

Strukturfonder för kompletterande kapitalförsörjning i Sverige

-

**En sammanfattning av åtta
behovsstudier inför ett
JEREMIE-initiativ**

Slutversion 2008-04-02

En investering för framtiden

© Nutek/ALMI

ISSN XXXX-XXXX
Nutek X XXXX:X

Förord

JEREMIE är ett EU-initiativ som öppnar för att använda de regionala strukturfonderna för att förbättra kapitaltillförsel till nya företag, mikroföretag samt små och medelstora företag (SMF) för att i Lissabonstrategins anda främja konkurrenskraft och hållbar tillväxt. Detta ligger också i linje med önskemål från de regioner som har lång erfarenhet av strukturfonder. Viktiga frågor är: Vilka är behoven av kompletterande kapitalförsörjning? Hur ser utbudet ut? Är det samma problem över hela landet eller skiljer det sig åt mellan de olika strukturfondsområdena? Och på vilket sätt kan en sådan komplettering med strukturfondsmedel genomföras?

För att få svaren på frågorna har Nutek och ALMI Företagspartner anlitat SWECO EuroFutures AB för att göra en förstudie inför en eventuell JEREMIE-implementering i Sverige. De åtta behovsstudierna visar finansieringsgapen i regionerna och diskuterar hur detta gap kan överbryggas.

Arbetet har genomförts av medarbetare på SWECO EuroFutures under tiden oktober 2007 till och med februari 2008. Alla landets åtta strukturfondsregioner har studerats med samma analysmodell och teoretiska utgångspunkter. Specifika fakta har hämtats in genom intervjuer med företagare, tjänstemän och experter. Sju dialogseminarier har hållits med representanter från finansieringsaktörer och sju av partnerskapen. Utan dessa personers medverkan hade det inte varit möjligt att genomföra analysen.

Rapporten har skrivits för att den ska kunna läsas av en bredare krets beslutsfattare i strukturfondspartnerskapen, alltså inte endast för specialister på kapitalförsörjning. Stor vikt har lagts vid att sätta in den kompletterande kapitalförsörjningen i sitt relevanta regionala sammanhang.

Kristina Mårtensson och Wilhelm von Seth, båda Nutek och Lennart Augustinius och Anna Hallberg, båda ALMI, har lett arbetet från uppdragsgivarens sida. För slutsatser och rekommendationer svarar SWECO EuroFutures helt på egen hand.

Stockholm i februari 2008

Dan Hjalmarsson

SWECO EuroFutures

Sammanfattning

Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (JEREMIE) är ett EU initiativ som gör det möjligt att använda strukturfonderna för att komplettera nya och små företags (mikroföretags samt små och medelstora företags) kapitalförsörjning. Tanken är att genom en revolverande fond – som kan verka långsiktigt även efter 2013 – stärka tillgången till kapital. Det handlar om att bidra till regional konkurrenskraft och tillväxt.

Var gör en kompletterande kapitalförsörjning med strukturfondsmedel mest nytta i landets åtta strukturfondsregioner? Hur ser dagens utbud ut? Och hur skulle en komplettering kunna utformas, så att det matchar det regionala behovet?

A. Regionernas förutsättningar

Olika strukturella utmaningar och entreprenörskapstradition kräver olika lösningar

Analyserna i de olika regionerna visar ett Sverige med olika tillväxtförutsättningar. Det går inte generellt att peka ut framgångsvägar. De över 200 intervjuerna, som gjorts inom ramen för denna studie, de många befintliga studierna och SWECO EuroFutures tidigare erfarenheter visar att lönsamma projekt och nya och små företag finns överallt där det finns entreprenörer som kan kombinera resurser till långsiktigt lönsamma erbjudanden på marknaderna.

Regionerna har tydliga strategier för att ta vara på möjligheterna. Samtliga regioner vill ge goda förutsättningar för innovationer och stor vikt läggs vid att öka tillgängligheten. Det sistnämnda innebär ofta att regionerna vill skapa större funktionella arbetsmarknader och ibland också forma storregioner i likhet med det som redan fungerar i Region Skåne och Västra Götaland. På dessa stora arbetsmarknader och i storregionerna ska villkoren vara sådana att utbildning och forskning kan profileras för att ge goda förutsättningar för företagande och utveckling.

Grundläggande för alla strukturfondsregioner är också viljan att skapa ett gott entreprenörsklimat. Ett viktigt moment är en väl fungerande extern kapitaltillförsel till nya och små företag. Regionerna har i sina strategier

särskilt noterat behovet av kompletterande extern kapitalförsörjning och att överväga om det går att utnyttja JEREMIE och strukturfondsmedel till detta.

Tillgång till externt kapital – ofta nödvändigt för framgång

De åtta behovsstudierna visar finansieringsgapen i regionerna och diskuterar hur detta gap kan överbryggas.

Regionerna är olika sinsemellan och även inbördes. Storstäder och glesbyggd, tradition och näringsstruktur ger skilda förutsättningar. Samtidigt skiljer sig företagen åt beroende på verksamhetsidé, lokalisering och juridisk form. Det kan också ibland skilja mellan mäns och kvinnors företagande och om företagaren kommer från orten/regionen eller eventuellt har rötterna i ett annat land. I de åtta rapporterna beskrivs hur dessa olikheter i verksamhet och bakgrund ger möjligheter till framgångsrikt företagande, och hur det påverkar behovet av att komplettera kapitalförsörjningen.

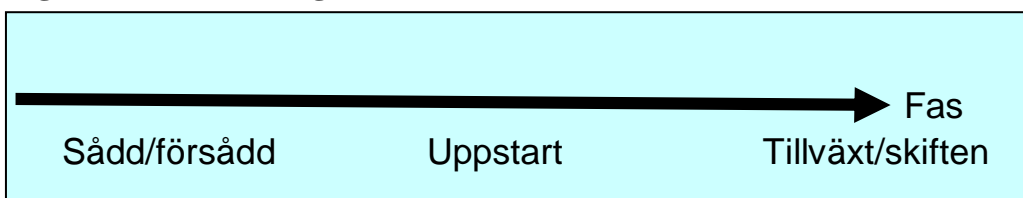
Framgångskoncepten skiljer sig åt i regionerna. Det är de många entreprenörerna med olika affärsidéer som ligger bakom konkurrenskraft och tillväxt. Men för att kunna nå framgång måste entreprenörerna ha goda generella förutsättningar, bland annat god tillgång till riskvilligt kapital.

B. Gap-analysen

Tre utvecklingsfaser till kommersialisering

I rapportern har utvecklingen beskrivits i tre olika faser: försådd/sådd, uppstart och tillväxt/skiften.

Figur 1: Tre utvecklingsfaser



Kompletteringsbehoven störst i tidiga skeden – sådd och uppstart

Det största kompletteringsbehovet finns genomgående i försådd/såddfasen och i uppstartsfasen. Det verkar vara särskilt angeläget att kunna komplettera med ett tidigt ägarkapital, men bidragsfinansiering i såddfasen behöver också stärkas, även om detta inte är en fråga för JEREMIE.

Offentlig kapital dominerar i försådd/såddfasen

Genomgångarna visar att det är mycket ovanligt att kommersiellt ägarkapital – affärsänglar eller riskkapitalbolag – går in i försådd/såddfasen. Detta har sin naturliga förklaring: Intervjuerna och den teoretiska genomgången i rapporterna visar att privata investerare sällan har möjlighet att på ett kostnadseffektivt sätt gå in i de allra tidigaste skedena. Risken är för stor och den nödvändiga analysen kostar för mycket i relation till engagemangets storlek.

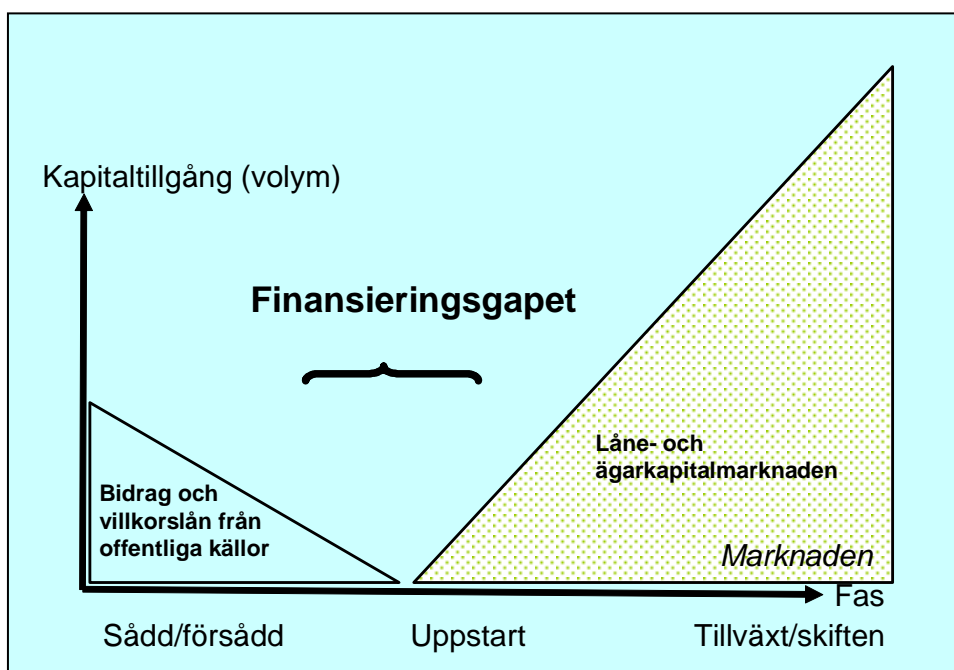
I detta tidiga skede dominerar egna besparingar, banklån mot säkerheter och eget arbete. Ibland kompletteras den privata insatsen med offentliga bidrag och villkorlån för att ge flera möjlighet att utveckla idéer och för att snabba på utvecklingsprocessen. Möjligheterna att få denna typ av offentlig komplettering skiljer sig åt mellan regionerna. Vissa regioner har större offentliga resurser via det så kallade länsanslaget. För de regioner som har mindre sådana resurser – storstadsregionerna – finns det å andra sidan mer resurser från exempelvis Vinnova och Innovationsbron. En slutsats från samtliga regioner är att offentliga medel i såddfasen ökar utbudet av intressanta projekt och affärsidéer som i senare skede kan bli aktuella för privata riskkapitalister. Denna fas är dock inget som lämpar sig för kompletteringar inom ramen för ett JEREMIE-initiativ, som ska bygga på en revolverande fond som behåller kapitalet intakt över tiden.

Det behövs mer ägarkapital i uppstartsfasen

Det privata externa kapitalet kommer in när projekten/företagen kommit så långt att det går att urskilja en utvecklingspotential. Var i tiden ett projekt eller ett företag når detta utvecklingsskede går inte att generellt ange. Det beror på affärsidén och de olika specifika omständigheterna som omgärdar projektet.

Intervjupersonerna, och tidigare studier, har pekat ut ett gap mellan såddfasen och nästa steg. Detta gap anges till ett intervall där det externa kapitalbehovet överstiger 1 - 2 MSEK och fram till dess att det kommersiella kapitalet kan ta över. I intervjuerna har många menat att nästa steg, då det rent kommersiella kapitalet blir aktuellt, är först när kapitalbehovet närmar sig intervallet 10 – 20 MSEK.

Figur 2: Finansieringsgapet



I detta finansieringsgap (se figur 2) innan det kommersiella kapitalet fullt ut tar över behövs, enligt en klar majoritet av de intervjuade, kompletterande offentligt ägarkapital. Det är först när, som diskuteras i rapporterna, de privata finansiärerna bedömer att risken är överblickbar och avkastningen har förutsättningar att bli tillräckligt stor för att bära kostnaden för analys och fortsatt engagemang i styrelser och liknande som de är beredda att ta vid.

Behov av att kompensera för bristande säkerheter

I vissa delar av landet – i inlandet och på mindre orter där andrahandsvärdet på fastigheter och anläggningar är begränsat – saknas säkerheter varför det är problematiskt att få banklån även om företaget går bra eller affärsidén är lovande. Här behövs kompletterande lån med begränsade säkerheter eller garantier för lån.

Att överbrygga gapet – en fråga om offentligt – privat samarbete

De regionala analyserna behandlar frågan om hur det finansiella gapet ska kunna överbryggas. En utgångspunkt är att kapitalförsörjningen till nya och små företag i grunden är en entreprenöriell verksamhet. Det kräver kontakter, kunnande och erfarenheter av riskkapitalbranschen för att hitta rätt. Men det gäller också att kunna sålla bort alla de många idéer, projekt och företag som söker kapital men som aldrig kommer att ge återbärning på satsat kapital, eller annorlunda uttryckt: Som aldrig ger ett positivt tillskott till regionens tillväxt.

Tidigare erfarenheter av offentlig komplettering av kapital i regionerna och rekommendationer från European Investment Fund (EIF) – som på EU:s uppdrag arbetar med JEREMIE – talar för behovet av ett samarbete mellan offentliga aktörer och aktörer på den kommersiella marknaden. Förutsättningarna för ett sådant samarbete skiljer sig åt mellan regionerna.

Tidigare studier, statistik över riskkapitalplaceringar och intervjuerna med aktörer – företag och finansiärer – samt diskussionerna vid dialogmötena visar att den privata riskkapitalbranschen är ojämnt fördelad över landet. I de mer tätbefolkade regionerna finns kommersiella aktörer, medan riskkapitalbranschen i andra delar av landet är mer begränsad. De aktörer som finns har där ofta sitt ursprung i den regionala utvecklingspolitiken, med offentliga medel som bas.

Affärsänglar är mer spridda över landet. Det finns änglar och nätverk i alla regioner, även om lejonparten även här återfinns i storstadsområdena.

När det gäller lån sker samarbetet privat – offentligt dels direkt genom samspel mellan banker och offentliga aktörer som exempelvis ALMI eller Norrlandsfonden, dels genom garantier inom ramen för kreditgarantiföreningar.

Regionala lösningar, med nationella och internationella kopplingar

En genomgående slutsats i de åtta analyserna är att man med utgångspunkt i de regionala förutsättningarna måste finna samarbetsformer mellan privat och offentligt kapital (från strukturfonderna) som på ett entreprenöriellt sätt kan komplettera SMF-företag med kapital i tidiga skeden, i första hand ägarkapital.

Här finns också Vestra Partnerinvest och SamInvest som intressanta exempel på samverkan mellan offentliga och privata aktörer för att tillhandahålla offentligt kompletterande ägarkapital via affärsänglar.

En utmaning blir att använda strukturfonder så att offentliga kompletteringar av kapital ger ingångar till nationella och internationella marknader för offentligt kompletterande kapital och till kommersiell finansiering. Samtidigt är utmaningen att behålla den nödvändiga regionala och lokala närvaron och kontakten.

C. Horisontella kriterier

Analysen med fokus på regional konkurrenskraft och tillväxt har identifierat ett finansieringsgap. Det räcker dock inte med att konstatera att det finns ett

gap och ett kompletteringsbehov. Avgörande är att den kompletterande kapitalförsörjningen utformas så att regionens fulla tillväxtpotential kan tas tillvara. En central utgångspunkt för detta är att alla bra projekt och entreprenörer ges samma förutsättningar att komma i fråga för en komplettering.

Det behövs erfarenhet av kvinnors företagande i beslutande organ

Detta är inte självklart. Intervjuer och tidigare rapporter har pekat på att det förekommer hinder och svårigheter som har att göra med personliga förhållanden som kön, etnisk bakgrund eller med vald företagsform, exempelvis socialt företagande.

Detta är oacceptabelt ur ett tillväxtperspektiv då bra projekt och entreprenörer riskerar att inte få kompletterade kapital. Genomförande av den kompletterande kapitalförsörjningen måste därför utformas så att alla projekt och företag ges samma möjlighet.

Detta förutsätter att beslutsstrukturen är utformad så att de som fattar besluten förmår värdera projekts och företags affärsmässiga förutsättningar. Ett krav blir därför att i en JEREMIE-lösning se till att erfarenheten och kunskapen från kvinnors företagande finns väl representerad i beslutande organ.

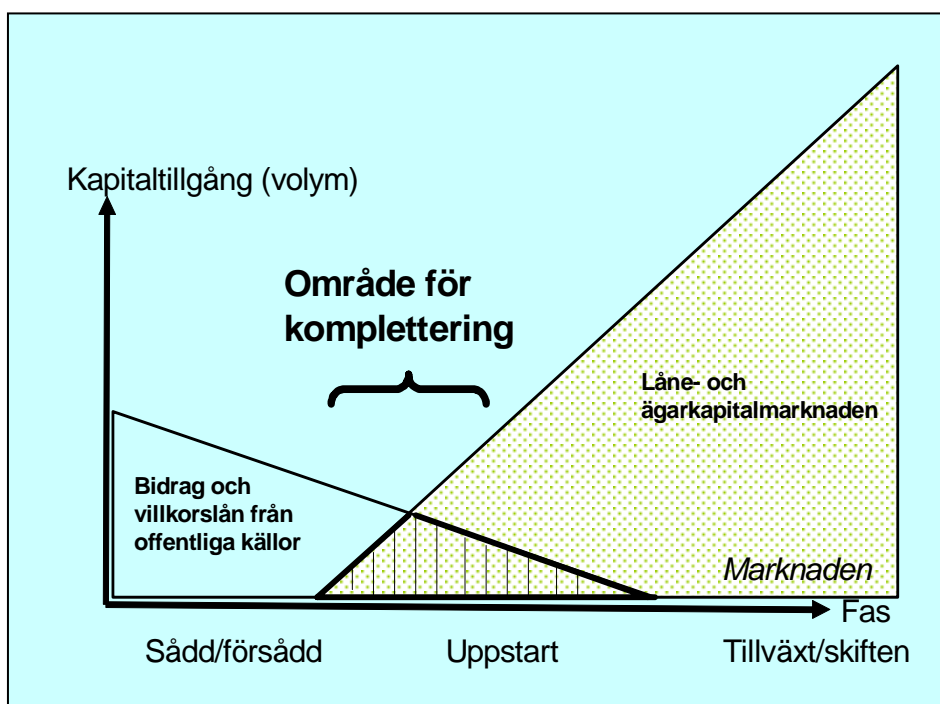
Internationella perspektiv måste vara företrädna

Det är på samma sätt grundläggande att beslutande organ är sammansatta så att företagare med utländsk bakgrund får sina affärsidéer och verksamheter objektivt och sakligt värderade. Detta förutsätter bland annat att de internationella perspektiven är väl företrädna i de beslutande organen.

Miljötänkande och nya företagsformer för hållbar tillväxt

Det övergripande målet är hållbar tillväxt, det vill säga en tillväxt som inte överskrider de gränser som naturen ställer upp. Långsiktigt framgångsrika företag måste integrera ett miljötänkande med en förmåga att hushålla med mänskliga resurser. De som arbetar för att med offentliga medel komplettera kapitalmarknaden måste ha kompetens och förmåga att bedöma om affärsidéer och verksamheter är långsiktigt hållbara. Detta innebär att kunna se potentialen i nya hållbara lösningar såväl när det gäller affärsidéer som olika juridiska former att förverkliga dessa.

Figur 3: Område för komplettering



I figur 3 ovan illustreras det område för komplettering som identifierats som grund för ett svenskt JEREMIE-initiativ. En väl avvägd komplettering bidrar till att binda samman såddfinansiering och den privata låne- och ägarkapitalmarknaden för att därigenom medverka till att driva projekt och företag hela vägen från sådd/försådd till en lönsam tillväxt. Resultatet blir stärkt konkurrenskraft och ökad regional tillväxt.

Innehåll

1	Att analysera behov av kompletterande kapital	1
1.1	Teori och praktik för att kartlägga behovet	2
1.2	Rapportens disposition	4
2	Argument för kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag	5
2.1	Finansieringsformerna definieras	5
2.2	Nationalekonomiska argument för kompletterande kapitalförsörjning	7
2.3	Företagsekonomiska resonemang om kompletterande kapitalförsörjning	8
2.4	Offentlig kapitalförsörjning och horisontella kriterier	11
2.5	Bra projekt får inte alltid pengar	13
3	Strukturella utmaningar och entreprenörskap i Sveriges åtta strukturfondsregioner	15
3.1	Strukturella utmaningar i de åtta regionerna	15
3.2	Entreprenörskap	21
4	Komplettering av småföretagens kapitalförsörjning - behov och utbud i åtta svenska strukturfonds-regioner	25
4.1	Övre Norrland	25
4.2	Mellersta Norrland	27
4.3	Norra Mellansverige	29
4.4	Östra Mellansverige	30
4.5	Stockholm	32
4.6	Västsverige	34
4.7	Småland och Öarna	35
4.8	Skåne-Blekinge	37
4.9	Slutsatser – behov och utbud i svenska regioner	38
	Källor	41
	Bilaga: Intervjuguide JEREMIE oktober - december 2007	49

1 Att analysera behov av kompletterande kapital

SWECO EuroFutures har fått i uppdrag av Nutek, ALMI Företagspartner och de regionala partnerskapen att ta reda på hur strukturfondsmedel på bästa sätt kan användas för att komplettera och stärka kapitaltillförseln till nya och befintliga småföretag (mikroföretag samt små och medelstora företag - SMF) i var och en av de åtta strukturfondsregionerna. Syftet är att identifiera områden där EU-programmet Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (JEREMIE) skulle kunna vara en lösning.

JEREMIE är tänkt som ett ”färdigt paket” som gör det möjligt att använda strukturfondsmedel för att förbättra kapitalförsörjningen för nya och små företag, något som regionerna länge sett som önskvärt.

EU ser positivt på en sådan utveckling och den Europeiska investeringsfonden (EIF) har fått i uppdrag att medverka till att utveckla JEREMIE-lösningar i medlemsländerna. EIF menar att JEREMIE ska användas för att:

”improve the financial environment for small businesses (medium, small and micro enterprises, known as SMEs) at national, regional and local level. Increasing small businesses’ access to finance and risk capital enables economic growth and competitiveness.”

JEREMIE syftar således till att möjliggöra tillväxt och konkurrenskraft genom att komplettera kapitalförsörjningen till småföretag. Kompletteringarna via JEREMIE behöver inte ge någon avkastning, men satsningarna som helhet ska ”gå runt” ekonomiskt i nominellt penningvärde. JEREMIE är således inte ett bidrag utan ett instrument som möjliggör ett mycket högre risktagande än vad kommersiella aktörer kan erbjuda. Den stora vinsten med att använda JEREMIE är att genom en effektivt *marknadskompletterande* finansiering kunna ta vara på regionernas fulla tillväxtpotentialer.

En annan central utgångspunkt för JEREMIE, som diskuteras mer löpande i rapporterna, är att kompletteringen av kapital bör ske i “marknadsmässiga former”. I EIF:s redovisning av JEREMIE anges:

”financial products will operate on market terms to encourage the participation of private as well as public financial institutions, which is of key importance.”

Nya och små företag och behovet av kompletterande offentligt kapital är en ”evig fråga”. Bara under de senaste tre decennierna har frågan utretts ett 10-tal gånger. År 1977 presenterades den så kallade företagarföreningsutredningen sitt betänkande, SOU 1977:3, *Utbyggd regional näringspolitik* som blev grunden för de regionala utvecklingsfonderna. Dessa blev sedan föremål för

ytterligare en utredning, SOU 1993:90, *Strategi för statlig småföretagspolitik* som mynnade ut i förslag som sedermera blev ALMI Företagspartner. I en särskild utredning om finansiering, SOU 1989:24, *Statligt finansiellt stöd?*, gjorde en noggrann genomgång av småföretagens kapitalförsörjning. Denna följdes sedan upp i en rapport SOU 2002:101, *Företagsutveckling på regional nivå* där kapitalförsörjningsfrågorna återigen diskuterades. Ett genomgående tema i alla dessa utredningar är att det finns ett behov av att komplettera marknaden, och att man i möjligaste mån ska samarbeta med kommersiella aktörer för att nå framgång.

Frågan har således utretts och behandlats av olika regeringsmajoriteter. Trots de många studierna är fortfarande kunskapsläget otillräckligt. Regeringen tog därför i december 2007 (Dir. 2007:169) beslut om att göra en totalöversyn av småföretagens kapitalförsörjning. Denna ska enligt direktiven vara färdig i december 2008.

Enligt en aktuell rapport från EIF 2007, *JEREMIE Interim report for Sweden*, finns det ett finansiellt gap där medel från strukturfonderna skulle kunna användas för att sluta detta och bidra till regionerna tillväxt. I det följande diskuteras detta gap och behov av kompletterande kapitalförsörjning som underlag till en eventuell svensk JEREMIE-lösning.

1.1 Teori och praktik för att kartlägga behovet

Analysen av Sveriges regioner har gjorts i tre moment:

(A) Dels en genomgång av strukturella utmaningarna och förutsättningar för entreprenörskap i svenska strukturfondsregioner där kapitalförsörjningen sätts in i sitt sammanhang. Följande källor har nyttjats:

- En genomgång av tidigare studier om kapitalförsörjning
- Intervjuer med nyckelaktörer som arbetar med kapitalförsörjning
- Intervjuer med småföretagare

(B) Dels ett andra och grundläggande moment där regionernas strukturella utmaningar och entreprenöriella tradition matchas med regionernas behov av kompletterande offentligt kapital.

(C) Dels en sammanställning av aktuella utredningar och forskningsrön kring nya och små företags kapitalförsörjning i termer av behov och utbud. Här urskiljs tre argumentationslinjer:

- det nationalekonomiska resonemanget kring finansiella gap,
- de företagsekonomiska förutsättningarna för att överbrygga dessa gap samt
- villkoret om lika möjligheter för alla

Ett centralt led i analysarbetet har varit att samtala med personer som är engagerade i det praktiska arbetet med att försörja nya och små företag med kompletterande kapital. Analysen av det finansiella gapet har fångats i olika

utvecklingsskeden och grupper. Utbudet har diskuterats i termer av instrument och aktörer.

Samtal har rört behoven hos nystartare och småföretagare. Frågorna har kretsats kring om det finns "rätt" aktörer och tillräckligt med resurser för att möta behoven? Och hur kan en kompletterande kapitalförsörjning arrangeras så att behov möter utbud? Vilka aktörer kan, vill och bör vara med?

Intervjuer har gjorts med över 100 nyckelaktörer i regionerna, personer från: Landsting, Regionförbund, Länsstyrelser, Almi Företagspartner, Nutek, Innovationsbron, inkubatorer, finansiärer och intressegrupperingar som Företagarna. Samtalen med dessa experter har kompletterats med drygt 100 intervjuer med aktiva företagare, jämt fördelade mellan regionernas olika delar. Dessa samtal har förts med utgångspunkt i att "testa" om de uppfattningar som "experterna" och tidigare utredningar fört fram också stämmer med företagens uppfattningar.

Urval av företag

I de inledande samtalen med aktörerna i de olika regionerna frågades efter lämpliga små och nya företag att kontakta för en intervju. I första hand företag med erfarenhet av de olika finansiella aktörerna, detta för att få så många synpunkter som möjligt. Utifrån tipsen i varje region valdes företag ut så att de skiljde sig från varandra. Även detta gjordes för att samla in fler kvalitativa synpunkter. Målet var att i varje region få en jämn fördelning av intervjuade företag mellan länen och så långt som det var möjligt inom den snäva tidsramen intervju företag med olika bakgrund, med hänseende på geografisk tillhörighet (glesbygd och tätort), bransch, typ av företag (tjänstebaserat/produktbaserat), horisontella kriterier och erfarenheter av olika finansiella aktörer.

Alla	Glesbygd/Tätort	Man/Kvinna	Typ av företag
Regionerna	44/66	77/33	T=53, F=15, H=13, S=28

Typ av företag: T=Tillverkande, F=Företagstjänster, H=Handel, S=Service

Bedömningarna av behoven vilar naturligtvis inte endast på detta urval utan också på många tidigare studier. Analysen vilar således på ett stort faktaunderlag.

Preliminära slutsatser har diskuterats vid sju dialogseminarium runt om i landet, där bland andra flera av regionens dominerande riskkapitalaktörer jämte ledande aktörer i partnerskapen deltagit.

Arbetsgången i sammanfattning

- Teoretiska analyser från nationalekonomisk och företagsekonomisk teori – utarbetande av en analysram avsedd för partnerskapet, där inte alla är experter på finansiering. Utveckla definitioner för användning av begreppen. Definition av område för JEREMIE-komplettering
- Studier av Operationella program och nationella såväl som regionala analyser
- Intervjuer med finansiärer
- Intervjuer med företagare
- Förankringsarbete i regionerna i samband med intervjuer
- Löpande kontakter med uppdragsgivaren centralt
- Förberedelser och framtagande av sammanfattande analyser - OH-bilder
- Planering och genomförande av dialogseminarier
- Utarbetande av rapporter – utkast samt slutrapport
- Sammanställning av sammanfattande rapport
- Avrapporteringar av rapporter

1.2 Rapportens disposition

Rapporten är indelad i fyra kapitel. I detta inledningskapitel har utgångspunkter och syfte presenterats.

I kapitel 2 *”Argument för kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag”* redovisas tongivande utredningar och aktuell forskning på området. Syftet är att ge en perspektivbildande plattform för de fortsatta resonemangen. I analyser av kapitalförsörjning används ofta flera olika begrepp utan att dessa tydligt definieras. Kapitlet inleds därför med en kort genomgång av hur begreppen; bidrag, ägarkapital, lånekapital och garantier nyttjas i denna analys. I detta sammanhang beskrivs även vad JEREMIE kan användas till.

I kapitel 3, *”Strukturella utmaningar och entreprenörskap i Sveriges åtta strukturfondsregioner”*, redovisas ett axplock från analyserna av regionernas förutsättningar och utmaningar, med fokus på de nya och små företagen. Dessa utmaningar knyts sedan till behovet av kompletterande kapital i det fjärde och avslutande kapitlet.

Under rubriken: *”Komplettering av småföretagens kapitalförsörjning – behov och utbud i åtta svenska strukturfondsregioner”* diskuteras i kapitel 4 de olika behoven av att använda strukturfonder för kompletterande kapital i olika regioner. Avslutningsvis sammanfattas kapitlet med slutsatser kring kompletteringar av kapital och vad som krävs för att dessa kompletteringar ska bli framgångsrika.

2 Argument för kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag

Risikkapitalförsörjning och offentlig komplettering handlar om att bädda för tillväxt. Ett minimivillkor är att den offentliga kompletteringen ska ge mer tillbaka än vad det kostar för samhället som helhet. I de olika Operationella programmen tar man fasta på att det behövs kompletterande kapital.

Analyserna i de åtta strukturfondsregionerna tar också sin utgångspunkt i en uttalad ambition att gå från renodlade projektbidrag till olika former av kapitalförsörjning som innebär ”återbetalning av kapitalet”, det vill säga sådana lösningar som JEREMIE möjliggör. Hur kan dessa finansieringsformer definieras och framför allt: vad säger forskning och utredning om behov av kompletterande kapitalförsörjning?

2.1 Finansieringsformerna definieras

I det följande ges vissa grundläggande definitioner av de begrepp som diskuteras genomgående i rapporterna:¹ Analysen handlar om kompletterande kapitalförsörjning. Med ”kompletterande” menas att det ska vara något som marknaden inte spontant erbjuder. Det är också viktigt att inte ersätta eller tränga undan kommersiella aktörer. Begreppet ”kapitalförsörjning” används för att beteckna alla former av kapital och synonymt med ”finansiering”.

- *Bidrag*: är finansiering av utveckling, start och expansion som inte är förknippat med avtal om ägande eller återbetalning. För detta används ofta det så kallade länsanslaget, 33:1, eller medel från stiftelser och andra källor. Här används ibland begrepp som såddkapital eller försåddkapital, verifieringsbidrag med mera.
- *Ägarkapital*: är kapital som kopplas till ägande av företaget, och bär den högsta risken. Ägarkapitalet är en buffert för att långivare ska kunna gå in med lånekapital (se nedan). Ägarna kan få avkastning på sitt kapital först när alla andra finansiärer fått sina ersättningar. Det finns olika former för externt ägarkapital. I detta sammanhang används begreppet *ägarkapitalister* för företag som professionellt och i företagsform arbetar med att ge ägarkapital till entreprenörer, och *affärsänglar* för privatpersoner som satsar ägarkapital. Andra begrepp som ibland förekommer är ”risikkapitalister”, ”formellt ägarkapital” och ”venture capital” respektive ”informellt ägarkapital”.

¹ Definitionerna och resonemangen tar bland annat sin utgångspunkt i Landström 2007 *Handbook of Research on Venture Capital*

- *Lånekapital:* är kapital som får användas i företaget mot en i förväg bestämd ränta och avtalade former för hur denna ränta ska betalas. Lånen ges vanligtvis mot säkerheter i exempelvis fastigheter eller anläggningar och/eller mot borgen. Säkerheter och borgen ger banken och spararna förutsättningar att få tillbaka pengarna, även om företaget och entreprenören kommer på obestånd. Lånet kan då betalas tillbaka genom att banken realiserar tillgångarna eller utnyttjar borgensförbindelsen.
- *Garantier:* kan användas för att minska långivarnas risk. Garantier kan vara statliga eller kan arrangeras i form av privata sammanslutningar som garanterar eller borgar för hela eller delar av lånet.

De olika formerna för kapitalförsörjning är i praktiken inte varandra uteslutande. I vissa fall är lånen konstruerade så att de har en villkorlig återbetalning, om projektet inte blir framgångsrikt skrivs lånet av och omvandlas till bidrag. I andra fall kan lånen kopplas till royalty. I vissa fall används också konvertibler.

Vanligtvis används flera finansieringsformer samtidigt i företagen. Och förutsättningen för att få nyttja en kapitalform, exempelvis att få lån, kan ofta vara kopplad till att det finns tillräckligt mycket ägarkapital. Almi och Norrlandsfonden är exempel på aktörer som ofta samarbetar med banker och andra privata finansiärer när det formar ”helhetslösningar”.

Genom de ovan definierade kapitalformerna skaffar sig entreprenören/företagaren de resurser han eller hon behöver för att driva och utveckla sin verksamhet. Instrument kan ses som tjänster på kapitalmarknader.

I figuren nedan beskrivs översiktligt vilka typer av finansiering som är förenliga med riktlinjerna för JEREMIE. I och med kravet på revolvering är rena bidrag uteslutet och sannolikt även villkorlån, då återbetalningsgraden för dessa som regel ligger alltför lågt. Riskkapital, eller ägarkapital, är däremot i hög grad förenligt med JEREMIE, med visst frågetecken kring vilka insatser som kan göras i den allra tidigaste fasen av ett företags utveckling. På samma vis är lån och kreditgarantier förenliga med JEREMIE, men inte under förstådd då det ännu saknas möjlighet att göra en prövning av företagets kreditvärdighet (företaget är inte ens alltid formellt bildat i denna fas).

Figur 4: Vilka behov kan JEREMIE lösa?

Fas/Instrument	Bidrag	Villkorlån	Riskkapital	Lån/garantier
Försädd	Nej	Nej?	Ev.	Nej
Sädd	↓	↓	Ja	Ja
Startup	↓	↓	↓	↓
Expansion	↓	↓	↓	↓
"Vardagsföretag"	↓	↓	↓	↓

2.2 Nationalekonomiska argument för kompletterande kapitalförsörjning

Kapitalmarknaden fördelar resurser på marknaden. Det finns alltid ett större eller mindre antal projekt eller företag som vill ha kapital. Vissa projekt och företag uppfattas av marknaden som intressanta, och får resurser på den privata marknaden. Andra uppfattas som mindre intressanta och sällas bort i allokeringsprocessen. Det är samhällsekonomiskt önskvärt att projekt som kan förväntas bli lönsamma och bidra till regionens tillväxt också attraherar finansiering från marknadsaktörer. Men det är lika viktigt att marknaden sällar bort ”dåliga” projekt, som annars skulle förbruka tid och pengar utan att tillföra något till dem som driver projekten och regionen i stort.

Inom nationalekonomin² analyseras marknader, bland annat för att se om det finns brister, så kallade ”marknadsmislyckanden”. Ett mislyckande är exempelvis när projekt och små företag med tillväxt- och förnyelsepotentialer inte försörjs med tillräckligt mycket kapital. Dessa brister, varför de uppkommer och hur de kan avhjälpas, diskuteras nedan:

Skilda riskbedömningar

Skillnader i riskbedömningar är en av de viktigaste förklaringarna till att det finns ett gap mellan de privata aktörernas investeringar och vad som skulle vara samhällsekonomiskt optimalt. För privatpersonen är en förlustrisk i storleksordningen 25 procent för det mesta helt oacceptabel. Få vill satsa pengar eller borga med det egna huset eller bostadsrätten, om förlustrisken är en på fyra.

För samhället i stort – samhällsekonomi – är argumentet det omvända. Att finansiera projekt med 75 procents chans att bli framgångsrika är ofta fördelaktigt. Detta utnyttjas också av privata riskkapitalbolagen. De sätter samman ”portföljer” av investeringar som har förutsättningar att bli lönsamma, även om flera av de enskilda satsningarna fallerar. Här kan den privata marknaden ibland, men långt ifrån alltid, närma sig det teoretiskt optimala.

Transaktionskostnader och informationsbrister

Men de privata riskkapitalbolagen fyller inte hela gapet mellan den enskildes bedömning och det samhällsekonomiskt optimala. En av anledningarna är förekomsten av transaktionskostnader. När det exempelvis gäller ägarkapital, till nya eller små företag i tidiga faser, har kommersiella aktörer svårt att få ekonomi i verksamheten därför att kostnaden för att bedöma och analysera varje affär blir stor i förhållande till engagemangets storlek. Det är helt enkelt mer lönsamt att arbeta med större, mer mogna projekt. De tidiga och små

² Det finns naturligtvis inte en entydig skolbildning inom nationalekonomin. Den nationalekonomi som refereras kallas ibland för neoklassisk. Företrädare för denna är bland annat Samuelson & Nordhaus 1992 *Economics*, Stiglitz 1986 *Economics of the Public Sector* eller Eklund 2005, *Vår ekonomi*.

projekten kan därför bli utan kapital, även om de skulle vara både företags-ekonomiskt och samhällsekonomiskt lönsamt att driva dessa.

Det är dessutom mer ändamålsenligt för de privata investerarna att fokusera på projekt som ligger ”nära varandra” på de stora dominerande marknaderna i de svenska storstadsregionerna, Stockholm, Göteborg, Malmö och Fjärde storstadsregionen Linköping/Norrköping. Då kan man lättare få information från företagen i ”portföljen”, utan att behöva göra längre resor. På de stora marknaderna har de företag man satsar på bättre förutsättningarna att snabbt komma upp i stora volymer. När företaget ligger nära stora arbetskrafts-, leverantörs- och avsättningsmarknader tar det kortare tid att nå ett positivt resultat än på mer glea marknader.

Det privata kapitalet söker sig således till större och säkrare engagemang. Man tar helt enkelt inte större risker eller kostnader än nödvändigt. Detta innebär i sin tur att marknaderna inte förmår sluta gapet mellan den enskildes bedömning och investeringsvilja och det som är samhällsekonomiskt optimalt.

Säkerheter saknas

Ett annat problem i vissa delar av landet, och särskilt i inlandet, är att det ofta är svårt för företag att erbjuda säkerheter i fastigheter och anläggningar, då dessa är lokaliserade till orter med låga andrahandvärden. Bankerna har därför små möjligheter att finansiera dessa fastigheter och anläggningar, även om företagen i övrigt är stabila och lönsamma.

En liknande situation, som inte är geografiskt betingad, uppstår ibland inom tjänstenäringarna. Ett exempel är den snabbt växande upplevelseindustrin. Här finns inga omfattande materiella säkerheter, då värdet ligger i de anställdas kunskaper och nätverk.

Kompletterande kapitalförsörjning – en bra affär för samhället

En slutsats från den nationalekonomiska teorin är att det för stat och kommun kan vara en god affär att komplettera marknaden genom olika instrument som möjliggör ”portföljer” där många fler nya och små företag ryms, där transaktionskostnader reduceras och där samhället går in och bäddar för säkerheter för lån. Det offentliga kapitalet används då för att ”vidga marknaden” så att fler projekt och företag med tillväxtpotential kan få finansiering.

2.3 Företagsekonomiska resonemang om kompletterande kapitalförsörjning

Nationalekonomisk teori ger argument för att komplettera marknaden. Men hur ska det då göras i praktiken? Hur man hittar rätt bland objekten och företagen är en fråga om ”entreprenörskap”.

Enligt företagsekonomisk forskning kan entreprenörskap ses som att ständigt kombinera resurser – arbetskraft, kapital och kunskap – till ”erbjudanden” som kan säljas med förtjänst på marknader.³ En del entreprenörer ”kombinerar” kända resurser – exempelvis olika typer av mäklare – andra utvecklar nya produkter, tjänster eller produktionsmetoder. Vissa entreprenörer gör affärer med personliga tjänster, andra med produkter och några med finansiella tjänster. I grunden handlar det alltid om entreprenörskap som en skapelseprocess. Johannisson 2005 menar att: ”Varje affär innebär att något särskilt bokstavligt talat förverkligas – det heter ju att göra affärer.”

I samtal med kommersiella aktörer, affärsänglar och riskkapitalister, framgår att dessa fungerar som entreprenörer på marknaderna där man ”säljer” finansiella tjänster. Det gäller för dem liksom för andra entreprenörer att ”sälja sina tjänster” så att det blir ett överskott. Annars blir man inte kvar särskilt länge som affärsängel eller riskkapitalist. Är man inte en bra entreprenör lär man snart förlora sina pengar.

Nystartare och småföretagare är inte endast hänvisade till kapitalmarknaden för att få resurser. Det allra vanligaste är egenfinansiering, det vill säga att man tjänar in pengar först innan man investerar. Resurser kan ordnas också på andra sätt:

Låna av kunder och leverantörer

Entreprenörer kan om de är skickliga ”låna” genom förskott på leveranser till kunder eller till och med förskott på utveckling av *nya* produkter eller tjänster. Genom ”förskott på ersättningen” kan startkapitalet begränsas. Affärsrelationen fungera som ”bank” genom att ge förskott och som ”riskkapitalist” genom att köpa något som ännu inte är utvecklat.⁴ Detta kan också gälla i samband med att landsting eller kommun lägger ut enheter på entreprenad. Man får ”anslag” redan vid starten.

Köpa och sälja – låta andra investera

Om det i entreprenörens omgivning finns resurser att utnyttja som innebär att han eller hon inte på egen hand behöver investera och finansiera blir det ett sorts lån från andra. Denna typ av ”lån från andra” – genom att ingå i kluster och innovationssystem – har blivit allt vanligare.

En utgångspunkt⁵ sett från företagets perspektiv är således att när företagen kan köpa kunskap, kompetens och andra resurser på (när-) marknader behöver de inte på egen hand bygga upp en kapitalbas för finansiering av egna

³ Resonemangen i detta avsnitt tar sin utgångspunkt i litteratur som identifierar aktörer – entreprenörens roll. I exempelvis Kirzner 1973 *Competition and Entrepreneurship* och Johannisson 2005, *Entreprenörskapets väsen* utnyttjas detta företagsorienterade perspektiv. Se även Shane 2003 *A General Theory of Entrepreneurship*

⁴ Nordenlöv 1994 *Entreprenörskap i industriella nätverk* och Johannisson 2005 *Entreprenörskapets väsen* visar på företagande i nätverk där kapitalförsörjning är ett av flera olika sätt att ”komma” över resurser för företagande.

⁵ Observera att detta också är ett resultat av studien i sig, som också stöds av exempelvis Shane 2003 *A General Theory of Entrepreneurship*

anläggningar och långsiktigt garantera rörelsekapital för egna anställda. I en analys av kapitalbehovet blir det därför viktigt att bedöma i vilken omfattning det finns förutsättningar att köpa och sälja – externalisera – vissa delar av verksamheten. Om dessa förutsättningar är sämre, som på vissa glesa (arbets-) marknader, behöver företagen mer externt kapital i den egna verksamheten, för att bygga upp egna resurser.

Sälja hela företaget

När företag står inför stora förändringar – expansion, tekniskiften eller generationsväxling – är kapitalbehoven ofta stora. Många företag i sådana situationer blir, eller låter sig bli, uppköpta av andra företag. Den ständigt pågående strukturförändringen i näringslivet drivs i betydande omfattning genom köp och försäljning av företag. Företag köper andra företag och integrerar den köpta verksamheten i den egna verksamheten. Tillväxten sker då genom förvärv. I detta sammanhang är fokus primärt på kompletterande externt kapital för att ge nya och små företag möjlighet att fortsätta växa organiskt, inte genom företagsförvärv.

Kapitalförsörjning – en entreprenöriell affär som alla andra

När företagen inte får förskott, kan ”låna av andra” eller säljer sig, då behövs externt kapital. För entreprenören har, som redan nämnts ovan, ofta inte kapitalförsörjning någon särställning bland alla andra tjänster på marknaderna.

Banker, ägar-/riskkapitalbolag, affärsänglar och andra företag erbjuder då sina tjänster, mot betalning i form av ränta eller avkastning. Dessa ”kapitalentreprenörer” gör *sina* affärer genom att hitta ”potentialer” som går att ”förädla”. De söker efter objekt där deras tjänster behövs, och som med deras insats kan utvecklas och bli (mer) lönsamma. Riskkapitalisterna – affärsänglar och riskkapitalbolag – identifierar objekt och sätter samman portföljer som totalt sett ger lönsamhet. Genom att satsa på många objekt sprids riskerna på ett sådant sätt att portföljen som helhet kan ge god avkastning.

Långivning men framför allt ägarkapitalförsörjning är således en i högsta grad entreprenöriell verksamhet där aktörerna måste kunna identifiera och bedöma engagemangens förutsättningar. Vilka projekt och företag har en potential, och vilka ska man undvika? Men det räcker för det mesta inte bara med att kunna bedöma risker och potentialer.

De flesta som arbetar med ägarkapitalförsörjning tar också en aktiv roll i utvecklingen av de objekt man har investerat i.⁶ Framgången stavas i att kunna tillföra kompetens och framför allt bredda affärsnätverken. Det är inte bara finansieringen i sig som avgör, utan aktörernas förmåga att tillföra kunskap och kontakter som ger ”bra affärer”.

EIF har i redovisningen av hur man ser på JEREMIE tydligt pekat på behovet av att se kompletterande kapitalförsörjning som en entreprenöriell aktivitet på marknaden. EIF anger:

⁶ Landström 2007 *Handbook of Research on Venture Capital*

“The support of the private business is necessary to assure that there is no “shift from the private capital market” (crowding out) as a result of the proposed measures and that the private capital is entirely engaged in this process. ... and further discussions with market players are recommended regarding the proposed measures that may lead to changes in the proposals initially made.”⁷

En förstärkt offentlig kapitalförsörjning till nya och små företag måste således vila på att behoven identifieras (se de nationalekonomiska argumenten ovan). Detta är ett nödvändigt men inte tillräckligt villkor. Dessutom blir den stora utmaningen att finna praktiska ”entreprenöriella” former för att genomföra den offentliga kapitalkompletteringen.

2.4 Offentlig kapitalförsörjning och horisontella kriterier

De två ovan diskuterade argumentet utgår från kompletteringar som stärker tillväxtpotentialen i enskilda företag och i ekonomin som helhet – en samhälls-ekonomisk optimal resursfördelning. Det handlar om att hushålla med knappa resurser. Målen är tillväxt och förnyelse i regionerna. JEREMIE är enligt direktiven tänkt som ett instrument för att ta vara på:

“economic growth and competitiveness.”

För att denna tillväxt och konkurrenskraft ska kunna vara långsiktigt hållbar krävs att samhällets hela tillväxtpotential kan utnyttjas. Att alla har lika möjligheter. För att detta ska vara möjligt krävs:

- Lika möjligheter mellan kön, etniska grupper, juridisk form med mera,
- tekniska och organisatoriska lösningar som ger en långsiktigt hållbar ekologisk utveckling.

Lika möjligheter mellan olika grupper

Ett nödvändigt villkor för en långsiktigt hållbar tillväxt är att de yttre förutsättningarna för att starta och driva företag är lika oberoende av kön, etnisk tillhörighet eller organisatorisk och juridisk form. Med fler kvinnor och personer med utländsk härkomst som företagare i alla branscher ges bättre förutsättningar för tillväxt och förnyelseförmåga. En mångfald av företagsformer ger större utrymme för innovationer.

⁷ JEREMIE 2007, *Interim report for Sweden*

Samma rätt till kompletteringar, oavsett organisatorisk form

De flesta företag drivs som enskild firma eller aktiebolag. Men det finns andra former: den sociala ekonomin ha en avgörande roll för den uthålliga tillväxten. Den definieras som:

"organiserade verksamheter som primärt har samhällliga ändamål, bygger på demokratiska värderingar och är organisatoriskt fristående från den offentliga sektorn. Dessa sociala och ekonomiska verksamheter bedrivs huvudsakligen i föreningar, kooperativ, stiftelser och liknande sammanslutningar. Verksamheten inom den sociala ekonomin har allmännytta eller medlemsnytta, inte vinstintresse, som främsta drivkraft".⁸

Verksamheter som drivs som socialt företagande kan ha stor betydelse för utvecklingen i en region och för landet som helhet och har goda möjligheter att rymma affärsidéer med stor tillväxtpotential.

Fokus på långsiktig hållbar ekologisk utveckling

En hållbar utveckling ställer stora krav på förmåga till nytänkande och utveckling. Projekt och företag som framgångsrikt exploaterar affärsidéer och lösningar på energi, klimat och avfallshanteringsfrågor har mycket stora möjligheter att också bli ekonomiskt framgångsrika och därigenom bidra till regionens tillväxt. Inom miljöpolitikens område finns också ett stort intresse av att ge särskilda bidrag för att stödja utvecklingen av förnyelsebara drivmedel och energibesparande teknik.

Att ta vara på tillväxtpotentialer inom alla områden

Det primära motivet för JEREMIE och den kompletterande kapitalförsörjningen är att ta till vara på regionens samlade tillväxtpotential. Detta innebär att de projekt och företag som bäst bidrar till regionens tillväxt och förnyelse i första hand ska kunna erbjudas kompletterande kapital, om inte marknaden spontant tillgodoser behovet. Argumenten för att kompletteringen är – enligt resonemangen ovan – att överbrygga det finansiella gapet som identifierats. Var finns de projekt som ger störst långsiktiga tillväxt och förnyelse i regionen, men som av någon anledning (riskaversion, transaktionskostnader/ informationsbrister, avsaknad av säkerheter) inte attraherar kommersiella aktörer? Och hur ska dessa identifieras med enterprenöriella processer?

Projekt som bör få komplettering finns inom alla områden: drivs av kvinnor och män, infödda svenska och av personer med utländsk bakgrund, i aktiebolagsform, enskild firma eller i form av socialt företagande. De kan vara lokaliserade på landsbygden eller i staden och röra alla områden och näringsgrenar. Vilka som bidrar till regionens konkurrenskraft och tillväxt går inte att

⁸ Regeringskansliet 1999, "Social ekonomi - en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt?"

identifiera i termer av grupper eller former. Det visar sig när enskilda entreprenörer skapar affärer, på egen hand och kanske med stöd i ett ”intelligent externt kapital”.

2.5 Bra projekt får inte alltid pengar

En vanlig åsikt, som återkommit i intervjuerna i samband med denna studie och i tidigare studier, är att ”bra projekt och företag alltid får pengar”. Att detta inte alltid stämmer har diskuterats ovan och sammanfattas nedan.

Betydande insatser i Sverige och internationellt har gjorts för att förbättra kapitalförsörjningen till nya och små företag. Trots detta visar analyser⁹ att det fortfarande inte räcker. Bra projekt och företag får inte alltid pengar! Det nationalekonomiska perspektivet pekar på att det finns brister i marknaden som motiverar offentliga insatser. Detta leder vidare till frågan om hur denna offentliga komplettering av kapitalförsörjningen ska kunna fungera i praktiken.

På vilket sätt kan den ”offentliga kompletteringen” identifiera de affärsidéer och löpande affärer som har förutsättningar att bli framgångsrika och bidra till tillväxtnålet? Och hur ska den ”offentliga kompletteringen” på marknaden och i företagen kunna ge ett värdetillskott genom att tillföra kunskap och kontakter, som aktivt bidrar till att göra investeringen framgångsrik?

Dessa frågor tas upp i forskning¹⁰ och i praktiska utvärderingar.¹¹ Frågan har också de senaste decennierna funnits med på dagordningen inom OECD och EU.¹² Där ges allmänna rekommendationer för hur offentliga organ ska kunna förbättra själva genomförande av kapitalförsörjningskompletteringen.

En rekommendation är att, som också EIF ovan pekat på, i ökad omfattning samarbeta med entreprenörer på marknaden. Man menar att det är bra att sträva efter offentliga lösningar som baseras på samarbete med privata aktörer. Man talar ibland om så kallade privata-publika partnerskap (PPP). Flera har pekat på det stora behovet av att fortsätta att utvärdera och lära av dessa utvärderingar för att kunna effektivisera enskilda insatser och hela ”stödfloren”.¹³ Trots många decenniers erfarenhet av offentlig komplettering av kapitalförsörjningen till nya och små företag finns fortfarande ett behov av att utveckla kunnande och praktik.

⁹ EIF 2007 och ett stort antal tidigare studier samt intervjuer och analyser i denna studie.

¹⁰ Se Landström 2007 *Handbook of Research of Venture Capital*

¹¹ Det finns åtskilliga utvärderingar av komplettering av riskkapital. En antydan till detta finns i NUTEK 2005 *Organisera för näringslivets medverkan*

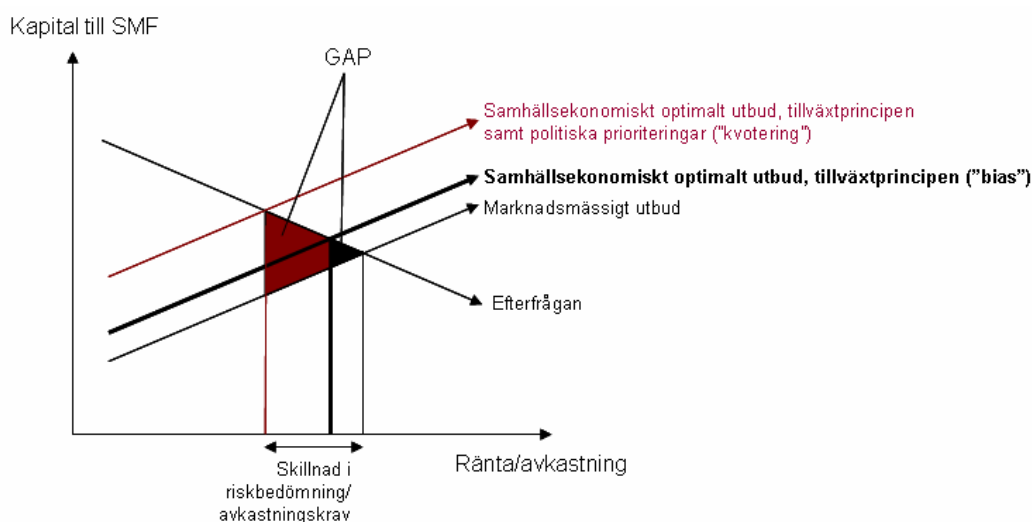
¹² För en kort sammanfattning, se OECD Policy Brief Nov. 2006 *Financing SMEs and Entrepreneurs*

¹³ EIM 2004, *Review of methods to measure the effectiveness of state aid to SMEs. Final report to the European Commission* samt Storey, D. (2002), *Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Economies'*

Fokus i denna rapport ligger på att identifiera gapet mellan det marknads­mässiga utbudet av kapital till SMF och det samhällsekonomiskt optimala utbudet. I vilken grad samt för vilka behov kompletterande kapital behövs för att kompensera för marknadsmisslyckande och tillvarata samhällets fulla tillväxtpotential. I figuren nedan illustreras detta genom en förskjutning av utbudskurvan för kapital till SMF enligt tillväxtprincipen. Därtill kan man naturligtvis tänka sig att väga in även andra politiska hänsyn i diskussioner om kapitaltillförseln är tillräcklig, vilket i sådana fall skulle förskjuta kurvan ytterligare uppåt, varpå ett nytt och större gap uppstår. Något som dock inte legat inom ramen för vårt uppdrag, men som ofta tas in i debatten och som kan skapa förvirring kring vilket gap som egentligen analyseras.

JEREMIE behöver emellertid inte reduceras till enbart en fråga om utbudssituationen gällande kapital till SMF. Även efterfrågan på kapital är relevant att lyfta in i sammanhanget. I själva genomförandet av insatser riktade mot SMF kan tillförande av erfarenhet och kunskap göra att även efterfrågekurvan förskjuts uppåt – att fler tar chansen att bli företagare och/eller att fler idéer kommer upp på banan. Något vi i återkommer till i efterföljande kapitel, där de strukturella utmaningarna i de regionala ekonomierna samt behovet av kompletterande kapital till SMF diskuteras.

Figur 5 Principskiss: Marknadsmässigt kontra samhällsekonomiskt optimalt utbud



3 Strukturella utmaningar och entreprenörskap i Sveriges åtta strukturfondsregioner

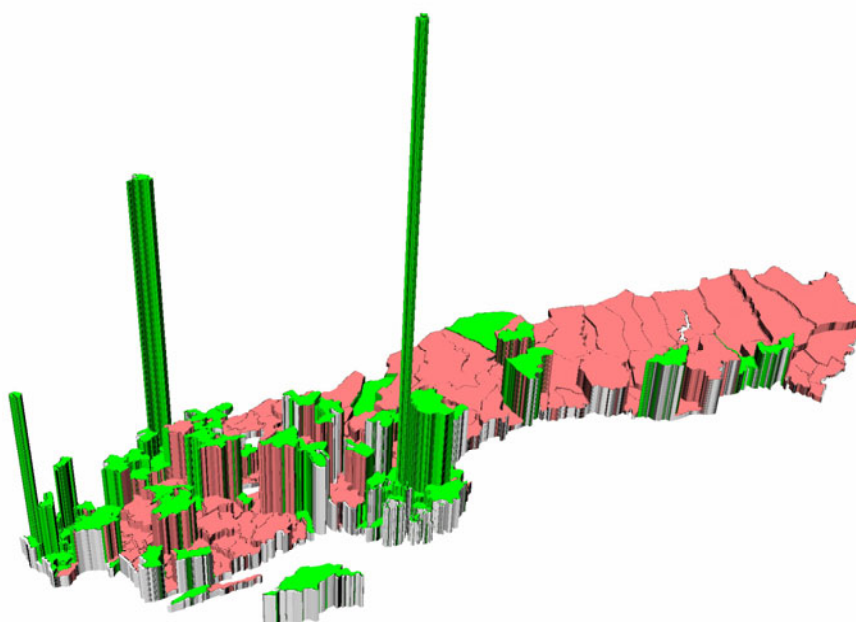
Sverige och de svenska regionerna har, som de åtta studierna av strukturfondsregioner visar, betydande strukturella utmaningar och olika förutsättningar för entreprenörskap, och därigenom också olika behov av kompletterande kapitalförsörjning för nya och små företag.

3.1 Strukturella utmaningar i de åtta regionerna

Utmaningar hänger bland annat samman med befolkningsfördelning över landet, hur den demografiska sammansättningen ser ut och förändras. Kartan nedan illustrerar Sveriges befolkningstopografi år 2007.

Befolkningen koncentreras allt mer till storstadsregioner, kustområden och ett stråk från Stockholm till Göteborg. Kartan baseras på en framskrivning av utvecklingen till år 2025, men ger en god bild också av dagens situation. Dessa skillnader i befolkningstäthet förklarar delvis varför möjligheterna ser olika ut i de olika delarna av landet. Men det ger inte hela bilden. Nedan redovisas därför sammanfattningar av de specifika förutsättningarna i de åtta regionerna, som en grund för analyserna av behovet av kompletterande externt kapital.

Figur 6: Befolkningstopografi 2007 samt utveckling 1990 – 2007 (grönt = tillväxt och rött = minskning (Källa: SCB)



Övre Norrland

Övre Norrland – Norrbotten och Västerbotten – står, liksom stora delar av Sverige, inför betydande strukturella utmaningar. Just nu går basindustrin på högvarv. De dominerande näringarna och den väl utbyggda offentliga sektorn med vård, skola och omsorg måste dock kompletteras med tillväxt i nya och små företag. För att få en grogrund för denna omställning satsar regionen på att utveckla starka regionala arbetsmarknader och att formera sig i en storregion för att få den skala som behövs för att vara internationellt konkurrenskraftig.

Entreprenörskapstraditionen i regionen behöver stärkas. Den offentliga sektorn och de framgångsrika storföretagen har i betydande grad svarat för tillväxten och jobben, och entreprenörskap i nya och små företag har fått en mer undanskymd roll. Nu ändras detta. Företagande i alla branscher växer fram. Tjänstesektorn expanderar, särskilt i städerna vid kusten, där marknaden finns. Stora satsningar görs också inte minst kring de högre lärosätena för att stimulera ett ökat utbyte mellan näringsliv och akademi, särskilt för att främja avknoppningar. Universiteten och högskolorna spelar en avgörande roll i den pågående strukturomvandlingen.

Insatser görs på bred front. Det handlar om utbildning, forskning och fysisk infrastruktur för att skapa större regioner och göra Övre Norrland ännu mera öppet och tillgängligt.

Mellersta Norrland

De två länen i Mellersta Norrland skiljer sig åt. Västernorrland har en industriell tradition och genomgår betydande strukturella förändringar. Historiskt har man i Västernorrland kunnat förlita sig på de stora arbetsgivarna och på den offentliga sektor. I Jämtland finns mer av en entreprenöriell tradition. Gemensamt för båda länen är att det nu krävs fler små och nya innovativa företag med goda tillväxtmöjligheter för att möta den globala konkurrensen.

En ofta begränsad regional marknad och långa avstånd gör det svårt för småföretagen att dra nytta av andra företags tjänster. Dessa måste därför göra mer på egen hand, och binder därmed mer kapital i egna verksamheter. Detta gäller framför allt företag i glesbygden. Vid kusten och runt Östersund finns bättre förutsättningar för tillväxt genom att samverka inom ramen för en större tjänstemarknad. Villkoren är också mer förmånliga då arbets- och avsättningsmarknaderna är större.

De begränsade ”inhemska” marknaderna gör det särskilt viktigt att satsa på kunskapsintensiva näringar som kan konkurrera utanför regionen. För en utveckling på dessa områden spelar det unga Mittuniversitetet en viktig roll. Det gäller både kompetensförsörjning av arbetskraft och som en källa till avknoppning av innovativa tillväxtföretag.

För att utveckla regionen krävs en strategi med flera typer av insatser. En av dessa rör det som är i fokus i denna rapport, komplettering av företagens kapitalförsörjning.

Norra Mellansverige

Norra Mellansverige består av de tre länen; Gävleborg, Dalarna och Värmland som har stora likheter avseende såväl geografi, storlek som demografiska och näringsstrukturella förutsättningar. Norra Mellansverige är en utpräglat stark industriregion med tyngd inom den kapitalintensiva sektorn med områden som stål, papper/massa, verkstadsindustri, trävaror och livsmedel. I regionen pågår samtidigt en kontinuerlig omställning från industri till ett mer tjänste- och kunskapsinriktat samhälle, vilket också gett resultat i form av nya framväxande kunskapsintensiva sektorer inom IT, elektroteknik, GIS etc. Turismnäringen är också en växande sektor med stor betydelse för Norra Mellansverige.

Det finns behov av att utveckla den entreprenöriella miljön i regionen och i det sammanhanget utgör en väl fungerande kapitalmarknad för SMF och nya företag en kritisk faktor. Det konstateras att det finns gott om näringspolitiska aktörer i regionen medan de finansiella aktörerna är betydligt färre.

Det har konstaterats att de tre länen till stora delar har en liknande näringsstruktur och finansieringssituation, för att stödja förnyelse av näringslivet genom nya företag och innovationer. Däremot noteras att det finns grundläggande skillnader i förutsättningar mellan länen i Norra Mellansverige och exempelvis Stockholm och de större universitetsregionerna i landet. Det gäller såväl innovationsstruktur och tillflöde av idéer som utbudet av finansiärer, affärsänglar och riskkapitalbolag. Detta får konsekvenser i alla utvecklingsskeden, framförallt för projekt och företag i tidiga skeden och uppstart, men även avseende kapitalförsörjningen för etablerade och växande företag i glesbygd och stödområden.

Östra Mellansverige

Näringslivet i Östra Mellansverige har en starkt tillverknings- och brukstradition. De senaste två decennierna har regionen emellertid förlorat närmare 70 000 industrijobb vilket framför allt har drabbat de mindre kommunerna. Tillverkningsindustrin och hälso- och sjukvården är dock fortfarande de viktigaste sektorerna i Östra Mellansverige ur ett sysselsättningsperspektiv. En dryg tredjedel av alla arbetstillfällen återfinns där och relativt sett är andelen förvärvsarbetande inom dessa två sektorer fortfarande högre än i riket.

Industritraditionen har, i kombination med en god tillgång till utbildning och forskning i regionen, bidragit till uppkomsten av nya kunskapsintensiva sektorer med stor utvecklingspotential som exempelvis robotteknik, automation, materialteknik och IT. Även hälso- och sjukvårdssektorns dominans i regionen, speciellt i Uppsala, avspeglas i nya kunskapsintensiva branscher som exempelvis läkemedel, bioteknik och medicinteknik.

I regionen startas även ett förhållandevis stort antal nya företag varje år, 6 238 företag år 2006. Därtill finns många kunskapsintensiva branscher på tillväxt med nära koppling till universitetsmiljöerna.

Men även om det startas förhållandevis många nya företag i Östra Mellansverige varje år och det finns flera starka tillväxtbranscher, kan det vidare konstateras att skillnaderna är stora mellan olika kommuner inom varje län. Medan storstadsmiljöerna har relativt många nya företag och en högre utbildningsnivå, finns det fortfarande många andra kommuner i Östra Mellansverige som präglas av en bruksmentalitet och en tradition av att antingen arbeta i stora verkstads- och tillverkningsföretag eller inom offentlig sektor. Området är således inte regionalekonomiskt homogent. Den generella trenden i regionen är att de större städerna fortsätter att växa medan de perifera områdena blir allt mer glesbefolkade.

Stockholm

Behovet av kompletterande kapital i Stockholmsregionen/länet måste sättas in i sitt sammanhang. Stockholm är Sveriges tillväxtmotor. Även i ett Europeiskt perspektiv har regionen utvecklats väl och ligger högt när det gäller hushållens köpkraft. Stockholm toppar också de flesta listor när det gäller innovationer och förnyelseförmåga.

Den moderna kunskapsekonomin i Stockholm bygger på ”förtätningar” av människor och kompetenser på marknader av företag, kluster och innovationssystem. Närheten till kunder, leverantörer och service av allehanda slag är det som på lång sikt kan ge konkurrensfördelar. I Stockholm kan entreprenörer i små och stora företag köpa tjänster av olika slag, allt från avancerade företags-tjänster, effektiva finansieringslösningar till enklare kapacitetsservice. Här skiljer sig regionen från många av Sveriges övriga regioner, där utbudet är väsentligt mindre. Där får småföretagen klara mer på egen hand, eller handla på distans. Studier som gjorts i samband med den regionalt utvecklingsplaneringen visar att det finns 700 olika branscher i regionen och en stor del av landets forskning. Samtidigt finns i Stockholm, liksom i andra storstadsregioner, problem med segregation och utanförskap.

Storleken och bredden, samlad i en ”tät” region, ger grogrund för idéer och förnyelseförmåga. Stockholms styrka är storleken och mångfalden och de många möjliga mötena mellan gammalt och nytt, inhemskt och internationellt och mellan offentligt och privat, som kan generera innovationer. Styrkan är dock alltid färskvara och förnyelseförmågan måste underhållas.

Västsverige

Den ekonomiska utvecklingen i Västsverige drivs dels av den exportinriktade industrin och dess regionala underleverantörer, dels av en stark lokal efterfrågan i de växande städerna, främst högskoleorterna. En ökad global konkurrens har drivit på produktivitet utvecklingen, vilket i flera mindre orter orsakat betydande strukturella problem då framväxten av nya jobb inom andra sektorer varit otillräcklig. Därtill har enskilda industrinedläggningar slagit mycket hårt mot vissa kommuner, med förhållandevis ensidig näringsstruktur och isolerat läge i relation till regionens befolkningstyngdpunkt.

Trots en ekonomisk tillväxt om ca tre procent per år sedan inledningen av 2000-talet har sysselsättningen totalt sett ökat med endast en procent under

perioden för Västsverige som helhet. Något som kan kopplas till den inomregionala strukturen, med en befolkningsresurs spridd på förhållandevis många, små arbetsmarknadsregioner utan tillräckliga förbindelser dem emellan. Strukturproblemet förstärks av en ojämn kapitaltillförsel och entreprenörstradition i regionen. Även marknadspotentialen och de kommersiella nätverken skiljer sig kraftigt mellan olika delar av Västsverige. Förnyelsen sker främst i Göteborgsområdet och övriga högskoleorter, medan stora delar av inlandet halkar efter. Utan antingen en ökad omflyttning av kapital till eftersatta områden eller av människor till tillväxtområden kommer sysselsättningstillväxten sannolikt att fortsättningsvis vara begränsad.

Det finns utrymme för stärkt nyföretagande och förnyelse i Västsverige. De befintliga småföretagen har generellt god lönsamhet men samtidigt ofta en låg tillväxtvilja. Majoriteten av småföretagen utgörs av levebrödsföretag utan någon större ambition att utvecklas. Företagsledarna har därtill hög medelålder, varför generationsskifte är och kommer att fortsätta vara en angelägen fråga. Lika viktigt som att få nya verksamheter att växa fram, är det att behålla och utveckla livskraftiga, befintliga verksamheter. Detta gäller inte minst i de delar av regionen som präglas av svaga strukturförutsättningar, bristande inflöde av kapital och svag entreprenörskapstradition.

Småland och Öarna

Det finns ett betydande behov av förnyelse av näringslivet i Småland och öarna. Regionen kännetecknas av en relativt omfattande tillverkningssektor, som är betydligt större än riksgenomsnittet. Utvecklingen kommer med stor sannolikhet innebära en ny marknadsbild för många av regionens företag. Trenden pekar mot en ökad internationalisering, ökad specialisering och differentiering samt en alltmer diffus gräns mellan produktion och tjänsteindustri. Dessutom kommer den ökade produktiviteten i tillverkningsindustrin troligen inte innebära en ökad sysselsättning även om det sker en stark ökning av produktionen. Denna förändrade marknads- och konkurrenssituation, bland annat för tillverkningsindustrin, kommer att skapa ett ökat behov av förnyelse av näringslivet, t ex med en starkare inriktning mot tjänstebranscher.

Dessa förändringar kommer snarare att vara en del av en utvecklingsprocess än ske som drastiska omstöpningar av näringsstrukturen. Framtidens näringsliv kan därför förväntas bygga på dagens styrkeområden, såsom traditionell tillverkande- och skogsrelaterad industrin, samtidigt som det sker en förskjutning mot områden som är mer kunskaps- och tjänsteintensiva än tidigare.

Ett verktyg för att skapa en förnyelse genom innovationer och en starkare inriktning mot tjänstenäringar är ett ökat entreprenörskap. Småland och öarna har överlag svagare positiva attityder till att kunna tänka sig eller vilja bli entreprenör än andra regioner i Sverige. Nyföretagandet i regionen visar i princip samma bild, man ligger betydligt under riksgenomsnittet i etableringsfrekvens för nya företag. Det finns dock inomregionala skillnader i nyföretagandet inom programområdet. Gotland har en betydligt högre etableringsfrekvens än de andra länen. I vissa delar av övriga län finns det

också en lång tradition av företaganda, kreativitet och mångsyssleri, t ex i den sydvästra delen av Jönköpings län (Gnosjö, Gislaved, Vaggeryd och Värnamo). Dessutom finns det innovativa verksamheter i anslutning till universitets- och högskolemiljöerna i regionen. I andra delar har beroendet av större industriföretag hämmat framväxten av en stark entreprenörsanda. Dessa förhållanden innebär att en politik för att främja entreprenörskap i regionen måste anpassas till dessa olika förutsättningar.

Skåne-Blekinge

Strukturfondsregionen Skåne-Blekinge består av fem områden med den befolkningsmässiga tyngdpunkten i Skåne där 86 procent av regionens befolkning bor. Malmödelen är mest expansiv och där finns flest högutbildade, men också störst segregation och betydande sociala problem. Öresundsregionen integreras snabbt med Storköpenhamn och kan erbjuda en potentiell funktionell arbetsmarknad på uppemot 3 – 4 miljoner människor. Flera av de intervjuade pekar på att den fortsatta integreringen av arbetsmarknaden snart medför att regionen väl kan mäta sig med Stockholmsregionens funktionella arbetsmarknad. Man ser också en klar fördel för Öresundsregionen, som har närmare till de stora och befolkningstäta områdena i Kontinentaleuropa.

Regionen är öppen och har attraherat personer från många länder. Drygt var tionde eller 11 procent är födda utanför nordnorden, vilket är två procentenheter högre än snittet i riket. Utbildningsnivån är ungefär som rikets snitt, något högre i Skåne och något lägre i Blekinge.

Vid intervjuerna och i tidigare studier anges att regionen fortfarande har en stor utmaning när det gäller att ta vara på regionens fulla utvecklingspotential. Allt för många står utanför den reguljära arbetsmarknaden och det finns fortfarande betydande regionala obalanser mellan de olika delarna av regionen, exempelvis när det gäller utbildningsnivå och sysselsättning. Stora satsningar görs också för att binda samman regionen genom effektivare transportsystem. Vidare läggs stor vikt vid att skapa en förbättrad social integration. I pilotprojektet i samarbete med Nutek, för att ta fram en regional strategi för att utveckla entreprenörskapet i regionen, är lika förutsättningar oavsett kön och härkomst centralt. En ökat entreprenörskap är också enligt flera intervjuade en väg till en förbättrad social integration.

Näringslivet är diversifierat med flera starka kluster inom områden som livsmedel, IT/telekom, besöksnäring/upplevelseindustri, fordon och transport/logistik samt life science. Det sistnämnda är internationellt uppmärksammat genom "Medicon Valley" som något av ett nav för utvecklingen, i ett starkt innovationssystem där företagande, offentlig verksamhet och forskning samspelar.

Besöksnäringen/upplevelseindustrin är central i regionen och ger förutsättningar för att öka sysselsättningen även utanför tätorterna.

De högre lärosätena spelar en viktig roll i regionens utveckling med Lunds universitet, högskolan i Malmö, Lantbruksuniversitetet i Alnarp, högskolan i Kristianstad, Lunds universitet, Campus Helsingborg samt Blekinge tekniska

högskola. I regionen finns en omfattande forskning inom bland annat det medicinska och medicintekniska området. Stor vikt läggs också vid att ytterligare stärka samspelet mellan akademien och näringslivet, för att utveckla starka profiler som ger stärkt konkurrenskraft i ett internationellt perspektiv.

För att stärka regionen diskuteras flera typer av insatser. Ett centralt moment rör det som är i fokus i den här rapporten, ökat entreprenörskap genom komplettering av de nya och små företagens kapitalförsörjning.

3.2 Entreprenörskap

En stor marknad och goda förutsättningar för innovationer är nödvändiga men inte tillräckliga förutsättningar för en god regional tillväxt. Ett ytterligare villkor, som också utgör den tredje grundbulten i de regionala strukturfondsprogrammen, är ”entreprenörskap”. När marknaden finns och villkoren för forskning och högre utbildning är goda finns det också förutsättningar för entreprenörer att kombinera resurser till kommersiellt intressanta erbjudanden på marknaderna.

Studien av de åtta regionerna visar här på betydande skillnader. I Storstadsregionerna och i första hand Stockholm startas en tredjedel av alla Sveriges nya företag årligen, vilket ger 11,1 företag per 1 000 innevånare i regionen. Här finns mångfalden med företagare från i praktiken alla delar av världen. Motsvarande uppgifter för Göteborg och Malmö är 7,1 respektive 8,6. I strukturfondsregionen Skåne-Blekinge är kontrasten stor, då Blekinges etableringsfrekvens på 5,4 är bland de lägsta i landet.

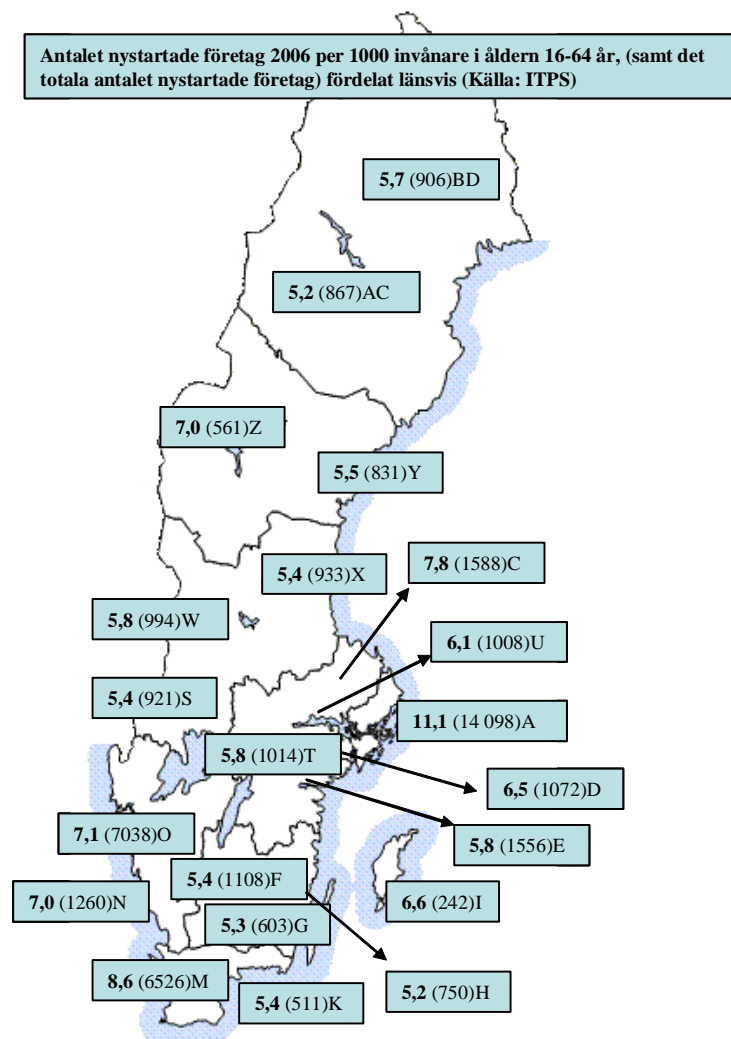
Övre Norrland – Norrbotten och Västerbotten - ligger också lågt. Mellersta Norrland är tudelat. Jämtland har relativt sett en hög etableringsfrekvens medan Västernorrland ligger lågt, 7,0 respektive 5,5.

Norra Mellansverige ligger på runt 5,5 nya företag per 1 000 innevånare. På de mindre orterna och i kölvattnet av större nedläggningar har dock företagandet ökat i omfattning.

I exempelvis Småland och Öarna är det Gotland som avviker med ett lite högre nyföretagande, 6,6 per 1 000 gotlänningar. Vissa delar av regionen brukar framhållas som småföretagandets vagga och där finns öar av högt företagande.

Statistik från ITPS 2006 visar skillnader mellan länen och strukturfondsområdena.

Figur 7: Nyföretagande i olika län 2006, totalt och per 1 000 innevånare¹⁴



Det behövs fler och innovativa entreprenörer

Det går dock inte att dra allt för långtgående slutsatser av bara antalet nya företag. I flera studier¹⁵ diskuteras betydelsen av att det är ”rätt sorts företag” som startas. Det är inte självklart att nyföretagande ger regional tillväxt. Att det startas många nya företag kan i sämsta fall vara ett tecken på en svag arbetsmarknad som mer eller mindre tvingar personer att försörja sig på lågproduktiva levebrödsföretag. Det som är eftersträvansvärt är företag som exploaterar nya idéer och kommer med nya och produktiva lösningar.

En slutsats är att det behövs både ett högt nyföretagande och många innovativa företag. En viktig del i detta är att skapa förutsättningar för en effektiv kapitalförsörjning.

¹⁴ ITPS

¹⁵ IPREG 2008 *Entrepreneurship and Innovation Policy in European Countries*, ITPS 2006:16 *Företagsdynamik och tillväxt*

Den offentliga sektorn som motor för entreprenörskap

Landstingen och kommunerna är den dominerande arbetsgivaren på de flesta funktionella arbetsmarknader i samtliga regioner. Mycket av det som i andra länder är privata tjänster, produceras i Sverige inom den offentliga sektorn.

Samtidigt köper landstingen och kommunerna tjänster från det omkringliggande samhället vilket kan ge draghjälp åt verksamheter som kan utvecklas vid sidan av den offentliga verksamheten. En genomtänkt upphandling kan resultera i nya tjänster som sedan kan utnyttjas av kunder även utanför den offentliga finansieringen, exempelvis olika privata hälsotjänster och medicinsk teknik.

Intervjuerna ger också underlag för slutsatsen att det idag finns en ökad förståelse för den positiva roll som den offentliga arbetsgivaren kan spela för att skapa ett bra företagsklimat. Flera av de intervjuade har menat att när arbetsgivarens inställning är positiv till avknoppning och entreprenörskap ”smittar det av sig” till hela näringslivsklimatet.

Mera avknoppningar från universitet och högskolor

Regionernas stora strukturella utmaningar är många gånger att komplettera befintlig industri och verksamhet med ny kunskap och nya näringar. Här spelar en utveckling av den så kallade kunskapsekonomin en stor roll. En grundläggande förutsättning är att universiteten och högskolorna förmår profilera sina verksamheter så att de behåller och utvecklar en internationell konkurrenskraft. Kvalitet och omfattning är avgörande både för forskningen och för förutsättningarna till samverkan med näringslivet, och nya och små företag.

Koncentrerat entreprenörskap inom ägarkapitalbranschen

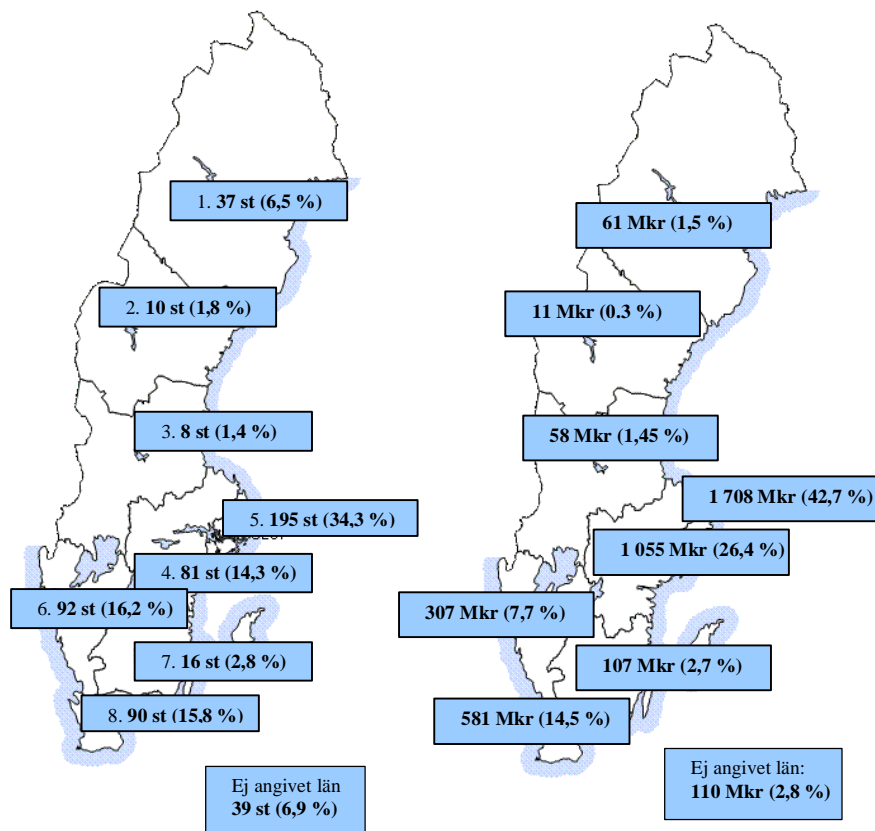
Riskkapital är, som diskuterades i föregående kapitel, en entreprenöriell verksamhet som ”säljer” låne- och ägarkapital. Riskkapitalbranschen är koncentrerad till de stora befolkningsrika marknaderna. I de mer glesa regionerna finns endast ett begränsat antal privata riskkapitalaktörer som professionellt arbetar med att finansiera projekt och företag. En genomgång av exempelvis Svenska riskkapitalföreningens statistik och intervjuerna visar tydligt att antalet privata aktörer på vissa ställen är mycket begränsat och att det inte ens i stora regionala centra som exempelvis Umeå och Luleå, Karlstad eller Örebro går att finna en mer omfattande ”riskkapitalbransch”.

Av figuren nedan framgår att drygt 90 procent av allt kommersiellt kapital investeras i någon av de fyra storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö samt i den fjärde storstadsregionen Linköping/Norrköping samt Uppsala. En mycket liten del av de kommersiella riskkapitalengagemangen är gjorda i övriga regioner.

Figur 8 Antal riskkapitalinvesteringar och volym i de olika struktur-fondsregionerna under ett år, 4:e kvartalet 2006 - 3:e kvartalet 2007

Bild: Antal Venture Capital* investeringar i de olika struktur-fondsregionerna under ett år, 4:e kvartalet 2006 - 3:e kvartalet 2007, samt procentuell fördelning

Bild: Antal miljoner kronor som riskkapitalbolag har investerat i Venture Capital* i de olika struktur-fondsregionerna under ett år, 4:e kvartalet 2006 - 3:e kvartalet 2007, samt procentuell fördelning



*Antal investeringar och mängden kapital är riskkapitalinvesteringar i sådd-, start-up eller expansionsfaser. Riskkapitalbolags utköpsaffärer, "Buyout", är inte inräknat.

Struktur-fondsregion	Antal investeringar	Totalt Mkr	Snitt/investering i Mkr
1. Övre Norrland	37	61	1,6
2. Mellersta Norrland	10	11	1,1
3. Norra Mellansverige	8	58	7,25
4. Östra Mellansverige	81	1 055	13,0
5. Stockholm	195	1 708	8,8
6. Västsverige	92	307	3,3
7. Småland och Öarna	16	107	6,7
8. Skåne Blekinge	90	581	6,4

(Källa: SVCA, Nutek, Innovationsbron)

4 Komplettering av småföretagens kapitalförsörjning - behov och utbud i åtta svenska strukturfondsregioner

I föregående kapitel diskuterades regionernas strukturella utmaningar och entreprenörskap. I detta avslutande kapitel återges resultaten av de analyser som gjorts i de åtta strukturfondsregionerna. Sammanfattningarna svarar på frågan: Var finns de otillfredsställda kapitalbehoven och hur matchar dagen utbud dessa behov? För en djupare analys av varje region, se de åtta regionala rapporterna.

4.1 Övre Norrland

Behov av mer såddbidrag – dock inget för JEREMIE

I den tidigaste såddfasen, när det gäller bidrag för att komma igång, finns det kompletterande offentlig finansiering. Åtminstone för företag i anslutning till universiteten och för sådana som anses vara viktiga för den ort som de är lokaliserade i. Flera intervjuer pekar dock på att det trots det förhållandevis stora utbudet ändå kan finnas brister för vissa grupper, exempelvis för tjänsteföretag med nya affärsidéer. Detta är dock inte en roll som JEREMIE kan spela, då syftet är att fonden ska vara revolverande (se diskussionen i kapitel 2).

Uppstartsfasen svår att överleva – ägarkapital saknas

Bristen på kapital är störst i den fas där företaget eller projektet har ”kommit en bit” men ännu inte genererar positiva resultat eller kan visa en sådan ”mognad” att privata låne- eller ägarkapitalfinansiärer vill gå in. Det saknas både formellt och informellt ägarkapital. En av de intervjuande menade: ”Man får pengar i början, men sedan saknas uthållig finansiering. Ett stort gap mellan 1 - 10 miljoner – gäller alla typer av företag”.

Behov av att kompensera för bristande säkerheter

För det andra saknas ofta säkerheter i inlandet och på mindre orter där andrahandsvärdet på fastigheter och anläggningar är begränsat, varför det är problematiskt att få banklån även om företaget går bra eller affärsidén är lovande. Här behövs lån med begränsade säkerheter eller garantier för lån där banker inte kan gå in därför att materiella säkerheter saknas.

Generations- och teknikskiften kan behöva kompletterande kapital

Regionen har många företag som står inför generationsskiften. En samlad bild från intervjuerna och de tidigare rapporterna är att behovet av kapital, inte minst ägarkapital i samband med generationsskiften, kommer att vara stort. På dessa områden – där säkerheterna är begränsade – fyller, enligt de intervjuade experterna, ALMI och Norrlandsfonden rollen som komplement på låne-marknaden. Men här behövs också en ytterligare komplettering. Här är det återigen bristen på ägarkapital som ofta är det stora problemet.

Brist på kommersiella samarbetspartners – finns regionala lösningar

Den helt avgörande frågan blir: Hur kan Övre Norrland tillgodose detta behov? Ägarkapitalförsörjningen till nya och små företag är en entreprenöriell verksamhet. Det kräver kontakter, kunnande och erfarenheter av riskkapitalbranschen och av de företag man avser att gå in i. Det gäller att kunna sälla bort alla de många idéer, projekt och företag som söker kapital men som aldrig kommer att ge återbäring på satsat kapital, eller annorlunda uttryckt: som aldrig ger ett positivt tillskott till regionens tillväxt.

EIF, och vissa internationella organisationer som OECD och EU, anger som en generell rekommendation att offentliga kompletteringar av ägarkapital i möjligaste mån ska göras i samarbete med aktörer på den kommersiella marknaden, när sådana finns att tillgå.

Intervjuerna med aktörer – företag och finansiärer – samt diskussionerna vid dialogmötet i Luleå pekar på att ett kompletterande ägarkapital i Övre Norrland i allt väsentligt måste bygga på de aktörer som redan finns i regionen, och som har sitt ursprung i den regionala utvecklingspolitiken. Dessa riskkapitalister – exempelvis Emano, Uminova invest, Norrskenet Lunova AB samt Ackra invest – är var för sig små. De har vissa kopplingar till nationellt verksamma finansiärer, som exempelvis Industrifonden. Men för att kunna få resurser för att utveckla en större kritiska massa – för att få riskspridning och stordrift/hantera transaktionskostnader – behövs ytterligare resurser och mer av samverkan inom regionen.

En avslutande slutsats är att en kompletterade ägarkapitalförsörjning i Övre Norrland måste utformas så att de ”underkapitaliserade” befintliga riskkapitalaktörerna kan ges möjlighet att öka sin volym och få ett större upptagningsområde.

Vidare har flera av de intervjuade pekat på behovet av att i ökad omfattning söka samverkan med informellt kapital i regionen, att arbeta mer tillsammans med affärsänglar och verka för fler ”änglar”. Här finns i den angränsande strukturfondsregionen Mellersta Norrland samt i Östra Mellansverige exempel på verksamheterna SamInvest och Vestra Partnerinvest som kompletterar nya och små företags ägarkapitalbehov i samspel med informellt kapital/affärsänglar. Erfarenheter av dessa och liknade verksamheter kan vara värdefulla vid utveckling av en komplettering av riskkapitalförsörjningen i Övre Norrland.

När det gäller lån kan samarbetet privat – offentligt genomföras dels via direkt långivning i samarbete mellan privata – offentliga aktörer, dels genom att utnyttja garantier inom ramen för exempelvis Kreditgarantiföreningar.

För att kunna dra nytta av ett bredare kunnande från flera kommersiella aktörer behöver perspektivet vidgas ytterligare. Finansieringslösningar i Övre Norrland torde i ökad omfattning behöva kopplas till riskkapitalister med nationella eller helst internationella kopplingar.

4.2 Mellersta Norrland

I huvudsak löser sig finansieringsbehoven för SMF av den kommersiella marknaden, men det finns ett finansieringsgap där det samhällsekonomiskt lönsamt att använda sig av offentligt kapital för att sluta detta gap.

Behoven är generellt sett störst i företagens tidiga skeden då utgifterna och riskerna är stora och intäkterna fortfarande en bit bort. I Mellersta Norrland täcker offentlig finansiering i form av länsanslagen upp delar av de tidigaste behoven

I samtalen med aktörerna och företagen utkristalliserades tre huvudsakliga svårigheter fram när det gäller finansieringen i regionen:

Visst behov av ytterligare finansiering i såddfasen – dock inget för JEREMIE

Alla företag passerar olika faser och för att bli livskraftigt och kanske till och med växa krävs finansiering. De flesta finansierar med eget kapital, men det är ibland inte tillräckligt. I vissa fall kan entreprenören komplettera med offentliga medel.

I försädd/såddfasen finns offentliga stöd i form av bidrag. Enligt intervjuer och analys räcker det inte till fullt ut, utan det finns behov av mer bidrag för verifiering, förstudier och prototypframtagning samt för att bygga team i projekt baserade på kunskapsintensiva innovativa affärsidéer. Utmaningen är att finna effektiva former för att ”hitta rätt” med bidragen, så att dessa kommer till företag och projekt med en stor utvecklingspotential.

Uthållig finansiering från sådd till tillväxt – behövs ägarkapital

I uppstartfasen finns det största behovet för att minska gapet mellan såddfasen och tillväxtfasen. Det råder enighet i regionen om att det finns ett finansieringsgap när det externa kapitalbehovet ligger i intervallet 1-2 miljoner till 10 miljoner. Man menar att det behövs mer uthålligt ägarkapital som tillåter företaget att utveckla sin idé/produkt och som täcker upp för kostnaderna fram till en möjlig marknadsintroduktion. Offentliga aktörer som Almi, Innovationsbron och Norrlandsfonden tillsammans med SamInvest, affärsänglar och andra lokala riskkapitalbolag gör insatser men räcker inte till eller har möjlighet att gå in med ägarkapital.

Här vittnade de intervjuade om stora svårigheter att intressera privat kapital och att de offentliga stöden ofta inte räcker till för att täcka avståndet till företaget är så moget att det kommersiella riskkapitalet är intresserat. Detta leder till likviditetsproblem – ”inga pengar att leva på” – och bristande finansiering för marknadsföring. Ofta är det kritiskt precis i fasen innan företaget börjar bli livskraftigt. Det lokala, helt eller delvis, offentligt finansierade ägarkapitalet anses allmänt vara underfinansierat och avståndet till Stockholm och de stora riskkapitalbolagen uppgavs vara ett hinder. Hela regionen har långt till en nationell marknad och ännu längre till en internationell. Ägarkapital från aktörer som SamInvest, Investa Företagskapital m fl räcker inte till för att täcka upp finansieringsgapet. Här tror flera av de intervjuade att en lösning kan vara att arbeta som SamInvest, i nära samarbete med regionens ”egna” affärsänglar och riskkapitalbolag.

Etablerade företag i glesbygd och skiften behöver säkerheter för lån

Det andra typen av problem som tydliggjordes var det som etablerade företag står inför vid skiften, både vid generations- och vid teknikskiften. Detta gäller framför allt företag i inlandet och i glesbygden. Fullt fungerande företag som skapar arbetstillfällen, men inte stor vinst. När kapital krävs vid olika typer av skiften saknas ofta finansieringsalternativ. Bankerna kan inte låna ut då det saknas säkerheter i fastigheter, då andrahandsmarknaden för fastigheter och anläggningar många gånger är obefintlig. De ändrade förmånsrätterna har också försvårat bankernas utlåningsmöjligheter till den här typen av företag. Här kan framför allt Almi, Norrlandsfonden och Kreditgarantiföreningar minska gapet till framför allt bankerna. Men flera företag och aktörer ansåg att kapitalförsörjningen inte var tillräcklig. Det behövs också ett kompletterande ägarkapital för att ekvationen ska gå ihop.

Samarbete mellan offentliga och privata aktörer är lösningen

Kompletteringen av finansiering i såddfasen och inte minst av ägarkapital måste göras i nära samarbete med aktörer på marknaden. Aktörer som har närheten till företagen, kunskapen att värdera affärsidéerna och kompetensen att stötta företaget i dess utveckling. I Mellersta Norrland finns ett fåtal aktörer som kan komma ifråga. De är små och kan behöva samverka. Flera av aktörerna agerar dessutom också i Övre Norrland och en förstärkning mellan strukturfondsregionerna ökar förutsättningen för hållbar tillväxt och samverkan med marknader utanför regionen. Det är också angeläget att de kompletterande lösningar som utformas också har tydliga kopplingar till nationellt kommersiellt riskkapital.

När det gäller lån kan samarbetet privat – offentligt genomföras dels via direkt långivning i samarbete mellan privata – offentliga aktörer, dels genom att utnyttja garantier inom ramen för exempelvis Kreditgarantiföreningar.

4.3 Norra Mellansverige

Behov av riskvilligt kapital

Analysen av kapitalförsörjningen i regionen visar sammanfattningsvis på brister och ett generellt ökat behov av ägarkapital i regionen, och där de mest tydliga behoven av kompletterande kapital finns i de tidiga utvecklingsfaserna bland annat för innovations- och teknikbaserade projekt och företag.

Behov av sådd och ägarkapital i tidiga utvecklingsfaser

I såddfasen noteras att det finns ökade behov av olika former av kompletterande riskvilligt kapital både i form av mjuka lån och under vissa förutsättningar i kombination med riktade stöd. Orsaken är att det är svårt att attrahera privat kapital i de riktigt tidiga faserna. Såddkapitalet (ofta i form av stöd via Almi, Länsstyrelsen, Innovationsbron) gör det i många fall möjligt att utveckla idéer till ett läge där det blir intressant för ägarkapital att komma in. Regionen är underförsörjd vad gäller riskkapitalbolag, men däremot finns i viss utsträckning informellt kapital och ett fåtal mer eller mindre aktiva ängelnätverk. Många ser också generellt en större potential i att försöka stötta utvecklingen av lokala och regionala nätverk än att arbeta mot riskkapitalbolagen. En viktig slutsats är också att det i regionen handlar om att kunna fånga upp alla ”goda idéer” som kan utvecklas till växande företag och ge sysselsättning och inte bara satsa på de fåtal potentiella spjutspetsar som kan locka kapital från ”Stockholm”. Därför är det också viktigt att fortsatt arbeta med förnyelse ur ett brett regionalt perspektiv och inte enbart utifrån en snävt akademisk utgångspunkt.

Expanderande företag i glesbygd – bra företag intresserar inte alltid privata finansörer

Denna slutsats gäller också det andra området där det noterats ett visst kapitalförsörjningsgap, vilket handlar om företagande i glesbygd och stöd-områden. Även om fokus ligger på utveckling av nya och innovativa företag utgörs den stora huvuddelen av företagsportföljen av vanliga fungerande företag som genererar pengar och sysselsättning – som finns i regionen och som stannar i regionen – men som kanske inte definieras som tillväxtföretag. För dessa företag och de som dessutom ligger i glesbygdsområden, påvisas att det kan finnas problem att få bankkrediter för investeringar samtidigt som intresset från riskkapitalister är svagt. Eftersom dessa företag är viktiga för regionen och landsbygdens överlevnad är det centralt att kapitalförsörjningen fungerar för dessa vid expansion och även vid generations- och ägarskiften. I dessa fall finns också behov av att skapa incitament för en bättre fungerande privat ägarkapital- och lånemarknad genom samspel med kompletterande offentligt kapital.

Nya branscher samt kvinnor, invandrare och unga kan ha svårare att nå kapitalet

Det tredje utpekade området handlar om vissa grupper som kan ha svårare att få tillgång till riskvilligt kapital. I intervjuerna noteras exempelvis brister i utbudet av lån till ”nya” branscher som angränsar till vård, skola och omsorg och de växande ”upplevelseindustrierna”, ofta med koppling till besöksnäringen. I vissa fall upplevs kvinnor, invandrare och unga företagare ha svårare att få tillgång till kapital, vilket delvis kan vara kopplat till att de oftare startar företag inom nya och mindre etablerade branscher. Ett generellt problem för dessa grupper är också att det vanligtvis inte finns några fastigheter eller maskiner att belåna, utan att värdena är bundna i den kunskap och de kontakter som finns i företagen.

4.4 Östra Mellansverige

Näst efter Stockholm - mycket kommersiellt riskkapital, men inte överallt

Efter Stockholm är Östra Mellansverige den region i Sverige som lockar flest offentliga och privata ägarkapitalinvesteringar. Totalt rörde det sig om investeringar på över en miljard under perioden fjärde kvartalet 2006 till tredje kvartalet 2007. Det bör dock tilläggas att denna siffra kan variera avsevärt mellan åren men fördelningen över landet relativt sett borde vara förhållandevis lika.

Tillgången till riskkapital skiljer sig dock mellan de olika länen. Omkring 75 procent av ägarkapitalet är investerat i Uppsala län och 23 procent i Östergötland. I Sörmland, Västmanland och Örebro är antalet investeringar få.

Alla län utom Västmanland och Sörmland har även någon form av offentligt finansierat riskkapitalbolag. I Östergötland är det Rendra som ägs av Innovationsbron. Uppsala län har tre bolag, varav två holdingbolag knutna till universitetet, och i Örebro län finns Vestra Partnerinvest som delvis finansierats med strukturfondsmedel. En viktig skillnad mellan Vestra Partnerinvest och de övriga bolagen är att man bara investerar i de kommuner som tillhörde stödområdet under förra strukturfondsperioden. I praktiken innebär det att inga större städer ingår. Förutom dessa riskkapitalbolag förs diskussioner om att starta tre ytterligare, två bolag i Västmanland och ett i Östergötland. Gemensamt för de offentligt finansierade bolagen är att investeringsvolymen per företag generellt är mindre och att de går in tidigare i företagets livscykel än privata investerare och riskkapitalbolag.

Om man bortser från den privata lånemarknaden är det i övrigt i första hand Almi, Innovationsbron och Länsstyrelserna som tillhandahåller kompletterande lån och bidrag. Fram till år 2007 är det bara två av länsstyrelserna som har utnyttjat de så kallade 33:1 medlen till såddfinansiering. Ser man till de mer etablerade företagen är det dock fler regioner som erbjuder investerings- och företagsutvecklingsstöd.

Länen har kommit olika långt med att samordna och paketera de finansieringslösningar som erbjuds företagen. I Östergötland, Västmanland och Uppsala har man formaliserat hanteringen av ärenden i såddfasen. På så vis

ställtts samtliga aktörers medel till förfogande och företagen får en sammantagen bedömningsprocess.

Kapitalglapp mellan 1 – 10:e miljonen – ägarkapital saknas

Trots den goda tillgången till riskkapital i regionen totalt sett visar analysen på ett ökat behov av riskvilligt ägarkapital. Det handlar om ett gap mellan den första miljonen och upp till en 10 miljoner kronor, då investeringsobjekten kan vara intressanta på den privata riskkapitalmarknaden.

Även villkorsslånen uppfattas som en bra finansieringsform som bör stärkas och tryggas långsiktigt. Det kan exempelvis handla om konvertibla lån med en initialt låg ränta men där delar eller hela lånet kan omvandlas till ägarkapital i ett senare skede.

Inget uttalat behov av stöd för vissa grupper av företagare eller branscher

Det finns inget som tyder på att det generellt sett skulle finnas ett behov av nya finansieringsformer eller generella stöd till vissa målgrupper som ungdomar, kvinnor och invandrare. De allra flesta menar att tillgången till finansiering i dessa grupper snarast begränsas av att de exempelvis har mindre erfarenhet av att driva företag, startar företag inom nya tjänstebanscher eller väljer att driva företag på deltid, vilket sammantaget påverkar den bedömda riskbilden. Det kan dock inte uteslutas att vissa företagare med bra affärsidéer missgynnas på grund av att den genomsnittliga rådgivaren och bedömaren på kapitalmarknad är en man med svensk härkomst och erfarenhet från traditionella branscher.

I intervjumaterialet framgår inte heller att det skulle finnas motiv till särskilda kapitalsatsningar på tjänsteföretag. Även om företag inom nya näringar, som är tjänstedominerande, har svårare att få finansiering menar många att kapitalbehovet inte heller är lika stort i dessa företag jämfört med teknik- och produktionsintensiva branscher. De nya mikrolånen är ett instrument som kan kompensera något för det upplevda behovet av startkapital för vissa grupper av företagare och branscher.

Bra ”vardagsföretag” kan ha svårt att expandera med externt kapital

En grupp företag som vissa påtalar kan ha problem med kapitaltillförseln är ”bra” företag med ett par anställda som vill expandera men inte är ett tillväxtföretag i traditionell mening. Det kan handla om att utveckla nya produkter mot befintliga kunder eller starta upp försäljning på nya marknader. I detta läge kan det vara svårt att intressera större riskkapitalbolag varför utbudet av affärsänglar och/eller offentligt riskkapital är viktigt. Tillsammans med den senare typen av aktörer kan ett mer långsiktigt samarbete etableras utan samma strikta tillväxtkrav som följer med en önskan om snabb exit. Och även om denna typ av företag inte värderas som ”heta tillväxtföretag” är de nog så viktiga ur ett regionalt/kommunalt tillväxtperspektiv, för att trygga befintliga och nya arbetstillfällen.

Glesbygden står inför ägarskiften – men saknar finansiering och säkerheter

Vissa av de intervjuade aktörerna upplever även att det är viktigt att uppmärksamma problemen med ägarskiften något som är särskilt påtaglig i glesbygden där det finns mindre säkerheter. Kreditgarantiföreningarna kan vara ett sätt att lösa lån för företag som på grund av lokalisering eller inriktning saknar säkerheter.

4.5 Stockholm

Mer offentlig komplettering till sådd för tillväxt – för att fullt ut ta vara på tillväxtpotentialen – men inte en fråga för JEREMIE

Stockholm är Sveriges tillväxtmotor. Regionens storlek, mångfald, branschbredd, den omfattande forskningen ger förutsättningar för många innovativa projekt och företag. Entreprenörer som ”säljer” lån och ägarkapital är också en av regionens viktigaste branscher, med 30 - 40 000 anställda i regionen.

Den kommersiella delen av branschen är väl utbyggd. Detta är emellertid inte en garanti för att projekt och företag i tidiga skeden ska kunna få ett samhälls-ekonomiskt optimalt utbud av såddkapital. Det är i Stockholm, liksom i alla andra regioner, svårt att i tidiga skeden bedöma projektens eller företagets lönsamhetspotential. När risken är hög och analyskostnaden betydande söker sig de privata ”riskkapitalentreprenörerna” hellre till senare skeden och mer mogna projekt. Det finns till och med de som i intervjuerna pekat på att det skulle vara svårare att få resurser i tidiga skeden i Stockholm än i andra delar av landet, därför att entreprenören ofta är mer anonym i storstaden.

Det paradoxala för Stockholm blir då att det i regionen finns fler projekt än någon annanstans i Sverige, och samtidigt relativt sett mindre offentligt såddkapital och svårare för intressanta projekt att få bidrag i såddfasen. Det finns därför en betydande risk för att Stockholm ”underpresterar” när det gäller att dra fram projekt mot kommersialisering, bland annat därför att det finns för lite offentligt såddkapital i förhållande till antalet potentiella projekt.

En slutsats blir att det, i ett tillväxtperspektiv, är önskvärt att komplettera med såddkapital. Detta kan dock inte vara en roll för JEREMIE, som ska vara revolverande och därför inte kan gå in så tidigt som i sådd/försåddfasen.

Behov av ägarkapital vid uppstart – gapet mellan 2 – 15 MSEK

Det räcker inte alltid med såddfinansiering fram till den första eller de första miljonerna. Risken är att bra projekt/företag aldrig kan lämna såddfasen. Samstämmiga uppgifter från de intervjuade pekar på att det också i skedet efter såddfasen i flera fall är besvärligt att finansiera fortsatt verksamhet. Här är de inte längre möjligt, eller önskvärt, att fortsätta med såddfinansiering. Det behövs istället ett kompletterande ägarkapital på väg fram mot det läget då riskkapitalbranschens kommersiella aktörer kan ta över. Framför allt gäller detta företag inom områden där utvecklingen tar lång tid och där affärsidéerna

ofta vilar på vetenskapliga framsteg. Flera av de intervjuade har understrukit att det finns ett gap mellan 2 – 15 MSEK, där kompletterande offentligt ägarkapital kan göra stor nytta.

Kan finnas visst behov av kompletterande kapital för innovativa företag/skiften – nästan som att starta om ...

Analysen har baserats på en genomgång av behoven av kompletterande kapital i olika skeden, från sådd till uppstart och tillväxt. Några av de intervjuade har pekat på att det också kan finnas ett behov av att komplettera med offentliga medel i innovativa företag, vid genomgripande teknikskiften. Dessa lägen går i praktiken att jämföra med en startfas där företaget ”börjar om”. Det kan då i vissa fall finnas ett liknade behov som de som gäller i startfasen som beskrivs ovan. Detta gap bör dock analyseras ytterligare då det handlar om befintliga företag och verksamheter, som i princip torde kunna värderas av privata aktörer på marknaden.

Ägarkapitalkompletteringen – en fråga om samverkan mellan privat och offentligt

Det finns ett finansiellt gap som identifierats i denna studie, som bekräftats i många tidigare studier och i den teoretiska litteraturen. Givet detta blir den helt avgörande frågan: Hur kan Stockholmsregionen tillgodose detta behov av ägarkapital?

Ägarkapitalförsörjningen till nya och små företag är en i grunden entreprenöriell verksamhet. Det kräver kontakter, kunnande och erfarenheter av riskkapitalbranschen och ofta av den bransch och den typ av projekt man avser att finansiera. Det gäller att kunna urskilja ”rätt” projekt och företag och samtidigt sälla bort alla de många idéer, projekt och företag som söker kapital men som aldrig kommer att ge återbäring på satsat kapital, eller annorlunda uttryckt: Som aldrig ger ett positivt tillskott till regionens tillväxt.

Det blir viktigt att hitta rätt utan att tränga undan privata aktörer. Detta är en svår balansgång i gränssnittet mellan marknad och offentlig komplettering. Men med en rätt avvägning och ett kreativt samarbete mellan offentliga och privata aktörer finns möjligheter att med strukturfondsmedel öka regionens tillväxtpotential.

Hela potentialen måste tas tillvara

Regionen präglas av mångfald. Nästan var femte i regionen eller 18 procent är födda utomlands och räknar man de som har en av sina föräldrar födda i ett annat land ökar andelen med utländsk bakgrund till nästan i tredjedel. Detta innebär att Stockholm har en unik fördel genom att många människor har internationella relationer och nätverk som ger förutsättningar för ett internationellt företagande, även i nya och små företag. Här finns, enligt flera av de intervjuade, många intressanta affärsidéer.

4.6 Västsverige

Problemet är en outvecklad riskkapitalmarknad – inte brist på pengar

En första slutsats är att det fortfarande finns generell brist och eftersatta behov vad gäller riskvilligt kapital, företrädesvis ägarkapital. Något som mer beror på en outvecklad riskkapitalmarknad i större delen av regionen än på en generell brist på kapital. De flesta aktörer, inklusive de sk riskkapitalbolagen, är bra på att hantera förhållandevis ”säkra” investeringar i mogna verksamheter. Däremot är de få som på allvar ger sig in i högriskprojekt i tidigt skede. Marknadskomplementariteten för kompletterande kapital är således som störst i tidigt stadium samt under vissa omständigheter även under tidig expansionsfas.

Fungerar inte utan samverkan med det privata kapitalet och större aktörer

En andra slutsats är att det ofta förutsätts finansieringsvolymen långt över den kapacitet det kompletterande kapitalet har. Samverkan mellan det privata och det kompletterande kapitalet är därmed en nödvändighet för att åstadkomma resultat. Det kompletterande kapitalet kan endast utgöra en murbräcka för att slå hål på några av de barriärer ett företag eller en entreprenör möter i realiseringen av sin affärsidé. Det privata kapitalet måste bära huvudansvaret för företagets långsiktiga fortlevnad. I senare skeden är det inte heller rimligt att tänka sig att regionen på egen hand ska vara självförsörjande. Här behövs större aktörer, nationella eller internationella.

Ur ett rent tillväxtperspektiv – se till att alla får en lika chans

En tredje slutsats är att det utöver den generella bilden även finns problem förknippade med frågorna vem, var och vad? Vem som driver företaget, var det drivs och inom vad för bransch påverkar också möjligheterna att uppnå tillräcklig kapitalförsörjning. I vissa fall är detta ett tillväxtproblem, i andra mer ett rättvise- eller sammanhållningsproblem. Denna rapport fokuserar på tillväxtaspekten och det kan då konstateras finnas ett visst behov av kompletterande kapital riktat mot vissa grupper av företag och entreprenörer, där den kunskap och de nätverk som erbjuds tillsammans med kapitalet sannolikt är av lika stor betydelse som kapitalet i sig. Detta gäller exempelvis unga företagare eller företag som startas i områden med svagt utvecklade kommersiella nätverk.

Svårt att hitta köpare vid generationsskiften – kompletterande ägarkapital underlättar

En fjärde slutsats, som förvisso delvis går in i föregående, är att den generationsväxling många av regionens småföretag står inför ibland är förenat med betydande bekymmer att dels hitta lämplig köpare, dels finansiera ett köp. Även solida verksamheter kan under vissa omständigheter vara svåra att hitta köpare till och den tiltänkta köparen har inte alltid möjlighet att på rena marknadsvillkor finansiera köpet fullt ut. I dessa fall kan det kompletterande kapitalet gå in och kapa risken eller tillhandahålla nätverk och på så vis säkerställa verksamhetens fortlevnad.

Tre starkaste behoven – ägarkapital, ägarkapital och ägarkapital

En femte slutsats är att de tre finansieringsformer som regionala aktörer – såväl finansiärer som företag – vill se mer av är ägarkapital, ägarkapital och ägarkapital. Därutöver är det främst mikrokrediter och villkorslån man tror kan expanderas ytterligare till gagn för regionens utveckling. Ytterligare bidrag betraktas med viss skepsis. Det är finansieringslösningar som kompletterar marknaden, men samtidigt bygger på kommersiella bedömningar, som behövs i ökad omfattning. Kreditgarantier är ett instrument som prövats endast i begränsad omfattning i regionen, vilket kan förklara den tveksamma attityd en majoritet av intervjuade aktörer gett uttryck för. Erfarenheten från andra regioner är att instrumentet, rätt använt, kan ge ett tydligt mervärde i den regionala kapitalförsörjningen.

Helhetslösningar efterlyses

En sjätte och sista slutsats är därtill att aktörerna och erbjudandena inom det Västsvenska innovationssystemet många gånger upplevs som svåra att överblicka. Därtill finns en tendens att det ofta blir ”många små skvättar” istället för några få större positioner när det kompletterande kapitalet träder in i bilden. Förhållandevis små summor är spridda på relativt många aktörer samtidigt som ambitionen ofta är att vattna så många plantor som möjligt. Risken blir därmed att plantorna får för lite vatten och ägnar för mycket kraft åt att söka efter det istället för att växa. Det finns en stark preferens för helhetslösningar där det privata och det kompletterande kapitalet samverkar för att växla upp insatserna och minska kostnaderna förenade med riskbedömning, kommunikation etc. Almi nämns ofta som ett bra exempel på just detta, men det finns fortfarande mycket utrymme för förbättringar.

4.7 Småland och Öarna

Skapa en entreprenöriell miljö

Det är ett långsiktigt arbete att förändra befintliga strukturer för att *skapa en mer entreprenöriell miljö* i regionen. Det krävs en stödjande miljö som gör att de nya idéer och initiativ som kommer fram i regionen kan utvecklas till bärkraftiga företag. Detta handlar inte bara om att påverka attityder utan också om att konkret göra det enklare för företagare att utveckla idéer och sitt företag. Förändringar behövs inom flera områden. På alla nivåer inom utbildningsväsendet bör ett entreprenöriellt förhållningssätt främjas hos eleverna, bl a för att skapa ett tillflöde av unga till näringslivet med en stark entreprenörsanda. Det behövs också rådgivning och aktörer på kapitalmarknaden med riskvilligt kapital som gör det möjligt att etablera och utveckla företag med livskraftiga idéer. Tillgång till kapital är en av förutsättningarna för att kunna utveckla ett ökat entreprenörskap i regionen.

Såddfasen har hög prioritet men även uppstartsfasen är underförsörjd

Det finns stor enighet om att det största kompletterande kapitalbehovet finns i såddfasen. Såddkapitalet som till exempel ges av Almi och länsstyrelsen ger förutsättningar för att kunna utveckla idéer till ett läge där investerare med ägarkapital ser kommersiella utvecklingsmöjligheter. Det är dock en stor brist på ägarkapital i såddfasen. Inom de tidiga faserna är sällan affärsänglar involverade, men de intervjuade anser att det är viktigt att få denna typ av aktörer att engagera sig i företagen på ett tidigt stadium. Framförallt anses det vara mycket värdefullt att matcha innovatörer med affärskompetens.

Det finns också behov av kapital i uppstarts-/etableringsfasen – t ex för produktutveckling, testning och marknadsföring – men detta behov är något mindre än i såddfasen. Det kan vara svårt att få finansiering från banken innan företaget har uppnått lönsamhet. I tillväxt-/expansionsfasen täcks behoven ganska bra av den befintliga kapitalförsörjningen, även om det även i denna fas kan finnas stora kapitalbehov vid en stark expansion som är svåra att tillfredsställa på den ordinarie kapitalmarknaden.

Försök få in affärsänglar tidigt men även mer offentligt kapital behövs

I såddfasen finns det en viss tillgång till förstudiemedel, investeringsstöd och konsultcheckar. Det är främst offentliga aktörer som går in med mindre summor i form av bidrag eller mjuka lån. Tillgången till detta slag av kapital behöver förstärkas i både sådd- och uppstartsfasen. Men framför allt behöver det bli en större tillgång till riskvilligt kapital i form av ägarkapital, gärna i form av affärsänglar som går in med kapital och även aktivt engagerar sig i verksamheten. I tillväxt-/expansionsfasen är det en relativt god tillgång till konventionellt risk- och lånekapital, men det kan vara brist på detta slag av kapital vid en större expansion och vid generationsskiften. Vissa anser också att kreditgarantier kan vara ett bra komplement för att bland annat ge företag med bristande säkerheter ökade möjligheter att få krediter.

Komplettera affärsmässigt, med lönsamhet som ledstjärna

De intervjuade har också varit eniga om att bedömningen av vilka företag som ska få tillgång till kapital – t ex bidrag, villkorlån, lån, kreditgarantier och ägarkapital från offentliga eller halvoffentliga källor – ska göras på kommersiella grunder. Det offentliga kapitalet ska göras tillgängligt i de situationer – t ex i sådd- och etableringsfasen – där det behövs marknadskompletteringar på grund av imperfektioner i den privata kapitalmarknaden. Men givet denna förutsättning ska – enligt de utgångspunkter som gäller för JEREMIE - kapitalet endast ges till företag och

idéer som bedöms vara lönsamma, ha en hög produktivitet och bidra till tillväxten och förnyelsen av näringslivet i regionen. Detta kan – inom ramen för JEREMIE – innebära begränsningar att satsa kapital i företag i såddfasen. För att försäkra sig om att kapital ges på kommersiella bedömningar ska det offentliga och halvoffentliga kapitalet samverka och samarbeta med privata finansiärer och affärsänglar, t ex i den form som man arbetat på Gotland (Gotländska Investeringar AB). Man har särskilt framhållit det som önskvärt att man får affärsänglar att engagera sig inte bara med kapital utan också med kompetens för att utveckla företagen.

Lika möjligheter för alla

En ytterligare princip som framhållits är att alla företag eller potentiella entreprenörer ska, givet de kommersiella förutsättningar, ha lika möjligheter att få tillgång till kapital. Det har framgått av intervjuerna att det finns risk för att vissa grupper – kvinnor, invandrare, ungdomar samt boende och företag i glesbygdsområden – kan ha sämre möjligheter till finansiering av verksamhet än andra grupper. Det är därför angeläget att man försäkras om att tillgången till kapital sker på lika villkor – annars är det möjligt att man försummar att satsa på kommersiellt livskraftiga företag.

4.8 Skåne-Blekinge

Behövs mer finansiering i såddfasen – dock inget för JEREMIE

I den första fasen - försådd/sådd - saknas i vissa fall enligt intervjuerna finansiering även för bra idéer och projekt. Detta gäller hela regionen, och främst då för ”traditionella företag” och tjänsteföretag, exempelvis i anslutning till verksamheter hälsa, vård och omsorg, där regionen har en stor potential.

När det gäller de mera forskningsnära företagen finns ett utvecklat innovationssystem med stödjande aktörer inom exempelvis ”Medicon Valley”, som har resurser att medverka i såddfasen. I regionen finns exempelvis Innovation syd med en bred pallett av instrument för att främja främst forskningsbaserade företag.

Tidigt ägarkapital i uppstartsfasen – stor potential

I uppstartsfasen är behoven mer uttalade. Flera företagare, också inom forskningsbaserade företag, vittnar om att ”pengarna tar slut” när företagen lämnar såddfasen och ska ta steget mot en mer fullskalig kommersialisering. Här är det i första hand ett kompletterande ägarkapital som behövs för att matcha de offentliga och kommersiella resurser som redan finns i regionen.

Ett centralt behov rör innovativa idéer i tidiga faser med lång utvecklingstid. Det finns svårigheter att ordna en uthållig finansiering fram till dess att privat ägarkapital blir intresserat. Tidigare analyser visar att det finns en stor potential

i kommersialisering av högskolenära företagsprojekt. Gapet mellan de offentliga aktörerna och det privata ägarkapitalet måste minska, om regionens fulla tillväxtpotential ska kunna utnyttjas.

Flera har dock pekat på att samma behov kan finnas inom andra områden, exempelvis när det gäller nya affärsidéer baserade på kunskaper inom vård, omsorg och utbildning.

Blekinge har särskilda behov och möjligheter

Situationen skiljer sig något åt mellan regionens olika delar. För att täcka de behov som finns i miljön kring Blekinge Business Incubator bildades Krigskassa i mitten av år 2006. Krigskassa investerar i huvudsak mindre summor på under 300 000 per bolag och fungerar som ett ägarkapital för att hjälpa företaget att nå till VC-bolagens finansieringsnivåer. Men Krigskassa kan även erbjuda kortfristiga lån vid akut likviditetsbrist.

Finansieringsbrist vid generations- och teknikskiften

En annan typ av finansieringsproblem som lyfts fram i analysen rör befintliga traditionella företag som står inför vid skiften, både ägar- och teknikskiften. Detta behov blir aktuellt för företag med ägare som närmar sig pensionering. Här behövs ett kompletterande ägarkapital för att det ska gå att attrahera annan finansiering vid ett skifte.

”Det är inte brist på finansiering generellt. Det är framför allt det traditionella företaget som har brist på kapital vid skiften.”

Tjänsteföretag måste uppmärksammas – kanske missgynnade

Innovativa tjänstebaserade idéer, ofta startade av kvinnor, ungdomar och personer med utländsk bakgrund, kan ha svårigheter om inte finansierings-systemet anpassas för dessa verksamheter. Det kan handla om företag med ett ganska litet kapitalbehov, men ändå stor potential. Här kan utbildning av rådgivare, och olika typer av offentlig finansiering, från mikrolån till ägarkapital, vara viktiga inslag för att underlätta en finansiering i tidiga skeden.

4.9 Slutsatser – behov och utbud i svenska regioner

Analysen av de åtta svenska strukturfondsregionerna visar att det i enlighet med Lissabonagendans önskan om konkurrenskraft och tillväxt finns möjligheter att använda strukturfondsmedel så att det ger ett nödvändigt tillskott till nya och små företags kapitalförsörjning i tidiga försådd/såddfaser och i uppstartsfaser.

För det första – finansiering i såddskedet viktig, men inget för JEREMIE

I sådd eller försåddskedet behövs medel för att kunna ta fram ett ”prospekt” eller verifiera idén. Här handlar det, som de regionala beskrivningarna visar, ofta om ett bidrag som kompletterar insatsen av egna besparingar och egen tid i projektet. Här visar tidigare erfarenheter, som verifieras i intervjuerna, att det alltid är mycket svårt att attrahera kommersiellt kapital i såddfasen. Det finns affärsänglar som kan och vill gå in mycket tidigt, men detta sägs vara undantag som bekräftar regeln.

Det behövs kompletterande offentliga medel i försådd-/såddfasen. Här är det i allt väsentligt frågan om en fortsatt utveckling av de instrument som används idag; bidrag, villkorlån eller lån mot royalty. Behoven varierar mellan regionerna, en del har mera andra mindre. Av flera analyser framgår att ”traditionella” företag och tjänster kan vara relativt sett underförsörjda. Försåddsfinansieringen har en tendens att ensidigt söka sig till forskningsbaserade företag och projekt.

Det är dock, som beskrivs i kapitel 2 inte möjligt att använda JEREMIE för bidrag. Grundtanken är att JEREMIE-medel ska satsas så att fonden behåller sina pengar intakt. Det hindrar dock inte från att gå in med ägarkapital i tidiga skeden, när detta kan bedömas kunna ge en rimlig avkastning.

För det andra – kompletteringen behövs i första hand i fasen mellan sådd och tillväxt

I samtliga regionala analyser återkommer behovet av kompletterande kapital i fasen mellan sådd och tillväxt. Här saknas i första hand ett ägarkapital i som bär projektet fram till det kommersiella kapitalet – affärsänglar och riskkapitalbolag.

För det tredje – ett entreprenöriellt samspel mellan privat och offentligt kapital är lösningen

Den helt avgörande frågan, som alla regionala analyser behandlar är: Hur kan olika offentliga aktörer i svenska regioner tillgodose detta behov?

Ägarkapitalförsörjningen till nya och små företag är en entreprenöriell verksamhet. Det kräver kontakter, kunnande och erfarenheter av riskkapitalbranschen. Det gäller att identifiera de projekt och företag som inte kan få kapital på den kommersiella marknaden, trots en stor potential. Samtidigt gäller det att kunna sälla bort alla de många idéer, projekt och företag som söker kapital men som aldrig kommer att ge återbäring på satsat kapital.

Vestra Partnerinvest och SamInvest har förts fram som intressanta exempel. Här handlar det om samverkan mellan offentliga och privata aktörer för att tillhandahålla offentligt kompletterande ägarkapital. Erfarenheter finns!

När det gäller lån kan samarbetet privat-offentligt genomföras dels via direkt långivning i samarbete mellan privata och offentliga aktörer, dels genom Kreditgarantiföreningar.

En genomgående rekommendation från de åtta analyserna är att sträva efter samarbete mellan privat och offentligt kapital som på ett ”entreprenöriellt” sätt kan komplettera nya och små företag med kapital i tidiga skeden, i första hand ägarkapital. JEREMIE erbjuder här en unik möjlighet att utveckla nya och effektiva former för att komplettera kapitalmarknaderna.

Horisontella kriterier

Analysen med fokus på regional konkurrenskraft och tillväxt har identifierat ett finansieringsgap. Det räcker dock inte med att konstatera att det finns ett gap och ett kompletteringsbehov. Avgörande är att den kompletterande kapitalförsörjningen utformas så att regionens fulla tillväxtpotential kan tas tillvara. En central utgångspunkt för detta är att alla projekt och entreprenörer ges samma förutsättningar att komma i fråga för en komplettering. Detta är inte självklart. Intervjuer och tidigare rapporter har pekat på att det förekommer hinder och svårigheter som har att göra med personliga förhållanden som kön, etnisk bakgrund eller med vald företagsform, exempelvis socialt företagande.

Detta är oacceptabelt ur ett tillväxtperspektiv då bra projekt och entreprenörer riskerar att inte få kompletterade kapital. Genomförande av den kompletterande kapitalförsörjningen måste därför utformas så att alla projekt och företag ges samma möjlighet.

- Erfarenheten och kunskapen från kvinnors företagande måste finnas väl representerad i beslutande organ.
- De internationella perspektiven måste vara väl företrädade i de beslutande organen.
- De som arbetar för att med offentliga medel komplettera kapitalmarknaden måste ha kompetens och förmåga att bedöma om affärsidéer och verksamheter är långsiktigt hållbara såväl när det gäller affärsidéer som olika juridiska former att förverkliga dessa.

Källor

ÖVRE NORRLAND

Länsstyrelsen i Norrbotten och Västerbotten 2007, *Operativt program - Regionalt strukturfondsprogrammet för regional konkurrenskraft och sysselsättning för Övre Norrland 2007-2013*

Länsstyrelsen i Norrbotten och Västerbotten 2007, *Åtgärdsdokument för operativt program Övre Norrland 2007 – 2013*

NORRBOTTEN

Länsstyrelsen i Norrbotten 2007, *RUP - Regionalt utvecklingsprogram för hållbar framtid i Norrbotten*

Länsstyrelsen i Norrbotten 2007, *RTP - Regionalt tillväxtprogram för Norrbotten*

Länsstyrelsen i Norrbotten 2007, *Såddfinansiering i Norrbottens län 2003-2005*

VÄSTERBOTTEN

Länsstyrelsen i Västerbotten 2007, *RUP - Regionalt utvecklingsprogram i Västerbottens Län, Länsstyrelsen i Västerbotten 2007*

Länsstyrelsen i Västerbotten 2007, *RTP - Västerbottens läns Tillväxtprogram*

Länsstyrelsen i Västerbotten 2007, *RTP - Västerbottens läns Tillväxtprogram*

Länsstyrelsen i Västerbotten 2007, *Företagsfinansiering 2006 – en uppföljning som visar utfallet av länsstyrelsens företagsstöd*

Länsstyrelsen i Västerbotten 2007, *Företagsstöd i Västerbotten – en uppföljning med fokus på utfall*

MELLERSTA NORRLAND

Länsstyrelserna för Jämtlands och Västernorrlands län 2007, *Utvecklingskraft för ett hållbart Mittsverige – Operativt program 2007-2013*

Länsstyrelserna för Jämtlands och Västernorrlands län 2007, *Utvecklingskraft för ett hållbart Mittsverige – Åtgärdsdokument 2007-2013*

JÄMTLAND

Länsstyrelsen i Jämtlands län 2006, *Regional utvecklingsstrategi för Jämtlands län*

Länsstyrelsen i Jämtlands län 2003, *RTP - Regionalt Tillväxtprogram Jämtlands län 2004-2007*

Länsstyrelsen i Jämtlands län 2004, *Regionalt Tillväxtprogram Jämtlands län 2004-2007 – Handlingsprogram*

VÄSTERNORRLAND

Länsstyrelsen Västernorrlands län, *Vision Västernorrland 2010*

Länsstyrelsen i Västernorrlands län 2005, *RTP uppföljning av åtgärds mål för insatsområde 1, hösten 2005*

Länsstyrelsen i Västernorrlands län 2006, *Tillväxtfokus i tillväxtprogrammet – är Västernorrlands tillväxtprogram formulerat så att ett fokus på tillväxt underlättas?*

Länsstyrelsen Västernorrlands län 2006, *Nyföretagande och entreprenörskap i Västernorrland*

Länsstyrelsen Västernorrlands län 2007, *Entreprenörsandan i Västernorrlands län*

Länsstyrelsen i Västernorrlands län 2005, *Livsmiljö för alla – Bokslut för 2004*

Länsstyrelsen i Västernorrlands län, *Glesbygdsanalys Västernorrlands Län*

Länsstyrelsen i Västernorrlands län 2006, *Norrländska tillväxtföretag – en lokaliseringsundersökning*

Länsstyrelsen i Västernorrlands län 2006, *Framtidens Arbetsmarknad - Arbetskraftsprognos för Västernorrlands län fram till år 2015*

Länsstyrelsen i Västernorrlands län 2003, *RTP - Tillväxtprogram Västernorrland 2004 – 2007*

Thyberg, Andréén, Roxenhall 2006, *RTP uppföljning av åtgärds mål för insatsområde 3 – prioriterade kluster och innovationssystem Västernorrland*

NORRA MELLANSVERIGE

Länsstyrelsen i Gävleborg m fl 2007, *Operationellt program - Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning Norra Mellansverige 2007-2013*

Länsstyrelsen i Gävleborg m fl 2007, *Åtgärdsdokument - Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning Norra Mellansverige 2007-2013*

DALARNA

Region Dalarna 2003, *RTP - Regionalt tillväxtprogram för Dalarna 2004 – 2007*

Region Dalarna 2006, *Dalastrategin – Med förenade krafter mot 2016*

Region Dalarna 2006, *Fördjupat underlag till Dalastrategin*

GÄVLEBORG

Kapitalförsörjningsgruppen Gävleborg, *Slutrapport december 2005*

Länsstyrelsen i Gävleborg 2004, *RTP - Tillväxt Gävleborg 2004–2007*

Region Gävleborg 2007, *Vägar till hållbar utveckling – Diskussionsunderlag till regionalt utvecklingsprogram för Gävleborg*

VÄRMLAND

Karlstad kommun 2007, *Stöd för Nyföretagande i Karlstadregionen*

Länsstyrelsen i Värmlands län och Region Värmland 2004, *RTP – Hållbar Värmländsk Växtkraft - Tillväxtprogram för Värmland 2004–2007*

Region Värmland 5:e utkastet (RUP) 2008-01-14, *Värmland 2020 – Orientering, omvärld, riktning och vision*

Region Värmland, Länsstyrelsen i Värmland och Nutek 2006, *Värmlands klusterinitiativ - värdering av samverkan för utveckling och tillväxt*

ÖSTRA MELLANSVERIGE

Länsstyrelsen i Örebro län 2007 m fl, *Regionalt strukturfondsprogram för Regional konkurrenskraft och sysselsättning Östra Mellansverige 2007-2013 – Operativt program*

Länsstyrelsen i Örebro län 2007 m fl, *Åtgärdsdokument - Regionalt strukturfondsprogram för Regional konkurrenskraft och sysselsättning Östra Mellansverige 2007-2013*

ÖREBRO

Länsstyrelsen Örebro län 2005, *RUP - Regionalt utvecklingsprogram Örebro län*

Länsstyrelsen Örebro 2006, *Bergslagsproblematik eller Mälardalsdynamik*

Länsstyrelsen Örebro län 2006, *Andra året med tillväxtprogrammet - En uppföljning av regionala indikatorer och handlingsprogram under 2005*

Länsstyrelsen Örebro län 2007, *Tredje året med tillväxtprogrammet - En uppföljning av regionala indikatorer och handlingsprogram under 2006*

Regionförbundet Örebro 2008, *Revidering av det regionala tillväxtprogrammet - Erfarenheter, förbättringsförslag och nulägesbeskrivning*

Utvecklingsrådet Örebro län 2003, *RTP - Regionalt tillväxtprogram för Örebro län 2004 – 2007*

Utvecklingsrådet Örebro län 2006, *Regionalt Tillväxtprogram för Örebro län 2004 – 2007 – Handlingsprogram för entreprenörskap*

Utvecklingsrådet Örebro län 2006, *Regionalt Tillväxtprogram för Örebro län 2004 – 2007 – Handlingsprogram för företagsklimat*

SÖDERMANLAND

Länsstyrelsen i Södermanlands län 2003, *RTP - Regionalt tillväxtprogram för Sörmland – Handlingsprogram*

Regionförbundet Sörmland 2007, *Kommunala utvecklingsprojekt under RTP – uppföljning 2007*

Regionförbundet Sörmland 2007, *Regionalt ledarskap och synen på Sörmlands tillväxtförutsättningar - Processutvärdering 2 av arbetet med det Regionala Tillväxtprogrammet i Sörmland*

Regionförbundet Sörmland 2007, *Uppföljning av regionalt tillväxtprogram i Sörmland-2006*

Regionförbundet Sörmland 2007, *Starta, driva och utveckla – nyttiga kontakter för företagare och innovationer*

VÄSTMANLAND

Länsstyrelsen i Västmanlands län 2004, *RTP - Tillväxtprogram 2004 – 2007 för Västmanlands län*

Länsstyrelsen i Västmanlands län 2007, *RUP - Regionalt utvecklingsprogram – Västmanlands län 2007 – 2020*

Länsstyrelsen Västmanlands län 2005, *Kommande generationsskiften bland företagare i Västmanlands län*

Länsstyrelsen i Västmanlands län 2005, *Sysselsättningsprognos för Västmanlands län till 2010*

Länsstyrelsen i Västmanlands län 2006, *Pendling, arbetsmarknadens storlek och befolkningsutveckling*

UPPSALA

Länsarbetsnämnden i Uppsala län , *Uppsala läns ekonomiska utveckling fram till 2015*

Länsarbetsnämnden i Uppsala län 2005, *Kompetensen i Uppsala län blommar rikligt – men bär den frukt?*

Regionförbundet i Uppsala län 2004, *RTP - Regionalt Tillväxtprogram för Uppsala län 2004 – 2007*

Regionförbundet i Uppsala län 2005, *Regionalt Tillväxtprogram för Uppsala län – Uppföljning år 2004*

Regionförbundet Uppsala län 2006, *RUP - Uppländsk drivkraft – Regionalt utvecklingsprogram för Uppsala län*

ÖSTERGÖTLAND

Länsstyrelsen Östergötland 2007, *RTP - Offentliga medel i samverkan för regional tillväxt – Erfarenheter från det regionala tillväxtprogrammet (RTP) i Östergötland*

Länsstyrelsen Östergötland 2005, *Statligt utvecklingskapital i Östergötland - En kartläggning och en diskussion*

Slavnic, Länsstyrelsen Östergötland 2007, *Forskning och politik relaterat till småföretagande bland invandrare i Sverige*

Östsam 2006, *RUP - Östgötaregionen 2020 – regionalt utvecklingsprogram*

Östsam 2007, *På tal om kvinnor och män i Östergötland*, Länsstyrelsen i Östergötland

Östsam 2006, *Regionalt insatsprogram – Utveckling av ett storstadsalternativ 2007 – 2013 – remissversion*

Östsam 2006, *Regionalt insatsprogram – Näringslivsutveckling 2007 – 2013 – remissversion*

Östsam 2006, *Regionalt insatsprogram – Utveckling av Östergötlands landsbygd 2007 – 2013 – remissversion*

STOCKHOLM

Länsstyrelsen i Stockholms län 2007, *Regionalt strukturfondsprogram för konkurrenskraft och sysselsättning 2007 – 2013 Stockholms län – förslag till operativt program*

Länsstyrelsen i Stockholms län 2007 , *Åtgärdsdokument – regionalt strukturfondsprogram för konkurrenskraft och sysselsättning 2007 – 2013 Stockholms län (förslag)*

Länsstyrelsen i Stockholms län 2007, *Uppdrag och utgångspunkter för arbetet med regionalt utvecklingsprogram (RUP) integrerat i Regional utvecklingsplan för Stockholms län (RUFSS)*

Länsstyrelsen i Stockholms län 2004, *RTP - Tillväxt i Region Stockholm – med utblick mot Mälarenregionen och övriga landet – Tillväxtprogram för Stockholms län 2004 – 2007*

Länsstyrelsen i Stockholm 2006, *Tillväxt Region Stockholm – Halvtidsuppföljning*

Länsstyrelsen i Stockholm län 2007, *Regional strategi för entreprenörskap i Stockholms län*

Länsstyrelsen i Stockholms län 2006, *”Riskkapital för alla? – Svenska riskkapitalinvesteringar 2005 - ur ett jämställdhets- och integrationsperspektiv”, Rapport 2006:24*

Länsstyrelsen i Stockholms län 2006, *Entreprenörer utan kapital, Rapport 2006:23*

Länsstyrelsen i Stockholms län 2006, *Ett entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län, Rapport 2006:21*

Stockholms läns landsting 2007, *Vision, mål och strategier för regionens utveckling (RUF 2010)*, RTP

VÄSTSVERIGE

Västra Götalands län och Hallands län, *Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning i Västsverige 2007-2013*

Västra Götalands län och Hallands län, *Åtgärdsdokument, Regional konkurrenskraft och sysselsättning Västsverige 2007-2013*

VGR 2005, *Västsverige och den nya ekonomiska geografin*

VGR, Region Halland och SCB 2007, *Konjunkturbarometer för Västsverige, hösten 2007 + våren 2008*

Start Invest, www.startinvest.se

HALLAND

Region Halland, *Tillväxtprogram 2007-2010*

Region Halland, www.regionhalland.se

VÄSTRA GÖTALAND

VGR 2006, *Ungt entreprenörskap i Västra Götaland. Rapport tillväxt och utveckling 2006:3*

VGR 2007, *Entreprenörskapsbarometern för Västra Götaland 2005. Rapport tillväxt och utveckling 2007:2*

VGR 2007, *Forskning och utveckling inom Västra Götalands näringsliv. Rapport tillväxt och utveckling 2007:06*

VGR 2007, *Hållbar utveckling i Västra Götaland. Rapport tillväxt och utveckling 2007:2*

VGR, *Det gemensamma Västra Götaland – regionalt tillväxtprogram*

VGR 2006, *Vem är företagare i Västra Götaland, Rapport tillväxt och utveckling februari 2006*

Västra Götalandsregionen, www.vgregion.se

SMÅLAND OCH ÖARNA

Länsstyrelsen i Jönköping 2007 m fl, *Operativt program – Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning 2007 – 2013 för Småland och öarna*

Nutek 2007, *Åtgärdsdokument Version 2008-01-11- Regionalt program för regional konkurrenskraft och sysselsättning Småland och öarna 2007-2013*

JÖNKÖPING

Regionförbundet Jönköpings län, *Ett snabbare, öppnare och smartare Jönköpings län - Regionalt utvecklingsprogram (RUP) med sikte på 2020 - remissversion*

Länsstyrelsen i Jönköpings län 2003, *Regionalt tillväxtprogram RTP 2004 – 2007 för Jönköpings län*

GOTLAND

Gotlands kommun, *Vision Gotland 2025-Regionalt Utvecklingsprogram – RUP*
Gotlands kommun 2003, *Regional tillväxt – utbildning*
Gotlands kommun 2003, *Näringslivsutvecklingsprogram för Gotland*

KRONOBERG

Länsstyrelsen i Kronobergs län, Södra Smålands kommuner och landsting
2006, *Mötesplats Södra Småland – entreprenörskap och hållbar utveckling
genom tre småländska perspektiv – RUP för Kronobergs län*
Länsstyrelsen i Kronobergs län 2003, *Regionalt tillväxtprogram för
Kronobergs län 2004 – 2007*

KALMAR

Regionförbundet i Kalmar län 2006, *Regionalt utvecklingsprogram för Kalmar
län 2006 – RUPEN IV*
Regionförbundet i Kalmar län 2003, *Nya vägar mot framtiden - Regionalt
tillväxtprogram för Kalmar Län 2004 – 2007*
Regionförbundet i Kalmar län 2004, *Åtgärder i handlingsprogrammen inom
RTP - Regionalt tillväxtprogram för Kalmar Län 2004 – 2007*
Regionförbundet i Kalmar län 2003, *Underlagsmaterial och analyser -
Regionalt tillväxtprogram för Kalmar Län 2004 – 2007*

SKÅNE-BLEKINGE

Hällåkra Finanskonsult 2007, *Förstärkning av företagsfinansiering i
Skåne/Blekinge*
Region Skåne och Region Blekinge 2007, *Regionalt strukturfondsprogram för
regional konkurrenskraft och sysselsättning i Skåne-Blekinge 2007–2013 –
Operativt program*
Region Skåne och Region Blekinge 2007, *Åtgärdsdokument kopplat till
Operativt program*

BLEKINGE

Region Blekinge 2006, *Så här skapar Blekinge sin framtid - Regionalt
utvecklingsprogram 2006 – 2013*
Region Blekinge 2004, *Så här möter Blekinge framtiden – Regionalt
tillväxtprogram för Blekinge 2004 - 2007*
Region Blekinge 2004, *Så här möter Blekinge framtiden – en strategi*

SKÅNE

Forum för Småföretagsforskning 2007, *Företagsklimatets betydelse för
utveckling, tillväxt och förnyelse i mikroföretag – Malmö*
Forum för Småföretagsforskning 2007, *Företagsklimatets betydelse för
utveckling, tillväxt och förnyelse i mikroföretag – Bromölla*
Lorentz Hjort, Andersson 2005, *Innovation och mångfald*
Länsstyrelsen i Skåne, Region Skåne 2005 *Ökad tillväxt med jämställd styrelse*
Nilsson, Svensson Henning, Wilkenson 2002, *Skånska Kluster och
profilområden – en kritisk granskning*
Region Skåne 2004, *Regionalt utvecklingsprogram för Skåne*

Region Skåne, Länsstyrelsen i Skåne, Länsarbetsnämnden,
*Gränsöverskridande tillväxt – analytiska utgångspunkter för Skånes
tillväxtprogram*
Region Skåne, Nutek, Skånes regionala tillväxtprogram 2006, *Det lokala
klimatet – delrapport 1*
Region Skåne 2006-2007, *Tillväxt i ”Snabbväxande företag” –Program 1-4*
Region Skåne och Nutek 2006, *Entreprenörskapsbarometern för Skåne 2006*
Region Skåne, *Tillväxten är bra i Skåne, men är den tillräckligt bra?*
Öresundsbarometern, *Nr 14 2007*

ÖVRIGT

Almi Företagspartner, www.almi.se
Arbetsförmedlingen/arbetsmarknadsstyrelsen, www.ams.se
EIM 2004, *Review of methods to measure the effectiveness of state aid to SMEs
- Final report to the European Commission*
Eklund 2005, *Vår ekonomi*
Eurofutures 2005, *De näringspolitiska aktörerna inom företagsfinansiering*
European Investment Fund 2007, *JEREMIE – Interim report for Sweden*
Finansdepartementet, *Budgetproposition 2007/08, utgiftsområde 19*
Finansinspektionen rapport 2005:8, *Företagens interna kapitalutvärdering –
att bedöma kapitalbehovet under Basel II*
Högskoleverket 2008, *Stora regionala skillnader i övergång till högskolan*
ITPS S2005:008, *Nyföretagandet i Sverige 2003 och 2004*
ITPS S2007:004, *Nyföretagandet i Sverige 2005 och 2006*
ITPS, www.itps.se
IPREG 2008, *Entrepreneurship and Innovation policy in European countries*
Johannisson 2005, *Entreprenörskapets väsen*
Johannisson 1987, *Företag och närsamhälle*
Karolinska Institutet, www.karolinskainnovations.ki.se
Kirzner 1973, *Competition and Entrepreneurship*
Landström 2007, *Handbook of Research on Venture Capital*
Nordenlöw 1994, *Entreprenörskap i industriella nätverk*
Norrlandsfonden 2007, *Konjunkturbarometern Norrland*
Nutek 2006, *R 2006:14 Intraprenader i Umeå*
Nutek 2005, *Organisera för näringslivets medverkan*
Nutek 2007, *Entreprenörskapsbarometern 2006*
Nutek 2008, *Entreprenörskapsbarometern 2007*
Nutek 2005 Info 047-2005, Dnr 510-2004-3211, *Kartläggning av den
regionala såddfinansieringen*
Nutek 2007, *Vård och omsorg – en framtidsbransch*
Nutek 2006, *R 2006:5*
Nutek, www.nutek.se
Näringsdepartementet, *En nationell strategi för regional konkurrenskraft,
entreprenörskap och sysselsättning 2007 – 2013*
Näringsdepartementet, *Regleringsbrev för budgetåret 2007 avseende anslagen
33:1 och 33:6*
Näringsdepartementet, *Regleringsbrev för budgetår 2007
N2006/11560/RUT*
OECD Policy Brief Nov. 2006, *Financing SMEs and Entrepreneurs*

Regeringskansliet 1999, *Social ekonomi - en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt?*
Samuelson & Nordhaus 1992, *Economics*
SCB, www.scb.se, RAMS
Shane 2003, *A General Theory of Entrepreneurship*
Stiglitz 1986, *Economics of the Public Sector*
Storey 2002, *Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Economies*
Svenska Riskkapitalföreningen, Innovationsbron och Nutek, *Riskkapitalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden*
Svenska Riskkapitalföreningen, www.svca.se
Sweco EuroFutures 2007, *Sökes: Eldsjäl och kamrer – En utvärdering av Nutek:s stöd till kreditgarantiföreningarna*
Vinnova, www.vinnova.se

Bilaga: Intervjuguide JEREMIE

oktober - december 2007

Intervjupersonen tillfrågas om en allmän rundmålning av finansieringssituationen för SMF i regionen/länet, bl a vilka aktörer som finns på marknaden; efter det att vi presenterat oss och förklarat vårt ärende att ta fram ett underlag för JEREMIE

Frågornas formulering får anpassas efter vilken aktörsgrupp som intervjuas

Namn på intervjupersonen:

Region:

Län:

Förslag på aktörsgrupper (ange med kryss)

<i>Företag Olika typer Tjänste/tillv. Tätort/glesb. Man/kvinna Handel/service</i>	<i>Finansiella intermediärer (t ex Almi, Norrlandsfonden, Affärsänglar, banker)</i>	<i>Finansörer (t ex Almi, Norrlandsfonden, Innovationsbron, Industrifonden. Länsstyrelsen (33:1), Regionförbund (33:1).Landstinget</i>	<i>Övriga aktörer i partnerskapet för strukturfonden (t ex ordf, sekr och de som fattar beslut)</i>	<i>Övriga (t ex Nutek)</i>

1. Anser Du att finansieringsmöjligheter för SMF i regionen är tillräckliga?

Inte alls	I liten grad	I ganska stor grad	I stor grad

Kommentar i klartext

2. I vilken grad anser Du att finns tillgång (dvs utbudet) till finansiering vid olika tillväxtfaser för SMF? **A-kolumnen i tabellen nedan.**

3. I vilka tillväxtfaser anser Du att det är angeläget med en bättre tillgång till finansiering för SMF (dvs att det finns ett större behov/större efterfrågan av finansiering än det finns tillgång till finansiering, dvs utbudet av finansiering)? **B-kolumnen i tabellen**

(besvaras om man inte angivit alternativet ”i stor grad”)

	Inte alls		I liten grad		I ganska stor grad		I stor grad	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Försådd/Sådd								
Uppstart								
Tillväxt/Expansion								

Kommentar i klartext:

4. Vilken aktör anser Du vara en lämplig finansiär i olika skeden/tillväxtfaser för SMF? (Anges med kryss. Flera aktörer kan anges i varje skede. Följs upp med frågor för att man ska få en klarare bild av vilken som man anser vara den mest lämpliga.)

	Affärsänglar	Riskkapitalbolag	Börs	Banker	Offentliga eller halvoffentliga aktörer
Försådd/Sådd					
Uppstart					
Tillväxt/Expansion					

Svar i klartext:

5. Vilka finansiärer känner Du till/har Du använt i de olika tillväxtfaserna för ett SMF? (sätt x efter namnet på den finansiär som respondenten använt för sin finansiering av verksamheten) (se bilaga för en klassificering av aktörer som används i tidigare studier, se appendix.)

	Finansiärer
Försådd/Sådd	
Uppstart	
Tillväxt/Expansion	

Kommentarer i klartext

6. I vilken grad finns det tillgång (dvs utbudet) till olika slag av finansiering för SMF? (A)-kolumnen i tabellen

7. För vilka finansieringsformer anser Du att det är angeläget med bättre tillgång till finansiering för SMF (dvs att det finns ett större behov/större efterfrågan av finansiering än det finns tillgång till finansiering, dvs utbudet av finansiering)? (B)-kolumnen i tabellen

	Inte alls		I liten grad		I ganska stor grad		I stor grad	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Bidrag								
Mikrokrediter								
Andra lån eller krediter								
Villkorlån med "mjuka villkor"								
Låne-/kreditgaranti								
Riskkapital (exkl affärsänglar)								
Riskkapital med affärsänglar								
Exportkrediter								

Not:

*Mikrokrediter: Det finns ingen generell definition på mikrokredit eller mikrolån. Syftet med Almi:s Mikrolån är att underlätta och stimulera etablering av nya företag och att utveckla befintliga företag som har svårighet att få sitt kapitalbehov täckt på den ordinarie kapitalmarknaden. Mikrolånet är anpassat till dig som har mindre kapitalbehov på upp till 100 000 kronor. En viktig skillnad mot ALMIs övriga låneformer är att det inte behövs någon medfinansiering till Mikrolånet

*Lån eller kredit, d.v.s. ordinära lån mot ränta och med fastställd återbetalningsplan.

*Villkorlån/mjuka lån: Återbetalning sker i regel när man har vinst; vid förlust sker ingen återbetalning. Villkorlånen kan så småningom skrivas av eller omvandlas till riskkapital i företaget.

*Riskkapital: I regel genom insättande av aktiekapital, vilket innebär att finansören (privat eller offentlig aktör) erbjuder kapital mot ägarandel i företaget. En form av riskkapital är också kapital mot royalty, där stödaktören (eller möjligen en privat finansör) får en tidsbegränsad avkastningsrätt (royalty) kopplad till projektet. Royaltyn är som regel inte begränsad till ett visst belopp.

Kommentarer i klartext _____

8. Anser Du att nedanstående slag av SMF har särskilda uttalade problem med finansiering av verksamheten? (fråga främst för aktörer)

	Inte alls	I liten grad	I ganska stor grad	I stor grad
"Högskolenära" företag (t ex företag som finns i inkubatorer eller som har startats av forskare för att kommersialisera en uppfinning)				
SMF som startats eller drivs av kvinnor				
SMF som startats eller drivs av invandrare				
SMF som startats eller drivs av ungdomar				
SMF som startats eller drivs med målet om hållbar tillväxt eller som till tillverkar produkter/tjänster (t ex miljöteknik-företag) som ska bidra till hållbar tillväxt				

Kommentarer i klartext _____

9. Har Du upplevt att en särskild typ av företag (utöver de som nämns i fråga 8) eller med viss verksamhet eller geografiskt läge har svårare än andra att få finansiering? Är det t ex svårt med säkerheter för finansiering i vissa regioner eller län?

Kommentarer i klartext _____

10. Finns det någon specifik åtgärd som Du särskilt vill framhålla för att förbättra finansieringen av SMF?

Kommentarer i klartext _____
