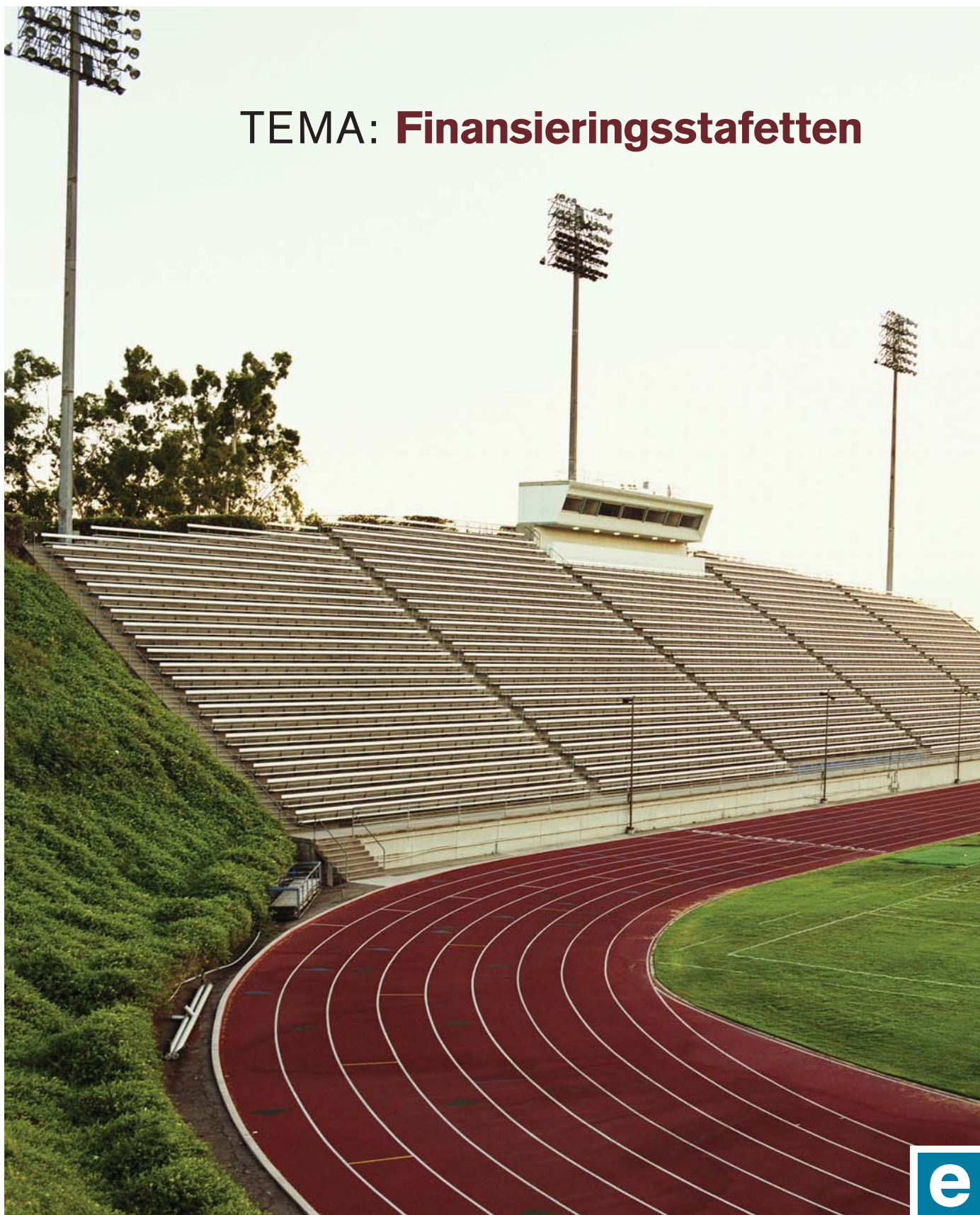


ENTRÉ GES UT AV ESBRI - INSTITUTET FÖR ENTREPRENÖRSKAPS- OCH SMÅFÖRETAGSFORSKNING

## TEMA: **Finansieringsstafetten**



# 2 2004

02	.....	LEDAREN
03	.....	ÅSIKTEN
04	.....	Entreprenörer skapar egna möjligheter
04	.....	Aktiva nätverk lyfter regioner
05	.....	Yttre drivkrafter aktualiserar förändring
05	.....	Inkubatorer utgör både stöd och begränsning
06	.....	Innovativa affärsidéer kräver mer kompetens
06	.....	Ny bok ringar in entreprenörers nätverk
07	.....	I offentlig sektor är entreprenörskapet kollektivt
07	.....	Småföretag kan bli gröna utan klöver
08	.....	TEMA: Finansieringsstafetten
12	.....	Paul Reynolds årets främsta entreprenörskapsforskare
12	.....	Gabrielsson och Wigren unga pristagare
13	.....	ESBRINYTT
14	.....	Personnytt
14	.....	Boktips
15	.....	Antropologi och litteratur berikar entreprenörskapet
15	.....	Konferenser
16	.....	PORTRÄTTET

## LEDAREN



## Meningen med Esbri

roll och position som Esbri har utvecklat. Så här i begynnande sommartider ska jag ta tillfället i akt och lyfta fram Esbri. Möjligen lite osvenskt, men vi har blivit inspirerade av alla amerikanska forskare som besökt oss genom åren.

Esbri har utvecklat en roll, främst i Sverige men även internationellt, som en mäklare som adderar värde och stimulerar flöden mellan olika aktörer. Detta genom att vi har grundat en rad arenor och mötesplatser såsom Estrad, den nationella utbildningsworkshopen och Diana International. Vi har också skapat flera informationskanaler, exempelvis Entré och de elektroniska nyhetsbrevet, för att sprida forskningsbaserad kunskap om entreprenörskap, innovationer och småföretag.

Esbri har dessutom byggt upp ett omfattande internationellt nätverk som inkluderar många av de ledande forskarna inom området. Detta genom vårt internationella vetenskapliga råd, men också genom de globala projekt vi medverkar i, till exempel Diana Inter-

national, Global Entrepreneurship Monitor (GEM) och Movements of Entrepreneurship. Ett sextiotal forskningsinstitutioner och mer än 200 forskare runt om i världen ingår i detta nätverk.

Men framtiden är inte helt utan utmaningar. Vi står för närvarande inför frågan om hur vi ska lösa Esbris basfinansiering de kommande fem åren. Har du idéer – hör av dig.

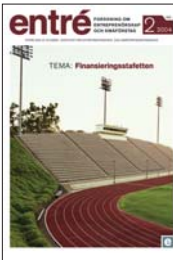
Trevlig sommar!

  
**Magnus Aronsson**  
ANSVARIG UTGIVARE OCH VD FÖR ESBRI  
[magnus.aronsson@esbri.se](mailto:magnus.aronsson@esbri.se)

ps. Glöm inte att besöka Esbris webbplats – [www.esbri.se](http://www.esbri.se) – för den senaste informationen om forskningen kring entreprenörskap, innovationer och småföretagande.

**V**ISST ÄR DET EN utmaning att fundera på meningen med ... ja, det kan vara meningen med nästan vad som helst. När det gäller meningen med Esbri så är det att vara en fristående och neutral mäklare mellan akademiska institutioner, men också mellan akademien och en bredare publik – både nationellt och internationellt.

Det är glädjande att se tillbaka på de sju år som har gått sedan Esbri invigdes, och på den



## entré

**Entré – forskning om entreprenörskap och småföretag** ges ut av Esbri – Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning. Entré utkommer med fyra nummer per år. Entrés syfte är att fungera som en länk mellan forskare och allmänhet och sprida forskningsresultat utanför akademien. Entré är kostnadsfri för prenumeranterna. Kontakta Esbri för mer info!



Besök oss på nätet: [www.esbri.se](http://www.esbri.se)

**Redaktionsadress:**  
Esbri, Saltmätargatan 9,  
113 59 Stockholm  
Tel: 08-458 78 04, fax: 08-458 78 20  
E-post: [entre@esbri.se](mailto:entre@esbri.se)  
**Ansvarig utgivare:** Magnus Aronsson  
**Redaktör:** Åse Karlén  
**Uppplaga:** 15 000 ex  
**ISSN:** 1650-1691

**Tryck:** Sjuhäradsbygdens Tryckeri AB  
**Layout:** Sandler Mergel ([www.sandler.se](http://www.sandler.se))

Redaktionen ansvarar ej för beställt material. Citera oss gärna men ange källan.

# Kravlöst kapital kan inte ersätta affärsänglar

**T**ROTS EN LITEN ÖKNING det senaste kvartalet investeras det fortfarande alldeles för lite i de allra tidigaste skedena, så kallade såddinvesteringar. Detta är bekymmersamt för nyföretagandet i Sverige. Utan såddfinansiering kommer många lovande företag aldrig att kunna växa och utvecklas.

Var ska då såddpengarna komma ifrån? Från staten kanske många tycker. Men det offentliga kan inte fylla alla behov, åtminstone inte om man fortsätter på samma sätt som hittills. Min grundläggande invändning mot nuvarande system är att det i de tidiga skedena mest arbetar med bidrag och mjuka mål, samtidigt som kravställande och kompetensstöd är den egentliga bristvaran.

Ett sätt att minska antalet misslyckanden, det visar erfarenheter från USA, är att få fram så kallade affärsänglar. En affärsängel är en erfaren person som investerar i ett ungt bolag. Men förutom pengarna bidrar han/hon också med egna erfarenheter som rådgivare och bollplank. Många engagerar sig handgripligt i de företag man investerar i. Tyvärr är svenska affärsänglar relativt sällsynta och det är svårt att ersätta deras tjänster för företag i mycket tidiga skeden.

Jag tror att Sverige måste ta krafttag för att komma till rätta med de värsta avarterna i regelsystemet, som i så hög grad missgynnar oss i förhållande till våra konkurrentländer. Bland annat är vårt regelsystem fortfarande helt anpassat till de stora företagen. Vi behöver också en ny struktur för innovationssystemet. I stället för att sprida ut de offentliga insatserna på otaliga aktörer, behövs en effektiv och



kompetent struktur, som lägger resurserna där de behövs och gör nytta. Jag hyser därför stora förhoppningar på det förslag till ny struktur för statens insatser, som regeringens förhandlingsman Claes de Neergaard håller på att ta fram.

Men allra viktigast är att ta vara på den kunskap och den kompetens som finns. Vi måste våga tala om incitament för de personer som engagerar sig i nystartade bolag. Entreprenörer som gjort sig en slant föredrar med nuvarande system ofta att spela golf i Spanien framför att investera i nystartade svenska bolag och bli affärsänglar.

Resultatet av detta blir att det råder brist på affärsänglar i Sverige. Detta innebär inte bara problem med kapitalförsörjningen i tidiga skeden. Minst lika viktig är den kompetens som erfarna personer kan bidra med. Det borde vara möjligt för entreprenörer att återinvestera vinsten från ett företag i ett annat och skjuta fram skatten på samma sätt som vid byte av bostad.

Statliga stödinsatser i all ära, men de kan aldrig ersätta personligt engagemang. Och vem kan bli mer personligt engagerad än en person som satsat både tid och pengar för att hjälpa ett nytt bolag att utvecklas?

Men det finns hopp för framtiden. Vi ser stor kreativitet och idériedom både bland våra egna portföljbolag och hos de företag som har kontakt med Connect. Vid våra universitet och högskolor finns också många nya, spirande företag. Industrifonden har dragit sitt strå till stacken genom bildandet av tre nya såddriskkapitalbolag i anslutning till universiteten. KTH Seed Capital (Stockholm), Lumitec (Lund) och Iteksa (Linköping) samarbetar aktivt med universiteten för att fånga upp och bidra till att fler unga företag får chansen att växa och utvecklas. [e](#)

**Lars Öjefors**

VD INDUSTRIFONDEN

FÖR MER INFO:

[lars.ojefors@industrifonden.se](mailto:lars.ojefors@industrifonden.se)

## ABBA del av starkt kluster

Den må kallas radioskval, dunka-dunka och tuggummipop, men faktum är att Sveriges musikindustri bildar ett konkurrenskraftigt kluster. I *Populärmusik i Svedala* (SNS förlag, 2004) sätter Daniel Hallencreutz, Per Lundequist och Anders Malmberg det svenska musikundret i ett ekonomiskt perspektiv. De hävdar att framgångsrika grupper som ABBA, Europe och Roxette har bidragit till uppbyggnaden av klustret. Kanske är också megastjärnor som Jenny Lind och Jussi Björling en del av förklaringen till Sveriges framgångar på området. Författarna konstaterar att musikklustret innehåller såväl samspel som rivalitet. Mentorer bidrar till lärande samtidigt som konkurrensen sporrar till utveckling. Boken avslutas med en diskussion om näringspolitiska lärodomar och utmaningar.

För mer info: [per@intersecta.se](mailto:per@intersecta.se)

## Fler patent kring nya lärosäten

Under de senaste tio åren har den förda politiken resulterat i att Sverige har fått flera nya universitet, samt en rad regionala högskolor. Roland Andersson och Mats Wilhelmsson har studerat vad detta haft för effekter på antalet beviljade patent och på den regionala produktiviteten. I artikeln *Högskolepolitikens effekter på regionernas patent och produktivitet* (Ekonomisk Debatt, årg 32, nr 1, 2004) visar de att regioner med nya lärosäten uppvisar högre patentaktivitet än regioner med gamla lärosäten. De konstaterar därmed att decentraliseringen av högskoleresurser har varit lyckosam. Andersson och Wilhelmsson finner även att forskningssatsningar har en starkare effekt på både produktivitet utvecklingen och antalet patent, än satsningar för att få fler studenter till grundutbildningen.

För mer info: [matsw@infra.kth.se](mailto:matsw@infra.kth.se)

## Svensk innovationskraft inför fem utmaningar

2001 började Forum for Innovation Management (FIM) att arrangera informella "salongsdiskussioner" om entreprenörskap och innovationer. Några av diskussionernas höjdpunkter lyfts fram i boken *Svensk innovationskraft* (FIM, 2004). Redaktörerna Per-Olof Berg, Tor Bonnier och Anna Öhrwall Rönnbäck har samlat inlägg från forskare, politiker, företagare och policymakare under fem rubriker som representerar utmaningar för Sveriges innovationssystem. Den första utmaningen är att underlätta för innovatören, den andra att effektivisera vägen från idé till innovation. Den tredje utmaningen består i att skapa goda växtmiljöer, och den fjärde handlar om investeringar i innovationer. Slutligen diskuterar bland andra Magnus Henrekson och Sören Sjölander utvecklingen av stödjande regelverk och organisationer.

För mer info: [per.olof.berg@sses.se](mailto:per.olof.berg@sses.se)

# Entreprenörer skapar egna möjligheter

**Det unika med entreprenörer är att de ser möjligheter där andra bara ser kaos. Vad har de för kunskap som vi andra inte har?**

**– Entreprenören har ett annorlunda förhållningssätt till företagandet, och kanske också till livet, säger Nils Nilsson.**

**E**NTREPRENÖRER BESKYLLS ibland för att inte förstå traditionellt ekonomiskt tänkande. Men det är en felsyn, menar Nils Nilsson. I avhandlingen *Entreprenörens blick – Om förståelse, identitet och handling i det mindre företaget* belyser han bland annat entreprenörens kunskapsprocesser.

– En stor del av forskningen säger att möjligheter hela tiden finns där ute i samhället. Att entreprenören bara råkar vara den som lyckas hitta möjligheterna. Men jag menar att entreprenören själv skapar sina möjligheter. Entreprenören är en skapande människa, säger Nils Nilsson, ekonomie doktor och prefekt på Handelshögskolan BBS vid Högskolan i Kalmar.



• Nils Nilsson

## Existentiella frågor

För att lyckas måste entreprenören ha både det kreativa och det ekonomiska tänkandet. Men entreprenörskap handlar också om existentiella frågor. Entreprenörer vill ha kontroll över sina liv och sin framtid. De försöker finna sig själva genom företagandet.

– Personen och företaget hänger ihop. När entreprenören utvecklar sig själv utvecklas också företaget – och tvärtom. Det är mötet mellan personen och företaget som skiljer sig från annat företagande. Entreprenörskapet blir ett förhållningssätt till livet som innehåller eko-

nomiska, sociala och existentiella möjligheter och risker.

Något annat som är utmärkande för entreprenörer är hur de skaffar kunskap. De jobbar sig fram i små steg och skapar på så sätt den kunskap de behöver genom sina handlingar.

– De vet vad de ska göra och agerar utifrån sin känsla för helheten. Entreprenörerna tycker inte själva att de fattar några beslut. Det är ofta fråga om en tyst kunskap. Akademisk kunskap har på det sättet ganska lite att bidra med till den praktiska kunskapsprocessen i företaget.

Därför menar Nils Nilsson att det behövs ett annorlunda perspektiv för att studera entreprenören. Ett perspektiv som bättre kan beskriva hur entreprenören tänker och handlar.

– Inom traditionell ekonomisk forskning är det svårt att överhuvudtaget se entreprenören. Inom entreprenörskapsteori syns entreprenören, men man har ändå inte fångat fenomenet fullt ut. Jag har använt mig av ett tolkande paradigm för att se om entreprenören framträder tydligare.

## Tanke och handling

Nils Nilsson har följt fyra entreprenörer på nära håll under en längre tid. Han har gjort intervjuer och observationer. Målet har alltså varit att studera hur tanke och handling hänger ihop.

– Jag har använt en metodologi som ligger närmare entreprenörens eget sätt att tänka. Det här är inte enda vägen men det bidrar till en delvis ny bild av entreprenörskapet. Jag tycker att det har fungerat bra och kanske kan det också leda till insikter på policyområdet.

En bra entreprenörskapspolitik handlar inte bara om sänkta skatter, menar Nils Nilsson. Det är även viktigt att skapa en gynnsam entreprenörskapskultur, något som kräver mer genomgripande förändringar.

– Entreprenörer behöver en scen att verka på, och även applåder ibland. **E**

**Text: Jonas Gustafsson**

FÖR MER INFO:  
[nils.nilsson@hik.se](mailto:nils.nilsson@hik.se)

## Aktiva nätverk lyfter regioner

**I vissa regioner ökar konkurrenskraften när företag, organisationer och myndigheter sluter sig samman i nätverk. Marcela Ramírez-Pasillas forskar om hur sådana nätverk fungerar.**

**M**ARCELA RAMÍREZ-PASILLAS har lagt fram sin licentiatuppsats *Embedded Regional Networking* vid Växjö universitet. I den undersöker hon hur det står till med nätverkandet bland företagen i svenska Lammhult, italienska Como och mexikanska Jalisco.

Möbelfabriken Lammhult är specialiserat på möbeltillverkning och turismen kring den.

I Como tillverkas sidan och i Jalisco finns en mängd företag som producerar och reparerar möbler. I alla tre regionerna finns nätverk, men de startade vid olika tidpunkter (1994, 1983 respektive 1979) och av olika anledningar.

I Lammhult var det en företagare som tog initiativet. Tillsammans med några andra företagare, industriklubben och kommunen skapades ett nätverk för att marknadsföra regionens företag. I Como startade nätverket av en grupp företag som redan var engagerade i till exempel handelskammaren. Syftet var att utveckla ett specialiserat textilföretag som kunde stödja industrin. I Jalisco startade nätverket på liknande sätt som i Como. Det etablerade

sedan kontakt med andra nätverk inom exempelvis sko- och smyckeindustrin.

Ramírez-Pasillas finner att nätverken utför en rad olika aktiviteter. Det handlar exempelvis om annonsering, teknisk problemlösning, mässaktiviteter och om att samordna butikens öppettider. I Lammhult är motivationen hos medlemmarna i nätverket marknadsorienterad. I Como och Jalisco är nätverksaktiviteterna resursdrivna. **E**

FÖR MER INFO:  
[marcela.ramirez@ehv.vxu.se](mailto:marcela.ramirez@ehv.vxu.se)

# Yttre drivkrafter aktualiserar förändring

**Småföretag beskrivs ibland som konservativa och inte så benägna att satsa på förändring och lärande. Den bilden verkar inte stämma, enligt en ny doktorsavhandling i pedagogik. Men vad karaktäriserar i så fall förändringsprocesser i de små företagen?**

**B**ARBRO NILSSONS AVHANDLING *Förändringsdynamik – Utveckling, lärande och drivkrafter för förändring. En studie av utvecklingsprocesser i fyra småföretag* är huvudområdena förändring och lärande. Den ställer bland annat frågor om hur och varför organisationsförändringar sker. Nilsson har också undersökt hur de anställdas förutsättningar för lärande i arbetet ändras när organisationen förändras.

– Lärande är givetvis viktigt, både för individens utveckling och för företagets konkurrenskraft. Ändå finns inte så mycket tidigare forskning vad det gäller lärande och förändring i småföretag. Särskilt inte forskning som sträcker sig över en längre tid, säger filosofie doktor Barbro Nilsson, Linköpings universitet.

## Drivkrafter i samspel

Hon har, under en femårsperiod, följt fyra små tillverkningsföretag. Alla har genomfört mer eller mindre genomgripande förändringar av arbetets organisering under perioden. Två

delstudier med bland annat enkäter, intervjuer och observationer har gjorts för att kartlägga förändringssatsningarna.

## Oplanerad påverkan

Resultaten visar att samspelet mellan olika drivkrafter inom och utanför företagen har stor betydelse för de förändringssatsningar som genomförs. Yttre drivkrafter kan till exempel vara konkurrens, kundkrav och konjunkturläge. Inre drivkrafter handlar om hur ledningen, fackliga organisationer och de anställda agerar i själva förändringsarbetet.

– Yttre drivkrafter är viktiga för att överhuvudtaget aktualisera ett förändringsarbete, medan inre drivkrafter är avgörande för vad det blir av förändringarna. Detta samspel mellan olika yttre och inre drivkrafter påverkar de utvecklingssatsningar som genomförs. Det medverkar också till att de anställdas möjligheter till lärande i arbetslivet förändras.

Satsningarnas omfattning och hur väl de integreras i företaget har stor betydelse för de möjligheter till lärande som skapas. Men även mer oplanerade aktiviteter kan påverka lärandet i arbetet.

– Olika former av intressebaserade satsningar mellan ledning och anställda kan leda till situationer som, åtminstone på sikt, skapar nya möjligheter till lärande för de anställda.



• Barbro Nilsson

Vad det blir av ett förändringsarbete kan också ändras över tid. Förutsättningar förändras och resultaten kan bli något helt annat än man har tänkt sig från början. Men det behöver inte enbart vara negativt, menar Barbro Nilsson.

– En oplanerad eller återställande förändringsprocess kan bidra till ökad reflektion och samverkan i det dagliga arbetet, och därmed skapa ökad beredskap för framtida förändringsarbete. Med andra ord är det inte bara det man brukar kalla för positiva förändringar som ger nya förutsättningar för lärande i arbetet.

**Text: Jonas Gustafsson**

FÖR MER INFO: [barni@ibv.liu.se](mailto:barni@ibv.liu.se)

## Inkubatorer utgör både stöd och begränsning

**Marie Strid har undersökt den tekniska och affärsmässiga kunskapsprocessen i en företagsinkubator. Hon menar att platsen och rummet påverkar företagsamheten.**

**T**EKNOLOGIE LICENTIA T Marie Strid är arkitekt och verksam vid Chalmers tekniska högskola. Hon har studerat högskolans egen företagsinkubator; Chalmers Innovation, genom att intervjua både entreprenörer och personer som arbetar med inkubatorn. Resultaten redovisas i licentiatuppsatsen *Where does High-Tech Become a Business? About the Importance of Space for Supporting Knowledge Processes at University Business Incubators*.

Miljön i en företagsinkubator kan beskrivas som ett mellanting mellan universitetsvärlden och affärsvärlden. Strid konstaterar att konstruktionen av denna miljö formar det blivande företaget. I fas ett handlar det om att komma in i inkubatorn, i fas två om att faktiskt bli




• Marie Strid

ett företag, och i fas tre om att växa ur inkubatorn. Marie Strid betecknar faserna "entré", "eget rum" respektive "utgång".

Intervjuerna visar att verksamhetsutvecklingarnas stöd stämmer ganska bra överens med entreprenörernas behov i "entrén". I denna fas ska de tekniska idéerna göras explicita och mer

företagslika, samtidigt som entreprenörerna ska tillgodogöra sig inkubatorfolkets affärskunskap.

I det "egna rummet" växer företagets nätverk, entreprenören lär känna både sina kunder och andra inkubatorföretagare. Därför är det viktigt med en kritisk massa av företag inom inkubatorns väggar.

För att slutligen kunna lämna inkubatorn och ta plats i affärsvärlden krävs ett stort externt nätverk. På denna punkt anser Strid att företagsinkubatorn misslyckas i sitt stöd. Företagen är inte tillräckligt socialiserade i "utgången". Den rumsliga närheten i inkubatorn är vägledande till en början, men i slutfasen utgör väggarna en begränsning. 

FÖR MER INFO:  
[strid@arch.chalmers.se](mailto:strid@arch.chalmers.se)

# Innovativa affärsidéer kräver mer kompetens

Varför misslyckas vissa affärsidéer medan andra blomstrar till vinstdrivande verksamheter? Frågan besvaras i Mikael Samuelssons avhandling.

– Erfarenhet av att starta företag är absolut viktigast för att lyckas i ett tidigt skede. Särskilt när det handlar om innovativa affärsidéer, säger han.

**SIN AVHANDLING** *Creating new ventures: A longitudinal investigation of the nascent venturing process* har Mikael Samuelsson, Centrum för entreprenörskap och affärsdesign vid Högskolan i Borås, följt ett slumpmässigt urval av 622 affärsidéer under en period av två år. Avhandlingen är ett försök att tidigt i ett företags liv belysa varför vissa affärsidéer blir framgångsrika och andra inte.

Resultaten pekar på att det är möjligt att skilja på innovativa affärsidéer och sådana som enbart reproducerar redan befintliga idéer. Den här distinktionen har tidigare inte kunnat visas empiriskt.

## Majoriteten är reproducerande

En klar majoritet, 88 procent, av de undersökta idéerna i avhandlingen var reproducerande affärsidéer. Det visade sig också att det är stor skillnad mellan att förverkliga respektive typ av affärsidé. Till exempel misslyckas de innovativa affärsprocesserna betydligt oftare än de reproducerande.

– Man kan säga att det handlar om riskkontroll. I en reproducerande affärsidé finns en risk, men man har ändå mycket gratis från tidigare försök. I en innovativ affärsidé är det istället total osäkerhet. Det krävs oerhört mycket mer av den som utvecklar en innovativ affärsidé, säger ekonomie doktor Mikael Samuelsson.

Eftersom det handlar om ett så tidigt skede i affärsutvecklingsprocessen finns inga tydliga mått på framgång, som till exempel försäljning eller antal anställda.

– Man ser vilka affärsidéer som försvinner och alltså inte lyckas. Det är svårare att bedöma de som finns kvar. Två år är egentligen lite kort tid för att se hur en affärsidé kommer att klara sig.

## Handling är viktigt

Samuelsson har även tittat på affärsutvecklingsprocessens utseende och hur det påverkar utfallet av processen. Det visade sig att de som lyckades utveckla innovativa affärsidéer ofta hade hög entreprenöriell kompetens. De




• Mikael Samuelsson

hade startat företag förut. Brancherfarenhet var inte lika viktigt i den här tidiga fasen av processen.

– Innovativa affärsprocesser kräver större kompetens. Även formell utbildning är viktigt, men i ett senare skede. De som är aktiva och handlingskraftiga under affärsutvecklingsprocessen har också större chans att överleva. Det viktiga är vad personen gör, och att hon eller han gör något. Den här förklaringen är så stark att den möjligen tar bort andra förklaringar, som till exempel socialt kapital.

Även personens nätverk har betydelse för affärsidéns framgång. Ju större resurser företagsstartaren tar från nätverket, desto större chans har han eller hon att lyckas. Men nätverkets betydelse kommer in i ett senare skede i utvecklingsprocessen av innovativa idéer.

– Det är ingen idé att ha ett stort nätverk om man inte vet vad man vill göra. När det gäller reproducerande affärsidéer är nätverket däremot viktigt i hela processen. Man har en nisch, och ju bättre man känner till konkurrenterna och ju mer man utnyttjar sitt nätverk, desto bättre lyckas hela processen. Utbildningsnivå spelar ingen roll för hur väl en reproducerande affärsidé lyckas. 

Text: Jonas Gustafsson

FÖR MER INFO: [mikael.samuelsson@hb.se](mailto:mikael.samuelsson@hb.se)

## Ny bok ringar in entreprenörers nätverk

Boken *Uddevalla Symposium 2003: Entrepreneurship, Spatial Industrial Clusters and Inter-Firm Networks* innehåller 39 artiklar som presenterades under konferensen 12-14 juni förra året. Bidragen är författade av svenska och utländska doktorander samt disputerade forskare.

**O**M FÖRETAGS FÖRMÅGA att innovera skriver Andreas Cornett och Nils Karl Sørensen, Syddansk universitet, i artikeln *Clusters and Innovation as an Instrument of Regional Development Policy*. De har genomfört enkätstudier i västra Danmark och norra Tyskland i syfte att öka förståelsen för relationerna mellan mindre företag och innovationsstödjande organisationer, samt relationerna mellan olika företag. Resultaten indikerar bland annat att företagen som har varit i kontakt med rådgivare därigenom har fått stöd att utveckla nya produkter.

Bland bokens kapitel märks också *The Role of Local Professional Support to Becoming Entrepreneurs* av Tobias Dalhammar och Ingela Sölvell, Esbri och Stockholms universitet, samt Tommy Larsson, Södertörns högskola och Stockholms universitet. De intresserar sig, liksom Cornett och Sørensen, för rådgivning till entreprenörer, och har undersökt hur entreprenöriella idéer stötts vid några av Sveriges NyföretagarCentrum. Studien visar att det inte finns något standardmönster eftersom alla företagsembryon är unika. Ändå kan rådgivarna arbeta efter vissa gemensamma principer, till exempel att alla idéer ska diskuteras igenom grundligt. Detta för att inte på ett tidigt stadium döda den presumtiva företagarens ambitioner och drömmar.

Svein Hansen, Knut Merdem, Egil Norvald och Øystein Strøm är verksamma vid Högskolen i Østfold. Deras bidrag till boken har rubriken *Industrial Fragmentation or Consolidation – The Case of Liquid Packaging*. Artikeln handlar om hur industrin för förpackning av vätskor har utvecklats. Utgångspunkten är det industriella distrikt som vuxit fram kring användandet av furu, gran och björk. Författarnas studier visar dock att förpackningsindustrins fortsatta utveckling inte kan förstås utifrån teorier om industriella distrikt. Industrien består av ett fåtal globala företag som är vertikalt integrerade – inte av många specialiserade småföretag. 

Text: Jonas Gustafsson

FÖR MER INFORMATION OM BOKEN, ELLER OM NÄSTA UDDEVALLA SYMPOSIUM, BESÖK: [www.symposium.htu.se](http://www.symposium.htu.se)

# I offentlig sektor är entreprenörskapet kollektivt

En vanlig bild av entreprenören är den ensamma hjälten som tjänar storkovan i ett privat företag. Men entreprenörskapsbegreppet är rikare än så. I sin avhandling granskar filosofie doktor Ylva Mühlenbock de kollektiva entreprenörsinsatserna inom den svenska skolvärlden.

**Y**LVA MÜHLENBOCKS huvudsakliga forskningsintresse är offentlig sektor. När hon påbörjade sitt avhandlingsarbete var det inte med intentionen att studera entreprenörskap, men det var där hon landade.

– Jag ville skriva om utvecklingsprojekt i offentlig sektor. Inte vilka projekt som helst, utan de man kliar sig i huvudet inför och undrar: "Hur blev det så här?". Jag var ute efter att fånga de uppfinningsrika, innovativa inslagen i projekten, säger Mühlenbock som är verksam vid Förvaltningshögskolan, Göteborgs universitet.

## Kollektivt entreprenörskap

Via litteratur om individer; eldsjälur och projektmakare, hittade hon slutligen till entreprenörskapsteorierna. Och även om knappast någon inom offentlig sektor kallar sig entreprenör, menar Ylva Mühlenbock att entreprenörskapet finns där.

– Entreprenörskap handlar för mig om skapandet. Jag fokuserar inte på den ekonomiska vinsten, utan anser att det finns andra driv-



• Ylva Mühlenbock

krafter. Framväxten av det nya är intressant. Att man överger det invanda – det man kan.

För sin doktorsavhandling *Inget personligt – Om entreprenörskap i offentlig sektor* har Mühlenbock gjort telefonintervjuer med närmare hundra svenska rektorer om pågående och avslutade utvecklingsprojekt. Rektorer nämnde mer eller mindre innovativa projekt, som exempelvis handlade om IT, miljö och företagsamhet. Ett slående resultat är att enskilda individer väldigt sällan pekades ut som drivande. Projekten var kollektiva.

Ett annat resultat är att skolvärlden är öppen för externa influenser. I många projekt var organisationer som Skogsvårdsstyrelsen, Vägverket och ideella organisationer involverade.

– Jag finner att skolan, å ena sidan, utövar entreprenörskap exempelvis genom att forma om modeller de plockat upp. Skolorna är ock-


så skickliga på att anpassa sina idéer till resurser som omvärlden förfogar över. Det finns en skaparlust, trots att ingen sagt åt dem att vara innovativa. Å andra sidan utövar de externa organisationerna entreprenörskap, genom att vara involverade i offentlig sektor.

Avhandlingen rymmer också två fallbeskrivningar. I det ena fallet tar en elevassistent som sin uppgift att stötta en grupp elever som har det svårt. I det andra fallet har en lärare tillsammans med sina elever konstruerat en biogasanläggning som ska användas i Kenya. Även i dessa projekt är entreprenörskapet kollektivt. De huvudaktörer som Ylva Mühlenbock intervjuat är nogga med att inte framhäva sin insats.

## Sociala innovationer

Kollektivitet är en av anledningarna till att entreprenörskapet inom offentlig sektor är så svårt att upptäcka. En annan anledning är att entreprenörskapet sällan genererar produkter som man kan ta på. Oftast handlar det om sociala innovationer. Terminologin är inte heller densamma som i privata företag.

– Rektorer talade inte i termer av entreprenörskap, utan det är min tolkning att det handlar om det. Inom offentlig sektor förknippas ordet "entreprenör" snarare med personer som anlitas för vägunderhåll eller äldreomsorg, än med nyskapande individer, konstaterar Mühlenbock.

– Avhandlingens viktigaste bidrag är att den visar att det vi kallar entreprenörskap faktiskt kan finnas i offentliga verksamheter. Det är inte så att folk inom offentlig sektor bara går och hänger med armarna – de tar egna initiativ. Det är bara lättare att se entreprenörskapet i privata företag. 

FÖR MER INFO:

[ylva.muhlenbock@spa.gu.se](mailto:ylva.muhlenbock@spa.gu.se)

# Småföretag kan bli gröna utan klöver

Små och medelstora företag dras med en rad myter. Exempelvis tror många att företagarna inte initierar miljöarbeten därför att de är ointresserade, eller saknar mänskliga och finansiella resurser. Søren Jeppesen efterlyser en mer nyanserad bild.

**S**ØREN JEPPESEN är verksam vid Handelshögskolan i Köpenhamn. Hans doktorsavhandling *Environmental Practices and Greening Strategies of Small Manufacturing Enterprises in South Africa – A Critical Realist Approach* handlar om hur, och varför, mindre företag driver miljöarbeten.

– Jag anser att en stor del av den befintliga litteraturen på området saknar en sammanhängande, vetenskaplig ram. Jag har därför arbetat dels teoretiskt, genom att sammanställa en vetenskaplig undersökningsram, och dels empiriskt, genom att pröva denna ram på små,



• Søren Jeppesen

producerande verksamheter, säger Jeppesen.

Han började med att gå igenom den existerande teoribildningen. Därefter genomförde han en enkätstudie av 200 företag i Port Elizabeth, Sydafrika. Slutligen har han på nära håll studerat tre sydafrikanska småföretag.

– Företagens drivkrafter till miljöarbete beror på både den interna situationen och deras externa relationer. Förhållandena varierar från bransch till bransch, och de förändras över tiden.

Søren Jeppesens avhandling visar att de medelstora företagen har en mer utbyggd miljöpraxis än mikroföretagen. Branscher med omfattande globala relationer är också mer miljövänliga än branscher med lokal orientering. Ledningens miljöfokus och effektiviteten i resursutnyttjandet är två av de faktorer som påverkar miljöarbetet. Relationerna mellan ledningen och de anställda, liksom företagets relationer till leverantörerna, de viktigaste kunderna samt de lokala myndigheterna, är också viktiga.

FÖR MER INFO: [sj.ikl@CBS.dk](mailto:sj.ikl@CBS.dk)

**Företags finansieringssituation kan liknas vid en stafett där flera finansiärer bidrar med pengar. I början är egna medel, och lån från släkt och vänner, viktigast. Senare i företagets liv avlöser leverantörskrediter, banklån, formellt och informellt kapital varandra som den viktigaste finansieringskällan. Men det får inte bli för mycket av det goda. Alltför stora kapitaltillskott kan påverka företagets utveckling negativt.**



# Olika finansiärer viktiga i olika etapper

**F**ORSKNINGEN KRING små företags finansiering kom igång på allvar i slutet av 1970-talet. Merparten av forskningen härstammar fortfarande från USA och Storbritannien, men under senare år har ämnet rönt ett ökat intresse världen över. Professor Hans Landström, Ekonomihögskolan vid Lunds universitet, har forskat kring finansiering av småföretag sedan början av 1980-talet. Han menar att några huvudfrågor har hunnit utkristalliseras sig, trots ämnets ungdom.

– För det första kan man konstatera att forskningen vanligen är utbudsorienterad, det vill säga man fokuserar oftast på den sida som står för kapitalet. Men det finns ett ökande intresse för finansieringens efterfrågesida där man tittar på de små företagens finansiella situation och överväganden, säger Hans Landström.

På utbudssidan har forskningen kring de formella venture capital-företagen fått mest uppmärksamhet. Det finns även en del forskare med intresse för det informella riskkapitalet, till exempel affärsänglar. Bankers finansiella funktion för små och nya företag är ett annat viktigt spår.

– En stor del av bankforskningen syns dock inte inom småföretagsforskningen. Forskarna betraktar sig som finansieringsforskare och presenterar sina resultat på finansieringskonferenser och i finansieringstidskrifter.

I Sverige är forskningen på området utspridd över hela landet och ganska fragmenterad. Så ser det även ut i resten av Europa och i USA. Det finns fortfarande inget riktigt starkt centrum för forskning kring små företags finansiering, men i Lund håller man på att skapa ett forskningscentrum kring riskkapital.

– Efter sommaren räknar vi med att ha 6–8 doktorander och en disputerad forskare som arbetar med riskkapitalforskning. Förhoppningsvis kan vi därigenom skapa en stark forskningsmiljö kring riskkapitalfrågor och se en snabbare tillväxt av kunskap inom området.

## Onyanserad bild

En viktig del i kunskapsbildningen är att reda ut de begrepp som används inom fältet. Landström poängterar till exempel skillnaden mellan *riskkapital* och *riskvilligt kapital*. Riskkapitalet är relaterat till ägandet. Det handlar inte om att låna ut pengar, utan om att gå in som ägare i ett företag. Med riskvilligt kapital menas helt enkelt kapital som satsas i projekt med hög risk.

Riskkapitalet behöver inte nödvändigtvis vara riskvilligt kapital, eftersom man kan gå in som ägare i redan etablerade börsföretag utan att ta alltför stor risk. Riskvilligt kapital kan i sin tur handla både om ägarkapital till nya unga företag, och om rena lån där banker går in med pengar i högriskprojekt.

Inom riskkapitalmarknaden, som också kan kallas ägarkapitalmarknaden, finns olika aktörer. Det finns det formella riskkapitalet, venture capital-företagen, som investerar med andras pengar. Det finns också informellt riskkapital, det vill säga privatpersoner som investerar sina egna pengar. Slutligen finns det som brukar kallas ”corporate venture capital”. Med det menas att stora företag går in som delägare i småföretag.

– Bilden av småföretagens behov av kapital är onyanserad. Finansiering i form av ägarkapital är inte ett grundläggande problem för de allra flesta företag i Sverige. De är levedrödsföretag som inte vill eller kan växa, till exempel en tandläkare med egen praktik, eller en hantverkare. De har inget behov av extern finansiering, utan klarar sig med en checkkredit och kanske ett rörelselån för att hantera förändringar i behovet av likvida medel.

En grupp som däremot kan ha problem med finansieringen är teknikföretag och entreprenöriella företag där man försöker göra något nytt och innovativt. Sådant kostar pengar. De är också högriskföretag och har därför svårt att hitta finansiärer. Det pratas ofta om att dessa företag upplever ett finansiellt gap, framför allt om de befinner sig i ett tidigt skede i utvecklingen. Det här är inget unikt svenskt fenomen, det gäller på de flesta marknader.

– En grundorsak är att det föreligger infor-

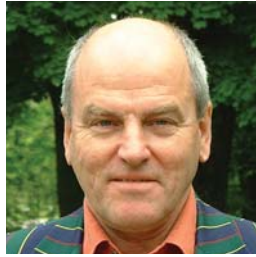




• Hans Landström



• Björn Berggren



• Staffan Gullander

mationsasymmetri mellan företagen och finansierarna. Det kan i sin tur bero på att företagen har svårt att förmedla informationen, eller på att finansierarna är dåliga på att skaffa och bedöma den.

Oftast hänförs det finansiella gapet till bristen på kapital i tidiga skeden, och på finansierarnas oförmåga att hantera entreprenöriella företag i tidiga utvecklingskedan. Men Landström menar att det troligen också är så att företagarna själva måste bli bättre på att hantera de finansiella frågorna, och att attityden till externt kapital måste förändras.

– Vi har ju en föreställning att unga teknikbaserade företag behöver mycket kapital, och att olika venture capital-företag ska stå för detta kapital. Så är det oftast inte. Av alla venture capital-investeringar är det bara någon procent som sker i sådd, alltså i ett mycket tidigt skede i företagandet. Största delen sker i expansiva, redan etablerade företag. Det är ett förhållande som gäller i många länder, även i USA.

– Företagarna måste inse att andra finansieringsmöjligheter finns tillgängliga – och lära sig att hantera dem. Allt ifrån olika "bootstrappingmetoder", som Joakim Winborg studerat i sin avhandling, till den informella riskkapitalmarknaden med olika "affärsinvesteringar" som förgrundsgestalter, säger Hans Landström.

### Förändrad riskkapitalmarknad

Trenden går alltså mot att de traditionella investerarna går in allt senare i företagen. Vem ska man då vända sig till för att få finansiering i ett tidigt skede? Björn Berggrens doktorsavhandling handlar om småföretagens finansiering. Han menar, precis som Landström, att hoppet i viss mån kan ställas till informella investerare.

– Riskkapitalbolagen, som förr var de som gick in med pengar tidigt, har blivit försiktigare. Många brände sig nog under IT-boomen och tar därför färre risker. Överhuvudtaget har det blivit svårare för nystartade företag att få in finansierare, säger ekonomie doktor Björn Berggren, Centrum för bank och finans (CeFin) vid Kungliga tekniska högskolan.

Påståendet får stöd i internationell forskning. Den senaste rapporten från Global Entrepreneurship Monitor (GEM) visar att nästan 92 procent av allt investerat kapital i de 40 undersökta länderna kommer från informella investerare, ofta släkt och vänner. Men man får inte glömma att det formella riskkapitalet fortfarande är viktigt, särskilt som det ofta riktar

sig mot de snabbast växande företagen. Under de senaste åren har dock mängden riskkapital som är tillgängligt i tidiga faser minskat dramatiskt.

– Det här är ytterst konjunkturberoende. Många har dragit öronen åt sig för tillfället – och det på goda grunder. Men det kommer säkert att förändras igen när ekonomin ser bättre ut. Om det finns en möjlighet att göra bra affärer kommer folk att söka sig dit.

### Svårt för nya företag

Många riskkapitalföretag satsar i dag snarare på strukturaffärer, som att köpa ut företag från börsen eller köpa upp medelstora familjeägda företag. De är alltså inte klassiska riskkapitalföretag längre, utan har i viss mening bytt inriktning.

De som äger riskkapitalföretagen vill också se en avkastning på sitt kapital. Det är lika dyrt att satsa i ett litet som i ett stort företag, men det lilla företaget innebär en större risk. Det har lett till att man gör färre investeringar, och att de nyetablerade företagen har svårare att få finansiering.

– Det har uppstått ett glapp på finansieringsmarknaden. Det här glappet fylls till en del av statliga initiativ som Almi, Industrifonden och Nutek. De kan i vissa fall ge stöd i ett tidigt skede. Det har tillkommit flera statliga aktörer på senare tid, kanske som en reaktion på att riskkapitalet har minskat. Vinnova är ett sådant initiativ som har dykt upp, och som kan gå in tidigt och satsa i riktigt små företag, säger Berggren.

Släktingar och vänner utgör en investerarkategori som alltid har gått in i företagen i ett tidigt skede. Deras kreditbedömning är informell om man jämför med till exempel banker. En del affärsänglar går också in i ett tidigt skede. Men egna pengar är ändå den absolut viktigaste formen av kapital i nystartade företag, trots att de kanske inte räcker så länge.

– Att satsa en egen slant kan också vara en förutsättning för att få in mer kapital i ett senare skede. Banker och andra finansierare gillar att man vågar satsa på sin idé. Det visar att man tror på företaget.

En inte helt oviktig källa till kapital är andra företag. De kan också gå in ganska tidigt. Dels genom att erbjuda längre krediter eller förskott, men också genom att dela vissa resurser. En annan möjlighet är att kunder och leverantörer köper in sig i varandra och bildar små miniconcerner. Incitamentet att investera på det

viset kan vara att få tillgång till ny teknik före alla andra.

Det gäller alltså för företagen att veta vilken typ av kapital de ska söka sig till i olika skeden. Man kan se det som en finansieringsstafett där de olika finansieringsformerna avlöser varandra.

– Vissa typer av kapital är mer betydelsefulla i uppstarten av företag, exempelvis egna pengar och investeringar via släkt och vänner. När företaget växer blir andra typer av kapital viktigare, som till exempel leverantörskrediter eller banklån.

Jämfört med andra typer av finansiering är banklån den absolut största källan, om man tittar på summan utlånat kapital. Men det skiljer sig en del beroende på vilken bransch företagen verkar i. Banker är helt dominerande i tillverkande branscher som har bra säkerhet i maskiner och inventarier.

Men andra finansierare än banker behövs givetvis också. Utvecklingen inom IT- och bioteknikbranschen skulle inte ha varit möjlig utan riskkapitalföretag och affärsänglar. De riktar sig till stor del mot nya riskfyllda branscher med stort finansieringsbehov.

Nutek och de andra statliga aktörerna är viktiga för det akademiska entreprenörskapet. Den här typen av entreprenörskap är ofta inte synligt för det traditionella riskkapitalet. Det beror på att de akademiska entreprenörerna saknar kontakterna som många andra entreprenörer har.

– Många finansierare riktar in sig på en speciell nisch och väljer att investera i en viss typ av företag. Vilken typ av finansiering man har tillgång till beror alltså lite på var man kommer ifrån som entreprenör, konstaterar Björn Berggren.

### Finansieringens nackdelar

De olika typerna av finansiering fyller olika behov, och relationen mellan finansierare och den finansierade skiljer sig också åt mellan finansieringsformerna. Framför allt affärsänglar tar aktivt del i företaget, och de är därför uppskattade. De är naturliga experter som vet mycket om de problem som kan dyka upp när man startar företag. Även riskkapitalföretagen är relativt aktiva.

– Banker har en helt annan roll. De är inaktiva investerare och bidrar med pengar, punkt slut. De kanske har kontakt med det finansierade företaget en gång om året, för att öververka sitt lån. Det är en mer affärsmässig relation.

En anledning till att riskkapitalföretag och affärsänglar är mer aktiva är att de premierar tillväxt. De är delägare i företaget och får en del av vinsten. En bank lever på sin ränta, som inte är beroende av om företaget växer eller inte.

De flesta statliga aktörerna är heller inte så aktiva som finansierare. Några av dem, till exempel Almi, har en viss kursverksamhet och företagen skickar in lägesrapporter. Men annars handlar det mest om att bidra med pengar.

Kan det finnas någon nackdel med att ta in extern finansiering? Ja, i vissa fall, menar Berg-

**> Fortsättning**

gren. Om ett företag får en stor säck pengar i ett tidigt skede kan det dra på sig onödiga kostnader, bara för att pengarna finns där. Man kanske skapar en onödigt komplicerad organisation, eller skaffar ett alltför dyrt kontor.

– Det kan också hända att företaget utvecklar produkten i all oändlighet i stället för att börja sälja. En del entreprenörer är mer intresserade av själva produkten än av säljandet. Om de får mycket pengar i början har de inget större krav på sig att sälja. Då kanske det hade varit bättre att gå till en kund för att få ut ett förskott. Det kan ju vara så att de utvecklar en produkt som ingen vill ha.

– Det finns också en rädsla hos vissa entreprenörer för att ta in extern finansiering. De är rädda att förlora sin frihet och vill därför inte ge för mycket insyn. De flesta entreprenörer föredrar finansiering som inte ger så mycket insyn, till exempel statliga bidrag och leverantörskrediter.

**Ängel med kunskap**

Det är alltså långt ifrån alla nystartade företag som behöver externt kapital för att växa. Men just den gruppen är den mest intressanta enligt Staffan Gullander, adjungerad professor vid Linköpings universitet och Stockholm School of Entrepreneurship (sses). Han har i sin forskning fokuserat på finansiering av nystartade företag, och framför allt på affärsänglar.

– Det handlar ofta om kunskapsintensiva företag som växer snabbt. Tillväxten är inte en belöning om företaget går bra, den är en nödvändighet för att det ska gå bra. Till exempel för att produkten har kort livslängd och man måste nå ut med den snabbt, säger han.

Gullander har själv varit verksam som affärsängel och även sysslat med investeringar i venture capital-företag. Han har också skrivit en handbok om affärsängelnätverk.

– En typisk affärsängel är en före detta entreprenör som har startat flera framgångsrika företag. Hon eller han har sedan sålt företagen och har mycket pengar och tid över. Det är oftast inte pengarna som lockar till investeringar, utan snarare att hitta ett sätt att vara med på spelplanen.

Affärsänglarna letar vanligtvis investeringsobjekt inom sina egna branscher. Merparten investerar också i företag på hemorten, bland annat för att det är lättare att besöka och följa upp sina investeringar. Det kan också vara så att man vill ge något tillbaka till sin region.

– En annan förklaring till varför affärsänglar väljer att investera i sin geografiska närhet, är mer sociologisk. Eftersom det ofta handlar om nystartade företag har man lite eller inget att gå på i bedömningen. Då bedömer man entreprenören som person i stället för projektet som sådant. Genom sitt nätverk får affärsängeln den information som behövs, och nätverk är oftast lokala.

**Ungefärlig tidslinje för olika finansieringskällor**

1. Egna medel
2. Släkt och vänner
3. Offentliga/ideella initiativ
4. Affärsänglar
5. Leverantörskrediter/kundförskott
6. Andra företag
7. Venture capital-företag
8. Banker
9. Börsen

*Källa: Björn Berggren*

Affärsänglar går in med både pengar och kunskap i sina investeringar. Det är kanske framför allt kunskapen som är viktig för det nya företaget. Affärsänglarna är med och stöttar i ett tidigt skede. De tar också ofta hand om vissa delar av affärsutvecklingen. Pengarna blir mer som ett bevis på att man tror på projektet och ger det en viss legitimitet.

När sedan företaget har växt lite tar ofta venture capital-företagen över stafettpippen. Eftersom det då handlar om att förvalta andras kapital, gäller också andra beslutskriterier. Man måste kunna redogöra för varför man har satsat i ett visst företag, något som affärsänglarna inte måste tänka på. De satsar ju sina egna pengar. Men företagen som venture capital-företagen satsar i är också mer etablerade, det finns mer att titta på när finansieringsbeslut ska fattas.

– Den här växlingen från affärsänglar till venture capital-bolag är intressant. Numera går ofta konsortier in ungefär samtidigt med pengar i nystartade företag. Ett sådant konsortium kan bestå av några affärsänglar och ett par venture capital-bolag. Då går venture capital-bolaget in med pengar i ett tidigt skede, men kommer inte in aktivt förrän senare, när växlingen från affärsängel ska ske.

Internationella undersökningar visar att ungefär 70–80 procent av alla investeringar från affärsänglar sker genom den här typen av konsortier. Det kan bara delvis förklaras genom riskfördelning, menar Staffan Gullander.


– Affärsänglar har inte samma portföljtänkande som venture capital-bolagen. Det handlar mycket om att det är kul att göra något tillsammans. På det här viset kan de hålla koll på vad som händer i branschen. De får också träffa entreprenörer och andra affärsänglar. Det innebär även en minskad arbetsbörda. Affärsänglar vill inte bränna ut sig genom att hålla på med för många projekt samtidigt. Därför jagar man investeringsobjekt tillsammans, och turas om att leda jakten.

**Nätverk ger utväxling**

Affärsängelnätverk har också visat sig vara ett bra sätt att öka finansieringen. De flesta affärsänglar vill inte ha uppmärksamhet, men de vill ha en viss kontakt. Därför är ett nätverk med en manager en bra lösning. Managern känner alla änglar var för sig och kan kontakta dem om det dyker upp intressanta finansieringsobjekt. Det blir också lättare för företag som letar efter finansiering att hitta affärsänglarna.

Vid så kallad inkubatorverksamhet kan det också vara bra att ha kontakt med affärsänglar. När företagen ska ta sig ur inkubatorn behövs någon form av finansiering. Därför är det bra om man som inkubator har ett affärsängelnätverk knutet till sig. Båda parterna kan tjäna på den här typen av samarbete. Änglarna får närmare insyn i nystartade företag och entreprenörerna kan komma i kontakt med eventuella finansiärer.

Men det är inte helt lätt att bilda affärsängelnätverk. Organisationer som Nutek försöker därför stimulera framväxten av nätverken. I dag finns ett 30–40 tal i Sverige.

– Det är bra med enskilda affärsänglar, men genom att starta nätverk får man verkligen utväxling. Det är inte bara en social företeelse utan också funktionellt välfungerande, säger Staffan Gullander. 

**Text: Jonas Gustafsson**

FÖR MER INFO:

*bjorn.berggren@fek.uu.se*  
*staffan.gullander@sses.se*  
*hans.landstrom@fek.lu.se*

**För litteraturltips om finansiering, besök [www.esbri.se/finansiering.asp](http://www.esbri.se/finansiering.asp)**

# Lönsamhet och kompetens ger banklån

**Det är svårt för växande företag att hitta finansiärer till sina investeringar, speciellt genom banklån. Men med bra lönsamhet och stark finansiell ställning går det lättare. Ett företags strategiska plan imponerar däremot inte på banktjänstemännen.**

**V**OLKER BRUNS HAR STUDERAT banktjänstemäns kreditbedömning av växande små och medelstora företag i avhandlingen *Who receives bank loans? A study of lending officers' assessments of loans to growing small and medium-sized enterprises.*

– Företag som inte kan visa på bra lönsamhet tjänar inget på att ha en genomtänkt strategisk plan när de söker lån. Då är det viktigare att ha dokumenterad kompetens inom sitt område, säger Volker Bruns, Internationella Handelshögskolan i Jönköping.

Efter en litteraturgenomgång har han hittat ett antal faktorer som är särskilt viktiga för banktjänstemäns kreditbedömning, bland annat riskbenägenhet, kompetens, lönsamhet och finansiell ställning. Bruns har också gjort ett experiment där 114 banktjänstemän fått bedöma hypotetiska låneansökningar.

Resultaten visar att sannolikheten för att stödja en kreditansökan ökar när företagets

lönsamhet är hög och när företagets samlade kompetens kan relateras till projektet.

– Jag trodde att riskbenägenheten skulle ha större inverkan än den visade sig ha. Men bankerna tjänar inte mer på att ett företag växer, de får samma ränteintäkter oberoende av hur bra företaget lyckas med tillväxtprojektet. Däremot kan företaget få svårt att betala lån och ränta om tillväxten inte går som planerat.

Banktjänstemännens bedömningar skilde sig åt i vissa fall. Erfarna banktjänstemän la exempelvis mer vikt vid företagets finansiella ställning. Det visade sig också att banktjänstemän med stor erfarenhet av långivning till små och medelstora företag har en mer komplex beslutsmodell. De ser i högre grad till en kombination av faktorer i sin bedömning.

– Jag kan inte säga om erfarna banktjänstemän gör bättre bedömningar än andra. Men det här kanske är något som bankerna borde kolla upp. Om banktjänstemän som använder sig av komplexa beslutsmodeller gör bättre bedömningar så borde banken kunna använda den kunskapen.

Banktjänstemännen fick också berätta vad de själva tycker att de lägger vikt vid i en kreditbedömning. Deras egen bild stämde inte så bra överens med den bild som Volker Bruns



• Volker Bruns

fått fram i sitt experiment.

– Banktjänstemännen har relativt dålig insikt i sitt beslutsfattande. De underskattar de faktorer som egentligen är viktigast, och tvärtom. Till exempel framhålls den strategiska planeringen som viktig av banktjänstemännen själva. Men enligt min studie är den inte särskilt betydelsefull jämfört med de andra faktorerna. [E](#)

**Text: Jonas Gustafsson**

FÖR MER INFO:  
[volker.bruns@ihh.hj.se](mailto:volker.bruns@ihh.hj.se)

## Företagsbedömning sker i samspel

**När vi fattar beslut i en fråga med osäker utgång använder vi vårt omdöme. Hur går bedömningen till och hur vet vi att den faktiskt stämmer? En avhandling om kreditbedömningar visar att vi bestämmer oss utan grund – men med fötterna på jorden.**

**B**EDÖMNINGAR GÖR VI i situationer där utfallet är osäkert. Det är alltså inte ett rationellt beslut som fattas på objektiva grunder. Men det är inte heller på subjektiva grunder som vi gör våra bedömningar. Det handlar i stället om en intersubjektivitet. Det menar José Bertil González Guve som har lagt fram avhandlingen *Att bestämma sig utan grund. Om omdöme och övertygelse i riskkapitalinvesteringar.*

– En bedömning växer fram i samspel med omgivningen. Människan är en social varelse och i vår bedömning av en situation tar vi implicit hänsyn till vad vi tror att andra kan tänka om den. För en bedömare på Industrifonden är det till exempel naturligt att ta med i beräkningen vad styrelsen kommer att tycka om bedömningen. Det här är en viktig del i en bra bedömning, säger teknologie doktor José Bertil González Guve på Indek, Kungliga tekniska högskolan.



• José Bertil González Guve

Utifrån två undersökta projekt från Industrifonden har han resonerat kring hur den här typen av kreditbedömningar går till.

– Det är tydligt att det inte är något man kan kalkylera sig fram till. Alla vet att kalkylerna ofta slår fel, ändå är det nödvändigt att kalkylera. Men det behövs andra medel också.

Centralt i bedömningsprocessen är att man till slut hamnar i en situation där det sker ett språng. Om språnget är rationellt eller irrationellt är inte poängen, menar González Guve. Det handlar om att bedömaren strävar efter att bli övertygad om att det är ett bra eller ett dåligt projekt, och om att få övertygelsen att stämma

väl överens med argumenten. Bedömaren ser helheten och tar då språnget, men språnget kan inte härledas och man bestämmer sig alltså i egentlig mening utan grund.

– Det här är inget problem, utan något vi gör dagligen i livet. Trots att vi bestämmer oss utan grund står vi med fötterna på jorden eftersom vi interagerar med andra och gör våra bedömningar i en social kontext.

Bedömning handlar alltså om att vi föreställer oss själva i de utsiktspunkter som de berörda parterna kommer att hamna i. På Industrifonden föreställer sig bedömaren de utsiktspunkter som styrelsen, vd och den som söker lånet kommer att hamna i. Vi väljer inte själva vad vi tvivlar över eller blir övertygande om.

– Ändå är det viktigt att bedömningarna kan motiveras, det är centralt för vad vi anser om vår egen och andras kompetens. Man kan få stå till svars offentligt och måste ha goda grunder för sina bedömningar. Men det betyder inte att man står på en logisk grund. [E](#)

**Text: Jonas Gustafsson**

FÖR MER INFO:  
[bertil.guve@indek-kth.se](mailto:bertil.guve@indek-kth.se)

# Paul Reynolds årets främsta entreprenörskapsforskare

**Professor Paul Reynolds, Babson College och London Business School, är årets mottagare av The FSF-NUTEK Award. Han har bland annat initierat och utvecklat de två forskningsprojekten ERC och GEM. Under prisceremonin 6 maj 2004\* berättade Reynolds om sina drivkrafter att forska om entreprenörskap.**

**P**AUL REYNOLDS TYCKTE att det verkade trist att redovisa siffror och diagram i sitt tacktal. Under rubriken *Understanding Business Creation: Serendipity and Scope in Two Decades of Business Creation Studies* talade han i stället om sitt liv som forskare, och om jakten på jämförbara resultat.

– Vi som forskar drivs av att försöka förstå världen. För oss är det otroligt spännande att studera nya fenomen. När man är något extra intressant på spåret händer det att ens livspartner helt plötsligt frågar: "Älskar du mig inte längre?", erkände han.

## Kontroversiell forskning

Reynolds är ingenjör i botten, halkade in på ekonomi och fastnade sedan i att försöka reda ut den pågående samhällsvetenskapliga debatten. Efter fem år började han inse att hans forskning inte ledde till något konstruktivt. I början av 1980-talet kom han i kontakt med David Birch, vars forskningsresultat rönt stor uppmärksamhet.

– Birch sa i princip att han tyckte att det verkade som om nya och små företag skapade många jobb. Det var en mycket kontroversiell slutsats på den tiden.

Reynolds fascinerades av sambanden mellan småföretagande, entreprenörskap och nya jobb, och tur är väl det. Under de senaste tjugo åren har han ägnat sin tid åt att skapa och utveckla viktiga internationella forskningsprojekt som Entrepreneurial Research Consortium (ERC) och Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

## Enkla frågor svårbesvarade

Projektet involverar hundratals människor i ett fyrtiotal nationer. De möjliggör jämförelser av de entreprenöriella förhållandena i olika länder, och deras resultat har starka implikationer på den politik som förs. Paul Reynolds menar att det är de grundläggande frågorna som han vill ha svar på. Till exempel den skenbart enkla "Hur startar folk företag?"

– Jag undrar hur händelseförloppet ser ut. Någon vaknar, kliver upp ur sängen, går in i duschen och tänker: "Åh, det går ju inte så bra på jobbet, jag kanske ska starta eget". Och sedan går han eller hon ut ur duschen och börjar starta sitt företag.

Reynolds konstaterade att han då och då har blivit misstrodd, och att han till och med har varit med om att forskningsmedlen tog slut mitt under en pågående studie. När han la fram



idéerna om att vaska fram företagare i vardande blev han i det närmaste idiotförklarad. Ändå har han, tillsammans med sina kollegor, fortsatt att driva de projekt som han brinner för.

– Jag hade inte kunnat önska mig ett bättre område att snubbla in i. Tack för detta pris, och tack svenska folket för bidraget till min pension, sa Paul Reynolds.

Esbri ansvarar för den svenska delen av GEM, och Reynolds är en av medlemmarna i Esbris vetenskapliga råd. Under de senaste åren har Esbri producerat en rad artiklar om hans forskning. Du hittar dem här: [www.esbri.se/reynolds.asp](http://www.esbri.se/reynolds.asp)

\* Prisutdelningen ägde rum under det seminarium som markerade starten på FSF och Nuteks Entreprenörskapsvecka 2004. Esbri var en av medarrangörerna.

# Gabrielsson och Wigren unga pristagare

**För andra året i rad har FSF och NUTEKS "ungdomspris" delats ut. 2004 års pristagare heter Jonas Gabrielsson och Caroline Wigren. Deras forskning handlar om styrelsearbete respektive gnosjöandan.**

**F**SF-NUTEK-PRISSET syftar till att uppmuntra unga svenska forskare att driva forskningen framåt. Caroline Wigren, Internationella Handelshögskolan i Jönköping, och Jonas Gabrielsson, Högskolan i Halmstad samt Handelshögskolan BI i Oslo, berättade kort om sina respektive avhandlingsprojekt i samband med att de mottog priserna 6 maj 2004.

– När en kompis träffade en kille från Gnosjö flyttade hon dit – han var ju familjeföretagare i tredje generationen och kunde inte flytta. Det var då jag fick uppslaget till min avhandling, sa Caroline Wigren.

1999 flyttade Wigren till Gnosjö och stannade i ett år. För att förstå gnosjöföretagarna och ortens berömda anda, såg hon till att vara med



där det hände saker: på den lokala teatern, i företagen, på Rotary och i kyrkan. Avhandlingen visar att Gnosjö vilar på tre värdekällor: familjen, religionen och regionens historia. Caroline Wigren konstaterar att till Gnosjö utmaningar hör att hålla kvar kvinnorna på

orten, integrera invandrarna och öppna upp för externa influenser.

Jonas Gabrielssons avhandling handlar om styrelsearbetet i små och medelstora företag, och om hur styrelsen kan utnyttjas som en resurs. Externa styrelseledamöter kan fungera som en vitaminkick, men det finns inget som säger att de måste göra det. Det är också fel att säga att alla företag bör ha externa ledamöter, enligt Gabrielsson. För att få ett företags styrelse att bli mer aktiv rekommenderar han en översikt av rutinerna.

– Det viktigaste är att formalisera rutinerna för styrelsearbetet. Det kan röra sig om att förbättra informationsutskicken och att se till att alla är pålästa och engagerade. Det ger en stor effekt.

I samband med Wigren och Gabrielssons respektive disputationer publicerades artiklar om avhandlingarna i Entré. Artiklarna finns att läsa på: [www.esbri.se/ungtppris.asp](http://www.esbri.se/ungtppris.asp)

# Innovationer så in i Norden

19 april 2004 arrangerade Nordisk InnovationsCenter ett seminarium i Stockholm tillsammans med Esbri. Under eftermiddagen diskuterades såväl innovationspolitik som den framväxande upplevelseindustrin. På flera punkter ser det ljus ut för de nordiska länderna.

**N**ORDISK INNOVATIONSCENTER bygger på en grundläggande idé om att den nordiska innovationslusten och konkurrenskraften kommer att öka om länderna börjar samarbeta över gränserna. Två av de projekt som finansieras av Nordisk InnovationsCenter presenterades närmare under seminariet.

Först ut var Per Koch, direktör för STEP i Norge. STEP är ett institut som studerar innovationer och innovationspolitik. Koch berättade om projektet GoodNIP som har kartlagt de innovationspolitiska instrumenten i Norden, samt tankemönstren bakom dem.

## Fina förutsättningar för innovationer

Han pekade på att de nordiska länderna har goda förutsättningar att bedriva en framgångsrik innovationspolitik. Vi tillhör världens rikaste länder, vi har investerat enormt mycket i utbildning och vi har en avancerad infrastruktur. I Sverige och Finland finns några tunga högteknologiska företag som står för en stor del av forskningsinsatserna, medan Norge och Island har ett mer traditionellt småföretagande. Danmark ligger någonstans mittemellan.

– Att Sverige och Finland har Nokia, Ericsson, ABB och Volvo gör att länderna ligger i världstoppen när det gäller investeringar i forskning och utveckling.

Traditionellt sett har den nordiska innovationspolitiken genomstrukturerats av en stark tilltro



• Per Koch

till forskningen. Koch betonade att stora satsningar på forskning och utveckling inte automatiskt leder till fler innovationer.

– Forskning är viktigt – men det är inte den enda faktorn som ligger till grund för en lyckad innovationspolitik.

## Stor men okänd bransch

Det andra projektet som presenterades under seminariet handlar om tillväxtområdet upplevelser. Carin Daal är projektledare på KK-stiftelsen, som har identifierat upplevelseindustrin som ett viktigt tillväxtområde.

Till upplevelseindustrin räknas bland annat arkitektur, media och mode. Studier visar att branschen rymmer såväl låg- som högstatusyrken. Den dras med legitimitetsproblem och viss förvirring i och med att långt ifrån alla kreatörer känner sig hemma under paraplybegreppet "upplevelseindustrin". Men mätningar och statistik kan få fler att ta upplevelseindustrin på allvar.


KK-stiftelsen uppskattar att branschen står för 4,8 procent av Sveriges BNP. Den sysselsät-



• Carin Daal

ter 284 000 svenskar, det vill säga 6,7 procent av den totala arbetskraften. Merparten av företagen är små och medelstora.

– I Jämtland har man genomfört en intressant inventering av hur många som jobbar inom upplevelseindustrin. Det visade sig vara 1 500 personer, vilket är fler än inom skogsindustrin. Det hade man ingen som helst aning om, berättade Carin Daal.

För många av företagen inom upplevelseindustrin är inte företagandet i sig någon drivkraft. De vill i första hand skapa – inte driva bolag och sälja. Daal konstaterade att det vore bra om det fanns någon form av mellanhänder. Då skulle kreatörerna kunna göra det de är bra på – att vara kreativa – medan de mer företagsamma skulle kunna sköta den entreprenöriella biten. 

EN LÄNGRE VERSION AV DENNA ARTIKEL HITTAR DU HÄR:  
[www.esbri.se/sem20040419.asp](http://www.esbri.se/sem20040419.asp)

## Missa inte att tävla med din uppsats

Har du skrivit lsårets bästa uppsats om entreprenörskap och småföretagande? Missa då inte att skicka in den till Esbri senast 25 juni 2004. Det datumet utgör nämligen deadline för bidrag till uppsatstävlingen "Entreprenörskap och småföretagande i Sverige" som arrangeras av Nutek i samarbete med bland andra Esbri. Tävligen är öppen för såväl kandidat- som magisteruppsatser, från alla olika discipliner. Huvudsaken är att kopplingen till ämnet är stark. De främsta uppsatserna belönas med resestipendier vid en prisceremoni i höst.

För mer info: [www.esbri.se/upsatstavling.asp](http://www.esbri.se/upsatstavling.asp)

## e Kort om Esbri



**Esbri** – Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning – är ett fristående forskningsinstitut. **Esbri** arbetar med forskning,

utbildning och kunskapsspridning inom entreprenörskaps- och småföretagsområdet.

**Esbri**s övergripande målsättning är att stimulera entreprenörskap i Sverige. Detta ska uppnås genom att:

- identifiera viktiga forskningsteman och bedriva forskning och forskarutbildning om entreprenörskap och småföretag
- främja och öka kvaliteten på entreprenörskapsutbildningar vid svenska universitet, högskolor och andra utbildningscentrum
- popularisera och sprida forskningsbaserad kunskap om entreprenörskap och småföretag

Tillsammans med Stockholm School of Entrepreneurship (SSES) skapar Esbri ett kompetenscentrum för utveckling av området.

**Esbri** har grundats av entreprenören och uppfinnaren Leif Lundblad. Generellt ekonomiskt stöd erhålls från följande organisationer:



FöreningsSparbanken



Industrifonden  
SWEDISH INDUSTRIAL DEVELOPMENT FUND

Öhrlings

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

**e** Filosofie doktor **Daniel Hjorth**, verksam vid Esbri och Malmö högskola, är numera också docent.

**e** Professor **Hans Sjögren** är verksam vid Linköpings universitet. Sedan 1 januari 2004 är han även vikarie-  
rande professor i ekonomisk historia vid Handelshögskolan i Stockholm. Sjögren driver för närvarande ett projekt om bolagsstyrningen i Astra, Stora Kopparberg och Swedish Match.



**e** **Per Davidsson**, professor vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping, ska flytta till Australien. Han tillträder som "research professor" vid Brisbane Graduate School of Business, Queensland University of Technology 1 oktober. Kopplingen till Jönköping finns dock kvar i form av viss projektledning och doktorandhandledning. Davidsson kommer också att återbesöka Internationella Handelshögskolan under ett par veckor varje år.

**e** Docent **Johan Wiklund** har, sedan 2001, mest varit verksam vid Handelshögskolan i Stockholm. Under höstterminen 2004 återvänder han till Internationella Handelshögskolan i Jönköping på heltid, nu som professor.



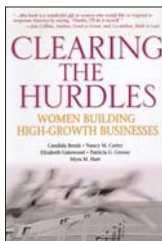
**e** Internationella Handelshögskolan i Jönköping knyter till sig ytterligare entreprenörskaps- och småföretagskompetens i form av professor **Friederike Welter**. Hennes tjänst är på 40 procent, övriga 60 procent tillbringar hon på forskningsinstitutet RWI i Essen, Tyskland. Welter intresserar sig i sin forskning bland annat för entreprenörskap i övergångsekonomier i Östeuropa.

**e** **Anders W Johansson** har blivit docent. Han är verksam vid Mälardalens högskola, och är bland annat engagerad i projekt kring entreprenörskap och regional utveckling.



**e** **Björn Bjerke**, professor i entreprenörskap vid Malmö högskola och Stockholms universitet, har fått ytterligare en arbetsplats. Sedan årsskiftet har han också en gästprofessur på 10 procent vid Örebro universitet. Där kommer Bjerke att ägna sig åt bland annat doktorandhandledning.

HAR DU ELLER EN KOLLEGA BYTT TJÄNST,  
FÅTT PRIS FÖR ER FORSKNING ELLER  
ERHÅLLIT MEDEL? TIPSA OSS GÄRNA:  
[entre@esbri.se](mailto:entre@esbri.se)



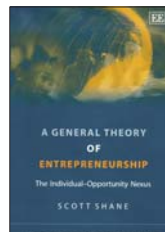
**Titel:** Clearing the Hurdles – Women Building High-Growth Businesses  
**Författare:** Candida J Brush, Nancy M Carter, Elizabeth J Gatewood, Patricia G Greene & Myra M Hart  
**Förlag:** Prentice Hall  
**ISBN:** 0-13-111201-5

*Clearing the Hurdles* betyder ungefär "att undanröja hindren". Det är också titeln på en bok från professorerna som startade Dianaprojektet: Candida Brush, Nancy Carter, Elizabeth Gatewood, Patricia Greene och Myra Hart. Varför är det så få kvinnoägda företag som uppnår hög tillväxt? Och varför går bara fem procent av det formella riskkapitalet till kvinnliga företagare? Författarna konstaterar att kvinnliga entreprenörer möter samma svårigheter som manliga, men för att överkomma hindren måste de göra lite mer. Som en liknelse använder de Fred Astaire och Ginger Rogers. Hon var tvungen att dansa lika bra som han – men baklänges, och i högljacket. Boken har de skrivit för att hjälpa kvinnor att bli mer framgångsrika i sitt företagande, men den är giltig även för män. Författarna diskuterar bland annat resursanskaffning, nätverk och motivation.



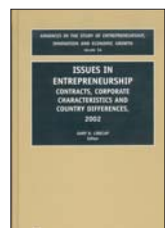
**Titel:** Teknikbaserat nyföretagande – Tillväxt och affärsutveckling  
**Författare:** Åsa Lindholm Dahlstrand  
**Förlag:** Studentlitteratur  
**ISBN:** 91-44-04180-2

De nya teknikbaserade företagen är en viktig del av innovationssystemet. Samtidigt utgör de också en betydande del av det svenska nyföretagandet, cirka 10 procent. Men teknikbaserade nyföretag skiljer sig på många sätt från "vanliga" nya företag. De växer annorlunda, och har andra behov av exempelvis inkubatorer och riskkapital. Med sin lärobok *Teknikbaserat nyföretagande* vill Åsa Lindholm Dahlstrand öka kunskapen om företagsgruppens speciella problem och möjligheter. I bokens första del diskuterar hon de teknikbaserade företagen som fenomen. Avknoppningar, intraprenörskap, teknikparker och kluster är några av de begrepp som avhandlas. Bokens andra del handlar om utvecklingen av enskilda företag: hur de startar, växer, finansieras, internationaliseras och förvärvas. Ett kapitel ägnas också åt affärsplanens innehåll – och vad företagaren bör undvika att skriva i den.



**Titel:** A General Theory of Entrepreneurship – The Individual-Opportunity Nexus  
**Författare:** Scott Shane  
**Förlag:** Edward Elgar  
**ISBN:** 1-84376-382-6

I sin bok *A General Theory of Entrepreneurship* placerar Scott Shane sambandet mellan individen och affärsmöjligheten i centrum. Han menar att helhetssynen saknas inom entreprenörskapsfältet, och att de flesta forskare tenderar att betrakta en isolerad del av entreprenörskapsprocessen. Detta vill Shane ändra på. Han utvecklar därför en konceptuell ram för hela processen. I den kopplar han ihop psykologiska och demografiska faktorer, industriella och makroekonomiska förhållanden, upptäckten och exploateringen av affärsmöjligheten samt entreprenöriella resurser, strategier och organisationsmönster. Han summerar också Kirzner respektive Schumpeters perspektiv på entreprenörskap. Slutligen identifierar han en rad områden som behöver beforskas ytterligare. Bland annat efterlyser han mer forskning om affärsmöjligheternas ursprung, innovativa kvaliteter och vinstgenerering.



**Titel:** Issues in Entrepreneurship: Contracts, Corporate Characteristics and Country Differences, 2002  
**Redaktör:** Gary D Libecap  
**Förlag:** JAI/Elsevier Science  
**ISBN:** 0-7623-1002-2

Volym 14 i serien *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth* heter *Issues in Entrepreneurship: Contracts, Corporate Characteristics and Country Differences, 2002*. Redaktören Gary Libecap har samlat artiklar om skiftande ämnen för att visa på aktiviteten inom entreprenörskapsfältet. Hung-bin Ding och Pier Abetti bidrar med ett kapitel om Taiwans entreprenöriella framgångar. De konstaterar att landet gått från att vara en fattig koloni till att bli världsledande inom elektronik tillverkning. Författarna ser två förklaringar. Dels har unikt socialt kapital i kinesiska företag kunnat utnyttjas, och dels har staten erbjudit värdefullt stöd i form av teknikparker. Kathleen Allen och Timothy Stearns är författare till ett annat av bokens kapitel. De intresserar sig för högteknologiska företagare i vardande: vem som är det, samt var, när och hur företagen startar.

# Antropologi och litteratur berikar entreprenörskapet

**2001 startade Esbri Movements of Entrepreneurship. Det är en serie skriworkshops för forskare i fältets framkant. Produkten av 2002 års workshop finns nu att förhandsbeställa till specialpris.**

**S**YFTET MED Movements of Entrepreneurship är att försätta forskningsfältet entreprenörskap i rörelse. Till varje workshop bjuds forskare från hela världen in för att bidra med texter kring ett visst tema. Texterna bearbetas sedan och samlas slutligen i en bok.

De fyra elementen fungerar som symboler för serien. Till den första workshopen 2001 var temat "vatten" och det återspeglas också i boken *New Movements in Entrepreneurship*. Dess kapitel tar upp olika pågående strömmar och rörelser inom entreprenörskapsfältet.

Den andra workshopen genomfördes 2002 på temat "luft". Docent Daniel Hjorth, Esbri och Malmö högskola, och professor Chris Steyaert, University of St Gallen och Esbri, är ansvariga för workshopserien och redaktörer för böckerna. I förordet till den andra boken, *Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship*, skriver de att de har velat föra in friska fläktar från granndiscipliner som antropologi och litteratur i entreprenörskapsämnet.

Hjorth och Steyaert menar att för att intensifiera entreprenörskapsforskningen, och skapa ny rörelse, krävs fokus i kombination med nya impulser. I bokens olika kapitel diskuterar Ellen O'Connor, Jerome Katz och en rad andra forskare berättelsen som en forskningsmetod. Legitimitet, feminism och enformighet är andra ämnen som kopplas till entreprenörskap.

*Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship* trycks i juli 2004 men kan förhandsbeställas direkt från förlaget. Den första

Movementsboken, *New Movements in Entrepreneurship*, gavs ut 2003. Den finns nu också i en pocketvariant. Innehållet är detsamma, men priset är lägre än originalutgåvans. I rutan nedan finns mer information om hur böckerna kan beställas.

Den tredje workshopen i serien Movements of Entrepreneurship genomfördes 6-8 juni 2004 i Tällberg, Dalarna. Temat var "jord". Den fjärde och sista workshopen, med temat "eld", är planerad till år 2005. **e**

FÖR MER INFO:

[www.esbri.se/movements.asp](http://www.esbri.se/movements.asp)



Movements-böckerna ges ut av förlaget Edward Elgar och Esbri har förhandlat fram fina priser för dig som läser Entré. *Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship* kostar £32.50 + frakt (ordinarie pris är £65). Den kan förhandsbeställas redan nu, men levereras först under sensommaren 2004. Pocketversionen av *New Movements in Entrepreneurship* får du för £20 + frakt (ordinarie pris är £25). Den kan levereras omgående. Mejla din beställning till [laura@e-elgar.co.uk](mailto:laura@e-elgar.co.uk), och skriv "ESBRI Offer" i ärendefältet.

## Workshop för lärande lärare

8-9 november 2004 arrangerar Esbri, för sjunde året i rad, en workshop för lärare. Utbildningsworkshopen är en unik mötesplats där nyblivna och mer erfarna lärare i ämnet entreprenörskap kan träffas och utbyta erfarenheter. 2003 deltog sammanlagt 41 utbildare från Norge, Danmark, Finland och 18 olika svenska lärosäten. Bland annat diskuterade de aktionsforskning, estetik och entreprenörskap samt hur affärsplaner kan användas i undervisningen. Hur årets workshop ska se ut bestäms av årets deltagare. Ett aktivt deltagande välkomnas redan i planeringsarbetet, så ju tidigare du anmäler dig, desto större chans har du att få upp "dina" ämnen på dagordningen.

För mer info: [www.esbri.se/workshop.asp](http://www.esbri.se/workshop.asp)

## Allt ljus på innovationerna

Hur kan man studera fenomenet innovation? Boken *Innovation and firm performance - Econometric explorations of survey data* ger en del förslag. Redaktörerna Alfred Kleinknecht och Pierre Mohnen har samlat bidrag från ett tjugotal forskare som har undersökt innovation på företagsnivå. Bokens första del handlar om olika indikatorer, till exempel relationen mellan antal patent och radikala innovationer. I del två undersöks innovativiteten mot bakgrund av faktorer som företagsstorlek, konkurrens och ägande. Del tre handlar om hur forskning och utveckling genererar innovationer. Bokens fjärde och sista del sätter fokus på innovationernas exportframgångar.

För mer info: [www.palgrave.co.uk](http://www.palgrave.co.uk)

## 14th IntEnt Conference

5-7 juli 2004  
Neapel, Italien

## 2004 Annual Meeting of the Academy of Management

6-11 augusti 2004  
New Orleans, Louisiana, USA

## EuroScience Open Forum 2004

25-28 augusti 2004  
Stockholm

## efmd 34th Entrepreneurship, Innovation and Small Business (EISB) Conference

8-10 september 2004  
Turku, Finland

## 2004 SEEAZ Conference

26-29 september 2004  
Brisbane, Australien

## 31st Annual International Small Business Congress

26-29 september 2004  
Warszawa, Polen

## The 27th National Entrepreneurship & SME Development Conference

1-3 november 2004  
Newcastle-Gateshead, Storbritannien

## III International Conference on Entrepreneurship Research in Latin America

11-13 november 2004  
Rio de Janeiro, Brasilien

## RENT XVIII

25-26 november 2004  
Köpenhamn, Danmark

## 2005 USASBE/SBI National Conference

13-16 januari 2005  
Indian Wells, Kalifornien, USA

## 25th Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference

8-11 juni 2005  
Wellesley, Massachusetts, USA

## ICSB 50th World Conference

15-18 juni 2005  
Washington DC, USA

## 2005 SEEAZ Conference

25-28 september 2005  
Armidale NSW, Australien

## ICSB 51th World Conference

18-21 juni 2006  
Melbourne, Australien

Mer information om dessa och andra konferenser, inklusive webblänkar, hittar du i Esbris kalendarium:  
[www.esbri.se/konferenser.asp](http://www.esbri.se/konferenser.asp)



1 2 1 1 7 9 5 0 0

## Joseph Schumpeter, entreprenörskapsfältets första och största kändis: ”Entreprenörens roll är tidsbegränsad”

**Schumpeter. Namnet har i dag ett närmast mytiskt skimmer omkring sig. Inte minst inom entreprenörskapsforskningen, där namnet dyker upp som en referens i så gott som varenda avhandling och artikel. Men så har det inte alltid varit.**

**L**IKSOM DE FLESTA RADIKALA tänkare betraktades Joseph Schumpeter med viss skepsis av sin samtid. Karl Gratzter har läst en inte särskilt smickrande recension av Schumpeters magnum opus från 1911, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.

– Man måste sätta in det i den tidens ekonomiska sammanhang. De neoklassiska teorierna dominerade nationalekonomin fullständigt. Schumpeter bröt mot detta synsätt med ett visst mått av förakt och presenterade en helt ny ekonomisk modell. Det är inte konstigt att mottagandet blev svalt, säger docent Karl Gratzter, Södertörns högskola.

Joseph Alois Schumpeter föddes i nuvarande Slovakien men inledde sin akademiska karriär i Wien. 1911 blev han Österrike-Ungerns yngste professor i nationalekonomi. Mest känd är han för sina teorier om entreprenören.

– Schumpeter är den som på allvar för in entreprenören i den ekonomiska analysen. En entreprenör är enligt honom den som skapar något nytt, en innovation. Det är inte en viss typ av individ utan en ekonomisk funktion. Entreprenören blir ett redskap för ekonomiskt framåtskridande, säger Gratzter.

### Kreativ förstörelse

Enligt Schumpeter kan en innovation vara en ny produkt, en ny produktionsmetod, en ny teknologi, öppnandet av en ny marknad eller en ny organisation av befintliga produktionsfaktorer. En annan viktig del i hans teorier är att entreprenörens roll är tidsbegränsad. Drivkraften för entreprenören är den monopolvinst som uppstår när man gör något helt nytt.

– Kampen mellan det gamla och det nya, det man brukar kalla ”kreativ förstörelse”, står i fokus hos Schumpeter. Det är i början av en innovationskedja som entreprenörens roll är som viktigast. Då behövs någon som orkar simma mot strömmen.

Än i dag vänder sig många nationalekonomer mot Schumpeters tankar. Men nu finns



även andra falanger som har återinfört hans teorier i nationalekonomin. Pontus Braunerhjelm tillhör den senare gruppen.

– Det var uppfriskande att ta del av hans teorier när man var fostrad i neoklassisk nationalekonomi. Där nämns inte ens entreprenören i sammanhanget. Schumpeter stämde bättre in på den verklighet jag växte upp i, med småföretagare i familjen, säger professor Pontus Braunerhjelm, SNS och Linköpings universitet.

– Mest intressant, och Schumpeters stora bidrag till eftervärlden, är hans syn på entreprenörens roll i en dynamisk ekonomi. Entreprenören är med och förändrar ekonomin och deltar i omvandlingsprocessen. En process som, enligt honom, är ständigt pågående.

### Människor är modellen

En viktig skillnad mot tidigare ekonomisk teori är att Schumpeter insåg att det är levande människor som fattar besluten. Han förde därför in dem i den ekonomiska modellen.

– Man måste förstå vad som händer på mikroplanet, hos den enskilda entreprenören, för att förstå hur tillväxt genereras. Hur entreprenören reagerar på vissa impulser påverkar hela ekonomin, konstaterar Pontus Braunerhjelm.

EN LÄNGRE VERSION AV DENNA ARTIKEL

KAN DU LÄSA PÅ :

[www.esbri.se/schumpeter.asp](http://www.esbri.se/schumpeter.asp)

**Text: Jonas Gustafsson**

### Fakta

**Namn:** Joseph Alois Schumpeter

**Bakgrund:** Föddes 8 februari 1883 i Trest, Slovakien. Doktorsexamen i nationalekonomi vid Wiens universitet 1906. Professor i nationalekonomi vid universitetet i Graz 1911. Professor vid Harvard University 1932. Skrev *The Theory of Economic Development* som gavs ut på tyska 1911, i engelsk översättning 1934. Schumpeter dog 8 januari 1950, 66 år gammal.

**Aktuell:** Ständigt, särskilt inom entreprenörskapsforskningen.

**Läs mer:** Backhaus, J: *Joseph Alois Schumpeter* (Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2003). Brouwer, M: *Schumpeterian Puzzles. Technological Competition and Economic Evolution* (The University of Michigan Press, 1991). Swedberg, R: *Schumpeter: Om skapande förstörelse och entreprenörskap* (Ratioinstitutet, 1994). Swedberg, R (red): *Entrepreneurship: The Social Science View* (Oxford: Oxford University Press, 2000).

FÖR MER INFO:

[karl.gratzter@sh.se](mailto:karl.gratzter@sh.se)

[pontus.braunerhjelm@sns.se](mailto:pontus.braunerhjelm@sns.se)