

Samhällsanalys
Västra Götalandsregionen
2016-11-02

Etableringsstöd life science

Djupare uppföljning



Innehåll

| | |
|---|----|
| Sammanfattning | 3 |
| 1. Djupare uppföljning Etableringsstöd life science | 4 |
| 1.1 Kort historik | 4 |
| 1.2 Projektet ”Etableringsstöd life science” | 4 |
| 1.3 Uppföljningen | 5 |
| 1.4 Regionutvecklingsnämndens medverkan..... | 5 |
| 1.5 Västra Götaland 2020..... | 5 |
| 2. Mål och målgrupp | 6 |
| 3. Genomförande..... | 7 |
| 4. Samverkan..... | 8 |
| 5. Resultat..... | 10 |
| 5.1 Kommentarer till indikatorerna..... | 11 |
| 5.2 Fördjupad kontroll – kontakt med företag | 13 |
| 6. Uppföljning och utvärdering | 16 |
| 7. Horisontella kriterier | 17 |
| 7.1 Miljö..... | 17 |
| 7.2 Jämställdhet..... | 17 |
| 7.3 Integration | 17 |
| 8. Reflektioner från enheten samhällsanalys..... | 18 |
| 9. Rekommendationer | 20 |
| | |
| Tabell 1: Indikatorutfall 2013-2016..... | 10 |
| Tabell 2: Beskrivning av indikatorutfall | 14 |

Sammanfattning

Föreliggande rapport är en djupare uppföljning av projektet ”Etableringsstöd life science”, som sedan 2013 bedrivs av Business Region Göteborg till hälften finansierat av Västra Götalandsregionens regionutvecklingsnämnd.

Uppföljningen baseras på de rapporter som skickats in av projektägaren i samband med läges- och slutrapportering samt intervju med projektledaren. Därtill har intervjuer skett med två av de företag där projektet enligt rapportering anses ha bidragit till etablering samt med ansvarig tjänsteman på Business Sweden.

Det övergripande målet med insatsen är att främja tillväxten och öka sysselsättningen i Västra Götalands life science-sektor. Målgrupp är stora multinationella företag inom life science-segmentet som har intresse av att investera eller etablera verksamhet i Västra Götaland.

Projektet har en tydlig anknytning till prioriterade frågor i VG2020, utvecklade rutiner för löpande uppföljning och ett etablerat arbetssätt med motsvarande insatser i Sverige och Skandinavien. Uppföljningen visar dock att det finns en förbättringspotential i resultatredovisningen, tydligare projektlogik och ett behov av ökad regional samsyn. Rekommendationerna från enheten samhällsanalys är att:

Kvalitetssäkra resultatredovisningen och förbättra projektlogiken

De aktiviteter som pågår inom projektet och det arbete som bedrivs behöver på ett tydligare sätt kommuniceras och kopplas till redovisade resultat, bland annat mot bakgrund av de skillnader i indikatorutfall som framkommit i och med den djupare uppföljningen.

Dialog om förväntningar och resultat

Då projektet pågått i snart fyra år kombinerat med den problematik som listas ovan, bör det ske en dialog med projektägaren inför kommande projektansökan och eventuellt beslut om stöd. Diskussionen bör fokusera på förväntade resultat och hur de mäts och kommuniceras.

Arbeta för en ökad samsyn inom regionen

En fråga att utreda vidare är hur samordningen inom life science-klustret kan förbättras inom Västra Götaland. Eventuellt finns goda exempel från andra regioner att tillämpa här. Vad man lyfter fram som Västra Götalands styrkor kan möjligtvis variera beroende på i vilket sammanhang det presenteras. Det finns ett mervärde i att hitta rutiner där forsknings- och tillväxtfrämjande aktörer stärker och kompletterar varandra. Det skulle till exempel vara arbetsbesparande vid internationella marknadsföringsinsatser.

Bygg vidare på uppföljningsrutinerna

Rutinerna för löpande uppföljning som utarbetats inom projektet bör på ett tydligare sätt kommuniceras i den årliga redovisningen till regionutvecklingsnämnden (via slutrapporter), som en del i att kvalitetssäkra resultatredovisningen.

1. Djupare uppföljning

Etableringsstöd life science

”Life science = Forskning, företag och kunskapsutveckling som berör biologiska system, från celler och deras beståndsdelar till hela organismer (inklusive människor) och de miljöer de förekommer i.”

Föreliggande rapport är en djupare uppföljning av projektet ”Etableringsstöd life science”, som sedan 2013 bedrivs av Business Region Göteborg till hälften finansierat av Västra Götalandsregionens regionutvecklingsnämnd.

1.1 Kort historik

Hur skapar vi förutsättningar för en internationellt konkurrenskraftig life science-sektor i Västra Götaland? På vilket sätt behöver vi arbeta med näringslivsutveckling och forskningsmiljöer för att skapa tillväxt inom life science? Mot bakgrund av Astra Zenecas satsning på anläggningen i Mölndal 2010 tog Västra Götalandsregionen initiativ till en översyn av life science-sektorn. Resultaten presenterades 2011 i en rapport som lyfter fram flera styrkor på området – exempelvis den nära kopplingen mellan akademi och sjukvård – men pekar också på avsaknad av varumärke och bristfällig marknadsföring på den internationella marknaden.¹ Studien är, tillsammans med flertalet andra analyser och utvärderingar, bakgrunden till Västra Götalandsregionens och Business Region Göteborgs gemensamma satsning på etableringsstöd för att främja utländska investeringar.

1.2 Projektet ”Etableringsstöd life science”

För en ökad tillväxt inom life science är det en förutsättning att fokusera på företagsetableringar och möjliggöra tillväxt inom de små företagen genom att hitta investerare. Det övergripande syftet med satsningen är att på en internationell marknad attrahera nya investeringar och företagsetableringar inom life science till Västra Götaland. Att åstadkomma ett ökat kapital och ökad tillgång på specialistkompetens och därigenom stärka företagens konkurrenskraft. Därtill fokuserar projektet på att främja strategiska allianser mellan internationella investerare/företag och västsvensk forskning inom området. Ytterligare ett syfte med projektet är att behålla de life science-företag som finns i regionen.

En viktig aspekt är att projektet – via Business Region Göteborg – ska ses som den självklara kontaktvägen för internationella intressenter som vill investera och etablera verksamhet i Västra Götaland. Satsningen är, enligt projektledaren, *på regional nivå unik i sitt slag* och den enda aktör som har som huvuduppdrag att främja utländska investeringar

¹ Carlsson Ingvar & Norrman Bo (2011:2) *Life Science i Västra Götaland – möjligheter och utmaningar*, Tillväxt och utveckling, Västra Götalandsregionen

inom life science. På så sätt fungerar de verksamma inom projektet som ambassadörer i ett led att nå ut till utländska investerare och förmedla skillnaderna mellan de olika life science-kluster som finns representerade i Sverige.

1.3 Uppföljningen

Uppföljningen baseras på de rapporter som skickats in av projektägaren i samband med läges- och slutrapportering samt intervju med projektledaren. För att få ytterligare ett perspektiv på insatsens betydelse har kontakt tagits med fyra av de företag där projektet enligt rapportering anses ha bidragit till etablering. Två av företagen gav möjlighet till intervju via telefon/mail. De i slutrapporterna redovisade indikatorutfallen har kompletterats med underlag, såsom listor på företag, nätverk eller aktiviteter. För att få en bild av etableringsstödens samordning på aggregerad nivå har en telefonintervju genomförts med ansvarig tjänsteman på Business Sweden.

Syftet med en djupare uppföljning är att få aktuell kunskap om projektet, hur projektet har utvecklats och vad som har skett med anledning av projektet. Rapporten i sin helhet går att ladda ner från sidan www.vgregion.se/regionutveckling/djupuppfoljning.

1.4 Regionutvecklingsnämndens medverkan

Regionutvecklingsnämnden (RUN) har beviljat projektmedel till Business Region Göteborgs (BRG:s) projekt ”Etableringsstöd Life Science” i fyra års tid, mellan 2013-2016 har bidraget uppgått till sammanlagt 3 200 000 kr. Den totala projektbudgeten har per år uppgått till 1 600 000 kr, varav RUN finansierat 50 % = 800 000 kr per år. Resterande finansiering utgörs av BRG:s egen insats. Merparten av budgeten – ca 70 % – består av kostnader för löner och köpta tjänster. Inom Business Region Göteborg finns en särskild avdelning som fokuserar på att attrahera nya etableringar och investeringar till Göteborgsregionen, inom fordon/teknik, life science, ICT och logistik. Life science är avdelningens enda område som erhåller finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen.

Uppföljningen avser hela projektperioden, det vill säga från januari 2013 till halvårsskiftet 2016 som är det senaste rapporteringstillfället. En viss fördjupning har gjorts av 2015 års resultat och redovisade indikatorutfall.

1.5 Västra Götaland 2020

Life science pekas i den regionala utvecklingsstrategin Västra Götaland 2020 ut som ett av regionens styrkeområden.

Projektet knyter av till Västra Götaland 2020 genom temat *En region som syns och engagerar*. Primärt ligger projektet inom ramen för den prioriterade frågan om att *Driva offensiva insatser för att etablera nya arbetsplatser i Västra Götaland* och sekundärt inom *Positionera internationellt konkurrenskraftiga forsknings- och innovationsmiljöer*. Projektet har därtill en nära koppling till handlingsprogrammet life science.

2. Mål och målgrupp

Det övergripande målet med insatsen är att främja tillväxten och öka sysselsättningen i Västra Götalands life science-sektor genom att skapa förutsättningar för och attrahera nya företagsetableringar, investeringar och kompetens till Göteborgsregionen. Projektägaren framhåller att vi behöver förstå våra inomregionala styrkor och på ett kvalificerat sätt matcha dem med behoven hos potentiella investerare. Ett särskilt mål är därför att studera, paketera och marknadsföra dessa styrkeområden i olika internationella sammanhang. Viktigt är då att enas kring en gemensam strategi tillsammans med andra relevanta aktörer.

Vid sidan av de effektmål som formuleras i ansökningar och beslutshandlingar (exempelvis nya jobb, ökad konkurrenskraft, ny kunskap och innovationskraft, tillskott av kapital) listas ett antal kvantitativa mål som till exempel antal företagsetableringar, kvalificerade investeringar, inkommande besök av utländska investerare, etablerade kontakter och deltagande i mässor.

Projektets strategi går ut på att arbeta förebyggande med de processer som underlättar etableringar och investeringar samt att arbeta proaktivt med att marknadsföra regionen. Ett viktigt redskap i arbetet är att delta och visa upp regionens styrkor på olika arenor där investerare och beslutsfattare deltar.

Målgrupp är stora multinationella företag inom life science-segmentet som har intresse av att investera eller etablera verksamhet i Västra Götaland. Projektet riktar sig även till de företag som redan finns i regionen och som har ambitionen att expandera. Ytterligare en målgrupp är forskningscentra och universitet inriktade på life science och näringslivssamverkan. Projektet är tänkt att resultera i nya internationella samarbeten, inflöde av kapital till regionen, nyetablerade kontor och därmed nya arbetstillfällen. Projektledaren lyfter att det vore en stor framgångsfaktor om företagen lokaliserade sina forskningscentra till Västra Götaland, men att vi har svårt att konkurrera med andra regioner och även inrikes, då Stockholm många gånger står sig bättre än Västsverige. Därigenom är en av strategierna att identifiera ett område inom life science där Västra Götaland kan konkurrera på en internationell arena, till exempel biomaterial, regenerativ medicin eller diagnostik. Därtill är en viktigt mål med projektet att öka tillgången på strategisk kompetens som ett led i att attrahera etableringar och investeringar till regionen.

3. Genomförande

Arbetet med att attrahera utländska investeringar och etableringar sker genom olika typer av kontaktskapande och dialog. De aktiviteter som beskrivs i läges- och slutrapporter handlar om att

- marknadsföra Västra Götaland genom mässor och kongresser
- ta emot delegationer från utlandet för nätverkande och studiebesök i och kring Göteborg
- samverka nationellt med andra regioner och med Business Sweden
- organisera delegationsresor utomlands för att träffa potentiella investerare
- matcha investerare med lokala partners
- arbeta med uppföljning, kundvård och praktisk etablerings- och investeringsservice
- arrangera möten med företag i Västra Götaland för att identifiera och analysera kundbehoven

Projektägaren beskriver vikten av att positionera Business Region Göteborg (BRG) som den självklara kontaktvägen för internationella life science-företag som är intresserade av att investera och etablera sig inom Västra Götaland. BRG ska således uppfattas som den centrala aktören när det gäller att samordna marknadsföringsstrategierna på den internationella arenan. Den första kontakten med företag i målgruppen brukar ske vid större evenemang. Om intresse finns arrangerar projektledaren möten och/eller studiebesök på hemmaplan. Styrkan i Västsverige är vår kompetens och innovationskraft då det inte finns någon stor marknad att konkurrera med. En marknad som dessutom är kontrollerad på ett helt annat jämfört med många andra branscher.

Framgångsfaktorn är att på ett samlat och tydligt sätt paketera och kommunicera Västra Götalands styrkor. I ansökan för 2016 beskriver projektägaren att Västsverige har de resurser som krävs för att ses som attraktiv för internationell kompetens, men att detta behöver kommuniceras på ett tydligare sätt som till exempel via en informationsportal. Det finns ett uttalat behov av att stärka Västra Götalands gemensamma varumärke som ett life science-kluster. Genomgående i rapporterna beskrivs det pågående arbetet med en marknadsföringsstrategi i samverkan med relevanta regionala aktörer såsom Sahlgrenska akademien, Innovationsslussen, Gothia Forum, GU Venture, Chalmers Ventures och MedTech West.

Av intervjun med projektledaren framgår att det fortfarande saknas en gemensam ansats avseende paketering av styrkeområden och samlat marknadsföringsmaterial. Hittills i projektet är det projektledaren som på egen hand samlat ihop nödvändig information i samband med internationella marknadsföringssatsningar. Det behövs en samverkan kring detta, men grundproblemet är att uppfattningarna om vad som är Västsveriges styrkeområden skiljer sig åt mellan de olika aktörerna.²

² Intervju med projektledare Iris Öhrn, Business Region Göteborg, 2016-08-23

4. Samverkan

Västra Götaland

En utmaning i arbetet – som framgår såväl av projektrapporterna som i intervjun med projektledaren – är avsaknaden av en samlad klusterorganisation inom life science-sektorn. Projektledaren framhåller att kluster idag är ett av de viktigaste medlen på lokal och regional nivå för att utveckla och förstärka styrkeområden. Kluster och regionala innovationsorganisationer kan spela en stor roll i arbetet med att identifiera och utveckla befintliga specialiseringsområden i samspel med akademi, näringsliv och offentliga myndigheter. I internationella marknadsföringssammanhang krävs en fokusering i de erbjudanden som riktar sig till potentiella investerare.

Astra Zenecas Bio Venture Hub har varit till stor hjälp i arbetet med att marknadsföra regionen. Där finns ett samarbete med Business Region Göteborg (BRG), som tillhandahåller kringliggande service till de företag som flyttar till Västra Götaland. I projektet arbetar de även ihop med Göteborgs stads internationella avdelning.³

Sverige/Skandinavien

Projektledaren framhåller att det är en nödvändighet att nationellt samordna det internationella arbetet, eftersom vi annars blir för små aktörer i sammanhanget. I första hand sker marknadsföringen ur ett skandinaviskt perspektiv, i nästa steg nationellt och därefter regionalt. På det nationella planet sker samverkan med Business Sweden, Invest in Skåne och Invest in Stockholm. I Danmark finns etablerade kontakter med Copenhagen Capacity/Invest in Denmark och i Norge med klusterorganisationen Oslo Medtech.

Internationella aktiviteter inom projektet sker alltid i samarbete med Business Sweden, som utgör insatsens förlängda arm på grund av sitt nationella uppdrag. Business Sweden verkar inom alla områden där Sverige har internationell konkurrenskraft. När det gäller de områden där våra styrkor är kompetens snarare än konkurrens i form av marknad och kunder arbetar de inte bara med att attrahera fysiska etableringar, utan också med att etablera viktiga samarbeten inom olika forskningsprojekt.

Business Sweden har etablerade partnerskap med de svenska regioner som är aktuella inom life science: Stockholm, Göteborg, Skåne och ibland även Västerbotten/Umeå samt Östergötland. På interregional nivå finns spetskompetens inom en rad olika områden och det är sällan någon konkurrens regionerna emellan, snarare att de kompletterar varandra. Även om regionerna deltar vid olika evenemang finns ändå en kunskap om varandras specialistområden som gör att de kan representera Sverige i stort. En enskild region kan förstås ta initiativ till egna internationella aktiviteter, till exempel inom en viss nisch. Det finns då en överenskommelse om att regionen i fråga bör kommunicera detta på ett nationellt plan.⁴

Samarbetet mellan Business Region Göteborg och Business Sweden förändrades 2014, då Business Sweden gjorde en omfattande omorganisation, med ett minskat antal medarbetare som följd. I slutrapporten för 1:a halvåret 2015 beskriver projektägaren (BRG) att

³ Intervju med projektledare Iris Öhrn, Business Region Göteborg, 2016-08-23

⁴ Intervju med Börje Svanborg, Business Sweden, 2016-09-05

omorganisationen haft en negativ påverkan på antal genomförda aktiviteter och således påverkat projektets resultat. Aktiviteter på den internationella arenan sker alltid i samarbete med Business Sweden som inledningsvis i projektet fakturerade en årlig avgift på ca 350 000 kr. I och med omorganisationen försvårades spårbarheten av detta tillskott, vilket gjort att samarbetet numera innefattar mer specifika satsningar som faktureras separat.⁵

⁵ Intervju med projektledare Iris Öhrn, Business Region Göteborg, 2016-08-23

5. Resultat

Resultatredovisningen i projektet, liksom målen, utgörs till stor del av kvantitativa mått. Nedanstående tabell visar uppsatta indikatorer och utfallet av dessa hittills i projektet.

Tabell 1: Indikatorutfall 2013-2016⁶

| Indikatorer 2013-2016 | | Förväntat utfall | Utfall |
|--|---------------|------------------|--------|
| | Beslut | Totalt | Totalt |
| Antal nya arbetstillfällen | 130101-131231 | 20 | 55 |
| | 140101-141231 | 10 | 26 |
| | 160101-161231 | 20 | 40 |
| Antal utländska investeringar | 130101-131231 | 6 | 6 |
| | 140101-141231 | 6 | 5 |
| | 150101-151231 | 5 | 6 |
| Antal nya företag | 130101-131231 | 3 | 3 |
| | 140101-141231 | 3 | 5 |
| | 150101-151231 | 2 | 4 |
| | 160101-161231 | 2 | 1 |
| Antal nyskapande nätverk | 130101-131231 | 4 | 4 |
| | 140101-141231 | 2 | 1 |
| Antal samarbetsprojekt mellan utländska och lokala aktörer | 130101-131231 | 8 | 2 |
| | 160101-161231 | 3 | 3 |
| Antal relevanta "leads" (etablerad kontakt som visat intresse) | 130101-131231 | 45 | 50 |
| | 140101-141231 | 40 | >70 |
| | 160101-161231 | 30 | 17 |
| Antal utländska företagsbesök | 130101-131231 | 7 | 23 |
| | 140101-141231 | 10 | 9 |

⁶ Utfallet för 2016 avser endast januari-februari. Uppgifter för helår redovisas i slutrapport i början av 2017.

| | | | |
|---|---------------|----|-----|
| | 150101-151231 | 10 | 9 |
| | 160101-161231 | 4 | 5 |
| Antal företag och organisationer som deltar i marknadsutveckling | 130101-131231 | 20 | 70 |
| | 140101-141231 | 40 | >40 |
| | 160101-161231 | 20 | >30 |
| Antal kluster workshops | 140101-141231 | 2 | 3 |
| Antal rapporter | 150101-151231 | 1 | 1 |

5.1 Kommentarer till indikatorerna

I slutrapporterna har indikatorerna genomgående redovisats på totalvärde, det vill säga utan uppdelning på kvinnor respektive män. Undantaget är indikatorn ”Antal nya arbetstillfällen” där det förväntade utfallet 2013 uppgavs vara 20, varav 10 kvinnor och 10 män. *Utfallet* särredovisades dock inte på kön, utan endast som totalt värde (55).

Vid genomgång av ett mer detaljerat underlag som tillhandahållits av projektägaren finns relativt många variationer jämfört med de uppgifter som skickats in via de årliga slutrapporterna. Nedan listas exempel på skillnader mellan de olika underlagen. I ovanstående tabell redovisas de siffror som återrapporterats i samband med slutredovisning av respektive beslut. Det kan emellertid vara värdefullt att ta del av uppgifterna i projektägarens – mer uppdaterade – underlag, som i flera fall innebär en korrigering av det som tidigare skickats in.

- Indikatorn "Antal nya arbetstillfällen" fanns inte med i 2015 års beslut och rapportering, men i underlaget redovisas utfallet 8.
- I 2016 års projektbeslut och rapportering finns inte indikatorn "Antal utländska investeringar" med, men i underlaget redovisas utfallet 4 (jan-feb).
- Indikatorn "Antal nya företag" är i beslutet för 2016 formulerad som "Antal nya utländska etableringar". Det som avses i det här fallet är enligt projektägaren fysiska etableringar i regionen. Det handlar om företag som flyttar till Västra Götaland antingen från utlandet, eller från övriga Sverige. Företaget ska alltså inte ha varit etablerade inom Västra Götaland för att räknas som ett resultat av projektet.
- Indikatorn "Antal nyskapande nätverk" finns inte med i de två senaste besluten, eftersom projektägaren insåg att det inte är relevant att mäta.
- Indikatorn "Antal samarbetsprojekt mellan utländska och lokala aktörer" fanns inte inkluderade i projektbesluten för 2014 och 2015, men i underlaget listas utfallen 1 för respektive år.
- För indikatorn "Antal relevanta 'leads' (etablerad kontakt som visat intresse)" redovisas för år 2014 utfallet >70 i inskickad slutrapport, men i underlaget anges utfallet vara 30. Samma indikator fanns inte med i 2015 års beslut och rapportering. I underlaget redovisar projektägaren dock utfallet 22.
- För indikatorn "Antal utländska företagsbesök" anges utfallet i slutrapporterna för 2014 och 2015 vara 9 för respektive år. I underlaget som tillhandahållits från projektägaren i samband med intervjun framgår att utfallen för 2014 och 2015 är 15 respektive 16.
- För indikatorn "Antal företag och organisationer som deltar i marknadsutveckling" skiljer sig utfallen åt vid en jämförelse mellan slutrapporterna och det fördjupade underlaget från projektägaren. Till exempel för 2013 då utfallet anges vara 70 i slutrapporten men 25 i underlaget. År 2015 är indikatorn inte med i beslutet, men det finns ändå ett redovisat utfall på >30 i underlaget.

"Antal utländska investeringar" innebär en investering i kapital, medan "Nya företag" eller etableringar betyder fysiska kontor med anställda. Resultatet återspeglar samtliga utländska investeringar inom life science som kommer till Västra Götaland, eftersom de ses som en direkt följd av projektet. De inräknar även i de fall ett företag flyttar hit från övriga Sverige eftersom projektet erbjuder stöd i form av rekrytering, lokalisering och annan kringliggande service. Företag som flyttar inom Västra Götaland ingår däremot inte i resultatredovisningen. Samtliga "Nya företag" under projektperioden har etablerat sig i Göteborgsregionen, nästan uteslutande i Göteborg och Mölndal.

Notera att de investeringar som redovisas också återkommer i indikatorn "Nya företag", varje etablering räknas också som en investering. Antal nya arbetstillfällen behöver heller inte vara helt nya inom Västra Götaland. Exempelvis i resultatet för 2016 är det nya företag som redovisas uppköpt av ett annat inflyttande företag. Innan hade företaget 30 anställda och det var 10 som tillkom i och med uppköpet, men det är det totala antalet anställda som redovisas i utfallet – 40 st.

”Antalet leads” innefattar inledande seriösa kontakter med intressenter i målgruppen. I projektet har de undervägs ändrat definitionerna av vad som räknas som en ”lead”, vilket är förklaringen till att de minskat över tid. Numera behöver kontakterna vara konkreta och med största sannolikhet leda till investering eller etablering för att inräknas som en ”lead” i resultatet.

Under intervjun med projektledaren är indikatorredovisningen föremål för diskussion. De är medvetna om att det har blivit en hel del felaktigheter i redovisningen under projektets gång. Ofta har begreppen och utfallen tolkats på olika sätt, exempelvis då ordinarie projektledare under 2015 var föräldraledig. Att hitta rätt sorts indikatorer för projektet har varit en utmaning, det är svårt att bedöma vad som är relevant att mäta. I kommande projektansökningar kommer mätetalen troligtvis att förändras, i syfte att på ett tydligare sätt se effekter av investeringsfrämjande insatser.

Projektledaren lyfter fram att det under de år insatsen har pågått blivit en ökad medvetenhet internationellt, att Västsverige mer och mer blivit en potentiell region för life science-företag att etablera verksamhet i. De har samtidigt märkt av ett ökat intresse från företag som vill delta i delegationsresor utomlands i marknadsföringssyfte, vilket kan vara en relativt stor satsning för ett litet företag då de bekostar resan på egen hand.⁷ Mycket av arbetet i projektet handlar om varumärkesbyggande i form av reklamkampanjer, PR-aktiviteter och förmedling av informationsmaterial.

5.2 Fördjupad kontroll – kontakt med företag

Resultatet för senaste helår (2015) valdes ut för en fördjupning och kontakter togs med de fyra företag som listas som ”Nya företag” (etableringar) i nedanstående tabell: Athera Biotechnologies AB, Vivolux AB, Corline Pharma AB och PharmNovo AB. Frågorna som ställdes handlade om vilka faktorer som påverkade deras beslut om lokalisering och om de på något sätt haft kontakt med det offentligt finansierade etableringsstödet – i det här fallet via Business Region Göteborg (BRG). Två av företagen valde att återkomma.

⁷ Intervju med projektledare Iris Öhrn, Business Region Göteborg, 2016-08-23

Tabell 2: Beskrivning av indikatorutfall

| Investments 2013 | Investments 2014 | Investments 2015 | Investments 2016 |
|---|---|--|---|
| Swiss-owned Recopharma relocated to Biotech Huset (2 employees) | Swiss-owned Novahep establishes premises at Biotech Huset | Novahep receives large investment from Korean company | Calmino Group license deal with Austrian company Sanova Pharma |
| Mawell opened offices in Gothenburg (3 employees) | Sveanor fastigheter from Norway establish premises at Sahlgrenska Science Park | SveaNor Fastigheter – Sahlgrenska Life (3B sek) | American Cerner acquired part of Siemens and establishes premises |
| Ortoma signed a strategic alliance with an Israeli company | AdXTo Solutions from Singapore, establish premises with 3-4 employees | Mevia receives capital investment from Swiss VC | Japanese EA Pharma in R&D collaboration with researchers from GU |
| Japan Pharmaceutical Manufacturers Association (JPMA) enter into strategic agreement with Cellectis | Redoxis - Cadila pharma sign a strategic alliance | WasaMedical establishes new dotter R&D company | TakaraBio (Cellectis) collaboration with Clyde Bioscience from Scotland |
| Getinge relocates HQs to Göteborg and establish a R&D center (30+20 employees) | MIVAC (HP project) - Cadila strategic alliance, capital investment and establishment of new company Gotimmune | BioPolymer of Sweden in R&D agreement with Indian Cadila Pharmaceuticals | |
| | Belgian company VistaLink decided to establish Nordic HQ in Gothenburg | Athera Biotech establishes office at the Bioventure Hub | |
| | | Vivolux establishes filial at the Bioventure Hub | |
| | | Corline establishes filial at the Bioventure Hub | |
| | | Pharmnovo establishes an office in Hönö | |

Värt att notera är att såväl Vivolux AB och PharmNovo AB beviljats såddfinansiering från regionutvecklingsnämnden och därmed varit verksamma inom Västra Götaland flera år tidigare. Vivolux beviljades 400 000 kr 2006 och PharmNovo erhöll 400 000 kr 2009-2011 samt ytterligare 450 000 kr 2011-2014. Emellertid kan dessa företag eller dotterbolag ha varit av begränsad omfattning och därför inte tidigare räknats med i projektets resultat. Vivolux var registrerat i Göteborg mellan åren 2007-2010, för åren 2011-2013 saknas uppgifter och 2014 registreras företaget på nytt, med säte i Mölndal. Det kan förklara

varför företaget ses som en ny etablering, eftersom återflytten till Västra Götaland skedde inom projektperioden. När det gäller PharmNovo borde – enligt kompletterande uppgifter från projektledaren – etableringen under 2015 inte räknats med som ett resultat av projektet, eftersom flytten skedde inom Västra Götaland. PharmNovo har varit registrerat i Västra Götaland sedan 2007.

Av dialogen med företagen Vivolux AB (e-post) och Corline Pharma AB (telefon) framgår att de inte haft några kontakter med BRG eller projektet ”Etableringsstöd life science”. Båda företagen är lokaliserade inom Astra Zenecas Bio Venture Hub i Mölndal.⁸ Enligt kontaktpersonen på Corline Pharma AB hade de planer på att öka investeringsgraden i verksamheten och en etablering i Göteborg blev aktuell på grund av Bio Venture Hub och den infrastruktur som finns där. Företaget fick kännedom om satsningen i Mölndal via en representant från Bio Venture Hub i samband med mässor och andra evenemang inom life science. Corline Pharma AB har inte haft någon direktkontakt med BRG i samband med företagets lokalisering till Mölndal, men att stöd möjligtvis kan ha getts indirekt.⁹

Projektledaren på BRG förtydligar att de via projektet inte haft direktkontakt med tre av de fyra företagen som redovisas som ”Nya etableringar” i 2015 års resultat. Kontakterna skedde istället med Bio Venture Hub där BRG hjälpte till med den kringliggande servicen i samband med etableringarna. Detta på grund av att samarbetet mellan BRG och Bio Venture Hub var relativt nytt och att det fanns en osäkerhet i vad respektive part kunde bidra med. Numera är det ett etablerat samarbete och en direkt kontakt mellan BRG och de företag som väljer att starta upp verksamhet inom Bio Venture Hub. Projektledaren menar vidare att de inför nästa års ansökan kommer att se över indikatorredovisningen och ge en mer kvalitativ beskrivning av utfallet.¹⁰

⁸ Mailkorrespondens med Hans Rosén, Vivolux AB, 2016-09-05

⁹ Telefonintervju med Henrik Nittmar, Corline Pharma AB, 2016-09-12

¹⁰ Kompletterande intervju med projektledare Iris Öhrn, Business Region Göteborg, 2016-09-16

6. Uppföljning och utvärdering

Av de företag som fått stöd av projektet och som etablerat sig i Västra Götaland begär Business Region Göteborg (BRG) i efterhand ett kvitto, en sorts bekräftelse på att projektet hjälpt till och underlättat etableringen. Kvittot är utformat som ett enkätformulär med frågor som exempelvis handlar om huruvida BRG utgjorde en första kontakt, vilken typ av service som erbjöds företaget samt åsikter om kompetens och effektivitet i projektet. Kvittona sammanfattas i ett exceldokument som årligen vidarebefordras till BRG:s styrelse. (I tre av de fyra företag som nämns i föregående avsnitt framgår att ”kvitto har erhållits från vår partner Bio Venture Hub”.)

Vartannat år genomför BRG en NKI-undersökning, som skickas ut till alla de kontakter som tagits inom ramen för projektet. Resultaten av frågorna i kvittot och NKI-undersökning utgör en del av de effektindikatorer som BRG:s etableringsavdelning använder sig av för att beskriva sitt arbete.

Att kunna mäta effekter av genomförda insatser har blivit mer och mer efterfrågat av styrelsen. Som ett led i detta arbete beställde BRG en rapport av konsultföretaget Kontigo som utreder hur de kan mäta effekter av investeringsfrämjande insatser. Rapporten är ännu inte publicerad, men av utkastet framgår bland annat att ”det som kan och bör mätas och följas upp i det investeringsfrämjande arbetet är hur strategisk och kvalificerad en investering är, nöjdheten med det stöd som levererats samt en värdering av hur viktigt detta stöd varit för investeringen”. Kontigo bedömer att det kvittosystem som idag används fungerar väl i uppföljningssammanhang. De menar att en försvårande faktor är problematiken i att bedöma BRG:s bidrag till etableringen/investeringen, men att det samtidigt inte finns någon annan befintlig modell för att mäta resultat och effekter.

7. Horisontella kriterier

7.1 Miljö

I samtliga rapporter som skickats in mellan åren 2013 och 2016 framgår att projektet följer Business Region Göteborgs (BRG:s) miljö- och resepolicy och de som arbetar i projektet företrädesvis väljer hållbara transportmedel så långt det är möjligt. Vidare beskriver projektledaren att området life science har en förhållandevis låg miljöpåverkan med starka kopplingar till hållbarhetsfrågor.

7.2 Jämställdhet

Den återkommande beskrivningen av jämställdhetsaspekten i rapporterna handlar om att projektet kontinuerligt följer BRG:s jämställdhetspolicy och att detta perspektiv fanns med när styrgruppen bildades vid projektets start. Styrgruppen inkluderar företagsrepresentanter som på olika sätt kan bidra med erfarenheter från life science-sektorn. Inledningsvis i projektet försökte de då involvera företag och organisationer med kvinnor i ledande positioner. I inskickade rapporter framgår även att life science-sektorn är kunskapsintensiv, vilket betyder att de företag som visar intresse för att etablera sig i Västra Götaland vanligtvis fokuserar på tillgång på spetskompetens och att antal kvinnor respektive män inte ses som relevant i det sammanhanget.

7.3 Integration

I rapporterna utläses att life science-området domineras av personer från olika länder, med olika bakgrunder och att det inte har funnits något utpräglat mångfaldsfokus i projektet. Emellertid har de haft stor hjälp från konsulter/rådgivare med specifik kunskap om vissa länder där projektet anordnat eller deltagit i aktiviteter. I sådana sammanhang är det viktigt att de som arbetar med etableringsstöd till exempel får kännedom om landets affärskultur. Det är därtill viktigt att projektet kan underlätta integration av utländsk arbetskraft som ett led i att attrahera och bibehålla kompetens inom den västsvenska life science-sektorn.

8. Reflektioner från enheten samhällsanalys

Förbättringspotential i resultatredovisningen

Vilka är de rimliga förväntningarna av den här typen av etableringsstöd? Viktig fråga som ställdes inledningsvis, men svår att besvara utifrån det material som finns tillgängligt och utifrån resonemanget i intervjuerna. De förutsättningar som var aktuella när projektet startade kan mycket väl ha förändrats och föranleder en diskussion om vad vi som regional aktör förväntar oss för resultat. I dialog med projektägaren reflektera över vilken typ av insatser projektet bör fokusera på och hur vi på bästa sätt kan mäta resultat och effekter av dessa.

Med bakgrund av innehållet i de projektrapporter som skickats in vore det önskvärt med utförligare *kvalitativa* beskrivningar. Dels av projektets mål och dels vad insatsen har lett till. Det finns emellertid ett behov av att utläsa de kvantitativa resultaten – antal investeringar, etableringar, kontakter – på grund av projektets karaktär. Men siffrorna likväl som uppräkningsen av olika events/marknadsföringsinsatser måste sättas in i ett tydligare sammanhang. *Vilken roll har projektet haft i listade aktiviteter? På vilket sätt har etableringsstödet bidragit till de nya investeringarna/etableringarna? Vad ger insatsen för mervärden som annars inte förekommit? De resultat som hittills redovisats består till stor del av aktiviteter som projektet har deltagit i, men det saknas beskrivningar av på vilket sätt deltagandet har skett och kopplingen till vad som blev behållningen av det. Det saknas därigenom en röd tråd i resultatredovisningen, som bör diskuteras inför eventuella kommande beslut om finansiering. Det finns flera fördelar med ett tydligare upplägg, både för medverkande parter/finansiärer och projektägare.*

Ytterligare något som förvirrar resultatredovisningen är alla de oklarheter och olika uppgifter om indikatorutfallen. Projektägarens egen sammanställning skiljer sig på många ställen åt vid en jämförelse med det som redovisats i slutrapporter till regionutvecklingsnämnden som årligen skickats in under projektets gång. Det försvårar bedömningen av vad projektet har lett till. Enligt projektledaren har indikatorerna varit föremål för olika tolkningar internt. Vid en fortsättning av projektet behövs tydligare direktiv för att undvika sådana missförstånd.

Det gemensamma varumärket

Efterfrågan av en ökad samsyn avseende Västra Götalands konkurrensfördelar inom life science sektorn nämns återkommande i rapporter och i intervjun med projektledaren. När det gäller marknadsföring av Västra Götaland som en potentiell region att investera i finns troligtvis vinster i att åstadkomma ett mer samlat agerande regionalt. Dels underlättas arbetet med att ge en enad bild av regionens styrkor, dels möjliggör det ett mer organiserat stöd till de företag som söker sig hit.

Intressant att utreda vidare är hur de olika insatserna för företagsetableringar förhåller sig till varandra. Att Business Region Göteborgs etableringsstöd för life science-sektorn, enligt projektledaren, är unikt för regionen eftersom de är den enda aktören som vänder sig till utländska intressenter. Men samtidigt framgår det tydligt vid en närmare granskning av indikatorutfallet för 2015 (det senast slutredovisade året), att det i förekommande fall är Astra Zenecas Bio Venture Hub som är orsaken till att företaget valt att etablera verksamhet i Västra Götaland. Att utreda effekterna av satsningen är således inte möjligt

utan att se till andra aktörer och faktorer som kan tänkas påverka beslutet om etablering. Observera att det kan bli en dubbelräkning av indikatorutfall då regionutvecklingsnämnden medfinansierar flera av de närliggande insatserna, som till exempel AstraZeneca Bio Venture Hub (RUN 2016-00639).

Måluppfyllelse/projektlogik

Målen med projektet är till stor del formulerade som kvantitativa mått – antal investeringar, etableringar, besök etc. – och vid en första anblick på förväntade och faktiska utfall är målen uppfyllda och i många fall överträffade. På grund av orsaker som listats ovan brister dock resultatredovisningens trovärdighet. Det är svårt att se bakom siffrorna i tabellerna och greppa projektets betydelse i sammanhanget, på vilket sätt det praktiska arbetet leder mot målen. Mot bakgrund av de aktiviteter som listas i projektredovisningen och samtalen med projektledaren är det ingen tvekan om att det sker ett intensivt arbete mot att nå målen. Men då det är svårt att se sambandet mellan innehåll och resultat, blir projektlogiken bristfällig. Detta knyter an till resonemanget om tydligare, mer mätbara mål framgent. Flera av de uppsatta målen är dessutom vida till sin karaktär, med flera andra omvärldsfaktorer som påverkar, såsom konjunkturläget, sysselsättningsgrad, tillgång på fastigheter och boende.

Tydlig anknytning till Västra Götaland 2020

Arbetet som bedrivs inom projektet knyter väl an till de prioriterade frågorna i VG2020 som handlar om att driva offensiva insatser för att etablera nya arbetsplatser i Västra Götaland och att positionera internationellt konkurrenskraftiga forsknings- och innovationsmiljöer.

Utvecklade rutiner för uppföljning

I projektet finns utarbetade system för kontinuerlig uppföljning, dels genom kvitton från nyetablerade företag och dels genom återkommande NKI-undersökningar. Frågorna som ingår i kvittot är av stor betydelse för projektets resultat, då de berör graden av kontakt mellan företaget och projektet samt deras upplevelse av stödet. Det aggregerade resultatet av uppföljningarna skulle i högre grad kunna förmedlas i samband med projektets rapportering till regionutvecklingsnämnden. Därigenom ges ett bra komplement till den kvantitativa resultatredovisningen. Då målen med projektet många gånger är långsiktiga vore det lämpligt med en mer ingående utvärdering av insatsens effekter, precis som Kontigo beskriver i sin rapport (se avsnitt 6 *Uppföljning och utvärdering*).

Ett enat och etablerat arbetssätt inom Sverige och Skandinavien

Arbetet på den internationella arenan sker via ett etablerat och strukturerat sätt med Business Sweden som samordnande aktör. Samarbetet med regioner i övriga Sverige, i Danmark och i Norge karaktäriseras av tydlig rollfördelning där regionerna kompletterar varandra. Det hade varit intressant att mer ingående belysa detta arbetssätt för att identifiera hur möjliga framgångsfaktorer kan föras över till klustersamarbetet i Västra Götaland.

9. Rekommendationer

Kvalitetssäkra resultatredovisningen och förbättra projektlogiken

De aktiviteter som pågår inom projektet och det arbete som bedrivs behöver på ett tydligare sätt kommuniceras och kopplas till redovisade resultat, bland annat mot bakgrund av de skillnader i indikatorutfall som framkommit i och med den djupare uppföljningen.

Dialog om förväntningar och resultat

Då projektet pågått i snart fyra år kombinerat med den problematik som listas ovan, bör det ske en dialog med projektägaren inför kommande projektansökan och beslut om stöd. Diskussionen bör fokusera på förväntade resultat och hur de mäts och kommuniceras.

Arbeta för en ökad samsyn inom regionen

En fråga att utreda vidare är hur samordningen inom life science-klustret kan förbättras inom Västra Götaland. Eventuellt finns goda exempel från andra regioner att tillämpa här. Vad man lyfter fram som Västra Götalands styrkor kan möjligtvis variera beroende på i vilket sammanhang det presenteras. Det finns ett mervärde i att hitta rutiner där forsknings- och tillväxtfrämjande aktörer stärker och kompletterar varandra. Det skulle till exempel vara arbetsbesparande vid internationella marknadsföringsinsatser.

Bygg vidare på uppföljningsrutinerna

Rutinerna för löpande uppföljning som utarbetats inom projektet bör på ett tydligare sätt kommuniceras i den årliga redovisningen till regionutvecklingsnämnden (via slutrapporter), som en del i att kvalitetssäkra resultatredovisningen.

