

VGR Analys 2020:16
Koncernkontoret
2020-04-27

Utvärdering av Connect2Capital

- en mötesplats för tillväxtföretag
och investerare



Innehåll

Sammanfattning	3
Utvärdering av Connect2Capital.....	4
Connect2Capital – en mötesplats för tillväxtföretag och investerare	5
Problematik i att riskkapitalinvesteringar centreras till Stockholm	6
En kontinuerligt utökad budget.....	6
Connect2Capitals innehåll och struktur	7
Etablerad mötesplats men utmaning att nå ut internationellt.....	8
Vaga beskrivningar av projektets påverkan på jämställdhet, miljö och integration	11
Ansvarsfördelning i projektgrupp både styrka och utmaning	12
Connect2Capitals utveckling	13
Avslutande reflektioner och rekommendationer	15
Referenser	17

Sammanfattning

Connect2Capital är en årlig konferens som möjliggör möten och kontaktskapande mellan tillväxtbolag och investerare. Konferensen arrangeras av Connect Väst i samarbete med Business Region Göteborg, Almi Företagspartner, Almi Invest och Västra Götalandsregionen. Utvärderingen av Connect2Capital syftar till att ge en samlad bild av konferensens genomförande, resultat och erfarenheter från starten 2014 fram till idag. Utvärderingen har genomförts via genomgång av inskickade projektrapporter kompletterat med intervjuer med projektägare och samarbetspartners.

Connect2Capital har under årens lopp skalats upp och vuxit från en mötesplats av mer lokal karaktär till ett event som upplevs välkänt och etablerat i innovationssystemet. Enligt flera av de involverade aktörerna är konferensen ett bra sätt att visa upp företag och idéer med koppling till Västsverige. Flera, inklusive projektägaren själv, lyfter dock problematiken med att nå ut internationellt, att det är ett mål som ännu inte är uppnått eller där det har skett en tillbakagång det senaste året.

Då inriktningen på konferensen varierat från år till år har målgruppen varit företag i olika faser av sin utveckling. Om det är internationella investeringar som ska utgöra tyngdpunkten bör företagen vara etablerade och kommit tillräckligt långt i sin utveckling för att vara redo för en större investering. Samtidigt framkommer synpunkter från såväl samarbetspartners som deltagare att det är nätverkandet som är det främsta syftet med att delta i konferensen.

Den huvudsakliga punkten för diskussionen i samtalen med projektägare och samarbetspartners handlar om i vilken form Connect2Capital ska drivas vidare. Det är inte bara framtida projektorganisation som är oklar, utan även ambitionsnivån. Det är tydligt att arbetet med att arrangera eventet behöver ske på ett annat sätt än tidigare, mer utökade resurser för att hålla ihop och driva arbetet.

- **Se över ansvarsfördelningen** och utred vad för resurser som krävs för att kunna nå de uppsatta målen.
- **Klargör ambitionsnivån med konferensen.** Se över arbetssätt, tidplan och rutiner och vad det är för styrkor och svagheter i nuvarande tillvägagångssätt.
- **Diskutera vilka målgrupper konferensen primärt ska rikta sig till** och utred om marknadsföringen kan behöva nischas mer.
- **Undersök möjligheterna till att intensifiera marknadsföringen i Stockholm** genom att nyttja Connects övriga delregionala kontor.
- **Resonera kring projektets påverkan på jämställdhet, miljö och integration.** I slutrapporterna bör det finnas en återkoppling till det som beskrivits i ansökan och beslut.
- **Gå över projektets indikatorer** och uppdatera dem utifrån vad som anses möjligt och relevant att mäta.
- **Ta fram en vision med årliga inriktningsmål för konferensen.** Att ha dokumenterade beskrivningar av vad som förväntas uppnås och hur arbetet ska ske kan underlätta i uppföljningsarbetet, vid eventuell personalomsättning och i planeringen inför kommande konferenser.

Utvärdering av Connect2Capital

Connect2Capital är en årlig konferens som möjliggör möten och kontaktskapande mellan tillväxtbolag och investerare. Konferensen arrangeras av Connect Väst i samarbete med Business Region Göteborg, Almi Företagspartner, Almi Invest och Västra Götalandsregionen.

Utvärderingen av Connect2Capital syftar till att ge en samlad bild av konferensens genomförande, resultat och erfarenheter från starten 2014 fram till idag. Erfarenheter från projektägare och samverkanspartner har samlats in och analyserats för att (1) utreda mervärde samt graden av måluppfyllelse och (2) resonera kring framtida organisering av konferensen.

Enligt Västra Götalandsregionens gemensamma modell för uppföljning och utvärdering inom regional utveckling bör projekt som fått finansiering utvärderas efter fem år om de inte ingått i annan utvärdering under motsvarande period. Connect2Capital har fått ett årligt stöd av regionutvecklingsnämnden sedan starten 2014. Med anledning av detta blev projektet aktuellt för utvärdering och formerna för konferensen angelägna för diskussion inför fortsatt medfinansiering.

Utvärderingen förväntas besvara följande frågeställningar:

- *Hur har Connect2Capital utvecklats över tid? Vilka resultat går att koppla till projektets kontinuerliga uppväxling och utökning?*
- *Hur har Connect2Capital utvecklats i förhållande till uppsatta mål och måltal?*
- *Vad är det för typ av företag som söker sig till Connect2Capital med avseende på storlek, bransch och geografisk lokalisering? Är det många återkommande deltagare?*
- *Vad har Connect2Capital skapat för mervärde för deltagande företag och investerare?*
- *Vad har framkommit av genomförda utvärderingar? Hur har resultatet av dessa tagits tillvara?*
- *Hur har jämställdhet, miljö och integration beaktats i planering och genomförande av Connect2Capital?*
- *Hur har projektorganisationen och samverkan fungerat med hänseende till exempelvis effektivitet, gemensam målbild och ansvarsfördelning?*
- *Hur ser ambitionerna ut framgent? Hur anser samverkansparterna att organisationen ska se ut i framtiden? Hur ser de på värdet av Connect2Capital som en årligt återkommande konferens? Vad ser de för utvecklingspotential?*

Utvärderingen har genomförts via genomgång av befintligt material i form av inskickade projektrapporter. Materialet har kompletterats med intervjuer med projektägare och samarbetspartners. Därtill inkluderas resultaten från deltagarundersökningarna i anslutning till konferensen. Det ska tilläggas att det endast är ett fåtal av konferensens deltagare som medverkat i undersökningarna – svarsfrekvensen har 2016-2018 legat på ca 20 procent och

2019 på endast 11 procent. Detta gör att de inte ger några säkerställda resultat och inga slutsatser kan dras utifrån svaren.

Rapporten inleds med översiktlig information om konferensen Connect2Capital, dess finansiering och koppling till den regionala utvecklingsstrategin. Därefter följer en beskrivning av projektet utifrån en insatslogik, med fokus på måluppfyllelse och resultat. Avsnittet därefter innehåller en redovisning av hur projektet beaktat de horisontella kriterierna, följt av en redogörelse för projektorganisationen och arbetsprocess. Sedan återfinns en sammanställning av synpunkter som rör konferensens framtida utveckling. Rapporten avslutas med reflektioner och rekommendationer från författaren.

Connect2Capital – en mötesplats för tillväxtföretag och investerare

Connect2Capital är en årlig konferens där regionala tillväxtföretag får möjlighet att möta nationella och internationella investerare. Det ursprungliga syftet är att skapa en västsvensk kvalitetssäkrad arena för att synliggöra Västsverige för potentiella investerare och att hitta former för ett återkommande evenemang – för att förbättra förutsättningarna för västsvenska bolag att hitta kapital. Under de senaste fyra åren finns i projektbeskrivningen en ambition att utveckla mötesplatsen, bli större och att utöka investerarkretsen som kommer till Göteborg. Därtill är syftet att konferensens position ska stärkas och bli en självklar destination för investerare samt en viktig plattform för tillväxtföretag som söker riskvilligt kapital.

Vid sidan av att genomföra själva konferensen är målen med Connect2Capital att:

- Synliggöra västsvenska företag i expansionsfas för investerare både lokalt, regionalt och internationellt.
- Få nationella och internationella investerare att se Västra Götaland som en naturlig mötesplats för att hitta intressanta investeringsobjekt som kan utvecklas med riskkapital.
- Stärka varumärket för Västsverige/västsvenska företag.
- Upprätthålla en kontinuerlig dialog i finansbranschen.
- Erbjuder investerare, media och analytiker ett tidseffektivt sätt att träffa medverkande bolag och branschfolk.

Målen har varit desamma sedan projektets start 2014. Specifikt för 2016 fanns ett mål om att ”Lyfta fram investeringsmöjligheter inom den sociala ekonomin”. Inför 2019 utökades projektets budget från 1 600 000 kr till 1 950 000 kr, med anledning av ”en särskild kraftsamling för att stärka konferensen som en självklar mötesplats och en fokusering på bolag i tillväxtfas”. Arbetet beskrivs ske genom ett antal nordiska samarbeten.

Connect2Capital har två primära målgrupper: investerare såsom affärsänglar, riskkapitalbolag samt entreprenörer som driver bolag (däribland sociala entreprenörer och tillväxtföretag). Utöver dessa riktar sig konferensen även till intressenter inom

finansbranschen, service providers inom juridik, marknad och ekonomi samt aktörer inom det innovationsfrämjande systemet i Västsverige.

Projektet beskrivs knyta an till den regionala utvecklingsstrategin VG2020 genom temaområdet ”En ledande kunskapsregion” och den prioriterade frågan ”Främja utvecklingen av konkurrenskraftiga små och medelstora företag”. I strategin framgår att utvecklingsarbetet ska bidra till ökad innovationsförmåga genom satsningar på kunskap, kreativitet, kapital och internationalisering. Ett av de övergripande målen är att små och medelstora företag i Västra Götaland årligen ska ha högre tillväxttakt än i övriga riket fram till år 2020.

Problematik i att riskkapitalinvesteringar centreras till Stockholm

Den problembild som genomgående lyfts fram i ansökan och beslut är att merparten av alla riskkapitalinvesteringar sker till bolag i Stockholmsregionen, en hämmande faktor för tillväxtbenägna företag i Göteborgsområdet/Västra Götaland då det medför svårigheter för dem att hitta kapital för sina satsningar. Connect2Capital initierades för att skapa en årligt återkommande mötesplats för bolag och investerare. Det fanns befintliga kompetensutvecklingsdagar inom området, men grundtanken var att skapa ett mer interaktivt event med bättre möjligheter till nätverkande för en breddad målgrupp. I intervjuerna framgår att problembilden har förvärrats avsevärt de senaste åren. Flera stora investeringsaktörer har flyttat från Göteborg till Stockholm sedan konferensen startade.

En kontinuerligt utökad budget

Nedanstående tabell visar hur finansieringen av Connect2Capital sett ut under de år konferensen har arrangerats.

Finansiering	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Offentlig</i>						
VGR	200 000 (35 %)	455 000 (48 %)	700 000 (53 %)	700 000 (46 %)	700 000 (46 %)	1 000 000 (51 %)
Tillväxtverket		50 000	50 000	50 000		150 000
BRG	50 000	150 000	50 000	50 000	50 000	75 000
Almi	50 000		75 000	75 000	100 000	75 000
Västsvenska Handelskammaren	50 000					
Göteborg & Co			25 000	50 000		
<i>Privat</i>						

Connect	50 000	50 000	86 000	50 000	50 000	50 000
Näringslivspartner	100 000	125 000	175 000	300 000	350 000	350 000
Deltagaravgifter	75 000	119 000	169 000	250 000	275 000	250 000
Ideellt arbete		102 300	75 000	75 000	75 000	
Totalt	575 000	1 051 300	1 405 000	1 600 000	1 600 000	1 950 000

Connect2Capital har fått ett årligt stöd av regionutvecklingsnämnden som successivt har ökat över tid, från 200 000 kr inledningsvis till 1 000 000 kr för 2019. Totalt sett har budgeten ökat med drygt 70 procent vid en jämförelse mellan 2014 och 2019. Regionutvecklingsnämndens finansieringsandel har ökat jämfört med 2014, men har legat på någorlunda samma nivå de senaste fyra åren. Den utökade budgeten för 2019 syftade enligt projektägaren till att involvera större aktörer inom industrin, såsom Astra Zeneca och Volvo.



Connect2Capitals innehåll och struktur

Projektet innebär att planera, genomföra och utvärdera konferensen Connect2Capital. Eventet pågår under två dagar och arrangeras i centrala Göteborg. Programmet varvas med talare från utvalda branschområden, paneldiskussioner och möjligheter till enskilda möten mellan bolag och investerare. Bolagen ges därtill möjlighet till kortare presentationer på scen inför samtliga deltagande investerare. De bolag som presenterar sig har genomgått en urvalsprocess med ett antal grundläggande krav samt en intervju med projektledningen. Övriga inslag är mingel med utställande partners och gemensam kvällsaktivitet med middag.



De affärsområden som synliggjorts under åren har varit, Life Science, ICT, Clean Tech/Energy, Automotive, rymden, AI och mobilitet. Inför konferensen 2016 introducerades socialt entreprenörskap och social impact investment som nya inslag i programmet. I beslutet för 2016 framgår att en särskild arbetsgrupp kommer att utses för att integrera dessa områden i konferensen. Även för 2017 och 2018 nämns socialt företagande som ett inslag som kommer att fortsätta belysas.

Förarbetet inleds med en kickoff i syfte att förankra aktiviteten i det lokala innovationssystemet, varigenom rekrytering av relevanta tillväxtföretag sker. I ansökan för 2017 framgår att Connect Väst under de första tre åren byggt upp ett nätverk av nationella och internationella investerare och att utöka detta ses som ett viktigt arbete framgent. En del av arbetet med konferensen består i att attrahera medarrangörer och betalande partner. I de senaste projektbesluten lyfts målsättningen att få ett större stöd från näringslivet och att fler partnernivåer kan komma att utvecklas vid behov.



Inom ramen för projektet har ett antal studieresor gjorts för att undersöka formatet på liknande event samt för att bygga relationer internationellt. Exempelvis har arrangemang i USA, Danmark, Norge, Finland och Tyskland besökts.

Projektet har synliggjorts via tidningsartiklar, nyhetsbrev och inlägg i sociala medier. Inför konferensen 2016 anlätades en extern aktör för att sätta samman en kommunikationsplan till Connect2Capital. Åren därefter har stöd getts i form av en anlitad kommunikationsbyrå. Betydelsen av att tidigarelägga kommunikationen av konferensen lyfts och så även att ha marknadsföringsinsatser löpande under året. För åren 2016-2017 spreds information om Connect2Capital via en ambassadör i Stockholm genom Connect Region Öst och SVCA (Svenska Riskkapitalföreningen). Detta arbetssätt beskrivs av projektägaren som lyckat och genererade ett flertal nya besökare.

Etablerad mötesplats men utmaning att nå ut internationellt

Connect2Capital har – enligt projektägare och samarbetspartners – på ett framgångsrikt sätt utvecklats till en etablerad arena där tillväxtbolag möter investerare, medan målet om att bli ett erkänt event internationellt sett ännu inte är uppfyllt. Den senaste konferensen, genomförd i november 2019, fick inte samma internationella räckvidd som tidigare då den

var tvungen att senareläggas från det ursprungliga datumet i februari. Detta resulterade i att Connect2Capital arrangerades mittemellan två större internationella riskkapitalkonferenser och den konkurrens om deltagande investerare som det innebar. Det i sin tur ledde till ett lågt antal deltagare från andra länder.

Flytten av eventet hade att göra med omfattande personalomsättning på Connect Väst som enligt projektägare och samarbetspartners påverkat 2019 års Connect2Capital negativt, eftersom både planering och genomförande försvårades. Bristen på personella resurser kan även ha påverkat den internationella genomslagskraften. De framhåller att det krävs en god kapacitet att arbeta med konferensen om de uppsatta målen ska kunna nås och att det krävs mycket nedlagd tid för att attrahera investerare och hantera internationella kontakter.

Indikatorutfall – minskade deltagarsiffror men stor mängd möten bolag och investerare emellan

Indikatorer	Förväntat utfall				Utfall		
	År	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt
Antal kvinnor och män som deltagit i kompetenshöjande aktiviteter	2019	200	300	500	110	300	410
	2018	150	350	500	140	280	420
	2017	150	300	450	127	310	437
	2016	120	180	300	?	?	300
	2015	100	150	250	?	?	300
Antal nya konkreta samarbeten med organisationer/nätverk	2019			5			4
Antal konferenser	2018			1			1
	2017			1			1
	2016			1			1
	2015			1			1
	2014			1			1
Antal företag och organisationer som deltagit kompetenshöjande aktiviteter	2018			200			175
	2017			180			289
	2016			120			217 (119)
	2015			70			?
	2014			45			47
Antal seminarier	2015			1			?

Antal rapporter	2015			1			1
	2014			1			1
Antal 1-2-1/1-1 möten	2019			500			700
	2018			700			433
	2017			700			660
	2016			300			570
Antal företag/bolag som pitchar på scen	2019			35			29
	2018			35			38
	2017			35			31
	2016			20			25
Antal investor-get-together	2019			5			?
Antal medverkande sociala företag	2019			20			N/A
	2018			20			?
	2017			10			29
	2016			40			?

I takt med att konferensen skalats upp har det förväntade deltagarantalet utökats från 250 till 500. Antal deltagare ökade fram till 2017 års konferens och har därefter minskat trots att det förväntade värdet successivt ökat. Samma mönster går att se när det gäller medverkande företag. Antal möten mellan bolag och investerare har kontinuerligt ökat med undantag för det senaste året, där även det förväntade utfallet skrivits ner från 700 till 500 de senaste åren. Enligt projektägaren begränsas deltagandet av att lokalen endast tillåter ett visst antal deltagare på middagen (300 personer). Connect2Capital är ett tvådagarsevent där middagen med tillhörande aktiviteter på kvällen dag 1 ses som ett uppskattat inslag, men enligt projektledaren brukar det samtidigt vara ett minskat antal deltagare under dag 2.

Enligt deltagarundersökningarna ökade andelen återkommande besökare, från 38 procent 2017 till 54 procent 2018 för att sedan åter minska till 46 procent 2019. Huruvida företagen är återkommande beror enligt projektägaren på i vilken utvecklingsfas de befinner sig i. Medan en av samarbetsparterna menar att det inte spelar någon roll om företaget är redo för en större investering, eftersom det är själva nätverkandet som är viktigt och att det förklarar det ökade antalet återkommande deltagare.

Fler och fler bolag har presenterat sig på scen, bortsett från det senaste året då det skedde en minskning. För vissa av indikatorerna saknas utfall, exempelvis har det visat sig svårt att mäta antal medverkande sociala företag och projektledaren ställer sig tveksam om

denna indikator ska vara med. Några ”investor-get-together” blev det inte under 2019 på grund av brist på tid och ändamålsenlig lokal.

De förbokade mötena mellan entreprenörer och investerare (kallade ”1-2-1 möten” i projekthandlingarna) organiserades från början via ett upprättat mötesschema. Från och med 2016 förbokas dessa möten via ett digitalt matchningssystem, som även används för deltagarregistrering. I de tre senaste slutrapporterna framgår emellertid en del tekniska problem med verktyget, möten bokades utanför de tillgängliga tidsramarna och vissa av investerarna syntes inte som just investerare i verktyget. Detta gjorde att fler möten bokades än vad som faktiskt blev av. Därtill sker en mängd icke-bokade möten under konferensen som inte räknas med i indikatorutfallet. Samtidigt framhåller projektägaren att lättillgängliga möten i kombination med allt nätverkande som sker är själva hjärtat av konferensen, det som skapar mervärde. Dialogen kanske inte omgående leder till en investering, men kan bygga de långsiktiga relationer som krävs för att en investering ska kunna realiseras.

Utvärderingar visar på hög nöjdhet men alltför låg svarsfrekvens

Efter varje Connect2Capital har en utvärdering genomförts via ett frågeformulär till deltagarna i syfte att samla upp synpunkter och reflektioner som ska ligga till grund vid planeringen av kommande konferens samt förmedlas vidare till betalande partners. Undersökningarna 2016-2018 visar att merparten av deltagarna är nöjda med konferensens upplägg och menar att det är en bra balans mellan presentationer och nätverkande. I 2019 års resultat är andelen nöjda något lägre och fler hade önskat mer tid för nätverkande. Helhetsintrycket 2016-2018 är gott enligt de som svarat, drygt 80 procent väljer alternativ 4 eller 5 på en femgradig skala. Motsvarande fråga ställs inte i 2019 års utvärdering. I svaren lyfts nätverkande fram som en viktig anledning att besöka Connect2Capital, då ca hälften angav detta alternativ. Andelen som angav att de söker kapital minskade från 41 procent 2016 till 23 procent 2018 för att öka till 52 procent i den senaste undersökningen 2019. De som angav att de letar efter investeringsobjekt minskade från 41 procent 2016 till ca 20 procent 2018-2019.

Från och med 2017 beskrivs en ambition att utveckla rutinerna för uppföljning och utvärdering, att vid sidan av deltagarundersökningen även genomföra en uppföljning av bolag som medverkat och sökt kapital. Inför 2019 års konferens framgår även att projektgruppen ska utvärdera arbetet inför samt under konferensen. De utökade uppföljningsinsatserna refereras inte till i slutrapporterna och har enligt projektägaren tvingats bortprioriteras på grund av resursbrist.

Vaga beskrivningar av projektets påverkan på jämställdhet, miljö och integration

I samtliga projektansökningar och beslut sedan 2015 beskrivs en strävan efter att Connect2Capital ska nå både kvinnor och män oavsett bakgrund i lika stor utsträckning. För att säkerställa ett brett deltagande framgår att fyra arbetsgrupper har bildats där ”samtliga innovationsaktörer i Västsverige” har inbjudits att delta. I det senaste beslutet för 2019 nämns en projektgrupp där de berörda arrangörerna bjuds in att medverka i syfte att samla resurser för en bred förankring. I slutrapporterna nämns dock inget om arbetet i grupperna, utan endast antal kvinnor som deltagit och/eller medverkat i konferensen. Ambitionen om att bilda arbetsgrupper för att vidga deltagandet är heller inget som nuvarande projektledaren känner till.

Andel kvinnor som medverkat i programmet i form av talare eller moderatorer har ökat successivt under projektets gång, från 38 till 50 procent. Andel kvinnor som deltagit konferensen har enligt indikatorredovisningen ökat från 29 procent 2017 till 33 procent 2018, för att 2019 minska något till ca 27 procent. För åren 2015 och 2016 finns indikatorn om antal deltagande kvinnor och män med i projektbeslutet, men utfallet redovisas endast samlat och inte uppdelat på kön. För 2014 finns ovanstående indikator inte inkluderad i beslutet, men enligt slutrapporten uppgick antal deltagande kvinnor till 24,5 procent.

Det är endast i det första beslutet, den konferens som ägde rum 2014, som det nämns något om miljöaspekten. Det framgår att ett av konferensens fokusområden är miljö och energi samt att Västra Götalandsregionens miljöpolicy kommer att följas. För åren 2015-2017 nämns inget under rubriken *Miljö* i slutrapporterna. De två senaste åren beskrivs att miljöhänsyn har tagits genom att minimera antalet resor, nyttja digitalt material och förlägga eventet i kollektivtrafikhärläge.

När det gäller integration finns inget beskrivet i några av projektbesluten och så ej heller i slutrapporterna. Undantaget är rapporten för 2019 där det framgår att inga särskilda integrationsfrämjande aktiviteter har gjorts, men att kommunikationen i samband med konferensen skett på engelska för att inkludera så många som möjligt.

Ansvarsfördelning i projektgrupp både styrka och utmaning

Connect2Capital är ett samverkansprojekt mellan Connect Väst och Almi företagspartner, Almi Invest, Business Region Göteborg, Västra Götalandsregionen samt inkubatorerna i Västsverige. När konferensen först arrangerades 2014 nämns även Connect Norge och Connect Danmark som samarbetspartners för att få med det nordiska perspektivet i planering och genomförande.

Från och med 2016, i takt med att Connect2Capital växte sig större, har en projektledare anställts för att arbeta med konferensens administration, kvalitet och genomförande. I de två senaste projektbesluten – för 2018 och 2019 – beskrivs att: ”För att kunna säkerställa relationer, upprätthålla kommunikationen och närhet till målgruppen mellan konferenserna behöver arrangörerna arbeta med konferensen under hela året.”

De medverkande parterna sågs tidigt som bra kanaler att nå ut till tillväxtföretagen i Västra Götaland och ingår i konferensens projektgrupp. Bredden i gruppen anses viktig för att nyttja allas befintliga nätverk. Gruppen har regelbundna planeringsmöten under året, där varje aktör får i uppdrag att ansvara för olika sektioner i programmet. Grundtanken är, enligt projektägaren, att åstadkomma ett samlat agerande och ett gemensamt ansvar. Men då det krävs ständiga påtryckningar upplevs det som ett tidskrävande sätt att arbeta utan känslan av ett gemensamt ägarskap. Emellertid är det flera av samarbetsparterna som upplever att arbetet i projektgruppen fungerar bra och är ett lyckat arbetssätt med bra engagemang och känsla av ett gemensamt ägande av eventet. Att dela upp ansvaret ses som ett välfungerande format som ger en tydlighet och ett varierat innehåll. Det ses även som tydligt att det är Connect som äger eventet och leder arbetet i gruppen, vilket är att föredra då det behöver vara ett tydligt ledarskap. Att ha en sammanhållande aktör som Connect lyfts fram som en styrka för att samla de synergier som finns i innovationssystemet, vilket också ger ett mervärde för de deltagande inkubatorerna.

Tanken var att arbetet skulle bedrivas i en styrgrupp och en projektgrupp. Emellertid kom arbetet i styrgruppen inte igång varvid arbetet koncentrerades till enbart projektgruppen. En av samarbetspartnerna menar att konferensens huvuddrag och finansiering borde diskuteras i en styrgrupp. Avsaknad av denna har gjort att arbetet med konferensen inte har skett på ett övergripande och strategiskt sätt.

Connect2Capitals utveckling

Oklarheter i framtida organisering

Connect Väst framhåller att det är viktigt att bygga vidare på de relationer som skapats under eventet, både när det gäller investerare och företag som söker kapital. De ser att det ger positiva effekter och det är viktigt att fortsätta arbeta tillsammans i innovationssystemet för att synliggöra de bolag som finns i Västsverige. Samtidigt råder stora oklarheter i hur Connect2Capital ska drivas i framtiden.

Ur projektägarens perspektiv finns det två alternativ för konferensens framtid. Antingen skapa en ny förening specifikt för eventet där samtliga parter bidrar med tid och kapital på lika villkor via ett samarbetsavtal. Det andra alternativet är att industrin tar ansvar för att arrangera konferensen, då de har de nätverk som krävs för att attrahera de bästa bolagen och investerare från hela världen. En förändring är nödvändig, enligt projektägaren, då Connect2Capital tar alltför mycket resurser från den ordinarie verksamheten som försätts i ett ansträngt läge, både när det gäller personal och ekonomi. Hittills har det inte funnits något formellt samarbetsavtal som reglerar parternas del i projektet. Om Connect skulle driva konferensen i egen regi och på så sätt slippa att hålla ihop ett större koncept, skulle det eventuellt bli 2-3 mindre årliga event istället. En annan idé är att anordna Connect2Capital vartannat år istället för årligen.

Här går åsikterna isär, då såväl projektledare som flera av samarbetspartnerna menar att det krävs att en organisation har huvudansvar att arrangera konferensen. Det ses som viktigt med en sammanhållande aktör för att samla de olika intressen som finns i projektgruppen. Flera menar att det är just Connect som har den kunskap som krävs för att driva ett sådant här event, samtidigt som de ses som en neutral part till skillnad från inkubatorerna. En problematik är dock att de är en liten organisation, vilket har gjort det sårbart när någon ansvarig medarbetare slutar. Den stora omsättningen på personal hos projektägaren har enligt flera av samarbetspartnerna präglat eventet de senaste åren. Arbetet behöver bli mindre personberoende, eventets karaktär kräver att det är fler som arbetar uteslutande med konferensen istället för att endast ha en projektledare på halvtid. Att delegera arbetet till inkubatorerna ses av projektägaren stundvis som svårarbetat och behöver göras tidigt i planeringsprocessen. Dels krävs en arbetsgrupp som är vana vid att hantera större event, dels behövs input från målgruppen.

Överlämning vid personalbyte försvårar kontinuiteten eftersom mycket handlar om tyst kunskap och att ha upparbetade kontakter. Den senaste Connect2Capital hösten 2019 sågs som något forcerad och rörig, enligt flera av samarbetspartnerna. Senareläggningen innebär ett uppehåll på drygt ett år innan konferensen kan genomföras igen, vilket kan påverka deltagandet eller de uppbyggda nätverken negativt. Ett långsiktigt tänkande ses som viktigt eftersom det handlar om relationer och förtroenden som ska upprätthållas. En problematik har varit avsaknaden av styrgrupp, vilket försvårat ett gemensamt ägarskap. Det behöver

vara en projektgrupp som arbetat med eventet och en styrgrupp med mandat att fatta beslut och täta avstämningar däremellan.

Konferensens målgrupp föremål för diskussion

Flera synpunkter från såväl projektledare som samarbetspartners är att innehållet på konferensen till stor del är inriktat på den närliggande industrin och att det tenderar att bli ett alltför lokalt event. Istället för att betalande företag presenterar sig själva och sina produkter behöver det vara en större tyngdpunkt på vad som händer i branschen, att lyfta blicken och fokusera på hur vi kan bli mer konkurrenskraftiga i ett större perspektiv. Grundtanken var att Connect2Capital skulle växlas upp till ett internationellt eller åtminstone ett nordiskt event, men har på senare tid återgått till en västsvensk arena. En av samarbetspartnerna menar att det antingen får vara en aktivitet med lokal/regional prägel eller ett större internationellt event. Den senaste konferensen blev något av ett mellanting och det framgår ett behov av att klargöra ambitionsnivån. Ska konferensen skalas upp och bli ett event med internationell genomslagskraft kommer det att krävas mer resurser och ytterligare finansiering. För att locka investerare som väljer mellan flera stora internationella event krävs en hög nivå på arrangemanget och det är såsom en av samarbetspartnerna beskriver liknande hönan och ägget: För att bra bolag ska delta krävs att bra investerare närvarar och vice versa.

Att nå ut internationellt lyfts genomgående fram som en utmaning. Projektägaren framhåller att det behöver vara ett mer intensivt arbete med att marknadsföra Connect2Capital året runt. Både samarbetspartners och större företag inom industrin skulle i högre grad kunna sprida information om konferensen i sina kanaler. Den behöver synliggöras i ett större sammanhang och bli ”en happening som inte går att missa”. Det förekommer också synpunkter om att deltagaravgiften är för låg jämfört med liknande event. Att intensifiera den internationella marknadsföringen ses som viktigt, ett långsiktigt arbete som kontinuerligt kräver mycket arbete av arrangören.

Såväl projektägare som samarbetspartners lyfter att planeringen av konferensen behöver börja i mycket god tid, åtminstone ett år innan. Det ses som avgörande för ett lyckat event. Samtidigt är det viktigt att undersöka vad målgruppen är intresserad av och satsa på ett innehåll med hög kvalitet för att få hit de bästa investerarna. Om ramarna för konferensen är satta i god tid är det lättare att motivera målgrupperna varför de ska delta. Temana för konferensen har enligt projektledaren varierat under åren med fokus på riskkapital och tillväxtkapital om vartannat, vilket gjort att även målgrupperna för konferensen skiftat. Flera av samarbetspartnerna framhåller att man behöver överväga vilka bolag som ska lyftas fram på konferensen. Många av investerarna är intresserade av etablerade bolag som är redo för en större investering. Internationella investeringar handlar i regel om något större summor. Dock är det många företag i tidiga skeden som deltar för att utveckla sin kompetens på området och det kan i marknadsföringen vara läge att tydliggöra vilka konferensen riktar sig till. En potentiell utmaning är att flera av arrangörerna mestadels arbetar med företag i de tidiga faserna och kan behöva gå utanför sina ordinarie nätverk för att attrahera rätt målgrupp. Det behöver klargöras vad för typ av event Connect2Capital ska vara och bibehålla ett nischat konceptet för att få en kontinuitet. Flera synpunkter handlar om att det behöver finnas en tydlig dokumenterad vision och målbild för konferensen.

Ett varumärke som anses värt att ta vara på

Connect2Capital är ett unikt event, enligt flera av samarbetspartnerna. Det finns ingen liknande arena i Västsverige och de ser ett stort intresse i att eventet fortgår. De har sett ett

ökat intresse för att investera i Västsverige och att många goda företagsidéer har sitt ursprung här. Samtidigt är det svårt att veta exakt vad som bidrar till den utvecklingen, vilken roll Connect2Capital spelar och vilka andra faktorer som bidrar. Ofta är det ett antal aktiviteter som tillsammans ger resultat och det är viktigt att se det som en helhet där Connect2Capital är en av flera betydelsefulla events som har utvecklats till en etablerad arena värd att bygga vidare på.

Avslutande reflektioner och rekommendationer

Utmaning att mäta måluppfyllelse

Connect2Capital har under årens lopp skalats upp och vuxit från en mötesplats av mer lokal karaktär till ett event som upplevs välkänt och etablerat i innovationssystemet. Enligt flera av de involverade aktörerna är konferensen ett bra sätt att visa upp företag och idéer med koppling till Västsverige. Flera, inklusive projektägaren själv, lyfter dock problematiken med att nå ut internationellt, att det är ett mål som ännu inte är uppnått eller där det har skett en tillbakagång det senaste året. Här kan det vara angeläget att resonera kring vad som bedöms viktigt att mäta. Om ett huvudsakligt mål med insatsen är att nå ut kan det vara rimligt att mäta antal deltagande investerare nationellt och internationellt i samband med anmälan eller registrering.

Projektindikatorerna har varierat något under åren och i vissa fall har det visat sig vara svårt att mäta utfallet. När det gäller medverkande sociala företag kan det exempelvis vara bättre att stryka indikatorn istället för att det år efter år saknas utfall. Ett annat exempel på osäkra siffror de så kallade 1-2-1 mötena, de förbokade mötena mellan entreprenörer och investerare. En problematik som enligt projektrapporterna verkar ha hängt med de senaste åren är att hitta ett fungerande matchningsverktyg. Därtill är det flera, både samarbetspartner och deltagare, som lyfter de enskilda mötena som den viktigaste delen av konferensen.

Definition av målgrupp och input från deltagare

Då inriktningen på konferensen varierat från år till år har målgruppen varit företag i olika faser av sin utveckling. Om det är internationella investeringar som ska utgöra tyngdpunkten bör företagen vara etablerade och kommit tillräckligt långt i sin utveckling för att vara redo för en större investering. Samtidigt framkommer synpunkter från såväl samarbetspartners som deltagare att det är nätverkandet som är det främsta syftet med att delta i konferensen. Bolagen söker inte nödvändigtvis aktivt efter en investering, utan ämnar att bygga upp relationer som kan leda till en satsning på längre sikt.

Det kan vara angeläget att diskutera huruvida deltagarnas erfarenheter och synpunkter kan fångas upp på ett annat sätt. Då det är mycket låg svarsfrekvens på den efterföljande deltagarundersökningen är det svårt att använda resultatet i planeringen av kommande konferens. Vikten av utvärderingsenkäten skulle kunna synliggöras mer på själva eventet och/eller kompletteras med uppföljande telefonsamtal.

Flera åsikter om framtida organisering

Den huvudsakliga punkten för diskussionen i samtalen med projektägare och samarbetspartners handlar om i vilken form Connect2Capital ska drivas vidare. Det är inte

bara framtida projektorganisation som är oklar, utan även ambitionsnivån. Det är tydligt att arbetet med att arrangera eventet behöver ske på ett annat sätt än tidigare, med utökade resurser för att hålla ihop och driva arbetet. Att ha en koordinerande neutral huvudpart ses som nödvändigt och samtidigt lyfts att det är ett mycket resurskrävande arbete, särskilt om eventet ska ha en internationell prägel. Personalomsättningen har gjort att upplägget skiftat genom åren och i intervjuerna framgår att just kontinuitet är viktigt för att skapa ett starkt varumärke. Mer diskussioner behövs för att klargöra ambitionsnivån, ett välkänt event som kan konkurrera på en internationell arena eller en mer lokal mötesplats med fokus på kompetensutveckling inom kapitalanskaffning?

En återkommande framgångsfaktor är att arbetet med konferensen behöver börja i god tid, i synnerhet om det ska vara möjligt att attrahera internationella investerare. Att delegera arbetet för att få ett gemensamt engagemang och nyttja varandras nätverk ses som lyckosamt av parterna. Samtidigt finns det från projektägarens sida en svårighet att hålla ihop arbetet och få input i rätt tid, vilket gör att arbetssättet haltar. Återkommande synpunkter är exempelvis att det behövs mer resurser för att leda projektet och att det skulle underlätta om en styrgrupp engageras vid sidan av projektgruppen. Därtill kan det underlätta att ha ett formaliserat samarbetsavtal för att klargöra ansvarsfördelningen och för att dokumentera de olika stegen i planeringen.

Mot bakgrund av det som framkommit i utvärderingen listas ett antal rekommendationer inför det fortsatta arbetet:

- **Se över ansvarsfördelningen** och utred vad för resurser som krävs för att kunna nå de uppsatta målen.
- **Klargör ambitionsnivån med konferensen.** Se över arbetssätt, tidplan och rutiner och vad det är för styrkor och svagheter i nuvarande tillvägagångssätt.
- **Diskutera vilka målgrupper konferensen primärt ska rikta sig till** och utred om marknadsföringen kan behöva nischas mer.
- **Undersök möjligheterna till att intensifiera marknadsföringen i Stockholm** genom att nyttja Connects övriga delregionala kontor.
- **Resonera kring projektets påverkan på jämställdhet, miljö och integration** då samtliga projekt som beviljas medel av regionutvecklingsnämnden ska beakta dessa frågor. I slutrapporterna bör det finnas en återkoppling till det som beskrivits i ansökan och beslut.
- **Gå över projektindikatorerna** och uppdatera dem utifrån vad som anses möjligt och relevant att mäta.
- **Ta fram en vision med årliga inriktningsmål för konferensen.** Att ha dokumenterade beskrivningar av vad som förväntas uppnås och hur arbetet ska ske kan underlätta i uppföljningsarbetet, vid eventuell personalomsättning och i planeringen inför kommande konferenser.

Referenser

Lärande uppföljning och utvärdering, En modell för regional utveckling, Västra Götalandsregionen, Samhällsanalys 2017-03-01

Projektrapporter med tillhörande bilagor inskickade till Västra Götalandsregionen samt beslutsunderlag i ärendena:

RUN 612-0136-13, West Nordic Capital Conference

RUN 612-0608-14, Connect2Capital

RUN 612-0548-15, Connect2Capital 2016

RUN 2016-01755, Connect2Capital

RUN 2017-00548, Connect2Capital 2018

RUN 2018-00407, Connect2Capital 2019

Västra Götaland 2020, Strategi för tillväxt och utveckling i Västra Götaland 2014-2020 (RUP)

Intervjuer

Hanna Blomdahl & Sophia Litsne, regionutvecklare/handläggare, Västra Götalandsregionen, 2019-10-24

Marcus Nordanstad, VD, Connect Väst, 2019-12-02

Henrik Jansson, Fund Manager, Almi Invest, 2020-01-08

Malin Kjällström, projektledare, Connect Väst, 2020-01-14

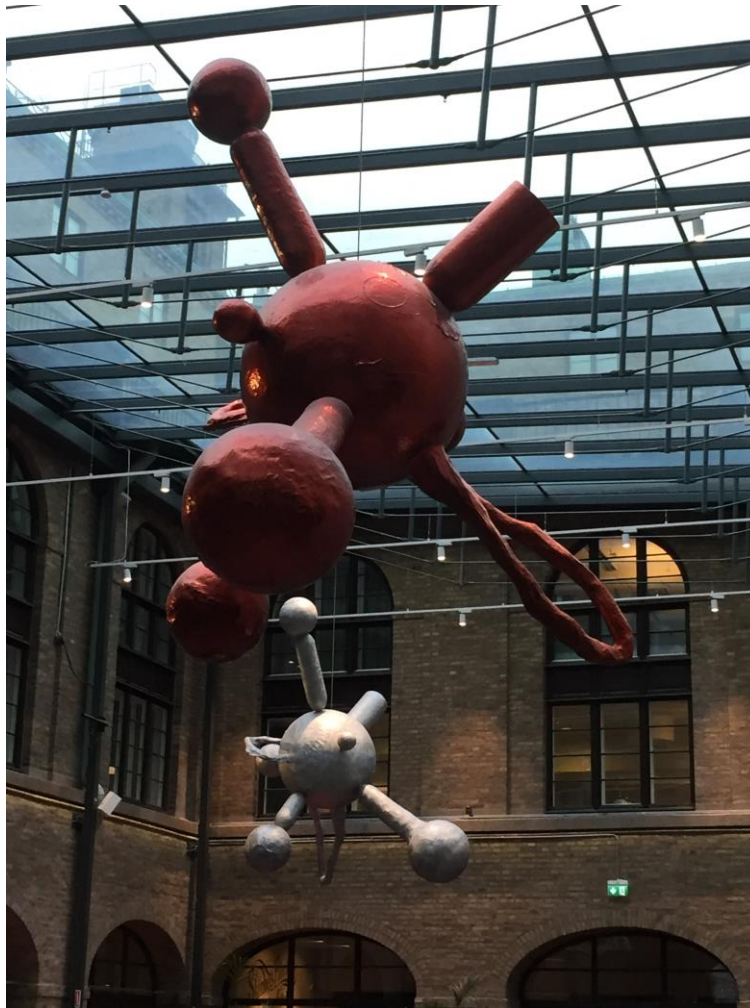
Kristin Mari Riera & Christian Westerberg, projektledare/processledare, Göteborg & Co, 2020-01-27

Sara Wallin, VD, Almi Företagspartner, 2020-01-28

Erik-Wilhelm Graef Behm, Områdesansvarig ICT, Business Region Göteborg, 2020-01-31

Pontus Ottosson, Head of Investment, Chalmers Ventures, 2020-02-04

Klementina Österberg, CEO, GU Ventures, 2020-02-07



2020-04-27

Dokumentnamn: Utvärdering av Connect2Capital

Diarienummer: RUN 2019-00512

Kontaktperson: Åsa Rydin Svenberg, koncernavdelning data och analys

Telefon: 070-394 09 20

E-post: asa.rydin@vgregion.se