

eSTRAD

03-04

RAPPORT FRÅN ESBRISS FÖRELÄSNINGSSERIE
*Estrad - öppna föreläsningar om entreprenörskap
och småföretag* LÄSÅRET 2003-2004

Forskning och mingel på Estrad

LÄSÅRET 2003–2004 genomförde Esbri den öppna föreläsningsserien Estrad för sjunde året i rad. Majföreläsningen blev nummer 70 i ordningen, och totalt sett har föreläsningsserien lockat över 8 700 deltagare. Av dessa deltog 1 254 personer under förra läsåret: 937 var på plats i Stockholm där föreläsningarna genomförs, och 317 tog del av föreläsningarna på distans. Estrad distanssändes bland annat till Borås, Gotland, Övertorneå, Oslo, Åland och Ekenäs i Finland.

Syftet med Estrad har varit detsamma ända sedan starten: att sprida kunskap om aktuell forskning till en bredare krets. Det gör vi genom att bjuda in spännande forskare som får presentera sin forskning för företagare, politiker, studenter, policyfolk och andra med intresse för entreprenörskaps- och småföretagsfrågor. Varje Estradföreläsning pågår i två timmar och under den tiden lämnas också utrymme för frågestund med forskaren och mingel med övriga deltagare.

Estradåret 2003–2004 bjöd bland annat på purfärska rön om akademikers företagsamhet, om tillväxtdilemmat i småföretag, bromsklossar i bioteknikföretagens väg samt om segregeringen i Gnosjö. I denna rapport kan du läsa referat från samtliga nio föreläsningar. Om det är något ämne du vill fördjupa dig i hittar du en längre version av referatet på www.esbri.se/referat.asp

Estrad 2003–2004 arrangerades av Esbri – Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning – i samarbete med sses – Stockholm School of Entrepreneurship. Esbri är ett fristående forskningsinstitut som arbetar med forskning, utbildning och kunskapsspridning. sses genomför entreprenörskapsutbildningar via medlemsskolorna Handelshögskolan i Stockholm, Karolinska institutet, Konstfack och Kungliga tekniska högskolan. För mer info, besök www.esbri.se respektive www.sses.se

Tack vare generellt stöd samt projektfinansiering från en rad organisationer är Estradföreläsningarna kostnadsfria för deltagarna. Esbri startade 1997 genom en donation från en svensk uppfinnare och entreprenör: Leif Lundblad. Generellt ekonomiskt stöd erhöles under läsåret 2003–2004 från FöreningsSparbanken, Industrifonden och Öhrlings PricewaterhouseCoopers. Vinnova var Estrads huvudfinansiär under samma period. Övriga finansiärer var Företagarna Stockholms län, Iva, Nutek och Svenskt Näringsliv. En närmare presentation av Estrads projektfinansiärer finns på sidorna 14–15.

God läsning, och välkommen att besöka kommande Estradföreläsningar!



• Esbriarna som arbetar med Estrad: Helene Thorgrimsson (projektledare), Magnus Aronsson (vd) och Åse Karlén (redaktör och informatör).

Innehåll

- 02 Inledning
- 03 Från dilemma till växtkraft
- 04 Många entreprenörer vill inte bli stora
- 05 Företagaren och finansiären: "Det sa bara klick"
- 06 Fokuserade företag kan övervinna hindren
- 07 Idéer utvecklas inte i vakuum
- 08 Få akademiker är företagare på heltid
- 09 Dagens politik vilar på gårdagens modeller
- 10 Interaktivt lärande präglar innovationssystemen
- 11 Osynlighet och segregering Gnosjös baksida
- 12 Kvinnliga entreprenörer behöver förebilder
- 14 Estrads finansiärer

ESTRAD 03–04

Estrad 03–04 är en rapport från Esbris öppna föreläsningsserie läsåret 2003–2004. Esbri är ett fristående forskningsinstitut vars verksamhet är oberoende av ekonomiska och politiska intressen. Esbris övergripande målsättning är att stimulera entreprenörskap i Sverige.

**Kontakta Esbri!
Post och besök:**
Esbri, Saltmätargatan 9
113 59 Stockholm
Tel: 08-458 78 00
Fax: 08-458 78 20
E-post: info@esbri.se
Ansvarig utgivare:
Magnus Aronsson
Redaktör:
Åse Karlén

ISSN: 1403-0195
ISBN: 91-973286-5-0
Rapport 2004:1
Tryck: Sjuhäradsbyggd Tryckeri AB
Layout: Sandler Mergel Design

Besök Esbri på nätet:
www.esbri.se

Från dilemma till växtkraft



• Några av forskarna som gästade Estrad läsåret 2003–2004.

UNDER LÅSÅRET 2003–2004 genomfördes nio öppna Estradföreläsningar. Totalt delade 14 Estradorer från 11 olika universitet och högskolor i Sverige, Nya Zeeland, Tyskland och USA med sig av sin forskningsbaserade kunskap. Föreläsarna belyste ämnet entreprenörskap ur en rad olika synvinklar.

Höstterminen 2003 inleddes 25 september med Per Davidssons föreläsning om entreprenörens tillväxtdilemma. Han konstaterade att pressen att växa är stor, men många gånger saknar företagaren både vilja och förmåga att skapa tillväxt. I de fall då tillväxtpotential finns är externt tillskjutna medel ingen patentrösning. Det är bättre att låta företagen bli lönsamma – då får de utrymme att expandera, menade Davidsson.

Hans Landström höll med om att det inte är nyttigt att vara alltför fixerad vid externa medel. 14 oktober föreläste han om olika finansieringsmetoder, utifrån sin egen såväl som andras forskning. Landström talade bland annat om bankfinansiering, affärsänglar, formellt venture capital och så kallad finansiell bootstrapping. Det går inte att säga att en viss typ av finansiering är bäst. Olika företag har olika behov.

11 november handlade föreläsningen om bromsklossar i bioteknikföretagens väg. Anna Nilsson har studerat hur entreprenörer i Silicon Valley handskas med hindren som uppkommer under de långa utvecklingsprocesserna. Hon finner att företagarna bekämpar dem med interna och/eller externa medel. Nya partners som tillför kompetens och kapital kan vara till stor hjälp när bromsklossar ska röjas ur vägen.

Magnus Klofsten intresserar sig för uppkomsten och utvecklingen av idéer. Han har stor praktisk erfarenhet av entreprenörsutbildningar och akademiskt entreprenörskap. Under sin föreläsning 9 december redovisade han en mängd resultat från nygjorda enkät- och fallstudier. Klofsten visade exempelvis att entreprenörer med högskolebakgrund ofta har kläckt idén själva. Dessa idéer förändras sedan, även efter det att företaget har startat.

Frédéric Delmar och Johan Wiklund har också studerat högutbildade företagare, närmare bestämt personer med naturvetenskaplig, medicinsk respektive teknisk utbildning. Vid vårterminens första Estrad, 19 januari 2004, presenterade de färskta resultat från sin omfattande undersökning. Delmar och Wiklund konstaterade att akademiker är ungefär lika företagsamma som andra, men företagen drivs ofta vid sidan av en vanlig anställning.

Mekaniska modeller styr den svenska ekonomiska politiken, och detta är djupt beklagligt. Det menade Magnus Henrekson som föreläste 17 februari under rubriken "Hinder för entreprenörskap i offentlig sektor". Han diskuterade bland annat olika ekonomiska teorier – och frånvaron av entreprenörer i dem. Henrekson adresserade också problemen med välfärdsamhället, till exempel att incitamenten att arbeta är låga.

Charles Edquist förordar ett systemiskt tänkande. Under sin föreläsning 9 mars började han med att definiera vad ett innovationssystem egentligen är. Edquist tog bland annat upp nationella, sektoriella och regionala grändrag-

ningar. Han slog också fast att innovationsprocesserna är evolutionära, och att systemen kännetecknas av interaktivt lärande mellan olika organisationer och aktörer.

21 april levererades alternativa tolkningar av gnosjöandan. Katarina Pettersson och Caroline Wigren har, var och en för sig, studerat Gnosjö och ortens berömda företagand. Pettersson har granskat mediernas bevakning av Gnosjö. Hon fann en enkönad bild där kvinnliga företagare bagatelliseras eller helt glöms bort. Wigren bosatte sig i Gnosjö under ett år för att studera andan inifrån. Studien visar på segregering och utanförskap.

27 maj avslutades Estradläsåret 2003–2004 med fyra långväga föreläsare. Nancy Carter och Patricia Greene från USA, Anne de Bruin från Nya Zeeland och Friederike Welter från Tyskland var alla i Stockholm för att delta i konferensen Diana International. I samband med detta gästade de Estrad för att redogöra för sina forskningsresultat kring finansiering av kvinnors företag. De konstaterade att socialt kapital är en nyckelfaktor för den företagare som vill lägga beslag på formellt riskkapital.

Referat från de ovan nämnda föreläsningarna finns på sidorna 4–13 i denna rapport. Äldre referat, artiklar, boktips och mycket mer läsning om entreprenörskap och småföretagande finns på Esbris webbplats. Besök gärna vår sökbara Kunskapsbank:

www.esbri.se/kunskapsbank.asp

Många entreprenörer vill inte bli stora

Forskare och politiker utgår ofta ifrån att alla företag strävar efter tillväxt, men 25 september visade Per Davidsson att de flesta företagare saknar både vilja och förmåga att växa. Han menade vidare att företagarnas tillväxtoro är befogad. Konsekvensen av tillväxt är inte alltid positiv, och dessutom svår att förutspå.



• Per Davidsson

UNDER FÖRELÄSNINGEN "Entreprenören och tillväxtdilemmat" redovisade professor Per Davidsson, Internationella Handelshögskolan i Jönköping, resultat från en rad olika forskningsprojekt på temat tillväxt.

– Det normala för ett litet, ungt och fristående företag är att inte växa. De flesta företag föds små, lever små och dör små. Och det är inget fel i det! Ofta föds och förblir företaget litet för att det i affärsidén inte finns någon inneboende potential för särskilt mycket tillväxt.

– Vad som är lite mer bekymmersamt, kanske inte för företagaren men för samhället, är att det ibland finns potential för tillväxt – men

»Företagarna vill kunna vara informella«

företagaren vill ändå inte växa. Det här med tillväxt drar inte bara med sig fördelar utan det för också med sig saker som företagaren är tveksam till. I vissa fall har företagaren också fog för att vara tveksam, sa Davidsson.

Företagare skeptiska till tillväxt

I en empirisk studie som Per Davidsson genomförde under 1990-talet undersöktes nyblivna företagare. Undersökningen visar bland annat att företagarna inte är särskilt tillväxtsugna.

– När vi ställde attitydfrågor visade det sig att 13 procent vill växa så mycket som möjligt medan 81 procent föredrar att behålla företaget i hanterbar storlek.

Företagens skepticism mot tillväxt verkar hålla i sig. En uppföljningsstudie av nystartade företag visar att av dem som har överlevt de första tre åren har bara fem procent en omsättning på sex miljoner kronor eller mer. Majoriteten uppger att de gärna vill förbli små även om det finns tillväxtpotentialer.

De anställdas trivsel är den variabel som starkast påverkar företagarens tillväxtvilja. Man vär-

nar om det lilla företagets familjära atmosfär.

– Företagarna vill kunna vara informella, de vill att alla ska synas och att alla ska vara viktiga. Alla ska kunna samlas kring ett kaffebord och lösa problemen.

Men alla företagare är givetvis inte negativt inställda till tillväxt. Har de dessutom potential att växa kan ett tillskott av externa resurser sätta fart på tillväxten. Davidsson poängterade dock att det inte behöver vara så.

– Jag vill inte missförstås nu: det är väldigt viktigt med riskkapital och affärsänglar, och jag tror att vi behöver både ökat utbud och mer professionalism. Men det är inte så enkelt som man ibland föreställer sig!

– Man tänker kanske "Jaha, det finns en massa tillväxthungliga småföretag – pang, då öser vi på med lite externa resurser så blir det bra". Men i en uppföljning av nystartade företag säger 77 procent efter tre år att de inte vill öka belåningen för att möjliggöra tillväxt. Det är en ganska stor majoritet.

Riskkapital kan vara negativt

Per Davidsson menade vidare att riskkapitalbolagen har varit ganska duktiga på att expandera förlustaffärer. En sådan tillväxt ser man däremot sällan när företag investerar egna medel. Externa medel kan också ge upphov till olika negativa dynamiska effekter. Till exempel kan företagarteamets motivation eller flexibilitet påverkas.

– Företaget lär sig att vända sig till finansmarknaden, i stället för till kunderna. Från finansmarknaden kommer pengarna i stora block, de kan räcka till en svart BMW och kaviar och grejer! Och när man lekt färdigt med pengarna kanske det finns mer att hämta.

Davidsson avslutade med att redovisa sina slutsatser för företagare respektive för näringslivsutvecklare och konsulter. Små, unga och ägarledda företag bör dra nytta av sin litenhet.

– Det som kostar massor för ett stort företag att ta fram kan ett litet företag troliga fram med knäna. Det skapar värde, och då gäller det att

inte falla i den traditionella småföretagarfällan och bjussa sina kunder på för mycket. Företagaren ska ta hand om värdet som skapas, och sätta en prislapp på det.

»Tjata inte om tillväxt«

Däriigenom får han eller hon självförtroende och finansiella muskler och kan satsa på fortsatt tillväxt, eventuellt med externt kapital för en extra skjuts.

– Men det är viktigt att behålla en strukturell litenhet! Företaget ska inte bli storföretag alltför snabbt, då förlorar det sin upptäckarförmåga.

Den första slutsatsen för näringslivsutvecklare och konsulter löd "Mer externt kapital är inte receptet för alla". Enligt Per Davidsson finns ingen pool av tillväxtbenägna företagare med bärkraftiga idéer som bara väntar på att förses med kapital.

– Tjata inte om tillväxt! Tillväxt är nödvändigtvis inte i linje med företagarens mål, den utgör ett dilemma och den är en genuint svår fråga för företagare.

– Däremot är det inte så himla problematiskt för företag att vara lönsamma. Om näringslivsutvecklare och konsulter försökte hjälpa till med lönsamheten skulle vi få fler företagare med eget kapital och självförtroende att satsa på expansion. Fixar man fler lönsamma företag kommer tillväxten av sig själv.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Företagaren och finansiären: "Det sa bara klick"

Hur ska en expansionsstugan företagare bära sig åt för att få finansiering? 14 oktober redovisade Hans Landström forskning om olika kapitalkällor. Han menade bland annat att finansiären måste fastna för företagaren och affärsidén om en investering ska komma till stånd. Men ibland kan företagaren tjäna på att inte vara så fixerad vid externa medel.



• Hans Landström

HANS LANDSTRÖM är professor vid Lunds universitet. Föreläsningen "Småföretagen och kapitalet: så får du det och här finns det!" byggde till stora delar på boken "Småföretaget och kapitalet" (SNS Förlag, 2003) som han har varit redaktör för. I boken medverkar 12 forskare från 9 svenska lärosäten, och Landström redogjorde för en del av deras – och sina egna – forskningsresultat.

Förekomsten av ett "finansiellt gap" är ett antagande som genomsyrar boken. Med det menas att det finns en diskrepans i utbud och efterfrågan av kapital. Detta medför att exempelvis unga företag kan ha svårt att hitta finansiering.

– Men man ska ha i minnet att alla företag inte har stora kapitalbehov. När vi talar om ett finansiellt gap ska vi vara medvetna om att det förmodligen är en minoritet av de nystartade företagen som verkligen har ett stort behov av kapital. Samtidigt kan det vara just de företagen som står för dynamiken, sa Hans Landström.

Finansiering i faser

Under företagets resa från idégenerering till exploatering, tidig utveckling, expansion och mognad passar olika finansiärer olika bra. Till

»Ha i minnet att alla företag inte har stora kapitalbehov«

att börja med kan egna medel räcka, men efter hand blir kanske externa medel nödvändiga. I vissa fall blir det slutligen aktuellt med en börsnotering.

– Det finns ett problem i att finansieringskällorna väldigt ofta är fäsoorienterade. Många projekt kan tappa tempo i övergångarna.

Fenomenet finansiell bootstrapping har studerats av Joakim Winborg vid Högskolan i Halmstad. Det handlar om att tillskansa sig resurser utan att betala fullt ut för dem.

– En kategori som jag tycker är spännande är relationsorienterade bootstrappers. De arbetar väldigt intensivt med sociala nätverk och skapar resurser tillsammans med andra: de lånar, hyr eller köper till exempel utrustning tillsammans med andra företagare, sa Landström.

Därefter gick han över till att diskutera banken som en finansieringskälla. I boken har Katarina Kling bidragit med ett kapitel om kreditbedömning av unga företag. Hon utgår från en modell över individens olika beslutsstilar.

– Katarina säger i sin avhandling att förutsättningen för kreditgivningen är att det ska finnas en passform mellan företagaren och affärsidén.

Kemin måste stämma

Kling menar att det inte finns någon "bästa" företagare, utan att olika företagare passar i olika situationer. Det beror på beslutsstilen. På motsvarande sätt finns ingen "bästa" kreditbedömare. Hennes rekommendation är att kreditbedömare med olika beslutsstilar arbetar i team. Då blir bedömningen av företagen mest rättvis.

– Vi tycker om vissa människor och tycker mindre om andra. Många gånger talar vi om att det finns en personkemi som stämmer, och även venture capitalisterna och kreditbedömarna talar i dessa termer.

Den sista delen av föreläsningen handlade om finansieringskällorna formellt och informellt riskkapital.

– Venture capital är en form av ägarfinansiering, även om det sällan handlar om ett hundraprocentigt ägande. Ofta är det en kombination av lånekapital och ägarkapital.

– Grundtanken är att venture kapitalisten är en tillfällig partner. Företagaren vet att investeraren ska gå ur om x antal år. Och ägandet ska vara aktivt, det ska tillföra både kapital och kompetens.

Öystein Fredriksen, Linköpings universitet, har studerat vad de formella riskkapitalisterna kan tillföra företagen de investerar i. Hans resul-

tat visar att riskkapitalister och företagare ofta är ganska eniga om i vilka avseenden riskkapitalisten tillför något. Men det finns inget positivt samband mellan engagemang och företagens utveckling.

– Man skulle kunna förvänta sig att venture capital-företagen fokuserar på företag med utvecklingspotential, men Öystein finner motsatsen. Väldigt mycket av investerarens energi fokuseras på de företag som har problem.

Det informella kapitalet kompletterar det formella då det ofta investeras tidigt, och i mindre

»Det ska finnas en passform mellan företagaren och affärsidén«

portioner. Informella riskkapitalister kallas ofta "affärsänglar". En mer korrekt definition är "Privatpersoner som investerar ägarkapital direkt i onoterade företag till vilka de inte har någon familjerelation." I jämförelse med de formella riskkapitalisterna har affärsänglarna mindre investeringserfarenhet och begränsad investeringskapacitet.

– Ofta är det förmögna personer, men de är inte hur förmögna som helst.

I en av sina studier ville Hans Landström ta reda på hur företag skulle kunna bli bättre på att attrahera affärsängelpengar. Men när han frågade affärsänglarna om deras beslutskriterier fann han att dessa var oerhört individuella.

– Vi vände detta till något positivt och sa: "Det här är ju jättebra! Om jag får avslag från en affärsängel så behöver det inte betyda att jag får avslag från en annan."

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Fokuserade företag kan övervinna hindren

Bioteknikföretagens utveckling av produkter är en lång och kostsam process. På vägen lurar en rad hinder, såväl interna som externa. Men hinder är ju som bekant till för att övervinnas. Under sin föreläsning berättade Anna Nilsson hur entreprenörer i Silicon Valley bär sig åt för att undvika bromsklossarna.



FOTO: ULF LÖDVE

• Anna Nilsson

11 NOVEMBER föreläste filosofie doktor Anna Nilsson från Karolinska Institutet på Estrad. Rubriken var "Ingen tid att förlora – Hur bioteknik-entreprenörer i Silicon Valley hantlar bromsklossar". *Hinder och acceleratorer* är två begrepp som återkommer i Nilssons forskning.

– Med hinder menar jag orsaker till att utvecklingen av en produkt inte går i förväntad takt, eller helt avstannar. Acceleratorer är de aktiviteter man vidtar för att överkomma hindren och fortsätta processen, sa Anna Nilsson.

»Produkten kan bestå av ett projekt med ett antal patent«

Att utveckla ett läkemedel tar mellan 7 och 12 år. Kostnaderna är enorma och ökar mot slutet. I de tidiga faserna av utvecklingen finns ingen försäljning. Till viss del förlitar sig bioteknikföretagen på privata och offentliga investerare, men den vanligaste strategin är att samarbeta med ett större företag i läkemedelsbranschen. Ett annat särdrag hos bioteknikföretagen är att deras produkter sällan är särskilt konkreta.

– Produkten kan bestå av ett projekt med ett antal patent som kan säljas vidare. Det är viktigt att få kunskap om hindren i den här typen av företag.

Företag som försöker utveckla sin första produkt möter en rad hinder, och det är dessa som Anna Nilsson tittat närmare på i sin forskning. Hon har gjort fallstudier på fem företag i Kalifornien som varit igång i mellan fem och tio år. Data samlades in under år 2000 och 2003.

Tre typer av hinder

Den första typen av hinder som Nilsson har funnit är interna. Det handlar om svårigheter att koordinera forskning och utveckling samt

brist på fokus, pengar och erfarenhet.

Den andra typen av hinder hänger samman med vetenskaplig komplexitet. Företagen fick inte fram patent snabbt, de saknade resultat och tydliga regulatoriska ramar. Ett av de företag som Nilsson studerat var precis på väg att bli kommersiellt, men så ändrades lagstiftningen och det tvingades backa ett steg.

– När insikten kom var det flera i företaget som kände att de inte orkade vänta i flera år till och slutade självmant. Andra suckade djupt och tog tag i det igen.

Den tredje hindertypen är extern och handlar om försämrade relationer, exempelvis svårigheter kring licensieringsavtal och problem med investerare och tillverkare. Anna Nilsson exemplifierade med att ett av fallföretagen miste en viktig tillverkare.

– Detta var något som inte kunde förebyggas, och det satte företaget i en tidskris.

Extern hjälp viktig

När Nilsson frågade företagarna vad de hade gjort för att överkomma hindren fick hon en rad olika svar – det vill säga acceleratorer – som hon inordnade i tre kategorier. Den första acceleratortgruppen är extern och handlar om att skaffa sig nya partners. Därigenom får företaget tillgång till patent, tillverkningsfaciliteter och -kunskap, nya projekt, kompetens och pengar.

Den andra acceleratortgruppen är intern. Den innebär att man försöker dra ner kostnaderna på olika sätt, exempelvis genom att byta produktfokus eller ändra affärsmodellen. Den tredje acceleratortgruppen är en kombination av externa och interna faktorer.

– Resultaten visar att alla typer av hinder förekommer i både tidiga och sena faser. De existerar alltså inte bara i de tidiga faserna, utan entreprenörerna måste vara beredda på att uppleva kritiska hinder under hela vägen.

På samma sätt förekommer såväl externa-, interna- som kombinationsacceleratorer i de tidiga faserna. I de senare faserna verkar det vara något vanligare att lösa problemen genom

att koppla in externa parter.

Nilssons analys visar också att det inte finns några klara samband mellan typ av hinder och typ av accelerator. Alla hinder kan lösas med en av de tre typerna av acceleratorer. I och med att entreprenörerna överkommer hinder för de vidare projektet, men detta sker på olika sätt.

– I sju av fallen gick projektet vidare till en ny fas, vilket ofta är det mest önskvärda. I en situation fortsatte projektet inom en annan organi-

»Företaget behövde ta ett steg tillbaka«

sation eftersom företaget gick i konkurs. I tre av fallen löste man hindret och fortsatte sedan att utveckla produkten i samma fas. I fyra exempel gjordes fasen om.

Det finns inget mönster som visar att ett specifikt hinder föregår överförandet av projektet i en ny fas. Man kan inte heller säga att ett visst hinder leder till att fasen måste göras om.

– Det här är naturligtvis frustrerande. Man vill ju gärna ha klara recept och raka linjer! Men det finns faktiskt också – om man tittar på relationen mellan typ av accelerator och hur projektet fördes vidare.

– I samtliga fall där entreprenören överkom hindret genom intern omorganisering och/eller fokusering gick företaget vidare genom att göra om fasen. Företaget behövde ta ett steg tillbaka, förändra organisationen, och därefter gå vidare.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Idéer utvecklas inte i vakuuum

9 december presenterade Magnus Klofsten, Linköpings universitet, för första gången kvantitativa resultat från sitt forskningsprojekt om idéutveckling. Han menar att idéer är föränderliga, både innan och efter att företaget har startat. Tryck från kunder och grad av tjänsteorientering är två faktorer som påverkar.

PROFESSOR MAGNUS KLOFSTEN är en ganska praktisk akademiker. Han har arbetat med att utveckla entreprenörskapsutbildningar, stimulera akademiskt entreprenörskap och hjälpa företag att komma igång i femton år. Vid föreläsningen "Akademiskt entreprenörskap – varifrån kommer idéerna och kan vi träna entreprenörer?" kopplade han sina forskningsresultat till erfarenheterna av att träna entreprenörer.

– Under hela min forskarkarriär har jag varit intresserad av de tidiga processerna i företag, sa Magnus Klofsten.

– Jag tror att kunskapen om hur idéer växer fram, och vad man kan göra för att stimulera dem, är väldigt viktig.

Ungefär 450 olika projekt och företag har genomgått Entreprenörskaps- och nyföretagarprogrammet (ENP), det entreprenörskapsprogram som Klofsten har lagt grunden till på olika orter i Sverige. Han menar att ökad kunskap om idéers potential skulle kunna vara till hjälp när intagningen till programmen sker.

Tjänster och team

I sitt senaste forskningsprojekt har Magnus Klofsten studerat samtliga företag som har genomgått entreprenörskapsprogrammen, i Linköping och på övriga ENP-orter, med hjälp av både enkäter och fallstudier. 85 procent av företagen säljer tjänster, eller både tjänst och produkt. 70 procent har färre än fem anställda och 70 procent omsätter mindre än 1,5 miljoner kronor. 61 procent av företagen är avknoppade. I snitt är företagen 3,6 år gamla.

»60 procent är grundade av team«

– 60 procent är grundade av team, och det är fler än vad annan statistik har visat. De flesta finns, eller har funnits, i någon sorts inkubatormiljö. Mindre än hälften av företagen, 40 pro-

cent, vill expandera och rätt få, 39 procent, vänder sig till internationella marknader.

Ett intressant resultat visar att idén i 95 procent av fallen kommer från grundaren själv.

– Att entreprenörer som kommer från högskolor har egna idéer verkar nästan vara en naturlag. Det är intressant med tanke på den distinktion man ofta gör mellan uppfinnare, innovatörer och entreprenörer. Här är det entreprenören som kommer på idén, och som vill fortsätta att utveckla den.

»Det där med att stjäla idéer är bara en myt«

När idéer utvecklas kan det hända att de smalnar av – eller breddas. Klofstens studier visar att 26 procent av idéerna konvergerar, det vill säga börjar brett men smalnar av.

Motsatsen, en divergerande idé, är smal till en början men breddas efter hand. Ofta rör det sig om en förlängning av den ursprungliga idén till olika applikationer. Klofsten har funnit att 34 procent av idéerna är divergerande. 24 procent är oförändrat smala genom hela processen och 16 procent är oförändrat breda.

Enkäten fick företagarna också bedöma det externa trycket på idén. Resultaten visar att det ökar efter starten, men kunderna spelar faktiskt en viktig roll även innan starten. Däremot upplever inte företagarna något större förändringstryck från leverantörer, finansärer och konkurrenter, varken före eller efter starten.

– Studien visar att idéer förändras, både före och efter att företaget har startat. Det är jätteintressant att veta, det ger ju implikationer för hur högt värde man ska sätta på idéerna när man rekryterar till ett entreprenörskapsprogram.

– Har idén någon betydelse överhuvudtaget? Ja, det är klart att den har. Men den kommer att förändras starkt, det kan vi signifikant påvisa genom vår studie.

Idéns förändringsgrad hänger ihop med hur



• Magnus Klofsten

stort tryck kunderna utsätter den för. Och ju mer tjänsteorienterat företaget är, desto större är trycket från kunden.

– Ett annat resultat är att inkubatorerna har betydelse för idéns utveckling. Särskilt när det gäller att fokusera idén.

Inkubatorn agerar testyta

När en idé väl har valts behöver företagaren någon att testa den på, till exempel en kund.

– Den potentiella kunden är central, men det är viktigt att snabbt involvera även andra externa partners.

– Det ekonomiska klimatet påverkar företagets möjligheter att hitta en testyta. De senaste åren har det varit tufft på marknaden, och företagen från våra program har därför haft svårt att skaffa kunder. Jag tror att inkubatorer, entreprenörskapsprogram, nyföretagarcentrum och andra supportsystem blir extra viktiga som "testytor" när det ekonomiska klimatet är dåligt.

Magnus Klofsten menar att den entreprenör som inte kan presentera sin idé och affärsplan är totalt chanslös på marknaden. Därför får de som går ENP träna på att göra professionella presentationer.

– Öppenhet i deltagandet är A och O. Det funkar inte att sitta och hålla på sin idé, och inte våga berätta om den för deltagare och mentorer. Dessutom går det faktiskt inte att stjäla varandras idéer. Om tjugo personer får höra samma idé kommer de att utveckla tjugo olika affärsplaner, och företag, utifrån ursprungsidén. Det är jag helt övertygad om. Det där med att stjäla idéer är bara en myt.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Få akademiker är företagare på heltid

Docenterna Frédéric Delmar och Johan Wiklund är båda engagerade i ett flerårigt forskningsprojekt om högt utbildade svenskaras entreprenöriella aktiviteter. 19 januari fick Estraddeltagarna ta del av de första resultaten. Forskningen visar bland annat att entreprenörskapet ser olika ut för män och kvinnor, stadsbor och landsortsbör, medicinare och naturvetare.



• Frédéric Delmar, Johan Wiklund

FRÉDÉRIC DELMAR OCH JOHAN WIKLUND är verksamma vid Handelshögskolan i Stockholm. Rubriken på deras föreläsning lydde: "Sverige har högt utbildade entreprenörer, men har Sverige ett kunskapsintensivt entreprenörskap?" De har studerat högt utbildade entreprenörer under perioden 1990–2000. Samtliga svenskar som har läst minst tre år på högskola inom områdena naturvetenskap, medicin och teknik ingår i studien.

– Vi undersökt vilka som startar företag – och vilka som inte gör det – hur de gör det, när de gör det, och vad det leder till, sa Frédéric Delmar.

– Vi vet att Sverige tillhör de länder som satsar mest på forskning och utveckling. Samtidigt vet vi att våra stora satsningar kommer specialiseras i ganska liten utsträckning, sa Johan Wiklund.

Delmar och Wiklunds forskningsintresse bygger bland annat på ett antagande om att högt utbildade människor är mer lämpade att starta kunskapsintensiva företag – företag som förväntas skapa många jobb. Tidigare studier har visat att svenska entreprenörer är välutbildade, men att deras företag inte växer.

– Vi skulle vilja veta mer om varför utbildning leder till entreprenörskap i Sverige, men inte nödvändigtvis till tillväxtorienterade företag, sa Frédéric Delmar.

22 procent företagare

I Delmar och Wiklunds totalundersökning av det akademiska entreprenörskapet bland naturvetare, ingenjörer och medicinare uppfyller inte mindre än 221 708 kandidater, magistrar, licentiater och doktorer kraven för att ingå. Under en elvaårsperiod, 1990–2000, studeras akademikerens egenföretagande. Av de 221 708 personerna som utgör datasetet har 49 122 varit del- eller heltidsföretagare någon gång under de elva åren. Det motsvarar 22 procent.

– Det är ganska många som någon gång under sin karriär testat att vara företagare. Siffran stämmer också väl överens med andra studier av företagandet.

– Medicinerna är den grupp som är mest taggad att bli företagare. Om man startar företag eller inte skiljer sig mycket mellan yrkesgrupperna. Det är också skillnad på vilka företag man startar.

Av de undersökta akademiker som är företagare har närmare 60 procent företaget som en verksamhet vid sidan av sin anställning. Det medför att ungefär 20 000 är företagare på heltid.

»Medicinerna är den grupp som är mest taggad att bli företagare«

– Här ser vi en stor skillnad, nämligen att medicinerna oftare än andra har kvar sin anställning och kör företaget som en sidoverksamhet. De arbetar inom landstinget och har en privatklinik vid sidan om.

Delmar och Wiklund har också funnit skillnader mellan män och kvinnor. Män är 25 procent mer benägna att starta företag än kvinnor. Johan Wiklund kommenterade detta:

– En orsak som brukar anges för att förklara varför det är stor skillnad på män och kvinnors företagande är att de har olika utbildning. Vår studie visar att även om man kontrollerar att alla har samma utbildning kvarstår skillnaden.

Snabb avveckling

Efter ett år har ungefär en tredjedel av företagen lagt ner, och efter 3–4 år är hälften av företagen kvar. Efter tio år är bara en av fem fortfarande företagare. Att så många avslutar sitt företagande så fort hänger ihop med trösklarna för in- och utträde vid olika företagsformer.

– Att starta en enskild firma är otroligt enkelt. Det är bara att gå ner på skattemyndigheten och fylla i en blankett, så är man företagare. Inträdeskraven är alltså väldigt låga, och det brukar

innebära att utträdeskraven också är låga.

– Det är lite svårare att komma igång med ett aktiebolag och därför är överlevnaden högre. Man är säkrare på att man vill driva företag innan man drar igång, förklarade Wiklund.

– Studier av överlevnad visar att den största "chocken" kommer de första åren. Sannolikheten för att överleva ökar med åldern, tillade Delmar.

Konjunkturväxlingar verkar, överraskande nog, inte påverka så mycket. Trots 1990-talets turbulens ligger företagsamheten på ungefär samma nivå under hela den studerade perioden. Det beror på att antalet företagsstarter och antalet nedlagda företag följer varandra.

– När det är bra tider är det fler som startar, men det är också fler som slutar. I dåliga tider är det färre som startar, och färre som slutar, sa Johan Wiklund.

Andelen företagare är ungefär lika stor i alla regionstyper. 1990–2000 ökade andelen mest i gleset befolkade regioner där det är svårare att hitta bra arbeten.

– I storstäder finns det gott om arbetstillfällen, vilket gör det mindre attraktivt att starta eget.

»Sannolikheten för att överleva ökar med åldern«

Längre fram i projektet kommer Delmar och Wiklund att studera affärsplanerna mer i detalj. Kanske bygger företagen som har lagt ner verksamheten på "enklare" idéer. Då må utträdet vara hänt. Men om det visar sig att många spännande idéer inte har kunnat utvecklas utgör det ett stort problem för Sverige.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Dagens politik vilar på gårdagens modeller

Magnus Henrekson var, under sin Estradföreläsning 17 februari, kritisk till den svenska ekonomiska politiken. Han menar att den förda politiken bygger på förlegade teoretiska modeller – modeller som inte gynnar entreprenörerna. Henrekson föreslog flera åtgärder som kan öka de entreprenöriella incitamenten.



• Magnus Henrekson

MAGNUS HENREKSON är professor vid Handels-högskolan i Stockholm. Under föreläsningen med titeln "Hinder för entreprenörskap i offentlig sektor" diskuterade han entreprenören i välfärdsstaten.

– I traditionella, nationalekonomiska modeller finns inga entreprenörer. Enligt dem uppstår tillväxt när insatsfaktorer, exempelvis råvaror, arbetskraft och humankapital, går in i en svart låda. Då kommer det ut värdefulla varor och tjänster.

»Entreprenörskap handlar om att se något som ingen annan ser«

Han menade vidare att det gjorts vissa försök att inympa entreprenörer i modellerna, men för att det ska kunna genomföras måste de följa en viss statistisk sannolikhetsmodell. Det måste gå att räkna på entreprenörerna – men det gör det inte. Bara för att man satsar i tio företag kan man inte vara säker på att åtminstone ett kommer att gå bra. Vart tusende nystartat företag blir heller inte automatiskt ett nytt Hennes & Mauritz.

– Entreprenörskap handlar om att se något som ingen annan ser, och därigenom påverka den statistiska sannolikheten att faktiskt lyckas.

Mekaniska modeller styr

Detta är de ekonomiska modellerna alltför mekaniska för att kunna ta hänsyn till. Men det är de som styr en stor del av den ekonomiska politiken.

– Hur de ekonomiska teorierna är byggda har alltså spelat roll för möjligheten att få in entreprenören i tänkandet, och för att göra entreprenörskapet till en viktig del av tillväxten.

Den svenska offentliga sektorns storlek har

ökat från 1960-talet och framåt. 1950 hade Storbritannien en av världens största offentliga sektorer, medan Sverige låg jämsides med USA och Schweiz. I början av 1980-talet låg vi väldigt högt i jämförelse med genomsnittet, men sedan dess har Sveriges offentliga sektor haft en nedgång. I dag uppgår den till cirka 53 procent medan OECD-snittet är 40–41 procent.

– Det är ingen som tvivlar på att Sveriges stora välfärdsstat påverkar oss, men det här med entreprenörskap har egentligen inte diskuterats så mycket.

Henrekson tog upp några av de problem som han anser att välfärdsstaten medför. Exempelvis påverkar den arbetskvantiteten, arbetsintensiteten, investeringarna i produktiv kompetens respektive fysiskt kapital samt viljan att ta på sig mer ansvar. Svenskarna väljer antingen att arbeta, eller att helt stå utanför arbetsmarknaden.

– Välfärdssamhällets stora dilemma är att du antingen är med i racet – med ett högt kostnads-läge och intressanta arbetsuppgifter – eller att du väljer att lämna det helt och hållet.

Frigjorda pensionspengar

Vad kan då välfärdsstaten göra för att förbättra villkoren för entreprenörerna? En del saker går det inte att göra något åt, men mycket kan ändå förändras, anser Henrekson.

– Det kostar nästan ingenting att sänka ägarbeskattningen, och i princip ta bort reavinster-na så att det skapas en drive att starta företag. Så ser det ut i Europa, åtta av femton EU-länder har noll procent i reavinstskatt på företag man själv dragit upp.

Ett annat av Magnus Henreksons förslag är att sparandet avinstitutionaliseras. Han tycker att det är fel att pensionspengarna är oåtkomliga före 55 års ålder.

– Individen skulle i stället kunna få använda en del av pengarna i sitt eget företag.

Strängare system och lägre ersättningsnivåer skulle också gynna det svenska entreprenörskapet.

– Även om entreprenören inte tänker sjuk-skriva eller förtidspensionera sig så ska han eller hon anställa människor som måste vara motiverade och vilja jobba. Många vittnar om att det är svårt att vara entreprenör på orter där det blivit en norm att inte jobba.

Vidare vill Henrekson att marknaden för sjukvård ska öppnas upp, att entreprenörernas anställningsåtaganden ska minska, samt att individers upparbetade rättigheter ska bli portabla.

– För en individ som jobbat i 25 år på Ericsson är det väldigt farligt att hoppa av. Då ger man ju upp allt man jobbat ihop. Sitter man däremot kvar vet man att man står först i kö för de mest generösa avgångsvederlagen.

Vissa problem är svårare att åtgärda, exempelvis den höga skatten på hushållsrelaterade tjänster och kostnaderna för vård, skola och omsorg. Det värsta är att entreprenören, enligt Magnus Henrekson, i grunden är från en "annan planet".

»Det kostar nästan ingenting att sänka ägarbeskattningen«

– Men det är inte konstigt att det är så här, för hela idén om välfärdsstaten kom till i en tid då vi inte trodde att vi behövde entreprenörer. Vi skulle alla vara löntagare i ett kapitalistiskt land, utan kapitalister. När betingelserna förändrades – receptet fungerade ju inte – var det otroligt svårt att hitta ett nytt system.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.selreferat.asp

Interaktivt lärande präglar innovationssystemen

9 mars föreläste Charles Edquist under rubriken "Innovationssystem och interaktivt lärande – hur får vi fler svenska innovatörer?" Han började med att poängtera vilken genomslagskraft innovationssystemansatsen har haft.

– I dag inser både små och stora företag att de måste placera in sig i ett större sammanhang.

DET SYSTEMISKA SÄTTET att se på innovationer startade i den akademiska världen, men spreds sedan snabbt till policyfolk. Till slut nådde det även företagarna.

– För femton år sedan fanns inte ordet "innovationssystem" på något språk. Sedan dess har det spritts som en löpeld; inom akademien, men ännu mer inom policykretsar. I Finland har man använt det här sättet att tänka för att designa innovationspolitiken i tio år, sa professor Charles Edquist, Lunds universitet.

Innovationer kan sägas vara nyskapelser av ekonomiskt värde. Enligt Joseph Schumpeters teorier är innovationerna så kallade "nya kombinationer". Med det menas att kunskapen bakom innovationen inte behöver vara helt ny – det räcker med att existerande kunskaper kombineras på nya sätt. Innovationerna kan delas upp i nya produkter och nya processer.

»Processinnovationer leder nästan alltid till att jobben försvinner«

– Men produkter kan också bli processer i en andra inkarnation. När ABB producerar en ny industrirobot är den en produktinnovation. Om Volvo sedan använder den för att svetsa är den en processinnovation. Samma pryl kan spela olika roller, men det är ändå fruktbart att dela upp dem i produkter och processer – bland annat när man vill titta på innovationernas effekter på sysselsättningen.

– Processinnovationer leder nästan alltid till att jobben försvinner, medan produktinnovationer leder till att nya jobb skapas. De två olika typerna av innovationer har alltså motsatta sysselsättningseffekter.

Produkterna kan delas upp i varor och tjänster, och processerna kan vara teknologiska eller organisatoriska. Edquist menar att varorna och

de teknologiska processerna länge har varit för starkt betonade.

– Tjänsterna, som utgör tre fjärdedelar av ekonomin, och de organisatoriska processerna har hamnat i skymundan.

Produkter kan också delas in i låg-, mellan- och högteknologiska. De sistnämnda skapar både tillväxt och sysselsättning.

– De högteknologiska branscherna är intressanta ur innovationspolitisk synvinkel, men

»Produktinnovationer leder till att nya jobb skapas«

också ur välfärdssynvinkel.

Utvecklingen, spridningen och användningen av innovationer påverkas av en rad faktorer. Tillsammans bildar de innovationssystem. Charles Edquist har en klar uppfattning om vad innovationssystem är – och inte är.

– Innovationssystemansatsen handlar om vad som påverkar innovationerna. Ansatsen handlar *inte* om deras effekter på tillväxt, konkurrenskraft och sysselsättning. Det utesluter inte att innovationerna *har* dessa viktiga effekter, men själva ansatsen handlar om vad som driver fram, eller hindrar, dem.

Innovationssystem kan vara nationella, regionala eller sektoriella. Det är dock svårt att veta var man ska dra gränserna. Exempelvis kan det vara knepigt att avgöra vilka teknologier som utgör en sektor.

Långa processer

Charles Edquist jämförde innovationssystemens evolutionära processer med Darwins. Innovationerna skapar mångfald, och överlevarna väljs ut genom selektionsprocessen.

– Om man har ett evolutionärt synsätt går det inte att tala om optimalitet. Det går inte att säga att ett visst innovationssystem är optimalt, och det går inte ens att beskriva hur ett idealt sys-



• Charles Edquist

tem skulle kunna se ut.

Inom innovationssystemen finns en växelverkan som skapar interaktivt lärande. Edquist exemplifierade med en studie av företagare i Östergötland. 76 procent av dem som hade gjort produktinnovationer hade gjort detta i samarbete med någon annan organisation.

– Innovationer uppstår i gränssytor mellan organisationer, och även i gränssytor mellan kunskapsområden. Där sker det mest intressanta: de nya kombinationerna.

Innovationer ur samarbeten

Resultaten bekräftas av studier i bland annat Danmark, Norge, Österrike och Spanien: det verkar som att ungefär tre fjärdedelar av innovationerna kommer ur samarbeten mellan organisationer. I de flesta fallen sker samarbetet mellan ett företag och dess kund, men innovationer kan också vara resultatet av samarbeten mellan konkurrenter. I högteknologiska kunskapsintensiva branscher finns också samarbeten mellan företag och universitet eller andra forskningsorganisationer. Det interaktiva lärandet är, enligt Charles Edquist, grunden i innovationssystemen.

Konsekvensen av att det inte finns några optimala innovationssystem är att det inte finns något ideal att jämföra existerande innovationssystem med. Däremot kan man jämföra olika existerande system med varandra.

– Att jämföra olika system har en väldig kraft, det är mycket fruktbart. För närvarande håller jag på att jämföra nationella innovationssystem i tio små länder: Norge, Sverige, Finland, Danmark, Holland, Irland, Singapore, Hongkong, Taiwan och Sydkorea. En av avsikterna är att identifiera styrkor och svagheter i de olika systemen, och därmed kanske hitta problem som bör bli föremål för innovationspolitik.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Osynlighet och segregering Gnosjös baksida

Det går knappt att prata om svenskt småföretagande utan att nämna Gnosjö. Ortens anda är både berömd och beundrad. Till april månads Estrad inbjöds två experter i ämnet. Caroline Wigren har studerat gnosjöandan på plats, och Katarina Pettersson har undersökt hur medierna skapar bilden av Gnosjö. Tillsammans bidrog de med nya perspektiv på småföretagsamhetens huvudstad.



• Caroline Wigren, Katarina Pettersson

FILOSOFIE DOKTOR Katarina Pettersson är verksam vid de kulturgeografiska institutionerna på Uppsala och Stockholms universitet. Ekonomie doktor Caroline Wigren är forskare vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping. 2002 respektive 2003 la de fram sina respektive doktorsavhandlingar. Under föreläsningen "Gnosjös andra anda – nya perspektiv på en framgångsrik företagare" 21 april fick Estradpubliken ta del av Pettersson och Wigréns viktigaste resultat.

Gnosjö förknippas med framgångsrik företagsamhet och ekonomisk tillväxt, låg arbetslöshet och en hårt arbetande befolkning. Dessa föreställningar är vitt spridda och etablerade i samhället.

»33 procent av företagarna i Gnosjö är kvinnor«

– "Gnosjöanda" har till och med blivit ett eget uppslagsord i Nationalencyklopedin, sa Katarina Pettersson.

Gnosjös framgångar förklaras ofta av gnosjöbornas vilja att arbeta hårt och starta egna företag. De historiska rötterna och den utbredda frireligiositeten är andra faktorer som spelar in.

– Den positiva bilden skapas och förmedlas av en stor mängd olika aktörer: journalister, forskare, politiska debattörer och samhällsplanerare.

– Utifrån det könsperspektiv som jag har jobbat med ställer jag mig lite frågande till den positiva bilden som aktörerna sänder ut.

Osynliggjorda kvinnor

Materialet till Petterssons avhandling består av ungefär 300 pressklipp och 50 studier om Gnosjö. Utifrån texterna har hon analyserat *bilden av Gnosjö* – inte orten i sig. Hon fann mest män. De kvinnliga företagarna nämns mer sällan.

– Det första man kommer att tänka på när

man hör ordet "Gnosjö" är ju företagare – att de är många och arbetsamma. Men trots att 33 procent av företagarna i Gnosjö är kvinnor, representeras företagare i bilden av Gnosjö som män. Sinnebilden av en företagare är en man i blåställ med en skiftnyckel i handen.

Petterssons avhandling visar att män och mäns arbete lyfts fram som förklaringar till ortens framgångar. Män benämns "företagare" medan kvinnor kallas "medhjälpare", "företagarhustru" eller "stöd". I Svenska Dagbladet kunde man 3 oktober 1996 läsa följande: "Gnosjöföretagaren älskar sitt företag mer än sin hustru och gillar att höra dunket från maskinerna. Han är delaktig i allt som händer inom sitt företag där han fungerar i olika roller – från vd till springpojke."

– Det här är mitt favoritcitat! Företagaren framställs som en gift man och begreppet "företagare" betyder, på ett till synes självklart sätt, en "han".

– Jag tror att det är viktigt att ha kunskaper om både kvinnor och mäns företagande för att kunna se styrkor och problem, sa Katarina Pettersson.

När hon hade levererat sin bild av Gnosjö tog Caroline Wigren vid. Även om Gnosjötemat går igen i hennes forskning har de båda forskarna helt olika angreppssätt. Wigren bosatte sig i Gnosjö under ett år och kunde på så vis undersöka relationerna inifrån.

»Sinnebilden av en företagare är en man i blåställ«

Förutom i företagen var Wigren närvarande på en rad andra betydelsefulla arenor, exempelvis den lokala industriföreningen, kyrkan och teaterföreningen. Utflykterna till företagarnas olika arenor gav henne insikt om hur de tänker och resonerar.

– Baserat på detta kunde jag identifiera tre

värdekällor. De har funnits i regionen under väldigt lång tid, och de påverkar det vardagliga livet.

Den första värdekällan är religionen. 84 procent är *inte* frireligiösa, men kyrkan fungerar ändå som en viktig mötesplats. Caroline Wigren kopplar också sitt resonemang om kyrkan till den protestantiska etiken. Man ska vara hårt arbetande och lojal.

Den andra värdekällan är familjen. Mycket organiseras utifrån den, och det tas för givet att man är gift.

– Det finns förutbestämda roller, enligt mig är Gnosjö ett patriarkaliskt samhälle där männen gör karriär medan kvinnorna tar hand om hemmet, sa Wigren.

Grabbiga nätverk

När kvinnorna arbetar i företagen är det ofta med administrativa uppgifter, eller inom monteringen.

– Man pratar om att de "riktiga" killarna står vid maskinerna, medan de som inte vill bli smutsiga sitter på monteringen. Alltså där tjejerna jobbar.

– Gnosjö har givna arenor för män, det är lite av ett "old boys' network". Väldigt få kvinnor är med i Rotary, och det är främst sönerna som socialiseras in i nätverken.

Den tredje värdekällan som Caroline Wigren har identifierat är regionens historia. Hon konstaterar att man ofta får höra kommentarer i stil med: "Så har vi alltid gjort och det har gått bra, varför skulle vi ändra på det?"

– När jag var i Gnosjö hade IT-bubblan vuxit sig stor, och jag frågade företagarna varför de inte använde mer informationsteknologi. När bubblan sedan sprack sa de: "Titta vilken tur att vi inte gjorde det, det gick ju inte alls bra för Stockholm". Man har liksom lite svårt att anamma nya saker, till exempel att anställa akademiker.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Kvinnliga entreprenörer behöver förebilder

Företag ägda av kvinnor växer, men de uppvisar inte samma tillväxttakt som mansägda företag. En möjlig förklaring till detta är att det finns få kvinnliga riskkapitalister. På Estradfinalen 27 maj presenterades forskningsresultat om finansiering av kvinnors företag. De fyra föreläsarna kom från USA, Tyskland och Nya Zeeland.

DIANAPROJEKTET STARTADES 1999 av fem amerikanska professorer. Under 2003 utvidgade Dianorna och Esbri projektet till nätverket Diana International där forskare från hela världen ingår. Deras gemensamma nämnare är intresset för forskning om kvinnliga företagare och tillväxtfinansiering.

Fyra Diana International-medlemmar bjöds in till maj månads Estrad som hade titeln "Exploring Growth Financing for Women Entrepreneurs". Två av dem tillhör också Dianans innersta krets. Den ena, Patricia Greene, inledde föreläsningen med att berätta om bakgrunden till Dianaprojektet.

– All statistik pekar på att kvinnor startar fler och fler företag – men de tenderar att förbli små, oavsett om man mäter storleken i antal anställda eller omsättning. Vi ville förstå varför det är så, sa professor Patricia Greene, Babson College.

28 procent av alla företag i USA är majoritetsägda av kvinnor. Det motsvarar 6,2 miljoner företag som anställer 9 miljoner människor.

– Dessutom ägs ytterligare 18 procent av företagen av en man och en kvinna tillsammans. Sammantaget innebär detta att nästan hälften av företagen i USA ägs, åtminstone till hälften, av en kvinna.

Mellan åren 1997 och 2002 startade ett stort antal amerikanska kvinnor egna företag. Företagen växte, men inte lika mycket som företagen som startades av män.

– Företag med mer än 100 anställda växte med 44 procent under treårsperioden 1997–2000. Och företag som tjänade mer än en miljon dollar per år under samma period växte med 32 procent. Så visst växte de, men de var fortfarande mindre än de mansägda företagen.

Få kvinnor får riskkapital

För att ta reda på varför kvinnors företag växer i mindre utsträckning än mäns, studerade Dianaforskarna kvinnoägda företag som uppvisade hög tillväxt, och som fått finansiering via venture capital-företag.

– Vi visste att få företagare får venture capital, och av dem som får det är extremt få kvinnor. Genom att titta på denna specifika grupp ville vi lära oss mer om hur företagarna tänker kring tillväxt.

Diana-gruppen spårade alla investeringar som gjorts sedan 1957. Kartläggningen visade att kvinnoägda företag hade tilldelats någonstans mellan 3 och 7 procent av den totala mängden venture capital.

Dianaforskningen har också resulterat i kunskap om USAs kvinnliga entreprenörer. De är välutbildade och har goda kunskaper om industrin, liksom om management.

» Nästan hälften av företagen i USA ägs, åtminstone till hälften, av en kvinna «

– Kvinnor tenderar att ha mer blandade nätverk, bestående av både män och kvinnor. Män har mest män i sina nätverk. Det betyder att om alla på venture capital-företagen är män – och du är kvinna – kan det vara svårare för dig att få venture capital.

Greene konstaterade att man ofta får höra att "kvinnliga företagare är verksamma inom sektorer där företagen inte växer", och att detta är sant. Men, de flesta manliga företagarna återfinns också inom tjänstesektorn.

– Vår forskning har även visat exakt hur liten andel kvinnor det finns i venture capital-industrin: 10 procent. Något som verkligen förvånade oss var att under perioden 1995–2000, då venture capital-industrin växte som mest, ökade antalet män i industrin mycket mer än antalet kvinnor.

Den andra "ursprungs-Dianan" som föreläste på Estrad var professor Nancy Carter, University of St Thomas. Hon gick in mer i detalj på den forskning som Patricia Greene introducerat.

– Hittills har vi mest forskat om "varför", närmare bestämt: "Varför får kvinnliga företagare i USA en sådan låg andel av kapitalet?"

– Nu börjar vi koncentrera oss mer på frågan "hur". Vi har funnit att det finns kvinnor som får venture capital, även om de är få. Hur gjorde de, och hur skiljer sig deras entreprenörskap från mindre framgångsrika kvinnor? Vi vill ta reda på om det finns olika finansieringsstrategier, sa Carter.

Diana-forskarna har studerat olika vägar för entreprenörer att själva finansiera sina företag till en början, att skära ner på utgifterna eller öka effektiviteten till samma kostnad. En sådan minimering av kapitalbehovet kallas "bootstrapping". Till bootstrappingmetoderna räknas bland annat leverantörskrediter, att utnyttja personliga kreditkort och att låna pengar från familjemedlemmar.

– Genom att använda olika bootstrappingmetoder kan företagaren vänta med att träda ut på den externa kapitalmarknaden. Ju större fördröjningen blir, desto bättre position kan hon eller han tillskansa sig gentemot en extern finansör.

Bootstrapping populär strategi

För att skaffa mer information om bootstrappingmetoderna intervjuade Dianorna 92 entreprenörer som kommit olika långt i sitt företagande. Samtliga var verksamma inom IT-branschen. Hälften av företagen riktade sig mot konsumenter, och hälften mot andra företag. 54 procent hade globala tillväxtplaner och 75 procent hade grundats av personer med tidigare erfarenheter av att starta företag.

I genomsnitt använde sig företagen av 5,5 olika bootstrappingtekniker. I mycket unga företag handlar bootstrappingen många gånger om att minimera kostnaderna för produktutveckling och att minska kapitalbehovet genom att utnyttja personliga lån. Undersökningen visade också att bootstrappingintensiteten varierade mellan företag i olika åldrar; kanske som en följd av att de lite äldre företagen hade fler valmöjligheter.

– och kompisar i venture capital-industrin



• Friederike Welter, Anne de Bruin, Patricia Greene, Nancy Carter

Professor Friederike Welter är en av de ”nya” forskare som ingår i nätverket Diana International. Hon är verksam vid forskningsinstitutet rwi i tyska Essen, samt vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping. Welters del av föreläsningen kretsade kring tyska kvinnliga entreprenörer och deras tillgång till kapital. Under 1990-talet ökade antalet kvinnliga entreprenörer i Tyskland, men fortfarande dominerar männen. Friederike Welter betonade att kvinnornas entreprenörskap inte understöds av det tyska ramverket.

– När jag började forska om kvinnors entreprenörskap blev jag väldigt förvånad över att finna att vårt samhällssystem fortfarande stödjer de traditionella kvinnliga och manliga könsroller. Östtyskland är lite mer progressivt, men den västtyska modellen har övertaget. Skatte- och familjepolitiken uppmuntrar kvinnor att vara hemmafruor, och män att förvärvsarbeta.

– Ett problem som ofta förs fram när man pratar om kvinnors entreprenörskap i Tyskland är att vi har en bristfällig barnomsorg. Bara nio procent av de tyska barnen går på dagis. Jag menar att detta bara är en del av förklaringen till varför få kvinnor startar företag, men samtidigt är det något som regeringen enkelt skulle kunna åtgärda.

Manliga stereotyper

Hon har också studerat bilden av entreprenören i Tyskland. Oftast är det manliga stereotyper som förs fram – bilder som potentiella kvinnliga entreprenörer inte identifierar sig med. Dessutom tar alltså många för givet att kvinnan ska ha det huvudsakliga ansvaret för hemmet och barnen.

Sedan några år tillbaka görs vissa satsningar på kvinnors entreprenörskap, men enligt Welters mening finns ingen integrerad politik på området.

– Vid mitten av 1990-talet fokuserade politikerna på företagsstarter i största allmänhet. Först i början av 2000-talet upptäckte de att det faktiskt fanns kvinnor, vars entreprenör-

skap kanske borde främjas. I dag finns tre federala ministerier som har delat ansvar för de här frågorna. Det har också nyligen skapats en central myndighet som ska koordinera alla aktiviteter som syftar till att stödja kvinnliga entreprenörer.

»I Tyskland säger systemet att kvinnor bör stanna hemma«

Till en början var det statliga stödet främst inriktat på företagare i vardande, men numera stöts också växande företag. Dessutom har en rad tävlingar instiftats, något som Welter tror är viktigt eftersom det skapar fler kvinnliga förebilder.

– Är bristen på kapital en kritisk faktor som gör att kvinnors företag inte växer? Frågan är fortfarande öppen. Men man måste också se på hur samhället fungerar. I Tyskland säger systemet att kvinnor bör stanna hemma – ger det verkligen rätt signaler, undrade Friederike Welter.

Anne de Bruin, professor vid Massey University, Nya Zeeland, var sist ut bland maj-estrådörerna. Hennes anförande handlade om utbud och efterfrågan på venture capital i Nya Zeeland. Landet har en folkmängd på ungefär fyra miljoner. 97 procent av företagen har 50 eller färre heltidsanställda. Venture capital-industrin är – än så länge – mycket liten och mycket omogen.

– 2002 började staten satsa på tre nyckelindustrier med hög tillväxt: informations- och kommunikationsteknologi, bioteknik och kreativa industrier.

– De kreativa industrierna växte till stor del fram i och med skapandet av filmtrilogin ”Sagan om ringen”, berättade de Bruin.

För att samtidigt få igång venture capital-industrin startades en statlig investeringsfond som kan skjuta till medel i sådd-, start- och tidiga expansionsfaser. År 2002 mottog 39 projekt ven-

ture capital, året därpå hade siffran växt till 51.

– Mellan män och kvinnor finns ett entreprenöriellt gap. Kvinnors företagande uppgår till två tredjedelar av männens, och de får ungefär 3 procent av den totala mängden venture capital.

Anne de Bruin har intervjuat såväl anställda i venture capital-företag som kvinnliga entreprenörer. Genom intervjuerna fann hon ett kontextuellt problem.

– Entreprenörerna sa att finansierarna saknade förståelse för deras forskningsbaserade affärsidéer.

Misstänksamma företagare

På efterfrågesidan visar dock de Bruins forskning att få entreprenörer efterfrågar venture capital. Det finns en misstänksamhet mot riskkapitalisterna.

– Många kvinnliga entreprenörer är ovilliga att lämna över en del av vårdnaden av sina ”bebisar”. Först vill de förvissa sig om att investeraren delar deras värderingar.

– I första hand förlitar man sig på det som i den nyzeeländska GEM-rapporten benämns som fyra F: family, friends, founders, fools. Men jag tycker inte att den fjärde gruppen av informella investerare är särskilt dårlig – snarare består den av modiga hjältar.

Hon ser positivt på den framtida utvecklingen av Nya Zeelands venture capital-industri. Flera kvinnor är verksamma på höga poster inom industrin. De fungerar som förebilder och kan kanske locka fler kvinnliga entreprenörer att söka venture capital.

– När de kvinnliga entreprenörerna väl blir medvetna om finansieringsmöjligheterna är de mer än villiga att söka sig till dem, sa Anne de Bruin.

En längre version av detta referat finns på www.esbri.se/referat.asp

Estrads huvudfinansiär



VINNOVA, som bildades 2001 i samband med omorganisationen av Sveriges myndigheter och forskningsfinansiärer, har utvecklats till en strategisk nationell finansiär och aktör i de svenska innovationssystemen.

Genom att finansiera behovsmotiverad forskning, där behoven hämtas från näringsliv, samhälle och helt nya områden med tillväxtpotential, och utveckla effektiva innovationssystem bidrar VINNOVA till en långsiktig ekonomisk tillväxt, hållbar såväl ekologiskt som socialt.

Det som särskilt kännetecknar VINNOVAs verksamhet, och som även indikerar viktiga tillväxtmekanismer, är inriktningen på:

- effektivare samspel mellan universitet/högskolor, forskningsinstitut och näringsliv samt politisk/offentlig verksamhet inom områden där förutsättningarna för hållbar tillväxt bedöms särskilt gynnsamma
- stimulans av forskning och utveckling inom osäkra och riskfyllda områden som bedöms ha stor framtida tillväxtpotential
- ökad medvetenhet om och större ansträngningar för att kommersialisera forskningsresultat inom universitet/högskolor och forskningsinstitut.

VINNOVAs insatser ger också effekter av policykaraktär, d v s strategi- och nytänkande, bland annat i regioner. Detta medför långtgående och betydelsefulla förändringar på områden där VINNOVA agerar.

Många av VINNOVAs insatser karakteriseras av förnyelse, kraftsamling och profilering inom angelägna forskningsområden. Satsningar inriktas dels på sektoriella kompetensområden och dels på generella insatser på nationell och regional nivå.

VINNOVAs medel fördelar sig i stort på följande aktörsgrupper:

MEDELSMOTTAGARE	BELOPP
Universitet/högskolor	40%
Forskningsinstitut	30%
Företag	20%
Övriga	10%

Under 2003 uppgick VINNOVAs satsningar till drygt 1 miljard kronor. Tillsammans med kompletterande satsningar från andra finansiärer får satsningarna en sammanlagd storlek av drygt 2 miljarder kronor. Antalet parallellt löpande projekt är stort. Under 2003 pågick ca 1 500 projekt. Omkring 350 av dem startades under året. Övriga var startade under 2002 eller tidigare (för mer information, se www.vinnova.se under "verksamhet").

I genomsnitt genomför VINNOVA drygt 20 utlysningar per år. Intresset och söktrycket är mycket stort och under ett år lämnas närmare 1 500 ansökningar in. Omkring en fjärdedel beviljas medel. Under 2003 beslöt VINNOVA att bevilja ca 650 miljoner kronor till nya projekt. Projekten är oftast fleråriga.

Till VINNOVAs kompetensområden hör:

- Informations- och kommunikationsteknik (IKT)
- Tjänster och IT-användning
- Bioteknik
- Produktframtagning och material
- Transport
- Arbetsliv

www.vinnova.se

Estrads övriga finansiärer

företagarna[®]
STOCKHOLMS LÄN

Företagarna har uppdraget att skapa bästa möjliga förutsättningar för att starta, driva, utveckla och äga företag i Sverige och att ge tillgång till de bästa affärsnätverken där företag och företagare i olika former kan utveckla och stärka sin verksamhet.

Det näringspolitiska arbetet görs genom att påverka beslutsfattare på lokal-, regional-, nationell-, och på EU-nivå. Vi upplyser dem om företagarnas villkor och vi gör utredningar med förslag till förbättringar.

Företagarna är Sveriges största företagarnätverk med 80 000 företagare anslutna via lokalföreningar, regioner och branschorganisationer. Organisationen skapar nya arenor för personliga möten, personliga och virtuella, såväl inom som utanför landets gränser.

Företagarna levererar efterfrågestyrd medlemsservice av hög kvalitet, t ex rådgivning, rabatter och försäkringslösningar.

Bli medlem i Företagarna! Gå in på vår webbplats och teckna medlemskap on-line:

www.foretagarna.se

NUTEK

Verket för näringslivsutveckling

Vilka attityder har ungdomar till entreprenörskap och eget företagande? Hösten 2003 belyste Nutek denna frågeställning bland ungdomar i åldern 18–30 år. Undersökningen visar bl a att 71 procent *kan tänka sig* att bli företagare, men att bara 29 procent *föredrar* eget företagande framför annan sysselsättning.

Utifrån 2003 års barometer satsar Nutek på att regelbundet mäta och följa upp hur attityderna till företagande utvecklas. 2004 års barometer blir betydligt mer omfattande. Urvalet är personer mellan 18 och 70 år, och antalet intervjuer utökas. Detta möjliggör regionala nedbrytningar av resultaten som presenteras under hösten 2004.

Verket för näringslivsutveckling, Nutek, är nationell myndighet för frågor som rör näringslivets utveckling, entreprenörskap, företagsutveckling och regional utveckling. Vi ska bidra till hållbar ekonomisk tillväxt i hela landet genom fler nya företag, fler växande företag och fler starka regioner.

www.nutek.se



KUNGL. INGENJÖRSVETENSKAPSAKADEMIEN
Royal Swedish Academy of Engineering Sciences

IVA är en oberoende arena för kunskapsutbyte. Akademien initierar och stimulerar kontakter mellan olika kompetensområden och nationer. Därmed fungerar den som en brobyggare mellan näringsliv, forskning, förvaltning och olika intressegrupper. I människors möten – genom föreläsningar, konferenser, forskarutbyten och projekt – genereras nya idéer och ny kunskap.

IVA har en lång tradition av att belysa strategiska vägval som berör teknikens möjligheter och problem i samhället, dess ekonomiska konsekvenser och förutsättningar för hållbar utveckling. Arbetet bedrivs huvudsakligen inom fyra verksamhetsfält: utbildning och forskning, tekniköverföring och entreprenörskap, teknik och samhälle samt teknoekonomisk framsyn.

IVA arbetar för ökad internationell växelverkan och en närmare relation till EU-kommissionen, som via akademierna söker kvalificerade rådgivare. Akademien uppmärksammar och belönar också insatser inom naturvetenskap, teknik och ekonomi.

www.iva.se



SVENSKT NÄRINGSLIV
CONFEDERATION OF SWEDISH ENTERPRISE

En bred intressegemenskap måste utvecklas kring värdet av företagsamhet. Företagsamheten och företagandet betyder jobb, tillväxt och utveckling – grunden för välfärd och välfärd. Svenskt Näringsliv har som sin främsta uppgift att se till att företagen i Sverige har bra möjligheter att utvecklas och att företagsamhetens värden delas av många.

Svenskt Näringsliv vill bidra till ökad tillväxt i Sverige och lyfta fram företagsamhetens betydelse för den ekonomiska utvecklingen. Därför arbetar vi för att Sverige ska bli det land som erbjuder de bästa möjligheterna för att starta och driva företag.

Vi vill att människor – inte minst unga – ska våga satsa på att förverkliga sina idéer och starta företag. Därför arbetar Svenskt Näringsliv för att förutsättningarna för företagande ska vara sådana att det är möjligt att förverkliga sina drömmar. Och vi skapar arenor och allianser för diskussioner som visar vad entreprenörskap kan åstadkomma.

www.svensktnaringsliv.se

Estradörer med bredd

Varför vill småföretagare inte bli stora? Hur står det till med företagssamheten på våra universitet och högskolor? Och vad döljer sig bakom myten om Gnosjö och gnosjöandan? Detta är några exempel på frågor som besvarades under Estradläsåret 2003–2004.

Estrad är en öppen föreläsningsserie som arrangeras av Esbri i samarbete med SSES. Till föreläsningarna bjuds svenska och utländska forskare in som talare. De presenterar, utifrån sin forskning, ny kunskap om entreprenörskapet och småföretagandets väsen.

Efter varje föreläsning produceras ett referat med de viktigaste slutsatserna. Alla referat från läsåret 2003-2004 finns samlade i denna rapport. I *Estrad 03-04* uttalar sig 14 Estradörer från 11 olika lärosäten om bland annat tillväxtproblematik, finansieringsfrågor, bioteknikindustrin, entreprenörutbildningar och innovationssystem. Några citat:

»Det normala för ett litet, ungt och fristående företag är att inte växa. De flesta företag föds små, lever små och dör små. Och det är inget fel i det!«

Professor Per Davidsson, 25 september 2003

»Resultaten visar att alla typer av hinder förekommer i både tidiga och sena faser. De existerar alltså inte bara i de tidiga faserna, utan entreprenörerna måste vara beredda på att uppleva kritiska hinder under hela vägen.«

Filosofie doktor Anna Nilsson, 11 november 2003

»Idén om välfärdsstaten kom till i en tid då vi inte trodde att vi behövde entreprenörer. Vi skulle alla vara löntagare i ett kapitalistiskt land, utan kapitalister. När betingelserna förändrades – receptet fungerade ju inte – var det otroligt svårt att hitta ett nytt system.«

Professor Magnus Henrekson, 17 februari 2004

»Gnosjö har givna arenor för män, det är lite av ett ›old boys› network. Våldigt få kvinnor är med i Rotary, och det är främst sönerna som socialiseras in i nätverken.«

Ekonomie doktor Caroline Wigren, 21 april 2004

»Mellan män och kvinnor finns ett entreprenöriellt gap. Kvinnors företagande uppgår till två tredjedelar av männens, och de får ungefär 3 procent av den totala mängden venture capital.«

Professor Anne de Bruin, 27 maj 2004



www.esbri.se

Tel: 08-458 78 00, fax: 08-458 78 20, e-post: info@esbri.se



www.sses.se

Tel: 08-736 15 80, fax: 08-736 15 90, e-post: info@sses.se