

Tekniska tjänster i Rise forskningsinstitut – kompletterande eller konkurrerande?

I den här underlagsrapporten analyseras i vilken mån industri-forskningsinstituten inom Rise AB och teknikkonsultföretag kompletterar eller konkurrerar med varandra på den svenska marknaden för tekniska tjänster. Detta görs genom en kombinerad intervju- och fallstudie.

Dnr: 2013/029
Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00
Telefax: 010 447 44 01
E-post: info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information, kontakta Lars Bager-Sjögren
Telefon: 010 447 44 72
E-post: lars.bager-sjogren@tillvaxtanalys.se

Förord

Tillväxtnalys fick i 2013 års regleringsbrev uppdraget att föreslå ett effektutvärderings-system för forskningsinstitutet inom Rise AB, där huvudrapporten har publicerats som *Rapport 2013:11*.

Två underlagsrapporter initierades också. Föreliggande studie analyserar i form av en kombinerad intervju- och fallstudie i vilken män industriforskningsinstitutet inom Rise och teknikkonsultföretag kompletterar respektive konkurrerar med varandra på den svenska marknaden för så kallade tekniska tjänster, samt huruvida det finns marknads-mässiga undanträngningseffekter.

Kontigo AB har utfört undersökningen för Tillväxtnalys. Lars Bager-Sjögren vid Tillväxtnalys har varit projektledare.

Stockholm, december 2013

Enrico Deiacò
Avdelningschef, Innovation och globala mötesplatser
Tillväxtnalys

Innehåll

Sammanfattning	7
1 Inledning	8
1.1 Avgränsningar och metod	8
1.2 Centrala begrepp och utgångspunkter för studien.....	9
1.2.1 Konkurrens.....	9
1.2.2 Komplementaritet.....	9
1.2.3 Undanträngningseffekter.....	10
1.3 Disposition.....	10
2 Rise forskningsinstitut.....	11
2.1 SP – verksamhet och utbud av tjänster.....	11
2.1.1 Tjänster inom teknisk provning och utvärdering.....	14
2.1.2 Tjänster inom certifiering.....	15
2.1.3 Tjänster inom kalibrering.....	16
2.1.4 Övriga tekniska tjänster.....	17
2.1.5 Utbildningsverksamhet.....	17
2.2 De marknadsnära tjänsternas roll i organisationen	18
2.3 Konkurrens och komplementaritet med andra tjänsteleverantörer	19
2.4 Sammanfattning	21
3 Privata teknikkonsultföretag	22
3.1 Uppfattningar om SP:s verksamhet och roll på marknaden	22
3.2 Exempel på förekomst av konkurrens från institut.....	23
3.3 Exempel på förekomst av komplementaritet	24
3.4 Sammanfattning	25

Sammanfattning

Det övergripande syftet med studien är att belysa hur industriforskningsinstituterna inom Rise och teknikonsultföretag kompletterar respektive konkurrerar med varandra på den svenska marknaden för så kallade tekniska tjänster. Detta görs genom en fallstudie av SP Sveriges tekniska forskningsinstitut och intervjuer med några teknik konsulter.

Studien visar att FoI-verksamheten inom SP utgör omkring 70–80 procent av den totala verksamheten. FoI-verksamheten består av dels *öppen FoI* och dels *annan FoI*. Öppen FoI karakteriseras av att uppnådda resultat är öppet publicerbara och allmänt tillgängliga. Annan FoI inkluderar uppdragsforskning och andra avancerade tester och tjänster där resultatet ägs exklusivt av finansören.

Ofta är dessa FoI-uppdrag kopplade till avancerade laboratorier samt test- och demonläggningar, vars investeringskostnader är svårmotiverade utifrån marknadsmässiga villkor. SP kan därmed erbjuda marknaden flera avancerade tjänster och kompetenser, vilket få eller inga andra aktörer på den svenska marknaden idag levererar.

Studien visar vidare att verksamheten fungerar marknadskompletterande genom att man till viss del säljer tekniska tjänster, rådgivning eller utbildning till teknikonsultföretag. Vidare tar konsultföretagen i vissa fall del av forskningsresultat från SP:s (och andra institut) verksamhet. Studien har även funnit exempel på samarbete i FoI-uppdrag samt gemensamma anbud i internationella upphandlingar. Detta verkar dock vara relativt ovanligt och är något som sannolikt kan utvecklas.

SP-koncernen erbjuder vidare tjänster som inte betraktas som FoI. Dessa utgör omkring 20–30 procent av verksamhetens intäkter. I huvudsak utgörs dessa av tekniska tjänster inom certifiering, provning och utvärdering, mätning och kalibrering. SP erbjuder även andra typer av konsult- och rådgivningstjänster samt utbildning kopplat till sina kompetens- och teknikområden. Dessa tjänster skär genom alla teknikområden inom koncernen. Detta är tydligast inom certifiering och för vissa tjänster inom teknisk provning och utvärdering samt kalibrering, men gäller också andra typer av konsult- och rådgivningstjänster.

Den samlade bilden av intervjuerna med teknikonsultföretag, är att SP:s (eller andra forskningsinstitut) verksamhet inte har någon större inverkan på konkurrenssituationen på marknaden. Intervjupersonerna anser ofta att instituten snarare erbjuder tjänster som kompletterar den egna verksamheten. Uppfattningen är att SP i stor utsträckning erbjuder tjänster och kompetenser som inte erbjuds av den egna verksamheten, och som därför inte konkurrerar direkt med de egna organisationernas erbjudanden. I vissa fall är dessa tjänster nära eller direkta substitut till tjänster som erbjuds av privata leverantörer på den öppna marknaden. SP uppfattas här av teknikonsultföretag som en konkurrent på marknaden. Det är dock svårt att med det begränsade underlaget i studien bedöma i vilken utsträckning detta har bidragit till att privata alternativ förlorat marknadsandelar eller avstått från att göra vissa investeringar eller utveckla vissa tjänster.

1 Inledning

De svenska forskningsinstituterna befinner sig i ett forsknings- och innovationslandskap som även inkluderar universitet och högskolor, industrins eget FoI-arbete samt en växande teknikkonsultsektor som i många fall utgör en viktig komponent för företagets innovationsverksamhet som leverantör av avancerade tjänster och utförare av utvecklingsarbete.

De svenska industriforskningsinstituterna inom Rise har som uppgift att bland annat arbeta med tillämpningsorienterad FoI som svarar mot företagets behov. I praktiken är dock gränsen mellan det som instituten erbjuder inom ramen för sitt uppdrag och det som erbjuds av teknikkonsultföretag på marknadsmässiga villkor inte alltid självklar. Något som gör att formerna för samspelet mellan industriforskningsinstituterna och teknikkonsultföretagen kan bli både komplexa och otydliga.

Kontigo har därför fått i uppdrag av Tillväxtanalys att skriva en rapport om samspelet mellan statens industriforskningsinstitut inom Rise å ena sidan och teknikkonsultföretag å den andra.

Det övergripande syftet med studien är att belysa hur industriforskningsinstitut och teknikkonsultföretag komplementerar respektive konkurrerar med varandra på den svenska marknaden och huruvida det finns marknadsmässiga undanträngningseffekter.

Frågeställningar som varit vägledande i studien är:

- Hur ser rollfördelning på marknaden ut mellan institut och teknikkonsultföretag?
- Vilken typ av tjänster erbjuder institut och teknikkonsultföretag och hur skiljer sig dessa åt?
- Hur ser institut och teknikkonsultföretag på varandras verksamhet ur ett samverkans- och konkurrensperspektiv?

1.1 Avgränsningar och metod

Industriforskningsinstituterna som ingår i Rise är samlade i fyra forskningskoncerner: Innventia, SP Sveriges tekniska forskningsinstitut, Swedish ICT och Swerea. De fyra koncernbolagen driver en omfattande och i många stycken heterogen verksamhet.

Denna studie avgränsas till att studera SP Sveriges tekniska forskningsinstitut mer ingående. Anledningen till detta är att SP är den klart största koncernen och har ett jämförelsevis stort utbud av tekniska tjänster.

I studien har vi genomfört intervjuer med företrädare för SP samt ett urval av teknikkonsultföretag som agerar på den svenska marknaden. Teknikkonsultföretagens kontakter med forskningsinstitut begränsas dock inte till SP, varför vi utifrån deras perspektiv också kan diskutera institutens verksamhet ur ett mer generellt perspektiv.

1.2 Centrala begrepp och utgångspunkter för studien

I detta avsnitt diskuteras centrala begrepp som används i studien – konkurrens, komplementaritet, substitut och undanträngningseffekter. Tanken är inte att djupare diskutera definitioner och teori bakom dessa begrepp, utan snarare att sätta in dessa företeelser i en kontext inom ramarna för detta uppdrag.

1.2.1 Konkurrens

Konkurrenssituationen på en marknad utformas av ett flertal faktorer. Antalet aktörer på en marknad är först och främst en viktig indikator över huruvida marknaden präglas av välfungerande konkurrens, men även respektive aktörs marknadsandelar. Fem aktörer med marknadsandelar på 20 procent vardera tyder på en marknad präglad av relativt välfungerande konkurrens, jämfört med en marknad där en av aktörerna har 80 procent av marknaden och resterande fyra aktörer står för totalt 20 procent av marknaden.

När enskilda aktörer har stort marknadsinflytande kan denna aktör uppnå så kallad *dominerande ställning*. Detta innebär att man ibland kan ha tillräckligt inflytande för att påverka marknadens egenskaper, såsom exempelvis prissättning. Om en enskild aktör har tillräckligt stort inflytande, kan ett *naturligt monopol* uppstå. Detta kan uppstå om aktören har gjort stora investeringar och det är alltför dyrt för andra aktörer att träda in på marknaden. Vissa typer av tjänster kan också i praktiken utgöra naturliga monopol beroende på deras karaktär och hur de fungerar.

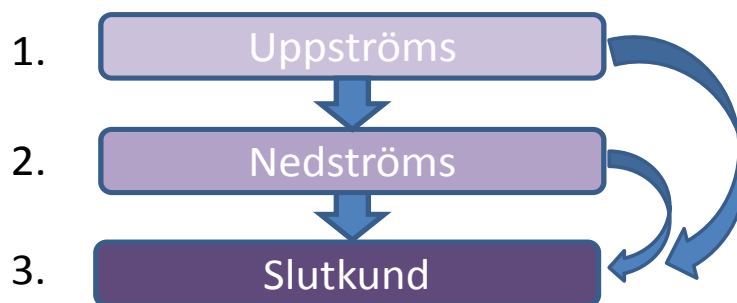
Ett av fokusområdena i denna studie är att undersöka forskningsinstitutens inflytande på de marknader man agerar på, och om man eventuellt påverkar konkurrenssituationen. Varor och tjänster inom samma marknad har ofta egenskaper som gör att de skiljer sig från varandra på olika vis. Ett uppenbart exempel är priset, men även andra faktorer vägs in i kundens val. Exempelvis kan en varus kvalitets, hållbarhet och design påverka köpbeslutet. Om en tjänst ska köpas in spelar faktorer som kompetens och erfarenhet hos utföraren in i beslutet.

Närbesläktade varor och tjänster kan betraktas som substitut till varandra. Detta innebär att produkterna har egenskaper som kunder och konsumenter betraktar som mer eller mindre likvärdiga, vilket innebär att det för köparen spelar mindre roll vilken säljare man vänder sig till.

På marknader där både forskningsinstitutet och teknik konsulterna har verksamhet finns risk för överlappning. Om institutets och teknik konsulternas erbjudanden är likvärdiga, kan dessa erbjudanden fungera som nära substitut till varandra. Detta innebär att kunder kan vända sig till antingen privata teknik konsulter eller forskningsinstitut för specifika tjänster.

1.2.2 Komplementaritet

Begreppet komplementaritet syftar normalt på varor och tjänster som på olika sätt kompletterar varandra. I kontexten för detta uppdrag används begreppet för att beskriva hur olika aktörer på marknaden och de tjänster de erbjuder kompletterar varandra. Komplementaritet kan uppstå om forskningsinstitutet tillhandahåller tjänster som inte erbjuds av privata teknik konsulter, men som i slutändan gynnar slutkunden. Figur 1 nedan visar ett exempel där forskningsinstitutet kan ses som en aktör som agerar *uppströms* genom att leverera FoI, medan teknik konsultföretaget agerar *nedströms* närmare slutkund.



Figur 1 Marknadsprocess

Forskningsinstitutet kan enligt figuren leverera FoI till ett teknikkonsultföretag som i sin tur använder den kunskapen för att utveckla sina egna erbjudanden till slutkund. Begreppet ”slutkund” får i denna kontext dock tolkas i vid bemärkelse, där inte bara den slutliga konsumenten ingår, utan även företagskunder som använder sig av teknikkonsulters eller forskningsinstituts tjänster.

Detta förhållande skulle innebära att forskningsinstitut och teknikkonsulter kompletterar varandras verksamhet, då kunskap som produceras inom forskningsinstitutet nyttjas av teknikkonsulter, för att i sin tur kunna skapa bättre erbjudanden till slutkunden.

Vidare kan situationer uppstå där kunder väljer att vända sig direkt till forskningsinstitutet om man anser att dessa exempelvis erbjuder tjänster som bättre än andra utförare på marknaden kan lösa de problem man har. Forskningsinstitutets erbjudanden kan även vara differentierade på andra sätt, såsom kvalitet på tjänsten eller trovärdighet.

Om kunderna emellertid vänder sig direkt till forskningsinstitutet då tjänsterna är nära substitut och inte komplement, till de som erbjuds av privata utförare aktörer, kan undanträngningseffekter uppstå. Detta diskuteras närmare i avsnittet nedan.

1.2.3 Undanträngningseffekter

En marknad präglas ofta av investeringar och beslut som tas av många inblandade aktörer. Undanträngningseffekter kan uppstå om exempelvis verksamheter eller investeringar från en aktör innebär att en annan aktör avstår en liknande verksamhet eller investering.

Inom nationalekonomisk teori analyseras ofta hur offentliga investeringar tränger undan investeringar som skulle kunnat utföras av privata företag. Om en offentlig investering med ett visst belopp tränger undan privata investeringar, blir nettoeffekten av den offentliga investeringen mindre än de direkta effekterna.

Forskningsinstitutets verksamhet riskerar att tränga undan privata aktörers verksamheter om man erbjuder tjänster som fungerar som nära substitut. Om slutkunden väljer att vända sig till ett forskningsinstitut istället för ett privat företag, kan det ses som att forskningsinstitutet har trängt undan privata affärsverksamheter.

1.3 Disposition

Rapporten är strukturerad så att kapitel 2 är en beskrivning av SP:s verksamhet och institutets eget perspektiv på sin roll och verksamhet. Kapitel 3 speglar teknikkonsultföretags perspektiv på SP:s och andra forskningsinstituts verksamhet i förhållande till sin egen. Varje kapitel avslutas med en sammanfattning av de resultat vi funnit.

2 Rise forskningsinstitut

Institutsektorn har i Sverige traditionellt varit relativt svag i jämförelse med många andra jämförbara länder. Det svenska innovationssystemet har istället traditionellt karakteriserats av omfattande FoI-verksamhet inom näringslivet samt forskning vid universiteten.

I det statliga holdingbolaget Rise AB, ingår fyra forskningskoncerner: Innventia, SP Sveriges tekniska forskningsinstitut, Swedish ICT och Swerea. Rise uppdrag är att samla den svenska institutssektorn och stärka dess roll i det svenska innovationssystemet.

Forskningsinstituterna ska vara internationellt konkurrenskraftiga och verka för hållbar tillväxt i Sverige genom att stärka näringslivets konkurrenskraft och förnyelse. Forskningsinstituterna inom Rise är vinstdrivande men inte vinstutdelande. Intäkterna tas i huvudsak i konkurrens med andra aktörer på marknaden. Svenska staten investerar i instituten genom att tillföra verksamheten strategiska kompetensmedel (SK-medel) samt medel för strukturutveckling, via ägarbolaget Rise Holding. Totalt tillförde staten Rise 472 miljoner kronor under år 2012 och 499 miljoner kronor under 2013. Dessa medel används för specifika syften och återrapporteras till regeringen.

2.1 SP – verksamhet och utbud av tjänster

SP-koncernen utgörs år 2013 av moderbolaget, med nio tekniska enheter, samt dotterbolagen CBI, Glafo, SIK, SMP, JTI, SP A/S, SP Process Development, SP Processum och AstaZero AB. Verksamheten bedrivs med inriktning mot sex strategiska affärsområden: Energi, Life Science, Samhällsbyggnad, Transport, Informations- och kommunikationsteknik samt Risk och säkerhet. SP har också i uppdrag att svara för den nationella fysikaliska och kemiska metrologin. Syftet med dessa affärsområden är enligt SP att knyta ihop kompetenser från koncernens olika enheter och dotterbolag, för att erbjuda och utveckla ledande, tvärdisciplinär kompetens för industrins innovation och hållbar utveckling. Detta är ett strategiskt steg för att nå visionen om ett internationellt ledande forskningsinstitut.

Som nämnts ovan ska intäkterna hos instituten inom Rise i huvudsak tas i konkurrens med andra. Under 2012 tilldelades SP SK-medel omfattande totalt 206 miljoner kronor. Av Tabell 1 nedan framgår att de totala externa intäkterna under 2012 var drygt 1,2 miljarder kronor för hela SP-koncernen. SK-medel utgör därmed drygt 15 procent av de totala intäkterna i verksamheten.

Tabell 1 Enheter och dotterbolag i SP-koncernen och intäkter från externa kunder 2012

Enhet/dotterbolag	Intäkter från externa kunder 2012 (tkr)
SP Brandteknik	88 948
SP Bygg och Mekanik	64 368
SP Certifiering	82 944
SP Elektronik	111 699
SP Energiteknik	159 325
SP Kalibrering och Verifiering	44 813
SP Kemi, Material och Ytor	101 540
SP Mätteknik	104 984
SP Trä	93 894
Koncerngemensamt	32 610
SMP	60 307
SIK	101 041
YKI (integrerades i moderbolaget 1 jan 2013)	65 908
CBI	70 618
Glafo	10 509
JTI	42 578
SP Danmark	2 635
SP-koncernen	1 238 721

SP:s affärsidé är att skapa, använda och förmedla internationellt konkurrenskraftig kompetens för innovation och värdeskapande i näringslivet och en hållbar samhällsutveckling. Verksamheten inom SP kan övergripande delas in i fyra delar; öppen FoI, annan FoI, tekniska tjänster samt utbildning. Dessa beskrivs översiktligt i Tabell 2 nedan. De två förstnämnda är tydligt kopplade till SP:s avancerade resurser i form av laboratorier och test- och demoanläggningar. I vissa delar är detta också fallet vad gäller de tekniska tjänsterna. SP:s tekniska tjänster och utbildningstjänster liknar emellertid tjänster som också erbjuds av privata konsultföretag på den öppna marknaden.

Tabell 2 Övergripande beskrivning av SP:s verksamhet

Tjänsteområde	Beskrivning
Öppen FoI	FoI-projekt som genomförs i samverkan med flera aktörer. Resultatet publiceras öppet och är därmed allmänt tillgängligt för alla (marknadens aktörer) att använda. Dessa projekt kännetecknas vidare av att det oftast finns offentlig finansiering med, exempelvis via Vinnova eller olika EU-fonder etc.
Annan FoI	Uppdragsforskning som finansieras av enskilda uppdragsgivare där resultatet tillfaller uppdragsgivaren exklusivt och inte är tillgängligt för spridning. Även andra avancerade tester och tjänster som ofta är kopplade till avancerade laboratorier och test- och demoanläggningar.
Tekniska tjänster	Brett utbud av tekniska tjänster – såsom certifiering, kalibrering, teknisk provning, analys och utvärdering och andra tekniska tjänster i anslutning till dessa – som erbjuds inom koncernens olika teknikområden.
Utbildning	Utbildning med koppling till verksamhetens olika teknikområden, kompetenser och resurser.

Enligt SP:s årsredovisning för år 2012 står FoI-verksamheten för ungefär 70 procent av intäkterna i verksamheten.¹ Den öppna FoI-verksamheten omsatte enligt årsredovisningen totalt 521 miljoner kronor under 2012. Av dessa är 206 miljoner kronor SK-medel och 315 miljoner kronor är extern finansiering från företag, forskningsråd, stiftelser, myndigheter etc. Resterande del av FoI-verksamheten, så kallad *annan FoI*, omsatte under 2012 därmed uppskattningsvis knappt 350 miljoner kronor (undersökningen har dock inte tillgång till någon exakt siffra). Annan FoI utgörs dels av uppdragsforskning, dels av annan avancerad teknisk verksamhet. Denna del av FoI-verksamheten är enligt SP i huvudsak kopplad till resurser som avancerade laboratorier och test- och demoanläggningar. Den exakta avgränsningen mellan vad SP benämner *annan FoI* och övrig tjänsteverksamhet inom koncernen är dock inte helt självklar.

Resterande intäkter för koncernen, det vill säga cirka 30 procent eller uppskattningsvis omkring 370 miljoner kronor, är övriga tjänster som konkurrerar med andra på den öppna marknaden. Till dessa hör tjänster inom certifiering, kalibrering, teknisk provning och utvärdering, utbildning etc. Tjänsteverksamheten inom SP är bred och täcker samtliga teknikområden och riktar sig till en mängd olika branscher.

Fördelningen mellan FoI-verksamhet och övriga tjänster varierar mellan olika tekniska enheter och dotterbolag. Vissa har nästan enbart FoI medan andra har en tyngdpunkt i andra typer av tekniska tjänster.

SP erbjuder inom sina olika teknik- och branschområden en rad typer av tekniska tjänster som potentiellt konkurrerar med eller kompletterar de som privata utförare erbjuder på marknaden (och självklart tvärtom). Vi ska därför här beskriva de tekniska tjänster som SP erbjuder på marknaden (och som inte är att betrakta som FoI-verksamhet). Dessa kan sammanfattas som tjänster inom certifiering, kalibrering, teknisk provning, analys och utvärdering samt övriga typer av konsulttjänster i anslutning till dessa. Tjänsterna kan

¹ Enligt uppgift från SP idag något mer, men Studien refererar här siffror från årsredovisningen 2012 dessa är enligt uppgift något högre ledsen.

sinsemellan också vara olika avancerade. Nedan beskrivs de olika typerna av tjänster mer i detalj².

2.1.1 Tjänster inom teknisk provning och utvärdering

SP erbjuder tjänster inom teknisk provning, analys och utvärdering inom de flesta produkt- och teknikområden och med inriktning mot en mängd olika branscher. SP provar och utvärderar utrustning, produkter, komponenter, material och konstruktioner. Provning och utvärdering görs ofta mot olika typer av standarder och normer, men också kundanpassade lösningar utifrån företagets behov och önskemål. Provning och utvärdering ligger ofta till grund för certifiering.

SP har en mycket stor teknisk bredd inom sin provnings- och utvärderingsverksamhet och har inom många områden tillgång till avancerad och unik laboratorieutrustning och mätinstrument. Man har ackrediterade laboratorier inom samtliga teknikområden.

Inom brandteknik har man tillgång till ett flertal avancerade laboratorier för provning inom framförallt branddynamik samt brandmotstånd. Inom elektronik har SP bland annat laboratorium för mätning av elektromagnetiska störningar (EMC); sammanlagt sju olika mätplatser med sinsemellan olika inriktning. Inom bygg och mekanik, energiteknik och kemi, material och ytor har SP investerat i och utvecklat laboratorie- och provningsutrustning med stor teknisk bredd och flexibilitet och utrustning och metoder kan anpassas efter uppdragets karaktär och krav. Ett exempel är SP:s biologiska laboratorium, Biolab, som samlar kompetens och avancerad utrustning för provning och analys inom mikrobiologi, miljöpåverkan, miljögift och återvinning.

Vidare bedriver SP forsknings- och innovationsprojekt för att utveckla ny utrustning och metoder inom samtliga teknikområden.

² Undersökningen vill också lyfta fram att, ett i sammanhanget relevant internationellt jämförelseobjekt, är det tyska TÜV SÜD group samt TÜV Rheinland group. Det finns stora likheter mellan de konsulttjänster som dessa koncerner levererar och de tekniska tjänster som SP erbjuder.

Tabell 3 Beskrivning av tjänsteutbud och tjänster inom teknisk provning och utvärdering

Teknisk provning och utvärdering

Brandteknik:

- Produkters brandtekniska egenskaper (100-tal standardmetoder inom branddynamik, särskild kompetens inom brandexperiment i stor skala), olika konstruktioners beteende vid brand (brandmotstånd) samt släckmedel och släcksystem

Bygg och mekanik:

- Mekaniska egenskaper hos komponenter, konstruktioner och produkter inom bygg-, verkstads- och transportsektorn, såsom hållfasthet, funktion, säkerhet, bärförmåga, stabilitet, livslängd etc.

Elektronik:

- EMC; främst fordon och fordonskomponenter, IT, radio och kommunikation, industriprodukter och militärutrustning
- Klimatisk och mekanisk miljötålighet hos system, utrustning, apparater och komponenter
- Produktsäkerhet hos apparater, inbyggda system och komponenter inom elsäkerhet, IP-klassning och explosionskydd.
- Programvara; funktion och funktionssäkerhet i programvara hos maskiner, apparater och inbyggda system

Energiteknik:

- Akustik (byggakustik, buller i olika miljöer)
- Byggnadsfysik och inomhusmiljö (byggnadsmaterial, byggnadsdelar eller hela byggnader med avseende på värmeisoleringsförmåga, fuktsäkerhet, lufttäthet, termisk komfort, radonförekomst m.m.)
- Förbrännings- och aerosolteknik (förbränningsteknisk utrustning, avfallsanläggningar samt emissionsmätningar för energiverk, biogasanläggningar och deponier)
- System- och installationsteknik (komponenter, produkter och system inom energiomvandling, fjärrvärme- och kyla, styr- och ventilsystem, ventilation och värmepumpar m.m.)

Kemi, material och ytor:

- Biologiskt laboratorium, tjänster inom mikrobiologi, miljöpåverkan, miljögift, återvinning, etc.
- Kemi; fysikaliska bestämningar på kemiska produkter, emissionsmätningar från material, analys av avfall och föroreningar, leksaker etc.
- Polymerteknik; polymera material, mekaniska egenskaper, livslängdsanalyser
- Ytteknik; ytors egenskaper hos produkter och material, såsom ytskydd, korrosion och beständighet
- Medicinteknik; materialanalys, ytegenskaper, biokompatibilitet hos material, lakningsstudier etc.
- Yt- och kolloidkemi

Mätteknik:

- Mätinstrument och mätteknisk utrustning

Trä:

- Träprodukter, trämaterial, träkonstruktioner och möbler; metoder och metodutveckling för mätning av virkeskvalitet

2.1.2 Tjänster inom certifiering

SP utfärdar certifikat i enlighet med en mängd nationella och internationella standarder för ledningssystem, produkter och personer. Inom ledningssystem erbjuder man till exempel certifieringar inom områden som kvalitet, miljö, hållbarhet, informationssäkerhet etc. Oftast handlar det om internationella standarder. Inom produktcertifikat utfärdar man CE-märkning för en mängd produkter samt sitt eget kvalitetsmärke, P-märket, för produkter inom byggsektorn. SP är vidare anmält organ för en rad produktområden och EU-direktiv inom certifiering av produkter.

Certifieringar kan vara olika komplexa beroende av vad som ska certifieras och graden av komplexitet i produkt eller ledningssystem. För vissa typer av certifieringar krävs spets-

kompetens för att bedöma och betjäna vissa branscher. Detta är tydligast på produktcertifieringar där det finns provning och typgodkännanden som kräver teknisk spetskompetens för att reda ut hur produkten kan fungera. Detta finns inom koncernen tack vare forskningsverksamheten och den tekniska bredd som SP har tillgång till.

SP arbetar vidare på olika sätt med att utveckla och driva på utvecklingen av nya standarder och certifieringar både nationellt och internationellt.

Tabell 4 Beskrivning av tjänsteutbud och tjänster inom certifiering

Certifiering

Ledningssystem:

- Certifiering av energiledningssystem, ledningssystem för arbetsmiljö, kvalitetsledningssystem, miljöledningssystem etc.
- Verifiering av hållbarhet, CSR och utsläppsrätter

Produkter:

- Certifiering av produkter inom arkivbeständiga produkter, byggprodukter, elektronik och IKT, energi och miljö, fastighet, jord, skog och natur, mätteknik, skydd och säkerhet, sport och konsument, transport och förpackning
- P-märkning (SP:s eget kvalitetsmärke som innebär att produkten uppfyller lag- eller myndighetskrav) av byggprodukter, barnprodukter etc.
- CE-märkning av byggprodukter, elprodukter, maskiner, leksaker, personlig skyddsutrustning
- Utveckling av specifikationer, europeiska bedömningsdokument EAD (CPR) och europeiskt tekniska bedömningar ETA (som underlag för en certifiering, besiktning eller provning för CE-märkning)
- Bevakning (som svensk representant i EOTA) av att svenska krav beaktas vid framtagning av EAD eller ETA

Personer:

- Certifiering av olika typer av kompetenser inom byggsektorn och samhällsbyggnad
-

2.1.3 Tjänster inom kalibrering

SP:s kalibreringstjänster täcker i stort sett alla kalibreringsbehov inom alla teknikområden. SP har ett brett mättekniskt kunnande inom flera olika områden och tillämpningar, såsom vägning, volym/flöde, längd, tryck, temperatur, elektriska mätinstrument, moment samt analyser och kontrollstämpling av ädelmetaller. Vidare är SP utsedd av regeringen att vara nationellt mättekniskt institut – riksmätplats – för de centrala mätstorheterna i SI-systemet.³

Utöver detta nationella uppdrag, så finns inom SP:s tjänsteutbud rörande kalibrering såväl enklare som mycket avancerade tjänster som kräver avancerad utrustning. Oftast testar man produkter och utrustning gentemot en standard och dessa mätningar ställer olika typer av krav på utrustning och kompetens. I vissa fall har SP tillgång till avancerad och dyr utrustning för detta. Merparten av tjänsterna inom kalibrering är ackrediterade enligt internationella krav. Kalibreringar utförs antingen av SP:s riksmätplatser eller ackrediterade mätplatser alternativt på plats hos kund.

³ De nationella instituten skall upprätthålla och utveckla de nationella mätnormalerna och säkerställa den internationella spårbarheten. Som riksmätplats har SP ett nationellt anslag som ska användas till investeringar, viss löpande verksamhet samt mätteknisk forskning. Med de nationella referensnormalerna som utgångspunkt är SP:s uppgift att säkerställa spårbarhet till de ursprungliga definitionerna för de olika mätstorheterna, genom att kalibrera mättekniska instrument åt tillverkare och andra användare. Detta är tjänster man säljer och som utgör ett naturligt monopol.

Tabell 5 Beskrivning av tjänsteutbud och tjänster inom kalibrering

Kalibrering och verifiering

Kalibrering av mätinstrument och mätutrustning:

- Elektricitet, fotometri och radiometri, kemi, kraft- och vridmoment, ljud och vibration, luft och luftfuktighet, längd och geometri, temperatur, tid och frekvens, tryck och vakuum, volym och flöde samt vägning och densitet. (En stor del av dessa tjänster är knutna till SP:s uppdrag som riksmätplats.)
- Fältkalibrering av de flesta typer av mätinstrument

Kalibrering av vågar:

- Automatiska vågar, industrivågar och laboratorievågar

Verifiering/kröning:

- Butiksvågar, bensinpumpar
- Ädelmetallkontroll

2.1.4 Övriga tekniska tjänster

Utöver de kategorier av tekniska tjänster som beskrivits ovan, utför SP också andra typer av tjänster som bygger på den kompetens som byggs upp inom forskningsverksamheten samt i anslutning till de tekniska tjänster man erbjuder. Det kan handla om stöd till produkt- och processutveckling, rådgivning etc. Dessa redovisas översiktligt i Tabell 6 nedan.

Tabell 6 Beskrivning av tjänsteutbud och tjänster inom kategorin övriga tekniska tjänster

Övriga tekniska tjänster

- Brandteknik: tredjepartsgranskningar av brandteknisk dimensionering m.m.
- Bygg och mekanik: rådgivning och problemlösning rörande användning av material och produkter, skadeutredningar och andra tekniska undersökningar m.m.
- Certifiering: Rådgivning, stöd till företag, myndigheter, konsumenter, brukare kopplat till certifiering, t.ex. rörande CE-märkning, samt till allmänna frågor om direktiv, standarder, regelverk.
- Elektronik: funktionssäkerhet, riskanalyser, rådgivning och tekniskt stöd inom inbyggda system, rådgivning kopplat till IT-säkerhet och programvara m.m.
- Energiteknik: skadeutredningar på produkter, komponenter och konstruktioner, systemanalystjänster inom bland annat bioekonomi och hållbara städer
- Kemi, material och ytor: Skadeutredningar, kemiska analyser kopplat till produktutveckling, problemlösning
- Livsmedel: Produktionsteknik och lean production, flödesanalyser och processanalys och processoptimering; produkt- och processutveckling i tidiga skeden, såsom idé- och konceptutveckling.
- Mätteknik: utveckling av mätmetoder på plats hos kund, validering av befintliga mät- eller testmetoder, ta fram speciella utrustningar, beräkning- och utvärdering eller genomföra osäkerhetsanalyser. Dock ej inom områden där SP arbetar som anmält organ och/eller kontrollorgan.
- Trä: Utveckling av programvara, såsom mät- och scanningsutrustning i sågverk samt för optimering av processer eller produkter

2.1.5 Utbildningsverksamhet

SP erbjuder ett brett utbud av kurser, seminarier, konferenser och temadagar inom aktuella ämnen. Man utvecklar och skräddarsyr också kundanpassade kurser utifrån specifika behov. Utbildningsverksamheten innefattar samtliga SP:s teknikområden. Utbildningarna rör såväl teknisk kompetens som andra typer av kompetenser. Inom utbildningsverksamheten utnyttjas även SP:s resurser i form av laboratorier och utrustning för praktiska övningar

eller demonstrationer. Vidare kan utbildningar vara kopplade till olika typer av tjänster som SP erbjuder eller handla om att introducera andra aktörer och kunder till ny teknik och forskning.

Tabell 7 Beskrivning av utbud av utbildningar och kurser

Utbildningsverksamhet

Utbildningsverksamhet, företagsanpassade utbildningar

- Brand, risk och säkerhet: Brandprovning etc.
 - Bygg: byggprodukter, fukt, träbyggande, CE-märkning inom bygg, behörighetsgivande och företagspecifika kurser inom betong.
 - Certifiering: kompetensutveckling kopplat till olika certifieringar, kunskap om olika certifieringar
 - Elektronik och IKT: företagspecifika och schemalagda kurser rörande t.ex. kunskap om/introduktion till ny teknik och standarder, praktiska övningar i laboratorier, kurser i styrning, analys etc.
 - Energi och miljö: ledningssystem, energieffektivitet etc.
 - Kemi och materialteknik: Mätmetoder och kvalitet, analystekniker
 - Livsmedel: livsmedelshygien och produktsäkerhet
 - Mekan- och fordonsindustri: risk och säkerhet i logistiksystem, effektiva och hållbara transporter m.m.
 - Mätteknik: Företagspecifika utbildningar samt kurser inom mätmetoder, kvalitet, kalibrering etc.
 - Trä: Trä och träbyggande, träåvara, träkonstruktioner
-

2.2 De marknadsnära tjänsternas roll i organisationen

SP framhåller som sin styrka att man arbetar och har stark kompetens inom hela spannet från tillämpad, behovsmotiverad FoI-verksamhet med tillgång till unika test- och demoanläggningar och laboratorier till sina mer marknadsnära tjänster såsom certifiering, kalibrering, teknisk provning, analys och utvärdering och utredningsverksamhet. Att kunna leverera tjänster inom hela detta spann ser man som nödvändigt för att effektivt kunna möta industrins och näringslivets behov. Man framhåller också att de olika delarna bidrar till organisationens funktionalitet och effektivitet.

Vilken roll har då de mer marknadsnära tjänsterna inom SP-koncernen?

De utförda intervjuerna indikerar att de marknadsnära tjänsterna fyller följande funktioner inom koncernen:

- 1 Generera input till verksamheten om industrins och näringslivets behov
- 2 Nyttiggörande och överföring av kunskap och kompetens
- 3 Bygga volym i verksamheten för att åstadkomma en kritisk massa och spetskompetens inom olika områden

För det första bidrar de marknadsnära tekniska tjänsterna till att man kan arbeta nära företag i skarpa projekt och uppdrag, vilket skapar möjlighet att bygga upp en kunskap om behov och förutsättningar i näringslivet. Dessa tjänster utgör således viktiga kontaktytor för SP gentemot näringslivet, inte minst många små- och medelstora företag. Man ser det som nödvändigt att bygga upp kontakter och relationer direkt med företagen genom denna typ av tjänster för att få en förståelse för deras behov. Denna kunskap kan man sedan använda för att skapa nya riktningar inom FoI-verksamheten och översätta forskningsresultat till användbar och tillämpad kunskap som kan kommersialiseras inom industrin.

För det andra bygger SP genom sin forsknings- och FoI-verksamhet upp en hög och specialiserad kompetens inom organisationen. De marknadsnära tjänsterna bidrar till att nyttiggöra den kunskap och kompetens som byggs upp inom ramen för FoI-verksamheten. Till viss del är det också samma personer som utför FoI och marknadsnära tjänster vilket skapar en överföring av kunskap och kompetens mellan forskning och näringsliv. Skarpa projekt och uppdrag är också en effektiv kanal för överföring av kunskap, inte minst gäller detta i kontakt med små- och medelstora företag. Detta är också ett sätt att omsätta kompetens man byggt upp inom organisationen i något man kan sälja på en marknad. SP har en hög legitimitet och ett starkt varumärke inom svensk industri och har en hög efterfrågan på sin kompetens och sina tjänster. Det är fullt naturligt att SP svarar upp mot denna efterfrågan och utvecklar tjänster som fyller behov och efterfrågas, även när det handlar om enklare tjänster. Man erbjuder och utvecklar tjänster för marknaden där man ser att man har en kompetens och förmåga som är konkurrenskraftig och attraktiv för kunderna.

För det tredje fyller de marknadsnära tjänsterna en funktion för att bygga volym i verksamheten och på så sätt kunna bygga upp en kritisk massa och spetskompetens inom olika områden. För att bli internationellt konkurrenskraftiga måste SP, och andra institut, ha en viss volym inom olika teknikområden för att dels kunna attrahera personal och dels för att kunna ha förmågan att hantera stora komplexa problem och projekt.

De marknadsnära tjänsterna har således flera olika roller inom SP-koncernen och det är, givet det underlag vi har i denna studie, svårt att värdera dessa mer specifikt. Samtliga dessa tre roller lyfts fram och har betonats i intervjuerna med SP. Att utveckla och sälja tekniska tjänster innebär helt enkelt möjligheter att nyttiggöra kunskap och kompetens, att generera intäkter i verksamheten samtidigt som man får input kring företagets behov. Det bör också betonas att SP gör detta på en konkurrensutsatt marknad och att forskningsverksamhet som finansieras via SK-medel och tekniska tjänster ekonomiskt sett är åtskilda.

2.3 Konkurrens och komplementaritet med andra tjänsteleverantörer

En nyckelfråga i denna utredning är om institutens, och här specifikt SP:s tjänster är marknadskompletterande eller konkurrerar med andra privata utförare av avancerade tekniska tjänster. Vi ska här översiktligt diskutera detta utifrån ett institutperspektiv och med utgångspunkt i de intervjuer vi genomfört med företrädare för SP.

De styrkor hos organisationen som SP lyfter fram i intervjuer är den höga kompetens, tekniska bredd och tekniska resurser och utrustning som finns i verksamheten och som byggts upp genom forskningsverksamheten. Forskningsverksamheten skapar förutsättningar att investera i anläggningar och utrustning, vilket också är en viktig del i kompetensuppbyggnaden i organisationen. Dessa resurser, såväl tekniska som personella, skapar en förmåga att hantera mycket komplexa problemställningar och uppdrag. Forskningsverksamheten, med investeringar i avancerad teknisk utrustning, skapar således förutsättningar för att leverera en mängd olika typer av tjänster som kan fungera marknadskompletterande eller potentiellt sett konkurrera med andra tjänsteleverantörers verksamhet.

FoI-verksamheten, som enligt SP utgör omkring 70–80 procent av verksamhetens intäkter, bör i princip bedömas som marknadskompletterande. Detta gäller framförallt den öppna FoI-verksamheten, där resultat är tillgängliga för spridning. Resterande FoI-verksamhet, så kallad *annan FoI*, är enligt SP i huvudsak kopplad till avancerade laboratorier och test- och demoanläggningar. Investeringar i dessa anläggningar är svåra att motivera på marknadsmissiga villkor. Givet detta är dessa FoI-tjänster i huvudsak marknadskompletterande.

Enligt uppgifter från SP bedömer man att omkring 20–30 procent av de totala intäkterna kan kategoriseras som (i huvudsak tekniska) tjänster som erbjuds i konkurrens med privata tjänsteleverantörer på den öppna marknaden. Detta är tjänster som i sig inte alltid kräver tillgång till avancerad och unik utrustning eller forskningskompetens. Det vill säga för dessa tjänster finns ofta en direkt konkurrenssituation med andra leverantörer.

Ser vi till de tekniska tjänster som SP själva bedömer att man konkurrerar med aktörer med liknande erbjudanden och kompetens, så skär dessa genom hela verksamheten och alla teknikområden. Detta är dock tydligast inom certifiering samt för vissa typer av provningstjänster och kalibreringstjänster. På dessa marknader gäller i stor utsträckning att tjänsteleverantören ska vara ackrediterad, eller så kallat anmält organ, för att utföra tjänsterna. Inom vissa områden är SP ensam om att vara ackrediterad på den svenska marknaden, medan det inom andra områden finns flera aktörer som är ackrediterade⁴. Vissa provnings- kalibrerings- eller mättjänster kräver avancerad, dyr och unik utrustning som SP investerat i, kombinerat med spetskompetens, som andra aktörer på den svenska marknaden inte kan erbjuda. Andra provnings- eller kalibreringstjänster kräver inte samma typ av avancerad utrustning och kompetens och på dessa områden är konkurrensen från andra aktörer större. Därmed inte sagt att det bara är inom dessa områden som SP konkurrerar med privata tjänsteleverantörer.

Certifieringstjänsterna inom SP är den verksamhet som tydligast konkurrerar med andra aktörer, här är SP bara en av en mängd aktörer på marknaden. Inom ledningssystem har SP en stor bredd av certifieringar, medan många konkurrenter är mer specialiserade. Det samma gäller i viss mån även inom produktcertifiering.

Bredden i utbudet av certifieringar av både produkter och ledningssystem hos SP innebär en konkurrensfördel, också i kombination med att man kan utföra provning och utvärderingstjänster. Detta ger möjligheter att åstadkomma en samordning av dessa tjänster och ett företag kan samla och samordna detta hos SP. Samtidigt menar SP att man genom sin forskningsverksamhet och långa erfarenhet och relationer med svenskt näringsliv, har ett starkt varumärke och hög legitimitet och trovärdighet som en oberoende aktör på marknaden. Detta ger sannolikt SP konkurrensfördelar gentemot andra aktörer på marknaden.

Även inom andra typer av tekniska tjänster (som inte är knutna till ackrediteringar av olika slag), såsom stöd till produkt- och processutveckling, analyser, utredningsverksamhet, rådgivning etc. menar företrädare för SP att det finns såväl en konkurrenssituation som komplementärt förhållande med till exempel teknikkonsultföretag på den svenska marknaden. I sitt erbjudande lyfter SP fram den kompetens man kan erbjuda uppdragsgivare vad gäller både spets och bredd, snarare än specifika typer av tjänster. Det går i många fall att hitta företag som erbjuder liknande tjänster som SP.

Ett komplementärt förhållande på marknaden, skulle konkret kunna komma till uttryck i att SP på olika sätt samarbetar med, eller levererar tjänster till teknikkonsultföretag på den svenska marknaden.

Vi har i våra intervjuer med företrädare för SP funnit flera exempel på samverkan och samarbeten. Exempel på samverkan ser vi i olika FoI-projekt med finansiering via Vinnova eller olika EU-program med flera. I dessa projekt ingår SP ofta som en aktör som samarbetar med konsortier med industrirepresentanter och i förekommande fall teknikkonsult-

⁴ Se www.swedac.se för register över ackrediterade aktörer.

företag. Det senare förefaller generellt inte vara särskilt vanligt, även om det verkar variera mellan teknik- och tjänsteområden. Exempel finns t.ex. inom energiteknik.

Intervjuer med SP visar också exempel på att teknikkonsultföretag ibland köper experttjänster av SP för att kunna leverera i egna uppdrag. SP tar i dessa fall ansvar för att leverera en viss tjänst i ett större uppdrag alternativt tillför expertstöd av olika slag.

Vi har också i intervjuer med SP funnit exempel på att SP och teknikkonsultföretag samarbetat och lämnat gemensamma anbud i framförallt internationella upphandlingar. Dock verkar detta inte vara särskilt vanligt förekommande.

Ett annat område där institut och teknikkonsultföretag kan antingen komplettera eller konkurrera med varandra är inom personalområdet. Instituterna utgör en inte oviktig länk mellan universiteten och näringslivet för forskarutbildad, och annan, personal. Instituterna fångar upp många nyblivna doktorer, men även ingenjörer utan doktorskompentens. Dessa kan sedan gå vidare i karriären till industrin eller konsultföretag. Till viss del finns även exempel på strömmar i den andra riktningen, men det är inte lika vanligt. SP har inte som strategi att vara marknadsledande vad gäller lönenivå.

2.4 Sammanfattning

FoI-verksamheten inom SP utgör omkring 70–80 procent av den totala verksamheten. FoI-verksamheten består av dels *öppen FoI* och dels *annan FoI*. Öppen FoI karakteriseras av att uppnådda resultat är öppet publicerbara och allmänt tillgängliga. Dessa uppdrag har också ofta någon form av offentlig finansiering. Annan FoI inkluderar uppdragsforskning och andra avancerade tester och tjänster där resultatet ägs exklusivt av finansören. Ofta är dessa FoI-uppdrag kopplade till avancerade laboratorier och test- och demoanläggningar, vars investeringskostnader är svårmotiverade utifrån marknadsmässiga villkor.

Resterande 20–30 procent av intäkterna inom koncernen kommer från tjänster som inte betraktas som FoI. I huvudsak utgörs dessa av tekniska tjänster inom certifiering, provning och utvärdering, mätning och kalibrering. SP erbjuder även andra typer av konsult- och rådgivningstjänster samt utbildning kopplat till sina kompetens- och teknikområden. Dessa tjänster skär genom alla teknikområden inom koncernen.

I många fall är dessa tjänster nära eller direkta substitut till tjänster som erbjuds av privata leverantörer på den öppna marknaden. Detta är tydligast inom certifiering och för vissa tjänster inom teknisk provning och utvärdering samt kalibrering, men också andra typer av konsult- och rådgivningstjänster.

Studien har funnit exempel på att SP fungerar marknadskompletterande genom att man säljer tekniska tjänster, rådgivning eller utbildning till teknikkonsultföretag. Vi har även funnit ett fåtal exempel på samarbete i konkreta FoI-uppdrag eller gemensamma anbud i internationella upphandlingar. Detta verkar dock vara relativt ovanligt och är något som kan utvecklas.

”SP är en seriös och professionell källa till kunskap och innovation. Vi är väl lite av kunder som ska omsätta forskningsrönen som kommer från t ex SP. Deras verksamhet är en jätteviktig verksamhet för oss.”

Detta förhållande bör sättas i en kontext där många teknikkonsultföretags egen FoU-verksamhet minskat under de senaste decennierna. Teknikkonsultföretagen avstår från att utföra denna typ av (tillämpad) forskning själva och anser att forskningsinstitutet ofta tillhandahåller relevant forskning. Dock kan det också vara så att teknik konsulter avstår från viss typ av forskningsverksamhet som tillhandahålls från annat håll. En av intervjupersonerna jämför situationen med Finland, och uppfattar att det finns bättre förutsättningar för forskning inom teknikkonsultföretag på grund av en annorlunda finansieringssituation, då exempelvis TEKES finansierar forskning inom privata teknikkonsultföretag.

Som nämnts ovan konkurrerar dock delar av forskningsinstitutets verksamhet direkt med privata konsultföretag. Följande uttalande gjordes av en intervjuperson verksam inom industri och energi:

”Jag har träffat konsulter inom energiområdet hos SP som berättade vad de gjorde, och min uppfattning var att det skulle kunna vara vilka konsulter som helst i Sverige. [...] det skulle kunnat vara vi själva eller våra konkurrenter. Traditionell konsulting helt enkelt.”

Dock innebär inte förekomsten av konkurrens per definition att de privata teknikkonsulterna drabbas av undanträngningseffekter. Undanträngningseffekter beror även på hur pass mättad marknaden är samt av forskningsinstitutets marknadsandel. Generellt upplever intervjupersonerna att forskningsinstitutets konsultliknande tjänster visserligen innebär konkurrens, men man har svårt att bedöma om det egna företaget därmed förlorat marknadsandelar. Specifika undantag inom vissa branscher där forskningsinstitutet har stor del av marknaden finns dock, vilket diskuteras mer i avsnittet nedan.

Vad gäller konkurrens om kompetens och personal nämner man generellt att det finns ett visst utbyte av personal, men att man inte ser SP eller något annat forskningsinstitut som någon större konkurrent på det området. Men upplever att viss övergång av personal sker från forskningsinstitut och teknik konsulter, men ingen intervjuperson ser det som att forskningsinstitutets efterfrågan på arbetskraft innebär större problem att rekrytera kompetent och relevant personal. Visserligen använder sig teknikkonsultföretag och forskningsinstitut ofta av liknande rekryteringsunderlag, men ingen av intervjupersonerna upplever att forskningsinstitutets rekryteringar innebär mer konkurrens om kompetens än andra teknikkonsultföretags rekryteringar. I viss utsträckning har man sett att personer med akademiskt sinne oftast söker sig till forskningsinstitutet, medan personer med andra drivkrafter och intressen söker sig till konsultföretag.

Avslutningsvis kan även nämnas att flertalet intervjupersoner, med ansvarsområden som gränsar till eller överlappar SP:s verksamhet, beskrivit att man inte har någon konkret bild av SP eller något annat forskningsinstitut. Man har därför svårt att bedöma i vilken utsträckning institutets verksamhet utgör direkt konkurrens gentemot den egna verksamheten. Dock finns exempel på sådan direkt konkurrens.

3.2 Exempel på förekomst av konkurrens från institut

Generellt ser intervjupersonerna i teknikkonsultföretagen inte SP eller något av de andra forskningsinstitutet som stora konkurrenter till den egna verksamheten, men det finns undantag. Vissa specifika områden har pekats ut som problematiska, där främst SP har en

stark ställning. Områden som ses som problematiska innefattar tjänster där institut utför tjänster som i stor utsträckning liknar konsulttjänster, och lika gärna kan utföras på den privata marknaden.

Ett återkommande exempel på detta bland intervjupersonerna är SP:s certifieringsverksamhet, och då specifikt CE-certifiering. Man anser att erbjudanden på denna marknad kan betraktas som enhetlig och erbjudanden från respektive aktör är nära substitut. Tjänsten är i princip densamma oavsett om en kund vänder sig till SP eller ett privat teknikkonsultföretag. Vissa intervjupersoner har ifrågasatt att SP är verksamma inom detta område, då tjänsterna lika gärna kan utföras i privat regi. En av intervjupersonerna nämner även att SP i det närmaste betraktas som en myndighet med monopol på CE-märkning.

Ett annat område där SP pekas ut som konkurrerande aktör är kalibrering av olika slag. Ett konkret exempel som refererats är kröning av bränslecisterner. Här upplevs att SP i vissa nischade områden i princip har monopolställning. Dessa tjänster utförs på konsultbasis, och skulle lika gärna kunna utföras av privata utförare. Ytterligare ett konkret exempel där SP anses vara en konkurrent är konsulttjänster rörande riskbedömning av verksamheter i lokaler samt utrustning.

Det kan även nämnas att en intervjuperson, verksam på ett företag inom certifiering och teknisk provning, valde att inte ställa upp på en intervju. Personen ansåg att det inte var lämpligt att lämna ut specifika detaljer kring synen på SP:s verksamhet. Anledningen till detta angavs vara att SP är en mycket nära konkurrent till intervjupersonens organisation, och att en intervju kring SP:s verksamhet skulle vara alltför känslig.

3.3 Exempel på förekomst av komplementaritet

Komplementaritet mellan forskningsinstitutet och de privata teknikkonsultföretagen finns på olika sätt. Dels i form av ren samverkan i olika projekt, men även på så sätt att man tillhandhåller olika sorters tjänster som kompletterar varandra. Följande uttalande gör en intervjuperson som ansvarar för ett relativt nischat verksamhetsområde på ett teknikkonsultföretag, och som anser att SP erbjuder komplement till den egna verksamheten:

”Vi samarbetar med SP på lite olika sätt. I våra uppdrag kan vi ibland samarbeta med SP, där de har en kompetensstödande roll. Det kan vara så att de har någon särskild kompetens som kan komplettera den kompetens vi har. Vi kan även samarbeta om det är så att vi vill utveckla något nytt, där de tar den mer forskningsinriktade biten. Vi bedriver ingen forskningsverksamhet, det kan de stå för.”

Andra former av komplementaritet förekommer också. Till exempel nämns samverkan i mindre skala i samband med utbildningar som hålls i SP:s regi, där representanter från teknikkonsultföretag deltar och kan utbyta erfarenheter.

Exempel på mera konkreta samverkansformer finns dock. Ett sådant exempel är ett teknikkonsultföretag med verksamhet inom IT-lösningar, som har konkreta samarbeten med två olika aktörer inom Rise (dock inte SP). Samarbetet ses som en vinn-vinn-situation som gagnar den egna verksamheten men även slutkunderna. Inom den egna verksamheten sker ingen forskning, utan man arbetar med att utveckla tillämpningar direkt i kundens verksamhet. Samarbetet utgör en möjlighet att minska avståndet mellan forskningen inom forskningsinstitutet och den egna affärsverksamheten.

I viss utsträckning grundas samarbeten även i informella kontakter, då personer som arbetar inom båda sfärerna ibland rör sig inom samma nätverk. Detta innebär att kontakter och

samverkan kan bli personrelaterade. En intervjuperson nämner specifikt att den samverkan som sker bygger på personliga kontakter gentemot forskningsinstitutet.

3.4 Sammanfattning

Den samlade bilden av intervjuerna med teknikonsultföretag, är att SP:s (eller andra forskningsinstituts) verksamhet generellt inte har större inverkan på konkurrenssituationen på marknaden. Intervjupersonerna anser ofta att instituten snarare erbjuder tjänster som kompletterar den egna verksamheten. Uppfattningen är att SP i stor utsträckning erbjuder tjänster och kompetenser som inte erbjuds av den egna verksamheten, och som därför inte konkurrerar direkt med de egna organisationernas erbjudanden.

Inom vissa specifika branscher och tjänsteområden anses dock SP vara direkta konkurrenter. Detta gäller på marknader där tjänster utförs på ren konsultbasis, och vi har i våra intervjuer funnit konkreta exempel inom främst certifiering, teknisk provning och kalibrering, men också andra typer av konsulttjänster.

Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.

Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser och därigenom medverkar vi till:

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppdraget preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser

Om Working paper/PM-serien: Exempel på publikationer i serien är metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter.

Övriga serier:

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

Svar Direkt – uppdrag som ska redovisas med kort varsel.