

VGR Analys 2019:4
Koncernkontoret
2019-02-10

Bilagor till utvärdering av Industriell Dynamik



Innehåll

Bilaga 1. Detaljerad beskrivning av metod och datainsamling.....	4
Desk research: fastställande av programlogik och beskrivning av genomförandet av Industriell Dynamik	4
Semistrukturerade intervjuer med individer som arbetar med Industriell Dynamik som samordnare	4
Kompletterande semistrukturerade intervjuer med ledande företrädande för organisationerna med koppling till Industriell Dynamik	4
Genomförande av E-enkät riktad till de företag som fått rådgivning	5
Inledning	5
Bortfall	5
Svarsresultat	6
Fördjupade semistrukturerade intervjuer med ett urval företag.....	13
Semistrukturerade intervjuer med tjänstemän.....	13
Effektanalys	13
Datamaterial och konstruktion av kontrollgrupper	13
Metod för att skatta effekter – betingad Difference in Difference.....	14
Metod för matchning.....	15
Benchmarking för att bedöma Industriell Dynamik	17
Industriell Dynamik och strategy alignment med bl.a. VG 2020	17
Bilaga 2. Resultatredovisning	18
Bilaga 3. Intervjuförteckning	26

Figurförteckning

Figur 46 Lyssnade och hade förmåga att förstå mina/mitt företags verkliga behov, utmaningar och möjligheter.	6
Figur 47 Gav kompetenta råd.....	7
Figur 48 Informerade på ett bra sätt om andra aktörer som kunde bidra till att lösa mitt problem/hitta utvecklingsvägar etc.	7
Figur 49 Stöttade oss konkret med att skriva ansökningar, kontakta forskningsinstitut etc. .	8
Figur 50 Följde upp och fortsatte vara engagerad i företagets utveckling.....	8

Figur 51 Bidragit till att vi fått kontakt med/stöd av lärosäte/forskningsinstitut som hjälpt oss utveckla vår produkt, förbättra vår produktionsprocess etc.	9
Figur 52 Bidragit till att vi fått kontakt med/stöd av andra aktörer som stärkt förutsättningarna för utveckling, konkurrenskraft, export etc. (konsulter, finansiärer, andra företagsfrämjare m.fl.).	9
Figur 53 Bidragit till att vi själva funderat på/börjat utveckla nya produkter eller tjänster eller att vi funderat på/börjat utveckla befintliga produkter eller tjänster.....	10
Figur 54 Givit oss bättre förutsättningar att själva börja exportera/förstärka vår befintliga export.	10
Figur 55 Bidragit till att vi själva förbättrat vår organisation och vårt strategiarbete (bättre ledning, styrelsearbete, affärsutveckling, omvärldsanalys, planering etc.).	11
Figur 56 Bidragit till att vi funderat på/planerar för att genomföra kompetensutvecklingsinsatser.....	11
Figur 57 Hur väl uppfyllde rådgivningen företagets förväntningar.	12
Figur 58 Hur väl uppfyllde rådgivningen företagets förväntningar?	12
Figur 59 Illustration av DiD-metoden.....	14
Figur 60 Sammanfattande tabell effektanalys.....	16
Figur 61 Kontaktverksamhet fördelad på aktörerna under åren 2014–2018.	18
Figur 62 Genomsnitt för kontaktverksamheten.	19
Figur 63 Sambesök fördelade på aktörerna under åren 2014–2018.....	19
Figur 64 Genomsnitt för sambesök.	20
Figur 65 Vidareförmedling till annan ID-aktör fördelade på aktörer under åren 2014–2018.	20
Figur 66 Genomsnitt vidareförmedling av kontakter inom ID	21
Figur 67 Vidareförmedling till kontakter utanför ID fördelade på aktörer under åren 2014–2018.....	21
Figur 68 Genomsnitt vidareförmedling av kontakter utanför ID	22
Figur 69 Fördelning över aktörer som stöttat F&U projektansökan inlämnad under åren 2014–2018.....	22
Figur 70 Genomsnitt inlämnande FoU-projektansökningar	23
Figur 71 Fördelning över aktörer som bidragit till uppstartade FoU-projekt under åren 2014–2018.....	23
Figur 72 Genomsnitt uppstartade FoU-projekt	24
Figur 73 Budgetredovisning fördelat över aktörer och år.....	24
Figur 74 Intervjupersoner.....	26

Bilaga 1. Detaljerad beskrivning av metod och datainsamling

Desk research: fastställande av programlogik och beskrivning av genomförandet av Industriell Dynamik

Kontigo har inlett uppdraget med att studera de formella dokument som satsningen tagit sin utgångspunkt i med syftet att upprätta en bild av hur satsningen har avsett åstadkomma förändring och hur genomförandet av satsningen har organiserats. Här har verksamhetsplaner, beslutshandlingar och återsrapporteringar exempel på underlag som har granskats. Desk research-momentet har också avsett att kartlägga det material som finns på plats, detta för att kunna utforma efterföljande materialinsamlingsmoment på ett sådant sätt så att vi kompletterar den information som redan finns på plats. I den utsträckning som det har varit möjligt utifrån underlagen så har Kontigo i detta moment även genomfört en kvantitativ uppföljning av utfallsindikatorerna där vi nyttjat såväl läges- och slutrapporter från ID samt data från Indigo.

I dokumentanalysen blir det också synligt att de resultat som rapporteras in i Indigo inte överensstämmer med de resultat som rapporterats till regionen. Ett återkommande problem i dokumentanalysen har varit att matcha innehållet i ansökningar, lägesrapporter och slutrapporter med det innehåll som återfunnits via Indigo. Detta blir problematiskt allra helst i utvärderingssynpunkt då mål och resultat inte jämförelsebara utifrån vad som hade varit önskvärt. Det finns därför en hög förbättringspotential i att effektivisera Indigo för att undgå upprepade och missvisande resultatredovisningar för framtida bruk.

Semistrukturerade intervjuer med individer som arbetar med Industriell Dynamik som samordnare

Kontigo har genomfört intervjuer med de personer som arbetar som samordnare. Frågebatteriet för intervjuerna i detta moment har tagit utgångspunkt i ett mer operativt fokus på resultat och effekter för enskilda aktörer, detta i jämförelse med de frågor vi har valt att ställa i intervjuerna med politiker och tjänstemän. Individer som arbetar som samordnare inom samtliga 17 medlemsorganisationer har intervjuats. RISE Sveriges Forskningsinstitut

Kompletterande semistrukturerade intervjuer med ledande företrädande för organisationerna med koppling till Industriell Dynamik

Kontigo har även genomfört intervjuer med de personer som är företrädare för organisationerna som är medlemmar i Industriell Dynamik (VD, Projektledare etc., detta för att få ett kompletterande perspektiv). Syftet har dels varit att be dem förklara och

fördjupa en del av de uppfattningar och kommentarer kring verksamheten som framkommit i föregående utvärderingsmoment och dels att bredda vår förståelse för satsningens strategiska genomförande. Därmed har intervjuerna både varit strukturerade, där vi utifrån insamlat material ställt väl avgränsade frågor, och utforskande, där vår ambition har varit att få en mer praktisk förståelse för hur verksamheten fungerar. I vissa fall är det samma individ såsom i punkt 2.3 (exempelvis IUC Stål & Verkstad där VD Mattias Säfström också är samordnare), i andra fall är det separata personer (exempelvis IUC Halland där den verksamhetsansvarige, Sten Liljedahl, inte är samordnare för Industriell Dynamik).

Genomförande av E-enkät riktad till de företag som fått rådgivning

Inledning

För att fånga upp dessa företags syn på Industriell Dynamik har Kontigo genomfört en totalomfattande enkät till samtliga företag som fått rådgivning. Enkäten har sammanställts i en enkätilaga i rapporten där vi redogör för hur svaren fördelar sig på olika bakgrundsvariabler såsom aktörstyp och tid aktören varit med i satsningen. I just denna utvärdering, som ju avser ett projekt, så har åtgärdsmatrisen snarare varit en lärandematrix som kan användas för att prioritera i kommande projekt och i implementeringen av projektresultaten i permanenta verksamheter. Övergripande kundnöjdhet (NKI) mäts genom tre standardiserade och på förhand givna frågor (indikatorer). Dessa är:

- Hur nöjda företaget är med ID i sin helhet (fördjupningsinsatsen), det vill säga de med den rådgivning som erbjudits (kompetens, förmåga att förstå företagets förutsättningar etc.)
- Vilka eventuella resultat som fördjupningsinsatsen kan sägas ha genererat

Frågeformuläret till enkätundersökningen har fastställts i dialog med uppdragsgivaren. Kontigo administrerat utskicket av enkäten via e-postadresser som uppdragsgivaren tillhandahållit. Kontaktuppgifterna har levererats i bearbetningsbart skick via i en Excelfil. Kontigo har använt det webbaserade enkätverktyget Alstra Survey Generator.

Bortfall

Enkätundersökningen genomfördes under perioden 15 november – 15 december. Enkäten gick ut till de bolag där en fördjupningsinsats genomförts under perioden 2013–2018. Enkäten genomfördes som en E-enkät. Svarspopulationen togs fram via Indigo. Initialt identifierades 708 bolag. Av dessa föll sedan 14 bolag bort (på grund av felaktiga adresser etc.). Svarsfrekvensen för hela populationen slutade på 25 procent, eller 166 bolag. Viktigt här att notera är att det skiljer sig åt mellan när bolagen som fick rådgivning runt 2013/2014 (där svarsfrekvensen ligger runt 20 procent) och 2017/2018 (där svarsfrekvensen ligger på runt ca 30 procent).

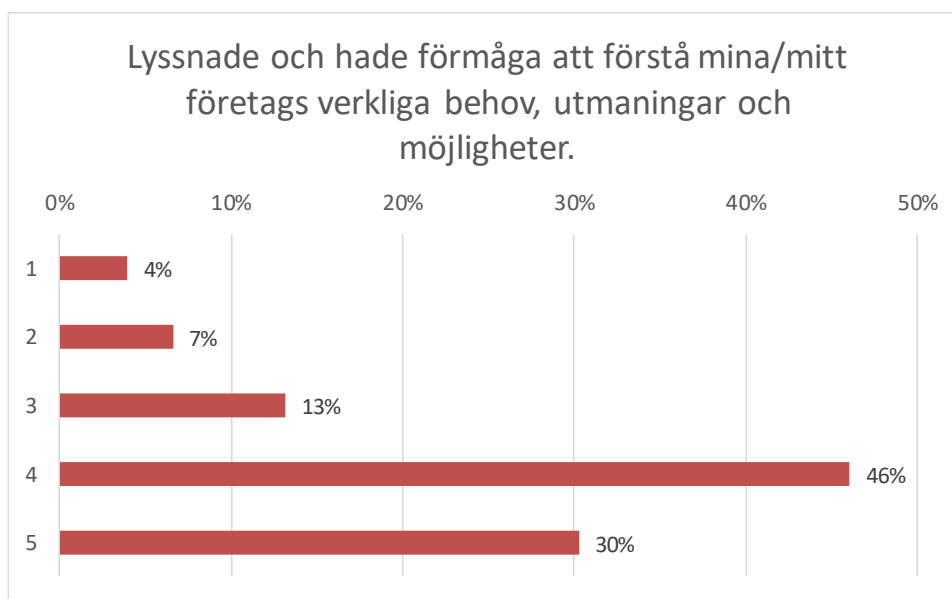
Skälen till bortfallet är flera. Ett viktigt skäl är naturligtvis tid och att företagen prioriterar andra uppgifter. Ett annat kan vara att man helt enkelt inte ”minns” insatsen och därför inte brytt sig om att svara.

Huruvida 30 procent är en bra eller en dålig svarsfrekvens kan naturligtvis diskuteras. En generell trend är överlag att det är svårare och svårare att få svar i enkätundersökningar. Samtidigt kan det kanske vara av intresse att jämföra denna undersöknings svarsfrekvens med några andra undersökningar. I den utvärdering Kontigo genomförde 2016 på uppdrag av VGR av det Maritima klustret uppgick svarsfrekvensen till 35 procent. I den utvärdering Kontigo genomförde på uppdrag av VGR 2018 av Utvärdering Offshore Väst uppgick svarsfrekvensen till 25 procent. Kontigos enkät i vår effektanalys av Vinnväxtprogrammet 2003–2015 hade en svarsfrekvens på 18 procent. Detta uppdrag genomfördes 2015/2016. Som en benchmark kan också nämnas att den undersökning riktad till SMF som Tillväxtverket genomför vartannat vart tredje år – Företagens Villkor och Verklighet – har en svarsfrekvens på 31 procent. Denna undersökning genomförs tillsammans med SCB, vilket brukar borga för en hög svarsfrekvens.

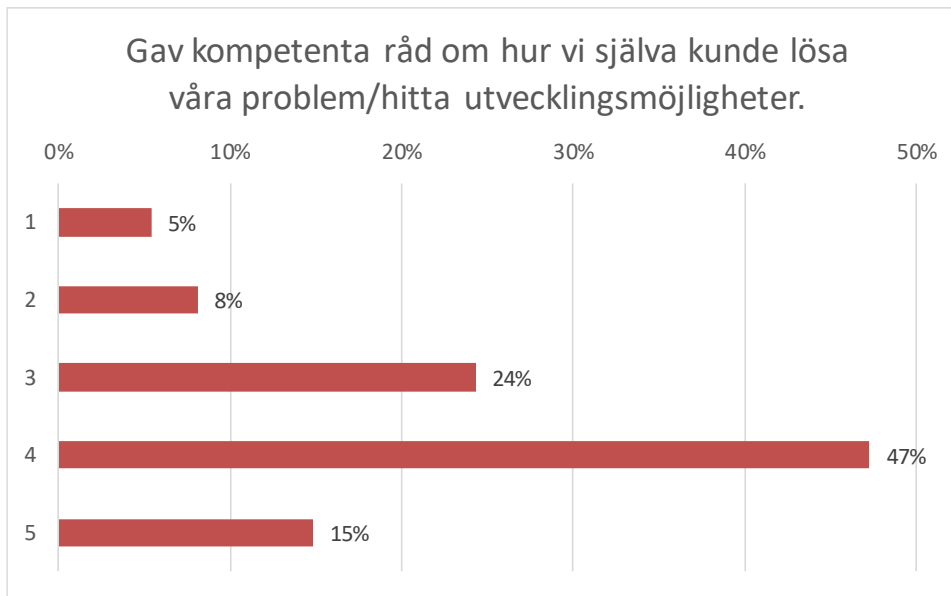
Svarsresultat

I de följande enkätfrågorna betyder 1 att de svarande inte instämmer alls och 5 att de instämmer helt. Resultatet är positivt. De svarande bedömer i hög grad att ID i fördjupningsinsatsen levererat vad gäller kvaliteten på insatsen. De svarande bedömer även att fördjupningsinsatsen givit positiva resultat.

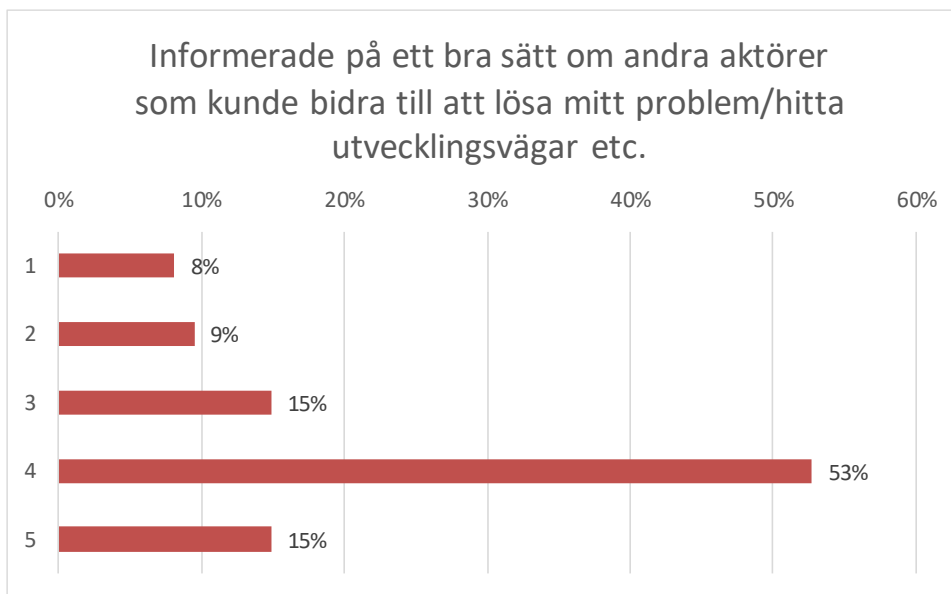
Figur 1 Lyssnade och hade förmåga att förstå mina/mitt företags verkliga behov, utmaningar och möjligheter.



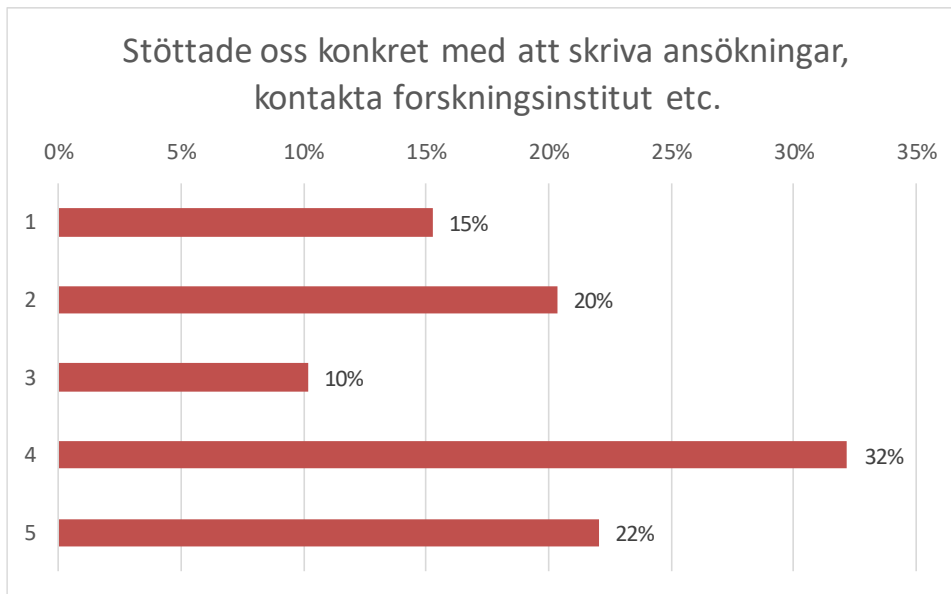
Figur 2 Gav kompetenta råd.



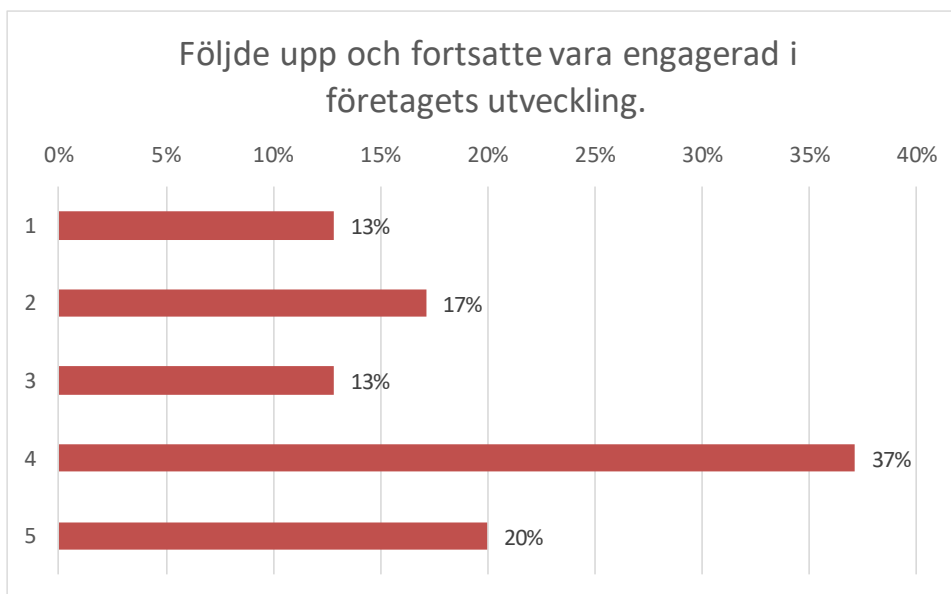
Figur 3 Informerade på ett bra sätt om andra aktörer som kunde bidra till att lösa mitt problem/hitta utvecklingsvägar etc.



Figur 4 Stöttade oss konkret med att skriva ansökningar, kontakta forskningsinstitut etc.



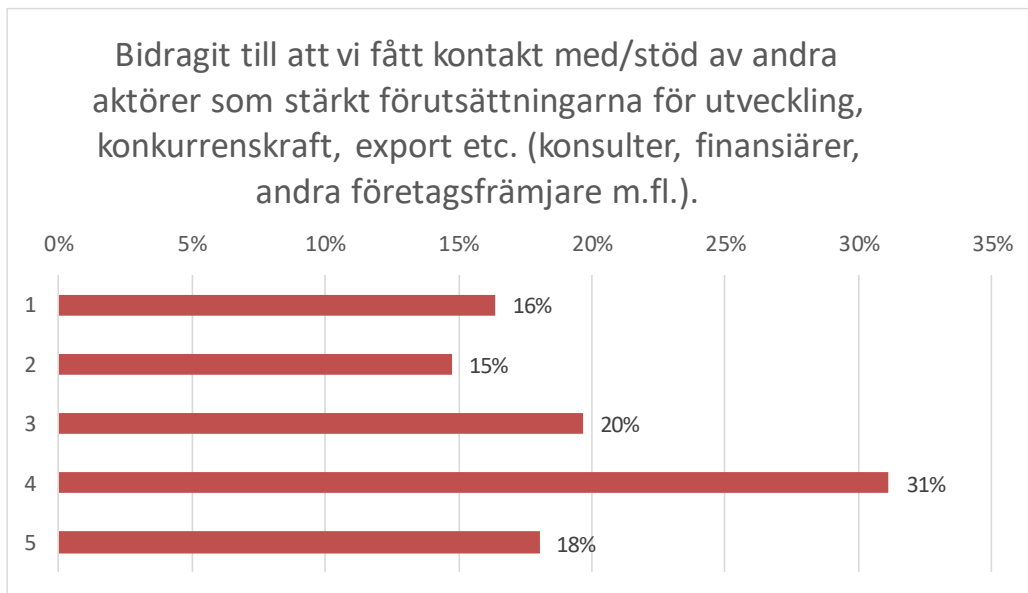
Figur 5 Följde upp och fortsatte vara engagerad i företagets utveckling.



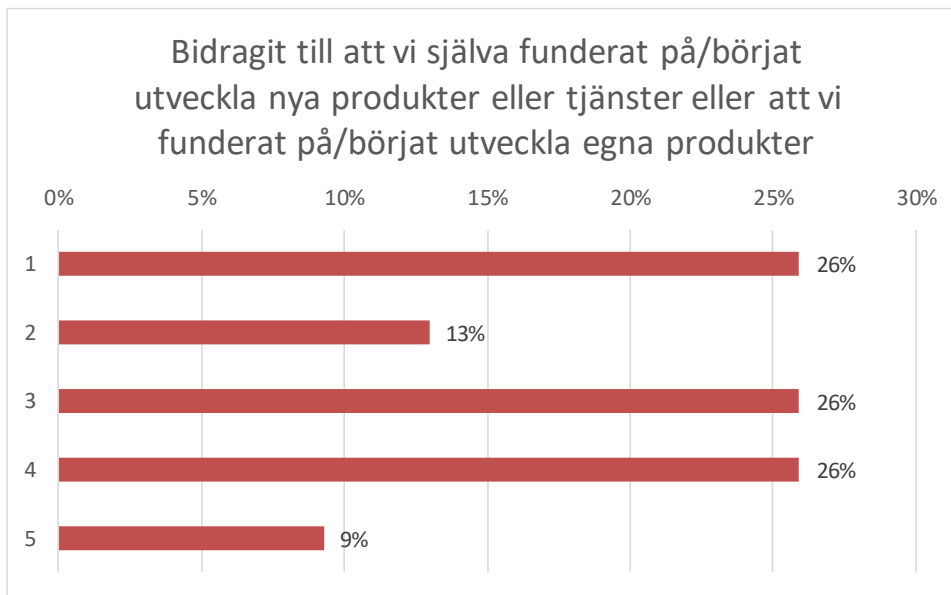
Figur 6 Bidragit till att vi fått kontakt med/stöd av lärosäte/forskningsinstitut som hjälpt oss utveckla vår produkt, förbättra vår produktionsprocess etc.



Figur 7 Bidragit till att vi fått kontakt med/stöd av andra aktörer som stärkt förutsättningarna för utveckling, konkurrenskraft, export etc. (konsulter, finansiärer, andra företagsfrämjare m.fl.).



Figur 8 Bidragit till att vi själva funderat på/börjat utveckla nya produkter eller tjänster eller att vi funderat på/börjat utveckla befintliga produkter eller tjänster.



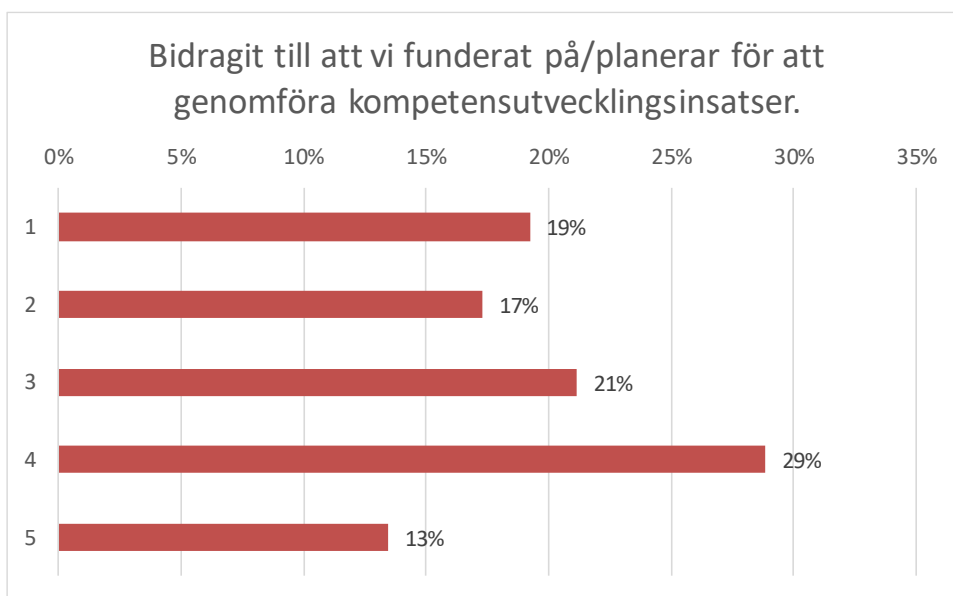
Figur 9 Givit oss bättre förutsättningar att själva börja exportera/förstärka vår befintliga export.



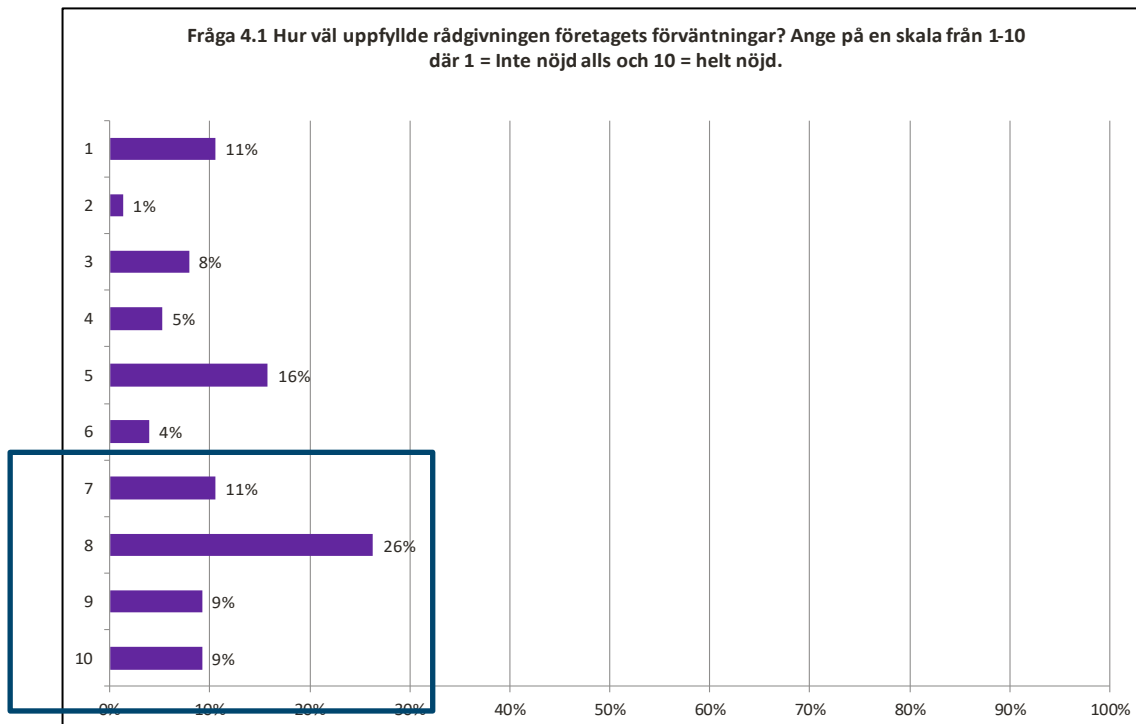
Figur 10 Bidragit till att vi själva förbättrat vår organisation och vårt strategiarbete (bättre ledning, styrelsearbete, affärsutveckling, omvärldsanalys, planering etc.).



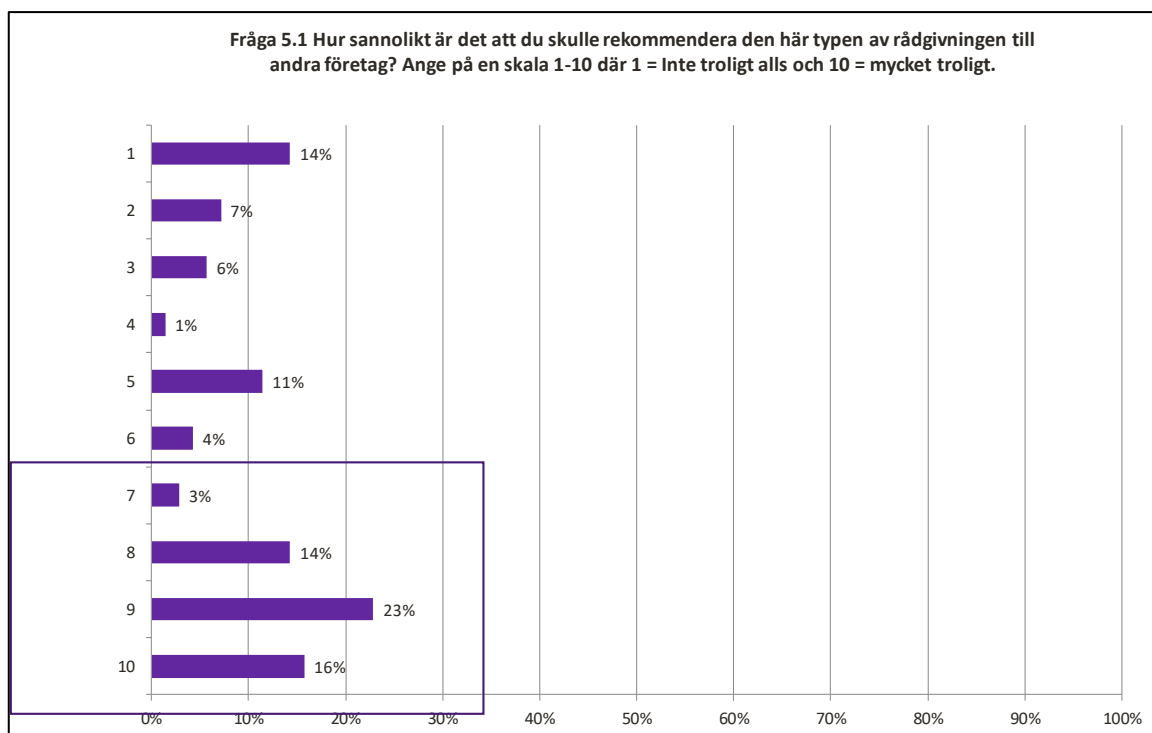
Figur 11 Bidragit till att vi funderat på/planerar för att genomföra kompetensutvecklingsinsatser.



Figur 12 Hur väl uppfyllde rådgivningen företagets förväntningar.



Figur 13 Hur väl uppfyllde rådgivningen företagets förväntningar?



Fördjupade semistrukturerade intervjuer med ett urval företag

Utifrån enkätsvaren har Kontigo även genomfört fördjupande intervjuer med ett urval företag. Urvalet har skett i dialog med medlemmarna i Industriell Dynamik. Syftet med intervjuerna har varit att fördjupa enkätsvaren och få en förståelse för hur olika delar av satsningen påverkat medlemmarna. Vi har även fördjupat resonemangen kring utvecklingsområden samt kring hur satsningen kan lyftas ytterligare.

Semistrukturerade intervjuer med tjänstemän

Kontigo har genomfört intervjuer med ett urval av de politiker och tjänstemän på Västra Götalandsregionen (samt övriga län) som deltagit i framtagande respektive genomförande av satsningen. Syftet med intervjuerna har varit att fördjupa bilden av satsningens bakgrund samt ge en övergripande bild av Industriell Dynamik, dess resultat och effekter samt de utvecklingsområden/-möjligheter som finns. Kontigo har gjort bedömningen att i princip alla de frågor som listas i förfrågningsunderlaget har varit relevanta i detta moment, men särskilt fokus har ägnats åt de frågor som rör synergier/effekter, generella perspektiv och koppling till övergripande styrdokument. Detta då vi sett att dessa frågeställningar, som behandlar frågor kring projektets funktion och resultat i en kontext och ett system, är frågor som ligger på regionens tjänstemäns och politikers bord i större utsträckning än de som arbetar direkt i verksamheten i Industriell Dynamik (även om sådana frågor också kommer att ställas, i synnerhet till VD eller motsvarande för de 17 medlemmarna).

Effektanalys

VGR efterfrågade i förfrågningsunderlaget en effektanalys. Vi har försökt att göra detta. Inledningsvis är det viktigt att kort klargöra hur vi ser på begreppet effekt i det här sammanhanget. Utifrån hur vi tolkar uppdraget, föreslår vi att vi i effektanalysen jämför vi företagsekonomiska nyckeltal (t.ex. antal anställda, omsättning, förädlingsvärde) för företag som fått rådgivning genom Industriell Dynamik, med motsvarande nyckeltal för en kontrollgrupp. Viktigt här är att företagen i kontrollgruppen ska likna ”rådgivningsföretagen” i relevanta avseenden innan stödåtgärden. Den eventuella skillnaden i företagsekonomiska nyckeltal efter stödåtgärden mellan den ”behandlade” gruppen (de som fått rådgivning – nedan kallad treatmentgruppen enligt statistiskt språkbruk) och kontrollgruppen (de som inte fått rådgivning), är effekten av stödet.

Datamaterial och konstruktion av kontrollgrupper

I effektanalysen har vårt syfte att med statistiska metoder undersöka om de företag som fått rådgivning utvecklats bättre än andra jämförbara företag. Data till effektanalysen har erhållits från näringslivsdaten Bisnode, som innehåller ekonomiska data och andra grunduppgifter om företagen för samtliga aktiva aktiebolag i Sverige. Från Bisnode har vi erhållit information om företagen för fem bokslutsår tillbaka i tiden. Innan matchning har datamaterialet rensats från de observationer som saknade värden för bokslutsåret t-1. Vanliga orsaker till bortfall är att företag försatts i konkurs eller likvidation alternativt att företag saknar bokslutsdata.

Metod för att skatta effekter – betingad Difference in Difference

För att kunna analysera effekter av företagsstöd har en metod som kallas difference in difference (DiD) använts. Denna utvecklades på 1980-talet och den första studien som använde metoden var Ashenfelter & Card (1985). Grundidén med metoden är att genom regressionsbaserade metoder hantera den eventuella selektionsproblematik som kan förekomma i olika situationer. Selektionsproblematiken uppstår här därför att stöden inte fördelas slumpmässigt till företag.

För att mäta effekter av företagsstöden med hjälp av DiD-metoden, har två processer definierats, i detta fall att erhålla konsultcheck eller att inte göra detta. Grundläggande för effektutvärderingar som bygger på icke randomisering har varit det resultat som mäts efter stöd kan bestå av tre delar:

- Resultat för företag *som fått rådgivning* = effekt + omvärldsfaktorer + selektion
- Resultat för företag *ej fått rådgivning* = omvärldsfaktorer

Detta medför att:

Effekt av rådgivning = (resultat företag med fördjupad rådgivningsinsats – resultat företag ej rådgivning) = effekt + omvärldsfaktorer + selektion – omvärldsfaktorer = effekt + selektion. Målet med alla metoder som används för att mäta effekter är att hantera den senare delen, dvs. eliminera den del av resultatskillnaden som hänförs till selektion.

Figur 14 Illustration av DiD-metoden.

	Före stöd	Efter stöd
Företag som fått fördjupningsinsats	A	B
Företag som ej fått fördjupningsinsats	C	D

Skillnaden mellan företagen definieras enligt följande; skillnaden före rådgivning = A-C och skillnaden efter rådgivning = B-D. Då allokeringen av rådgivning inte egentligen är någon slumpmässig process, är risken stor att en del av skillnaden mellan företagen i de båda grupperna kommer att bero på selektion. I fallet med företagsstöd kan selektionen dels bestå i vad vi kallar för *administrativ selektion* och dels *självselektion*. Den administrativa selektionen uppstår då företag med vissa egenskaper väljs ut av aktörerna i Industriellt Dynamik baserat på en ”ansökan” om att få del av en rådgivningsinsats. Självselektionen handlar om att det är troligt att företag med vissa egenskaper är de som söker rådgivning (t.ex. tidigare erfarenhet av systemet). Risken är därför stor att den skillnad som kan identifieras i jämförelser mellan ”rådgivningsföretag” och andra företag beror på denna selektion, snarare än själva rådgivningen i sig. För att eliminera den

selektion som kan uppkomma definieras effekten i termer av skillnaden mellan två differenser.

Effekten definieras därför som $(B-D) - (A-C)$, det vill säga skillnaden efter stöd minus skillnaden före stöd. Detta är detsamma som $(B-A)$, det vill säga resultat för företag som erhållit rådgivning + $(C-D)$ resultat för kontrollgruppen. Vi kan därför specificera den empiriska modellen enligt följande:

$$y = \alpha + \beta_{KC} KC + \beta_{Efter} Efter + \beta_{DiD} (KC \times EFTER)$$

där y är utfallet som ska studeras. KC är en variabel som antar värdet 1 om företaget fått ta del av rådgivning och 0 för företag i jämförelsegruppen. Variabeln $Efter$ antar värdet 1 om data avser efter rådgivningsinsatsen och 0 för perioden före. Koefficienten β_{KC} är den sammantagna skillnaden mellan företag som fått rådgivning och de som inte fått det. Observera dock att både före- och efter perioden är inkluderade i denna jämförelse. Hade bara denna koefficient inkluderats så hade både skillnader i selektion och omvärldsfaktorer fångats av denna koefficient. Eftersom vi i analysen gör en matchning av företag till kontrollgruppen (se nedan) perioden före stöd, förväntas denna koefficient vara insignifikant. Med variabeln RÅDGIVNING kontrollerar vi alltså för återstående variation mellan ”rådgivningsföretag” och kontrollgrupp efter matchning.

Koefficienten β_{Efter} säger vad som hänt över tiden. Exempelvis hade koefficienten troligen varit negativ om vi gått in i en lågkonjunktur och positiv om vi gått in i en högkonjunktur. Målet med DID är att eliminera både initiala skillnader mellan företag som fått rådgivning och de som tillhör jämförelsegruppen och det som hänt mellan perioder. Efter att ha kontrollerat för både skillnader initialt och vad som hänt mellan före och efter perioden återstår koefficienten β_{DiD} vilket är ett estimat av effekten av i detta fall att ett företag fått rådgivning.

Metod för matchning

Den metod som används här benämns betingad DiD, eller conditional DiD. I ett första steg matchas företag som tagit del av en rådgivningsinsats mot företag som inte tagit del av detta. Syftet med matchningen är att eliminera så mycket som möjligt av skillnaderna mellan grupperna (A-C). Matchningen genomförs året före stöd. Den metod som används för matchning benämns Coarsened Exact Matching (CEM) och är en icke parametrisk, datadriven, metod som utvecklades runt år 2010 och är den matchningsmetod som framhålls i den senaste utvärderingslitteraturen.¹

Styrkan i CEM som matchningsmetod är att kontinuerliga variabler som kan anta många möjliga värden (såsom omsättning, produktivitet, anläggningstillgångar etc.) delas in i klasser (strata) och matchningen görs baserat på dessa. Metoden är vald för att finna jämförbara företag med liknande egenskaper som de företagen som fått stöd. Målet med matchningen är att det ska återstå så små statistiska skillnader som möjligt mellan stödföretag och kontrollgrupp året före stöd. Ett ytterligare syfte med detta är att minska

¹ Se till exempel Iacus, King & Porro (2011) Causal Inference without Balance Checking: Coarsened Exact Matching eller Tillväxtanalys (2012) Företagsrådgivning i form av Konsultcheckar: En effektutvärdering av konsultcheckar inom ramen för regionalt bidrag för företagsutveckling. Working paper/PM 2012:02

resultatens modellberoende och statistiska bias². Matchning av kontrollgrupp görs för vart och ett av de stöd som ingår i denna undersökning. Däremot är det som vi tidigare påtalat enbart för konsultcheckarna vi sedan gör en regressionsanalys baserat på DiD.

Matchningen har baserats på egenskaper som är gemensamma för ”rådgivningsföretagen”. Samtliga företag som uppfyller dessa kriterier ingår i urvalspopulationen för matchningen. De variabler som därefter används för matchning är sådana som kan antas påverka både sannolikheten att ett företag ska ansöka om företagsstöd, men också faktorer som kan påverka utfallet. Man ska vara medveten om att en matchningsnoggrannhet (intern validitet) ofta måste ställas mot hur många företag analysen bygger på (extern validitet). Detta innebär att vi vill hitta en balans mellan å ena sidan exakthet i matchningen och å andra sidan möjligheten att hitta matchande företag (så kallade tvillingar till rådgivningsföretagen).

I tabellen kan man utläsa resultatet av den betingade DiD-regressionen för de företag som har fått stöd, här kallat interventionsgruppen, och CEM-kontrollgruppen. Koefficienten till Interventionsgrupp visar om det fanns signifikanta skillnader mellan interventionsgruppen och kontrollgruppen före insatsen och koefficienten till Post-stöd dummy är en tidsvariabel som representerar förändringen i den beroende variabeln (”Y”) i frånvaro av insatsen. Genom att titta på koefficienten till Intervention*Post-stöd i tabellen kan man utläsa att den grupp som fått fördjupningsrådgivning inom ramen för Industriell Dynamik har haft signifikant bättre utveckling vad gäller omsättning jämfört med kontrollgruppen. Vad gäller fördjupningsrådgivningens inverkan på antal anställda och soliditet kan man däremot se en signifikant sämre utveckling hos de företag som har erhållit stöd i jämförelse med de som inte har det. För årets resultat och vinstmarginal syns ingen signifikant effekt.

Figur 15 Sammanfattande tabell effektanalys.

	Beroende variabel				
	Total omsättning	Antal anställda	Årets resultat	Vinstmarginal	Soliditet
(Intercept)	-1226,136**	4,542***	17,028	4,094*	40,236***
	-423,447	-0,172	-76,228	-2,042	-0,634
Interventionsgrupp	3411,488*	2,891***	-504,127	-11,896	0,33
	-1733,779	-0,713	-312,062	-8,36	-2,815
Post-stöd dummy	2038,256***	-0,181	177,271	8,183**	1,385
	-532,21	-0,219	-95,813	-2,566	-0,864
Intervention* Post-stöd	109 72, 649***	-3,125**	-660,964	-16,662	-13,718***

² Ho et al, (2007) ” Matching as Nonparametric Pre-processing for Reducing Model Dependence in Parametric Causal Inference.

	Beroende variabel				
	-2448,514	-1,008	-440,868	-11,81	-3,975
<i>R-squared</i>	0,639	0,614	0,214	0,119	0,003
<i>adj. R-squared</i>	0,639	0,613	0,214	0,119	0,003
<i>N</i>	22 718	22 718	22 718	22 718	22 718

Table 1 Difference-in-differenceregressioner. Not: *, **, ***, anger signifikans på 10, 5, 1 procents signifikansnivå

Samma DiD-regressionsanalys har också utförts på en alternativ kontrollgrupp. Den alternativa kontrollgruppen består av företag som har erhållit någon typ av insats från Industriell Dynamik, men inte den fördjupade rådgivningsinsatsen. I tabellen nedan kan man se att vi inte kan se några signifikanta koefficienter till *Intervention*Post-stöd*, med andra ord kan vi inte se att den fördjupade rådgivningen haft några signifikanta effekter på de företag som fått ta del av insatsen, varken positiva eller negativa.

Benchmarking för att bedöma Industriell Dynamik

En intervju eller ett samtal med aktörer som inte är kopplade till ID har också genomförts. Syftet med dessa intervjuer/samtal har varit att få en bild av hur ID uppfattas, men också om det finns ett intresse att utveckla ID i andra regioner.

Industriell Dynamik och strategy alignment med bl.a. VG 2020

I analysen av insatslogiken har vi ställt Industriell Dynamiks mål mot mål och inriktning för det regionala tillväxtprogrammet VG2020 i enlighet med efterfrågan i förfrågningsunderlaget. Denna del av analysen syftar till att svara på frågor om huruvida Industriell Dynamik och insatserna ligger i linje med de mål, inriktning och prioriterade frågor som finns i VG2020. Även de horisontella frågorna om jämställdhet, miljö, internationalisering och integration har ingått i utvärderingen.

Bilaga 2. Resultatredovisning

I denna bilaga redovisas den mål och resultatsammanställning som Kontigo har tagit fram för dokumentanalysen. Samtliga uppgifter är inhämtade från ID:s lägesrapporter och slutrapporter samt från Indigo. I de fall där tabeller och diagram i rapporten inte överensstämmer beror detta på att material har samlats in i olika omgångar och från olika källor för att få en ungefärlig bild av resultatet.

Figur 16 Kontaktverksamhet fördelad på aktörerna under åren 2014–2018.

	2014		2015		2016		2017		2018		
Aktör	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Totalt/aktör
IVF	30	0	23	10	12	10	3	10	37	10	145
RISE JoL	55	76	88	81	94	81	72	81	95	81	804
RISE	11	28	9	38	14	38	22	38	33	38	269
IUC 7H	151	130	106	130	140	130	106	130	128	130	1281
IDC	96	120	120	120	120	120	106	120	143	120	1185
CIT	116	60	96	65	81	65	123	65	64	65	800
IUC Väst	146	92	67	92	76	92	74	92	112	92	935
Acreo	71	6	70	6	36	6	43	6	17	6	267
JSP	88	153	65	153	119	153	107	153	155	153	1299
BRG	15	40	30	52	27	52	39	52	50	52	409
IUC Halland	0	0	3	95	63	95	31	95	22	95	499
Connect	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Totalt/år	779	705	677	842	782	842	726	842	857	842	

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Organisationer som inte har arbetat med uppsökande kontaktverksamhet som bl.a. Högskolan i Skövde, Högskolan i Borås, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet,

Högskolan Väst, Sveriges Lantbruksuniversitet samt IUC Stål och Verkstad eftersom att de flesta lärosätena har en annan roll.

Figur 17 Genomsnitt för kontaktverksamheten.

Genomsnitt/aktör	438,5
Genomsnitt/mål/år	814,6
Genomsnitt/utfall/år	764,2

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Figur 18 Sambesök fördelade på aktörerna under åren 2014–2018.

	2014		2015		2016		2017		2018		
Activity	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Totalt/aktör
IVF	13	10	3	10	13	10	9	10	3	10	91
RISE JoL	0	2	1	2	0	2	1	2	0	2	12
RISE	7	5	4	13	9	13	9	13	1	10	84
IUC 7H	3	8	5	8	18	8	8	8	9	8	83
IDC	7	7	4	7	3	7	4	7	6	7	59
CIT	6	2	4	7	0	2	0	2	6	2	31
IUC Väst	1	3	3	3	4	3	1	3	3	3	27
Acreo	0	4	0	4	4	4	1	4	1	4	26
SLU	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	2
JSP	7	10	3	10	4	10	4	10	10	10	78
BRG	7	10	3	10	1	2	1	2	0	2	38
IUC Halland	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Connect	0	4	0	4	0	4	0	4	0	4	20

Totalt/år	51	65	31	78	57	65	39	65	39	62
-----------	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Organisationer som inte ingår i tabellen så som bl.a. Högskolan i Skövde, Högskolan i Borås, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Högskolan Väst, samt IUC Stål och Verkstad har inte genomfört några sambesök under 2014–2018 eftersom att de flesta lärosätena har en annan roll.

Figur 19 Genomsnitt för sambesök.

Genomsnitt/aktör	30,7
Genomsnitt/mål/år	67
Genomsnitt/utfall/år	43,4

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Figur 20 Vidareförmedling till annan ID-aktör fördelade på aktörer under åren 2014–2018.

	2014		2015		2016		2017		2018		
Aktör	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Totalt/aktör
IVF	6	10	8	10	8	10	1	10	1	10	74
RISE JoL	3	2	0	1	1	1	0	1	4	1	14
RISE	3	2	3	2	4	2	2	3	4	2	27
IUC 7H	17	17	13	17	16	17	17	17	16	20	167
IDC	16	18	15	18	16	18	18	18	10	18	165
CIT	0	4	4	4	4	4	3	4	1	4	32
IUC Väst	26	30	18	30	14	30	28	30	24	30	260
Acreo	2	4	8	4	1	4	4	4	2	4	37

	2014		2015		2016		2017		2018		
JSP	8	20	3	20	24	20	16	20	18	18	167
BRG	1	5	5	5	3	5	7	5	8	5	49
IUC Halland	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Totalt/år	82	112	77	111	92	111	96	112	88	112	

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Organisationer som inte ingår i tabellen så som bl.a. Högskolan i Skövde, Högskolan i Borås, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Högskolan Väst, Sveriges Lantbruksuniversitet samt IUC Stål och Verkstad har inte vidareförmedlat några kontakter inom ID under 2014–2018 eftersom att de flesta lärosätena har en annan roll. Connect ingår heller inte med anledning av aktören har i princip kommit in i projektet under hösten 2018.

Figur 21 Genomsnitt vidareförmedling av kontakter inom ID

Genomsnitt/aktör	30,7
Genomsnitt/mål/år	67
Genomsnitt/utfall/år	43,4

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Figur 22 Vidareförmedling till kontakter utanför ID fördelade på aktörer under åren 2014–2018.

Aktör	2014	2015	2016	2017	2018	Totalt/Aktör
IVF	2	7	2	4	1	16
RISE JoL	2	0	1	0	1	4
RISE	0	1	0	0	0	1
IUC 7H	7	12	0	4	3	26
IDC	7	2	0	0	4	13

Aktör	2014	2015	2016	2017	2018	Totalt/Aktör
CIT	7	1	0	1	0	9
HB	0	0	0	0	1	1
IUC Väst	5	1	0	9	0	15
Acreo	1	0	0	0	0	1
JSP	2	1	0	2	10	15
BRG	0	1	0	1	4	6
Totalt/År	33	26	3	21	24	

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Organisationer som inte ingår i tabellen så som bl.a. Höskolan i Skövde, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Höskolan Väst, Sveriges Lantbruksuniversitet IUC Halland samt IUC Stål och Verkstad har inte vidareförmedlat några kontakter utanför ID under 2014–2018 eftersom att de flesta lärosätena har en annan roll. Connect ingår heller inte med anledning av aktören har i princip kommit in i projektet under hösten 2018.

Figur 23 Genomsnitt vidareförmedling av kontakter utanför ID

Genomsnitt/aktör	5,9
Genomsnitt/utfall/år	12

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Figur 24 Fördelning över aktörer som stöttat F&U projektansökan inlämnad under åren 2014–2018.

	2014		2015		2016		2017		2018		
Aktör	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Totalt/aktör
IVF	7	10	17	10	13	10	10	10	7	10	54
RISE JoL	12	10	16	10	20	10	5	10	3	10	56
RISE	1	3	4	3	4	3	5	3	4	3	18
IUC 7H	14	10	33	10	18	10	38	10	17	10	120

	2014		2015		2016		2017		2018		
IDC	12	2	1	2	4	2	1	2	7	20	25
CIT	28	20	24	20	25	20	28	20	6	20	111
IUC Väst	5	5	0	5	0	5	4	5	6	5	15
Acreo	8	5	6	5	2	5	0	5	0	5	16
JSP	0	2	1	2	0	2	2	3	1	2	4
BRG	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Totalt/År	87	67	103	67	86	67	93	68	58	110	

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Organisationer som inte ingår i tabellen så som bl.a. Högskolan i Skövde, Högskolan i Borås, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Högskolan Väst, Sveriges Lantbruksuniversitet IUC Halland samt IUC Stål och Verkstad har inte bidragit till inlämnande av FoU projektansökan under 2014–2018 eftersom att de flesta lärosätena har en annan roll. Connect ingår heller inte med anledning av aktören har i princip kommit in i projektet under hösten 2018.

Figur 25 Genomsnitt inlämnande FoU-projektansökningar

Genomsnitt/aktör	23,7
Genomsnitt/mål/år	75,8
Genomsnitt/utfall/år	85,4

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Figur 26 Fördelning över aktörer som bidragit till uppstartade FoU-projekt under åren 2014–2018.

	2014		2015		2016		2017		2018		
Aktör	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Utfall	Mål	Totalt/aktör
IVF	2	8	7	8	7	8	7	8	5	8	28

	2014		2015		2016		2017		2018		
RISE JoL	10	8	4	8	16	8	5	8	1	8	36
RISE	2	3	3	3	5	3	5	3	3	3	18
IUC 7H	13	10	35	10	9	10	25	10	15	10	97
IDC	13	1	5	1	4	1	7	1	8	1	37
CIT	21	13	18	13	11	13	16	13	4	13	70
IUC Väst	6	6	5	6	0	6	0	6	0	6	11
Acreo	2	2	1	2	3	2	4	2	0	2	10
JSP	0	6	1	6	1	6	2	6	2	6	6
BRG	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	2
Totalt/År	69	57	80	57	57	57	71	57	58	110	

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Organisationer som inte ingår i tabellen så som bl.a. Högskolan i Skövde, Högskolan i Borås, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Högskolan Väst, Sveriges Lantbruksuniversitet IUC Halland samt IUC Stål och Verkstad har inte bidragit att företag startat FoU-projekt som resultat av ID:s insatser under 2014–2018 eftersom att de flesta lärosätena har en annan roll. Connect ingår heller inte med anledning av aktören har i princip kommit in i projektet under hösten 2018

Figur 27 Genomsnitt uppstartade FoU-projekt

Genomsnitt/aktör	17,5
Genomsnitt/mål/år	67,6
Genomsnitt/utfall/år	67

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Figur 28 Budgetredovisning fördelat över aktörer och år.

Aktör	2014	2015	2016	2017	2018	Totalt/aktör
IVF	700 000 kr	2 205 000 kr	6 645 000 kr	26 262 000 kr	7 898 000 kr	43 710 000 kr
RISE JoL	2 880 200 kr	1 201 000 kr	4 300 000 kr	4 122 000 kr	100 000 kr	11 402 200 kr
RISE	125 000 kr	1 100 000 kr	2 835 000 kr	1 172 500 kr	700 000 kr	5 932 500 kr
HiS	8 990 500 kr	- kr	3 844 200 kr	10 610 915 kr	- kr	23 445 615 kr
IUC 7H	2 782 000 kr	13 659 000 kr	647 000 kr	5 676 000 kr	5 216 928 kr	27 980 928 kr
IDC	12 050 000 kr	2 295 000 kr	3 505 000 kr	22 444 000 kr	2 490 000 kr	42 784 000 kr
CIT	2 140 000 kr	11 967 400 kr	- kr	- kr	13 000 000 kr	27 107 400 kr
HB	550 000 kr	- kr	- kr	- kr	- kr	550 000 kr
IUC Väst	- kr	1 538 500 kr	- kr	- kr	- kr	1 538 500 kr
Acreo	- kr	490 000 kr	8 470 000 kr	350 000 kr	- kr	9 310 000 kr
JSP	- kr	- kr	- kr	180 000 kr	587 000 kr	767 000 kr
BRG	- kr	250 000 kr	180 000 kr	- kr	- kr	430 000 kr
IUC Halland	- kr	- kr	55 000 kr	- kr	- kr	55 000 kr
Totalt/år	30 217 700 kr	33 504 900 kr	30 481 200 kr	70 817 415 kr	29 991 928 kr	

Ursprungliga data inhämtade från Indigo.

Organisationer som inte ingår i tabellen – så som bl.a. Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Högskolan Väst, Sveriges Lantbruksuniversitet, IUC Stål och Verkstad och Connect – har inte bidragit att företag startat FoU-projekt som resultat av ID:s insatser under 2014–2018 eftersom att de flesta lärosätena har en annan roll. Connect ingår heller inte med anledning av aktören har i princip kommit in i projektet under hösten 2018 därför återfinns ingen redovisad FoU-projektbudget.

Bilaga 3. Intervjuförteckning

I denna bilaga återfinns en förteckning över samtliga personer som har intervjuats i undersökningen och som har utgjort underlag för rapporten. Intervjuförteckningen är sorterad under roll, organisation och namn för respektive intervjuperson.

Figur 29 Intervjupersoner.

Organisation	Namn
IDC West Sweden	Tobias Björck
IUC Halland	Urban Thuresson
IUC Sjuhärad	Jan Andersson
IUC Stål & Verkstad	Mattias Säfström
IUC Väst	Ann-Charlotte Karlsson
Johanneberg Science Park	Katarina Nordström
Acreo Swedish ICT AB	Wipenmyr Jan
Business Region Göteborg	Emilsson Linda
Chalmers Industriteknik, Stiftelsen	Rundgren Kent
Connect Sverige - Region Väst	Pervik Jimmy
Högskolan i Borås	Tengwall Jan
Högskolan i Skövde	Thorvald Peter
Högskolan Väst	Ottosson Mattias
IDC West Sweden AB	Svensson Johan
IUC i Sjuhärad AB	Muszynski Göran
RISE Research Institutes of Sweden	Kindberg Susanna
RISE Research Institutes of Sweden	Viktorsson Mattias
RISE / Swerea IVF	Gröndahl Maria
RISE / Swerea IVF	Maupoix Max
fd IUC Väst	Bengt Adamsson
fd Swerea IVF	Thomas Bräck
VGR	Hanna Blomdahl

Organisation	Namn
VGR	Agneta Mårdsjö
IUC Halland	Sten Liljedahl
IDC Skaraborg	Thomas Nilsson
IUC Väst	Margareta Waern
RISE	Anders Persson
JSP	Björn Westling
Connect Sverige	Marcus Nordanstad
IUC Syd	Jenny Bramell
Region Skåne	Jens Sörvik
Dulob	Jan Lundgren
Crest Consultants AB	Mattias Heribertsson
Forsströms High Frequency AB	Mikael Wallin
Hofpartner AB	Rickard Holmström
Nordholms Industriinstallationer AB	Sofia Hygrell
Inuheat Group	Anders Liljeroos
Antaros Medical	Lars Johansson
Industrikemiproduktion	Charlotte Stigen
Swedish Hydro Solutions	Anders Lindqvist
Luxbright	Mats Alm
Havd Group	Pernilla Alexandersson
Mevagenergy	Thomas Bräck
Huj Foods AB	Alice Knap
Åkerstedts Verkstad	Markus Åkerstedt
Skeby Gårdar	Nicklas Lundberg
TES Scandinavia AB	Patrik Tedsjö

2019-02-10

Dokumentnamn: Bilagor till utvärdering av Industriell Dynamik

Diarienummer: RUN 2019-00011

Kontaktperson: Monica Emanuelsson, Koncernkontoret, Enheten för samhällsanalys

