

KAPITEL 7

Entreprenörskap bland forskare

Hur viktigt är det egentligen?

Karl Wennberg

När jag som nyligen disputerad forskare i företagsekonomi sommaren 2009 stod i hallen och packade min väska på väg att fortsätta forska som postdoktor i London, ringde det i telefonen. "Hej, jag ringer på uppdrag av XXX [statligt verk] och undrar om du nyligen disputerat?" frågade den trevliga intervjuaren.

"Jo, det stämmer", svarade jag.

"Då undrar jag om du funderar på att försöka kommersialisera din forskning. Skulle jag kunna få ställa ett par frågor om detta?", fortsatt intervjuaren.

"Eh, jovisst, det går bra", löd mitt svar. "Men du kanske bör veta att jag är samhällsvetare och inte tekniker eller naturvetare".

"Det gör inget, vi ringer alla som enligt Statistiska Centralbyrån avlagt doktorexamen under de senaste två åren. Min första fråga är om du försökt kommersialisera din forskning genom att starta ett företag?"

"Ja, alltså jag hade ett företag innan jag började forska. Men det la jag ned. Nu har jag händelsevis forskat i fem år om företagare som lägger ned sina företag, och varför de gör det. Jag tror faktiskt att forskare generellt sett inte är den mest lämpliga gruppen att driva företag. Vi tränar ju på att undersöka saker och försöka besvara kluriga forskningsfrågor. Inte på att göra business. Har du funderat på att även ringa några andra som inte är forskare, till exempel ekonomer, tekniker eller naturvetare som i stället jobbat i kommersiell verksamhet och kolla vad de säger?"

"Eh, nej, alltså nu är vårt uppdrag att fråga forskare, så nu vill jag fråga dig", fortsatte intervjuaren, uppenbart lite förvirrad av den jobbiga forskare han råkat ringa.

Denna anekdot är en verklig händelse och inte något jag funderade så mycket på, förrän ett par år senare. Möjligen tyckte jag det var konstigt att ett statligt verk la pengar på att fråga en massa samhällsvetare om de hade försökt "kommersialisera" sin forskning. De entreprenörer jag själv studerade i min avhandling hade väldigt sällan forskarbakgrund, och jag ställde mig försiktigt skeptisk till om universitetslivet – trots alla spännande studenter, kollegor och

Utdrag ur boken »Sveriges entreprenöriella ekosystem – Företag, akademi, politik«
Boken gavs ut av Esbri 2016, redaktörer är Maureen McKelvey och Olof Zaring
För mer info: www.esbri.se/ekosystemet

forskningsprojekt – verkligen är en lämplig miljö för att lära sig starta företag. Men vad är då en lämplig yrkesbakgrund för högutbildade individer som vill kommersialisera idéer? Spelar yrkesbakgrund alls någon roll?

Ett par år senare fick jag chansen studera ämnet mer ingående. I detta kapital summerar jag lite av det jag har lärt mig – genom att läsa andra duktiga forskares arbeten, genom att arbeta aktivt som lärare, coach och rådgivare till bolag, och genom mina egna studier. Jag har bland annat undersökt skillnaderna i entreprenörskap bland högutbildade som har jobbat i akademien och högutbildade som i stället har jobbat i kommersiell verksamhet. Jag har försökt att inte ha alltför mycket förutfattade meningar, varken i mina egna studier eller i min läsning av den befintliga litteraturen. Men min slutsats är densamma – jag är fortsatt skeptisk till om universitetlivet är en lämplig miljö att lära sig starta ett företag i.

Bakgrund: En kritisk diskussion om uppkomsten av kommersialiseringsmiljöer

En stor del av den svenska policydiskussionen om kommersialisering av forskning har tagit inspiration från USA. Framgångsrika inkubations- och kommersialiseringsmiljöer som Stanford, MIT och John Hopkins har använts som inspiration för att bygga upp kommersialiseringsavdelningar vid skandinaviska universitet, och som diskussionsunderlag för politiker och utredare. Svenska beslutsfattares vurm för amerikanska kommersialiseringsmiljöer verkar i stor utsträckning bygga på en vilja att via *best practice* replikera framgångar som har helt andra ekonomisk-politiska förutsättningar. En sådan vilja tar sällan hänsyn till de institutionella, ekonomiska, och geografiska faktorer som ligger till grund för olika kommersialiseringsmiljöer (Feldman och Desrochers 2003). Dessutom lider lejonparten av de berättelser, studier och rapporter som genomförs av framgångsrika kommersialiseringsmiljöer av *recall bias* – det vill säga tendensen att vi gärna minns positiva händelser men glömmer bort de negativa (Golden 1992). En väl etablerad forskningsfåra inom evolutionär psykologi hävdar att detta är fundamentalt mänskligt. Vi människor letar efter kausala samband för att förklara tidigare händelser och företeelser (Buss 1995). Det är vårt sätt att skapa mening i förståelsen av världen. Det leder till missförstånd om vad som verkligen har hänt, baserat på historiska utsagor. Forskare i historia hanterar det genom systematisk källkritik och utvärdering av primär- och sekundärkällor (Durand och Vaara 2009), och forskare i nationalekonomi genom att söka efter ”naturliga experiment” (Henrekson 1999).

Vad de flesta missar när de hör om alla fantastiska framgångssagor som ”svänger ut från” Palm Drive i Palo Alto är att de utgör ett försvinnande litet undantag av samtliga nystartade företag – både från universitetsmiljö och från näringslivet. Dessutom är de kommersialiseringsmiljöer som studeras i USA ofta resultaten av organisk framväxt och/eller ren slump. När Stanford

University tog beslut om att tillåta att forskare knoppar av sina forskningsresultat, skedde detta efter en intensiv debatt i universitetsstyrelsen. Majoriteten vann omröstningen med endast en rösts marginal.¹ Med andra ord, framgångssagor som Genentech och Google skulle kanske inte ha funnits om någon i universitetsstyrelsen hade varit sjuk den dagen.

Det finns många kapabla entreprenörer i Sverige och annorstädes. Frågan är om universiteten eller storföretagen är de bästa miljöerna för att hitta dessa entreprenörer? Är det verkligen effektivt att bygga upp stora inkubationsmiljöer vid våra universitet eller kan det rent av ha negativa effekter? Frågan diskuteras sällan på våra lärosäten – kanske för att det är så "hett" att bygga en inkubatormiljö att alternativen inte beaktas. Skulle det till exempel vara mer effektivt att investera i en bättre fungerande grundutbildning för sjuksköterskor eller högskoleingenjörer?

Det är kanske dags att titta lite kritiskt på vad innovationsforskningen säger om hur en effektiv kommersialiseringsmiljö egentligen bör se ut.

Bakgrund: Avknopningsföretag som ett sätt att kommersialisera affärsidéer

Jag kommer här att redogöra för den del av forskningslitteraturen som fokuserar på företagsgrundares tidigare arbetsplatser, och hur effektiva dessa arbetsplatser är som potentiell kommersialiseringsmiljö. Det är givetvis bara en del av förklaringsmekanismerna till varför vissa organisatoriska miljöer genererar fler framgångsrika företag än andra. Det finns en uppsjö av annan forskning som fokuserar på exempelvis vad som särskiljer mer eller mindre entreprenöriella universitet och regioner (Jacob med flera 2003, Wincent med flera 2012).

Tyvärr saknas i stort sett jämförande forskning av akademiska avknopningsföretag, i Sverige såväl som i andra länder. I Sverige har det genomförts studier av *best practice*-typ som indikerar att akademiska avknopningsföretag gynnas av entreprenörskapsträning, av att rekrytera en aktiv ledningsgrupp och av att bygga nätverk (Klofsten och Jones-Evans 1996). Det finns också attitydundersökningar som visar att svenska universitetslärare är positiva till kommersialisering och akademiskt entreprenörskap, samtidigt som de själva är tämligen ointresserade av att aktivt medverka i detta (Braunerhjelm 2007, Magnusson med flera 2011).

I den kanske mest omfattande attitydundersökningen av 7 260 svenska universitetsanställda rapporterar Karlsson och Wigren (2012) att sannolikheten för att starta ett företag är korrelerat med lärarens tidigare medverkan i kommersiell produktutveckling, uppdragsforskningsprojekt och forskning med externa aktörer. Tidigare studier indikerar alltså att akademiska

¹ Uppgifter från ett samtal jag hade med Walter W Powell 2010. Powell är professor i organisationssociologi vid Stanford University.

avknopningsföretag ofta kan relateras till grundarnas kompetenser och erfarenheter av kommersiell verksamhet, utöver deras forskningserfarenheter.

När forskningen diskuterar "avknopningar" menar man oftast företag vars grundare tidigare har jobbat tillsammans i näringslivet eller vid ett universitet.² Den "organiska framväxten" av avknopningsföretag har studerats intensivt av bland andra Steven Klepper (2009). Han har byggt omfattande ekonomiska modeller som pekar ut följande faktorer som specifikt viktiga för uppkomsten av framgångsrika avknopningsföretag i olika regioner:

- Välfinansierade universitet med mycket grundforskning
- Generellt hög utbildningsnivå i regionen
- Intensiv konkurrens bland företag i olika storleksklasser
- Existensen av stora "värd företag" som kan fungera som "ankare" för nya avknopningsföretag

I en tidigare artikel diskuterar Klepper (2001) skillnader mellan olika typer av avknopningsföretag, som *corporate spinoffs* (där företagen medvetet knoppar av och ofta behåller en ägarandel) och *employee spinoffs* (där nyckelpersoner – ofta från ledningsgrupp, försäljning/marknad eller teknik lämnar och startar företag baserat på en idé de fick under sin tid i moderföretaget). Andra välciterade verk har kallat *employee spinoffs* för *spinouts* och funnit att de är mer robusta än företag i allmänhet i termer av överlevnad och tillväxt (Agarwal med flera 2004, Chen med flera 2012). På senare år har vissa forskare använt registerdata för att undersöka den totala mängden avknopningsföretag i Danmark (Eriksson och Kuhn 2006) såväl som i Sverige (Andersson och Klepper 2013). Denna forskningsfåra indikerar att det är företagsavknopningarna som är de riktigt viktiga värdeskaparna. Men det har saknats studier som jämför företags- och universitetsavknopningarna. En studie av Thomas Åstebro och hans kollegor indikerar dock att studenter kan utgöra en viktigare källa för avknopningsföretag från universiteten än universitetens fakultet. Studenternas företag verkar inte heller vara av lägre kvalitet än de universitetsanställdas (Åstebro med flera 2012).

Tillsammans med professor Mike Wright i Storbritannien och Johan Wiklund vid Syracuse University och Handelshögskolan i Stockholm har jag undersökt hur det ser ut i Sverige (Wennberg med flera 2011). Baserat på publika databaser studerade vi samtliga avknopningsföretag från före detta anställda vid svenska lärosäten och samtliga företag som hade startats av folk med samma utbildning, men som hade knoppats av från privata företag under perioden 1994–2001.³ Med andra ord undersökte vi företagande hos

² Det finns relativt lite forskning om avknopningar från offentlig sektor. Tillgängliga studier indikerar dock att entreprenörer som startar företag direkt efter anställning i offentlig sektor är mindre framgångsrika än andra (Özcan och Reichstein 2009).

³ Det är viktigt att påpeka att detta inte är ett "heltäckande" urval av samtliga akademiska avknopningar i Sverige. Många företag – kanske till och med de mest framgångsrika – startas >

universitetsutbildade och universitetsanställda människor, och jämförde dem med personer som har motsvarande utbildning men som hade varit anställda i det privata näringslivet innan de beslutade sig för att starta eget. Förutom att räkna antalet startade företag, följde vi dem över tiden för att besvara frågorna: Anställer de? Ökar omsättningen? Och är de fortfarande vid liv efter några år?

Vår studie visar att de akademiska avknoppningarna av detta slag i Sverige är försvinnande få och att de generellt presterar sämre än avknoppningar från privata företag. I datasetet fann vi 528 universitetsavknoppningar och 8 663 avknoppningar från företag. Det innebär att 6 procent knoppades av från akademien och 94 procent från det privata näringslivet. Företagsavknoppningarna presterade generellt bättre, både vad gäller överlevnad och tillväxt. Branscherefarenhet är en mycket viktig variabel. Trots att universitetsavknoppningar oftare lades ned och växte långsammare, kunde deras handikapp delvis uppvägas om någon i företagets ledningsgrupp hade gedigen branscherefarenhet. Det pekar på att akademiska entreprenörer i allmänhet inte är speciellt framgångsrika, men att det finns undantag – ofta då bland dem som tidigare har jobbat i näringslivet. En senare studie av Åstebro, Broström och Braunerhjelm (2013) undersökte inkomsterna bland dessa akademiska entreprenörer och fann ett fåtal som tjänade ordentliga pengar på sitt företagande – endast fyra stycken med kapitalinkomster i miljonklassen. Sammantaget leder detta till en första viktig slutsats: *Akademiska avknoppningar är få i jämförelse med avknoppningar från industrin och de utvecklas ofta sämre.*

Företagsinkubatorer

Relaterat till "akademiskt entreprenörskap" finns alla de inkubatorer som poppar upp vid i stort sett varje utbildningsinstitution. Swedish Incubators and Science Parks (SISP) organiserar totalt 65 inkubatorer och *science parks* (forskningsparker). En *science park* är en relativt utbyggd miljö som erbjuder infrastruktur, nätverk och affärsutveckling till tillväxtföretag, ofta genom att försöka få forskning, produktutveckling, och kommersiella företag att etablera sig i fysisk närhet till varandra (Lindelöf och Löfsten 2003). Företagsinkubatorer är mindre omfattande verksamheter som syftar till att stödja entreprenörer genom att bidra med en fysisk miljö (liknande ett företagshotell, men med olika grader av stöd) för företagsutvecklingen. Det finns olika typer av inkubatorer. En del är knutna till ett universitet eller högskola, andra är privata (med avgifter) eller offentliga (till exempel knutna till en lokal organisation eller

³ (forts) av akademiker på deltid. De behåller en ägarandel och kanske agerar rådgivare, men ledningen rekryteras från näringslivet. Andra företag startas av akademiker som redan har lämnat universitetet och jobbat kommersiellt en tid, men ofta har nytta av sin forskningskunskap och de upptäcker som de har gjort tidigare i livet. Vår studie fokuserade på dem som lämnade sin universitetsanställning för att bli grundare eller medgrundare av ett nytt företag.

frivilligrörelse). De mest omtalade inkubatorerna är de universitetsanknutna, ofta kopplade till ett tekniskt universitet eller högskola (Rothaermel och Thursby 2005). Den typ av stöd som inkubatorer erbjuder varierar i omfattning och typ. Det handlar om alltifrån affärscoaching, träning, nätverkande och informellt stöd, till initiala investeringar och finansiellt stöd. Ett relaterat, men delvis överlappande, begrepp är "acceleratorer" som oftast används för att beskriva tidsbegränsade intensiva affärsutvecklings- och finansieringsprocesser för företag som kan ha kortare utvecklingscykler (jämför internetbaserade företagsidéer med medicinska företagsidéer). En vanlig tanke för inkubatorer och acceleratorer är att företagen som bjuds in ska ha tillväxtpotential. Inkubatorer och acceleratorer lägger kraft på att framhålla att de har "genererat" många framgångsrika företag (Samuelsson 2009). Framgångarna beror givetvis främst på grundarnas hårda jobb. Möjligtvis har de nytta av gratis arbetsplatser, rådgivning eller nätverk som de skapar sig under tiden de är inkuberade (Ebbers 2014). Eftersom de allra flesta inkubatorer finansieras via skattsedeln är det också relevant att fråga sig om och hur detta kommer samhället till godo. Det finns alltid en risk att olika stödformer – oavsett hur väl genomtänkta de är – snedvrider konkurrensen. Vissa företag får, medan andra inte får, offentliga subventioner.

I USA – där inkubatorerna, liksom det mesta annat är både fler och större – finns forskning som ställer sig mer kritisk till inkubatorfenomenet. I en serie nytkomna artiklar har den amerikanska forskaren Alejandro Amezcua undersökt samtliga 10 000 privata och offentliga inkubatorer i USA genom ett "kvasiexperiment" där inkuberade företag "matchades" mot i stort sett identiska företag som inte hade genomgått en inkubation. Inkubationsperioden användes som "behandling" för att undersöka om den gynnar företagens överlevnad och tillväxt (Amezcua 2010, Amezcua med flera 2013). Amezcua och hans kollegor finner att det bara är vissa företag, i några få branscher, som gynnas av att bli inkuberade. Det finns med andra ord begränsat med stöd för den externa validiteten (generaliserbarheten) i universitetsinkubatorers samhällsnytta. Det betyder inte att de är onyttiga. Det betyder att vi ännu inte vet hur nyttiga de är jämfört med någon annan form av samhällsinvestering, eller ingen samhällsinvestering alls.

Amezcua och hans kollegors forskning visar också att ju längre tid företag befinner sig i en inkubator, desto *sämre* går det för dem efteråt. Inkubatorer som har en nätverksbaserad strategi (som går ut på att uppmuntra och hjälpa inkuberade företag att etablera kontakter med externa aktörer, som investerare, kunder och leverantörer) verkar vara mer framgångsrika än undervisningsbaserade inkubatorer som försöker lära ut specifika företagsstrategier eller kompetenser till de inkuberade företagen (Amezcua med flera 2013). Författarna förklarar sina resultat med en medicinsk analogi: Företagsinkubatorer ska se till att affärsidéer som är "för tidigt födda" överlever kommersiellt och utvecklas tillräckligt innan de släpps ut på marknaden. Deras resultat visar dock att det finns en risk att inkuberade företag kramas ihjäl och inte klarar av att konkurrera på marknadsmässiga villkor när de väl flyttar ut

från inkubatorn. Det betyder att ytterligare forskning krävs för att avgöra den interna validiteten (mäter vi vad vi tror att vi mäter?) när det gäller universitetsinkubatorers strategier för att gynna sina inkuberade bolag. Är det bäst att fokusera på rådgivning? Eller nätverksbyggande? Eller på något annat? Eller beror det på? Uppenbart har flera framgångsrika innovationsmiljöer utvecklat sina egna lokala strategier, baserade på vad som verkar fungera givet deras resurser, kompetenser och den typ av bolag de attraherar. Men i vilken grad de lärdomarna kan generaliseras och spridas till andra miljöer behövs ytterligare studier om. Sammantaget leder detta till en andra viktig slutsats: *Företagsinkubatorer och andra kommersialiseringsmiljöer kommer i många former och storlekar, och det är svårt att säga om de generellt leder till mer framgångsrika universitetsavknoppningar eller ej, samt vilka typer av inkubatorstrategier som är mest framgångsrika.*

Diskussioner och slutsatser

En slutsats från detta kapitel är att beslutsfattare som är intresserade av att förbättra den lokala eller regionala miljön för entreprenörskap bör vara kritiskt inställda till anekdotiska fall om framgångsrika kommersialiseringsmiljöer. Framförallt verkar det behövas utvärderingar av olika policyinsatser som är rigoröst gjorda – exempelvis med kvasiexperimentella metoder eller åtminstone med en logisk jämförelse kring vad som kunde ha hänt om man inte hade genomfört en viss policyåtgärd. Sådana utvärderingar görs i allmänhet av arbetsmarknadsåtgärder i Sverige och andra länder. Det är av största vikt att beslutsfattare också avsätter medel till utvärdering och designar stödsystem så att de kan utvärderas. Annars är risken stor att vi upprepar 1980-talets historia med dyrbara företagsstöd som snedvrider konkurrens utan att skapa de positiva effekter som de ämnar göra. En lång rad forskare har pekat på att varken de själva eller politiker på förhand kan identifiera framgångsfaktorer genom att fokusera uteslutande på vissa typer av företag eller branscher. Inte heller går det att kopiera delar av organiskt framvuxna innovationssystem, som Route 121 i Boston eller Silicon Valley. Dessa innovationssystem är i hög grad beroende av geografiska faktorer (Feldman med flera 2005) som är extremt svåra – om inte omöjliga – att förutsäga.

Vad gäller inkubatorer pekar vissa utvärderingar på att de som grupp har skapat mycket värde i form av nya företag och arbetstillfällen i Sverige och utlandet (ITPS 2009, Samuelsson 2009). Men det är inte evidens nog att motivera offentliga medel till allehanda inkubatorer. Går det verkligen att utesluta slumpens effekt? Andra utvärderingar pekar på tveksamheter. Till exempel att många inkuberade företag har låg innovationshöjd, att inkubatorer ofta har ett stort antal intressenter som försvårar den strategiska styrningen (McGowan med flera 2011), och att det bara finns svaga eller icke-signifikanta effekter för företags långsiktiga utveckling efter inkubationen (Amezcuca 2010, Samuelsson 2013, Schwartz 2013). En slutsats från de få tillgängliga kvasi-

experimentella studierna av inkubatorers effektivitet är att den medicinska analogin med inkubatorer inte bör dras för långt. Där för tidigt födda människor faktiskt kräver vård och omsorg, kan för mycket omsorg vara skadligt när det kommer till företag. I förlängningen kan även det ekonomiska systemet ta skada – företag bör konkurrera på en marknad och läggas ned om de inte överlever konkurrensen. Annars sitter vi snart i en sits där den kreativitets-skapande konkurrensen riskerar att urholkas av skattefinansierade åtgärder som endast faller vissa till godo, där framgångsrika forskare riskerar att bli underbetalda, och där entreprenörer riskerar att blir utbrända .

Vad kan akademiker göra?

Det finns givetvis fantastiska exempel på framgångsrika akademiska entreprenörer. Det finns också goda exempel på akademiska miljöer som har involverat studenter, alumner, externa bolag och rådgivare för att kommersialisera innovationer (se exempelvis Bengtsson 2012, Lackeus och Williams Middleton 2011). Även akademiker kan såklart ha stor erfarenhet och förståelse för företagande. Men ofta är det nog så att akademiker gör bättre nytta som rådgivare eller som utförare av specifik uppdragsforskning till näringslivet (Klofsten och Jones-Evans 2000). Akademin och forskare är viktiga för entreprenörskap och kommersialisering av innovationer, men inte nödvändigtvis genom att de själva blir entreprenörer (Shane 2002, Sölvell 2008). Ett alternativ är att så kallade *tech transfer offices* tar över den faktiskt äganderätten till en innovation och "matchar" akademiska upptäckter med erfarna entreprenörer. Det har visat sig framgångsrikt i USA och även vid vissa lärosäten i Sverige, som matchar innovationer med driftiga entreprenöriella team. Då bidrar både de som besitter den tekniska och den affärsmässiga kompetensen till företags-skapandet (Lundqvist 2014).

Praktiska slutsatser

I detta bokkapitel har jag kortfattat försökt sammanfatta forskningen om olika typer av kommersialiseringsmiljöer, med utgångspunkt i centrala akademiska teorier och empiriska studier från Sverige. Målsättningen har inte varit att ge en heltäckande översyn⁴ utan att bidra till kritisk reflektion kring kommersialiseringsmiljöer och kring de policyåtgärder som myndigheter, universitet och andra aktörer försöker sig på för att förbättra den lokala kommersialiseringen. Två tentativa slutsatser följer från forskningsgenomgången. För det första: Ett ensidigt fokus på akademiska avknoppningar får inte betyda att vi glömmer bort vikten av andra och ofta bättre avknoppningar, främst dem från industrin. I den mån vi kan få industriella aktörer att delta i kommersialisering av forskningsresultat är det sannolikt bättre än om forskare och myndigheter

⁴ För en mer heltäckande översyn, se Sandström med flera (2015).

själva genomför kommersialiseringen. För det andra: Företagsinkubatorer och andra kommersialiseringsmiljöer kommer i många former och storlekar, och det är svårt att säga om de generellt leder till mer framgångsrika universitetsavknoppningar eller inte. Akademisk utbildning och forskning är viktigt för idéutveckling och resurstöd inom entreprenörskap och kommersialisering av innovationer. Men studenters entreprenörskap är sannolikt minst lika viktigt som entreprenörskap bland forskare.

Låt oss återvända till det förvirrade telefonsamtalet med den nydisputeerade forskaren i textens inledning. Hade jag vetat 2009 vad jag har lärt mig under senare år, hade jag gett den trevliga telefonisten följande råd: Är du akademiker och har en bra idé du vill kommersialisera? Se till att hitta en person med industriell bakgrund som du litar på och starta företaget med denna. Sitter du i en universitetsledning och funderar på hur du ska stärka kommersialiseringen av den forskning som görs? Tänk på att det inte räcker med att uppmuntra forskarna till att kommersialisera. Snarare bör du försöka bjuda in näringslivsverksamma till forskningsverksamheten. De kan komma med förslag på hur marknaden verkligen ser ut för olika typer av produkter och tjänster.

Referenser

Agarwal, R, Echambadi, R, Franco, A & Sarkar, M B: *Knowledge Transfer through Inheritance: Spin-out Generation, Growth and Survival*. Academy of Management Journal, 47, s 501–522, 2004

Amezcuca, A S: *Boon or Boondoggle? Business Incubation as Entrepreneurship Policy*. Doctoral Dissertation, Syracuse University, 2010

Amezcuca, A, Grimes, M, Bradley, S & Wiklund, J: *Organizational Sponsorship and Founding Environments: A Contingency View on the Survival of Business Incubated Firms, 1994–2007*. Academy of Management Journal, 2013

Andersson, M & Klepper, S: *Characteristics and performance of new firms and spinoffs in Sweden*. Industrial and Corporate Change, 22, s 245–280, 2013

Bengtsson, L: *Vad är entreprenöriella universitet och "best practice"?* Entreprenörskapsforum, 2012

Buss, D M: *Evolutionary Psychology: A New Paradigm for Psychological Science*. Psychological Inquiry, 6, s 1–30, 1995

- Chen, P L, Williams, C & Agarwal, R: *Growing pains: Pre-entry experience and the challenge of transition to incumbency*. Strategic Management Journal, 33, s 252–276, 2012
- Durand, R & Vaara, E: *Causation, counterfactuals, and competitive advantage*. Strategic Management Journal, 30, s 1245–1264, 2009
- Ebbers, J J: *Networking behavior and contracting relationships among entrepreneurs in business incubators*. Entrepreneurship Theory and Practice, 38, s 1159–1181, 2014
- Eriksson, T & Kuhn, J M: *Firm spin-offs in Denmark 1981–2000 – patterns of entry and exit*. International Journal of Industrial Organization, 24, s 1021–1040, 2006
- Feldman, M & Desrochers, P: *Research universities and local economic development: lessons from the history of Johns Hopkins University*. Industry and Innovation, 10, s 5–24, 2003
- Feldman, M, Francis, J & Bercovitz, J: *Creating a Cluster While Building a Firm: Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters*. Regional Studies, 39, s 129–141, 2005
- Golden, B R: *The Past Is the Past – Or Is It? The Use of Retrospective Accounts as Indicators of past Strategy*. Academy of Management Journal, 35, s 848–860, 1992
- Henrekson, M: *Sveriges ekonomiska tillväxt och samhällsforskarnas objektivitet*. Sociologisk Forskning, 3, s 68–79, 1999
- ITPS: *Att stödja akademiskt entreprenörskap: Hur kan Innovationsbrons bidrag till tillväxten spåras?* Arbetsrapport R2009:002, Institutet för Tillväxtpolitiska Studier, 2009
- Jacob, M, Lundqvist, M & Hellsmark, H: *Entrepreneurial transformations in the Swedish University system: the case of Chalmers University of Technology*. Research Policy, 32, s. 1555–1568, 2003
- Karlsson, T & Wigren, C: *Start-ups among university employees: the influence of legitimacy, human capital and social capital*. Journal of Technology Transfer, 37, s 297–312, 2011
- Klepper, S: *Employee startups in high-tech industries*. Industrial and Corporate Change, 10, s 639–674, 2001

Klepper, S: *Spinoffs: A review and synthesis*. European Management Review, 6, s 159–171, 2009

Klofsten, M & Jones-Evans, D: *Stimulation of technology-based small firms – A case study of university-industry cooperation*. Technovation, 16, s 187–213, 1996

Klofsten, M & Jones-Evans, D: *Comparing Academic Entrepreneurship in Europe – The Case of Sweden and Ireland*. Small Business Economics, 14, s 299–309, 2000

Lackeus, M & Williams Middleton, K: *Venture Creation Programs: entrepreneurial education through real-life content*. Paper presented at the Babson College Entrepreneurship Conference, 2011

Lindelöf, P & Löfsten, H: *Science Park Location and New Technology-Based Firms in Sweden: Implications for Strategy and Performance*. Small Business Economics, 20, s 245–258, 2003

Lundqvist, M: *The importance of surrogate entrepreneurship for incubated Swedish technology ventures*. Technovation, 34, s 93–100, 2014

McGowan, P, Cooper, S, van der Sijde, P, Agnete Alsos, G, Hytti, U & Ljunggren, E: *Stakeholder theory approach to technology incubators*. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 17, s 607–625, 2011

Rothaermel, F & Thursby, M: *University-incubator firm knowledge flows: assessing their impact on incubator firm performance*. Research Policy, 34, s 305–320, 2005

Ruhnka, J C, Feldman, H D & Dean, T J: *The “living dead” phenomenon in venture capital investments*. Journal of Business Venturing, 7, s 137–155, 1992

Samuelsson, M: *SSE Business Lab – en modell för entreprenöriell framgång?* I Holmquist, C (red): *Entreprenörskap på riktigt – teoretiska och praktiska perspektiv*. Studentlitteratur, 2009

Samuelsson, M: *The Swedish Incubator system*. Vinnova, 2013

Sandström, C, Wennberg, K, Wallin, M & Zherlygina, Y: *Public Policy for Academic Entrepreneurship: A review and critical discussion*. Working paper, 2015

Shane, S: *Selling University Technology: Patterns from MIT*. Management Science, 48, s 122–137, 2002

Schwartz, M: *A control group study of incubators' impact to promote firm survival*. Journal of Technology Transfer, 38, s 302–331, 2013

Sölvell, I: *Formalization in high-technology ventures*. Doktorsavhandling, Handelshögskolan i Stockholm, EFI Publications, 2008

Wennberg, K, Wiklund, J & Wright, M: *The effectiveness of university knowledge spillovers: Performance differences between university spinoffs and corporate spinoffs*. Research Policy, 40, s 1128–1143, 2011

Wincent, J, Anokhin, S & Örtqvist, D: *Supporting innovation in government-sponsored networks: The role of network board composition*. International Small Business Journal, 31, s 997–1020, 2012

Åstebro, T, Bazzazian, N & Braguinsky, S: *Startups by recent university graduates and their faculty: Implications for university entrepreneurship policy*. Research Policy, 41, s 663–677, 2012

Özcan, S & Reichstein, T: *Transition to Entrepreneurship from the Public Sector: Predispositional and Contextual Effects*. Management Science, 55, s 604–618, 2009