



Svar på Movexum avseende Movexum.

Datum: 2015-10-04

I det material som vi fått oss tillhanda avseende frågor finns både påståenden och frågor. Vi kommer att försöka besvara både de frågor som finns men också försöka klargöra delar mera tydligt så att vi i möjligaste mån kan undvika missförstånd och eventuella feltolkningar.

Movexum är per definition den regionala företagsinkubatorn och ingår i regionens utvecklings plan som en viktig del i innovationssystemet. Observera att det handlar om ett innovationssystem där flera aktörer samverkar för att skapa maximal nytta för en hållbar regional tillväxt. Movexum är sedan 2011 en av de nationella inkubatormiljöerna som ingår i det av Vinnova godkända inkubatorverksamheterna. Sveriges inkubatorverksamhet är nära kopplad till Teknikparker /Science Parks. De siffror som är av nationell karaktär är kopplade till branschföreningens siffror för hela Sverige. *SISP nätverk med över 5000 företag och ca 72 000 anställda .*

**OBSERVERA ATT ÖVRIGA** siffror som vi redovisar är direkt kopplade till vår verksamhet. Att våra siffror skulle beskriva en världsbild kring klusterverksamheten i Sverige är alltså felaktig.

Ryktet om att Movexum är en inkubator som riktat in sig på 1 % bolagen typ Sandvik AB är helt felaktig. Inne i inkubatormiljön har vi över åren haft övervägande det som definieras som Små bolag och i några fåtal fall haft med medelstora bolag att göra.

Vi har under ett projekt kallat innovationsprojektet jobbat med utmaningsdriven innovation där bland annat Sandvik (SMT AB) via våra inkubatorbolag fått en lösning på en utmaning, Effekten av detta har blivit att ett av regionens inkubatorbolag blivit leverantör till bl.a. SMT AB. Effekten har blivit att ett gävebolag nu levererar lösningar till bl.a SMT AB och nu nyanställer och utvecklar sin verksamhet och tjänst vidare. Just detta exempel är det bästa exemplet på hur inkubator, kluster , akademi jobbar med utmaningsdriven innovation och skapar nya tillväxtbolag som växer i vår region.

Gällande spin-offs /Spinn outs så beskriver vi hur Movexum agerar som en "accelerator" i regionen där vi förkortar idéutvecklingsprocessen och stöttar spinn outs /spinn offs i vår process och ger en kortare affärsutvecklings- och finansieringsprocesser och förkortar tiden till marknaden. Vi mäter idag inte



FÖR TILLVÄXT

antalet spinouts/spinn offs utan fokuserar på investeringar och ordervärde. I ovan nämnda exempel om utmaningsdriven innovation så är investeringarna i miljonklassen och ordervärdet lika så. För alla inkubatormiljöer idag handlar mycket om "time to market" d.v.s. hur snabbt kan vi få ut produkten på den kommersiella marknaden.

I ett innovationssystem så jobbar flera aktörer ihop vilket är viktigt att förstå. För de aktörer som är i innovationssystemet så är rollerna viktiga att förstå och respektera. Movexum jobbar med kommersialisering, finansiering och bolagsbyggande av Startups d.v.s. från ide till implementering på marknaden. Vilka typer av idéer och bolag vi jobbar med styrs av våra ägare och de ägardirektiv som de gett oss.

Många av företagen kommer från FPX vilket är bra då det då har gått igenom både forskning & utvecklingsfaser och samtidigt gjort olika implementationstester. Kluster har en stor styrka i att ha starka nätverk inom sitt intresseområde som vi i inkubatorn kn återanvända. Denna process fungerar utmärkt med flertalet av klustren i regionen.

Vad Movexum roll och hur resultatet blivit om Movexum inte funnits med? När Movexum startade 2008-2009 så fanns inget tidigt såddkapital för innovationer i vår region. Under åren 2013-2015 har Movexums inkubatorbolag attraherat ca 20 Mkr/år i tidig såddkapital. Movexums förmåga att leverera investeringsvärdiga bolag har gjort att flera bolag får chansen att göra resan mot en kommersiell marknad. Utan detta kapital skulle väldigt få av bolagen klarat resan. Mera exakt än så kan vi inte ange.

Vi vet inte vad som åsyftas med att spela på båda "spel halvorna". För oss är målet att skapa nya hållbara tillväxtbolag och använda det innovationssystem som finns.

Alla har samma möjlighet att söka till vår inkubator, oavsett kön, ålder eller bakgrund. Vi utvärderar alla entreprenörer och deras idéer utifrån ett antal kriterier. Movexum utvecklar hela tiden sitt sätt att jobba och tidigare erfarenheter tas med i vår justering av vårt arbete. Att jobba med hållbarhetsperspektivet ingår i vår modell att justera vårt sätt att jobba.

Vårt uppdrag är att utifrån av ägarna givna ramar säkerställa att vi fångar upp de mest potentiella entreprenörerna med idéer som har innovationshöjd. Utifrån dessa kriterier erbjuds sedan entreprenörer att delta i vår inkubatorprocess. Våra



#### FÖR TILLVÄXT

klustermiljöer, regionala utvecklingsprojekt och samhällstrender påverkar mycket vilka typer av innovationer som kommer till oss.

Vi har idag inget uppdrag att inrikta oss mot typiskt "kvinnliga" branscher. Vår kunskap inom hållbara affärsrelationer är under ständig utveckling och vi har under åren drivit projekt inom dessa områden dock inget under 2015.

Under 2015 har Marita Svensson hållit i en workshop för vår ledning och styrelse inom gender management. Mer kunskap behövs och vi kommer även 2016 jobba med att öka på vår kunskapsbas.

Här följer den statistik som vi har avseende inflöde av affärsidéer kvinnor och män:

År 2010 – Män 80% Kvinnor 20%

År 2011 – Män 66% Kvinnor 34%

År 2012 – Män 71% Kvinnor 29%

År 2013 - Män 60% Kvinnor 40%

År 2014 - Män 64% Kvinnor 36%

Utifrån ovanstående siffror så uppskattar jag att det rör sig om ca 20-25 företag med kvinnor som ledande entreprenör som deltagit i Movexums inkubatorprocess.

Hur många av dessa som är utrikesfödda vet vi inte då det inte ingår i de underlag vi samlat på oss över alla år.

Totalt har ca 260 företag ansökt om att få medverka i vår inkubatorprocess varav ca 70 kommit in i processen.

Inkubatorn har inga ägarandelar i några inkubatorbolag, Ingen av våra affärscoacher eller VD får ha egenintressen i inkubatorbolagen. En full transparens mellan ledning och styrelse gäller om eventuella intressekonflikter skulle uppstå. En viktig del i en inkubatorprocess är att vara opartisk i sitt sätt att leda processen mot slutmålet att bli ett kommersiellt framgångsrikt bolag. Det finns alltså inga direkta vinstutdelningsintressen att bevaka.

Kring nyckeltal. Kan du förtydliga vad du menar med att 29 % leds av mixade bolag kvinnor och män.

Definitionen är i enlighet med Vinnovas definition att det finns minst 2 personer varav minst en kvinna i ledande ställning i bolaget d.v.s vara bärande innovatör/entreprenör eller äga minst 50% av bolaget.

Vårt sätt att visa på tillväxt är att bolagen skapas, investerar och växer. Då Movexum fokuserar på startups så finns oftast inget AB så ett AB ska skapas



FÖR TILLVÄXT

som ett led i att skapa ett investeringsvärdigt objekt. Typiska nyckeltal kan vara tillgång till såddkapital, omsättning, antal anställda.

Movexum ger inga direkta företagsstöd utan har en process som gör att tiden till kommersialisering går fortare och är mera effektiv. Våra bolag får vid behov tillgång till såddkapital och när det gäller företagsstöd så finns det normalt hos regionen, ALMI eller vissa statliga myndigheter. Vi stöttar våra inkubatorbolag i att finna de rätta pengarna beroende på fas.

Vår statistik visar på att inkubatorbolagen klarar sig bättre än bolag som inte varit inne i vår process d.v.s. att risken för konkurs minskar.

Movexums arbete styrs av ägarnas direktiv hur inkubatorns verksamhet ska bedrivas. Där finns alltid möjligheten för ägarna att ändra inkubatorns uppdrag. I dagsläget så ingår Movexum i den regionala innovations och regionala utvecklings planen. I Movexums kommunikation så lyfts 50/50 män resp. kvinnor fram. Både genom vår kommunikation och i vår närvaro försöker vi påverka inflödet på motsvarande sätt. Movexum är en del i ett innovationssystem som ska samverka på alla plan med övriga aktörer. Vår ambitionsnivå ligger på högsta nivå om vi jämför oss med andra inkubatormiljöer i Sverige. Den nya satsningen kring Soft landing är beroende av innovationssystemets internationella arbete som idag sker mestadels av FPX. Inflödet av nya bolag avseende soft landing kommer primärt från deras internationella verksamhet.

Movexum har ett uppdrag och det är att verka som regionens företagsinkubator och där jobba med startups och utifrån de ägardirektiv som finns skapa nya hållbara tillväxtbolag i regionen.

Movexum skriver avtal med alla inkubatorbolag som accepterar att gå in i vår process. Alla bolag som är inne i processen har samma prioritering och får ansvarig processledare/affärscoach.

Ingen jävsituation får finnas i vårt operativa arbete.

Movexum har inga andra bolagsengagemang.

Styrelsens sammansättning är en ägarfråga som jag inte kan säga mera än att jag suttit i Företagarnas valberedning under de 3 senaste åren och vet precis vad frågeställaren pratar om.

Movexum har över tid blivit bättre och bättre på att genomföra de aktiviteter vi schemalägger för våra inkubatorbolag. Bästa sättet att lära känna oss och vår verksamhet idag är att komma på studiebesök vid något av våra event som vi gör



FÖR TILLVÄXT

gemensamt med olika aktörer på marknaden. Hör gärna av er så ska vi se till att det finns utrymme att delta och inspireras.

Mvh

Ulf Borbos  
VD  
Movexum AB