

Utvärdering av MobilityXlab

WSP Sverige AB, 2025-07-04

SAMMANFATTNING	3
1. INLEDNING.....	5
1.1. WSP:S UTVÄRDERINGSUPPDRAG	5
1.2. METOD OCH MATERIALINSAMLING	6
1.3. RAPPORTENS DISPOSITION	6
2. BESKRIVNING AV VERKSAMHETEN VID MOBILITYXLAB	7
3. UTVÄRDERINGENS RESULTAT	8
3.1. MOBILITYLABS FUNKTION OCH ARBETSSÄTT	8
3.2. RESULTAT OCH MERVÄRDEN FÖR PARTNERAKTÖRER.....	9
3.3. RESULTAT OCH MERVÄRDEN FÖR STARTUPS-FÖRETAGEN.....	11
3.4. RESULTAT OCH MERVÄRDEN FÖR VÄSTRA GÖTALANDSREGIONEN	14
3.5. FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR FORTSATTA ARBETET.....	16
4. SLUTSATSER OCH REKOMMENDATIONER.....	18
4.1. WSP:S REKOMMENDATIONER.....	20
BILAGA 1. INFORMANTER	22

SAMMANFATTNING

MobilityXlab etablerades 2017 vid Lindholmen Science Park i Göteborg med målet att stärka innovationsförmågan inom fordonsindustrin i Västsverige. Plattformen fungerar som en neutral samverkansarena där globala startups matchas med etablerade storföretag för att utveckla nya tekniska lösningar, särskilt inom mjukvara och autonoma fordon. Västra Götalandsregionen (VGR) har medfinansierat verksamheten sedan starten.

WSP har under våren 2025 haft i uppdrag att genomföra en utvärdering av MobilityXlab kopplat till VGR:s medfinansiering. Utvärderingen har haft att besvara ett 10-tal frågeställningar fördelade inom tre tematiska frågeområden: *samverkanplattformens funktion och arbetssätt, resultat och mervärden för företag och region samt förutsättningar för det fortsatta arbetet.*

Utvärderingen baseras i huvudsak på kvalitativa intervjuer med partnerföretag och startup-företag som tagit del av MobilityXlabs erbjudande, samt företrädare för VGR och innovationssystemet. Intervjuerna har kompletterats med en dokumentanalys av bland annat interna rapporter, återrapporteringar, beslut och kommunikationsmaterial.

MobilityXlab har idag fyra partnerföretag som tillsammans med företrädare för Lindholmen Science Park sitter med i styrgruppen. Det operativa arbetet genomförs av ett team bestående av företrädare för partnerföretagen och anställda vid MobilityXlab. Arbetet leds av en verksamhetsledare med ansvar för verksamhetens drift och ansvarar mot styrgruppen.

I utvärderingen framkommer att verksamheten upplevs som välorganiserad och strukturerad av såväl partnerföretag som deltagande startup-företag. De ansvariga för det operativa arbetet vid plattformen ges genomgående goda omdömen och beskrivs i termer som kompetenta, drivna och engagerade. Samtidigt lyfts i intervjuerna att verksamheten bygger på att det finns ett stort engagemang och aktivt deltagande från partnerföretagen.

Partnerföretagen lyfter fram tre typer av nyttor som MobilityXlab bidrar med för dem:

- Omvärldsbevakning: underlättar att vara "up to date" med ny teknik och lösningar.
- Bidrar till attraktionskraft: MobilityXlab stärker bilden av partnerföretagen som samarbetspartner och arbetsgivare kopplat till framförallt mjukvaruutveckling.
- Kommersiella samarbeten: flera exempel på proof-of-concepts och vidareutvecklade samarbeten som tillkommit genom MobilityXlab.

Sammantaget menar partnerföretagen att nyttorna de upplever av MobilityXlab står i proportion till det arbete och den finansiering partnerföretagen bidrar med. De intervjuade startup företagen lyfter följande nyttor:

- Nätverk och personliga kontakter med storföretag där det finns möjlighet att ha en dialog kring utvecklingsfrågor.
- Lärande om fordonsindustrin där företagen får insikt kring branschlogik, behov och hur fordonssektorn fungerar.
- Kvalitetsstämpel - deltagande i MobilityXlab används i marknadsföring och för att bygga legitimitet genom att man som litet företag kan påvisa att man har förmåga att arbeta med storföretag och kunnat pröva sin tjänster/produkt i ett skarpt läge.

De nyttor som MobilityXlab bidragit med för Västra Götalandsregionen och den regionala ekonomin sammanfattas till att stärka innovationskraften hos partnerföretagen samt att bidra till regionens synlighet internationellt. Det kan även konstateras att MobilityXlab ligger i linje med målsättningarna i

den regionala utvecklingsstrategin samt med två av de utpekade kraftsamlingarna för det regionala utvecklingsarbetet (digitalisering och elektrifiering).

Baserat på utvärderingens resultat ger WSP följande rekommendationer till VGR:

1. Tydliggör MobilityXlabs roll i det regionala innovationssystemet.
2. Villkora fortsatt medfinansiering med krav på fler partnerföretag.
3. Utforska möjligheten att bredda Xlab-konceptet till andra sektorer (exempelvis försvar eller hållbarhet).
4. Knyt plattformen närmare det etablerings- och investeringsfrämjande arbetet för att försöka "landa" etableringar och investeringar regionalt.

1. INLEDNING

År 2017 startades verksamheten MobilityXlab vid Lindholmen Science Park med målet att bidra till att förbättra förutsättningar för innovation och utveckling inom fordonsindustrin i Västsverige. Ambitionen var att skapa en neutral samverkansarena för att bidra till nya samarbeten mellan startups och etablerade storföretag. Genom att tillhandahålla en strukturerad process för matchning och samarbete mellan startups med spetskompetens inom mjukvara och plattformens etablerade partnerföretag, har målsättningen varit att främja nytänkande och utveckling. Något som i förlängningen är tänkt att bidra till ökad regional konkurrenskraft genom samverkan kring utveckling av autonoma funktioner i fordon¹

Sedan starten har verksamheten vid MobilityXlab inneburit en rad aktiviteter i form av event, marknadsföring och kartläggning av startups internationellt. Tyngdpunkten har legat på att driva ett acceleratorprogram där startups och partnerföretag tillsammans arbetar med att utveckla en produkt eller tjänst. Detta med ambition om att processen övergår till ett kommersiellt samarbete i någon form.

Västra Götalandsregionen har sedan 2017 medfinansierat satsningen med omkring 14 MSEK.

Under våren 2025 har WSP upphandlats av Västra Götalandsregionen för att genomföra en utvärdering av verksamheten. Föreliggande rapport utgör slutrapporten från uppdraget. Utvärderingen har genomförts mellan januari och juni 2025. Vid WSP har Pär Lindquist och Julia Karlberg ansvarat för utvärderingen.

1.1. WSP:S UTVÄRDERINGSUPPDRAG

WSP:s uppdrag har bestått av att genomföra en utvärdering av verksamheten vid MobilityXlab. Utvärderingsuppdraget innebär dels att belysa betydelsen av MobilityXlabs verksamhet, dels att anlägga ett framåtsyftande perspektiv och resonera kring MobilityXlabs betydelse framöver. I uppdragsbeskrivningen har ett antal frågeställningar formulerats. Totalt handlar det om åtta övergripande frågor, fördelade inom tre frågeteman, enligt tabell 1 nedan.

Tabell 1. Utvärderingens frågeställningar

Tema	Frågeställning
a.) Samverkanplattformens funktion och arbetssätt	<ol style="list-style-type: none">1. Hur fungerar och uppfattas MobilityXlab av olika partneraktörer?2. Finns en samsyn till upplägg och områden att fokusera på?3. Vilka utmaningar alternativt svårigheter finns kopplat till genomförandet?
b.) Resultat och mervärden för företag och region	<ol style="list-style-type: none">4. Vilken nytta för deltagande företag (startups och partnerföretag) har skapat hittills?5. Hur bedöms MobilityXlabs genomförande bidra till ökad regional konkurrenskraft samt till uppbyggnad av en mer komplett mjukvaruindustri i Västra Götaland?6. Hur bidrar verksamheten med den regionala utvecklingsstrategis mål samt långsiktiga prioriteringar?

¹ Partnerföretag i MobilityXlab är idag Magna International, Polestar, Volvo Group, Zeekr Technology Europe och Zenseact. Hösten 2025 lämnar Polestar plattformen.

<p>c.) Förutsättningar för det fortsatta arbetet</p>	<p>7. Hur ser finansieringsbilden ut och hur förväntas den se ut framöver?</p> <p>8. Hur ser man på betydelsen av VGR:s medfinansiering som enda offentliga finansiären?</p>
---	--

1.2. METOD OCH MATERIALINSAMLING

Utvärderingen baseras på kvalitativ metod och utvärderingens empiri har inhämtats utifrån två metoder:

För det första genom sammanställning och genomgång av **underlagsdokumentation kopplat** till MobilityXlabs verksamhet. Det handlar i huvudsak om MobilityXlabs egna verksamhetsbeskrivningar, om ansökningar och beslut om regional medfinansiering samt återrapporteringar kopplat till detta. Till detta räknar vi även underlag från MobilityXlab i form av exempelvis *Impact report* och kommunikationsmaterial riktade till deltagande startups.

För det andra har det inom ramen för utvärderingen genomförts **intervjuer** med i huvudsak tre grupper av respondenter.

- a) Företrädare för verksamheten vid MobilityXlab. Hit räknar vi exempelvis verksamhetsansvarig och det operativa teamet vid plattformen.
- b) Företrädare för de nuvarande partnerföretagen och styrgruppen för MobilityXlab (två grupper som i princip överlappar varandra) samt företrädare för det regionala innovationssystemet och Västra Götalandsregionen.
- c) Ansvariga (VD eller motsvarande) för ett 20-tal startups som ingått i någon av MobilityXlabs processer under perioden 2017–2024. Urvalet av företag som intervjuats har gjorts självständigt av WSP, baserat på en bruttolista av samtliga deltagande företag som MobilityXlab tillhandhållit. De intervjuade återfinns i olika delar av världen och har deltagit under olika år. Företagen är geografiskt spridda med säten i städer som London, Stockholm, Berlin, Göteborg och Los Angeles.

Totalt har ungefär 35 intervjuer genomförts inom ramen för utvärderingsuppdraget. Intervjuerna har varit av formen semistrukturerade djupintervjuer och har genomförts digitalt via i första hand Teams.

1.3. RAPPORTENS DISPOSITION

Detta inledande kapitel följs av en kort beskrivning av verksamheten vid MobilityXlab. Därefter följer i kapitel 3 en redogörelse för utvärderingens resultat. Rapportens avslutande kapitel rymmer en sammanfattande bild och WSP:s rekommendationer baserat på utvärderingens resultat.

2. BESKRIVNING AV VERKSAMHETEN VID MOBILITYXLAB

MobilityXlab startade 2017. Genomförandet av verksamheten har skett i tre faser (fas 1 2017-2019; fas 2 2020-2021; fas 3 2022-2024) och plattformen är nu inne i sin fjärde fas. Plattformen har tre huvudsakliga uppgifter 1) agera plattform för samarbete mellan partnerföretag, 2) tillhandahålla en strukturerad process för att hitta och samverka med relevanta startups/scaleups, 3) skapa gemenskap och uppkoppling till ett större globalt innovationsekosystem.

Uppbyggnaden av samverkansmiljön har skett genom offentlig medfinansiering av Västra Götalandsregionen (VGR) och Vinnova, samt genom privat medfinansiering från satsningens partnerföretag. Västra Götalandsregionen har varit medfinansiär sedan starten av projektet och har miljö- och regionutvecklingsnämnden medfinansierat verksamheten med sammanlagt 14 mnkr.

I MobilityXlab har partnerföretagen en central roll. Partnerföretagen består av fyra företag: Magna International, Volvo Group, Zeekr Technology Europe och Zenseact. I skrivande stund finns ett femte partnerföretag, Polestar, som kommer att lämna plattformen under hösten 2025. Därför har WSP löpande i utvärderingen valt att utgå från att plattformen har fyra partnerföretag.

Företagen ingår i flera av de grupperingar som MobilityXlab består av:

1. Office Team. Teamet har heltidsanställda Director, Program Manager, Innovation Manager, Tech Scout/ Innovation Manager och Digital Marketing Specialist. Teamet har även deltidsanställda Communication Officer, Mood Manager och Event Manager.
2. Management Team. Gruppen är drivande och består av medlemmar från partnerföretagen.
3. Marketing & Communications Team. Gruppen arbetar med intern och extern kommunikation. Även denna grupp består av medlemmar från partnerföretagen.
4. Styrgrupp. Gruppen har en övergripande strategisk roll och består av medlemmar från partnerföretagen.

Själva upplägget och genomförandet kan beskrivas som följande. MobilityXlab driver ett sex månader långt acceleratorprogram som genomförs två gånger per år. Svenska och internationella startups bjuds in att söka till programmet med lösningar kopplade till de strategiska fokusområden som definierats av partnerföretagen. Dessa fokusområden tas fram gemensamt av parterna med stöd av MobilityXlab, och ligger till grund för en riktad marknadsföringskampanj samt aktiv scouting av relevanta startups. En central del i processen är "Reversed Pitch", där partnerföretagens experter presenterar sina utmaningar för startups som därefter kan erbjuda lösningar på dessa utmaningar. Ansökningarna granskas av MobilityXlab och partnerföretagen väljer därefter gemensamt ut vilka startups som ska gå vidare i processen.

MobilityXlab genomför under hela processen flera fysiska träffar och event, samt faciliterar löpande möten mellan partnerföretagen och startupföretagen. Därtill arbetar plattformen för att stärka kopplingen till det större innovationsekosystemet. Häri ingår att ta emot internationella delegationer, delta i konferenser och arrangera nätverksträffar.

Sedan starten har över 1100 startups från mer än 50 länder sökt till MobilityXlab. Ungefär 25 startups har genomgått så kallade accelerationer, vilket definieras som något av följande: kommersiellt kontrakt med ett partnerföretag, partnerskap/ gemensam immateriell egendom, investering eller förvärv/uppköp av ett partnerföretag, alternativt att startups har tillgång till partnerföretagens egna innovationsmiljöer.

3. UTVÄRDERINGENS RESULTAT

Syftet med detta kapitlet är att presentera utvärderingens resultat. Kapitlet består av två avsnitt. Ett första avsnitt som beskriver utvärderingens bild av MobilityXlabs arbetssätt och hur verksamheten upplevs att fungera. Därefter följer en presentation av vilka resultat som skapats för startups, partnerföretag och för Västra Götalandsregionen.

3.1. MOBILITYXLABS FUNKTION OCH ARBETSSÄTT

Hur fungerar och uppfattas MobilityXlab av olika partneraktörer?

Verksamheten vid MobilityXlab ges genomgående goda omdömen från de intervjuade partneraktörerna. Plattformen beskrivs vara välorganiserad och arbeta utifrån ett tydligt och strukturerat arbetssätt. Arbetssättet beskrivs som att ha utvecklats och förbättrats succesivt sedan starten 2017 och som att det fungerar mycket bra idag. De ansvariga för det operativa arbetet vid plattformen ges goda omdömen och beskrivs i termer som kompetenta, drivna samt engagerade.

Arbetsprocessen, med återkommande "batchar" med startups som presenteras för partnerföretagen, beskrivs fungera väl och genomförs på ett effektivt och ändamålsenligt sätt. I intervjuerna med partneraktörerna lyfts särskilt förmågan att skapa synlighet och marknadsföra verksamheten – särskilt faktumet att MobilityXlab idag når ut internationellt och lockar till sig startups från, i princip, hela världen. Flera lyfter också fram arbetsmodellen med så kallade 'reversed pitch' som ett lyckat grepp. Arbetsmodellen innebär att partnerföretagen får möjlighet att presentera sina behov för startups, som därefter får erbjuda förslag på potentiella lösningar.

Samtliga intervjuade partneraktörer tar – på olika sätt – upp värdet av att MobilityXlab fungerar som en neutral samverkansarena. Med detta menar man att plattformen dels inte ägs av en enskild kommersiell aktör, dels inte har någon egen agenda utöver att matcha partnerföretag och startups. I detta ligger även att MobilityXlab, av partnerföretagen, upplevs ha lyckats väl i att skapa ett samverkans klimat där företag på ett öppet sätt kan diskutera och lyfta utvecklingsbehov samt utmaningar på ett konstruktivt sätt.

En starkt bidragande orsak till detta anges vara sammansättningen av partnerföretag. Partnerföretagen uppges inte se sig själva som direkta konkurrenter, samtidigt som de verkar inom samma – eller nära relaterade – branscher. Detta borgar för en mer öppen dialog. Att MobilityXlab har en offentlig medfinansiering som grund anses också av partneraktörerna bidra till att plattformen upplevs vara teknikneutral och inte driva en egen agenda, utöver de behov som partnerföretagen identifierat.

Samtidigt framkommer i intervjuerna att det upplevs vara en förhållandevis arbetskrävande process för partnerföretaget. Det uppges handla om en eller ett par timmars arbete per vecka, samt större insatser i samband med pitchar, event och tid för att läsa in sig och bedöma de listor av startups som tas fram. Av de intervjuade partnerföretagen anger merparten – 3 av 4 – dock att insatsen står i paritet med vad man upplever sig få tillbaka från verksamheten i termer av nytta och mervärden (vi återkommer till detta längre fram).

Sammantaget är bilden från utvärderingen att MobilityXlab av partneraktörer upplevs fungera väl och är organiserat på ett bra sätt, givet de syften man vill uppnå.

Finns det en samsyn till upplägg och områden att fokusera på?

En bärande del i arbetsprocessen för MobilityXlab är att partnerföretagen i styrelsen enas om vilka applikationsområden som ska stå i fokus för kommande batchar av startups. Baserat på detta tas listor

på företag fram och därefter väljs startups ut för presentation och pitch. Denna process beskrivs av partnerföretagen fungera väl och under de år verksamheten funnits har det inte varit någon större utmaning att nå samsyn kring vilka områden som fokus ska läggas på.

I den faktiska urvalsprocessen av vilka startups som ska få gå vidare in MobilityXlabs processer, har man valt en arbetsmodell där två partnerföretag måste säga "ja" till ett startup för att det ska antas till verksamheten. Något som av partnerföretagen beskrivs bidra till en samsyn kring vilka teknikområden som har potentialen.

Även om den övergripande bilden från utvärderingen är att partnerföretagen upplever att verksamheten vid MobilityXlab till stora delar fungerar väl, så rymmer arbetsmodellen ett antal utmaningar.

MobilityXlab har idag fyra partnerföretag. De senaste åren har tre partnerföretag av olika skäl försvunnit från plattformen. Utvärderingens bild är inte att detta baseras på ett missnöje med hur verksamheten bedrivs eller olika syn på verksamhetens inriktning. Det förefaller främst handla om en förändring i prioriteringar hos företagen.²

Vid tidpunkten för utvärderingen var MobilityXlab inne i en strategiprocess där diskussion förs kring frågor om såväl breddning av inriktning liksom om modeller med olika nivåer av partnerskap. Något som enligt de intervjuade partnerföretagen i första hand handlar om att hitta sätt att utveckla verksamheten och hantera utmaningen med färre partnerföretag, och inte ska ses som en indikation på avsaknad av samsyn kring den övergripande målsättningen.

3.2. RESULTAT OCH MERVÄRDEN FÖR PARTNERAKTÖRER

Inom ramen för utvärderingen har intervjuer genomförts med bl.a. företrädare för de nuvarande fyra partnerföretagen. Ett fokusområde för intervjuerna har varit nyttan och mervärdet av MobilityXlab för partneraktörerna. Resultatet presenteras i avsnittet nedan.

Kontakten med startups innebär en löpande teknik- och omvärldsbevakning

Genom att ta del av startup-företagens erbjudande och produkter upplever partnerföretagen att de får en god bild av den senaste tekniken på marknaden och vilka lösningar som finns tillgängliga. MobilityXlabs pitchrunder, och inte minst den omvända pitch-varianten, innebär en snabb och effektiv omvärldsbevakning som upplevs bidra till att "hitta" ny teknik och att kunna lösa problem som partnerföretagen har idag. Ett partnerföretag sammanfattar detta på följande sätt:

"Den bransch vi lever i utvecklas fort - och genom vår involvering i MobilityXlab får vi koll på startups, med nya teknologier – ger oss bild av vad som är 'state of the art' på marknaden, och eventuellt ingå ett kommersiellt samarbete. Det är de huvudsakliga bitarna som vi ser som nytta." (Partnerföretag A)

Ett annat partnerföretag formulerar det som:

"Syftet [för oss] är att hitta nya tekniska lösningar och innovation som är värdefulla för oss. Det har fungerat bra – och det är enklast att samverka med företag som utvecklar tjänster / mjukvara – så det har vi haft stor nytta av." (Partnerföretag C)

² I sammanhanget ska lyftas att vi i utvärderingen inte har haft i uppdrag, eller möjlighet, att fördjupa oss kring hur de interna prioriteringarna gjorts hos de partnerföretagen som lämnat.

Att genomföra motsvarande omvärldsbevakning på egen hand upplevs vara både tidskrävande och kostsamt. Flera informanter pekar på möjligheten att tillsammans med startup-företagen resonera kring de behov man har – något som utgör ett stort mervärde med MobilityXlab.

Komplement och förstärkning av det interna forsknings- och utvecklingsarbetet

Partnerföretagen beskriver vidare att just samarbete med (och även uppköp av) små företag med intressanta tekniska lösningar är en viktig del i hur utvecklingsarbetet idag sker inom branschen. Att ha utvecklade kontakter med startups, och en inblick i vad som är "på gång", är ett viktigt komplement till storföretagens egna innovationsprocesser. Deltagande i MobilityXlab beskrivs som ett sätt att få in forskning och utveckling i en utpräglad produktionsinriktad industri.

"Vi har krympt vårt arbete inom innovationsområdet – så vi har större utmaningar att ta till oss nya idéer etcetera. Men generellt en utmaning för fordonsindustrin. Svårt att få in R&D resurser i verksamheten, nu är det ofta kopplade till det operativa och kvalitativt."

(Partnerföretag B)

I detta sammanhang tas också upp att fordonsindustrin är under ett starkt omvandlingstryck och att flera av storföretagen har finansiella utmaningar. Något som gör att det kommit att läggas ett ökat fokus på kärnverksamheten (att producera fordon) och att det blir en hårdare prioritering om resurser för bland annat innovation.

Bidrar till attraktionskraft för det västsvenska fordonsklustret och för partnerföretagen

Det operativa teamet inom MobilityXlab ges genomgående goda omdömen för sin förmåga att marknadsföra både plattformen och Västsverige. I intervjuerna pekar partnerföretagen på att plattformen har byggt upp ett starkt varumärke internationellt. Den attraherar startups globalt och sätter bokstavligen talat Göteborg och Västsverige på kartan i detta sammanhang.

Detta upplevs, i sin tur, vara positivt för exempelvis kompetensförsörjningen och attraktionskraft för investeringar.

"Jag tror att det även finns mervärde för fordonsindustrin i Västsverige – det bidrar till att det finns och blir mer konkurrenskraft. Skapar mer 'buzz' och att det händer saker, påverkar bilden av industrin och gör den mer attraktiv." (Partnerföretag D)

Ett annat partnerföretag för ett liknade resonemang och pekar på vad de upplever vara mjukvärden från MobilityXlab.

"[...] sedan finns det varumärkes dimensionen – MobilityXlab är duktiga på att visa vad som görs och kommer fram. Man visar på att det händer saker i miljön och skapar mjuka värden tycker jag." (Partnerföretag D)

En ytterligare aspekt som lyfts som kopplar an till resonemanget om mjukvärden är att deltagande i MobilityXlab upplevs bidra till partnerföretagens synlighet i "startup-världen". Något som i förlängningen bedöms ge mervärden när det handlar om exempelvis rekrytering och varumärke som ett innovativt företag.

Det är samtidigt viktigt att här betona att det handlar om mervärden som både är svåra att kvantifiera och svåra att utvärdera. Vi kan inte inom ramen för utvärderingen avgöra om dessa mjukvärden de facto uppstått. Det kan däremot konstateras att samtliga fyra partnerföretag lyfter fram MobilityXlabs förmågor att marknadsföra regionen och att attrahera startups samt att en majoritet av dem är eniga i att detta – sannolikt – innebär positiva effekter för det västsvenska fordonsklustret.

Lagt grund för nya lösningar och kommersiella samarbeten

Det framkommer också exempel på utvecklingsprojekt och kommersiella samarbeten mellan partnerföretag och startups. Det är samtidigt utvärderingens bild att de huvudsakliga resultaten som uppstår handlar om projekt i tidiga skeden där teknik eller lösningar kan valideras och anpassas mot de behov som partnerföretagen har. I de fall detta sedan tas vidare så sker detta efter att deltagande i MobilityXlab avslutats, genom ett formellt samarbete mellan partnerföretag och startup. MobilityXlab funktion är i högre grad att lägga grunden för att samarbete ska ha förutsättningar att uppstå.

3.3. RESULTAT OCH MERVÄRDEN FÖR STARTUPS-FÖRETAGEN

Inom ramen för utvärderingen har ett urval av startups som deltagit i MobilityXlabs processer intervjuats. Urvalet rymmer företag som deltagit olika år och som är verksamma i olika delar av världen. Företagen utvecklar produkter inom mjukvara. Bland de intervjuade återfinns företag som exempelvis arbetar med autonom körning, AI-baserad anonymisering av bild- och videodata samt prognoser för halka.

Vi kan konstatera att det är en delvis skiftande bild av MobilityXlab som ges av de intervjuade företagen. Det är tydligt att utfallet av processen kommit att påverka den generella bild företaget fått av MobilityXlab - något som bör tas med i tolkningen resultatet.

I intervjuerna återkommer företagen till ett antal teman när de beskriver sina kontakter med MobilityXlab. Dessa är oberoende av när företaget deltagit och upplevelsen förefaller inte - i någon högre grad - färgas av huruvida det är ett svenskt eller utländskt företag. I avsnitten nedan har vi sökt att sammanställa de nyttor och mervärden som återkommer i intervjuerna och som förefaller vara gemensamma för flera av startup företagen.

MobilityXlab upplevs ha ett strukturerat och välfungerande arbetssätt

MobilityXlab beskrivs genomgående som att ha ett strukturerat arbetssätt och arbeta utifrån en tydlig process. Vi kan konstatera att oavsett om ett startup är nöjd eller kritisk till sitt deltagande, beskrivs grundstrukturen för arbetet som att det fungerat väl. Citaten nedan ger en inblick i hur informanterna resonerat:

"Man tilldelades en mentor som agerade stöttepelare och såg till att processerna gick framåt samt satte upp första möten och avstämningar under projektens gång. När man kommer som ett litet företag och jobbar mot de stora, är man i en beroendeställning. Då är det fantastiskt bra att ha en neutral post att kunna vända sig till, ställa jobbiga frågor eller be om stöd för att få hjälp." (Startup J)

En annan informant uttrycker det enligt följande:

"Min syn? MobilityXlab har fungerat bra. Seriöst, professionellt och trevligt intryck. Inte bara stelt och formellt, det ena behöver inte utesluta det andra Jättebra när de länkar ihop stora bolag med oss mindre bolag och hur man gör det. [...] de har preppat och har bra stakeholders" (Startup J)

Ett utländskt företag som deltog tidigt i formulerar det som:

"MobilityXlab is one of the better ones of these sort of accelerators. Structure, focus, people – that is helpful. For startups that are dependent on relationships with corporations, those programs are well-structured." (Startup I)

Deltagandet ställer höga krav på eget engagemang både hos startup och partnerföretag. Även om de intervjuade i grunden är positiva till hur verksamheten är organiserad och nivån på genomförandet, varierar upplevelsen av MobilityXlab mellan de intervjuade. Den färgas dels av ifall processen lett vidare till ett kommersiellt samarbete i någon form, dels av engagemanget hos partnerföretaget efter

att matchningen skett. Citaten nedan illustrerar de delvis skilda bilderna som framkommer i intervjuerna. Ett företag beskriver en allt igenom positiv upplevelse och uttrycker det som att:

"We had a great experience – they became an extension of our team and tried to include us in their demo days. We are based in the UK a bit difficult with the distance – but a lot of value, helped set up a lot of meetings, ran a trial with [partnerföretag A]. Good program – if I could apply again I would – great!" (Startup A)

Ett annat företag upplever att man lyckades skapa en hållbar kontakt med partnerföretagen men fick inte ut något konkret från sätter delagande:

"Vi fick en coach från [partnerföretag X], men sedan skulle han sluta och han var inte riktigt hemma på vad vi gjorde. Hade inte avsatt tid i kalendern och hade inte tid med oss. Bristande engagemang från partnerföretagen." (Startup M)

Ur intervjuerna framkommer såväl positiva som mindre lyckade erfarenheter. Gemensamt för samtliga är dock att deltagande ställer höga krav på engagemang hos både startup och partnerföretag. Detta förefaller också vara en kritisk faktor för såväl de positiva som de mindre positiva bilder som framkommer. Det tydliggör också att MobilityXlab i första hand ska förstås som en plattform och infrastruktur, men som är beroende av det innehåll som partners och startups fyller den med.

Deltagande i MobilityXlab har gett kontaktvägar och ingångar till storföretag

Majoriteteten av de tillfrågade startups lyfter de nätverksmöjligheter som satsningen ger upphov till. Flera företag uppger att de har etablerat viktiga kontakter inom fordonsindustrin till följd av deras medverkan. MobilityXlab beskrivs av dessa som en unik och naturlig kontaktyta gentemot partnerföretagen.

"It is difficult for startups to find and work with large corporations as it takes a lot of time and resources. MobilityXlab facilitates this for startups. The companies and the specialization in the mobility sector was what sparked our interest." (Startup F)

"Enkelt – kom inte från fordonsindustrin, telekomvärlden. Har man inte vägen in kommer man inte in – finns ingen att fråga. Vi behövde hitta en väg in – MobilityXlab fantastisk där med att hjälpa och guida, få kontakt, en fot i dörren." (Startup D)

"Got access to people who would listen to our pitch – as a startup company it is hard to get access to people that would listen. Five minutes each first day to talk our company – good meeting where everyone gets lined up which is almost otherwise impossible." (Startup E)

"Alumninätverket – fortsätter att generera nyttor för oss. Får bra synlighet – presentera inför relevanta aktörer, nätverkandet. Uppföljningsprojekt delvis med Magna och två andra företag som var kopplade till programmet men inte projekt då, men träffade då vi var på MobilityXlab". (Startup I)

Ungefär hälften av de tillfrågade uppger att man kontinuerligt blir inbjuden till evenemang genom programmets alumni nätverk och att dessa sammankomster fortsatt genererar nyttor. Andra respondenter uppfattar kommunikationen efter medverkan som direkt svag och efterlyser tydligare uppföljning från verksamheten.

Deltagande i MobilityXlab har utvecklat kunskap om behov och efterfrågan inom fordonsindustrin

Merparten av de intervjuade företagen är verksamma inom mjukvaruutveckling och/eller i framtagande av produkter eller tjänster baserade på utveckling av digitala tekniska lösningar. Flera av de intervjuade lyfter fram att de genom MobilityXlab kommit att få ett inbrott i fordonsindustrin och att det

inneburit ett lärande för dem kring branschens logik samt de stora fordonstillverkarnas utvecklingsprocesser.

Fordonsindustrin beskrivs som att vara en trögförändlig bransch. Sektorn domineras av storföretag och det pekas på att även de mindre företagen inom sektorn är att betrakta som stora företag sett från ett startups perspektiv. Flera av de intervjuade lyfter att branschen har relativt långa ledtider och processer – det kan handla om 5–7 år innan en lösning fullt får genomslag och implementeras. Något som dels ställer stora krav på finansiell uthållighet hos ett startup, dels innebär att det går lång tid mellan initial kontakt och faktisk kommersiell nytta. Flera av de intervjuade startup-företagen lyfter fram hur deltagande i MobilityXlab gett dem insikter och förbättrat deras förmåga att bättre arbeta mot fordonsindustrin specifikt, och mot storföretag generellt. Något de menar att de dragit nytta av i andra sammanhang. I så måtto beskrivs medverkan ha öppnat dörrar och förbättrat förutsättningar för andra samarbeten utanför ramen för MobilityXlab. Ett företag formulerar det som att:

" [Även om det ledde till en affär] så har vi lärt oss fordonsindustrin – etablerat kontaktnätverk inom fordonsindustrin inom MobilityXlab." (Startup D)

Ett annat pekar på att det finns en ovana att arbeta agilt och flexibelt hos de största företagen – och att processen tenderar att bli formalistisk och "trögarbetad":

"Företagen är inte vana, de har en reflexmässig reaktion att koppla in en legal avdelning där man ska prata med jurister. Skulle kunna hitta tydligare steg, där startup som är i ett tidigt skede kan verifiera, och se om det funkar. Sedan kan man börja snacka om sådant, men det tar mycket tid att förhandla med jurister." (Startup L)

Den absoluta merparten av de intervjuade startup-företagen lyfter, från lite olika perspektiv, att de oavsett utfallet i processen kommit att göra lärdomar som de haft användning av framåt.

Deltagande i MobilityXlab har i varierande grad skapat direkta kommersiella nyttor för de intervjuade startup-företagen

Av de intervjuade startup-företagen har drygt hälften genomfört samarbeten med partnerföretagen inom ramen för satsningen och 7 av 21 har nått stadiet *acceleration*, vilket innebär att man exempelvis fått vidare finansiering för fortsatt samarbete, tillgång till partnerföretagens innovationsmiljöer, ett samarbete inom forskningsprojekt eller nya kommersiella avtal.

Det är endast ett fåtal intervjuade som säger sig ha fått kommersiella avtal som en direkt följd av sin medverkan i MobilityXlab.³ Den bild vi får från intervjuerna är samtidigt att detta inte upplevs oväntat eller som ett misslyckande. Informanterna menar att det finns en rad faktorer som påverkar utfallet i denna typ av processer. Det är innovations- och utvecklingsarbete i relativt tidigt skede, vilket av naturliga skäl rymmer en rad osäkerhetsfaktorer.

En rad av de intervjuade företagen har också deltagit i en eller flera snarlika satsningar och menar att man behöver ha en medvetenhet om att det finns en relativt hög risk för att samarbeten inte når hela vägen. Samtidigt har några startups ingått andra typer av partnerskap med stora företag inom mobilitetsindustrin efter sin medverkan, vilket de själva menar kan kopplas till det relationsbyggande som ägde rum inom ramen för MobilityXlab.

Deltagande i MobilityXlab upplevs innebära en kvalitetsstämpel för startup-företagen som gett indirekta resultat

En rad av de intervjuade startup-företagen uppger att de har använt erfarenheter från programmet som marknadsföring i andra sammanhang. De menar på att synligheten och samarbetet med

³ Här är det viktigt att betona att vi intervjuat ett slumpmässigt urval av företag som deltagit i MobilityXlab.

partnerföretagen inom satsningen har gett dem både en ökad "legitimitet" och en form av kvalitetsstämpel. Något som underlättat i dialogen med potentiella investerare, bland annat genom att de kan påvisa en erfarenhet av att arbeta med större företag och att de lyckats med att göra insteg i fordonsindustrin. Flera av de intervjuade startup-företagen lyfter detta i intervjuerna. Ett svenskt företag menar:

"De flesta som går in har inget varumärke. Ska man få acceptans på de stora bolagen måste namnet matas in på flera ställen och har de hört namnet tidigare bli det genast lättare att fatta beslut. Sedan bygger man inte ett varumärke på så kort tid, men MobilityXlab ger startups möjlighet att plantera namnet i organisationen." (Startup D)

Ett USA baserat startup-företag menar att de genom MobilityXlab kunnat visa på samarbete med storföretag, vilket öppnat dörrar för nya samarbeten med andra:

"It is a testimonial about what we have done with the help of [Partnerföretag Y]. We have used it a lot to promote what we have done – it gave us such a level of legitimacy that we could do a project outside of MobilityXlab - with an interesting and positive result of PoC. MobilityXlab showed that our solutions could be useful to connected cars and autonomous car." (Startup F)

Ett svenskt företag för ett liknande resonemang och menar att även om de inte nådde hela vägen fram vid verksamheten i MobilityXlab, så har de ändå kommit att i andra sammanhang haft nytta av sitt deltagande:

"Genom att ha nära kontakt med bolagen har det varit en nödvändig språngbräda för att bygga trovärdighet med internationella bolag. När vi kan visa på att [Partnerföretag X] och [Partnerföretag Y] litade på oss vann vi till följd av det många affärer runt om i världen." (Startup G)

3.4. RESULTAT OCH MERVÄRDEN FÖR VÄSTRA GÖTALANDSREGIONEN

En målsättning för Västra Götalandsregionens engagemang i MobilityXlab är att verksamheten ska bidra till att stärka det regionala näringslivet och i förlängning bidra till målsättningen för det regionala utvecklingsarbetet. Syftet med detta avsnitt är att belysa i vilken grad och på vilka sätt MobilityXlab möter denna målsättning.

Baserat på de underlag som analyserats och de intervjuer som genomförts menar vi att det främst handlar om två typer av bidrag från MobilityXlab.

Det första bidraget är att **MobilityXlab bidrar till att höja partnerföretagens kunskapsnivå och stärka deras innovationsförmåga**. Den absoluta merparten av de intervjuade partnerföretagen menar att de har nytta av MobilityXlab och att verksamheten bidrar till att ge dem kunskap om nya lösningar och teknik, samt att hitta potentiella samarbeten med för dem intressanta företag. Något som i sin tur bidrar till utveckling och i förlängningen kan bidra till stärkt konkurrenskraft.

Eftersom partnerföretagen är viktiga aktörer i fordonsklustret och bidrar med stora värden till det regionala näringslivet, är insatser som bidrar till att stärka dessas konkurrenskraft viktiga för Västra Götalandsregionen. Även om det samlade bidraget till partnerföretagens konkurrenskraft får antas vara marginellt så finns det ett sådant – och det är något som bidrar positivt till den samlade regionala innovationsmiljön. Samtidigt måste detta ställas i relation till vad som kan förväntas från en verksamhet av MobilityXlabs storlek.

Det andra bidraget är att **MobilityXlab upplevs bidra till ökad synlighet för regionen och för partnerföretagen**. I princip samtliga partnerföretag och aktörer som intervjuats inom ramen för utvärderingen menar att MobilityXlab genom sin verksamhet bidrar till att synliggöra Västsverige och det västsvenska fordonsklustret internationellt. Plattformen upplevs vara framgångsrik i hur den byggt

ett varumärke och når ut internationellt. Det är utvärderingens bild att MobilityXlab har bidragit till att lyfta fram Göteborg och Västsverige i startup-sammanhang – och genom detta bidragit till att stärka regionens attraktionskraft.

Vi kan konstatera att det är svårt att peka på hårda resultat i termer av skapade jobb eller startade företag. Detta är inte heller förväntade resultat, eller ett primärt syfte för MobilityXlab. Baserat på intervjuerna med startup-företagen är utvärderingens bild att plattformen har en liten påverkan på företagsetableringar. Ur intervjuerna framkommer det att företagen inte reflekterat över att förlägga verksamhet i Sverige och att medverkan i MobilityXlab inte har påverkat hur man tänker kring detta. Däremot lyfter flera av de tillfrågade att regionen är attraktiv i och med närheten till aktörer inom mobilitetsindustrin, vilket följande uttalande visar på:

”The ecosystem in this cluster is a very strong benefit for anyone thinking about establishing their business there to work with big companies. Closeness is key, and collaboration can take place in different forms, but when you can meet and talk to people, that really is the core for collaboration and future success.” (Startup K)

Ett annat företag menar det är närheten till marknad och affär som avgör lokalisering:

”Yes, if the participation would result in commercial traction – did not see hence this remains highly hypothetical. The precondition for that is to establish commercial traction through the program. Would not establish just because we travel to Gothenburg and like the city” (Startup G)

Ett tredje företag resonerar i snarlika termer, och lyfter även fram MobilityXlabs alumninätverk som något positivt:

”Attractive due to clustering – but not really – establishing us in West Sweden would require that we find business opportunity and commercial growth there. Now, we are part of the alumni – I think we tried several years ago to reengage and see if there were any openings for us but have not heard anything.” (Startup K)

Har MobilityXlab bidragit till uppbyggnad av en mer komplett mjukvaruindustri i Västra Götaland?

En frågeställning för utvärderingen är om och i vilken grad MobilityXlab bidragit till uppbyggnaden av regionens mjukvaruindustri. Utvärderingens bild är att svaret på denna fråga är tudelad.

Det är tydligt att MobilityXlab lyckas väl i ambitionen att föra samman startups inom mjukvaruutveckling med regionens stora fordonsföretag – och att detta leder till en kursfusion av teknikområden som upplevs som positiva av såväl partnerföretag (som får inblick i ny teknik och nya lösningar) och startups (som får pröva på samarbete med ledande företag inom fordonsindustrin). I så måtto ligger MobilityXlab rätt gentemot ambitionen om att stärka mjukvaruindustrin - och även fordonsindustrin, bör tilläggas.

Den andra delen av frågan handlar om i vilken utsträckning resultaten ”landar” i det regionala näringslivet. MobilityXlabs tydliga internationella fokus innebär att merparten av startup-företagen har sin hemvist utanför regionen. Dessa företags deltagande i MobilityXlab leder därför inte till några direkta avtryck i den västsvenska mjukvaruindustrin, t.ex. i form av etablering eller arbetstillfällen. MobilityXlab kan ha en större regional påverkan genom de företag som redan har sin bas i Västsverige eftersom nyttorna då stannar i regionen, men den samlade bilden från utvärderingen är att MobilityXlabs bidrag till den västsvenska mjukvaruindustrin är begränsad.

Har MobilityXlab bidragit till målen och de långsiktiga prioriteringarna i den regionala utvecklingsstrategin?

Det är utvärderingens bild att verksamheten vid MobilityXlab kan anses ligga i linje med, och bidra till, målsättningarna för den regionala utvecklingsstrategin. Det handlar i första hand om den långsiktiga prioriteringen om stärkt innovationskraft – där vi menar att MobilityXlab genom sin verksamhet bidrar till partnerföretagens innovationskraft, såsom vi resonerat ovan. Det går också att se – menar vi – tydliga kopplingar till de två kraftsamlingarna Digitalisering och Elektrifiering. Detta primärt genom att föra samman fordonsindustrin med mjukvaruutvecklande små företag. Även om inriktningen för samverkan inte explicit behöver beröra elektrifiering, gör den genomgripande omställning som Automotive industrin genomgår att detta är en tydlig inriktning för de samarbeten som skapats genom MobilityXlab.

Sammantaget är det vår bild att MobilityXlabs arbete ligger i linje med målsättningarna i den regionala utvecklingsstrategin och för två av de långsiktiga prioriteringarna.

3.5. FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR FORTSATTA ARBETET

Syftet med detta avsnitt är presentera utvärderingens bild av hur förutsättningarna för MobilityXlab fortsatta arbete ser ut. I fokus står två utvärderingsfrågor. För det första, hur ser finansieringsbilden ut och hur förväntas den se ut framöver. För det andra, hur MobilityXlab och partnerföretag ser på betydelsen av VGR:s medfinansiering som enda offentliga finansiären.

Uppbyggnaden av MobilityXlabs verksamhet har sedan starten 2017 skett via offentlig medfinansiering från Västra Götalandsregionen och VINNOVA, samt från deltagande partnerbolag.

Finansieringsmodellen har rymt kontantfinansiering genom projektmedel från Västra Götalandsregionen och från VINNOVA. Partnerföretagens finansiering har skett dels genom kontantfinansiering, dels genom finansiering genom egen tid (så kallad in-kind). Initialt hade MobilityXlab sju partnerföretag, dock har antalet partnerföretag kommit att variera över tid och vid tidpunkten för utvärderingen har MobilityXlab finansiering från fyra partnerföretagen samt projektmedel från Västra Götaland.

I intervjuerna med kvarvarande partnerföretag och med företrädare för MobilityXlab, framkommer att det råder enighet om att betydelsen av Västra Götalandsregionens medfinansiering är stor. Den som avgörande för att verksamheten ska kunna drivas i motsvarande skala som idag. Det lyfts också fram att den spelar en stor roll för att plattformen ska vara (och inte minst upplevas vara) neutral. Detta till skillnad från exempelvis Plug and Play som genom sin betalningsmodell inte upplevs vara objektiv i vilka företag eller lösningar som lyfts fram. Vidare tas det upp att en offentlig medfinansiering ger en form av långsiktighet och stabilitet som de privata företagen inom fordonsindustrin idag inte kan erbjuda. Dessa är i hög utsträckning påverkade av konjunktur, skiften i ägarförhållanden och strategiska beslut vilket gör att det kan ske snabba förändringar i förutsättningarna. I intervjuerna har det diskuterats kring hur finansieringsbilden kan se ut framåt. Samtalen kan summeras i tre spår:

- För det första om det är möjligt att öka nivån på partnerföretagens finansiering. Det framkommer tydligt att detta inte ses som ett alternativ som går att genomföra i praktiken. Det råder konsensus hos de intervjuade partnerföretagen att dagens nivå (om runt 1 MSEK) ses som en, om än i högre intervallet, rimlig nivå. Detta jämfört med andra initiativ och satsningar som företagen deltar eller deltagit i. Det lyfts också fram att plattformen därtill förutsätter en relativt hög grad av engagemang från företagen.
- Ett andra spår som återkommer i intervjuerna – i lite olika form – är möjligheten att attrahera fler partnerföretag. Detta uppges ha hög prioritet. Utifrån ett finansieringsperspektiv ses detta som centralt för att kunna tillvarata de skalfördelar MobilityXlabs arbetsmodell upplevs rymma. I grunden handlar det om att den fasta kostnad kopplat till att attrahera startups, synliggöra

MobilityXlab, organisera möten och event etcetera, blir lägre utslaget per partner ju fler partnerföretag som deltar. I intervjuerna pekas på att 6 - 8 partnerföretag är att se som en idealnivå, innan eventuella skalnackdelar riskera uppstå (exempelvis växande administration, svårigheter att hitta gemensam inriktning, en mer omfattande process för att fatta gemensamma beslut etcetera).

- Ett tredje spår, som MobilityXlab själva för diskussion om, är att införa en differentierad modell med olika nivåer av partnerföretag – som en möjlighet att öka den privata finansieringens andel. Grundtanken är att man som partnerföretag får ett inflytande i proportion till sin finansiering – att det finns kärnpartners och associerade partners.

Det lyfts också att det pågår tankar kring ett breddat scope för MobilityXlab, där arbetsmodellen överförs till andra branscher och eller sektorer. Detta tas upp mer som ett tankeexperiment och en fråga som vore intressant att utforska vidare. Den är inte heller enbart relaterad till finansiering, men tas samtidigt upp av ett par informanter som ett möjligt sätt att öka den finansiella basen. Exempel på branschområden som tas upp är försvar, samhällssäkerhet och grön hållbarhet.

4. SLUTSATSER OCH REKOMMENDATIONER

I rapportens inledning beskrevs WSP:s utvärderingsuppdrag som tvådelat. För det första, att belysa betydelsen av MobilityXlabs verksamhet. För det andra att – med utgångspunkt i vad som framkommit i utvärderingen – resonera kring MobilityXlabs betydelse framöver.

Vi har i det föregående kapitlet försökt att besvara de frågeställningar som formulerats för utvärderingen. I detta avslutande kapitel avser vi summera upp de övergripande resultaten samt peka på det vi ser som viktiga områden att utveckla framgent. Detta görs primärt utifrån Västra Götalandsregionens syfte och mål med sin medfinansiering av MobilityXlab.

De intervjuades syn på MobilityXlab

Det är utvärderingens bild att MobilityXlab kan beskrivas som en väl fungerande verksamhet som arbetar utifrån de uppsatta målen för verksamheten. Man har sedan starten 2017 byggt upp och etablerat en plattform som fungerar på ett till stora delar ändamålsenligt sätt, givet de målsättningar som satts upp för verksamheten. Vi kan konstatera att MobilityXlab har en internationell räckvidd och har löpande under åren man varit verksam attraherat startup-företag från olika delar av världen.

De intervjuade partnerföretagen är till övervägande del positiva till verksamheten och menar att den bidrar till mervärden genom omvärldsbevakning, attraktionskraft samt – i viss utsträckning – även konkreta samarbeten. Arbetssätt och organisering ges goda omdömen av de intervjuade partnerföretagen.

När det gäller de deltagande startups som intervjuats inom ramen för utvärderingen, så varierar bilden något. Det framkommer både positiva och mer kritiska bilder av verksamheten. Det är tydligt att startup-företagens upplevelse färgas av hur samverkan med partnerföretagen kommit att fungera i praktiken.

Såväl partnerföretagen som de intervjuade startup-företagen är dock eniga om att MobilityXlab identifierat och adresserat ett reellt problem kopplat till svårigheterna att som litet företag hitta in till storföretag för utvecklingsarbeten och kommersiella affärer.

Intervjuerna med startup-företag indikerar också att MobilityXlab upplevs ligga ”rätt” i sitt erbjudande jämfört med andra snarlika satsningar. Det är också tydligt att plattformens dragningskraft anses ligga i sammansättningen av partnerföretag – och att det är möjligheten att etablera kontakter med dessa som utgör en viktig del i attraktionskraften för MobilityXlab.

Vilka resultat framkommer från MobilityXlabs verksamhet?

De huvudsakliga resultaten från MobilityXlab kan delas in i två kategorier. För det första har vi direkta resultat från verksamheten i termer av deltagande startups, utvecklade proof-of-concepts och så kallade accelerationer som kommit att tas vidare i samarbete mellan partnerföretag och startup. Tabellen nedan är en sammanfattning utifrån MobilityXlabs egna underlag och avser perioden fram till januari 2025.

Tabell 2. Kvantitativa utfall från verksamheten 2017 - 2024⁴, **Källa:** MobilityXlab

Typ av utfall	Antal
Antal startups som pitchat idéer	376
Antal POC	107
Antal startups som kommit till accelerationsfas	24

Detta handlar i hög grad om aktivitetsnära resultat och vi kan konstatera att det har varit svårare att peka på konkret kommersiell nytta som direkt går att koppla till MobilityXlabs verksamhet. Detta ska inte, menar vi, tas som intäkt för att det sådana nyttor inte finns. Det är utvärderingens bild att det snarare handlar om verksamhetens karaktär. Det vi ser som viktigt att ha med sig in i en diskussion är följande:

- MobilityXlab är en verksamhet med tydligt explorativt syfte, där det finns en relativt "hög" risk att en process inte går hela vägen till kommersiellt samarbete. En rad faktorer påverkar utfallet – såsom konjunktur, finansiella koncernbeslut, utbyte av nyckelpersoner etcetera. Här är det viktigt att skilja på vad som är ett strukturellt problem i verksamheten och vad som är ett utfall av yttre faktorer som ligger utanför de involverades rådighet.
- Verksamheten och plattformen är i första hand en typ av infrastruktur eller ramverk som ska underlätta samarbete, men om och hur detta sker är främst beroende av partnerföretagens och startup-företagens kapacitet, förmåga och intresse att föra processen vidare.
- Flera informanter lyfter att denna typ av utvecklingsprocesser har långa ledtider och att det kan handla om 4–6 år innan ett resultat som kan implementeras framkommer. Kopplat till detta kan även lyftas att det är svårt att peka på vad som är ett förväntat resultat från denna typ av explorativ verksamhet. Att en lösning prövats och av olika skäl förkastats kan utgöra ett viktigt resultat i sammanhanget.

Givet detta är det svårt att peka på tydliga resultat. Det utvärderingen indikerar är att partnerföretagen till stora delar är nöjda med verksamheten och menar sig kunna peka på nyttor och mervärden (som beskrivits ovan). Vi kan samtidigt notera att de inte är beredda att öka sitt finansiella åtagande, och man ser att MobilityXlab fortsatt kommer vara beroende av offentlig medfinansiering för att fortsätta verksamheten.

Den centrala frågan för Västra Götalandsregionen är om de nyttor och mervärden som partnerföretagen och startups upplever ha skapats står i relation till den finansiering som ges. Svaret på frågan kokar i grunden ner till vilka prioriteringar regionen står inför samt hur man ser att det regionala innovationssystemet på bästa sätt kan och bör stöttas.

Vi kan från utvärderingens sida konstatera att MobilityXlab under den perioden plattformen varit verksam, förefaller ha arbetat utifrån den målsättning som pekats ut och till stora delar genomfört det man föresatt sig att göra.

Det framkommer i intervjuerna ett antal utmaningar som MobilityXlab står inför och som informanterna menar man kommer behöva hantera i ett fortsatt arbete. Det som lyfts fram är dels minskade resurser hos partnerföretagen för forskning och innovation, dels en ökad konkurrens från snarlika satsningar. Fordonsindustrins snabba omvandling och att det är en sektor under stark omställning – såväl genom

⁴ Med Acceleration avses enligt MobilityXlab något av följande: "1) Commercial contract between a partner company and a startup, or 2) Partnership/joint IP, or 3) Investment or Acquisition by partner, or 4) startup invited into partnership through one of their internal innovation environments."

tekniskifte som geopolitiska utmaningar – är något som påverkar förutsättningarna och lönsamheten för framför allt de stora företagen. Det påverkar både vilka resurser som läggs internt på forskning och utveckling, men också möjligheter att delta i den typ av verksamheter som MobilityXlab representerar.

Det pekas också på en konkurrens från snarlika satsningar och plattformar, och att det idag finns fler innovationshubbar än vid MobilityXlabs start 2017. Det handlar både om processer som sker internt inom företag och liknande samverkansplattformar mellan flera parter. Volvos CampX får ses som det mest närliggande exemplet på detta men flera återkommer i intervjuerna till Plug and Play som ett annat exempel. Det finns idag en konkurrens om startups som bör vägas in i ett fortsatt utvecklingsarbete.

4.1. WSP:S REKOMMENDATIONER

Baserat på denna utvärdering har vi ett antal rekommendationer eller, om man så vill, inspel tillbaka till Västra Götalandsregionen. Såsom nämnt ovan är vår tanke att det är Västra Götalandsregionen, i egenskap av regionalt utvecklingsansvarig, som är mottagare av dessa rekommendationer – och det är utifrån detta perspektiv som vi har formulerat rekommendationerna.

Om man väljer att fortsatt medfinansiera MobilityXlab rekommenderar vi att följande tas i beaktning:

Artikulera MobilityXlabs roll i det regionala innovationssystemet tydligare

Plattformen har sitt fokus på partnerföretagen och det är utifrån dessas uttalade behov samt utmaningar som man arbetar. Samtidigt har man genom den offentliga medfinansiering en uppgift att både bidra till målsättningarna i den regionala utvecklingsstrategin och att – om man så vill – vara en pusselbit i ett större regionalt innovationssystemet. Den bild vi får från utvärderingen är att MobilityXlab idag har en förhållandevis svag koppling till det övriga regionala innovationsfrämjande systemet.

Plattformen kan relateras och positioneras gentemot andra aktörer. MobilityXlab har tydliga särdrag som skiljer plattformen från exempelvis akademiska inkubatorer eller verksamheter vid Science parks – genom att ligga längre fram i mognadsgrad eller TRL-skala, och inte ha någon företagsutvecklande eller finansierande ansats. Jämför vi med andra initiativ som befinner sig i skärningen mellan mjukvara och mobilitet, såsom SAFER eller AI-Sweden, så har MobilityXlab inte en forskningskoppling. Plattformen har även ett smalare fokus än dessa initiativ.

Sett ur detta perspektiv upplever vi att det finns en lucka som MobilityXlab fyller. Det går även att se att MobilityXlab kan komplettera – och förstärka – andra typer av innovationsverksamheter, exempelvis genom att ta vid där en företagsinkubation tar slut.⁵

Det är utvärderingens bild att denna tanke idag finns hos Västra Götalandsregionen – men vi ser samtidigt inte att den fullt ut framkommer i intervjuerna med partnerföretag och företrädare för MobilityXlab.

Villkora finansiering med en breddning och diversifiera plattformens sammansättning

MobilityXlab är idag starkt beroende av de fyra kvarvarande partnerföretagen och deras engagemang. I intervjuer lyfts att det är en central utmaning för plattformen att hitta flera partnerföretag. Detta är viktigt, som vi varit inne på tidigare i rapporten, eftersom det ytterst handlar om att bibehålla en kapacitet och förmåga att ta sig an startups och fortsatt vara attraktiv som plattform. Det handlar också om att tillvarata de skalfördelar som finns i verksamheten och skapa en ekonomisk effektivitet.

⁵ Vi är medvetna om att detta är en förenklad schematisk beskrivning av hur ett innovationssystem fungerar men vi menar att det fyller en funktion genom att påvisa MobilityXlabs "position" i systemet.

Utifrån Västra Götalandsregionens perspektiv som den största enskilda finansiären är det – menar vi – viktigt att säkerställa att antalet partnerföretag når ett tillräckligt antal. Det är svårt att utifrån utvärderingen uttala sig kring vad som är en rimlig nivå. I intervjuerna med styrgruppen menas att omkring 6 - 8 partnerföretag är att ses som ett antal som balanserar möjligheterna att arbeta effektivt med att undvika eventuella skalnackdelar.

Vi rekommenderar dock att detta utreds mer ingående inför ett eventuellt beslut om finansiering – samt att det sätts upp som ett kortsiktig, förväntat mål att antalet partnerföretag ökar.

Se över möjligheterna att bredda "Xlab"-konceptet till andra sektorer

Nära kopplat till detta är frågan om en breddad inriktning av MobilityXlab. Utgångspunkten för detta är att det idag finns en uppbyggd och fungerande metod för att attrahera och matcha storföretag med startups. Modellen har utvecklats över tid och det har samlats upp erfarenheter och lärdomar. Samtidigt finns idag flera snarlika verksamheter kopplat till mobilitet och fordon (tydligaste exemplen som lyfts i intervjuerna är CampX och Plug and Play).

Givet detta delar vi det resonemang som tagits upp av flera informanter om att pröva att tillämpa MobilityXlabs arbetssätt på andra branschområden – och därmed dra nytta av erfarenheter som gjorts, samt ta sig an sektorer där det inte finns motsvarande alternativ. Detta är naturligtvis inte helt enkelt att göra men vi föreslår att medel för en förstudie avsätts för att identifiera en eller flera möjliga sektorer samt hur detta skulle kunna byggas upp.

Överväg om och hur Västra Götalandsregionen kan kapitalisera på MobilityXlabs varumärke

Vi har i utvärderingen kunnat se att MobilityXlab upplevs bidra till regionens attraktionskraft och till att synliggöra Västsverige samt Göteborg inom "startup-världen". Det är samtidigt svårt att peka på konkreta regionala nyttor från detta i termer av exempelvis etableringar av företag och skapade arbetstillfällen.

Vi menar att detta primärt inte ska ses som ett misslyckande för MobilityXlab. Det hade naturligtvis varit ett mycket positivt resultat om man lyckats attrahera företag att bygga sin verksamhet i Västsverige. Samtidigt har detta inte varit det primära syftet med MobilityXlab, och det har inte heller pekats ut som ett mål.

Inför ett fortsatt arbete menar WSP att Västra Götalandsregionen bör reflektera kring om det finns ett värde i att sätta ett sådant mål för verksamheten, och samtidigt stötta MobilityXlab i att koppla sig närmare det investerings- och etableringsfrämjande arbete som sker inom ramen för andra aktörskonstellationer. Detta för att i högre grad försöka kapitalisera av de mjuka värden som MobilityXlab skapar och öka chansen att "klistra fast" startups i regionen.

BILAGA 1. INFORMANTER

Informanter

- Peter Stavered, Zeekr Technology Europe
- Tobias Aderum, Magna International
- Jonas Ekmark, Zenseact
- Jan Tengwall, Volvo Group
- Oliver Brunnegård, Magna International
- Anna Crona, Volvo Group
- Klementina Östberg, GU Ventures
- Hans Fogelberg, VGR
- Johan Löfvenholm, Lindholmen Science Park
- Katarina Brud, MobilityXlab
- Sanna Moore, MobilityXlab

Startup-företag

- Actasys (US)
- Drisk (UK)
- Reselo (Sverige)
- Juteborg (Sverige)
- Klimator (Sverige)
- Latence technologies Inc. (Kanada)
- TripleBlind (US)
- Valossa (Finland)
- Intunio (Sverige)
- Kognic (Sverige)
- Minespider (Tyskland)
- TG0 (UK)
- GO TO U-inc. (US)
- Ekkono (Sverige)
- Stream Analyze (Sverige)
- Time Critical Networks (Sverige)
- Carmenta (Sverige)
- CanaryBit (Sverige)
- Biofiber Tech (Sverige)
- Uniquesec AB (Sverige)
- The Tyre Collective (UK)

VI ÄR WSP

WSP är en av världens ledande rådgivare och konsultbolag inom samhällsutveckling. Med cirka 66 000 medarbetare i över 40 länder samlar vi experter inom analys och teknik, för att framtidssäkra världen.

Tillsammans med våra kunder tar vi fram innovativa lösningar för en mänsklig, trygg och välfungerande morgondag. Så tar vi ansvar för framtiden.

wsp.com

