde åstadkommas via aktier med olika röststyrka, men också med hjälp av så kallat ask-i-ask-ägande och korsägande där grupper av företag i olika maktsfärer ägde aktier i varandra. Under efterkrigstidens första decennier och innan modellen drivits för långt var den i mångt och mycket i takt med tiden och främjade till synes en stark svensk utveckling.

Nu är dock världen annorlunda. Precis som under den stora uppbygg-

nadsperioden från omkring 1850 fram till första världskriget behövs nya entreprenörer som utvecklar idéer och bygger företag. Och för att existerande företag inte ska komma på efterkälken i förnyelseprocessen blir entreprenörskap viktigt även i existerande företag. Ingen kan starta och utveckla en verksamhet så att den når sin fulla potential utan tillgång till riskvilligt kapital, men detta kapital har slussats till fonder. Fonderna är således helt beroende av individer som vill ta fram det nya och göra företag av det, företag som vill och är konstruerade för att växa.

Men i Sverige är det riskfyllt att växa och stora skattebetalningar blir följderna den dag man går ur sin investering. Detta har skapat preferenser för kontroll; om man inte kan bli rik eller om det inte uppfattas som något särskilt positivt, får man söka tillfredsställelse på annat sätt. Ett sätt är att lägga större vikt vid kontroll – att åtminstone få ratta sitt livsverk. Företagsökonomiska forskare har i rader av studier visat att entreprenören inte vill dela makten. På en direkt fråga säger grundarna i regel att de föredrar att sälja hela företaget framför att dela makten med finansörer som tillför kompletterande kompetenser.

Det som duktiga affärsänglar och riskkapitalister ska bidra med – övervakning, företagsledningskompetens, nätverk, kundkännedom, och utlyftning av grundaren när tiden är mogen – vill entreprenörerna inte ha. Den som inte vill förlora kontrollen föredrar "mjuka" lån från en skattesubventionerad finansör. Den så kallade 3:12-utredningen föreslog hösten 2002 att reavinstskatten ska höjas ytterligare och att hela – och inte som i dag halva – reavinsten ska ses som lön, det vill säga 56 procent ska gå i skatt. Staten gör således vad den kan för att befästa kontrollkulturen – eller också förstår den inte vad den gör.

FONDKAPITALISMEN FÖRUTSÄTTER ENTREPRENÖRER

Kontrollkultur och ovilja att starta nytt är samtidigt fondkapitalismens värsta fiender. Den kan inte fungera utan ett förmånligt entreprenörsklimat, annars finns ju inte mycket nytt att investera i. Den förutsätter också att entreprenören vill släppa taget när tiden är mogen, få sina pengar och i regel starta nya företag eller som affärsängel vara med och få fram nya entreprenörer. I denna process förmedlas också den "tysta" kunskap som man inte kan läsa sig till.

Individuellt entreprenörskap måste således bejakas både i spelregler och attityder. Det krävs ett helt paket av ändamålsenliga institutioner för att bygga upp kedjan av aktörer som kan ta företaget från noll till betydande storlek:

innovatörer, entreprenörer, företagsänglar, motiverade medarbetare, kompetenta riskkapitalister, industrialister, krävande kunder ...

Detta förutsätter för det första att det blir attraktivt för entreprenören att släppa kontrollen. Det är först då som alla övriga aktörer kommer att finnas; de som behövs för att omvandla en briljant idé till ett framgångsrikt storföretag. Kontrollkulturen måste bli ekonomiskt irrationell. Det kraftfullaste instrumentet för att åstadkomma detta är att avskaffa reavinsten på företag man själv byggt upp (så är det redan i åtta av 15 EU-länder); med ett förmånligt företagsklimat blir också utsikterna goda för att starta nya företag när ägaren fått ut sina pengar.

En andra förutsättning är att optionsbeskattningen är sådan att investerarna kan belöna dem som skapar värdena. Utan sådana möjligheter krävs att de som har entreprenörstalang också kommer från en rik familj. Att ställa ut en option innebär att en kapitalist gör en rättmätig uppgörelse med dem som ska göra jobbet: "om ni lyckas skapa stora värden av detta, kommer ni också att äga er beskärda del, trots att ni inte hade några egna pengar utan bara ert eget engagemang och er egen talang att satsa".

Betyder då detta att människor bara drivs av beräkningar om vad som lönar sig efter skatt? Nej, möjligheterna att tjäna mycket pengar är i sig inte avgörande för de flestas beslut att starta ett företag eller att investera i det. I stället är det vilka möjligheter det finns att förverkliga en idé eller vision. Pengar är däremot en förutsättning för att kunna utveckla en idé. Höga skatter på sparande, arbete, företagsvinster och reavinster gör att de resurser som står till förfogande för att bygga upp ett framgångsrikt företag blir avsevärt mindre. Egna besparingar ökar också dramatiskt människors möjligheter och vilja att starta företag.

UTAN RÄTTVISA SKAPAS INGA VÄRDEN

Regeringen verkar sakna förståelse för att det handlar om att ta ett helhetsgrepp för att stärka hela innovations- och entreprenörsklimatet. I stället satsar man på speciallösningar av typen: lägre skatt för experter i glesbygd; utländsk expertskatt; offshorelösningar för de redan resursstarka, vilket kan ge dem noll procent i skatt; skattelagstiftning som ger nollskatt för de börsnoterade investmentbolagen, de dominerande maktinstrumenten i svenskt näringsliv osv.

Den redan resursstarke kan gå till rätt advokatfirma och klarar sig alltid, men de värden som upparbetas kommer sedan inte, juridiskt sett, att vara svenska. De plöjs därför ofta inte tillbaka. Den geografiska närheten som är

så viktig kommer på skam när stora skattefördelar tillfaller den som agerar från en bas utanför landet. Samtidigt vet alla att det är olämpligt att investera i företag som befinner sig mer än någon timmes restid från det egna kontoret.

Jobbet – forskningen, innovationerna, det organisatoriska vardagsslitet – måste också utföras av dem som är här. Utan dem och deras insatser skapas inget välstånd. Varför ska dessa nyckelpersoner ställa upp när hela systemet är riggat bort från dem? För en vanlig löntagare är det att spela hasard med sin privatekonomi att frivilligt ge upp en trygg anställning. Med fast tjänst är man, så länge systemet håller, i praktiken garanterad inkomstrygghet under resten av livet. Om man i stället frivilligt ger upp de förmåner som upparbetats inom ramen för den fasta anställningen och startar eget, har man i värsta fall inget skydd alls utöver vad socialbidragsnormen garanterar (när man gjort sig av med alla tillgångar).

Det sägs ofta att välfärdsstaten gör det lättare att ta risker, men i själva verket är den ofta konstruerad precis tvärtom; den som tar risker hamnar utanför socialförsäkringssystemen. Det är löntagare ställda inför detta dilemma som entreprenören ska försöka rekrytera.

De kapitalstarka fonder som kan säkerställa att de nya företagen ges tillräckliga finansiella muskler har inte tillgång till det instrument som är allra viktigast för dem, nämligen att kunna skriva skatteeffektiva avtal med dem som gör jobbet så att de får sin rättmätiga del i uppbyggda kapitalvärden. Samtidigt sitter fonderna och de redan starka ofta i samma sits som våra Monacoiddrottare, men hur ska de kunna motivera de övriga? Ja, det verkar inte gå så bra. Enligt NUTEK hade inget företag grundat efter 1969 kvalat in på den svenska topp-50-listan år 2000.

Utan ett djupgående omtänkande, där samhället bejakar att de som skapar värdena på plats också får del av dem på ett rimligt sätt, går det inte att få den utväxling de ledande politikerna säger sig vilja ha. Man kan fråga sig vilket rättvisebegrepp som ligger bakom dagens regler, där uppsidan i form av kapitaltillväxt självklart ska tillfalla den som råkade ha pengar från början, trots att detta bara är en av de nödvändiga ingredienserna för att bygga ett innovativt och framgångsrikt företag.

Tanken går till gamla tiders maktstrukturer där feodalherren tog lejonparten medan hans skickligaste undersåtar fick nöja sig med småsmulor. Men vem nöjer sig med detta i dag? Spelteoretiker och evolutionära psykologer visar i sina experiment att människor ofta föredrar att båda parter blir lottlösa framför en fördelning som upplevs som orättvis.

DET POLITISKA DILEMMAT

Det politiska problemet är förstås att en förändring går på tvärs med invanda rättvisebegrepp i det svenska samhället. För att mjuka upp låsningarna i varje enskildhet krävs därför en sammanhållen innovationspolitik. Eftersom en sådan politik griper över snart sagt alla områden i samhället kan den inte hanteras effektivt i ett enda departement. Ett nödvändigt, om än inte tillräckligt, villkor är därför att innovationsfrågorna lyfts upp till statsministernivån. Annars går det knappast att komma ifrån det djupt rotade kortsiktiga fördelningstänkandet och bejaka nyskapandet. Den nuvarande regeringen har i ord uttryckt att frågan är prioriterad. I regeringsdeklarationen hösten 2002 sades till exempel att "en ny innovationsstrategi [ska] utarbetas", men inget hände. Det krävdes ett nej till EMU innan det blev möjligt att diskutera tillväxt- och innovationsfrågorna. Tiden sedan EMU-valet, präglad av "tillväxtsamtal" och "rådslag" om tillväxt, är dock nedslående. Det finns få tecken på att ett omtänkande står för dörren.

I vår nära omvärld är situationen annorlunda. Forsknings- och innovationsberedningar ledda av statsministern finns redan i Finland, Belgien och Danmark. I början av 2003 lanserades till och med en ny sammanhållen och gränsöverskridande innovationsstrategi i Norge. Den svenska regeringen startade i början av 2002 *Samverkan för Innovationskraft*¹, en process som involverade över 200 nyckelpersoner inom regering, forskning, företagande, fackföreningar, berörda myndigheter och departement. Arbetet leddes direkt av statsråden Thomas Östros och Björn Rosengren. Ingenting djupgående har ännu kommit ut ur detta. Leif Pagrotsky som tog över efter Björn Rosengren verkar tycka andra frågor är angenämare att profilera sig på, kanske en indikation så god som någon på hur svårhanterliga innovations- och entreprenörsfrågorna är för socialdemokratien.

Näringslivsorganisationernas och de enskilda företagens och företagarnas strategi att försöka göra upp med regeringen bakom lyckta dörrar verkar inte heller bära frukt. Visserligen kan det ge skattefrihet till investmentbolagen och kanske ytterligare lättnader för dem som redan är miljardärer². Men det verkar inte leda till de regelförändringar som gör att de redan resursstarka får instrument för att belöna de motiverade och talangfulla människor, som är en förutsättning för att de ska få hög avkastning på sitt kapital i Sverige.

Vad händer då i ett samhälle där få vill ta risker? Förnyelsen stannar förstås av och stagnationen sätter in. Vi vet också vilka vi kommer att styras av, nämligen av dem som redan i dag har makten. Stagnation om något gynnar de etablerade maktstrukturerna, åtminstone i det medellånga perspektivet.

Dock förändras världen, så till de välkända inhemska makthavarna måste vi lägga de dynamiska företag och ägargrupperingar som utvecklas i miljöer som är mer riskbenägna och dynamiska än vår egen.

VI FÅR DET VI BELÖNAR

Om samhället vill ha mer högkvalitativ forskning och mer framgångsrik kommersialisering av innovationer då måste de ledande makthavarna våga visa att de är beredda att bejaka de medel som kan leda dit. De kan heller inte skygga för att förändrade spelregler både rör om i etablerade maktstrukturer och ger upphov till kortsiktiga fördelningskonflikter. Vi ser idag mycket lite av detta.

Istället sätter man stor tilltro till att människor genom styrning uppifrån och fler samarbetsorgan, nya meritvärderingssystem, erfarenhetsbanker osv ska fås att "göra det rätta". Ett färskt exempel är den stora utredningen om innovativa processer (SOU 2003:90) som avgav sitt betänkande hösten 2003.³

Ytligt sett styr våra attityder, normer och föreställningar vårt beteende. Samtidigt är dessa i hög grad en kulturellt kodifierad produkt av belöningsstrukturerna i samhället. Om dessa ändras så skapas också förutsättningar för ändrade attityder och normer, men om så inte sker, ja då finns inte så mycket hopp om den kraftfulla utveckling som alla säger sig eftersträva.

Magnus Henrekson

* Denna essé är i hög grad inspirerad av egen forskning. Ett sammanhållet perspektiv på den svenska ägarmodellen inkl. kontrollkulturen ges i studien "The Swedish Model of Corporate Ownership and Control in Transition" (med Ulf Jakobsson), under utgivning i Harry Huizinga och Lars Jonung, red., *Who Will Own Europe? The Internationalisation of Asset Ownership in Europe*. Cambridge: Cambridge University Press. Min forskning om drivkrafter för kommersialisering av forskning och innovationer har genomförts i samarbete med Nathan Rosenberg vid Stanford University. Jag vill här i första hand hänvisa till artikeln "Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the us and Sweden", *Journal of Technology Transfer*, vol. 26, nr. 3, 2001 och boken *Akademiskt Entreprenörskap* (SNS Förlag, 2000); båda är skrivna tillsammans med Nathan Rosenberg. Svårigheterna med att få resultat genom att försöka styra uppifrån analyseras i artikeln "Bottom-Up vs. Top-Down Policies towards the Commercialization of University Intellectual Property" (med Brent Goldfarb), *Research Policy*, vol. 32, nr 4, 2003. För lättillgängliga framställningar av de frågor som diskuteras i detta bidrag hänvisas i första hand till: "Strategier för en framgångsrikare kommersialisering av svensk universitetsforskning", *Ekonomisk Debatt*, vol. 30, nr 2, 2002 och "Entreprenörskapet: Välfärdsstatens svaga länk?", *Ekonomisk Debatt*, vol. 31, nr 5, 2003.

1 Tillsammans med docent Thomas Andersson och Ola Asplund, Metalls chefutredare, var jag med och författade processens underlagsrapport *Betydelsen av innovationssystem: Utmaningar för samhället och för politiken* (VINNOVA, 2002).

2 Att inget händer gynnar förstås också de ledande riskkapitalbolagen, som sysslar med mogna företag, och vars verksamhet ger skattefria inkomster på hundratals miljoner till toppcheferna utan att det väcker debatt.

- 3 Text föreslås inrättandet av den nya myndigheten Innovative Sweden Agency. Team av rekryterade toppjournalister och företagsforskare ska där "analysera framtidsbranscher förutsättningslöst" för att identifiera internationella spjutspetsföretag som bör lockas till Sverige. Fram till 2015 skall 800 internationella företag "som alla har tillväxtpotential och finns i framväxande branscher ha rekryterats". För det första kan konstateras att sådana individer sitter inne med just den förmåga som betalas allra högst i hela det marknadsekonomiska systemet, vilket antyder att det kan bli vissa rekryteringsproblem. Allvarligare är att hela utredningen med stor tydlighet avslöjar bristen på insikt om vilka betingelser som bygger ett starkt innovationsklimat.