

Avsedd för

**Regionförbundet i Kalmar län**

Dokumenttyp

**Rapport**

Datum

**Augusti 2009**

# SLUTRAPPORT UTVÄRDERING SÅDDFINANSIERING

# SLUTRAPPORT UTVÄRDERING SÅDDFINANSIERING

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1.</b>	<b>Inledning</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Såddfinansiering som stödform – kontext och betydelse</b>	<b>4</b>
2.1	Bakgrund	4
2.2	Såddfinansiering som stödform	4
<b>3.</b>	<b>Utvärdering av satsningar på såddfinansiering</b>	<b>6</b>
3.1	Inledning	6
3.2	Sammanfattning	6
3.3	Vad kännetecknar företag som fått såddfinansiering?	7
3.4	Hur har företagen utvecklats efter att såddfinansieringen erhöles?	10
3.5	Har företag som fått såddfinansiering lyckats med att genomföra marknads lansering?	12
3.6	Har såddfinansieringen påskyndat utvecklingsarbetet eller varit avgörande för att produktutvecklingen kommit igång?	13
3.7	Har såddfinansieringen gått till innovativa företag?	14
3.8	Hur kan Regionförbundets såddfinansiering utvecklas? Skall ökade krav på företagen ställas som ett villkor för att få stöd?	17
<b>4.</b>	<b>Slutsatser och rekommendationer</b>	<b>20</b>
4.1	Sammanfattning och diskussion av resultat	20
4.2	Rekommendationer	21

## BILAGOR

Referenslista

### **Bilaga 1**

Resultat bortfallsanalys

## 1. INLEDNING

Regionförbundet i Kalmar län har sedan år 2003 erbjudit företag möjlighet att söka såddfinansiering (idag kallad innovationsfinansiering). Med såddfinansiering menas ekonomiskt stöd till företag som utvecklar nya produkter och tjänster. Syftet med såddfinansiering är att främja innovationsverksamhet inom länet och se till att goda idéer omvandlas till affärer. Såddfinansiering ämnar förbättra tillgång till kapital i de utvecklingskedan då företag har särskilt svårt att anskaffa externt kapital. Stöd ges i form av bidrag eller bidrag mot royalty till tekniska och kunskapsbase-  
rade projekt med stor potential, men som innebär en ekonomisk och/eller teknisk risk.

Regionförbundet önskar nu genomföra en utvärdering av effekter av denna såddfinansiering i företagen. Syftet med utvärderingen är att undersöka (i) vilka typer av företag som söker/får denna typ av företagsstöd, (ii) hur företagsstödet påverkar företagets förutsättningar att genomföra utvecklingsarbete och marknads lansering samt (iii) hur väl principerna för att bevilja företagsstöd fungerar och om dessa eventuellt behöver justeras.

Utvärderingen genomfördes med användning av både registerdata och enkätdata. Registerdata har framförallt använts för att undersöka vad som kännetecknar företag som fått såddfinansiering och hur dessa företag har utvecklats efter att finansieringen hade erhållits. En enkätundersökning genomfördes också för att studera företagets egna upplevelser av hur deras förmåga att genomföra utvecklingsarbete och marknads lansering hade påverkats av såddfinansieringen. Utvärderingen baseras på enkätsvar från 42 företag och registerdata från 37 företag som fått stöd åren 2004-2006.

Denna rapport är strukturerad som följande. I kapitel 2 ges en introduktion till såddfinansiering som stödform. Detta för att ge läsaren en bättre förståelse för vilken roll såddfinansieringen spelar i relation till andra källor av kapital och vad som är grundprinciperna bakom såddfinansiering. I kapitel 3 redogörs för resultaten av utvärderingen kopplat till utvärderingsfrågorna. I kapitel 4 presenteras en sammanfattning av vad som framkommit i utvärderingen samt ett antal rekommendationer för hur stödet kan utvecklas för att ge företagen bättre förutsättningar att genomföra utvecklingsinsatser och marknads lansering och generellt bidra till större tillväxt i företagen.

## 2. SÅDDFINANSIERING SOM STÖDFORM – KONTEXT OCH BETYDELSE

### 2.1 Bakgrund

Att unga företag behöver extern kapital för att växa och utvecklas är någonting som ofta lyfts upp i den politiska debatten. Inte minst med tanke på den ekonomiska situationen i Sverige och generellt i världen har frågan aktualiserats. Behovet av extern finansiering är störst hos nya företag, och främst i de fall dessa företag även har någon form av innovativt, nyskapande inslag<sup>1</sup>. Med andra ord är det de företagen som har stor potential att bidra till tillväxt, teknologisk utveckling och sysselsättning som upplever kapitalbrist som ett stort hinder för företaget utveckling. Svårigheterna att anskaffa extern finansiering påverkas i stor utsträckning av den stora osäkerheten som är förknippad med dessa företag, dvs. affärsidén innebär ekonomisk och teknisk risk, samtidigt som externa parter har endast begränsad möjlighet att bedöma affärsidéns bärkraft. Vidare, tillgång till extern finansiering för unga innovativa företag är inte bara begränsad – den är också koncentrerat geografiskt till ett fåtal ekonomiskt dynamiska regioner. Det innebär att företag som befinner sig utanför storstäder har ännu sämre möjligheter att attrahera extern finansiering.<sup>2</sup>

Bristande tillgång på externt kapital och framförallt riskvilligt externt kapital (med tanke på typen av företag som är i behov av finansiering) brukar benämnas kapitalgapet. Frågan har lyfts upp i Storbritannien redan på 1930-talet<sup>3</sup> och har sedan dess ständigt varit på agendan i flertalet europeiska länder och i USA. Svårigheten att bedöma affärsidéns bärkraft nämns ofta i sådana sammanhang som en bidragande orsak, men också en annan faktor – små innovativa företag är ofta i behov av relativt små initiala investeringar. Samtidigt krävs det ett ganska omfattande arbete för att utröna företagets utvecklingspotential, vilket gör sådana investeringar olönsamma för privata investerare. Banker är också ovilliga att låna ut pengar till nystartade innovativa företag för att företagen oftast inte har något som kan användas som säkerhet för lånet.

Med detta som bakgrund har offentliga aktörer kommit att spela en viktig roll i att erbjuda företag finansiering i tidiga utvecklingsfaser och därmed en möjlighet att genomföra produkt- och teknikutveckling och förbereda inför marknadsintroduktionen. Efter denna fas finns det en bredare skara av aktörer som kan bidra med finansiering och företag som har fått extern finansiering i tidiga faser har också större möjligheter att få annan typ av finansiering framöver.

### 2.2 Såddfinansiering som stödform

Såddfinansiering som administreras av Regionförbundet i Kalmar län fungerar på följande sätt. Såddfinansiering kan beviljas till privata småföretag som:

- har max 25 anställda
- bedriver konkurrensutsatt näringslivsverksamheten på marknadsmässiga villkor i nationell konkurrens
- är registrerade och avser att driva verksamheten i Kalmar län.

Finansiering kan inte ske till företag som arbetar inom jordbruks-, fiske- eller transportverksamheter.

Företag har möjlighet att erhålla bidrag upp till 100 000 kronor. Utöver detta kan företag få ytterligare finansiering i form av bidrag mot royalty på maximalt 700 000 kronor. Finansiering kan ske med högst 45 % av godkända kostnader. Kostnader som ska täckas av såddfinansieringen är personalkostnader, kostnader för externa tjänster, löner, material och utrustning. Stöd ges för teknik- och affärsutveckling samt marknadsutveckling i inledningsskedet.

<sup>1</sup> Avdeitchikova, Landström och Månsson (2006)

<sup>2</sup> Avdeitchikova (2009)

<sup>3</sup> MacMillan Report (1931)

De kraven som ställs på företagen idag som villkor för att få stöd är följande:

- Finansiering från Regionförbundet ska vara avgörande för genomförande av utvecklingsinsatserna;
- Företaget måste ha en unik produkt- eller ett unikt tjänstekoncept med god kommersiell potential på en nationell eller internationell marknad;
- En grundläggande affärsplan ska finnas; samt att
- Företaget skall ha kompetens att själv eller med assistans av kvalificerad utvecklingspartner genomföra utvecklingsinsatserna och efterföljande kommersialiseringsfas.

Vidare går Regionförbundet endast in med ekonomiskt stöd i sådana projekt där stödet kan fungera som en hävstång för småföretagen att senare få finansiering från ALMI, Tillväxtverket, Energimyndigheten, Vinnova, banker, Sparbanksstiftelser, privatpersoner och riskkapitalbolag.

Utformning av stödformen har flera viktiga fördelar jämfört med vissa andra insatser som finns idag i Sverige och riktar sig till företag i tidiga utvecklingsskeden. Den första fördelen är att stödet är utformat som bidrag och inte som lån. Som har nämnts tidigare så är det brist på lånefinansiering till företag i tidiga utvecklingsskeden eftersom banker är ovilliga att låna ut pengar utan säkerhet. Samtidigt, även om det skulle finnas möjligheter för dessa företag att få ett lån, så är lånefinansiering i många fall inte optimalt. Företagen i tidiga utvecklingsskeden, och särskilt de företagen som utvecklar nya produkter eller tjänster, ofta har negativa kassaflöden under de första åren och låneåterbetalningar innebär ett finansiellt åtagande som många företag inte klarar av.

Den andra fördelen är att stödet är av regional karaktär. Detta innebär att såddfinansieringen administreras ut med kunskap om lokala förutsättningar, marknaden och näringslivsstrukturen och i konkurrens mellan företag som har liknande förutsättningar. Detta gör att man delvis kringgår problemet med regionalt kapitalgap, dvs. att vissa företag skulle vara missgynnade på grund av deras geografiska lokalisering. Samtidigt ställs det krav på att företagen ska vara nationellt konkurrenskraftiga och ha höga tillväxtambitioner.

Den tredje fördelen är att det ställs ett krav att projektet i ett tidigt stadium tillförs kompetens inom affärsutveckling, produktionsteknik och marknadsföring. För att det ska bli möjligt att kunna fånga upp och lösa eventuella problem som uppstår under projektets gång förutsätts företagen också vara villiga att föra en nära och kontinuerlig dialog med Regionförbundet. Brist på kompetens hos nystartade företag är ofta lika mycket ett hinder som brist på kapital. Därför ger denna fokus på tillgång till relevant kompetens någonting som verkligen kan förbättra förutsättningar för företagens utveckling<sup>4</sup>.

En annan viktig faktor som talar för en sådan utformning av företagsstöd är att det finns en medvetenhet om framtida finansieringsbehov hos såddföretagen. Regionförbundet går endast in med ekonomiskt stöd i sådana projekt där stödet kan fungera som en hävstång för småföretagen att senare få finansiering från ALMI, Tillväxtverket, Energimyndigheten, Vinnova, banker, Sparbanksstiftelser, privatpersoner och riskkapitalbolag. En helhetssyn på företagets finansieringscykel är någonting som bidrar positivt till företagets förutsättningar för att växa och utvecklas.

Totalt gjordes 106 utbetalningar av såddfinansieringsstöd till 72 företag under perioden 2004 – 2006 till ett sammanlagt belopp av 11,5 Mkr.

---

<sup>4</sup> Landström (2003)

## 3. UTVÄRDERING AV SATSNINGAR PÅ SÅDDFINANSIERING

### 3.1 Inledning

Denna utvärdering syftar att besvara följande sex frågor:

- Vad kännetecknar företag som fått såddfinansiering?
- Hur har företagen utvecklats efter att såddfinansieringen hade erhållits?
- Har företag som fått såddfinansiering lyckats med att genomföra marknadsansering?
- Har såddfinansieringen påskyndat utvecklingsarbetet eller varit avgörande för att produktutvecklingen kommit igång?
- Har såddfinansieringen gått till innovativa företag?
- Hur kan Regionförbundets såddfinansiering utvecklas? Skall ökade krav på företagen ställas som ett villkor för att få stöd?

För att utvärdera Regionförbundets satsningar på såddfinansiering genomfördes två typer av dattainsamlingar. En webbenkät skickades ut till företagen som har fått såddfinansiering under åren 2004-2006. Vidare insamlades information från företagsregistret om företagets omsättningstillväxt och förändring i antalet anställda under de aktuella åren.

Totalt är det 74 företag<sup>5</sup> som fått enkäten och 42 kompletta svar erhöles. Detta ger en svarsfrekvens på 57%. En bortfallsanalys presenteras i bilaga 1.

Vidare i detta kapitel redogör vi för resultaten av utvärderingen kopplat till utvärderingsfrågorna. I nästföljande kapitel presenteras reflektioner över vad som framkommit i utvärderingen samt en mer ingående diskussion av hur stödet kan utformas för att ge företagen bättre förutsättningar att genomföra utvecklingsinsatser och marknadsansering och generellt bidra till större tillväxt i dessa företag.

### 3.2 Sammanfattning

Företagen som får såddfinansiering är vanligtvis unga, mindre företag med en relativt hög koncentration till tätorter. Tillverkningsbranschen är dominerande bland företagen som fått stöd. Kvinnoledda företag och företag ledda av personer med utländsk bakgrund är starkt underrepresenterade bland såddföretagen. Företagen som fått såddfinansiering uppger att det är innovativa i en mycket hög grad jämfört med genomsnittsföretagen i Sverige.

Utvärderingen visar vidare att såddfinansieringen har haft en positiv påverkan på företagets utveckling. Majoriteten av företag som erhållit såddfinansiering har genomfört en marknadsansering. Företagen ansåg också att såddfinansieringen har påskyndat utvecklingsarbetet och varit av stor betydelse för att produktutvecklingen kommit igång. En kvantitativ analys av utveckling av företagets omsättning och antalet anställda visar att en liten andel av såddföretagen har haft en starkt positiv utveckling efter att såddfinansiering hade erhållits; spridningen i resultaten är dock för stor och tidsperioden som analyserna täcker för kort för att dra några generella slutsatser om stödets påverkan på företagets utveckling.

Resultaten från utvärderingen kan ligga till grund för vidare utveckling av stödet. Bl.a. kan Regionförbundet arbeta aktivt för att nå ut till olika typer av innovativa företag, inte minst inom tjänstesektorn. Det kan också finnas anledning att ställa högre krav på genomarbetade tids- och resursplaner, ha en närmare dialog med företagen för att fånga upp eventuella hinder i utvecklingsarbetet och mer aktivt uppmana såddföretagen att köpa in extern kompetens, t.ex. med hjälp av konsultcheckar.

<sup>5</sup> Enkäten distribuerades ut till något fler företag än de som fått stöd 2004-2006. Detta beror på att några företag som fått konsultcheckar under senare år (efter 2006) fanns med i distributionslistan. Totalt finns 8 st företag som fått stöd efter 2006 bland respondenterna.

### 3.3 Vad kännetecknar företag som fått såddfinansiering?

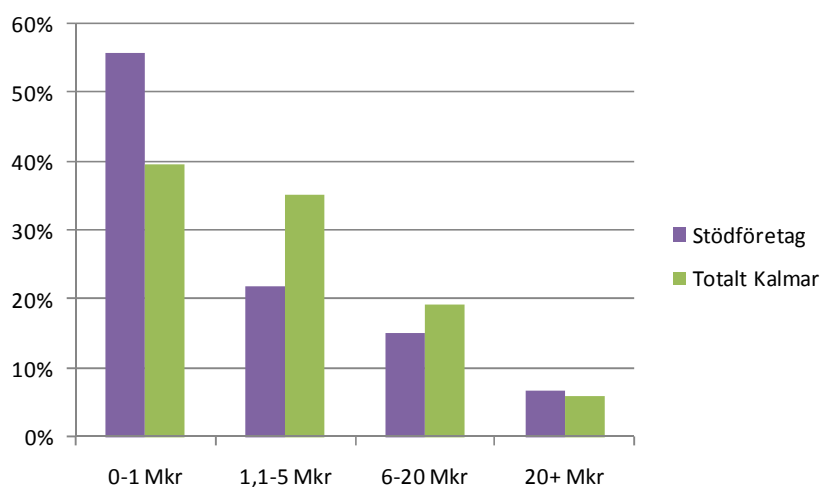
För att undersöka vad som kännetecknar företagen som har beviljats såddfinansiering har en rad parametrar hos mottagarna undersökts. Dessa är följande:

- omsättning
- antal anställda
- geografisk fördelning
- branschfördelning
- kön
- företagets ålder
- huruvida mottagaren är utlandsfödd eller ej

För att urskilja speciella egenskaper hos företagen som fått konsultcheckar har dessa uppgifter jämförts med hur det ser ut i länet i stort, det vill säga hur stor omsättningen är, hur många anställda som finns och branschfördelningen bland de övriga företagen i länet.

I diagrammet nedan presenteras fördelningen bland företagen som fått såddfinansiering och företagen i Kalmar uppdelat på olika omsättningsklasser.

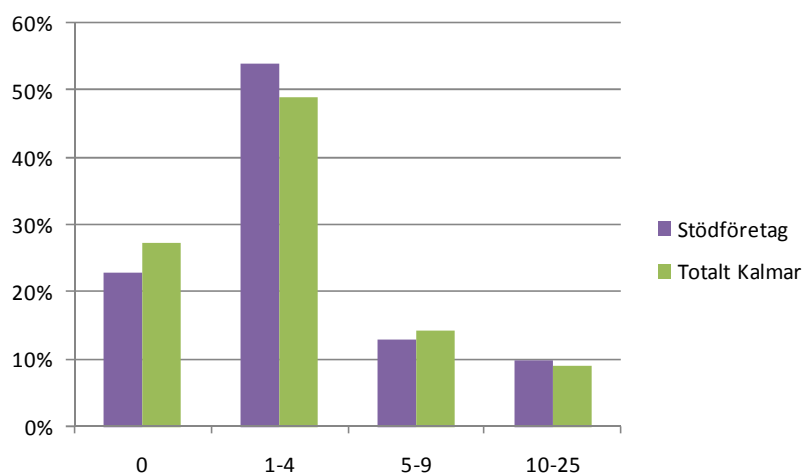
**Figur 1 – Andel av företag med viss omsättning bland stödföretag respektive företag i Kalmar län (aktiebolag, år 2007)**



Tydligt är att företagen som fått såddfinansiering är något mindre i storleken än företagen generellt i Kalmar<sup>6</sup>. Den avvikelse som finns är främst i den minsta storleksklassen med företag som omsätter mellan 0 och 1 Mkr, där stödföretagen är överrepresenterade.

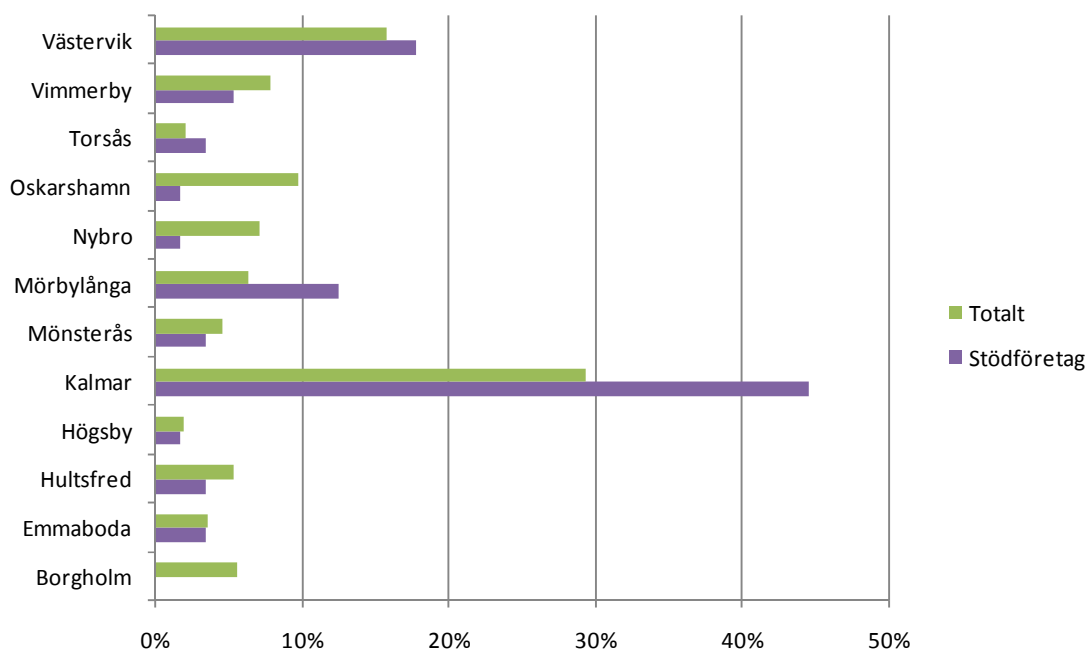
<sup>6</sup> Jämförelsen gjordes med företagen med max 25 anställda.

**Figur 2 – Andel företag med visst antal anställda, stödföretag respektive företag i Kalmar län (aktiebolag, år 2007)**



Vad gäller företagens storlek i antal anställda finns det större likheter med företagen i Kalmar generellt<sup>7</sup>. Möjligtvis kan en viss överrepresentation noteras bland företagen med 1-4 anställda, samtidigt som det återfinns något färre enmansbolag bland stödföretagen.

**Figur 3 – Kommunal fördelning antal stödföretag respektive företag i Kalmar län (aktiebolag, år 2007)**

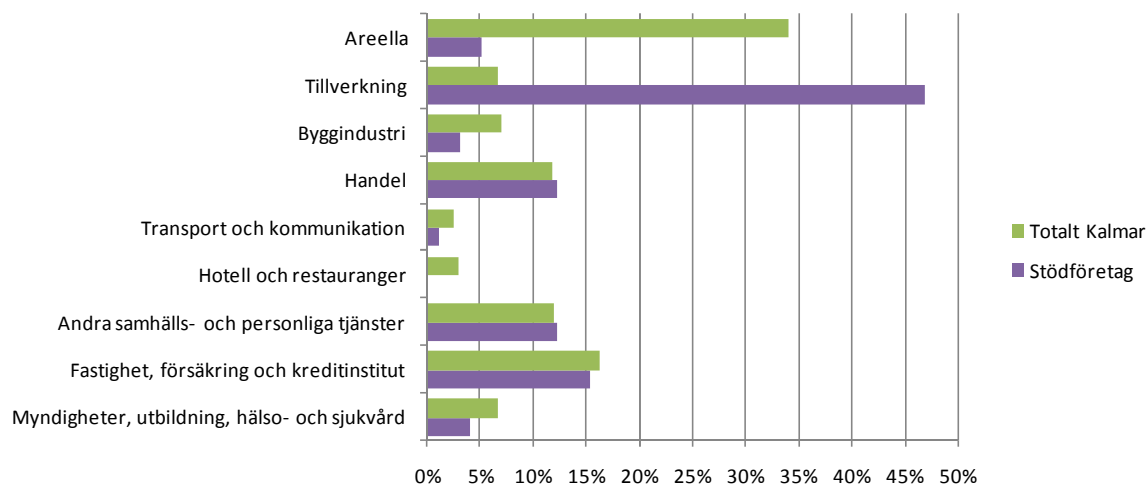


Bland företagen som fått såddfinansiering finns ca 45 % i Kalmar kommun, vilket innebär att Kalmar kommun är överrepresenterad bland företagen som beviljats såddfinansiering under de studerade åren. Bland övriga kommuner finns inga tydliga mönster. Konstateras kan dock att en mycket stor del av alla företag som fått såddfinansiering finns i Kalmar, Västervik eller Mörbylånga kommun.

<sup>7</sup> Jämförelsen gjordes med företagen med max 25 anställda.

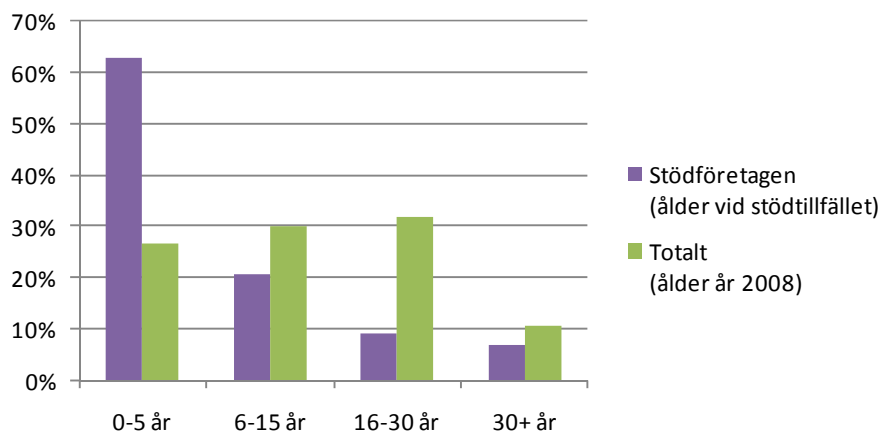


**Figur 4 – Branschfördelning**

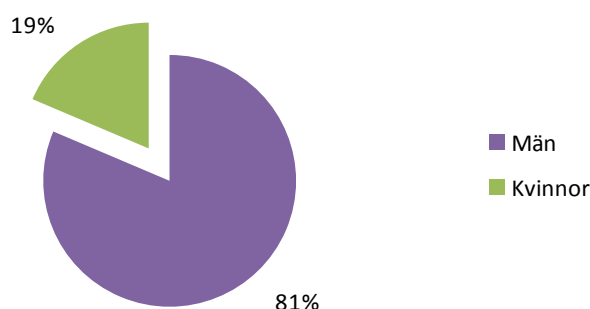


Vad gäller branschfördelning framgår ur ovanstående diagram att tillverkande företag är kraftigt överrepresenterade bland företagen som fått såddfinansiering. En avsevärd underrepresentation finns å andra sidan bland länets areella företag, där främst jordbruksföretag ingår. Inga företag i hotell- och restaurangbranschen har erhållit stöd, vilket dock inte är förvånande med tanke på syftet med såddfinansieringen.

**Figur 5 - Företagens ålder vid mottagande av stöd (endast aktiebolag)**



Framförallt nystartade och yngre företag har fått stöd i form av såddfinansiering, då 63 % av mottagare av såddfinansieringen är 5 år eller yngre. Detta skiljer sig från företagen i Kalmar, som i större utsträckning är äldre. Detta är också väl i linje med såddfinansieringens syfte att ge stöd till företag i tidiga utvecklingskedan.

**Figur 6 – Andel såddföretag som drivs av män respektive kvinnor**

Andelen kvinnor som fått stöd i form av såddfinansiering är 19%, vilket är mindre än den totala andelen kvinnliga företagare i länet som är ca 27%. En förklaring till detta kan vara att kvinnor är underrepresenterade inom de branscherna som såddfinansieringen främst vänder sig till, t.ex. tekniska branscher. En annan orsak kan vara att såddfinansiering riktar sig främst till företag med höga tillväxtambitioner. Vi vet från statistiken att kvinnoledda företag ofta är mindre tillväxtinriktade.

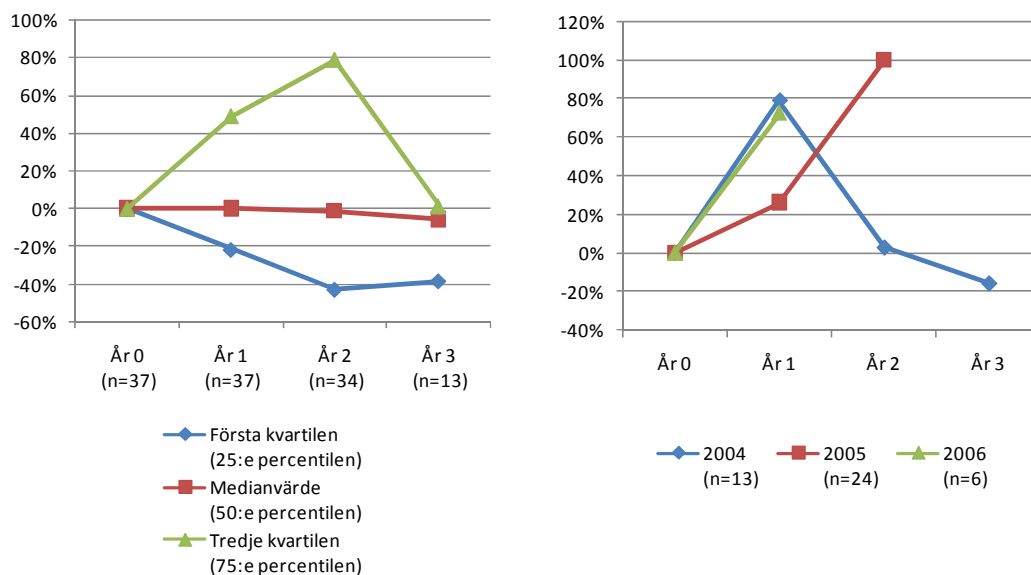
Samtliga personer som erhållit såddfinansiering är födda i Sverige. Antal utlandsfödda företagare i Kalmar är drygt sju procent, vilket innebär att dessa företagare är underrepresenterade bland företagen som fått såddfinansiering. Underrepresentationen både vad gäller kvinnor och utlandsfödda är bland företagen som fått såddfinansiering är någonting som bör beaktas fortsättningsvis, särskilt med tanke på Kalmar läns regionala utvecklingsplan där vikten av att stödja dessa gruppers företagande framhävs.

### 3.4 Hur har företagen utvecklats efter att såddfinansieringen erhöles?

Baserat på data i företagsregistret har en analys gjorts av hur företagen som fått såddfinansiering hade utvecklats i termer av omsättning och antalet anställda. Poängteras bör att detta inte är en undersökning av såddbidragets effekter på företagets tillväxt, då detta hade krävt en analys av hur de hade utvecklats om de inte fått stöd.

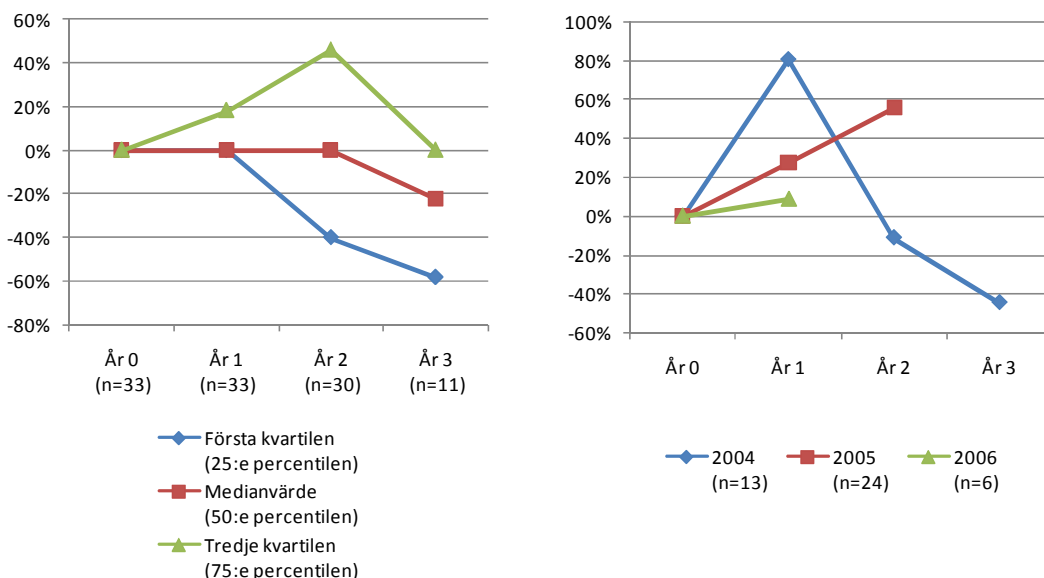
Resultaten visar inte på några entydiga mönster i företagens utveckling. Vad gäller omsättning verkar den vara mer eller mindre oförändrat över tid om man ser till medianvärdet. Samtidigt ser vi en stor variation mellan företagen i omsättningstillväxt; t.ex. på två års sikt har den översta kvartilen växt med drygt 80%, medan den understa har förlorat 40% i omsättning. Det framgår också att företag som fick stöd olika år hade utvecklats mycket olika. Främst visar de företagen som fått stöd år 2004 på en stark negativ utveckling andra och tredje året.

**Figur 7 – Förändring i såddföretagens omsättning över tid (samtliga år respektive per årsgrupp)**



Ett liknande mönster kan observeras i förändringen i antalet anställda i såddföretagen. På två års sikt kan vi uppmäta närmare en fördubbling av antalet anställda bland den kvartilen som utvecklats bäst (vänster diagram). På tre års sikt kan dock inga positiva effekter på antalet anställda påvisas. Bryter man ut de olika årsgrupperna (höger diagram) så kan man även här se att företagen som har fått stöd år 2004 visar på en negativ utveckling andra och tredje året, vilket drar ner medelvärdet för samtliga företag.

**Figur 8 – Förändring i såddföretagens sysselsättning över tid (samtliga år respektive per årsgrupp)**



Resultaten är mycket i linje med tidigare studier av såddfinansieringens effekter. Bl.a. visar en studie som VINNOVA låtit genomföra år 2007<sup>8</sup> att utfallet är mycket snedfördelat och att några få framgångsrika projekt och företag står för huvuddelen av de observerade positiva effekterna. Denna studie visade också att såddfinansieringens påverkan på företagen utveckling först kan tydligt urskiljas på lång sikt, ca 8-10 år efter att finansieringen ägt rum. De resultaten som presenteras här är på ett till tre års sikt och ska därför tolkas med en stor försiktighet. Detta gäller särskilt resultaten på tre års sikt då dessa baseras på ett mycket svagt underlag. Dessutom är resultaten väldigt beroende av vilka typer av företag som beviljades finansiering de olika åren.

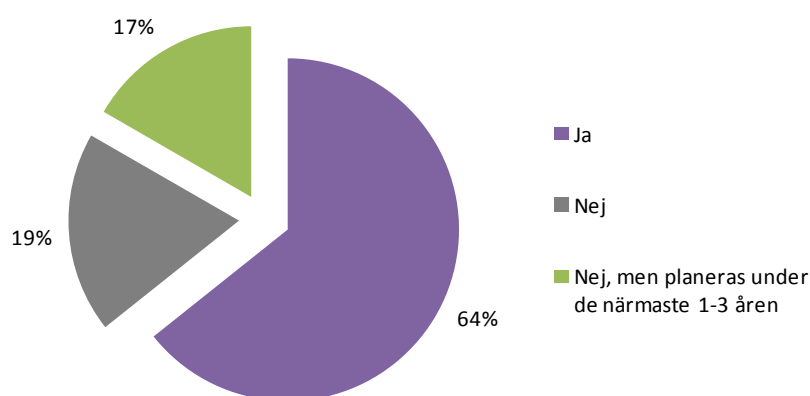
<sup>8</sup> "Effektanalys av offentlig såddfinansiering 1994 - 2004", VINNOVA 2008:05

### 3.5 Har företag som fått såddfinansiering lyckats med att genomföra marknads lansering?

Ursprungligen har såddfinansieringen som Regionförbundet i Kalmar län erbjöd företag varit inriktad på teknikutveckling, men under programmets utveckling har fokus skiftat till stöd vid marknadsintroduktionen. Ett av huvudkriterierna för att kunna få såddfinansiering från Regionförbundet i Kalmar län är att finansieringen ska vara avgörande för genomförande av utvecklingsinsatserna, och avsikten är att finansieringen ska resultera i en marknads lansering. Alla företag lyckas dock inte genomföra en marknads lansering, och det är därför viktigt att förstå varför.

Detta kan till exempel vara en fråga om att tid eller resurser inte har varit tillräckliga, att företaget saknade kompetens eller inte fått nödvändigt stöd i processen. De praktiska implikationerna kan vara att Regionförbundet t.ex. ska kräva en tydligare delrapportering av utvecklingsinsatsernas framåtskridande för att i tidiga skeden kunna justera prognoser för den förväntade marknads lanseringen eller gå in med stöd till företagen. Samtidigt är det dock viktigt att påpeka att såddfinansiering i sig innebär en hög risk och man kan förvänta sig att en stor andel företag inte kommer klara sig igenom såddfasen trots att de har erhållit finansiering.

**Figur 9 – Har en marknads lansering genomförts efter att såddfinansieringen erhållits?**

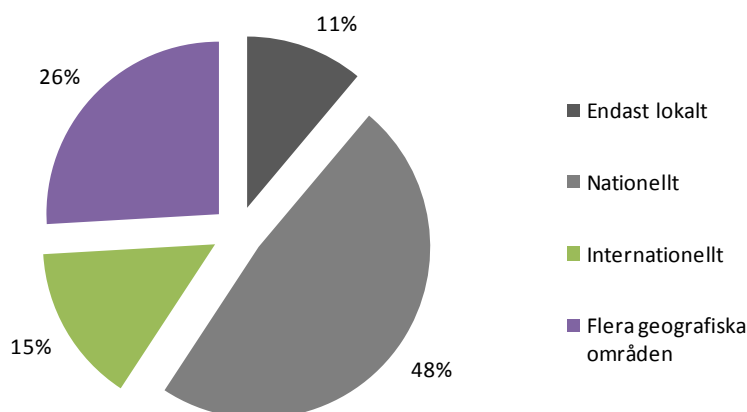


Av de 43 mottagare av såddfinansiering som besvarade frågan anger 27 att de hade genomfört en marknads lansering efter att såddfinansieringen hade erhållits. Ytterligare sju företag uppger att en marknads lansering av den produkten/tjänsten som såddfinansieringen avsåg kommer att genomföras under de närmaste 1-3 åren.

De företagen som inte hade genomfört en marknads lansering anger som främsta orsaker att resurserna inte har varit tillräckliga för att genomföra marknads lanseringen och att utvecklingsarbetet inte är avslutat. I och med att några av företagen som besvarade enkäten fick sin finansiering efter 2006 finns det anledning att tro att vissa av företagen inte har kommit till marknads lanseringsstadiumet ännu men kommer att göra det i framtiden. Detta är i linje med att ca hälften av företagen som inte har genomfört en marknads lansering anger att de planerar att göra det inom de närmaste 1-3 åren.

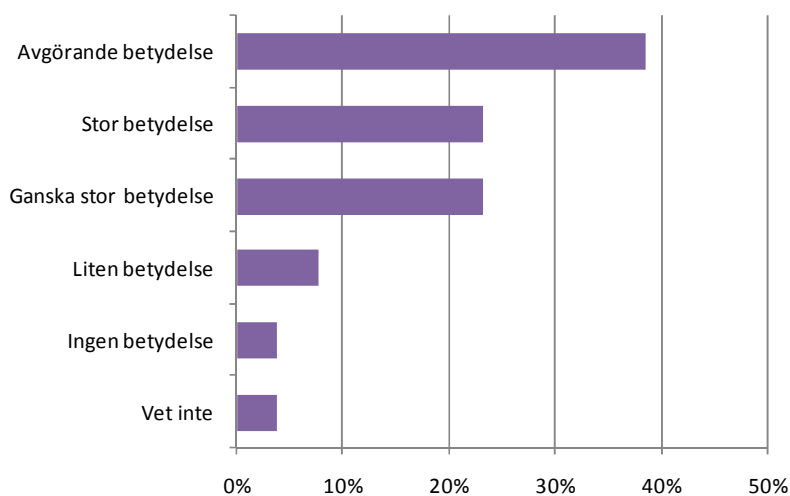
Av de företagen som genomfört en marknads lansering eller planerar att genomföra en marknads lansering under de närmaste 1-3 åren har 62% köpt konsulttjänster med hjälp av konsultcheckar under perioden 2004-2006. Av de företag som inte lyckats genomföra en marknads lansering har en mycket lägre andel (13%) köpt konsulttjänster med hjälp av konsultcheckar. Detta kan vara ett tecken på att tillförsel av extern kompetens kan vara en viktig komponent för att genomföra marknads lanseringen.

**Figur 10 - Har marknads lanseringen genomförts lokalt (inom Kalmar län), nationellt eller internationellt?**



Vanligast är att marknads lanseringarna genomförs nationellt (48%) och var fjärde lansering genomförs på mer än en geografisk nivå (t.ex. nationellt och internationellt). Ungefär 15% av lanseringar gjordes endast internationellt och endast 11% av företagen lanserade sina produkter/tjänster enbart på den lokala marknaden i Kalmar län.

**Figur 11 - Vilken betydelse har såddfinansieringen haft för marknads lanseringen?**

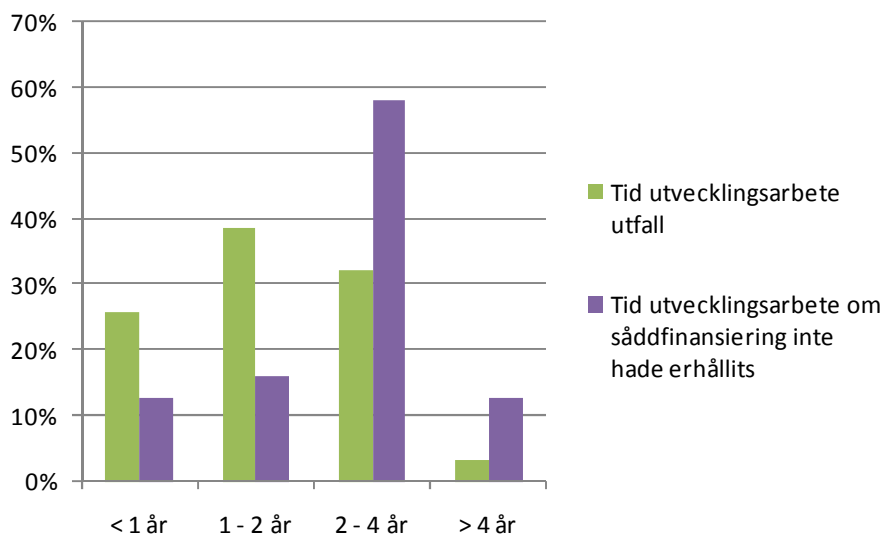


Av de företag som hade genomfört marknads lansering var det ca 22 som ansåg att såddfinansieringen hade haft en ganska stor, stor eller avgörande betydelse för marknads lanseringen.

### 3.6 Har såddfinansieringen påskyndat utvecklingsarbetet eller varit avgörande för att produktutvecklingen kommit igång?

En mycket stor andel av företagen som mottagit såddfinansiering ansåg att denna hade påskyndat utvecklingsarbetet av den produkt/tjänst som finansieringen avsåg. Totalt var det 86% av företagen som ansåg att utvecklingsarbetet genomfördes snabbare tack vare såddfinansieringen. Företag ombads att ange hur lång tid utvecklingsarbetet tog respektive hur lång till den uppskattningsvis skulle ha tagit om ingen finansiering hade erhållits. Resultaten presenteras i figur 11.

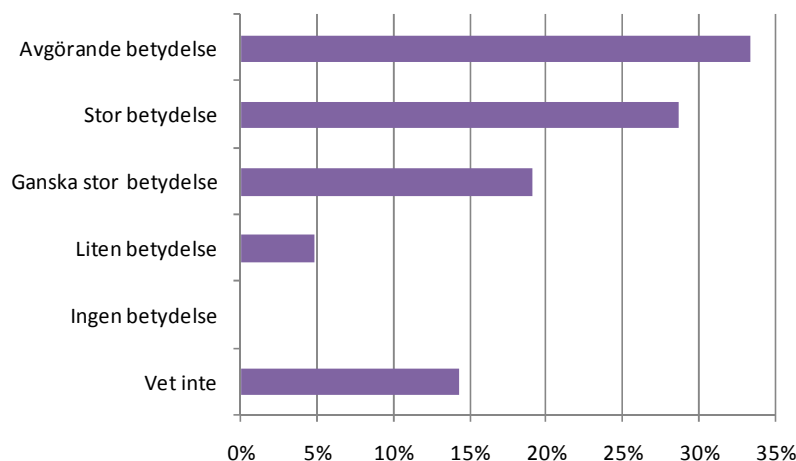
**Figur 12 – Såddfinansieringens påverkan på tid för utvecklingsarbete**



I genomsnitt uppskattade företagen att utvecklingsarbetet förkortades med 41% av tiden, eller, uttryckt i absoluta termer, 13.7 månader.

Såddföretagen var också mycket positiva vad gäller vilken påverkan finansieringen har haft på att produktutvecklingen kommit igång. Ca hälften av företagen ansåg att finansieringen har haft ganska stor eller stor betydelse och en tredjedel ansåg att såddfinansieringen har varit avgörande för att produktutvecklingen kommit igång.

**Figur 13 – Såddfinansieringens påverkan på möjligheter att genomföra produktutveckling**

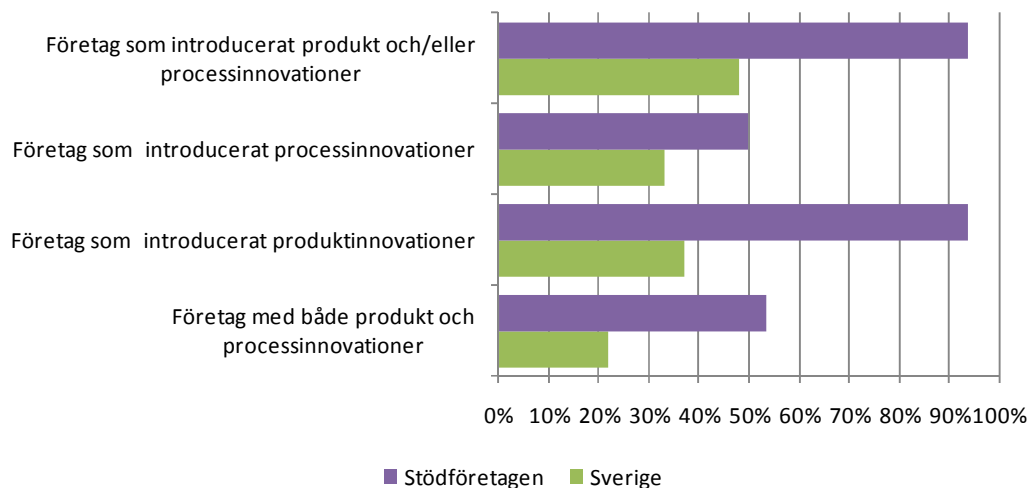


### 3.7 Har såddfinansieringen gått till innovativa företag?

Syftet med såddfinansieringen är att i första hand stödja företag som bedriver innovativa projekt. Det är därför viktigt att undersöka om de företagen som fått såddfinansiering bedrev någon typ av innovativ verksamhet. Företagen blev därför tillfrågade genom enkäten om dessa under åren 2004-2006 hade introducerat några innovationer. Företagen fick också ange vilken typ av innovativ verksamhet de bedrev. SCB:s klassificering användes, dvs. med innovationer avsågs nya eller väsentligt förbättrade varor, tjänster, produktionsmetoder, leveransmetoder och stödverk-

samhet för företagets processer. Resultaten jämfördes sedan med SCB:s data från studien *Innovationsverksamhet i svenska företag 2004-2006*<sup>9</sup>.

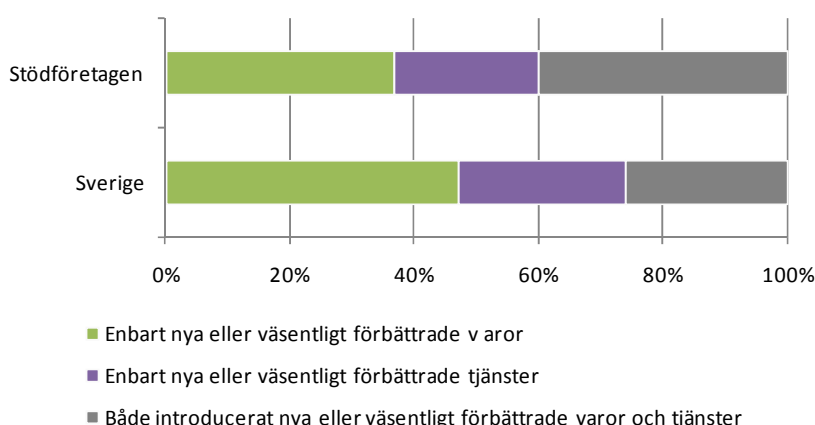
**Figur 14 – Har såddfinansieringen gått till innovativa företag?**



Figur 14 visar att företagen som fått såddfinansiering i mycket högre grad än företag i Sverige generellt anger att de bedriver innovationsverksamhet. Nästan samtliga såddföretagen uppger att de har introducerat produkt- och/eller processinnovationer, vilket är nära dubbelt så många som landets genomsnitt. Av de företagen som uppger att de har introducerat innovationer uppger samtliga att de har introducerat produktinnovationer och något över hälften att de har introducerat processinnovationer. Ca 53% av samtliga företag som har fått såddfinansiering har introducerat både produkt- och processinnovationer.

Värt att notera är att såddföretagen har fått stöd för att bedriva innovationsverksamhet och kan därför också förväntas att i en hög grad uppge att de är innovativa. Svaren bör därför tolkas med försiktighet – då de studerade grupperna har mycket olika sammansättningar.

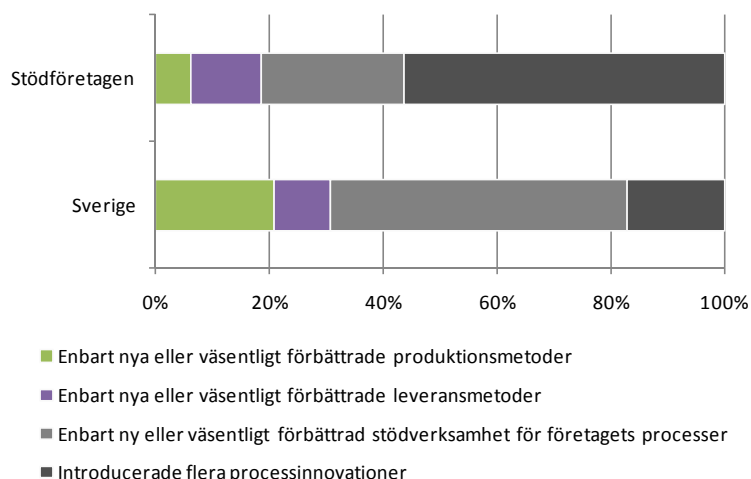
**Figur 15 – Vilka typer av produktinnovationer har företagen introducerat?**



Som framgår i figur 15 är både nya och väsentligt förbättrade varor (77% dvs 40+37) och nya och väsentligt förbättrade tjänster (63%) vanliga bland produktinnovationerna. Detta ska ses mot bakgrund av att majoriteten av företag som har fått såddfinansiering återfinns inom tillverkningsindustrin. Det är således främst tjänsteinnovationer i tillverkande företag som avses. Det är också intressant att notera att bland såddföretagen det är fler som hade introducerat innovationer inom både varor och tjänster i jämförelse med Sverige genomsnittet.

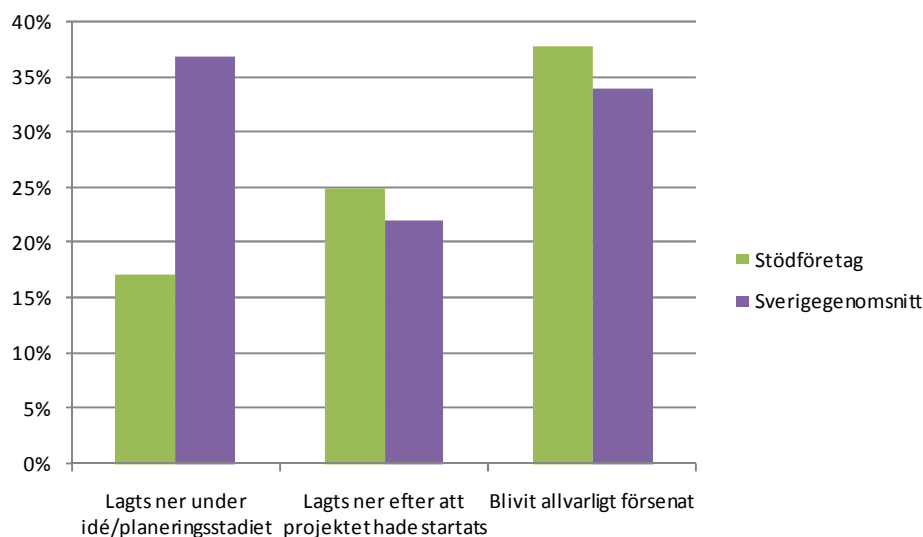
<sup>9</sup> SCB:s data baseras på undersökning bland företag med fler än 10 anställda. Detta gör att resultaten inte är helt jämförbara.

**Figur 16 – Vilka typer av processinnovationer har företagen introducerat?**



Samma resonemang gäller processinnovationerna. Dels har såddföretagen genomfört processinnovationer i högre utsträckning än företag i Sverige generellt (50% jämfört med 33%, se figur 14) och dels har majoriteten av såddföretagen genomfört innovationer inom flera olika processer (figur 16): produktionsmetoder, leveransmetoder och stödverksamhet för företagets processer.

**Figur 17 – Har något av företagets innovationsprojekt under 2004-2006 lagts ner eller blivit allvarligt försenat?**



Företagen tillfrågades också om någon/några av företagets innovationsverksamhet eller innovationsprojekt under åren 2004-2006 hade lagts ner under idé/planeringsstadiet alternativt efter att projektet hade startat eller denna blivit väsentligt försenat. Detta för att undersöka vilken påverkan såddfinansiering har på att undanröja hinder för innovationsverksamhet. Siffrorna jämfördes med Sverige genomsnittet.

Resultaten visade tydligt att företag som erhållit såddfinansiering hade väsentligt bättre förutsättningar att komma igång med sin innovationsverksamhet jämfört med genomsnittet i Sverige. Bland dessa företag var antalet innovationsprojekt som lagts ner under idé- och planeringsstadiet mindre än hälften så stort som i Sverige i genomsnitt. Detta kan kopplas till resultaten redovisa-



de i föregående avsnitt, nämligen att en tredjedel av företagen anser att såddfinansieringen har varit avgörande för att produktutvecklingen kommit igång.

När det gäller innovationsprojekt som lades ner efter att projektet hade startats eller blivit allvarligt försenat ser vi inte samma positiva tendens. Resultaten visar att såddföretagen hade i något fler fall lagt ner innovationsprojekt efter att projektet hade startats eller blivit allvarligt försenade med innovationsprojektet. Som vi noterade tidigare baseras SCB:s data på undersökning bland företag med fler än 10 anställda, som generellt är stabilare och mer resursstarka än företag som är mindre i storleken. Svaren ska också tolkas mot bakgrund av såddföretagen är mer riskfyllda än företagen generellt, som har beskrivits i kapitel 2, och därför är risken större att dessa företag inte har möjlighet att fullfölja innovationsprocesser.

### 3.8 Hur kan Regionförbundets såddfinansiering utvecklas? Skall ökade krav på företagen ställas som ett villkor för att få stöd?

De kraven som ställs på företagen idag som villkor för att få stöd är följande:

- finansiering från Regionförbundet ska vara avgörande för genomförande av utvecklingsinsatserna;
- företaget måste ha en unik produkt- eller ett unikt tjänstekoncept med god kommersiell potential på en nationell eller internationell marknad;
- en grundläggande affärsplan ska finnas; samt att
- företaget skall ha kompetens att själv eller med assistans av kvalificerad utvecklingspartner genomföra utvecklingsinsatserna och efterföljande kommersialiseringsfas.

För att det ska bli möjligt att kunna fånga upp och lösa eventuella problem som uppstår under projektets gång förutsätts företagen också vara villiga att föra en nära och kontinuerlig dialog med Regionförbundet.

Baserat på resultaten av denna studie kan följande bedömning göras vad gäller de kraven som Regionförbundet i dagsläget ställer på företag som söker såddfinansiering.

**Tabell 1 – Analys av kraven för beviljande av såddfinansiering**

Krav	Resultat	Tolkning	Rekommendation
Såddfinansieringen ska vara <u>avgörande för genomförande av utvecklingsinsatserna</u>	50% anser att finansieringen har haft ganska stor eller stor betydelse och 1/3 uppger att såddfinansieringen har varit avgörande för att produktutvecklingen kommit igång  Företagen anser att såddfinansieringen har förkortat utvecklingsarbetet med genomsnitt 41% (13.7 månader)	Resultaten visar att såddfinansieringen upplevs vara av stor eller avgörande betydelse för genomförandet av utvecklingsinsatserna	Ingen åtgärd
Företaget måste ha ett <u>unik produkt- eller tjänstekoncept</u> med god <u>kommersiell potential</u> på en <u>nationell eller internationell marknad</u>	93% av företagen bedrev innovationsverksamhet under tiden då såddfinansieringen erhöles  47% av företagen som fått stöd verkar inom tillverkningsindustrin	Företagen som fått såddfinansiering är innovativa i en hög utsträckning. Företagen som får såddfinansiering är koncentrerade till ett fåtal branscher; det kan därför finnas potential att stödja flera typer av inno-	Regionförbundet rekommenderas att <u>arbeta aktivt med att gå ut med information till en bredare grupp av företag inom olika branschen</u> . Förslagsvis kan insatser läggas på att arbeta med att

		vativa företag.	<u>uppmana tjänsteföretag, och särskilt kunskapsintensiva tjänsteföretag, att söka.</u>
	64% av såddföretagen har lyckats genomföra marknads lansering och 17% planerar att genomföra marknads lansering inom de närmaste 1-3 åren.	Majoriteten av företag antingen har genomfört eller planerar att genomföra en marknads lansering. Brist på resurser och fördröjning av utvecklingsarbete är främsta anledningarna bakom en försenad marknads lansering.	Regionförbundet rekommenderas att överväga ha <u>närmare kontakt med såddföretagen under utvecklingsprocessen</u> i syfte att tidigt fånga upp eventuella hinder i utvecklingsarbetet. Regionförbundet rekommenderas också att, baserat på lägesrapporter, kontinuerligt <u>återföra lärande kring potentiella hinder i utvecklingsarbetet och tidplanering till sin verksamhet.</u>
	48 % av marknads lanseringarna genomfördes nationellt, 15% internationellt, 11% lokalt och 26% på mer än en geografisk nivå (t.ex. nationellt och internationellt).	Marknads lanseringarna genomförs med en god geografisk täckning.	Ingen åtgärd
En grundläggande <u>af-färsplan</u> ska finnas (dvs. företag ska ha en tid- och resursplan för genomförande av utvecklingsinsatser och marknads lanseringen)	25% av företagen anger att något av företagets innovationsprojekt har lagts ner under 2004-2006  38 % av företagen anser att deras innovationsarbete har blivit allvarligt försenat.  56% av företagen anger brist på resurser som främsta anledning till varför en marknads lansering inte har genomförts	En del av såddföretagen upplever svårighet att sätta realistiska tid- och resursplaner för sitt utvecklingsarbete.	Regionförbundet rekommenderas att <u>ställa högre krav på utformning av tids- och resursplaner</u> Regionförbundet rekommenderas också att föra en <u>närmare dialog med företagen kring eventuella justeringar av tids- och resursplaner</u> och överväga att erbjuda företagen möjlighet att få mer resurser om ett sådant behov föreligger
Företaget skall ha <u>kompetens</u> att själv eller med assistans av kvalificerad utvecklingspartner genomföra utvecklingsinsatserna och efterföljande kommersialiseringsfas	25% av företagen anger att något av företagets innovationsprojekt har lagts ner under 2004-2006  38% anger att något av företagets innovationsprojekt har blivit allvarligt försenat under 2004-2006	Företag upplever i hög utsträckning hinder i sitt utvecklingsarbete	Regionförbundet rekommenderas att arbeta med att <u>hjälpa företag få tillgång till kompetens</u> för att genomföra utvecklingsinsatserna

Av de företagen som genomfört en marknads lansering eller planerar att genomföra en marknads lansering under de närmaste 1-3 åren har 62% köpt konsulttjänster med hjälp av konsultcheckar.

Av de företag som inte lyckats genomföra en marknads lansering har endast 13% köpt konsulttjänster med hjälp av konsultcheckar.

Mycket högre andel av företagen som köpt konsulttjänster med hjälp av konsultcheckar har lyckats att genomföra en marknads lansering. Detta tyder på att tillförsel av extern kompetens är mycket viktig för att genomföra marknads lanseringen.

Regionförbundet rekommenderas att mer aktivt uppmana såddföretagen att köpa in extern kompetens, t.ex. med hjälp av konsultcheckar.

## 4. SLUTSATSER OCH REKOMMENDATIONER

I detta kapitel presenteras en sammanfattning av vad som framkommit i utvärderingen samt ett antal rekommendationer för hur stödet kan utvecklas ytterligare. Detta i syfte att ge företagen bättre förutsättningar att genomföra utvecklingsinsatser och marknads lansering och generellt bidra till större tillväxt i företagen.

### 4.1 Sammanfattning och diskussion av resultat

Företagen som får såddfinansiering är vanligtvis unga, mindre företag med en relativt hög koncentration till tätorter. Företagen som fått såddfinansiering uppger också att de bedriver innovationsverksamhet i en mycket hög grad jämfört med genomsnittsföretagen i Sverige. Det kan således konstateras att företagen som erhåller såddfinansiering har en profil som på ett bra sätt överensstämmer med de företag som upplever behov för extern finansiering och som på sikt förväntas generera tillväxt. Det kan också observeras att en del såddföretag (37%) återfinns bland mer etablerade företag som är 6 år eller äldre. Detta tyder på att även de företag som befinner sig i något senare utvecklingsskeden kan dra nytta av såddfinansieringen som Regionförbundet i Kalmar län erbjuder för att finansiera innovationsverksamhet.

Tillverkningsföretag har visat sig vara dominerande bland företagen som fått stöd, då närmare hälften av såddföretagen var inom tillverkningsbranschen. Detta kan förklaras av att såddfinansiering som stödform är mer lämpad för producerande företag – dessa har en tydligare produktutvecklingscykel, produktinnovationer är patenteringsbara, vilket tjänsteinnovationer oftast inte är, etc. Det kan dock finnas argument för att arbeta med att öka antalet tjänsteföretag bland stödföretagen. Ett argument för det är att en betydande del av innovationer sker just inom tjänstesektorn. Ett annat argument är att tjänsteföretag har betydligt svårare att erhålla externt kapital än varuproducerande företag och det offentliga därför kan spela en viktig roll i att underlätta deras kapitalförsörjning. En alltför stor fokus på tillverkande företag riskerar också att leda till att vissa grupper av företagare missgynnas, t.ex. kvinnor och personer med utländsk bakgrund<sup>10</sup>.

Utvärderingen visar vidare att såddfinansieringen har haft en positiv påverkan på företagens utveckling. Majoriteten av företag som erhållit såddfinansiering har genomfört en marknads lansering. Företagen ansåg också att såddfinansieringen har påskyndat utvecklingsarbetet och varit av stor betydelse för att produktutvecklingen kommit igång. En kvantitativ analys av utveckling av företagens omsättning och antalet anställda visar att en liten andel av såddföretagen har haft en starkt positiv utveckling efter att såddfinansiering hade erhållits; spridningen i resultaten är dock för stor och tidsperioden som analyserna täcker för kort för att dra några generella slutsatser om stödets påverkan på företagens utveckling.

Baserat på utvärderingens resultat föreslås ett antal rekommendationer. Bl.a. kan Regionförbundet arbeta aktivt för att nå ut till olika typer av innovativa företag, inte minst inom tjänstesektorn. Det kan också finnas anledning att ställa högre krav på genomarbetade tids- och resursplaner, ha en närmare dialog med företagen för att fånga upp eventuella hinder i utvecklingsarbetet och mer aktivt uppmana såddföretagen att köpa in extern kompetens, t.ex. med hjälp av konsultcheckar.

En allmän reflektion är att, för att ytterligare förbättra Regionförbundets arbete med såddfinansieringen och uppnå bättre utveckling i företagen som beviljas finansiering, en tydligare målstruktur för insatsen med fördel kan utvecklas. Med målstruktur menas att det sätts mer uttalade mål vad stödet avser att åstadkomma både på kort och på lång sikt i företagen som erhåller finansiering och även vilka effekter som eftersträvas i en bredare bemärkelse. En sådan målstruktur kan kompletteras med riktvärden för vad som anses vara en godtagbar prestation (t.ex. hur många företag ska ha genomfört marknads lansering inom en viss tidsperiod för att målen ska anses

<sup>10</sup> T.ex. visar statistiken att andelen kvinnor som startar företag varierar kraftigt mellan olika näringar; inom tillverkningssektorn är andelen cirka 12 procent, medan den i tjänstesektorn uppgår till 39 procent (Forskning och Innovation i Sverige – en internationell jämförelse, VINNOVA, 2006).

vara uppfyllda) vilket skulle bidra till både enklare och mer konsekvent uppföljning av satsningen över tid. Om målstrukturen dessutom koordineras med andra likartade satsningar i Sverige skulle det möjliggöra en jämförelse av hur effektivt Regionförbundet i Kalmar län arbetar med såddfinansiering.

## 4.2 Rekommendationer

Resultaten från utvärderingen kan ligga till grund för vidare utveckling av stödet. Detta avser både principerna för hur stödet beviljas och riktlinjer för vilket arbete som görs efter att stödet beviljats. Vad gäller principerna för beviljande av stöd kan följande rekommendationer framföras:

- Arbeta aktivt för att öka antalet kvinnoledda företag och företag som leds av personer med utländskt bakgrund bland sökande till såddfinansiering.
- Gå ut med information om möjlighet att söka såddfinansiering till en bredare grupp av företag inom olika branschen. Förslagsvis kan insatser läggas på att arbeta med att uppmana tjänsteföretag, och särskilt kunskapsintensiva tjänsteföretag, att söka.
- Ställa högre krav på utformning av tids- och resursplaner.
- Arbeta med att hjälpa företag få tillgång till kompetens för att genomföra utvecklingsinsatserna.
- Mer aktivt uppmana såddföretagen att använda konsultcheckar för att köpa in extern kompetens.

Vad gäller principerna för arbete efter beviljande av stödet föreslås följande:

- Överväga ha närmare kontakt med såddföretagen under utvecklingsprocessen i syfte att tidigt fånga upp eventuella hinder i utvecklingsarbetet.
- Baserat på lägesrapporter, kontinuerligt återföra lärande kring potentiella hinder i utvecklingsarbetet och tidplanering till sin verksamhet.
- Föra en närmare dialog med företagen kring eventuella justeringar av tids- och resursplaner och överväga att erbjuda företagen möjlighet att få mer resurser om ett sådant behov föreligger.

Slutligen kan följande allmänna rekommendationer framföras:

- Överväg att utveckla en tydligare målstruktur för vad stödet avser att åstadkomma både på kort och på lång sikt i företagen som erhåller finansiering och även vilka effekter som eftersträvas i en bredare bemärkelse.

## REFERENSLISTA

Avdeitchikova (2009) False expectations: reconsidering the role of informal venture capital in closing the regional equity gap, Entrepreneurship and Regional Development

Avdeitchikova, Landström och Månsson (2006) Den informella riskkapitalmarknadens betydelse för nyföretagandet, Entreprenörskap och tillväxt, FSF förlag

Landström (2003) Småföretaget och kapitalet - Svensk forskning kring små företags finansiering, SNS förlag

MacMillan Committee (1931) Report of the Committee on Finance and Industry, Cmnd 3897, London: HMSO

SCB (2007) Innovationsverksamhet i svenska företag 2004-2006

VINNOVA (2006) Forskning och Innovation i Sverige – en internationell jämförelse

VINNOVA (2008) Effektanalys av offentlig såddfinansiering 1994 – 2004

## **BILAGA 1**

### **RESULTAT BORTFALLSANALYS**

I denna bilaga beskrivs resultaten av den analys som gjorts av bortfallet från enkätundersökningen till företag som fått såddfinansiering.

Frågeundersökningar innebär alltid ett visst bortfall eftersom en del av respondenterna som valts ut att för att ingå i undersökningen inte vill eller kan delta (externt bortfall) eller eftersom vissa som deltar inte besvarar alla frågor (internt bortfall).

Enkäten skickades ut till 74 respondenter, av vilka 42 har besvarat hela enkäten och 1 besvarat delar av den. Detta innebär att svarsfrekvensen är 57 procent. En väsentlig del av det externa bortfallet (de som ej vill/kan delta i undersökningen) beror på felaktiga e-postadresser, vilket innebär att flera respondenter aldrig fått möjlighet att besvara enkäten över huvud taget. Således är den verkliga svarsfrekvensen högre. Det interna bortfallet begränsar sig till en respondent och bedöms därför inte utgöra något problem för analysen av resultaten.

Eftersom en inte oväsentlig andel respondenter inte har besvarat enkäten är det av yttersta vikt att kontrollera att de som faktiskt valt att svara på enkäten är representativa för den population de är tänkta att representera. Detta görs genom en bortfallsanalys, där egenskaper hos de som svarade jämförs med de som inte svarade. Förhoppningen är att det inte ska finnas några systematiska skillnader mellan dessa två grupper.

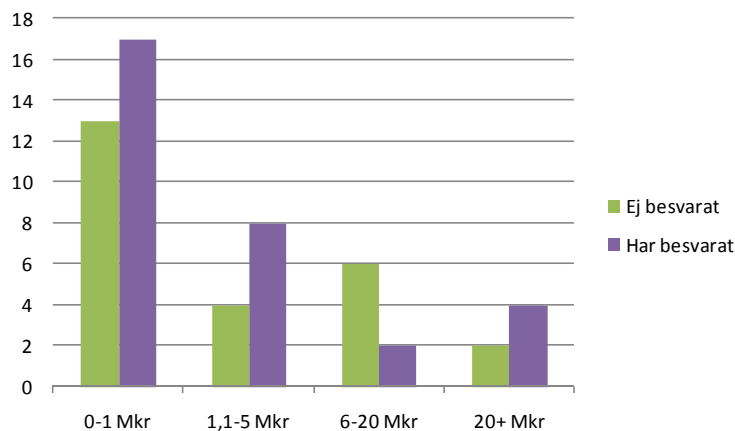
Slutsatsen från bortfallsanalysen är att respondenterna på ett bra sätt representerar de olika grupperingarna i populationen, och därför bör bortfallet inte ha någon nämnvärd påverkan på slutsatsernas bärkraft.

#### **Storlek i omsättning och antal anställda**

För att kunna säkerställa att de företag som besvarar enkäten är representativa krävs att de analyseras utifrån sina bakgrundsvariabler och jämförs med de företag som inte besvarat enkäten.

Den första delen i denna analys undersöker omsättning. Nedan presenteras därför ett diagram där förekomsten av olika stora företag redovisas utifrån om företaget besvarat enkäten eller ej.

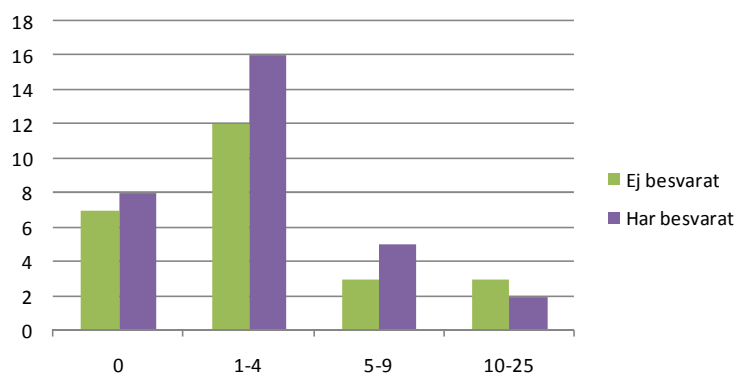
**Figur 18 – Andel av företag med viss omsättning, uppdelat på företag som besvarat respektive ej besvarat enkäten, efter omsättningsklass**



Från diagrammet framkommer att de företag som besvarat enkäten i stor grad överensstämmer med de företag som inte besvarat enkäten, vad gäller omsättning. Den enskilt största skillnaden finns bland företagen som omsätter mellan 6 och 20 Mkr, där de företag som ej besvarat enkäten utgör en relativt stor del av hela gruppen, jämfört med de som besvarat enkäten där samma storleksklass endast representeras av två företag. Detta visar att det finns en grupp företag som inte till fullo representeras i enkätsvaren, men de utgör endast en liten del av respondenterna och överlag representerar de som besvarat enkäten populationen på ett bra sätt.

I nästa diagram redovisas fördelningen bland storleksklasser i antal anställda, utifrån om företagen besvarat enkäten eller ej.

**Figur 19 – Andel av företag med visst antal anställda, uppdelat på företag som besvarat respektive ej besvarat enkäten, efter storleksklass**



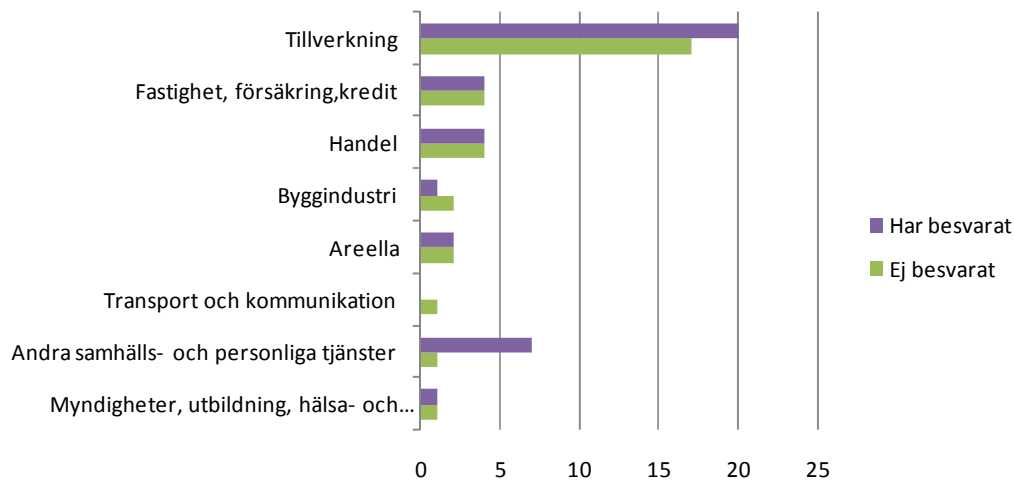
Analysen visar att de företag som inte besvarat enkäten fördelar sig jämnt ut efter de som besvarat enkäten, och således är bortfallet inte systematiskt och bör inte påverka resultatet.

### Branschfördelning

Viktigt är också att företagen som besvarat enkäten är representativa utifrån branschtillhörighet, så att alla större branscher finns med i enkätsvaren. Resultaten från bortfallsanalysen utifrån bransch presenteras i nedanstående diagram.



**Figur 20 – Branschfördelning, uppdelat på företag som besvarat respektive ej besvarat enkäten**



Utifrån ovanstående diagram kan konstateras att överlag finns de flesta av branscherna som inte besvarat enkäten representerad bland enkätsvaren. Endast en grupp har fallit bort helt, Transport och kommunikation, men detta bedöms inte vara något problem då den endast innehåller ett bortfallet företag. Av denna anledning bedöms enkätsvaren ge en rättvisande bild utifrån företagens bransch.