



UPPSALA
UNIVERSITET

TVE-MILI 17 003 maj

Examensarbete 30 hp
Juni 2017

Inkubatorers logik

En studie av svenska inkubatorers institutionella
logik

Joakim Fichtel

Masterprogram i industriell ledning och innovation
Master Programme in Industrial Management and Innovation



UPPSALA
UNIVERSITET

**Teknisk- naturvetenskaplig fakultet
UTH-enheten**

Besöksadress:
Ångströmlaboratoriet
Lägerhyddsvägen 1
Hus 4, Plan 0

Postadress:
Box 536
751 21 Uppsala

Telefon:
018 – 471 30 03

Telefax:
018 – 471 30 00

Hemsida:
<http://www.teknat.uu.se/student>

Abstract

The logic of incubators: a study of the institutional logics of Swedish incubators

Joakim Fichtel

Business incubators have become an integrated part of innovation systems worldwide, designed to support innovative entrepreneurship and regional development. However, empirical research on incubated firms show mixed results on innovation and growth. In this paper, 18 Swedish incubators, top-ranked and funded by government innovation programs, are studied through the lens of the institutional logics perspective. Multiple conflicts in state and market logics are highlighted and discussed, as well as implications for new venture creation and future research on business incubators as influential institutional actors.

Handledare: Eve-Michelle Gäbler
Ämnesgranskare: Annika Skoglund
Examinator: David Sköld
TVE-MILI 17 003 maj

Innehåll

1. Introduktion.....	4
1.1. Problembakgrund.....	5
1.1.1. Risk i nya företag	5
1.1.2. Inkubatorns roll i innovationssystemet.....	6
1.2. Problemformulering.....	7
1.3. Syfte.....	8
1.4. Disposition.....	9
2. Teori.....	9
2.1 Legitimitet i nya företag	9
2.2 Konflikter i logik	12
2.3 Innovationsteori	13
3. Metod.....	14
3.1 Studieobjekt.....	14
3.2 Datainsamling.....	15
3.3 Urval.....	17
3.4 Analys.....	17
4. Empiri	19
4.1 Vinnovas uppdrag från regeringen.....	19
4.1.1 Grund för normer i regeringens uppdrag.....	19
4.1.2 Grund för strategi i regeringens uppdrag.....	20
4.1.3. Grund för intresse i regeringens uppdrag	20
4.2 Inkubatorernas uppdrag från Vinnova	21
4.2.1 Grund för normer i Vinnovas utlysning.....	21
4.2.2 Grund för strategi i Vinnovas utlysning	21
4.2.3 Grund för intresse i Vinnovas utlysning.....	22
4.3 De 18 inkubatorerna	23
4.4 Intervjustudie och deltagande observation.....	26
4.4.1 Grunder för normer i inkubatorerna	27
4.4.2 Grunder för strategi i inkubatorerna	29
4.4.2 Grunder för intresse i inkubatorerna.....	32
5. Diskussion.....	34
5.1 Konkurrerande logiker.....	34
5.2 Innovation i affärsmodeller.....	36
5.3 Synen på innovation	38
5.4 Etik	39
6. Avgränsningar.....	40
7. Slutsatser och vidare forskning	41
8. Referenser	44

1. Introduktion

I en avancerad kunskapsekonomi är innovativt entreprenörskap nyckeln till ökad produktivitet och ekonomisk tillväxt (Acemoglu, 2006). Innovation i höginkomstländer driver i hög grad utveckling mot ett stabilt och dynamiskt näringsliv, regionalt, nationellt och även internationellt i och med spridningen av innovation från avancerade till mindre avancerade länder (Braunerhjelm, 2009). Centralt för det innovativa entreprenörskapet är de kunskapsintensiva tillväxtföretagen som till stor del driver utvecklingen av produkter, tjänster och system som ligger till grund för svensk konkurrenskraft (Regeringen, 2014). Genom att ta tillvara på idéer och drivkraft hos medborgare och omsätta dem i dessa företag ska landet kunna svara på utmaningar i samhälle och omvärld. I rapporten *Fostering Innovative Entrepreneurship* (UNEC, 2012), där Sverige rankas som världsledande i innovation, betonas vikten av en stat som underlättar innovation och kommersialisering av idéer och forskning genom sin kapacitet att konstruera ramverk för innovationssystem genom utbildning, lagstiftning, infrastruktur och offentlig finansiering av forskning. I och med framväxten av sådan innovationspolicy har infrastrukturen för stödprogram utvecklats till ett allt mer komplext system av privata och offentliga aktörer som företag och organisationer måste navigera (ibid.).

Insikter om fördelarna med ett system med kontinuerlig och nära kontakt mellan akademi, kapital och industri har lett stater till försök att stimulera utvecklingen av kunskapsstäta kluster. Regionen Silicon Valley i Kalifornien lyfts ofta fram som ett av de främsta exemplen på ett innovativt, högteknologiskt ekosystem (Kon et al., 2014; Piscione, 2013) som utöver tillgång till kapital, arbetskraft och teknologi även fostrar en unik entreprenöriell kultur (Breznitz och Taylor, 2012). I ambitionen att främja entreprenöriellt engagemang och tillväxt i små kunskapsintensiva företag har företagsinkubatorer kommit att bli ett populärt verktyg för stater att stödja deras utveckling i tidigt skede, så även i Sverige. En allmänt vedertagen definition av vad en inkubator är, och ska göra, saknas, men en generell uppfattning är att en inkubator är en organisation som existerar för att erbjuda stöd till företag och projekt i tidigt skede med målsättning att omvandla idéer och kunskap till finansiell framgång (Gartner, 1985; Grimaldi och Grandi, 2005; Kon et al., 2014; Thore och Ronstadt, 2005). Initiativen bakom inkubatorerna kan ha sitt ursprung i olika sektorer, privat och offentlig, eller vara delar av företagsinterna innovationsgrupper (Chesbrough, 2007). Inte sällan är inkubatorerna finansierade av lokala och regionala sammanslutningar av både statliga och privata aktörer med målsättning att stimulera regionalt kunskapsutbyte och tillväxt (Breznitz och Taylor, 2014).

För nystartade företag i tidigt utvecklingsstadium med hög kunskapsnivå, hög ambition och stor tillväxtpotential kan företagsinkubatorer fungera som en källa till rådgivning och en kvalitetsstämpel gentemot sin omgivning. Inkubatorer, som besitter en unik roll som mellanhand för statligt stöd, ställer emellertid egna krav på företagen. I denna uppsats hoppas jag kunna belysa nya aspekter av inkubatorers stöd till innovativa tillväxtföretag och deras roll som intermediär mellan statligt stöd och marknad.

1.1. Problembakgrund

Nystartade företag har kommit att bli den motor i näringslivet som förknippas med innovativt entreprenörskap. De förkroppsligar på flera sätt synen på kapitalism och tillväxt som beskrivits av Schumpeter, som också Braunerhjelm (2009) delar och utvecklar:

“New firms are not constrained by path dependencies and partial lock-in effects; rather they compete through innovation and Schumpeterian manners of creative destruction... Therefore, they are likely to play a distinct and decisive role in the transformation of knowledge based economies.”

1.1.1. Risk i nya företag

Det nya innovativa företagandet är emellertid förenat med stor osäkerhet och risk. Hall och Woodward (2010) visar i en studie av amerikanska riskkapitalstödda startup-företag att tre fjärdedelar har så kallat *zero exit value*, vilket är ett misslyckande i rent ekonomisk mening där varken entreprenör eller finansiär får någon avkastning på sitt satsade kapital. För företagets finansiärer krävs alltså, utöver riskvilja, en öppen inställning till misslyckande och experimentering (Nanda och Rhodes-Kropf, 2013). Information om nystartade företags verksamhet och förmåga är ofta bristfällig och svår att finna. I de fall den finns kan det vara svårt att definiera relevanta mått för företagets framtidsutsikter. Med en ekonomisk rationell modell är det mått på avkastning som avgör vilka projekt och företag som finansieras. Beräkningarna utgår från den information som finns tillgänglig och bedöms ett projekt ge avkastning över ett gränsvärde så antas investeringen. Vid granskning av nya företag skapas istället andra mått, skilda från prestation, istället baserade på organisationens sociala acceptans och legitimitet i dess institutionella omgivning (Zimmermann och Zeitz, 2002). Dessa mått visar huruvida organisationen är ”ordentligt uppbyggd, engagerade i rätt regler, värderingar, normer och modeller, med rätt medel och rätt mål” (ibid., författarens översättning). Överlevnad

och tillväxt beror alltså till stor del på entreprenörens förmåga att "legitimera" sitt företags existens, målsättning och verksamhet (Messeghem et al., 2014).

1.1.2. Inkubatorns roll i innovationssystemet

Inkubatorer har en central roll i innovationssystemet, med stöd från både statligt håll och från modern innovationsforskning. De kan stödja nystartade företag i utvecklingen av sin affärsmodell och teknik, samt agera som en legitimerande enhet i kapitalanskaffningen. De finns till för att stödja nystartade företag och främja tillväxt genom att agera som förmedlare och mellanhänder i ett innovationsekosystem. I den svenska modellen betraktas inkubatorer vara de som har störst förmåga och bäst förutsättningar att "främja utvecklingen av och värdeskapandet i nya kunskapsintensiva företag med stor internationell potential." (Vinnova, 2015).

År 2014 gav den svenska regeringen i uppdrag åt Verket för innovationssystem (Vinnova) att överta ansvaret för stöd till inkubation från och med 1 januari 2015. I regeringens uppdrag (Regeringen, 2014) till Vinnova beskrivs målet med insatserna som att "öka antalet nya och kunskapsintensiva tillväxtföretag i Sverige för att bidra till hållbar tillväxt, dynamik och innovationskraft i näringslivet samt för att bidra till att möta samhällsutmaningarna." Denna verksamhet betraktas som viktig för de "regionala innovationssystemen för att stimulera framväxten av nya och kunskapsintensiva tillväxtföretag i hela Sverige. Dessa företag är centrala för tillväxt, dynamik och innovationskraft i näringslivet." (ibid.). De kunskapsintensiva tillväxtföretagen betraktas alltså som avgörande faktor för ett innovativt näringsliv och för Sverige: "Människors, företags och organisationers förmåga att omsätta sin kunskap och erfarenhet i nya lösningar är avgörande för att kunna möta de globala samhällsutmaningarna, liksom för att bevara och stärka Sveriges konkurrenskraft" (ibid.). Det är till inkubatorer som är särskilt lämpade att stödja dessa kunskapsintensiva tillväxtföretag som Vinnovas särskilda utlysningar för "Excellens-medel" riktar sig (Vinnova, 2015).

I grannländerna Finland och Norge fyller inkubatorer liknande funktioner och definieras av Alsos, Hytti och Ljunggren (2011) som "contractual agents for government, delivering incubation services for incubator firms for which national or regional government at least partially pays either directly or indirectly." Scillitoe och Chakrabarti (2010) visar i sin studie av finska och amerikanska inkubatorer att även om de bidrar med värdefullt stöd både för affärsutveckling, marknadsföring och strategiska frågor, samt viss teknisk rådgivning, så ligger det största värdet i deras tjänster i rollen som mellanhänder. Istället för att fördjupa sig i varje

enskilt projekt kan de, genom att förstå företagens möjligheter och utmaningar, identifiera lämpliga resurser i deras kontaktnät.

Inkubatorer är bara en av många olika institutioner som bidrar med resurser till nystartade företag, som måste förhålla sig till många kontakter i sitt tidiga liv. Pahnke et al. (2015) visar hur interaktion med olika sorters institutioner påverkar företagens innovationsförmåga och hur konflikter i institutionell logik, ett koncept som beskriver normer, drivkrafter och mål i institutionella aktörer (Thornton, Ocasio och Lounsbury, 2012), hos sina partners kan leda till minskad innovativ och kommersiell kraft i de nya företagen. Kontakt med statliga myndigheter, som bidrar med det mest lättillgängliga kapitalet och rådgivningen har dessutom störst negativt inflytande på den långsiktiga innovativa framgången. Den statliga logik de drivs av leder till en, vad Pahnke et al. kallar, ”kakforms-approach” där entreprenörer istället för individuell och företagsspecifik rådgivning erbjuds ”one-size-fits-all”-lösningar som kan verka hämmande för den innovativa potentialen i nystartade företag. Schwartz (2013) menar att det är mycket osäkert om statligt drivna och finansierade inkubatorer bidrar med någon positiv effekt över huvud taget. I sin studie av 371 tyska företag som examinerats från inkubatorer, och 371 tyska företag utan inkubationsstöd, finner Schwartz ingen positiv effekt av stödet de fått i inkubatorerna och i tre av de studerade inkubatorerna har företagen påtagligt lägre sannolikhet att överleva.

Mot bakgrund av den stundom omtvistade effekten (Lasrado et al., 2015; Schwartz, 2013) och den inbäddade roll inkubatorer har i innovationssystemet, har flera studier försökt gestalta inkubatorernas förhållande till det innovativa entreprenörskapet. Fisher et al. (2017) beskriver dem utifrån deras legitimerande funktion, som en kvalitetsstämpel från staten, som ger dem tillgång till närmare relationer med andra aktörer i sin institutionella omgivning. Schwartz (2013) beskriver inkubatorer som ett policy-drivet instrument för nystartade företag att nå högre legitimitet, trovärdighet och andra immateriella förmågor. Även Salvador (2011) studerar inkubatorernas legitimerande funktion och hur inkubatorn fungerar som ett varumärke för unga företag som stärker deras legitimitet inför finansörer och kunder. Denna studie bygger vidare på den forskning som studerat inkubatorernas legitimerande funktion, genom att istället betrakta inkubatorn som en egen institutionell aktör i innovationssystemet.

1.2. Problemformulering

Nystartade företag agerar under stor osäkerhet i en komplex omgivning. För att lyckas överleva och växa krävs inte enbart ett innovativt värdeerbjudande för sina kunder, utan också förståelse och ett förhållande till en omgivning som består av en varierad ”publik” med olika

institutionella logiker. Denna institutionella logik ligger till grund för hur publiken uppfattar det nystartade företaget och ställer olika krav på beteenden för att verka legitima i deras jakt på resurser. I kunskapsintensiva tillväxtföretags institutionella omgivning, där legitimitet och prestation inte är synonymt, finns en risk att skapa ineffektivitet i hela ekosystemet.

Frågeställningen som har styrt denna studie är därför: vilken institutionell logik uppvisar svenska excellens-inkubatorer?

1.3. Syfte

Inkubatorernas roll i innovationssystemet har lyfts fram som en framgångsfaktor för stöd till kunskapsintensiva tillväxtföretag och har genom sin legitimerande funktion fungerat som en språngbräda till vidare kapitalanskaffning. För nystartade företag, tidigt i sin utveckling, är inkubatorer en av de första och mest inflytelserika aktörerna de interagerar med i innovationssystemet. Att vända sig till en statligt finansierad aktör innebär för entreprenörer att de förväntas agera efter en statlig logik, och skillnaden i förväntad logik och faktiskt logik kan verka demoraliserande för entreprenören. Hittills saknas studier på inkubatorerna som en fristående aktör med en egen institutionell logik, och syftet med denna explorativa studie är att undersöka svenska inkubatorer, en del av det organisatoriska fält som här kallas det svenska innovationssystemet, för att identifiera vilken (eller vilka) element av institutionella logiker de uppvisar. Genom att studera inkubatorer som har fått excellens-medel, riktade specifikt mot de inkubatorer (eller delar av inkubatorer) som arbetar med kunskapsintensiva tillväxtföretag, från Vinnova, en statlig myndighet, ska studien beskriva de aktörer som agerar i enlighet med en vedertagen definition av inkubatorer som mellanhänder mellan stat och marknad.

Uppsatsen ska beskriva inkubatorer på ett sätt som gör den nya kunskapen tillgänglig för båda sidor av inkubationsprocessen. För nystartade företag kan kunskapen om inkubatorers logik bidra till en ökad förståelse för inkubatorers motiv och drivkrafter i sin kontakt med företag. För företagsinkubatorer, och beslutsfattare som driver utvecklingen i dessa, kan uppsatsen bidra med insikter om olika inkubatorers varierande beteenden och meningsskapande aktiviteter.

Samtliga inkubatorer uppfyller, i och med sitt erkännande som excellens-inkubator, Vinnovas krav och förväntas uppvisa vissa likheter. Alla förväntas ha förutsättningar och metoder på plats för att utveckla kunskapsintensiva tillväxtföretag. I Vinnovas utlysning framgår inte att de vill sprida stöd över olika sorters inkubatorer, de benämns som olika i sina förmågor men ändå

som en enhetlig typ av organisation. Den geografiska spridningen är däremot ett syfte i stödet, för att främja utveckling i hela landet.

1.4. Disposition

Resten av denna uppsats är strukturerad som följer. I avsnitt 2 introduceras läsaren till den litteratur som ligger till grund för institutionell teori och synen på det innovativa entreprenörskapet samt hur denna utvecklats och utmanats av nya insikter om organisationers institutionella omgivning. I avsnitt 3 presenteras ett metodologiskt ramverk för insamlingen och analysen av empiri, som i sin tur redovisas i avsnitt 4. I avsnitt 5 diskuteras empirin i syfte att relatera den till den akademiska litteraturen, och uppsatsen avslutas i avsnitt 6 och avsnitt 7 med reflektioner kring studiens avgränsningar och förslag till framtida forskning.

2. Teori

För att förstå och förklara den verklighet som observerats i denna uppsats krävs en introduktion till teorier och begrepp som beskriver organisationers interaktion med sin omgivning. I detta avsnitt behandlas teorier om institutionell teori och institutionell logik som verktyg för att förstå de organisationer som granskas i denna uppsats. För att förstå inkubatorers roll i kontakten med kunskapsintensiva tillväxtföretag skapas en översyn av modern forskning på inkubatorer för att få en tydligare bild av vilket inflytande de har i innovationssystemet.

2.1 Legitimitet i nya företag

För nystartade företag är anskaffningen av resurser från sin omgivning helt livsavgörande för överlevnad och tillväxt (Zimmerman och Zeitz, 2002). Unga och nystartade företag lider av vad Stinchcombe (1965) kallar ”liability of newness”, som grundar sig både interna och externa effekter. Internt, i form av brist på beprövade organisationsmönster och erfarenhet i roller, samt kommunikation och sociala rutiner. Externt lider de av osäkerheter i sociala relationer med sin omgivning, brist på tillit och legitimitet hos kunder, leverantörer och samhälle. Som en följd av detta lider nystartade företag av en betydligt högre dödlighet, jämfört med äldre etablerade företag. Detta, menar Stinchcombe, innebär att nya organisationer måste vara avsevärt mycket mer fördelaktiga i sitt värdeerbjudande för att övervinna denna tröskel som *liability of newness* utgör. Ett motmedel för detta var enligt Stinchcombe *legitimitet*, som grundar sig i social acceptans i sin omgivning. För att överleva måste entreprenörerna anstränga sig för att framställa sitt företag som legitimt i sin omgivnings ögon. Entreprenörer i de nystartade

företagen måste då navigera mellan en rad olika typer av aktörer som tillsammans utgör, som Fisher, et al. (2017) kallar det, en ”publik”. Denna publik kan bestå av olika typer av finansiärer, riskkapital, statliga myndigheter, privata investerare, andra företag et cetera. Från denna publik måste entreprenören söka resurser i form av pengar, rådgivning och diverse former av stöd för sitt nya företag. Zimmermann och Zeitz (2002) argumentera för att legitimitet är en resurs som ökar möjligheterna för anskaffning av andra, för företaget livsviktiga, resurser. Det centrala i argumentationen är att legitimitet inte är något som antingen existerar eller inte, utan något som kan stärkas genom företagets handlingar.

Tidiga teoretiker inom det som kommit att kallas neo-institutionell teori presenterade en relativt deterministisk bild av legitimitet. För dessa var legitimitet till stor del något en organisation hade, eller inte, i omgivningens ögon, vilket berodde på hur väl de anpassade sig till omgivningens institutionella tryck. Meyer och Rowan (1977) menar att legitimitet fås genom anpassning till normer och gemensamma uppfattningar inom sitt fält. Dessa ”myter” blir institutionaliserade, skilda från sin ursprungliga betydelse och formar regler som är *taken for granted* (ibid.). För att anpassa sig till dessa regler, som alltså inte nödvändigtvis bidrar till ökad produktivitet i någon teknisk-ekonomisk mening men ändå bidrar till deras överlevnad via ökad legitimitet, sker en gradvis frikoppling mellan företagens formella strukturer och faktiska agerande. Beteendet kallas i klarspråk ”saying one thing and doing another” av Phillips, Sewell och Jaynes (2008, s. 783). Dessa uppfattningar om hur företag ”ska” se ut och bete sig ger därför alla aktörer i samma fält ett gemensamt mått för att utvärdera och förstå organisationerna och bedöma deras legitimitet (Messeghem, 2014).

Efter att Meyer och Rowan (1977) ägnat sitt intresse åt de kulturella och symboliska aspekterna av institutioner (Thornton et al., 2012), utvecklade DiMaggio och Powell (1983) den neoinstitutionella teorin med en konkret och praktisk granskning av omgivningens tryck på organisationen. I deras inflytelserika text *The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields* utmanas Max Webers (1994) klassiska beskrivning av rationalitetens ”järnbur” som med sin byråkratisering av socialt liv begränsade människor till rationella och kalkylerande individer i jakt på maximal effektivitet. Istället introducerar de begreppet *isomorphism* för att beskriva den organisatoriska likriktning och efterföljande förändring som de institutionella trycken leder till, inte på grund av effektivisering eller konkurrens, utan på grund av en vilja att öka legitimitet och minska osäkerhet. Likriktningen sker enligt DiMaggio och Powell, genom tre mekanismer: *coercive*, *mimetic* och *normative*. Coercive isomorphism, den övertalande kraften, härstammar från liknande krafter

som beskrivs av Meyer och Rowan (1977) där omgivningen ställer krav på organisationen att följa beteenden, regler och allmänt accepterade ritualer för att framstå som legitima. Mimetic, den imiterande processen, grundar sig i osäkerheter kring organisationers teknik, marknad, omgivning et cetera. Som Stinchcombe (1965) visade var denna osäkerhet i organisationen särskilt utmärkande och hämmande för unga organisationer. Det normativa trycket berodde till stor del på vad DiMaggio och Powell (1983) kallade professionaliseringen av organisatoriska fält, som innebär att individerna i organisationerna i hög utsträckning delar utbildning och sociala nätverk, deltar i professionella föreningar et cetera.

Som en reaktion på den neoinstitutionella teorins gestaltning av organisationer som passiva mottagare av omgivningens krav presenterade Oliver (1991) en rad strategiska åtgärder de kunde vidta i *Strategic responses to institutional pressures*. I sin artikel föreslår Oliver ett synsätt som ger tillbaka viss agens till organisationer som svar på institutionellt tryck. Organisationer conceptualiseras här som aktiva och intressestyrda och en rad strategier presenteras, däribland passiv acceptans och aktivt motstånd. Från detta perspektiv är den institutionella omgivningen närvarande och kraftfull, men krafterna är inte lika förlamande som de beskrivs i DiMaggio och Powell (1983) och Meyer och Rowan (1977).

Olivers strategier erbjuder således en ny syn på agens för företagsledningen, som med aktivt agerande kan navigera den institutionella omgivningen. Vad artikeln, och den institutionella teorin som föregick den, inte förklarar är *hur* de institutionella krafternas uppstår och hur de kan variera, vilket är vad begreppet *institutionell logik* försöker beskriva (Friedland och Alford, 1991; Thornton et al., 2012; Thornton och Ocasio, 2008). Samhällen består av många olika sorters institutioner, och Friedland och Alford (1991) introducerade tanken om institutionella logiker som ”institutioners innehåll” och principer utifrån vilka de organiserades. Detta var en utveckling från och nyansering av den homogena karaktär som tidigare tillskrivits den institutionella omgivningen. Enligt Friedland och Alford riktades för lite uppmärksamhet mot att beskriva hur olika institutioner grundade sina uppfattningar och motiv, och institutionell logik är det som förklarar deras uppkomst.

I sin text *Bringing society back in* (1991) argumenterar Friedland och Alford mot synen på individer som rationella och nyttomaximerande. De riktar kritik mot den rationella teorin med argumentet att rationalitet är kontextuellt, och förstår man inte de heterogena institutionella logikerna i samhället, kan man inte förstå beteenden och agerande. Friedland och Alford definierar fem kärninstitutioner i ett samhälle: den kapitalistiska marknaden, den byråkratiska

staten, familjen, demokrati och religion. Dessa har i sin tur olika syn på hur de betraktar legitimitet, normer, strategier, ekonomiskt perspektiv et cetera. Det är den institutionella logiken, den lins genom vilken de ser sin omvärld, i dessa institutioner som styr de mekanismer ”by which organizations are able to conform or deviate from established patterns” (ibid.). Med denna teori kan heterogenitet förklaras, och inte enbart homogenitet och likriktning på grund av isomorfska mekanismerna (Thornton et al., 2012). Thornton och Ocasio (2008) sammanfattar institutionell logik som:

“the socially constructed, historical patterns of material practices, assumptions, values, beliefs, and rules by which individuals produce and reproduce their material subsistence, organize time and space, and provide meaning to their social reality.”

De idealtyperna av institutionell logik som beskrivs av Thornton et al. (2012) kan med fördel användas som ett analytiskt verktyg för att undersöka skillnader i institutioner, se till exempel Reay och Hinings (2009), Fisher et al. (2017) och Pahnke et al. (2014). För att undersöka inkubatorers logik kommer denna studie att använda den anpassning som Fisher et al. (2017) utformar i undersökningen av olika typer av finansiärers logik. Element i en logik är enligt dem: ekonomiskt perspektiv, källa till legitimitet, källa till auktoritet, källa till identitet, grund till normer, grund till uppmärksamhet, logik för stöd.

Genom att analysera aktörer utifrån dessa element gör Fisher et al. (2017) en kartläggning av nya företags institutionella omgivning, med fokus på olika former av finansiärer. Statliga myndigheter och forskningsstiftelser drivs av en *statlig logik*, med välfärdskapitalism som ekonomiskt perspektiv, legitimitet fås från deras roll som vetenskapsfrämjande och urval i finansiering, auktoritet fås från deras byråkratiska styrning, de identifierar sig som förmedlare av statliga medel, normer skapas genom den nationella kulturen och utveckling av kunskap, vetenskap och nyttan för allmänheten formar deras logik för vad och varför de stödjer nya företag. *Marknadslogik* driver privata investerare, som får legitimitet från deras entreprenöriella framgångar och det kapital de kan investera, normer och logik i sitt stöd finner de från en mer renodlad kapitalistisk syn på finansiering och nytta (ibid.).

2.2 Konflikter i logik

Reay och Hinings (2009) studerade det kanadensiska sjukvårdssystemet i syfte att identifiera effekten av konkurrerande institutionella logiker. Sjukvården, som tidigare varit drivet av en

medicinsk professionell logik, där patient-personal-kontakten varit i centrum, hamnade i konflikt med den nyligen introducerade affärsmässiga logiken som identifierade kostnadseffektivitet och kundnöjdhet som central och betraktade personal som kostnadsdrivare. Reay och Hinings kallar det jämviktstillstånd som uppstod mellan de två konkurrerande logikerna för en ”orolig vapenvila”. Där tidigare forskning, se exempelvis Greenwood et al. (2002) uppehållit sig vid tanken om att konflikt mellan logiker leder till att en etableras och blir den dominerande, menar Reay och Hinings (2009) att institutionella logiker, trots påfrestningar på identitet och sammanhållning inom organisationen, kan samexistera och fortsätta påverka organisationen från flera olika håll. Reay och Hinings identifierar beteenden där aktörer inom organisationen skapar gemensamma mål, över skiljelinjer i logik, men bibehåller sin självständighet.

2.3 Innovationsteori

Regeringens beskrivning av tillväxtens och välståndets faktorer följer de tankar som beskrivs av Joseph Schumpeter i *Den ekonomiska utvecklingen* (1934). I denna gör Schumpeter en tydlig distinktion mellan uppfinning och ekonomiskt ledarskap, eller entreprenörskap. Värdet i innovation och entreprenörskap ligger i utförandet, i handlingen att övervinna osäkerhet i beslut och information, den psykologiska spärren att våga göra något nytt och det socialt tryck som uppstår kring utbrytaren. Det är endast den som tar sig an dessa svårigheter i den ledarskapshandlingen som bidrar till ekonomiskt värdeskapande, bara uppfinningen är i sig ekonomiskt ovidkommande och den enda entreprenören söker stöd från är sin finansiär. Denna hypotes testas empiriskt av Braunerhjelm och Svensson (2009) som genom att granska resultat från kommersialisering av innovationer och fann att de var mer framgångsrika när den ursprungliga uppfinnaren licensierat ut eller sålt sitt patent, än om denne genomfört det i ett eget företag.

Den schumpeterianska uppdelningen *uppfinning-innovation-spridning* ger entreprenören en tydlig roll i innovationsprocessen. Det innovativa entreprenörskapet som Schumpeter avser är alltså de individer som företar sig denna innovationsprocess och det finns inget krav, även om det är möjligt, att vara uppfinnare, finansiär (kapitalist) eller både och. Innovation i denna modell är de radikala innovationerna, de innovationer som bryter ny mark och förändrar inte bara kvantiteter av produktionsmedel utan produktionsfunktionen i sig. I själva verket är den nya produkten bara ett av fem områden som Schumpeter (1934) betraktar vara del av de nya kombinationerna som faller under benämningen innovation: (1) nya varor och produkter, (2)

nya produktionsprocesser och produktionsmetoder, (3) nya marknader, (4) nya källor till råvaror eller halvfabrikat, and (5) nya organisationsformer. Detta utesluter alltså inkrementella innovationer och tekniska förbättringar och effektiviseringar i redan existerande produktionsfaktorer. Inte heller är det den nya kunskapen och vetenskapen som är huvudsaken, utan Schumpeter betonar att det är totalt oväsentligt huruvida innovationen innebär någon kunskapsmässig nyhet. I *Business cycles* (1938) varnar Schumpeter för en syn på innovation som sätter det endast det vetenskapligt nya i fokus och menar att det leder till en förvirring kring både innovationens innehåll och uppkomst.

3. Metod

För att uppnå studiens syfte krävs empiri från ett flertal aktörer som agerar under samma instruktioner och mandat i innovationssystemet. I detta avsnitt beskrivs de metodologiska resonemang som ligger bakom hur det empiriska materialet avgränsas, insamlas och analyseras, förankrat i innovationsteori och institutionella logiker.

3.1 Studieobjekt

De organisationer som studeras i denna uppsats är de 18 företagsinkubatorer som beviljats medel från Vinnovas Excellensprogram år 2015, för att finansiera hela eller delar av deras aktiviteter i sitt inkubationsstöd till kunskapsintensiva tillväxtföretag. Många inkubatorer bedriver verksamhet som sträcker sig utanför stöd till den typen av företag och projekt som betraktas som kunskapsintensiva tillväxtföretag, exempelvis stöd och rådgivning till etablerade företag. I denna studie är det därför specifikt de delar av inkubationsverksamheten som arbetar med tidiga projekt som undersöks. Utlysningen och instruktionen för excellensinkubatorerna är skrivet av Vinnova i sin roll som huvudman för samtliga inkubatorer. Vinnovas uppdrag från regeringen har även studerats för att förstå den instruktion de sedan ger till inkubatorer.

Ett organisatoriskt fält är, enligt DiMaggio och Powell (1983), de organisationer som utgör ett erkänt institutionellt område: ”nyckelleverantörer, resurs- och produktkonsumenter, regulatoriska organ, och andra organisationer som producerar liknande tjänster eller produkter” (författarens övers.). På liknande sätt som Reay och Hinings (2009) beskriver ett sjukvårdssystem kan det svenska innovationssystem som studeras i denna uppsats även det konceptualiseras som ett organisatoriskt fält, där inkubatorer är leverantörer, nystartade företag är resurs- och produktkonsumenter, svenska staten och Vinnova utgör regulatoriska organ, och

andra typer av legitimerande program och organisationer existerar som producerar liknande tjänster (exempelvis inkubatorer utan betydande Vinnova-stöd).

3.2 Datainsamling

Empirin består av insamlade av dokument, intervjuer, ansökningar till Vinnova, årsredovisningar, nyhetsbrev, information från hemsidor och observationer från deltagande i en av inkubatorernas affärsutvecklingsprogram. Dokumenten är insamlade från år 2015, vilket var det år Vinnova gav inkubatorerna stöd. Dessa dokument har systematiskt granskats i ett försök att förstå inkubatorernas uttalanden och beteenden för att identifiera institutionell logik i dem. Utöver dokument publicerade av inkubatorerna ingår även instruktioner, uppdrag och utlysningar från regeringen och från Vinnova. I analysen av dessa går det att etablera en referens för en statlig logik, vilket sedan kan användas vid jämförelse med övriga data. Gläser och Laudel (2013) menar att i teoristyrd kvalitativ forskning bör kategorier och teman i data och i analys grundas i det teoretiska ramverket som styr datainsamlingen, vilket i detta fall är institutionell logik-perspektiven.

För att besvara frågeställningen i denna studie lämpar sig kvalitativa metoder väl, “given that at the core of understanding institutional logics is gaining insight about meaning making” (Thornton et al., 2012). Berger och Luckmann (1967) påpekar också att institutioner konstitueras, konstrueras och rekonstrueras i språket, varför det ansågs vara av stor vikt att både studera skrivet material samt vara på plats i en deltagande studie när inkubatorernas medlemmar undervisar och interagerar med deltagarna. Intervjuer kan, trots sin flexibilitet relativt exempelvis enkäter, inte garantera att ett naturligt språkbruk används av respondenten.

Den deltagande observationen genomfördes vid en av inkubatorernas affärsutvecklingsprogram som pågick under våren 2017. Deltaganden utfördes som medlem i ett projekt som utvärderade en affärsidé, och deltagandet pågick under åtta veckor, fyra timmar per vecka. Under denna tid observerades metoder, begrepp, konversationer och symboler genom kontinuerliga anteckningar. Flyvbjerg (2006) menar att en deltagande observation är den mest avancerade formen av förståelse av sitt studieobjekt. Endast när forskaren placerar sig själv i organisationen som studeras kan beteenden och synvinklar, som formar dessa sociala aktörer, förstås på djupet. Genom att själv bli en expert inom området genom att driva ett projekt genom programmet skapades en förståelse för begrepp, möjligheter och problem, än om organisationen och programmet hade studerats utifrån.

För att göra en klassificering av svenska excellens-inkubatorer genomfördes både en granskning av dokument och telefonintervjuer. Intervjuerna med inkubatorerna var semi-strukturerade telefonintervjuer, utformade efter forskningsfrågan (Bryman och Bell, 2015). Intervjuerna grundade sig på en rad frågor, men möjlighet och utrymme gavs till respondenterna att själva ta ordet och utveckla sina resonemang när de upplevde att det krävdes. Eftersom intervjuerna var konstruerade kring frågan om inkubatorers institutionella logik fanns det teman som styrde intervjufrågorna. Målet var att identifiera inkubatorernas karaktäristiska drag (Grimaldi och Grandi, 2005), genom att lyssna på hur de beskrev element som kunde visa tecken på deras institutionella logik.

Anledningen till att en case-studie kombinerats med deltagande observation och intervjuer är att ämnet bjuder in till en blandad metodik. I sina texter om institutionella logiker uppmanar både Friedland och Alford (1991) och Thornton et al. (2012) till empirisk testning. De betonar att de institutionella logiker de beskriver är att betrakta som ideala arketyper, lämpliga att användas som analysverktyg för jämförelse i studier av institutioner i sina kontexter. Casestudien är väl rustad för att producera kunskap i just de situationerna (Flyvbjerg, 2006). Syftet är alltså inte att producera en objektiv sanning utan en kontextberoende kunskap. Casestudien är därför inte ett försök att testa teori i verkligheten deduktivt, utan en ett sätt att använda teori och idealtyperna som ett sätt att analysera empirin.

Syftet med att utöka urvalet till de övriga 17 inkubatorerna ska inte heller ses som ett försök att generalisera kunskapen som observerats i den enskilda case-inkubatorn. Syftet var att undersöka huruvida det är ett unikt fenomen för den organisationen eller om det som studeras kan betraktas som ett organisatoriskt fält med en liknande institutionell logik. Genom att redovisa empirin på ett öppet och transparent sätt är det även möjligt för läsaren att själv granska och tolka data och applicera andra analysverktyg än de som används i denna studie, vilket är i linje med Alvehus (2013) syn på analysen som ett hantverk.

En invändning kan riktas mot studiens design och huruvida en djuplodande case-studie på den enskilda inkubatorn varit lämplig för att nå större insikt i inkubatorn. Problemformuleringen kräver dock en bredare ansats, med mer empiri, då undersökningen gäller en institutionell logik i detta organisatoriska fält. En enskild fallstudie skulle visserligen ge en tydlig bild av en enskild inkubators logik, men troligen inte tillräckligt för att uppvisa en institutionell logik som sträcker sig över ett helt fält. Utan en bredare ansats skulle gemensamma metoder, språk, tolkningar och värderingar inte kunna påvisas i flera medlemmar i fältet.

Den deltagande observationen var delvis dold, vilket betyder att programmets ledare var informerade om studien, men de andra deltagarna i programmet var ej medvetna om att det pågick en observation. Nya projekt antogs till programmet under studiens gång och programmet hade varierande antal deltagare vid de olika tillfällena, vilket hade gjort det opraktiskt att informera varje enskilt bolag vid alla tillfällen.

Innan deltagandet i programmet signerades flera sekretesskontrakt som begränsade möjligheten att diskutera projekt och affärsidéer i programmet och denna sekretess har upprätthållits även i denna studie. Med denna sekretess, plus det faktum att studieobjektet var inkubatorn och programmets utformning, och inte de andra företagen, anser författaren att denne gjort tillräckligt för att följa en korrekt forskningsetik.

3.3 Urval

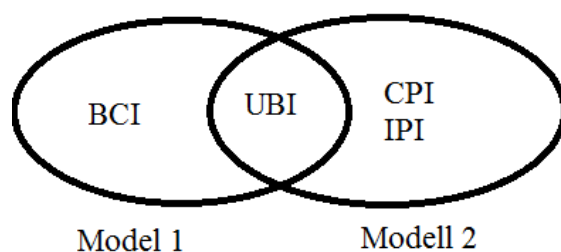
De inkubatorer som ingår i denna studie är de 18 svenska inkubatorer som under 2015 beviljades medel från Vinnovas utlysning ”Excellensstöd till inkubatorer” (Vinnova, 2015). Fler inkubatorer än dessa 18 existerar i Sverige och ett första urval har därför skett genom Vinnovas utlysning och beviljande av medel. De inkubatorer som är med i studien har därför aktivt sökt statliga medel, utvärderats och beviljats medel av Vinnova och delar inte ut vinst till sina ägare. Med detta i beaktande kan vi förvänta oss att de framställer en statlig logik i dessa ansökningar som överensstämmer med Vinnovas. Den institutionella logik som studeras måste därför betraktas i sitt rätta sammanhang, nämligen begränsad till de delar av organisationerna där inkubatorerna specifikt framhållit sin förmåga att rikta sitt stöd till kunskapsintensiva tillväxtföretag. Det är denna del av inkubatorerna som kommer att studeras.

Valet av organisation att studera via deltagande observation utgick från ett bekvämlighetsurval. Den organisation som studerades kan ändå fungera som ett intressant studieobjekt eftersom det var den organisation som fick störst anslag från utlysningen 2015 och har en uttalad koppling till universitetet och innovationssystemet. De fick störst anslag över perioden 2016–2019 i urvalet och skulle potentiellt kunna utgöra ett *critical case* som Flyvbjerg (2006). De rankas som en av de bästa i världen med koppling till universitetet, vilket skiljer dem från flera andra inkubatorer i urvalet.

3.4 Analys

Inkubatorerna kategoriseras utifrån de karaktäristika som Grimaldi och Grandi (2005) använde i sin studie av italienska inkubatorer. I sin studie delar de upp inkubatorer i fyra kategorier av

inkubatorer. *Business innovation centres* (BIC) som erbjuder grundläggande infrastruktur, lokaler och viss PR, *university business incubators* (UBI), vars uppgift kommer från staten att kommersialisera universitetsforskning genom utbildning och nätverk. Dessa två är typiskt sett statligt finansierade och icke vinstorienterade. De två privata kategorierna Grimaldi och Grandi identifierar är fristående inkubatorer (IPI) och företagsinterna inkubatorer. Båda dessa har en mer engagerad roll i processen och tar betalt för sina tjänster i form av ägarskap eller vinstandelar. Grimaldi och Grandis hypotes är att ägarintresset driver dem att söka kommersialiserbara projekt med stor potential och ta en aktiv roll i att utveckla dem för att snabbare nå kapitalmarknader. I ett två-modell-system separeras de privata inkubatorerna från de statligt ägda, med universitetsanknutna inkubatorer i gränslandet mellan dem, se figur 1.



Figur 1. Kategorisering av inkubatorer (anpassat från Grimaldi och Grandi, 2005).

Denna kategorisering ger en överblick av inkubatorernas verksamhet och ger läsaren en grundförståelse för vilken typ av tjänster de erbjuder, vilka deras kunder är och hur de arbetar med dem.

För att analysera inkubatorernas logik används element hos idealtyperna som beskrivits av Thornton et al. (2012), som i sin tur är en utökning av Friedland och Alford (1991). Den anpassning som Fisher et al. (2017) gör för att rikta analysen mot olika sorters finansörer kommer också att vara nyttig för att förstå och beskriva specifikt hur logiker formas hos investerare. Pahnke et al. (2015) reducerar sin analys av elementen i institutionella logiker till tre kategorier, *grund för normer* – regler kring medlemskap, auktoritet och legitimitet, *grund för strategi* – hur medlemmar betraktar identitet och starka sidor, och *grund för intresse* – antaganden om framgång, hur det definieras och uppnås. Sammantaget kan en analys av dessa attribut ligga till grund för en förståelse av hur institutionella logiker, de ”osynliga antaganden” (Friedland och Alford, 1991) inom organisationer, tar sig uttryck.

4. Empiri

Uppsatsens empiri är uppdelad i fyra större delar. Avsnittet inleds med en redovisning av de instruktioner och uppdrag från regeringen och Vinnova år 2014 och 2015, vilka ligger till grund för inkubationsverksamhetens verksamhet och syfte i landet. I detta stycke koncentreras analysen till att undersöka hur uppdragen beskrivs, samt hur inkubatorernas roll och funktion beskrivs i innovationssystemet. Efter det redovisas en klassificering av de studerade inkubatorerna enligt Grimaldi och Grandis (2005) kategorier, grundat i studier av årsberättelser, ansökningar, publicerade dokument och intervjuer med inkubatorerna. Slutligen redovisas intervjustudierna och den deltagande observationen, med detaljer från processen, språket och metoderna under författarens medverkan i ett inkubatorprogram för start-ups. I den sista delen fokuseras analysen utifrån de institutionella logikerna, beskrivna av Thornton et al. (2012), och på kontraster mellan den verklighet inkubatorerna beskriver och hur den skiljer sig från det av Vinnova definierade uppdraget.

4.1 Vinnovas uppdrag från regeringen

Den 1 januari 2015 fick Vinnova i uppdrag att återta ansvaret för att lämna stöd till inkubation från det statligt ägda Almi Företagspartner AB. I detta regeringsbeslut definierade regeringen målet med insatserna och skälen bakom beslutet att låta Vinnova ansvara för stödet till inkubatorer (Regeringsbeslut, 2014). Med denna text ger regeringen uttryck för statens tolkning av hur och varför inkubationsverksamhet ska bedrivas i Sverige och kan därför användas som en referenspunkt för en statlig logik i analysen av inkubatorerna.

4.1.1 Grund för normer i regeringens uppdrag

I uppdraget är det långsiktiga statliga stödet till inkubationsprogram beskrivet som en viktig faktor för tillväxt i det kunskapsintensiva tillväxtföretagandet i Sverige. Inkubatorer beskrivs här ha ”en viktig roll” i innovationssystemet och deras uppgift är att ge medlemskap och stöd till företag och affärsidéer som kan bidra till Sveriges välstånd och konkurrenskraft. Med regeringens uppdrag ges auktoritet till inkubatorerna att själva bedöma affärsidéer och koncentrera sina insatser till de med ”hög kunskapshöjd och internationell marknadspotential” (Regeringsbeslut, 2014).

Legitimiteten hos inkubatorer grundar sig i regeringens ögon inte enbart på de kommersiella framgångarna hos de inkuberade företagen. Med det statliga stödet vill regeringen även etablera inkubatorer som en auktoritet på lokal och regional nivå i innovationssystemet, som utvärderas baserat på ”inflöde av relevanta affärsidéer, omfattning och kvalitet på de tjänster som tillhandahålls, utvecklingen hos de företag som har lämnat inkubatorn samt entreprenöriellt ledarskap och inkubatorns förmåga att skapa relevanta nätverk i det omgivande samhället” (Regeringsbeslut, 2014).

4.1.2. Grund för strategi i regeringens uppdrag

I regeringens uppdrag skapas inkubatorernas identitet i sin roll som anförtrodda att förmedla statliga medel till privat näringsliv. Deras förmåga att identifiera projekt och affärsidéer med hög potential och skapa relevanta nätverk med akademi, industri och entreprenörer i samhället med stöd från staten ger dem en unik och privilegierad roll i innovationssystemet. Enligt regeringens uppdrag för inkubationsstöd ska inkubatorerna även agera i samverkan med andra inkubatorer för att skapa ett gynnsamt och välmående entreprenörsklimat i hela landet genom att emellan inkubatorerna ”tillgängliggöra kunskap, nätverk och affärsutvecklingskompetens”. Med sin expertis och sin kapacitet att identifiera lämpliga affärsidéer agerar inkubatorerna i statens intresse för att ”bevara och stärka Sveriges konkurrenskraft” (Regeringsbeslut, 2014).

4.1.3. Grund för intresse i regeringens uppdrag

Relativt lite är skrivet i uppdraget om de exakta insatserna inkubatorerna ska erbjuda de kunskapsintensiva tillväxtföretagen för att bidra till målen med det statliga stödet. Framgång är definierat som ökning i kunskapsintensiva tillväxtföretag, vilket uppnås genom långsiktigt statligt stöd till inkubationsprogrammen. Ett brett stöd över hela landet och samverkan mellan olika aktörer, med ett urval av affärsidéer inriktade på högt kunskapsinnehåll och hög internationell potential, ska därför leda till nytta för hela Sverige. Synen på entreprenörskapets roll för samhället sammanfattas i följande citat:

”Svensk konkurrenskraft bygger i stor utsträckning på nya, innovativa varor, tjänster och system med ett högt kunskapsinnehåll. Människors, företags och organisationers förmåga att omsätta sin kunskap och erfarenhet i nya lösningar är avgörande för att kunna möta de globala samhällsutmaningarna, liksom för att bevara och stärka Sveriges konkurrenskraft.” (Regeringsbeslut, 2014)

Det innovativa entreprenörskapet betraktas här som avgörande för svenskt välstånd och inkubatorerna, som intermediär och förmedlare av statligt stöd, fungerar som en katalysator i den processen.

4.2 Inkubatorernas uppdrag från Vinnova

När Vinnova år 2014 återfick ansvaret för att lämna stöd till inkubation rapporterade verket till regeringen hur de avsåg genomföra uppdraget. I rapporten (Vinnova, 2014) beskrivs syftet med uppdraget, logiken bakom stödet och mål att utvärdera inkubatorerna efter. I början av 2015 presenterade Vinnova sin utlysning för ”excellensstöd till inkubatorer” (Vinnova, 2015) som är inriktat till de inkubatorer som uppvisar särskild potential och förmåga att bistå kunskapsintensiva tillväxtföretag med affärsutveckling och andra tjänster. Nedan följer en analys av Vinnovas syn på inkubationsverksamhet och hur de kan förstås med de tre elementen av institutionella logiker som Pahnke et al. (2015) beskrivit.

4.2.1 Grund för normer i Vinnovas utlysning

I Vinnovas syn på inkubatorerna framställs inkubatorns roll i högre grad som en intermediär i innovationssystemet än i regeringens uppdrag. Inkubatorernas legitimitet grundar sig i förmågan att generera ”kompetensmässiga och värdekedjemässiga synergier och nätverk” (Vinnova, 2014) via ett ”marknadsorienterat stöd” (ibid.). De identifierar inkubatorerna som en lämplig offentlig intervention för att motverka det ”marknadsmisslyckande” som kunskapsintensiva tillväxtföretag står inför (ibid.) där företag har svårt att överleva när de utvärderas på finansiella och kommersiella mått. Inkubatorernas auktoritet och legitimitet uppstår ur detta perspektiv genom att de med en statlig logik i grunden kan utvärdera företag och erbjuda stöd baserat på andra mått, främst förnyelse- och värdeskapandepotential, som kan komma hela landet till nytta. Med statligt stöd och en statlig logik får inkubatorerna auktoritet att utöva en rättvis selektion av företag och affärsidéer av hög kvalitet som uppvisar unik kunskap, ett innovativt erbjudande, inte är etablerade på marknaden och har en skalbar affärsmodell (Vinnova, 2015).

4.2.2 Grund för strategi i Vinnovas utlysning

Inkubatorernas identitet beskrivs av Vinnova främst som deras roll som intermediär mellan statligt stöd och kapitalmarknaden. Deras främsta uppgift är att ”göra bolagen redo för

kapitalmarknaden” (Vinnova, 2014), vilket uppnås genom att minimera osäkerheter och risker för investerare och finansiärer. Inkubatorernas specialitet är att erbjuda ett ”helhetsperspektiv” (ibid.) på företagsutveckling vilket gör dem som intermediär i innovationssystemet bäst lämpade i att motverka det Vinnova anser vara ett marknadsmisslyckande, nämligen bristande privata initiativ och finansiering till nya företag. Här poängteras vikten av en verksamhetslogik som skiljer sig från en traditionell marknadslogik med ”mekanismer för direkt investeringsavkastning” (ibid.), vilka skulle påtagligt försämra inkubatorernas möjligheter att erbjuda stöd i utvecklingen av innovativa och kunskapsintensiva företag. Den statliga logiken som ligger bakom stödet till inkubatorerna anses därför ge dem den bästa förutsättningen för att identifiera och stödja företag med ”hög kvalitet” (ibid.).

4.2.3 Grund för intresse i Vinnovas utlysning

I Vinnovas texter står det tydligare definierat vad inkubatorerna förväntas göra för att bidra till utveckling i kunskapsintensiva tillväxtföretag. Vinnovas utlysning för Excellensmedel (2015), som riktas mot inkubatorer i landet med högst kvalitet, sätter ett riktmärke för samtliga inkubatorer att förhålla sig till. I denna utlysning, som ger uttryck för vad Vinnova betraktar som önskvärt beteende, utvärderas fyra områden: förmågan att identifiera och attrahera affärsidéer med hög kvalitet, ge stöd under inkubationsprocessen, samverka och bidra till eko-systemet och inkubatorföretagens utveckling och tillväxt efter avslutat program. Med denna utlysning och beviljande av medel till excellens-inkubatorer etablerar Vinnova en bild av vad en högkvalitativ inkubator är, vad de bör erbjuda och hur de bör agera.

Vinnova preciserar även sin uppfattning om vad ett kunskapsintensivt tillväxtföretag är genom att betona värdet av en unik kunskap och ett innovativt erbjudande, något som inte framkommer lika tydligt i regeringens uppdrag. Det är emellertid inte i första hand det innovativa i affärsidén som ska uppmuntras och utvecklas i inkubatorn, utan kopplingen mellan denna och en fungerande, beprövad affärsmodell. Vinnovas sammanfattade syn på hur man lyckas i denna process kan förklaras med ett citat:

”tidigt företagande handlar om att bemästra en lärandeprocess där det gäller att snabbt anpassa sin verksamhet till den återkoppling marknaden ger på olika initiativ” (Vinnova, 2014)

Komplexiteten i affärsmodell, produkt och marknad har enligt Vinnova ett direkt förhållande till potentialen i internationell tillväxt. Med denna statliga logik anser de att behovet av statliga

insatser, i form av inkubationsstöd för att minska risker och osäkerheter, är som störst i just denna typ av företag.

4.3 De 18 inkubatorerna

Resultaten från granskningen av inkubatorernas årsredovisningar, dokument och beskrivningar av sina inkubationsprogram visar att de 18 svenska excellens-inkubatorerna inte med lätthet låter sig kategoriseras enligt Grimaldi och Grandi (2005). I tabell 1 visas en sammanfattning av de svenska inkubatorernas verksamhet och mål. Den tydliga skillnaden mellan modell 1 och modell 2 i figur 1 framträder inte lika tydligt i avseendena engagemang, ägarskap och stöd. Förutom Chalmers Ventures och Stockholm Innovation and Growth, som är helägda av stiftelser, har inkubatorerna varierade konstellationer av ägande från universitet, kommun, landsting, region och lokala stiftelser och bara fem av dem tar ägarroller och investerar aktivt i sina inkubationsföretag. Majoriteten av inkubatorerna är kopplade till ett universitet, en högskola eller en science park i någon utsträckning och har ett tydligt samarbete för att hämta affärsidéer och projekt från dessa.

De 18 inkubatorerna i Vinnovas Excellensprogram uppvisar till synes större likheter än olikheter. Samtliga inkubatorer erbjuder en affärsutvecklingsprocess där rådgivare och affärscoacher är engagerade i företagets utveckling vilket skiljer sig från Grimaldi och Grandi (2005) som fann att detta var vanligare i modell 2-inkubatorer där ägarna hade ett personligt intresse i att engagera sig. De 18 inkubatorerna är anmärkningsvärt lika i tjänsterna som erbjuds och management-teamens engagemang, och skiljer sig främst i vilken typ av projekt som selekteras och antas till programmen, exempelvis krav på aktiebolagsform eller koppling till en viss bransch eller institution. Komplexiteten av erbjudna tjänster (från basal infrastruktur och kontor till coaching, PR, finansiering) verkar inte heller skilja sig avsevärt mellan universitetsanknutna, fristående eller direkt investerande inkubatorer. Detta talar för en större likriktning bland inkubatorerna än vad Grimaldi och Grandi fann och en rörelse mot ”mitten” av modellen, från inkubatorer både i modell 1 och i modell 2 (se figur 1).

Tabell 1. Beskrivning av 18 svenska inkubatorerna med stöd från Vinnovas excellens-program.

	Institutionellt uppdrag	Bransch	Plats	Marknad	Idéursprung	Fas vid kontakt	Inkubationsperiod	Inkomstkälla	Tjänster	Management-team	Bidrag	Löptid
GU VENTURES	Vinstorienterade	Life science, högteknologi	Nära universitet	Regional	Intern	Affärsidé, projekt, nystartat företag	Medium/lång	Statligt stöd, avgifter, investeringar	Affärsutveckling, finansiering, nätverk, kontakter, administration, lokaler	Engagerade i affärsutveckling, finansieringsfrågor, förmedlar kontakter	4 Mkr	2016–2017
CREATE BUSINESS INCUBATOR MÅLARDALEN	Ej vinstorienterade	Kunskapsintensiva tillväxtföretag	Nära högskola	Regional	Intern/extern	Tidig tillväxt/accelerationsfas	Medium/kort	Statligt stöd, statliga/privata partners	Affärsutveckling, nätverk, lokaler, stödtjänster, kompetensutveckling	Engagerade i affärsutveckling, finansieringsfrågor, förmedlar kontakter	11,6 Mkr	2016–2019
INKUBATORN I BORÅS	Ej vinstorienterade	Allmän, mode/textil	Nära högskola, textilcenter	Regional	Extern	Affärsidé, projekt, nystartat företag	Medium	Statligt stöd, statlig/privata partners	Affärsutveckling, nätverk, lokaler, stödtjänster, kompetensutveckling	Engagerade i affärsutveckling, finansieringsfrågor, styrelsearbete, förmedlar kontakter	2,4 Mkr	2016–2017
GOTHIA INNOVATION	Ej vinstorienterade	Forskning från högskola, IT, spelutveckling	Science park, nära högskola	Regional, nationell	Intern/extern	Affärsidé, projekt, tidigt skede	Medium/lång	Statligt stöd, avgifter, investeringar via dotterbolag	Affärsutveckling, kompetensutveckling, nätverk, lokaler	Engagerade i affärsutveckling, individuell planering	12 Mkr	2016–2019
Uppsala Innovation Centre	Ej vinstorienterade	Allmän	Science park, nära universitet	Regional, nationell	Intern	Affärsidé, projekt, tidig tillväxt/accelerationsfas	Medium/lång	Statligt stöd, statlig/privata partners, avgifter	Affärsutveckling, nätverk, möteslokaler	Engagerade i affärsutveckling, förmedlar kontakter, rådgivning	24 Mkr	2016–2019
Inkubera i Örebro	Ej vinstorienterade, ägt av Örebro Universitet Holding	Allmän	Science park, nära universitet	Regional	Intern/extern	Tidig tillväxt	Medium	Statligt stöd, avgift	Affärsutveckling, individuell planering, bemanning, nätverk, PR	Engagerade i affärsutveckling, förmedlar kontakter, rådgivning	4 Mkr	2016–2017
Umeå Biotech Incubator	Ej vinstorienterade, ägt av Umeå Universitet Holding	Life science	Science park, nära universitet	Regional, nationell, internationell	Intern/extern	Affärsidé, tidig tillväxt	Lång	Statligt stöd, uppdragsavtal	Affärsplanering, rådgivning om regelverk och finansiering, laboratorielokaler och infrastruktur, projektledning	Engagerade i affärsutveckling, forskningsassistenter, projektledning	4 Mkr	2016–2017
MINC i Sverige	Ej vinstorienterade	Allmän	Nära högskola	Regional	Extern	Affärsidé, tidig tillväxt	Medium	Statligt stöd, avgifter	Affärsutveckling, arbetsplatser, nätverk, personliga mentorer	Engagerade i affärs- och teamutveckling, planering	12 Mkr	2016–2019
CHALMERS VENTURES	Vinstorienterade	ICT, högteknologi	Nära universitet	Regional	Intern/extern	Affärsidé, tidig tillväxt	Medium	Statligt stöd, ägartillskott, investeringar	Affärsutveckling, planering, nätverk, finansiering	Engagerade i affärsutveckling, mentorskap, förmedling av kontakter	20 Mkr	2016–2019

Tabell 1. Beskrivning av 18 svenska inkubatorerna med stöd från Vinnovas excellens-program.

	Institutionellt uppdrag	Bransch	Plats	Marknad	Idéursprung	Fas vid kontakt	Inkubationsperiod	Inkomstkälla	Tjänster	Management-team	Bidrag	Löptid
ARCTIC BUSINESS INCUBATOR	Ej vinstorienterade	Allmän	Nära universitet	Regional	Intern/extern	Affärsidé, projekt, tidig tillväxt	Medium/lång	Statligt stöd, privata/offentliga ägartillskott, avgift	Affärsutveckling, nätverk, PR, kontor, skapa team och styrelse, kontor	Engagerade i affärsutveckling, entreprenörsutveckling, kommersialisering av teknik	16 Mkr	2016–2019
LEAD i Östergötland	Ej vinstorienterade, ägs av Linköping universitet holding	Allmän	Science park, nära universitet	Regional	Intern/extern	Affärsidé, projekt	Medium/lång	Statligt stöd, tjänster	Affärsutveckling, coaching, kompetensutveckling, nätverk, PR, lokaler	Engagerade i affärsutveckling, veckovis coaching, förmedlar kontakter	16 Mkr	2016–2019
FÖRETAGSFABRIKEN I KRONOBERG	Ej vinstorienterade	Allmän	Science park	Regional	Intern/extern	Tidig tillväxtfas	Medium	Statligt stöd	Affärsutveckling, experthjälp, utbildning, kontor, nätverk, lånefinansiering via partners	Engagerade i affärsutveckling, förmedlar kontakter, rådgivning	2 Mkr	2016–2017
SAHLGRENSKA SCIENCE PARK	Ej vinstorienterade	Life science	Science park	Regional	Intern/extern	Tidig tillväxtfas, acceleration	Medium	Statligt stöd, tjänster, avgifter	Affärsutveckling, coachning, kontakter med finansärer, gränsöverskridande nätverk och mötesplatser	Engagerade i affärsutveckling, förmedlar kontakter och rådgivning, coaching av team	9,6 Mkr	2016–2019
LUND BUSINESS INCUBATOR	Ej vinstorienterade	Allmän, universitetsanknutet	Science park, nära universitet	Regional	Intern	Tillväxtfas, acceleration	Medium	Statligt stöd, offentliga/privata finansärer	Affärsutveckling, nätverk, lokaler	Engagerade i affärsutveckling, rådgivning, coaching av team,	16 Mkr	2016–2019
Science Park Jönköping	Vinstorienterade	Allmän	Science park, regionalt utspridda	Regional	Extern	Affärsidé, tidig tillväxt	Medium	Statligt stöd, investeringar	Affärsutveckling, rådgivning för team och finansiering, tillväxtinvesteringar, nätverk, kontor	Engagerade i affärsutveckling, finansiering, nätverkande	10 Mkr	2016–2019
Uminova Innovation	Ej vinstorienterade	Allmän, universitetsanknutet	Science park, nära universitet	Regional	Intern/extern	Affärsidé, projekt	Medium	Statligt stöd, statliga ägartillskott, uppdrag	Affärsutveckling, nätverk, lokaler, utbildning	Engagerade i affärsutveckling, förmedlar kontakter till finansärer och rådgivare	16 Mkr	2016–2020
Blekinge Business Incubator	Ej vinstorienterade	Allmän, forskningsanknutet	Regionalt utspridd, nära högskola	Regional	Extern	Affärsidé, tidig tillväxt	Medium/lång	Statligt stöd, avgifter, investeringar	Affärsutveckling, rådgivning, kontorsplats, utbildning, nätverk, finansiering	Engagerade i affärsutveckling, rådgivning, coaching av team,	4 Mkr	2016–2017
Stockholm Innovation & Growth	Ej vinstorienterade	ICT, högteknologi, life science	Industriområde	Regional, nationell, internationell	Intern/extern	Affärsidé, tidig tillväxt	Medium	Statligt stöd, avgifter, investeringar	Affärsutveckling, finansiering, nätverk, rekrytering, kontor	Engagerade i affärsutveckling, rådgivning, nätverk, kontaktskapande, PR	16 Mkr	2016–2019

Vid studier av affärsutvecklingsmetodiker fanns betydande likheter i vilken typ av metodik som användes i samtliga inkubatorer. Alla studerade inkubatorer uppgav att de använde sig av en, eller en kombination, av metoderna *business model canvas*, som utvecklats av Osterwalder (2010), *customer development* (Blank, 2012), *lean startup* (Ries, 2011) och *lean canvas* (Maurya, 2012) i sitt arbete med att stödja kunskapsintensiva tillväxtföretag. Samtliga metodiker har ett tydligt marknadsinriktat fokus, med målsättningen att snabbt hitta, testa och revidera sina antaganden kring produkt, kunder, marknader och organisation i syfte att minska risker och osäkerheter i sin affärsmodell. Den utbredda användningen av dessa metoder visar på inkubatorernas intresse för området *business model innovation*, där affärsmodellen inte enbart är ett sätt att förverkliga och marknadsföra innovation, utan en källa till innovation i sig självt (Massa och Tucci, 2014). Principen som ligger bakom innovation i affärsmodeller beskrivs av Chesbrough (2007):

”A mediocre technology pursued within a great business model may be more valuable than a great technology exploited via a mediocre business model”.

Användandet av modellerna återspeglar också den syn på inkubatorernas roll som Vinnova (2014) där de främst har till uppgift att begränsa risker och osäkerheter inför investerare och finansierare, vilket är en grundpelare i flera av affärsutvecklingsmodellerna som används. Till skillnad från vad Grimaldi och Grandis (2005) modell förutspår, men i linje med Vinnovas (2014) uppfattning om inkubatorernas roll, uppvisar samtliga statligt ägda och statligt finansierade inkubatorer ett mycket stort engagemang och marknadsinriktning i sina tjänster.

4.4 Intervjustudie och deltagande observation

Efter granskning och kategorisering av materialet i tabell 1 kontaktades samtliga 18 inkubatorer för en uppföljande telefonintervju. Av de 18 som kontaktades kunde åtta intervjuer genomföras. Respondenterna var affärsrådgivare, verkställande direktörer eller ansvariga för inkubatorns program för kunskapsintensiva tillväxtföretag. Citat från dessa intervjuer används för att beskriva inkubatorernas egna uttryck för de tre elementen av institutionella logiker som tidigare beskrivits av Vinnova och regeringens uppdrag. Innan intervjuerna genomfördes den deltagande intervjun på en av dessa inkubatorer, i syfte att följa den affärsutvecklingsmetodik som användes i programmet för kunskapsintensiva tillväxtföretag.

4.4.1 Grunder för normer i inkubatorerna

I intervjuerna lyssnade jag efter uttryck och språk som visade hur inkubatorernas grunder för normer, deras medlemskapskriterier, auktoritetsstrukturer och legitimitet (Pahnke et al., 2015) formades. Som intermediär i ett innovationssystem framgick det tydligt att inkubatorerna hanterade krav och förväntningar både från finansiärerna och mottagarna av deras tjänster. Det statliga stödet från Vinnova och legitimiteten en stämpel som excellens-inkubator ger dem auktoritet att ställa högre krav i valet av affärsidéer med hög potential, uttryckt av en affärscoach:

”Vi är bäst i regionen på att ta hand om bolag som har en innovationshöjd i sin affärsidé.”

Inkubatorernas legitimitet, som enligt en statlig logik ska botten i ett vetenskapligt, rättvist och rationellt förhållningssätt till antagning och affärsutveckling för samhällets bästa, uppvisade också stora variationer. En affärscoach menade att deras legitimitet grundar sig i deras erfarenhet som entreprenörer, företagsledare och investerare:

”Det finns de [på andra inkubatorer] som doktorerat på innovativa team och har en akademisk entreprenörutbildning, de har inte vi i huvudsak. Vi har en praktisk entreprenörserfarenhet med akademisk utbildning i många olika segment.”

En tydlig kontrast till detta fanns hos två andra affärscoacher som betonade den personliga utvecklingen som centralt i programmet, och hur deras erfarenhet och beprövade rutiner inom dessa områden gav dem trovärdighet och legitimitet. En av dem uttryckte denna skillnad i synen på deras urval och metoder gentemot andra:

”Det kanske beror på vem jag är som person, men vi är väldigt mycket individorienterade. Många andra ser bara till affärsmodell, vi är mycket intresserade av individen... mycket mer intresserade av individen.”

På samma tema menade en annan affärscoach att det som var karaktäristiskt för deras inkubationsprogram och hade ett lika stort inflytande som urval eller akademisk bakgrund hos coacherna var deras förmåga att finna drivkrafterna hos entreprenörerna att utvecklas personligt:

”Jag hade nog lika gärna kunnat coacha ett fotbollslag eller något annat... bara det blir utveckling och folk går framåt.”

Vid en senare intervju lästes detta citat upp för en affärscoach för att undersöka hur de såg på sin roll som förmedlare av inkubationsstöd, och var de hämtade sin legitimitet:

”Jag skulle nog inte kunna vara fotbollscoach. Min trovärdighet och mitt coachande kommer från min egen erfarenhet att starta och driva bolag. Vi skulle nog inte ta in någon Mia Törnblom-typ att föreläsa för våra företag, vi skulle ta in en företagsledare som gjort den resan.”

Trots att Vinnova givit tydliga urvalskriterier för excellens-stödet till kunskapsintensiva tillväxtföretag visade inkubatorerna en betydlig mer pragmatisk inställning till dessa. Den statliga logiken bakom stödet till inkubatorerna betonar vikten av att affärsidéerna har unik kunskap, ett innovativt erbjudande, ej etablerat företag och en skalbar affärsmodell, grundat i tankar om innovativt entreprenörskap som nyckel till tillväxt och ett konkurrenskraftigt Sverige. En programansvarig för ett inkubationsprogram beskrev deras urval på ett sätt som skilde sig från Vinnova:

”Vi har bara tre krav: det ska vara skalbart, det ska finnas ett bolag och det ska finnas en ambition att växa.”

Liknande flexibilitet beskrevs av en affärscoach på en inkubator i en närliggande region:

”om affärsmodellen inte är innovativ kan vi se mellan fingrarna med det om det är en bra produkt”

En affärscoach på en av de större inkubatorerna förklarar hur de tagit åt sig av kriterierna från Vinnova, och samtidigt anpassat dem till sin egen verksamhet och inkubationsprocess:

”Vi är lite generösare, vi trattar ner dem. Vi har fortfarande krav på innovation och skalbarhet och potential i första stegen, men vi blir hårdare när det kommer till nästa steg i programmet och ännu hårdare i sista steget. Kraven är desamma fast tolkningen blir hårdare ju längre i tratten man kommer. Då har vi också förstått ifall teamet kommer att ha förutsättningar att bygga ett stort, lönsamt och expansivt bolag. I [sista steget] är vi som mest noggranna. Det är därför vi kan ha ett track record, 9 av 10 som går ut [sista programmet] har en fungerande verksamhet.”

Flera andra inkubatorer har utformat sina inkubationsprocesser på liknande sätt så att urval och engagemang intensifieras allteftersom konkurrensen om platser i programmet hårdnar. Detta kan vara ett sätt för inkubatorerna att balansera ett relativt öppet och tillåtande intag i tidiga program, med en hårdare granskning av idéer i senare skeden där insatserna blir intensivare och mer kostnadsintensiva. På så sätt kan de behålla ett högt genomflöde av idéer, samtidigt som de som fullföljt hela programmet är de som utvärderas noggrannast utifrån antagningskriterierna.

4.4.2 Grunder för strategi i inkubatorerna

I grunderna för strategi, hur institutioner uppfattar sin identitet och sin expertis (Pahnke et al., 2015), uppvisade inkubatorerna återigen en stor bredd. Deras roll, definierad av regeringens uppdrag och Vinnovas utlysningar, ska främst vara som intermediär i ett innovationssystem som kopplar samman statligt stöd, entreprenörer och kapitalmarknader för att gynna lokalt, regionalt och nationellt företagande. Som excellens-inkubatorer har de fått bekräftat att de har en stor förmåga att koncentrera sina insatser på affärsidéer med hög kvalitet. Deras roll och identitet, som den statliga logiken definierar, är som förmedlare av statliga medel för att minimera risker och osäkerheter inför investerare och finansiärer. Bland de intervjuade inkubatorerna fanns en viss skillnad i hur de betraktade sin roll. På en direkt fråga om huruvida Vinnovas definition stämde överens med deras bild av sin roll, svarade en affärscoach:

”Nja, implicit blir det väl så, kan vi göra dem redo för kundmarknaden så att man förstår att affärsidén fungerar, hitta en lösning på ett problem, som kunderna kommer att betala för, kan man visa det så blir investerarna väldigt mycket mera villiga att investera. Det kommer som ett brev på posten, så det är bättre att fokusera på att affärsidén ska fungera mot slutmarknaden. Kan man visa och validera det, visa data och att marknaden är tillräckligt stor så har man investerare på kö.”

I detta perspektiv ligger deras roll nära en marknadslogik, där det huvudsakliga målet är att anpassa sitt erbjudande för en kundmarknad. Utvärderingen av det innovativa i erbjudande och produkt har hos dem hanterats i antagningen och efter att företaget påbörjat processen finns det inget som hindrar att den affärsidén förändras. En liknande inställning beskrivs av en annan affärscoach:

”Jag tror att det är svårt att säga, som Vinnova, att man bara ska satsa på de ’bra’ idéerna. Jag tror att det är samma sannolikhet att de som får mycket stöd lyckas som de utan stöd. Därför försöker vi satsa på entreprenören. Vi fokuserar på affärssidan, att hjälpa entreprenörer tänka affärsmässigt. Vi definierar inte och har inga krav på idéer eller innovationshöjd. Affärer, försäljning och marknad, vi ska få dem att hitta en affärsmodell som passar.”

Jämfört med Vinnovas tolkning av regeringens uppdrag som betonar vikten av ett riktat urval för att stärka de högkvalitativa affärsidéerna är det en anmärkningsvärt öppen inställning till de företag som tas in. Utifrån denna inställning ställdes en fråga till en annan affärscoach om det var entreprenörer man stödde i inkubationsprogrammet eller affärsidéer:

”Vi är satta till att hjälpa bolag som har potentialen att bli stora bolag, att anställa mycket folk, exportera och sådär, alla blir inte stora och så, men vi ska se att möjligheten finns där, och viljan hos entreprenörerna. Det är viktigt med personlig utveckling också, har man drivit företag vet man att det uppstår situationer med personal, styrelse och så, det är av personlig karaktär hur man hanterar individer. Men, jag är absolut ingen beteendevetare, utan en tekniker som drivit företag i drygt 20 år. Vi går inte in på deras personliga aspekter om det inte är helt avgörande för projektet.”

På frågan om inkubatorernas roll i ett större regionalt innovationssystem visade samtliga tillfrågade en stor medvetenhet om deras position som innovativt nav i näringslivet. På frågan om hur de betraktade sig som intermediär i ett innovationssystem svarade en VD på en inkubator:

”Inkubatorn är motorn för innovation i länet, vi samkör samtliga aktörer. Den rollen har vi nog tagit för att vi har regionala ägare. Rent krasst skapar vi skattemedel för regionen men det är inte det vi räknar på. Det ska man vara medveten om, inkubatorer riskerar statliga medel för att få privata företag att växa, och det är inte alltid det går”

Kontrasterna i rollen mellan marknad och statlig myndighet framgår här, dels i hur inkubatorn blir utvärderade av regionen (skattemedel) och sig själva, dels i reflektionen kring att fördela medel till privata företag. En annan affärscoach påpekar att deras uppdrag är ett av många i ett större sammanhang:

”Inkubation är bara en typ av stödsystem, det finns många andra... Det handlar om kommunikation av hela innovationssystemet.”

I samtal med en av de inkubatorer som fått störst anslag reflekterar en affärscoach kring vikten av den samverkande aspekten i inkubatorernas roll, inte minst i deras egen stad:

”Vi är inte ute och trumpetar så mycket själva. I innovationssystemet samverkar vi, och i den här staden är vi jäkligt duktiga på hela innovationsstödsystemet, så vi upplever inte samma konkurrens mellan bolag [som andra inkubatorer], att någon säger ’det där är vårt bolag så det ska du ge fan i’. Här träffar man en entreprenör, skickar vidare den till rätt instans så att de kan hjälpa dig bättre. Fysisk närhet bland aktörerna är också en mycket viktig faktor.”

Under samtalet kring inkubatorernas uppfattning om deras egen identitet som förmedlare av statligt stöd uttryckte flera en önskan att få mer makt över hur stöd och finansiering och bidrag fördelades till inkubatorprogrammen. Här vände sig flera emot den statlig logik som vilar på antaganden om en rättvis och byråkratisk process. En av affärscoacherna beskrev hur frustration kunde uppstå när en nära relation skapats med unga företag som hela tiden var i behov av finansiering:

”Vi som jobbar med bolagen, inkubatorerna som jobbar med dem dagligen borde ha större möjlighet att distribuera valideringsmedel och andra pengar som idag som sitter hos administratörer på Vinnova och Tillväxtverket. Vi som känner bolagen kan effektivt förstå var pengarna kan göra mest nytta... Mycket av stödpengar kan vi som arbetar närmast bolagen använda bättre. Om det är bra för bolaget, varför kan vi inte göra på det sättet? Men det är mycket politik i det här...”

4.4.2 Grunder för intresse i inkubatorerna

Inkubatorers grunder för intresse, antaganden om framgångsfaktorer som därmed bör prioriteras (Pahnke et al., 2015) ser även de olika ut, dels i jämförelse med den statliga logiken, dels inkubatorer sinsemellan. Vissa betonade vikten av mångfald i urvalet av affärsidéer, som en VD påpekade:

”[Vinnovas] krav för skalbarhet kan utesluta vissa grupper, så vi måste fundera på hur vi ska attrahera fler kvinnor, och andra människor som inte är ingenjörer, som inte är stöpta i samma form.”

En annan affärscoach påpekade, på samma tema, den fördel de har som stor universitetsstad i sin förmåga att attrahera ett stort antal affärsidéer:

”Vi har ett bra track record, stora universitet, växande befolkning och många olika sorters människor som passerar förbi som forskare och studenter... Jag kan förstå att [de mindre inkubatorerna] känner sig avundsjuka.”

Vikten av att entreprenörerna bakom affärsidéerna har ett stort inflytande på kvalitet återspeglas även i ett citat från en affärscoach som talar om de metoder de använder i sitt tidiga inkubationsprogram:

”Den viktigaste workshopen är målbildsövning, för att lära känna personerna [i teamet] är skitviktigt. Var är ni som privatpersoner, i er familj, med er partner, hur länge klarar ni er? Vad gör ni på fritiden? Om fyra, fem år, var är vi då och vad jobbar vi mot?”

Affärsutvecklingsmetodiken har i övrigt stora likheter hos alla inkubatorer. *Lean startup* och *business model canvas* betraktas som de främsta metoderna för företagen att nå ut med sina budskap, vilket en VD beskriver:

”Vi var de första som började med business model canvas år 2010, några andra inkubatorer gjorde det också. Det är det bästa verktyget för att få bolagen att kommunicera ut till investerare... Inkubatorerna idag är så pass strömlinjeformade så en affärscoach hos oss kan gå in på vilket ställe som helst och coacha.”

Utvecklingen i affärsmetodik har också följt bredare trender i näringslivet och inkubatorerna har varit tvungna att anpassa sitt erbjudande, vilket en affärscoach beskriver:

”Lean startup tog faktiskt jag in. Mitt uppdrag var initialt att se till att inkubatorn attraherade IT-företag. Från 2015 insåg vi att det funkar så pass bra, det har etablerats så pass bra, att det går att applicera på alla bolag i den tidiga fasen. En av anledningarna till att vi gjorde om startupprogrammet var att vi inte mötte Vinnovas krav på genomflöde. Företag stannade för länge i startup-fasen, så vi behövde förbättra genomflödet.”

I det uttalandet visas också inkubatorers svar på Vinnovas målsättningar med stödet och hur de har varit tvungna att anpassa vad de utvärderar. Samma affärscoach påpekar den konflikten igen:

”Det är inte 1:1 korrelation mellan hur bra stöd till entreprenören vi ger och hur mycket pengar vi får till vår verksamhet. Som företag kan du vara jätteglad, samtidigt som Vinnova tycker att jag skulle jobba på annat sätt. Att ’jaga pinnarna’ från Vinnova kan vara kontraproduktivt för hur bolagen upplever stödet.”

På frågan om det någonsin uppstår konflikter mellan Vinnovas utvärdering och inkubatorernas egna mått på framgång beskriver denne skillnaden mellan den statliga synen på innovation och en praktiskt lagt syn som var rådande på inkubatorn:

”Vi skulle nog inte, eller kanske ha tagit in, Daniel Wellington. [Grundaren] var innovativ i sitt sätt att marknadsföra och sälja [...] Vi skulle kanske fått smisk på fingrarna från Vinnova, för innovationshöjden skulle inte varit uppenbar. Vi skulle nog ha haft en diskussion om han knackade på dörren 2011, förhoppningsvis hade vi tagit med honom eftersom han hade ett innovativt sätt att ta sig an marknaden.”

5. Diskussion

I detta avsnitt appliceras de analyser som beskrivits i metodavsnittet. Vidare diskuteras den syn på innovation som präglar de studerade inkubatorernas program och de metoder de använder. Denna jämförs med den syn på innovation, grundad i Schumpeters tankar, som beskrivits i uppsatsens teoriavsnitt.

5.1 Konkurrerande logiker

I statligt finansierade, ägda och styrda inkubatorer förväntas den institutionella logik som färgar deras verksamhet vara en statlig logik (Thornton, et al., 2012). Deras uppdrag formuleras av regeringen och specificeras av Vinnova som i sin tolkning av det innovativa och unika för in en kontrasterande marknadslogik. Faktum är att inte en enda inkubator valt att lyfta fram en allmän och samhällelig kunskapstillväxt som en del i deras institutionella logik. Inkubatorer som agerar närmast företagen och den marknad de ska verka på har i sin tur hanterat konflikten mellan de två logikerna genom att anpassa sin logik till ett mellanting som fungerar både för inkubatorföretagen och i utvärderingarna från Vinnova. I likhet med Purdy och Gray (2009) har det visats tecken på att varken en statlig logik eller en marknads- eller riskkapitallogik dominerar de svenska inkubatorerna. Reay och Hinings (2009) kallar det jämviktstillstånd som uppstod mellan de två konkurrerande logikerna i sin studie för en ”orolig vapenvila”. Olika stora inflöden av idéer och projekt hos de olika inkubatorerna kan vara en av de bidragande orsakerna till att de har agerat utifrån en marknadslogik när de valt att anpassa sina antagningskriterier. Det är möjligt att de mindre inte har möjlighet att tacka nej till lika många projekt och samtidigt uppnå utvärderingsmålen från sina huvudmän, utan tar hellre in ett projekt med otydlig innovativ höjd och satsar större resurser på det, vilket tydligt reflekterar ett större inflytande av en marknadslogik än den statliga logiken.

Vinnova (2014) gör klart att mekanismer för direkt investeringsavkastning är oförenligt med inkubatorernas verksamhet. Detta argument byggs upp på en statlig logik där det offentliga stödet fyller en funktion som saknas på en kapitalistisk marknad. Deras roll är att med hjälp av den senaste utvecklingen i affärsutvecklingsmetod förbereda dem för kapitalmarknaden. Samtidigt har inkubatorerna givit uttryck för att vilja begränsa det inflytande Vinnova har i sin kontroll av finansiering och urval av affärsidéer genom att ta mer makt över de som står till förfogande. I det fall Pahnke et al. (2015) studerar visar de att riskkapitalbolag har störst positiv inverkan på den kommersiella innovationen medan aktörer styrda av en statlig logik har en

negativ inverkan på densamma. Allra mest negativa effekter får de institutionella logikerna på teknisk och kommersiell innovation när de blandas samman och förväntat beteende hos det nystartade företaget är otydligt. Skulle inkubatorerna lyckas med att få större inflytande över medel att fördela till inkubationsföretag finns det anledning att undersöka vilken effekt det skulle ha på deras möjligheter att bibehålla sin innovativa förmåga i konflikten mellan de två logikerna.

En tydlig likriktning observerades bland de svenska excellensinkubatorerna, i kontrast till Grimaldi och Grandi (2005) som finner större skillnader mellan olika sorters inkubatorer. I Sverige riktar Vinnova sitt mest betydande stöd, excellensstödet, till 18 inkubatorer som erbjuder mycket liknande tjänster till sina inkubatorföretag. En majoritet av dem är offentligt ägda och ingen delar ut vinst till sina ägare. Den logik som styr inkubationsstödet skulle kunna bidra till en minskad mångfald bland inkubatorerna, som trots detta undervisar mycket marknadsinriktade principer i sina program. Den frikopplingen av uppvisandet av yttre förväntat beteende och ritualer och den faktiska inre tekniska processen som Meyer och Rowan (1977) beskriver framträder även bland de svenska inkubatorerna, vilket potentiellt verkar till att göra ekosystemet mindre effektivt. Även för företagen i inkubatorerna, som officiellt har en statlig logik att förhålla sig till i sin kontakt med inkubatorerna påverkas av denna konflikt mellan marknad och statlig logik.

En av anledningarna till likriktningen kan gå att finna i Vinnovas (2014) rekommendationer om affärsutvecklingsmetodik. De skriver att ”svårigheten att utvärdera programmet ökar väsentligt om inkubatorerna har olika modeller för att bedriva sin verksamhet” (ibid.) varför de senaste metoderna inom affärsutveckling rekommenderas, däribland customer development (Blank, 2012). Deltagande studier och intervjuer visade även att lean startup (Ries, 2011) influerade stora delar av programmen. Ågren och Ljungblom (2015) visar med rik empiri på temat lean startup att metoden har en tendens att underskatta branschens olikheter och egenarter, framför allt för företag på marknader med låga inträdesbarriärer i form av kapitalkrav (Porter, 1979). Flexibiliteten och förmågan att snabbt ändra inriktning visar sig vara lättare för IT-baserade företag med låga kapitalinvesteringar än för exempelvis tillverkande företag (Ågren och Ljungblom, 2015).

Dessa typer av affärsutvecklingsmetoder har en tydlig inriktning mot att minimera risker och osäkerheter i affärsmodeller, vilket kan vara ett av skälen till att de förespråkas från statligt håll, med tanke på att inkubatorernas ansvar definieras på ett liknande sätt. Metoderna har många

likheter med en *real options approach* till entreprenörskap (McGrath, 1999), som grundar sig i det resonemang kring det finansiella instrumentet optioner. Tanken går att överföra till entreprenörskap genom att betrakta det som ett försök att maximera det positiva utfallet samtidigt som kostnader för misslyckande minimeras. Hypoteser om affärsmodellen testas och revideras kontinuerligt i små steg, vilket kräver både mindre tid och mindre investeringar i projekten. För en statlig logik kan denna syn på entreprenörskap vara eftersträvansvärd eftersom den också uppmuntrar ett hållbart risktagande i högriskprojekt som kunskapsintensiva tillväxtföretag.

5.2 Innovation i affärsmodeller

Grunden i det affärsutvecklingsprogram som jag deltog i under den deltagande observationen, samt för majoriteten av de andra inkubatorprogrammen var en kombination av lean start-up, customer development och business model canvas. Kärnan i lean startup är att testa, revidera, förkasta eller bekräfta hypoteser sin affärsplan och eventuellt helt förändra sin affärsmodell. Dessa modeller delar Schumpeters (1934) syn som lägger stor vikt vid handlingen, vid det faktiska testandet av hypoteser. Idén, eller uppfinningen, har ringa ekonomiskt värde utan de efterföljande stegen av ekonomiskt ledarskap (ibid).

I en schumpeteriansk ekonomi är entreprenören därför central för tillväxt och väsensskild från förvaltaren. Inkubatorerna i detta synsätt skulle kunna vara ett sätt att uppmuntra dessa personer. Genom att anta ett mellanläge mellan den statliga logiken och en marknadslogik är inkubatorerna inte överdrivet fokuserade på uppfinningens nyhetsvärde men inte heller intresserade av ren management, imitation eller spridning av redan existerande innovationer. I fokus ligger den entreprenöriella processen som Schumpeter definierar som kärnan i produktivitetstillväxt. Flera inkubatorer uppvisade också en vilja och inriktning mot att stödja entreprenörerna och teamet bakom affärsidén i lika stor utsträckning som affärsidén i sig. Stora delar av inkubationsprogrammets innehåll syftar till att låta entreprenören öva sina förmågor att presentera, att skapa kontaktnät och att lära sig om affärsutvecklingsprocessen i sig. Braunerhjelm (2009) beskriver entreprenörens förmåga att konstant och oförtrutet söka efter nya kombinationer för att hitta en bättre lösningen på problem. I en metodik som lean startup kan affärsmodellen och den underliggande tekniken utvecklas under programmets gång och pivoteringar, från en affärsmodell till en annan, uppmuntras, i linje med den definitionen. Inkubationsprogrammen kan på så sätt sägas fostra en miljö där risktagande och misslyckande inte ses ned på, utan syftar till att skapa en tillåtande kultur (Piscione, 2013). I en empirisk

undersökning av riskkapitalisters uppfattning om start-ups visar Kakati (2003) att det finns mer avgörande faktorer än den unika teknologin i ett nystartat företag, nämligen entreprenörens förmågor, resursbaserad kapacitet och företagsstrategi och att stöd bör riktas till dessa områden snarare än en enskild affärsidé. Den utveckling av innovativt entreprenörskap som Chesbrough (2007) beskriver, och som förekommer i de studerade inkubatorerna, som specialiserar sig på innovation i affärsmodellerna kan därför vara ett sätt att anpassa sig till en marknad där entreprenören hamnar mer i fokus.

Aerts (2007), Aernoudt (2004) och Grimaldi och Grandi (2005) är samtliga av den åsikten att inkubatorers egna direkta investeringar i inkubatorföretagen är nödvändiga för framgång i europeiska innovativa företag. En risk finns, menar Aerts (2007), att ett innovationssystem med statligt stöd riktat direkt till inkubatorerna kan bidra till att upprätthålla och befästa strukturen i systemet istället för att bidra med sant värde till inkubatorföretagen. Ett utökat stöd och direkta investeringar kan istället leda till ett mer hållbart system där incitament ges till att ge maximalt värde till inkubationsföretagen (ibid.). Med detta i minnet finns det, ur ett svenskt perspektiv, anledning att ifrågasätta ett innovationssystem som betraktar ett direkt ägande i inkubatorföretagen som en mekanism som skulle ”påtagligt försämra inkubatorernas grundläggande funktion som facilitator för utveckling av företagen i inkubatorn” (Vinnova, 2014). Istället ges en tydlig instruktion att inkubatorerna ska anta central roll i innovationssystemet och en målsättning med verksamheten är ska vara att den rollen upprätthålls med hjälp av statligt stöd, ett scenario som Aerts (2007) inte ansåg vara optimalt. Aernoudt (2004) går ännu längre i sin tro på inkubatorers inblandning i finansiering och menar att såddfinansiering, kopplingar till affärsänglar och motsvarande nätverk är absolut nödvändigt. I senare skeden ska inkubatorerna även delta i ytterligare rundor av finansiering och rådgivning inför eventuella börsnoteringar (ibid.). En sådan renodlad riskkapitallogik (Fisher, et al., 2017) måste betraktas som mycket svår att förena med den statliga logik som influerar dagens svenska inkubatorer.

Osäkerheten i framgång och överlevnad hos nya innovativa företag, tre fjärdedelar misslyckas enligt Woodward (2010), som främst diskuterats utifrån risker för investerare drabbar här även statliga finansiärer. Med en sådan fördelning i exit value på den marknad som inkubatorer agerar i, upplever även de att de inte på förhand kan avgöra vilka idéer som är bra och kommer leda till återbäring på deras investerade resurser. Från statligt håll, med en förhoppning om att sprida innovativt entreprenörskap över hela landet, blir de därför tvungna att ge ett likvärdigt stöd till alla inkubatorer eftersom de definierar deras roll som avgörande för att upprätthålla ett

regionalt/lokalt innovationssystem. Deras identitet är, som empirin har visat, inte enbart kopplat till företagets framgång, utan till stor del till deras centrala plats som intermediär i innovationssystemet

Vinnova beskriver att en viktig uppgift för inkubatorn är att hjälpa företagen minimera sin risk i utvecklingen. Många av de affärsutvecklingsmodeller som används talar till en marknadslogik där riskminimering ligger bakom finansiärers värderingsmodeller, exempelvis real options som uppmuntrar investeringar i små steg för att minimera kostnad och maximera potential i projekt. Från Vinnovas sida är det möjligt att dessa affärsutvecklingsmodeller förespråkas, eller åtminstone är tilltalande enligt en statlig logik, eftersom det innebär riskminimering för deras investeringar av statliga medel i riskabla företag.

5.3 Synen på innovation

Vinnova skriver i sin utlysning att stödet ska riktas till företag och projekt med ett innovativt erbjudande. Tolkningen många inkubatorer har gjort är att de riktat in sig på den typ av innovation som Schumpeter nämner som den mest riskfyllda och smalaste av dem, nämligen den nya produkten grundad i vetenskaplig nyhet. En nära koppling till universitet och högskolor, och ofta en uttalad inriktning att vara en kommersialiseringskanal för projekt från dessa, är en möjlig förklaring till att det är just denna variant som premieras. Flera betonade även svårigheten i att identifiera ”vinnare” och valde att inrikta stödet mot individerna, snarare än idéerna, vilket ur ett schumpeterianskt perspektiv kan ses som att inkubatorer producerar entreprenörskap snarare än innovation (Djellal och Gallouj, 2013).

Schumpeters (1934) syn på det innovativa entreprenörskapet var att det inte egentligen är entreprenören som är den store risktagaren i innovationsprocessen, även om han tar en del risker på ett personligt och socialt plan. De stora riskerna tas av finansiärerna, i det här fallet staten (Braunerhjelm, 2010). Nanda och Rhodes-Kropf (2011) menar också att det inte är innovativa start-ups som föranleder mer tillgängligt kapital på marknaden, utan mängden riskvilligt kapital påverkar också antalet innovativa start-ups. När mer kapital flödar in beror den höga andel misslyckanden inte enbart på att ”dåliga idéer” blir finansierade, utan att mer riskabla projekt blir finansierade, samtidigt som de som lyckas har en högre potential att nå stora framgångar (ibid.). En aspekt i konflikten mellan marknadslogik och statlig logik är hur de påverkar vilka projekt som antas till inkubatorer över konjunkturcykler. Givet att antalet projekt och idéer är konstant över konjunkturcykler (ett antagande som borde hålla för åtminstone universitetsanknutna inkubatorer, där forskningsprojekt från akademien kan ha pågått under en

längre tid), och givet att instruktionen från Vinnova är densamma, går det att observera en förändring i vilken typ av projekt som antas beroende på institutionell logik? Nanda och Rhodes-Kropf (2011) visar att investerares riskvilja förändras under konjunktursvängningar. I ”heta tider” blir riskkapitalister mer riskvilliga och den stora andelen misslyckanden, 75 procent zero exit value (Hall och Woodward, 2010), går på så sätt att förklara med att de inte investerar i sämre företag, utan i mer innovativa och riskfyllda. Att 85 procent av avkastningen från kommer från tio procent av deras investeringar (Sahlman, 2010) är därmed också en naturlig följd av det fenomenet. I ”dåliga tider” blir investerarna mindre riskvilliga, och på grund av att finansieringsrisken hos de nystartade företagen är högre så lägger de istället mer pengar på färre företag (Nanda och Rhodes-Kropf, 2011). I ett innovationssystem där inkubatorernas huvudfunktion är att vara en nyckel till vidare finansiering, kan det vara värdefullt att förstå om inkubatorerna ändrar sina beteenden, när finansiärer investerar i fundamentalt olika typer av bolag över konjunkturcykler.

Beroende på hur Vinnova, regering och inkubatorerna själva betraktar inkubatorns uppgift och vilken logik som driver dem kan en lågkonjunktur bemötas på olika sätt. Reaktionen hos finansiärer med marknadslogiken, som beskrevs av Nanda och Rhodes-Kropf (2011), innebär att resurser koncentreras till ett fåtal företag, medan inkubatorer drivna av en statlig logik har möjlighet att använda kontracykliska insatser (Aerts, 2007) i form av ökade resurser fördelade till inkubatorer för att stimulera innovation och entreprenörskap. Hur denna konflikt mellan logiker hanteras, och vilka projekt som får fortsatt stöd, utgör intressanta studieområden ur ett strategiskt perspektiv för innovationspolitik. Reitan (1997) menar att det allra viktigaste för statlig policy är att stödja hela innovationssystemet och inte bara enskilda företag genom inkubationsstöd. Teece (1986) påpekar också att det inte alltid är de mest innovativa utvecklingarna av immateriell egendom som blir profiterar i slutändan, utan betonar vikten av att statligt stöd ska riktas mot “complementary assets” och en underliggande infrastruktur för att undvika att vinsterna från innovation sprids från upphovsmännen, i förlängningen utanför landets gränser.

5.4 Etik

I det fall den tendens som observerats, i inkubatorernas institutionella logiker och i attityd gentemot Vinnova, att det sker ett skifte mot marknadslogik där inkubatorerna själva vill ha mer makt över hur medel allokeras till sina inkubatorföretag uppstår en del etiska frågeställningar. Om inkubatorerna rör sig mot marknadslogiken kommer nya etiska ställningstaganden behövas. I urvalet till inkubatorerna uppvisas redan en viss tolerans mot

affärsidéer som inte uppfyller samtliga krav, och en ytterligare tolerans i dessa kan leda till frågor om vilka typer av nya företag och projekt är acceptabla att ta med i en inkubator (exempelvis spel, vapen et cetera). I *lean startup*-metodik uppmuntras ett kontinuerligt experimenterande med förändrade affärsplaner och affärsidéer och frågan uppstår hur och vem som i så fall skulle ha ansvar att kontrollera den utvecklingen.

Flera inkubatorer påpekade att de krav som ställs från regering och Vinnova på att affärsidéerna måste vara skalbart på ett globalt plan, och att ett tydligt intresse för en sådan expansion måste finnas hos entreprenören, leder till exkludering av vissa personer. Kohn (2014) visar intresse för ett bredare urval av entreprenörer från samhället och studerar hur en privat israelisk inkubator, driven helt av en marknadslogik, exklusivt riktar in sig på underrepresenterade grupper i samhället som saknar ett "skyddsnät" att falla tillbaka i ifall det misslyckas. Motivationen bakom detta initiativ var att dessa individer till en följd av detta blir mindre riskvilliga och därmed också mindre benägna att engagera sig i entreprenöriella företag. Hwang och Horowitz (2012) menar att ett brett urval av talanger från olika sociala nivåer, kopplat med ett öppet och experimenterande klimat mellan människor är det som driver innovationskraften i samhället. I dagsläget har de flesta svenska inkubatorer en mycket stark koppling till universitet och högskolor, vilket utgör ett urval som riktar in sig på entreprenörer med en viss typ av bakgrund.

Schwartz (2013) studie av tyska inkubatorföretag är en av en handfull vetenskapliga artiklar som citeras i Vinnovas (2014) rapportering av sitt uppdrag till regeringen. Den visar på mycket svagt stöd, i vissa fall negativ påverkan, av inkubatorverksamhetens effekt. En större kvantitativ utredning på svenska inkubatorer vore intressant att genomföra, för att kunna visa på vilken effekt, om någon som de har i det svenska inkubationssystemet. Med det statliga stödet upprätthålls en logik i innovationssystemet som ger de existerande inkubatorerna en privilegierad position.

6. Avgränsningar

Trots att samtliga inkubatorer i detta urval fått stöd från Vinnovas Excellens-program, och därmed blivit erkända som högpresterande inkubatorer, uppvisar de en viss heterogenitet i organisation, ägarskap, komplexitet och engagemang. I linje med Aernoudts (2004) resonemang om inkubatorer som ett "fashionabelt" paraplybegrepp för en rad olika intermediärer i ett innovationssystem finns det skäl att nämna frågan om studiens validitet.

Frågan uppstår om det som observerats hos inkubatorerna går att generalisera som ett uttryck för en (eller flera) institutionella logik(er) eller om det likaväl kan beskrivas som arton heterogena organisationer som var för sig reagerar på liknande incitament. Den övervägande majoriteten av inkubatorer uppvisade stora likheter i det språk som användes för att beskriva syftet och målet med sin verksamhet. De uppgav också att de använde sig av liknande metodiker för att utveckla företagens affärsmodeller. Trots många likheter fanns en stor variation i attityder hos affärscoacher och rådgivare på de olika inkubatorerna. Flera av inkubatorerna uppvisade en stor pragmatism när de utvärderade företag och projekt, i förhållande till de officiella kriterierna på deras hemsidor och från Vinnova. Många uppgav exempelvis att de kunde kringgå Vinnovas instruktioner i de fall där de såg stor potential i antingen företagets ledning eller affärsidé.

Nystartade företag och finansiärer företräder var sin sida av utbud och efterfrågan på kapitalmarknaden. I denna studie har jag studerat hur inkubatorer uppfattar sig själva och via deltagande observationer hur inkubator lär ut och förmedlar tjänster till bolag. Studien undersöker inte hur de deltagande bolagen uppfattar inkubatorn som intermediär. Vinnova definierar inkubatorerna som en mellanhand i det svenska innovationssystemet, som ger legitimitet åt de bolag de stödjer. Under studien har jag inte heller frågat riskkapitalister eller andra finansiärer i detta system om deras bild av inkubatorer överensstämmer med inkubatorernas egna uppfattning om sin verklighet. Endast finansiärerna kan i sin tur svara på hur de betraktar deltagande i inkubator, hur det påverkar företagets affärsmodeller, kompetens, innovationsförmåga et cetera.

7. Slutsatser och vidare forskning

Zilber (2002) visar hur alla medlemmar i en organisation påverkar gemensamma normer, betydelser och identiteter i institutioner genom samspelet mellan ”symboliska avsikter” och ”underförstådda betydelser”. I ett inkubatorprogram uppstår en miljö där företagen och projekten i inkubatorerna potentiellt kan vara med och forma den institutionella logiken genom meningsskapande och aktivt deltagande i inkubatorprogrammen, på ett liknande sätt som Zilber beskriver. Flera inkubatorer i denna studie hade antagit affärsutvecklingsmetodiker antingen i syfte att attrahera affärsidéer och företag i nya branscher, eller för att erbjuda ett bättre anpassat erbjudande till de som redan var antagna. Inkubatorers vilja att attrahera nya affärsidéer kan

därför vara en av anledningarna till att deras logik skiljer sig från de statliga logikerna som dominerar deras huvudmän.

I takt med att fler inkubatorer etableras och företag har större valmöjlighet att hitta den som har en passande institutionell logik, kommer inkubatorerna troligtvis att behöva svara på den ökade konkurrensen. En möjlig utveckling är att ”cookie-cutter”, standardiserade modeller, som anammats av inkubatorer idag kan komma att bytas ut mot mer individuellt anpassade program. Den statliga logiken hos Vinnova, som inte delar ut excellensstöd till inkubatorer med vinstutdelning, bidrar på så sätt till upprätthållandet av en klar konkurrensfördel för de inkubatorer som håller fast vid en statlig logik. Trots detta syntes tecken hos inkubatorerna att vilja ta mer makt över medlen och ta en mer aktiv roll i fördelningen till sina inkubatorföretag. I det fall konkurrensen hårdnar i framtiden kan framtida forskning på det temat jämföra förändringar mellan de inkubatorer som anammat affärsutvecklingsmetoder på grund av det stöd de kan erbjuda företag, kontra de som betraktar modellerna som ett sätt att tillfredsställa utvärderingsmått från Vinnova.

Denna studie har behandlat det svenska innovationssystemet och finansiering till inkubatorer, situationen ser givetvis annorlunda ut i andra länder. Excellensprogrammet sträcker sig i denna utlysning till 2019 för de som fått fullt stöd, och innan dess verkar några större förändringar i inkubationsprogrammets logik osannolika. I denna studie kunde inga tecken finnas på att företagen skulle ha någon direkt makt i förhållandet till sin inkubator i Sverige, även om bredare trender i branscher har lett till en anpassning i metodik hos inkubatorerna. Alsos et al. (2011) visade en starkare effekt av detta i grannländerna Norge och Finland, där inkubatorföretagen hade ett större inflytande på vilka tjänster som tillhandahålls av inkubatorn.

En historisk tillbakablick och jämförelse med utformningen av tidigare program skulle kunna identifiera den aspekt Thornton et al. (2012) kallar det historiska beroendet av institutionell logik. Berger och Luckmann (1967, s. 729) påpekar att institutioner “always have a history, of which they are products”, liksom Friedland och Alford (1991) betonar att alla studier av ekonomi och organisation är tidsberoende. Utvecklingen av institutionell logik, i synnerhet hos en institution som är så tydligt definierad i sin plats mitt emellan två logiker, bör vara särskilt känsligt för förändringar i både politik- och marknadsläge.

Framväxten av flera crowdfunding-plattformar förändrar också startup-bolagens omgivning. Andra sätt att interagera med investerare krävs för ett bolag som vänder sig till en marknadsplats med ett stort antal investerare (Belleflame, 2014). Den nära kontakten med kunder (tillika

donatorer eller investerare) i denna typ av kapitalanskaffning bär stora likheter med de metoder för affärsutveckling som rekommenderas av Vinnova och används av inkubatorer idag. Belleflame (2014) rekommenderar exempelvis interaktion med sin donatorgrupp för att nå djupare insikter om kundpreferenser i sin produktutveckling. Fortsatta studier på hur det svenska innovationssystemet och inkubatorer anpassar sig till denna förändring i kapitalmarknad vore nyttigt.

Målet med denna uppsats var att utföra en explorativ studie av svenska inkubatorer för att undersöka deras uppfattning av sitt uppdrag. Genom att belysa de olika logiker som driver denna centrala institution i det svenska innovationssystemet är förhoppningen att uppsatsen bidragit med kunskap som kan komma den till nytta som bättre vill förstå och anpassa sitt erbjudande till denna aktör i sin varierade publik.

8. Referenser

- Acemoglu, D., Aghion, P., & Zilibotti, F. (2006). Distance to frontier, selection, and economic growth. *Journal of the European Economic association*, 4(1), 37-74.
- Aernoudt, R. (2004). Incubators: tool for entrepreneurship? *Small business economics*, 23(2), 127-135.
- Aldrich, H. E., & Fiol, C. M. (1994). Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of management review*, 19(4), 645-670.
- Allen, D.N. & Rahman, S. (1985). Small Business Incubators: A Positive Environment for Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management* 23 (3), 12–22.
- Alsos, G. A., Hytti, U., & Ljunggren, E. (2011). Stakeholder theory approach to technology incubators. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(6), 607-625.
- Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: en handbok*. Liber.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609.
- Blank, S. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. BookBaby.
- Braunerhjelm, P. (2010). *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth-past experience, current knowledge and policy implications: CESIS*. KTH Royal Institute of Technology.
- Braunerhjelm, P., & Svensson, R. (2010). The inventor's role: was Schumpeter right? *Journal of Evolutionary Economics*, 20(3), 413-444.
- Breznitz, D., & Taylor, M. (2014). The communal roots of entrepreneurial–technological growth–social fragmentation and stagnation: reflection on Atlanta's technology cluster. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(3-4), 375-396.
- Bryman, A., & Bell, E. (2015). *Business research methods*. Oxford University Press, USA.
- Chesbrough, H. (2007). Business model innovation: it's not just about technology anymore. *Strategy & Leadership*, 35(6), 12-17.
- DiMaggio, P., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Collective rationality and institutional isomorphism in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Djellal, F., & Gallouj, F. (2013). New Forms of Entrepreneurship in a Sustainable Knowledge-based Service Economy. In *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship* (pp. 1376-1381). Springer New York.
- Fisher, G., Kuratko, D. F., Bloodgood, J. M., & Hornsby, J. S. (2017). Legitimate to whom? The challenge of audience diversity and new venture legitimacy. *Journal of Business Venturing*, 32(1), 52-71.
- Friedland, R., & Alford, R. R. (1991). *Bringing society back in: Symbols, practices and institutional contradictions*.

- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- Greenwood, R., Suddaby, R., & Hinings, C. R. (2002). Theorizing change: The role of professional associations in the transformation of institutionalized fields. *Academy of management journal*, 45(1), 58-80.
- Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models. *Technovation*, 25(2), 111-121.
- Hall, R. E., & Woodward, S. E. (2010). The burden of the nondiversifiable risk of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 100(3), 1163-1194.
- Hwang, V. W., & Horowitz, G. (2012). The rainforest. *Los Altos Hills: Regenwald*.
- Kakati, M. (2003). Success criteria in high-tech new ventures. *Technovation*, 23(5), 447-457.
- Kon, F., Cukier, D., Melo, C., Hazzan, O., & Yuklea, H. (2014). A panorama of the Israeli software startup ecosystem. Tillgänglig på SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2441157>.
- Lasrado, V., Sivo, S., Ford, C., O'Neal, T., & Garibay, I. (2016). Do graduated university incubator firms benefit from their relationship with university incubators? *The Journal of Technology Transfer*, 41(2), 205-219
- Mahdjoubi, D. (1997). Schumpeterian Economics and The Trilogy of Invention-Innovation-Diffusion. *UT School of Information*.
- Massa, L., & Tucci, C. L. (2013). Business model innovation. *The Oxford Handbook of Innovation Management*, 420-441.
- Maurya, A. (2012). *Running lean: iterate from plan A to a plan that works*. O'Reilly Media, Inc.
- McGrath, R. G. (1999). Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management review*, 24(1), 13-30.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American journal of sociology*, 83(2), 340-363.
- Müller, K. H. (2013). Nonlinear Innovations. In *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship* (pp. 1381-1391). Springer New York.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Pahnke, E. C., Katila, R., & Eisenhardt, K. M. (2015). Who takes you to the dance? How partners' institutional logics influence innovation in young firms. *Administrative Science Quarterly*, 60(4), 596-633.
- Peters, L., Rice, M., & Sundararajan, M. (2004). The role of incubators in the entrepreneurial process. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 83-91.
- Phillips, N., Sewell, G., & Jaynes, S. (2008). Applying critical discourse analysis in strategic management research. *Organizational research methods*.
- Porter, M. E. (1979) How competitive forces shape strategy, *Harvard Business Review*, 57 (2), 137-145.

- Purdy, J. M., & Gray, B. (2009). Conflicting logics, mechanisms of diffusion, and multilevel dynamics in emerging institutional fields. *Academy of Management Journal*, 52(2), 355-380.
- Regeringsbeslut, 2014-04-16, N2013/3474/FIN, *Uppdrag att lämna stöd till inkubation*. Tillgänglig: <http://www.regeringen.se/regeringsuppdrag/2014/04/n20133474fin/>
- Reitan, B. (1997). Fostering technical entrepreneurship in research communities: granting scholarships to would-be entrepreneurs. *Technovation*, 17(6), 287-296.
- Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Business.
- Roper, S., & Hewitt-Dundas, N. (1998). Innovation, networks and the diffusion of manufacturing best practice. *NIERC Report Series*, 14.
- Salvador, E. (2011). Are science parks and incubators good “brand names” for spin-offs? The case study of Turin. *The Journal of Technology Transfer*, 36(2), 203-232.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard.
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business cycles* (Vol. 1, pp. 161-74). New York: McGraw-Hill.
- Scillitoe, J. L., & Chakrabarti, A. K. (2010). The role of incubator interactions in assisting new ventures. *Technovation*, 30(3), 155-167.
- Schwartz, M. (2013). A control group study of incubators’ impact to promote firm survival. *The Journal of Technology Transfer*, 38(3), 302-331.
- Thore, S., & Ronstadt, R. (2005). The growth of commercialization—facilitating organizations and practices: A Schumpeterian perspective. In *Entrepreneurships, the New Economy and Public Policy* (pp. 117-136). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Ocasio, W., & Thornton, P. H. (2008). Institutional logics. *The SAGE handbook of organizational institutionalism*, 99-129.
- Thornton, P. H., Ocasio, W., & Lounsbury, M. (2012). *The institutional logics perspective: A new approach to culture, structure, and process*. Oxford University Press on Demand.
- Überbacher, F. (2014). Legitimation of New Ventures: A Review and Research Programme. *Journal of Management Studies*, 51(4), 667-698.
- UNECE, United Nations Economic Commission for Europe. 2012. *Fostering Innovative Entrepreneurship - Challenges and Policy Options*. UNECE-UN.
- Weber, M., Lassman, P., & Speirs, R. (1994). *Weber: political writings*. Cambridge University Press
- Vinnova (2014). Stöd till inkubation 2015+ Avrapportering av regeringsuppdrag N2013/3474/FIN – Att lämna stöd till inkubation. Tillgänglig: www2.vinnova.se/upload/dokument/Regeringsuppdrag/2014_02675_rapp.pdf
- Vinnova, 2015-03-26, *Utlysning – Excellensstöd till inkubatorer 2015*.
- Zimmerman, M. A., & Zeitz, G. J. (2002). Beyond survival: Achieving new venture growth by building legitimacy. *Academy of management review*, 27(3), 414-431.

Ågren, A., & Ljungblom, F. (2016). *Lean Startup, en svensk flerfallsstudie: Effekter från implementering av Lean Startup teori och konsekvenser för beslutsfattande.*