

Strukturfonder för kompletterande kapitalförsörjning till småföretag

-

**En behovsanalys inför ett
JEREMIE-initiativ i Skåne-Blekinge**

Slutversion 2008-03-27

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 förstudier i landets åtta strukturfondsregioner inför en eventuell JEREMIE-implementering i Sverige. De åtta behovsstudierna visar finansieringsgapen i regionerna och diskuterar hur detta gap kan överbryggas.

Arbetet i Övre Norrland har genomförts av Dan Hjalmarsson och Martin Rosenberg, SWECO EuroFutures under tiden oktober 2007 till 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. Dessutom har resultaten diskuterats vid ett dialogseminarium i Malmö den 14 november 2007, där 18 personer inklusive partnerskapets ordförande deltog. Utan alla 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

Sammanfattning

JEREMIE är ett EU-initiativ som gör det möjligt att använda strukturfonderna för att erbjuda nya företag, mikroföretag, samt små och medelstora företag (SMF) – i fortsättningen nya och små företag – kompletterande kapitalförsörjning. Det handlar om att i Lissabonstrategins anda bidra till regional konkurrenskraft och tillväxt. Frågan blir då: Var behövs kompletteringar? Vilka är behoven idag? Hur ser utbudet ut? Hur kan en ytterligare komplettering genomföras?

Europeiska Investeringsfonden (EIF) har genomfört en generell analys av behov och utbud för att identifiera ”finansieringsgapet”. EIF:s slutsatser fördjupas och utvecklas i denna rapport, med tydligt fokus på situationen i Skåne-Blekinge. Behoven av att komplettera kapitalförsörjningen till nya och små företag är både av generell och specifik karaktär beroende på regionens särskilda strukturella utmaningar och entreprenörskapstradition.

A. Regionala förutsättningar

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 sociala problem. Öresundsregionen integreras snabbt med Storköpenhamn och kan erbjuda en potentiell funktionell arbetsmarknad baserad på 3 – 4 miljoner innevånare i regionen. 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.

Malmö-Blekingeregionen är öppen och har attraherat personer från många länder. Drygt var tionde eller 11 procent är födda utanför Norden, vilket är två procent 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 med ”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 central 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. Det formaliseras en samverkan för att tillsammans utveckla starka profiler, som ger stärkt konkurrenskraft i ett internationellt perspektiv.

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

B. Gap-analysen

Behovet av kompletterande kapital har bedömts i tre utvecklingsfaser: försådd/sådd, uppstartsfasen och tillväxtfasen. Intervjuerna och tidigare studier visar att de flesta projekt och företag finansierar de första utvecklingsstegen med eget kapital och egen arbetsinsats, men att detta ibland inte är tillräckligt. 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.

Slutsatsen är att det kan behövas ytterligare finansiering/bidrag i såddfasen, men att detta inte kan vara en uppgift för JEREMIE som ska vara revolverande.

Behövs kompletterande ägarkapital i uppstartsfasen

I uppstartsfasen är behoven ännu tydligare. Flera företagare, också inom forskningsbaserade företag, vittnar om att ”pengarna tar slut” när företagen lämnar såddfasen och ska ta steget mot en 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.

I den tredje fasen är enligt samstämmiga uppgifter det kommersiella utbudet av både lån och ägarkapital tillräckligt. Här finns både svenskt och internationellt kapital.

Bristande säkerheter och generations- och teknikskiften kräver kompletterande kapital, i första hand i Blekinge

I analysen framkom dock att det, inte minst i Blekinge, i vissa situationer kan finnas ett behov även i tillväxtfasen för etablerade företag som står inför skiften, både vid teknik- och vid generationsskiften. Även här kan då ett kompletterande ägarkapital behövas, för att i samspel med banker och Almi klara finansieringsbehoven.

Samarbete mellan privat och offentligt för att ta vara på potentialen

Det råder stor enighet bland de intervjuade om att kompletteringsbehoven finns i tidiga skeden, såddkapital för ”traditionella företag” och tjänsteföretag samt främst ägarkapital i uppstartsfasen fram mot en fullskalig kommersialisering, där det sistnämnda kan vara en uppgift för JEREMIE. Den offentliga riskkapitalkompletteringen måste drivas entreprenöriellt. En av de intervjuade menade att ”*det kan inte en byrå-assistent ta hand om*”. Lösningar som utvecklas måste baseras på ett utvecklat samarbete mellan offentliga och privata aktörer, för att vara på den kommersiella riskkapitalbranschens förmåga att identifiera investeringar och tillföra nödvändiga kompetenser och kontakter.

Analysen visar att det i regionen redan finns en struktur för att möta nya och små företags behov av externt kapital. Det finns därför goda möjligheter att bygga vidare på samarbetet mellan privata och offentliga aktörer i regionen. Det handlar om att ”strukturuomvandla” finansieringssystemet och hitta kreativa lösningar för att ytterligare förstärka utbudet av i första hand kompletterande ägarkapital i tidiga skeden.

C. Horisontella kriterier

Lika för alla

För att på bästa möjliga sätt ta tillvara på tillväxtpotentialen måste det finnas lika möjligheter för alla oavsett härkomst, kön, juridisk form eller verksamhet/bransch. Intervjuerna och tidigare studier indikerar att det fortfarande är angeläget att uppmärksamma eventuella skillnader och söka eliminera olikheter i bemötande och bedömningar. Genom en ”lika bedömning” finns förutsättningar att ta vara på outnyttjade potentialer inom nya tjänstenärings och småföretagande, inte minst det företagande som bedrivs av personer med rötter i andra länder med kontakter i internationella

Det behövs erfarenhet av kvinnors företagande i beslutande organ

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 perspektiven 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.

Innehåll

1	Bakgrunden	1
1.1	Att analysera behovet av kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag	2
1.2	Rapportens disposition	4
2	Argument för kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag	6
2.1	Finansieringsformerna definieras	7
2.2	Nationalekonomiska argument för kompletterande kapitalförsörjning	8
2.3	Företagsekonomiska resonemang om kompletterande kapitalförsörjning	10
2.4	Offentlig kapitalförsörjning och horisontella kriterier	13
2.5	Bra projekt får inte alltid pengar	15
3	Skåne-Blekinge – strukturella utmaningar och entreprenörskap	17
3.1	Strukturella förhållanden	17
3.2	Entreprenörskap	19
4	Komplettering av småföretagens kapitalförsörjning i Skåne Blekinge - behov och utbud	22
4.1	Behoven i olika utvecklingsfaser	22
4.2	Grupper med särskilda behov	24
4.3	Utbudet – instrumenten och aktörerna	26
4.4	Sammanfattning – behov och utbud i Skåne-Blekinge	32
	Bilaga: Intervjuguide JEREMIE oktober - december 2007	35
	Källor	40

1 Bakgrunden

SWECO EuroFutures har fått i uppdrag av Nutek, ALMI Företagspartner och det regionala partnerskapet för Skåne-Blekinge att genomföra en analys av behovet av kompletterande offentligt kapital till nya företag, mikroföretag, samt små och medelstora företag (SMF) – i fortsättningen nya och små företag – i regionen. Syftet är att identifiera eventuella gap där det saknas effektiv kapitalförsörjning, och där satsningen Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (JEREMIE) skulle kunna vara en lösning.

JEREMIE-satsningen gör det möjligt att använda strukturfondsmedel för att förbättra kapitalförsörjningen för nya och små företag, något som de regioner som har erfarenhet av strukturfonder sett som önskvärt.

EU ser positivt på en sådan utveckling och den Europeiska investeringsfonden (EIF) har fått i uppdrag 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 effektiv *marknadskompletterande* finansiering kunna ta vara på regionernas fulla tillväxtpotential.

En annan central utgångspunkt för JEREMIE, som diskuteras mer löpande i rapporten, är att kompletteringen av kapital bör ske i “marknadsmässiga former”. I EIF:s redovisning av JEREMIE anges¹:

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

Frågan om kapital för att utveckla småföretag i regionen har funnits på dagordningen under många år. Ett exempel är Utvecklingsfonden som blev

ALMI i början av 1990-talet, och har till uppgift att komplettera nya och små företags kapitalförsörjning.

Vid sidan av ALMI finns i Skåne-Blekinge många aktörer som kan bistå med kapital för utveckling av nya och små företag, allt från lån, ägarkapital till bidrag för att utveckla projekt och företag fram mot en kommersialisering. Mer om dessa aktörer senare i rapporten.

Trots dessa olika offentliga kompletteringar räcker det inte för att fullt ut ta vara på regionens tillväxtpotential. Enligt en aktuell rapport från EIF 2007, *JEREMIE Interim report for Sweden* finns det ett finansiellt gap². I det följande diskuteras detta gap och behov av kompletterande kapitalförsörjning som underlag till en eventuell svensk JEREMIE-lösning.

1.1 Att analysera behovet av kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag

Analysen görs i tre moment:

För det första ett moment som sammanfattar 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 – de horisontella kriterierna

För det andra ett moment som tar fasta på de strukturella utmaningarna och förutsättningar för entreprenörskap i Skåne-Blekinge på basis av följande källor:

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

Det tredje momentet består i att knyta regionens utmaningar till kapitalförsörjningssituationen i Skåne-Blekinge, som bland annat beskrivs i de regionala tillväxt- och utvecklingsprogrammen³. Dessa analyser har sammanfattats i det Operationella programmet där regionen tydligt markerar att det fortfarande finns luckor att täppa till och att ett JEREMIE-initiativ är

² European Investment Fund 2007 *JEREMIE – Interim report for Sweden*

³ 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*, Region Skåne 2004 *Regionalt utvecklingsprogram för Skåne*, Region Skåne, Länsstyrelsen i Skåne, Länsarbetsnämnden *Gränsöverskridande tillväxt – analytiska utgångspunkter för Skånes tillväxtprogram*

angeläget att överväga. I programmet tas bland annat upp följande om kapitalförsörjning⁴:

”Det regionala strukturfondsprogrammet ska verka för att stödja företagens kapitalförsörjning där marknaden inte fungerar tillfredsställande”.

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 utvecklingsfaser och grupperns behov. Utbudet har diskuterats i termer av instrument och aktörer.

Samtalen har rört behoven hos nystartade och etablerade och småföretagare. Frågorna har kretsat kring om det är ”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 fjorton personer från tio nyckelaktörer i regionen, personer från: Almi Blekinge, Almi Skåne, Innovationsbron syd, Region Skåne, Region Blekinge, Företagarna Skåne/Blekinge, Länsstyrelsen Blekinge, Blekinge Business Inkubator, Ideon och IK2.

Detta har kompletterats med tolv intervjuer med aktiva företagare, jämt fördelade mellan länen. Dessa samtal har förts med utgångspunkt i att ”testa” om de uppfattningar som ”experterna” återgett också stämmer överens med företagarnas uppfattningar. Intervjumallen redovisas i bilaga 1.

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.

⁴Region Skåne och Region Blekinge 2007 *Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning i Skåne-Blekinge 2007–2013 – Operativt program*

Skåne-Blekinge	Glesbygd/Tätort	Man/Kvinna	Typ av företag	Fas
Skåne	2/4	3/3	T=4, S=2	U=3, T=2, M=1
Blekinge	3/3	4/2	T=2, H=1, F=1, S=2	U=2, T=2, M=2

Typ av företag: T=Tillverkande, F=Företagstjänster, H=Handel, S=Service
 Fas: U=Uppstartsfas, T=Tillväxtfas, M=Moget

Bedömningarna av behoven vilar naturligtvis inte endast på detta urval utan också på flera tidigare studier, varav några nämns ovan. Analysen vilar således på ett stort faktaunderlag.

Preliminära slutsatser har också diskuterats vid ett dialogseminarium på Region Skåne i Malmö den 14 november 2007, där bland annat flera finansiella nyckelaktörer samt ordföranden i partnerskapet deltog.

Arbetsgången i sammanfattning

- Teoretiska analyser från nationalekonomisk och företagsekonomisk teori – utarbetande av en analysram avsedd för partnerskapet, där inte alla är experter på finansiering. Definitioner för användning av begreppen. Definition av områden för JEREMIE-komplettering
- Studier av Operationella program, tidigare analyser och studier, nationella såväl som regionala analyser
- Intervjuer med finansiärer/expert
- Intervjuer med företagare
- Förankringsarbete i regionen i samband med intervjuerna
- Löpande kontakter med uppdragsgivaren centralt
- Förberedelser och framtagande av sammanfattande analys - OH-bilder
- Planering och genomförande av dialogseminarium
- Utarbetande av rapport – utkast samt slutrapport
- Sammanställning av sammanfattande rapport
- Avrapporteringar av rapport

1.2 Rapportens disposition

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

I det andra kapitlet, ”Argument för kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag”, redovisas tongivande utredningar och aktuell

forskning på området. Syftet är att ge en intellektuell plattform för de fortsatta resonemangen. Redan här bör noteras att det finns flera olika kompletterande perspektiv. I analyser av kapitalförsörjning används ofta flera olika begrepp utan att dessa tydligt definieras. I kapitlet redovisas därför hur begreppen; bidrag, ägarkapital, lånekapital och garantier används i denna analys.

I det tredje kapitlet, *”Skåne-Blekinge – strukturella utmaningar och entreprenörskap”*, redovisas regionens särart, med särskild fokus på de nya och små företagens situation. Ambitionen är att lägga en grund för diskussionerna om behovet av kompletterande kapital.

I det fjärde kapitlet *”Komplettering av småföretagens kapitalförsörjning i Skåne-Blekinge – behov och utbud”* diskuteras behovet av kompletterande kapital i olika faser eller utvecklingsskeden. Vidare behandlas olika finansiella instrument och särskilda gruppers behov av kompletteringar. Avslutningsvis sammanfattas kapitlet med slutsatser kring var det finns ett behov av den typ av komplettering som JEREMIE kan erbjuda.

2 Argument för kompletterande kapitalförsörjning till nya och små företag

Ekonomi handlar om att hushålla med knappa resurser. Ett minimivillkor är att den offentliga kompletteringen ska ge mer tillbaka än vad det kostar för samhället som helhet. Det operationella programmet för Skåne-Blekinge anger riktlinjerna för hur regionen ska använda strukturfondsmedlen. Där citeras, från den reviderade Lissabonstrategin, tre prioriterade områden som ska bidra till ökad tillväxt och sysselsättning:

- Att göra Europa till ett mer attraktivt område för investeringar och arbete,
- att skapa tillväxt genom kunskap och innovationer,
- samt att skapa fler och bättre jobb.

Vidare sammanfattas den svenska nationella strategin för den regionala utvecklingspolitiken med följande punkter⁵:

- Innovation och förnyelse
- Kompetensförsörjning och ökat arbetskraftsutbud
- Tillgänglighet
- Strategiskt gränsöverskridande samarbete
- Glestbefolkade områden i norra Sverige
- Storstädernas förutsättningar

Detta utgör följaktligen en första utgångspunkt för genomförandet av det regionala strukturfondsprogrammet för Skåne-Blekinge när det gäller strategisk inriktning.

För detta krävs olika former av kapitalförsörjning. Ett sätt är att gå från renodlade projektbidrag till olika former av kapitalförsörjning som innebär återbetalning av kapitalet det vill säga en lösning som JEREMIE erbjuder.

⁵ Region Skåne och Region Blekinge 2007 *Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning i Skåne-Blekinge 2007–2013 – Operativt program*

2.1 Finansieringsformerna definieras

I det följande ges vissa grundläggande definitioner av de begrepp som diskuteras genomgående i rapporten:⁶ Rapporten 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 (se nedan) 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 ”riskkapitalister”, ”formellt ägarkapital” och ”venture capital” respektive ”informellt ägarkapital”.
- *Lånekapital*: är kapital som får användas i företaget mot en i förväg bestämd ränta och avtalade former för hur denna ränta ska betalas. Lån 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. Bankerna svarar för den helt övervägande delen av lånekapitalet även om andra privata och offentliga organisationer finns inom området.
- *Garantier*: kan användas för att minska långivarnas risk. Garantier kan vara statliga eller 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

⁶ Definitionerna och resonemangen tar bland annat sin utgångspunkt i Landström 2007 *Handbook of Research on Venture Capital*

återbetalning, om projektet inte blir framgångsrikt skrivs lånet av och omvandlas till bidrag.

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.

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 försådd då det ännu saknas möjlighet att göra en prövning av företagets kreditvärdighet (företaget är inte ens alltid formellt bildat i denna fas).

Figur 1: Vilka behov kan JEREMIE lösa?

Fas/Instrument	Bidrag	Villkorlån	Riskkapital	Lån/garantier
Försådd	Nej	Nej?	Ev.	Nej
Sådd	↓	↓	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 som intressanta, och får resurser på den privata marknaden. Andra uppfattas som mindre intressanta och sållas bort i allokeringprocessen. 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

sållar bort ”dåliga” projekt, som annars skulle förbruka tid och pengar utan att tillföra något till dem som driver projekten och regionen i stort.

Inom nationalekonomin⁷ analyseras marknader, bland annat för att se om det finns brister, så kallade ”marknadsmislyckande”. Ett mislyckande är när projekt och små företag med tillväxt- och förnyelsepotentialer inte försörjs med 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 borgen med det egna huset eller lägenheten, 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 en önskesituation. Detta utnyttjas också av de 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 lite större, mer mogna projekt. De tidiga och små projekten kan därför bli utan kapital, även om de skulle vara både företagsekonomiskt 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 och Malmö. Då kan man lättare få information från företagen i ”portföljen”, utan att behöva göra längre resor. På de stora marknaderna har engagemangsföretagen bättre förutsättningar att snabbt komma upp i stora volymer. När företaget ligger nära stora arbetskrafts-, leverantörs- och avsettningsmarknader, som i delar

⁷ Det finns naturligtvis inte en entydig skolbildning inom nationalekonomin. Den nationalekonom 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*.

av Skåne-Blekinge, tar det kortare tid att nå ett positivt resultat än på mer glesa 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 samhälls-ekonomiskt optimalt.

Säkerheter saknas

Ett annat problem med finansiering uppstår ibland inom tjänstenäringarna. Ett exempel är den snabbt växande upplevelseindustrin. Här finns inga mer omfattande materiella säkerheter, då värdet ligger i de anställdas kunskaper och nätverk. Det kan då bli svårt att få banklån för företaget på den privata marknaden, utan att erbjuda den egna bostaden eller liknande som säkerhet för lånet. Detta leder till en ökad försiktighet när det gäller att satsa på nya idéer och verksamheter.

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 hittar ”den offentliga kompletteringen” rätt bland objekten och företagen är en fråga om ”entreprenörskap”.

Enligt senare tids företagsekonomisk forskning kan entreprenörskap ses som att ständigt kombinera resurser – arbetskraft, kapital och kunskap – till ”erbjudanden” som kan säljas med förtjänst på marknader.⁸ 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 entreprenör-

⁸ 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*

skap 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/eller 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 kapital. 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 fungerar som ”bank” genom att ge förskott och som ”riskkapitalist” genom att köpa något som ännu inte är utvecklat.⁹ Detta kan också gälla i samband med att landsting eller kommun lägger ut enheter på entreprenad.

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 utgångspunkt¹⁰ 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 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.

⁹ Nordenlöw 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.

¹⁰ Observera att detta också är ett resultat av studien i sig, som också stöds av exempelvis Shane 2003 *A General Theory of Entrepreneurship*

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 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 bjuds ut till försäljning, behövs externt kapital. För entreprenören har, som redan nämnts ovan, 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 ”kapital-entreprenörer” 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 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 investerat i.¹¹ Framgången skapas genom att kunna tillföra kompetens och framför allt bredda affärsnätverken. Det är inte bara finansieringen i sig som avgör, utan aktörernas förmåga att genom kunskap och kontakter ”göra bra affärer” med och tillsammans med sina investeringar.

EIF:s 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:

“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

¹¹ Landström 2007 *Handbook of Research on Venture Capital*

players are recommended regarding the proposed measures that may lead to changes in the proposals initially made.”¹²

En förstärkt offentlig kapitalförsörjning till nya och små företag måste således vila på att behoven och finansieringsgapen 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 kompletteringen.

2.4 Offentlig kapitalförsörjning och horisontella kriterier

De två ovan diskuterade argumenten utgår från kompletteringar som stärker tillväxtpotentialen i enskilda företag och i ekonomin som helhet – en samhällsekonomisk optimal resursfördelning. Det handlar om att hushålla med knappa resurser. Målen är tillväxt och förnyelse i regionen. 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, sociala företag 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 förutsättningarna för att starta och driva företag är lika oberoende av kön, etnisk tillhörighet eller organisatoriska och juridiska former. 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 utrymme för innovationer, vidgade kontaktnät och nya erbjudanden på marknaderna.

Samma rätt till kompletteringar, oavsett organisatorisk form

De flesta företag drivs som enskild firma eller aktiebolag. Men det finns andra former: den sociala ekonomin kan 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

¹² European Investment Fund 2007 *JEREMIE – Interim report for Sweden*

från den offentliga sektorn. Dessa sociala och ekonomiska verksamheter bedrivs huvudsakligen i föreningar, kooperativ, stiftelser och liknande sammanslutningar. Verksamheten inom den sociala ekonomin har allmännyttan eller medlemsnyttan, inte vinstintresse, som främsta drivkraft".¹³

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 långsiktigt 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 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 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 genom att kompletteringen sker inom ramen för enterprenöriella processer?

Projekt som bör få komplettering finns inom alla områden: drivs av kvinnor och män, infödda svenskar 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. Vem som bidrar till regionens konkurrenskraft och tillväxt går inte att identifiera i termer av grupper eller former. Det visar sig när entreprenörer skapar affärer, på egen hand och kanske med stöd i ett ”kompletterande externt kapital”.

¹³ Regeringskansliet 1999 *Social ekonomi - en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt?*

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 får alltid 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 analyser¹⁴ 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 tillväxtmålet? 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 forskning¹⁵ och i praktiska utvärderingar.¹⁶ Frågan har också de senaste tio åren funnits med på dagordningen inom OECD och EU.¹⁷ Där ges allmänna rekommendationer till 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 utvärdera och lära av dessa utvärderingar för att kunna effektivisera enskilda insatser och hela ”stödfloren”.¹⁸ Trots många decenniers erfarenhet av offentlig komplettering av kapitalförsörjning till nya och små företag finns fortfarande ett behov av att utveckla kunskaper och praktik.

Marknadsmässigt kontra samhällsekonomiskt optimalt utbud

Flera har pekat på det stora behovet av att utvärdera och lära av dessa utvärderingar för att kunna effektivisera enskilda insatser och hela ”stödfloren”.

¹⁴ EIF 2007 och ett stort antal tidigare studier samt intervjuer och analyser i denna studie.

¹⁵ Se Landström 2007 *Handbook of Research of Venture Capital*

¹⁶ Det finns åtskilliga utvärderingar av komplettering av riskkapital, En antydning till detta finns i NUTEK 2005 *Organisera för näringslivets medverkan*

¹⁷ För en kort sammanfattning, se OECD Policy Brief Nov. 2006 *Financing SMEs and Entrepreneurs*

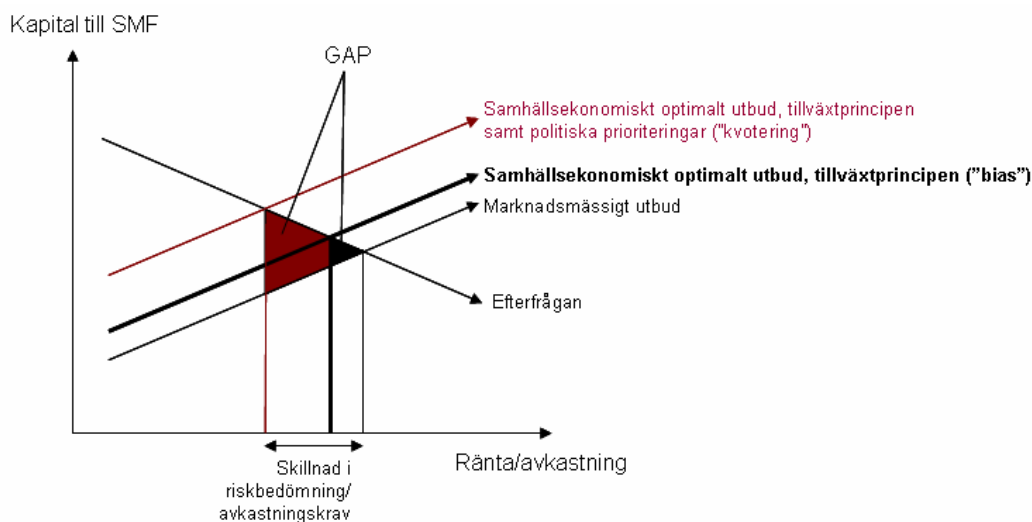
¹⁸ EIM 2004 *Review of methods to measure the effectiveness of state aid to SMEs. Final report to the European Commission* samt Storey 2002, *Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Economies'*

floran”.¹⁹ Trots många decenniers erfarenhet av offentlig komplettering av kapitalförsörjningen till nya och små företag finns fortfarande ett behov av att utveckla kunnande och praktik.

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 2 Principskiss: Marknadsmässigt kontra samhällsekonomiskt optimalt utbud



¹⁹ EIM 2004, *Review of methods to measure the effectiveness of state aid to SMEs. Final report to the European Commission* samt Storey 2002 *Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Economies*

3 Skåne-Blekinge – strukturella utmaningar och entreprenörskap

3.1 Strukturella förhållanden

Geografi – Befolkning - Utbildning

Skåne-Blekinge är Sveriges sydligaste struktur-fondsregion och består av två län med cirka 1,3 miljoner invånare fördelat på 17 000 km². Regionen innehåller 38 kommuner, varav 33 finns i Skåne och fem i Blekinge. Skåne och Blekinge ligger mitt i en expansiv Östersjöregion. Östersjöstaterna växer kraftigt och närheten till kontinenten främjar handeln. Gränsen till Danmark blir mindre tydlig och 18 000 personer pendlar dagligen över sundet. Enligt prognoser i Öresundsbarometern beräknas 50 000 pendla dagligen år 2025²⁰. Regionen kommer, om den geografiska integrationen fortsätter, att nå en befolkning på mellan 3 – 4 miljoner invånare inom pendlingsavstånd.

Den befolkningsmässiga tyngdpunkten ligger i Skåne, där 86 procent av regionens befolkning bor. Regionen har kunnat attrahera personer från andra länder. Drygt var tionden eller 11 procent är födda utanför Norden, vilket är två procent högre än snittet i riket.

Utbildningsnivån är ungefär som rikets snitt, något högre i Skåne och något lägre i Blekinge, se Tabell 1. Regionen delas in i fem områden och förutsättningarna skiljer sig mellan dem, se Bild 1²¹. Malmödelen är mest expansiv och där finns flest högutbildade, men också en mer omfattande segregation och betydande sociala problem. Intervjuer och tidigare studier pekar entydigt på att regionens stora utmaning är att jämna ut sociala och regionala obalanser.

Högre utbildning och forskning

Regionen är något av ett centrum för högre utbildning och forskning. I regionen finns Lunds universitet, högskolan i Malmö, Lantbruksuniversitetet i Alnarp, högskolan i Kristianstad, Lunds Universitet Campus Helsingborg samt Blekinge tekniska högskola. De högre lärosätena samverkar i en formell struktur för att tillsammans utveckla starka profiler och att förbättra samspelet mellan akademi och näringsliv.²² Det finns en betydande insikt om att regionens lärosäten, trots att de är stora och

²⁰ Öresundsbarometern, Nr 14 2007

²¹ Region Skåne och Region Blekinge 2007 Åtgärdsdokument kopplat till Operativt program

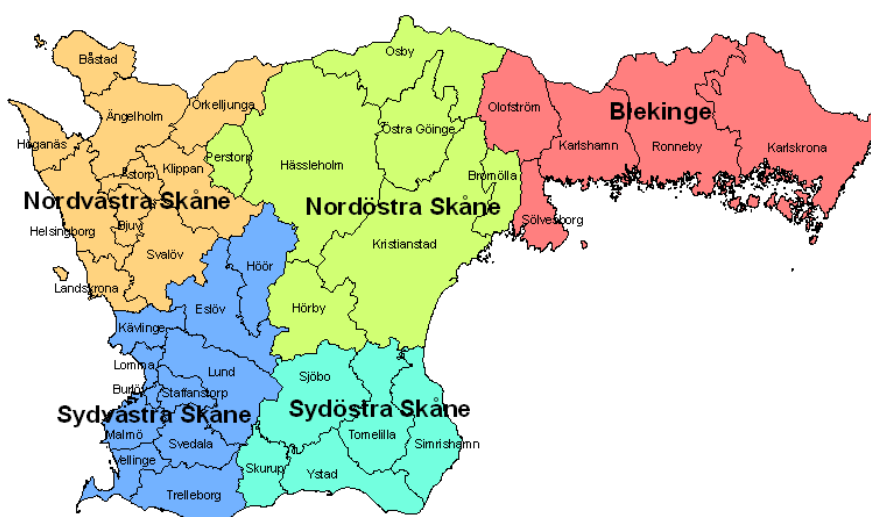
²² Bland annat aktiviteter inom det så kallade "Januaribolaget".

välrenommerade i ett nationellt perspektiv, måste göra stora ansträngningar för att bibehålla och utveckla den internationella konkurrenskraften.

Inom regionen finns också en väl utbyggd struktur för att skapa förutsättningar för innovationer, kluster och innovationssystem. Ideon i Lund ses som en av de första framgångsrika miljöerna i Sverige när det gäller att främja utvecklingen från forskning till kommersiella erbjudanden på marknader. De första satsningarna i Lund har utvecklats så att det inom regionen finns ett internationellt erkänt kluster: ”Medicon Valley” som är ett samlingsnamn för de olika insatser som görs för att främja utvecklingen inom ”life science-området”.

Blekinge Tekniska Högskola, med sina tre campus, är endast tio år gammal och har utbildning och forskning inom flera olika områden med profilen tillämpad IT och hållbar utveckling.

Figur 3. Strukturfondsregion Skåne-Blekinge



Tabell 1. Befolkning och utbildningsnivå 2006 i åldrarna 25 – 64 år i Riket, Skåne och Blekinge län²³

Län	Kön	Befolkning (antal)	Gymnasial utb. kortare än 3 år (%)	Gymnasial utb. 3 år (%)	Eftergymnasial utb. kortare än 3 år (%)	Eftergymnasial utb. 3 år eller längre (%)	Forskarutbildning (%)
RIKET	Kvinnor	2 376 927	28%	17%	15%	23%	0,7%
	Män	2 444 007	30%	19%	13%	17%	1,4%
	Totalt	4 820 934	29%	18%	14%	20%	1,0%
Blekinge län	Kvinnor	37 802	32%	17%	15%	19%	0,2%
	Män	40 206	33%	17%	14%	15%	0,5%
	Totalt	78 008	32%	17%	14%	17%	0,4%
Skåne län	Kvinnor	309 567	27%	17%	15%	24%	0,8%
	Män	315 168	27%	19%	13%	18%	1,7%
	Totalt	624 735	27%	18%	14%	21%	1,3%

²³ SCB

Vård och omsorg som motor för regional tillväxt

I region Skåne-Blekinge spelar den offentliga sektorn, landstingen och kommunerna en viktig roll för den regionala utvecklingen. Nutek²⁴ har i flera rapporter pekat ut vård och omsorg som en framtidsbransch. Man identifierar också flera olika åtgärder som kan göras för att utnyttja potentialen inom området också för att stärka entreprenörskapet i regionen. Det handlar om konkurrensutsättning, kundvalsmodeller och en mer effektiv upphandling.

Region Skåne har tidigt identifierat denna möjlighet att utveckla näringslivet. Vid flera tillfällen har Region Skåne också anordnat offentliga seminarier för att understryka behovet av att alla de drygt 30 000 anställda i regionen ska ges möjlighet att utveckla nytt både inom den ordinarie verksamheten och genom avknoppningar. Region Skåne har också som arbetsgivare utformat en ”Innovationsstrategi” som ska underlätta för medarbetarnas arbete med att utveckla nytt och eventuellt också driva projekt och starta eget.

I andra regioner, exempelvis Övre Norrland och Umeå kommun, har liknande insatser visat sig ha stor betydelse. Kommunens försöksverksamhet med intraprenader – företagande inom ramen för den kommunala verksamheten – gav enligt en utvärdering från Nutek²⁵ både en effektivare förvaltning och förutsättningar för utveckling/ avknoppning.

3.2 Entreprenörskap

Det operativa programmet för Skåne-Blekinge vill främja ett starkt entreprenörskap och innovationer samt utveckling av nya och befintliga strukturer. Regionen har flera starka tillväxtområden inom områden som; Life science, Livsmedel, IT, Miljöteknik, Träindustri, Design och Fordonstillverkning etcetera. Skåne-Blekinge har angett följande programvision i sitt regionala strukturfondsprogram²⁶:

”Skåne-Blekinge ska vara en av Europas starkaste regioner när det gäller att uppfylla Lissabonstrategins mål för regional konkurrenskraft”.

Nyföretagande

Nyföretagandet i Skåne var under 2006 näst högst i landet efter Stockholm med 8,6 nystartade företag per tusen personer mot 11,1. Nyföretagandet i Blekinge var 5,4 företag, vilket är bland de lägsta i landet. Fördelningen mellan kvinnor och män visar liknande bild i båda länen. Männerna står för klart flest företagsstarter²⁷.

²⁴ Nutek 2007 *Vård och omsorg – en framtidsbransch*

²⁵ Nutek R 2006:14 *Intraprenader i Umeå*

²⁶ Region Skåne och Region Blekinge 2007 *Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning i Skåne-Blekinge 2007–2013 – Operativt program*

²⁷ ITPS

Det är svårt att värdera betydelsen av nyföretagandet då det inte går att utläsa i statistiken hur många av företagen som är innovativa och hur många som är levebrödsföretag. En generell slutsats är att det behövs både många nya företag och ”rätt” företag i meningen innovativa företag som ersätter gammalt och improduktivt med nytt och mer produktivt²⁸.

I Nuteks entreprenörskapsbarometer 2006 tillfrågades hur många av personerna mellan 18-30 år som skulle kunna tänka sig att bli företagare. I riket är det 73 procent och snittet i Skåne-Blekinge ligger på ungefär samma nivå 72 procent, se tabell 2. Stockholm och Mellersta Norrland har högsta andelen.

Tabell 2. Andel som kan tänka sig bli företagare i åldrarna 18 – 30 år i Strukturfondsregionerna²⁹

Strukturfondsregion	Andel som kan tänka sig bli företagare i åldrarna 18-30
Skåne-Blekinge	72 %
Småland och Öarna	74 %
Västsverige	73 %
Östra Mellansverige	69 %
Stockholm	81 %
Norra Mellansverige	69 %
Mellersta Norrland	80 %
Övre Norrland	63 %

Pilotprojekt i Entreprenörskap

Skåne är ett av sex län som ingår i ett pilotprojekt med start år 2006 på uppdrag av Nutek. Syftet är att ta fram strategier för att utveckla entreprenörskapet i en region. Under projektets gång genomförs studier av ungdomar (18-30 år) och deras syn på att starta företag, projektet tar del av erfarenheter från andra länder, en inspirationsturné genomförs, insatser för grund- och gymnasieskola studeras och utbildningar för kommuner utarbetas. Projektet avslutas år 2008³⁰. Att på detta sätt öka intresset för entreprenörskap är viktigt då en av de centrala finansiella aktörerna anser att det är en brist på bra entreprenörer i regionen³¹. Detta kan också, enligt flera av de intervjuade, vara ett bra sätt att öka den sociala integrationen i regionen.

Innovationer och innovationsindex

I framför allt de sydvästra delarna av Skåne (Malmö/Lund) finns ett stort utflöde av akademiskt entreprenörskap samt av innovationer från universi-

²⁸ ITPS 2006:16 *Företagsdynamik och tillväxt*

²⁹ Nutek 2007 *Entreprenörskapsbarometern 2006*

³⁰ Region Skåne och Nutek 2006 *Entreprenörskapsbarometern för Skåne 2006*

³¹ Hållåkra Finanskonsult 2007 *Förstärkning av företagsfinansiering i Skåne/Blekinge*

teten/högskolorna. Där finns också ett sedan länge ett väl utvecklat innovationssystem med flera aktörer som kompletterar varandra i finansieringsstafetten, exempelvis i miljön kring Ideon Science Park och Forskningsparken Medeon.

I Blekinge finns Blekinge Business Incubator som är representerat i Blekinges samtliga kommuner och är den viktigaste länken mellan regionens innovativa idéer och kapitalförsörjning. I det Operationella programmet betonas vikten av att vidareutveckla regionens innovationssystem och kluster. Här samverkar Region Skåne och Region Blekinge med näringslivet, universitet, högskolor samt teknikparker. En viktig sammanhållande aktör är Innovationsbron Syd.

I det operationella programmet hänvisas till Sveriges innovationsindex³². I detta jämförs strukturfondsregionerna när det gäller:

- Entreprenörskap och företagande
- Teknikhöjd, forskning och utveckling
- Regional specialisering
- Kreativitet samt öppenhet

Skåne-Blekinge hade värdet 99 och hamnade på tredje plats efter Stockholm och Västsverige (se tabell 3 nedan).

Tabell 3. Innovationsindex

	Östra Mellan- Stockholm Sverige		Småland och öarna	Skåne- Blekinge	Västsverige	Norra Mellan- Sverige	Mellersta Norrland	Övre Norr- land
INNOVATION INDEX	129	94	78	99	106	70	70	74

Särskilda utmaningar för regionen är att:

- ta tillvara integrationen med Köpenhamn
- hålla samman regionens alla delar
- integrera etniska grupper
- använda sig av vård och omsorg som motor för regional utveckling
- behålla sin starka profilering inom FoU
- bilda fler företag baserade på innovationer och uppfinningar

³² Region Skåne och Region Blekinge 2007 *Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning i Skåne-Blekinge 2007–2013 – Operativt program*

4 Komplettering av småföretagens kapitalförsörjning i Skåne Blekinge - behov och utbud

I detta avslutande kapitel diskuteras behov av offentlig komplettering av kapitalförsörjningen i olika *skeden* av ett företags utveckling. Därefter diskuteras frågan om huruvida vissa *grupper* har särskilda behov. Kapitlet avslutas med en sammanfattande diskussion om utbudet, instrumenten och hur regionens aktörer ska kunna tillgodose den kompletterande kapitalförsörjningen, och vilken roll JEREMIE kan spela.

4.1 Behoven i olika utvecklingsfaser

Analysen tar fasta på brister och behov i olika skeden av ett företags och projekts utveckling. En idéns utveckling till livskraftigt företag delas in i faserna: försådd/sådd, uppstart och tillväxt/skiften. Hur länge företaget befinner sig i en fas beror på flera faktorer. Om företagets affärsidé baserar sig på en innovativ produkt eller tjänst med ett omfattande utvecklingsbehov tar det också längre tid än om det är en mer traditionell tjänst eller legotillverkning. Å andra sidan finns det ofta en högre intäktspotential i en innovation där utvecklingen kan leda till kommersiella genombrott, vilket lockar ägarkapitalet, åtminstone på sikt.

Så här upplevde företagare och aktörer finansieringssituationen i de olika utvecklingsfaserna.

Försådd/sådd:

Försådd-/såddfasen är innan ett företag startats. Här behövs finansiering för att testa/verifiera affärsidén. Det är ofta bidrag och mindre summor.

En ofta framförd åsikt var att:

”Bra projekt hittar alltid finansiering i regionen”

De intervjuade offentliga aktörerna och finansörerna var eniga om att det i den första fasen – försådd/sådd – i vissa fall saknas finansiering även för bra idéer och projekt. Detta gäller hela regionen, och främst för ”traditionella företag” och tjänsteföretag, exempelvis i anslutning till verksamheter hälsa, vård och omsorg, där regionen har en stor potential. När det gäller de forskningsbaserade företagen är det dock väsentligt lättare att få finansiering/bidrag i den första fasen.

Uppstart/drift:

I uppstartsfasen har precis ett företag startats och ofta ännu inte lönsamt. Här behövs finansiering för utveckling av idé, patent, utrustning och driftsfinansiering i väntan på intäkter.

I uppstartsfasen är bilden av företagens externa kapitalförsörjning en annan. Flera företagare, också inom forskningsbaserade företag, vittnar om att ”pengarna tar slut” när företagen lämnar såddfasen och ska ta steget mot en fullskalig kommersialisering. Här är det i första hand ett kompletterande ägarkapital som behöver matcha de offentliga och kommersiella resurser som redan finns i regionen.

En företagare tyckte att:

”Svårt som nystartat företag att hitta finansiering – det blir mycket lättare senare i processen, när man kan börja tjäna pengar”

De följande citaten illustrerar intervjupersonernas uppfattning om behovet av kompletterande kapital i denna fas:

”Det finns finansieringsproblem när ett företag ska gå från ett steg till ett annat”

”Avståndet mellan offentlig finansiering och det privata kapitalet är för stort”

”Det är för lite pengar om man har en produkt som tar en längre tid att utveckla”

”Det är lätt att få första lånen från Almi och sedan när man behöver mer kapital är det tvärstopp – då är det för sent att stanna och man belånar huset”

Tillväxtfasen:

Tillväxtfasen är den mest kapitalkrävande fasen, men också den då intäkterna är som närmast i form av kundintäkter. I detta läge kan det vara förhållandevis lätt att få ägarkapital om det bedöms finnas en stor kommersiell potential inom rimlig tid.

Här anser både företag och finansiärer att kapitalförsörjningen i regionen är tillfredställande. Så gott som samtliga finansiella aktörer är aktiva i denna fas, men affärsänglar och offentliga/ halvoffentliga aktörer har en mindre roll och små medel här jämfört med i tidigare skeden. Det finns mycket gott om riskkapital i ”säkra” projekt som kommit en bit. En av de intervjuade menade till och med att det finns ”för mycket ägarkapital, så utlänningar köper upp de bästa företagen”.

Intervjuerna, och tidigare analyser, visar således att det behövs kompletterande kapital i de tidiga faserna, sådd och uppstart medan marknaden fungerar bättre i expansionsfasen.

Teknik-generationsskiftet

Intervjuer, i första hand i Blekinge, tar upp behovet av komplettering i ett skede där företaget går in i ett ”skifte”, antingen ett generationsskifte men kanske också ett teknik- eller verksamhetsskifte. Här kan det ibland finnas ett behov av att komplettera banker och exempelvis Almi med ett kompletterade ägarkapital. Det senare som en bas för att möjliggöra också annan finansiering.

4.2 Grupper med särskilda behov

JEREMIE har till syfte att skapa förutsättningar för projekt och företag som har en sådan potential att de kan bidra till att uppfylla målen i den så kallade Lissabonagendan: Konkurrenskraft och tillväxt. Det är därför centralt att alla projekt och företag som har denna potential kan komma i fråga för bedömningar och att de handläggs på lika villkor.

I intervjuerna frågades om särskilda grupper av företag hade lättare eller svårare att finansiera sitt företagande. Typerna av företag och svaren redovisas i det följande:

Högskolenära SMF: Dessa företag får finansiering i de första faserna, men det finns en svårighet då dessa företag behöver mer kapital över en längre tid. Det mesta av ägarkapitalet går till denna grupp av företag, de lockar mest i och med sin stora potential. Life Science är ett viktigt område i Skåne-Blekingeregionen. Konjunktoren spelar en särskild stor roll för dessa företags kapitalförsörjning. Vid en lågkonjunktur minskar tillgången till ägarkapital och då är det extra viktigt att det finns ett kompletterande offentligt kapital. Detta gäller även branscher som inte är ”inne”, men ändå kan ha en stor kommersiell potential. En företagare menade:

”När vi sökte ägarkapital för några år sedan var marknaden död”

SMF som startats eller drivs av kvinnor: Det är idén som värderas, inte könet menar flertalet av de intervjuade finansieringsaktörerna. Men en av de intervjuade menade att: *”rådgivare med 30 års teknikfokus kan ha svårare att möta exempelvis en ung tjej med en tjänstebaserad idé”*

En aktör i Blekinge och en kvinnlig företagare i Skåne menar att kvinnor till och med har det lättare att få finansiering. Många kvinnor är försiktiga och lånar mindre summor. Det är bra att inte slösa, men risken finns också att företagen får för lite kapital och att utvecklingstakten blir för låg. I det operationella programmet framgår att kvinnor är underrepresenterade bland nyföretagarna och att det är viktigt att motivera fler kvinnor att starta företag. Ett sätt att nå dit är att utbilda rådgivare i genusfrågor.³³

”Bara fördelar att vara kvinna – det enda jag saknat är det manliga nätverket”

³³ Region Skåne och Region Blekinge 2007 *Regionalt strukturfondsprogram för regional konkurrenskraft och sysselsättning i Skåne-Blekinge 2007–2013 – Operativt program*

Men det finns en annan bild som kommer fram i intervjuerna:

”Rådgivarna kan teknik och att prata med män”

Tidigare studier visar också att det kan finnas svårigheter att som kvinna starta och driva företag. I Nuteks arbete med *”Vård som motor för regional utveckling”* och i det särskilda kvinnoprogrammet har flera strukturella problem uppmärksammats. Ett är att kvinnor oftare startar företag i nya tjänstesektorer, där affärsidéerna är obekanta för finansörer och de materiella säkerheterna i fastigheter, maskiner och anläggningar ofta obefintliga eller begränsade.

SMF som startats eller drivs av personer med utländsk bakgrund: Kring universiteten har denna grupp ingen nackdel, snarare tvärtom, men i övrigt har de enligt intervjuerna svårare. Ofta har personer med utländsk bakgrund tjänstebaserade företag och svårigheter då säkerheter saknas. En av de intervjuade finansörerna ansåg:

”Personer med utländsk bakgrund är mer entreprenöriella och inom universitetsvärlden har de nästan lättare att hitta finansiering”

Regionen har en stor potential i den etniska mångfalden, men också en stor utmaning när det gäller att skapa förutsättningar för mer av integration mellan de olika etniska grupperna.

SMF som startats eller drivs av ungdomar: Ungdomar som startar tjänsteföretag saknar ibland det kommersiella nätverk som finansörer gärna vill se. Ofta saknas också formella säkerheter i dessa bolag. Banker lånar inte ut till dem och många rådgivare bland de offentliga låneaktörerna talar inte samma språk. Detta gäller även tjänstebaserade företag generellt, oavsett vem som startar det.

”Tjänsteföretag utan säkerheter – i vår region ofta ungdomar och IT-projekt – har svårt med finansieringen”

SMF som startats eller drivs med målet om hållbar tillväxt eller som tillverkar produkter/tjänster som ska bidra till hållbar tillväxt: De har det lätt just nu. De som har en bra affärsidé är högprioriterade!

”Clean-Tech är superhett – till och med tveksamma projekt kan hitta finansiering”

Tjänstebaserade företag: I intervjuer påpekades flera gånger olika problem för tjänstebaserade företag. Dels saknar de säkerheter, vilket gör det svårt att få lån och dels råder en teknikfokusering bland rådgivare. Befintliga finansieringsinstrument anses inte heller vara anpassade för nya innovativa tjänsteföretag.

”Finansieringsalternativen är för teknikfokuserade – expansiva tjänsteföretag kan vara lika innovativa”

”En del rådgivare förstår inte sig på nya tjänstebaserade idéer”

”Innovationsbron och Teknopol är anpassade för projekt med patent och våra ärenden – mjukvaror - passar inte in i deras regelverk” ... ”Man glömmer lätt bort tjänsteföretagen. De är viktiga, de skapar arbetstillfällen”

Men flera av de intervjuade menar också att det å andra sidan är lättare att starta inom tjänstenäringarna, då startkapitalet ofta är begränsat. Man kan snabbt ”klara sig på egna intjänade medel”.

Bra affärsidéer finns inom alla områden: En återkommande uppfattning är att det är svårt att i förväg peka ut områden eller grupper som skulle ha särskilt goda förutsättningar för att nå framgång. Därför är det viktigt att innovationer och uppfinningar inom många olika områden får möjlighet att testa sin affärsidé med hjälp av ett bra rådgivnings- och finansieringssystem. Kommersiellt framgångsrika affärsidéer kan inte planeras fram, de utvecklas av entreprenörer som ”kombinerar” kunskap och resurser till ett ”erbjudande” på marknaden. Det handlar om att uthålligt kunna göra lönsamma affärer. Här erbjuder gränsregionen Skåne-Blekinge många intressanta gränssytor mellan gammalt och nytt, svenskt och utländskt, tillverkning och tjänster.

4.3 Utbudet – instrumenten och aktörerna

I huvudsak löses finansieringsbehoven för SMF av den kommersiella marknaden, men det finns finansieringsgap och ibland är det samhälls-ekonomiskt lönsamt att använda sig av offentligt kapital för att minska detta ”gap”. Behoven är generellt sett störst i företagets tidiga skeden då riskerna är stora och intäkterna fortfarande en bit bort. I Skåne-Blekinge täcker offentlig finansiering i form av länsanslagen upp en liten del av de tidigaste behoven. Länsanslaget var 2007, 19 150 tkr till Blekinge och 1 074 tkr till Skåne.³⁴

Skåne har ett väl utbyggt system med företagsstödjande aktörer som får resurser från olika källor och som anpassar sina finansieringsverktyg efter rådande behov. Detta visar sig inte minst inom det högskolenära innovationssystemet, där flera organisationer hjälps åt att finansiera och coacha en idé till ett livskraftigt företag. Inom Forskningsbyn Ideon har stödverksamhet till högskolenära och forskningsintensiva företag pågått i över 30 år. Det finns en fördel, en tydlighet, med stabilitet i systemet. I flera intervjuer visar det sig att samverkan mellan aktörer med olika målgrupper är väl fungerande och därmed lotsas företagen rätt.

Blekinge har inte samma tradition eller system, men flera av företagen som intervjuades från Blekinge hade tagit del av rådgivnings- eller finansierings-

³⁴ Näringsdepartementet *Regleringsbrev för budgetåret 2007 avseende anslagen 33:1 och 33:6*

tjänster från Skånebaserade organisationer. Det är lättare för Blekinge-baserade företag att närma sig ägarkapitalet i Skåne än det i Stockholm och därmed kan Blekinge och andra områden i Skåne ta del av det som byggts upp i storstadsregionen kring Malmö.

En central aktör i regionen är Innovationsbron Syd. Med en palett av olika typer av stöd kan ”bron” direkt eller via en samarbetspartner ge allt från rådgivning och idéstipendier för tidiga idéer till ägarkapital och kunskapsöverföring för företag. Innovationsbron Syds målgrupp är kunskap och idéer som produceras vid regionens universitet, högskolor och företag. I och med att en aktör har så många verktyg och ingångar blir det lättare för personer med kunskapsintensiva idéer eller företag att hitta finansiering, att lotsas rätt. Exempel på Innovationsbrons verksamhet är:³⁵

- *Idésökning inom universitet, högskolor och näringsliv*
- *Inkubatorverksamhet = Blekinge Business Incubator, Ideon Innovation, MINC*
- *Idéstipendium för idéutveckling på 250 000 kr*
- *Medel för verifiering av FoU – upp till 100 000 kr*
- *Villkorlån till forskningsbaserade företag – upp till 400 000 kr*
- *Tidigt ägarkapital – upp till 500 000 kr*
- *Ägarkapital – upp till 7,5 Mkr via Teknoseed*
- *Affärsutveckling – genom Teknopol AB*
- *Patent och licensiering – genom Forskarpatent i Syd AB*
- *Kunskapsbron/ik2 – kunskapsöverföring till små och medelstora företag*

Instrumenten och aktörerna

Bidrag: Behovet finns inom alla områden och kan göra stor nytta i de allra tidigaste skedena, inte minst om de samordnas med annat kapital och kompetens för förstudier, validering och verifiering av projekt. Bidrag kan också vara viktigt för investeringar utanför tätorterna. Länsstyrelsen är en viktig aktör i Blekinge med checkar/ innovationsbidrag i tidiga skeden samt de betydelsefulla företags-/ investeringsstöden till främst etablerade företag. I Skåne finns förstudiemedel främst hos IK2 som samarbetar med de flesta företagstödande aktörerna i regionen. Även Innovationsbron Syd ger verifieringsbidrag till sin målgrupp, projekt inom universitet/högskola. Bidrag är dock inget som kan ligga inom ramen för JEREMIE.

Mikrokrediter³⁶: Mikrokrediter med högre risk och utan krav på medfinansiering uppfattas som bra. Almis lån upp till 100 000 kr täcker många tidigare finansieringsproblem exempelvis kopplat till nya tjänstebaserade företag. Särskilt identifierade målgrupper är kvinnor, invandrare

³⁵ www.innovationsbron.se

³⁶ Det finns ingen generell definition på mikrokredit eller mikrolån. Syftet med ALMIs 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.

och ungdomar. Finansiärerna tycker att behoven täcks rätt väl, men företagen håller inte riktigt med. Konsensus finns i regionen om att mikrokrediter är bra och bör utvecklas.

Mjuka lån/villkorslån³⁷: Behovet finns, och lån ges, men flera har menat att det är angeläget att utöka omfattningen av dem. Viktigt och önskvärt är att rådgivning kopplas till lånen. Främsta aktörer är Almi, IK2 och Innovationsbron, men även Krigskassa med sina små kortfristiga lån utan säkerheter.

”Almis innovationslån i Blekinge räcker bara till ca 7 projekt á 100 000 per år – vi behöver mer sådan finansiering, inte mer bidrag”

”Det behövs mer avskrivningsbara lån utan reella säkerheter”

”I flera investeringar har det uppstått akuta behov av mindre summor mjuka pengar”

Andra lån/krediter³⁸: Här är bankerna de huvudsakliga aktörerna, men de tvingas vara försiktigare än tidigare på grund av nya regler för verksamheten. Banken kräver säkerheter, som företagen inte alltid har. Samarbetet med bland annat Almi, som lastar av en del av risken, är viktigt.

Låne-/kreditgarantier: Ett bra komplement som ger ökad möjlighet för företag att få krediter. Kreditgarantiföreningarna (KGF) agerar lokalt och har kännedom om kredittagaren samtidigt som företaget upplever det som en fördel med närheten. Nackdelar kan vara att det är dyrt för företagen samt att KGF inte går in tillräckligt i riskprojekt, där de behövs. KGF är än så länge marginella i regionen.

Informellt ägarkapital/affärsänglar: Det finns affärsänglar framför allt nära högskolan och universiteten. Men det är inte alltid där det behövs. Inte minst finns behov av kompetensen i form av ”engagerat ägarkapital”, också inom ”nya” tjänstenärningar.

”Affärsänglar är mycket viktiga då de även ger humankapital”

Ägarkapital/riskkapital³⁹: Det finns ett antal mindre skraddarsydda riskkapitalbolag knutna till universiteten/högskolorna och inkubatorerna. Det finns också speciella aktörer inom vissa branscher som Life science. Dessutom är det nära till utländskt riskkapital, inte minst danskt men också engelska ägarkapitalister är intresserade av framför allt Life Science. Bilden är att det är ganska väl tillgodosett, men behövs ändå mer i tidigare skeden

³⁷ Återbetalning sker i regel när man har vinst; vid förlust sker ingen återbetalning.

Villkorslånen kan så småningom skrivas av eller omvandlas till riskkapital i företaget.

³⁸ Lån eller kredit, d.v.s. ordinära lån mot ränta och med fastställd återbetalningsplan.

³⁹ I regel genom insättande av aktiekapital, vilket innebär att finansiären (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 finansiär) får en tidsbegränsad avkastningsrätt (royalty) kopplad till projektet. Royaltyn är som regel inte begränsad till ett visst belopp.

och vid startfasen. I Blekinge finns exempelvis många traditionella företag, som står inför ägarskiften.

”Det finns ett överskott på VC-kapital som går in i de företag regionen finansierat i 5-7 år – Både svenskt och utländskt riskkapital. Men gapet mellan det offentliga och det privata är för stort. ”

”Vi måste bli bättre på att locka det privata ägarkapitalet att investera tidigare”

Det finns dock hos vissa företagare en rädsla för ägarkapitalet.

”Riskkapitalet spär ut för mycket, man tappar kontrollen”

Svenska Riskkapitalföreningens regelbundna undersökningar om riskkapitalinvesteringar i svenska bolag visar att regionen attraherar ungefär 15 procent av investeringarna. Under ett år, 4:e kvartalet 2006 – 3:e kvartalet 2007 gjordes enligt undersökningen 90 investeringar i regionen på totalt 581 miljoner kronor, med ett snitt på 6,4 miljoner per investering (se figur 4 nedan).⁴⁰

Vissa regioner, framför allt de nordligaste länen, kompenseras av offentlig kapitalförsörjning. I en undersökning av Nutek 2004⁴¹ tillfrågades representanter inom länsstyrelser och regionförbund om beviljad såddfinansiering via det regionalpolitiska anslaget. Där visade det sig att ungefär 11 procent av Sveriges totala offentliga såddfinansiering gick till regionen⁴². Under 2004 beviljades drygt 1,6 miljoner i bidrag till fem projekt, samtliga i Blekinge. Se figur 5 nedan för procentuell fördelning mellan Strukturfondsregionerna.

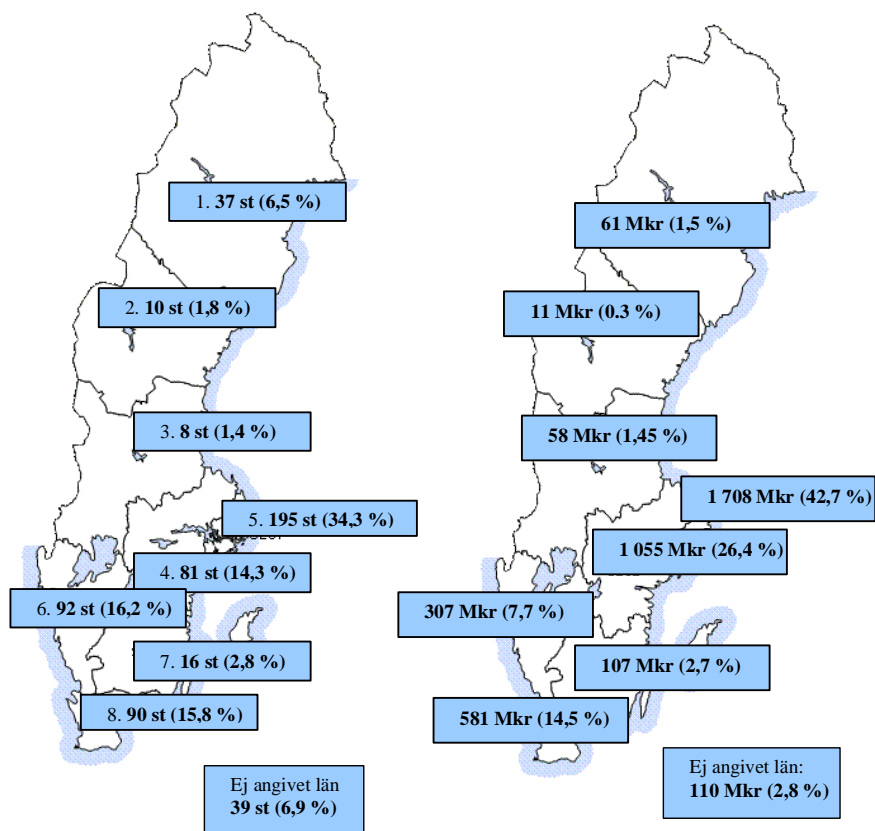
⁴⁰ Svenska Riskkapitalföreningen, Innovationsbron och Nutek *Riskkapitalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden*. Uppgifterna baserar sig på en enkät som varje kvartal skickas ut till svenska riskkapitalbolag och utländska med svenskt kontor eller filial (både offentliga och privata). Svarsfrekvensen brukar vara hög. Det sista kvartalet svarade 77 %. Resultatet har sedan kompletterats med uppgifter via telefonintervjuer samt med offentliggjorda uppgifter. Det är inte en heltäckande bild, men den ger en god bild av riskkapitalbolagens investeringar, framför allt som jämförelse med tidigare undersökningar

⁴¹ Nutek 2005 Info 047-2005, Dnr 510-2004-3211, *Kartläggning av den regionala såddfinansieringen*

⁴² Regional såddfinansiering = offentlig finansiering av teknisk produktutveckling med tillväxt- och kommersialiseringspotential. Målgruppen är SMF, i tidiga faser samt oberoende innovatörer, forskare eller entreprenörer.

Figur 4. Riskkapital

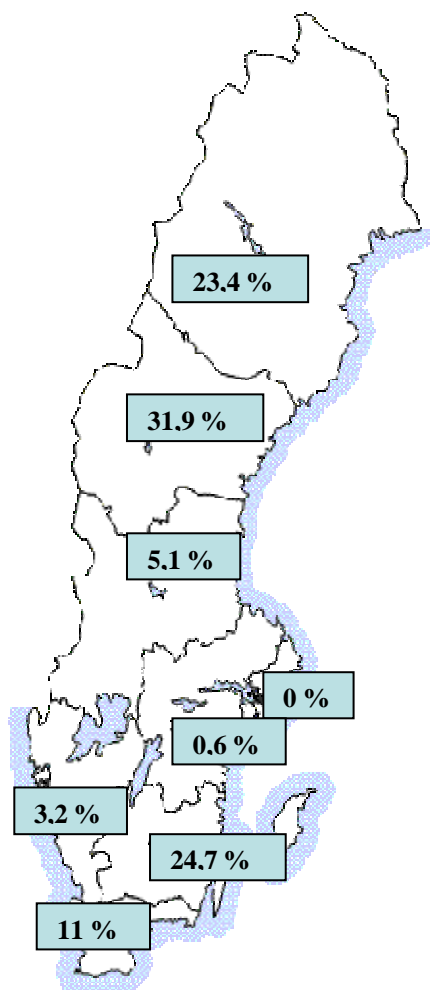
<p>Bild: Antal Venture Capital* investeringar i de olika strukturfondsregionerna under ett år, 4:e kvartalet 2006 - 3:e kvartalet 2007, samt procentuell fördelning</p>	<p>Bild: Antal miljoner kronor som riskkapitalbolag har investerat i Venture Capital* i de olika strukturfondsregionerna under ett år, 4:e kvartalet 2006 - 3:e kvartalet 2007, samt procentuell fördelning</p>
---	---



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

Strukturfondsregion	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

**Figur 5. Offentlig såddfinansiering 2004 (bidragsdelen),
15,3 miljoner fördelat i procent regionvis**



En annan typ av statligt stöd som inte är regionalpolitiskt är det som den nationella forskningsfinansiären VINNOVA förmedlar i programmet "Forska & Vax". Där kan företag i hård konkurrens söka bidrag med syfte att utveckla sin idé eller produkt med hjälp av extern kunskap om FoU. Under 2006 och 2007 beviljades 252 företag över 256 miljoner kronor. Företagen i Skåne-Blekinge har hittills beviljats knappt 36 miljoner kronor. 2,5 miljoner har gått till företag i Blekinge och drygt 33 miljoner till Skånebaserade företag. De beviljade stöden fördelade sig enligt följande i regionerna (se tabell 4 nedan):

Tabell 4. Forska & Väx 2006 - 2007⁴³

Strukturfondsregion	Antal beviljade stöd	Summa stöd
Övre Norrland	14	15 112 000
Mellersta Norrland	7	8 067 000
Norra Mellansverige	9	9 548 295
Östra Mellansverige	36	40 598 925
Stockholm	58	95 818 836
Västsvrige	71	45 039 600
Småland och Öarna	24	6 603 000
Skåne-Blekinge	33	35 758 600
Totalt	252	256 546 256

4.4 Sammanfattning – behov och utbud i Skåne-Blekinge

Skåne-Blekinge har en stor utvecklingspotential. Regionen integreras successivt in i en av Norra Europas största sammanhängande funktionella arbetsmarknader, med 3 – 4 miljoner innevånare inom pendlingsavstånd. Regionen har en väl utbyggd högre utbildning och forskning och flera internationellt erkända kluster och starka innovationssystem. Samtidigt har regionen ett behov av en ökad social och geografisk integration. Utmaningarna förutsätter flera olika åtgärder. En åtgärd, som har behandlats i denna rapport, är att komplettera nya och små företags externa kapitalförsörjning med offentligt kapital. Analysens huvuddrag sammanfattas i det följande:

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 palett av instrument för att främja främst forskningsbaserade företag.

Tidigt ägarkapital i uppstartsfasen

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.

⁴³ Vinnova

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.

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.”

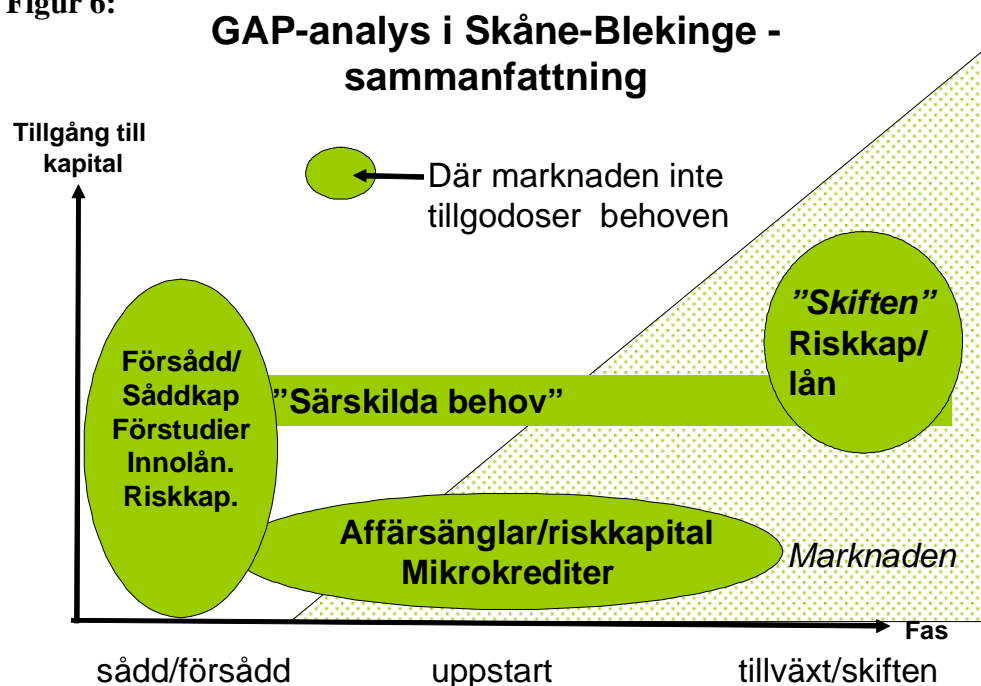
Sammanfattande illustration

I figuren nedan sammanfattas behov och utbud. Den horisontella axeln illustrerar projektet eller företagets utveckling över tiden, från sådd, uppstart till expansion och kanske senare också till generationsskifte.

Den vertikala axeln visar den kommersiella kapitalmarknadens storlek. Högre upp på skalan, mer kommersiellt kapital. Triangeln i figurens högra hörn representerar det område där marknaden i huvudsak fungerar väl och där projekt och företag är i ett sådant skede att de kan få kapital av kommersiella aktörer. De fyllda ringarna representerar områden där marknaden inte försörjer entreprenörerna med kapital.

De största behoven finns i de två första faserna i form av bidrag, villkorslån och ägarkapital för att ta företaget till den kommersiella marknaden. Det finns också vissa behov av ägarkapital och lån för etablerade företag vid skiften och särskilda behov för företag och grupper - lika villkor för alla!

Figur 6:



Horisontella kriterier

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.

. En central utgångspunkt är att alla projekt och entreprenörer ges samma förutsättningar att komma i fråga för en komplettering. 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 företrädda 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.

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>Finansiärer (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.

*Villkorslån/mjuka lån: Återbetalning sker i regel när man har vinst; vid förlust sker ingen återbetalning. Villkorslånen 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 _____

Källor

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

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*

ITPS 2006:16, *Företagsdynamik och tillväxt*

ITPS, www.itps.se
IPREG 2008, *Entrepreneurship and Innovation policy in European countries*
Johannisson 2005, *Entreprenörskapets väsen*
Johannisson 1987, *Företag och närsamhälle*
Kirzner 1973, *Competition and Entrepreneurship*
Landström 2007, *Handbook of Research on Venture Capital*
Nordenlöw 1994, *Entreprenörskap i industriella nätverk*
Nutek 2005, *Organisera för näringslivets medverkan*
Nutek 2007, *Entreprenörskapsbarometern 2006*
Nutek 2005 Info 047-2005, Dnr 510-2004-3211, *Kartläggning av den regionala såddfinansieringen*
Nutek 2007, *Vård och omsorg – en framtidsbransch*
Nutek 2006, R 2006:14 *Intraprenader i Umeå*
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*
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
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
VINNOVA, www.vinnova.se