tillväxtanalys

En del av ramprojektet
**”Vilka lärdomar kan dras från de statliga riskkapital-satsningarna inom Europeiska regionala utvecklingsfonden?”**

**PM** 2019:07

# Företagens finansiella förutsättningar
## – röster från ”verkligheten”

**HUR SER FÖRETAGENS TILLGÅNG TILL FINANSIERING** och rådgivning ut i olika delar av landet? En av målsättningarna för insatsen med regionala saminvesteringsfonder är förbättrade regionala kapitalförsörjningsstrukturer. I detta pm undersöker Tillväxtanalys med hjälp av fallstudier hur sådana strukturer kan se ut och fungera på såväl regional som lokal nivå.

Dnr: 2018/008

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00
E-post: info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta: Sara Nordin
Telefon: 010 447 44 63, 070 522 00 24
E-post: sara.nordin@tillvaxtanalys.se

# Förord

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys) har i enlighet med vår analys- och utvärderingsplan för 2019 formerat vår verksamhet i tematiska, långsiktiga, ramprojekt.[1] Detta pm är en del av ramprojektet *Vilka lärdomar kan dras från de statliga riskkapitalsatsningarna inom Europeiska regionala utvecklingsfonden?*

Tillväxtanalys har på regeringens uppdrag följt och utvärderat de regionala saminvesteringsfonderna inom den Europeiska regionala utvecklingsfonden (ERUF) med olika metoder sedan 2009. Insatsens två huvudmål var tillväxt i porföljföretagen och förbättrade regionala kapitalförsörjningsstrukturer.

Detta pm tar sig an det senare målet och berör det lokala och regionala sammanhang som riskkapitalinstrumentet är en del av. Det syftar till att öka kunskapen om den regionala ”infrastrukturen” för företagens kapitalförsörjning i olika delar av landet.

Studien har genomförts av Tillväxtanalys. Huvudförfattare till rapporten är analytiker Sara Nordin, projektledare för studien. Medförfattare är analytiker Jörgen Lithander (ramprojektledare). I projektgruppen har även analytiker Andreas Kroksgård ingått.

Vi vill rikta ett stort tack till alla intervjuade aktörer som bidragit med viktiga erfarenheter och stor kunskap, till de aktörer som deltagit i den externa granskningen av fallstudierna samt till fil. dr Tore Anstein Dobloug, tillika direktör vid Sparebankstiftelsen Hedmark och fil. dr Anders Isaksson vid Chalmers Tekniska Högskola för granskning av rapporten och värdefulla synpunkter.

Östersund, april 2019

Anne Kolmodin
T.f. avdelningschef, Infrastruktur och investeringar
Tillväxtanalys

[1] Ett ramprojekt sträcker sig över flera år och innehåller flera delprojekt.

# Innehåll

**Sammanfattning** ..... **7**
**Summary** ..... **13**
**1 Inledning** ..... **19**
1.1 Disposition ..... 21
1.2 Tillvägagångssätt och metod ..... 21
1.2.1 Frågeställningen ..... 21
1.2.2 Urval och avgränsningar ..... 22
1.2.3 Testomgång och val av respondenter ..... 23
1.2.4 Fallstudiens upplägg ..... 24
**2 Teoretiskt ramverk** ..... **26**
2.1 Marknadsmisslyckanden och finansiella gap ..... 26
2.2 Den nya ekonomiska geografin ..... 27
2.3 Nätverk ..... 28
2.4 Tunna och täta marknader ..... 28
2.5 Lokala och regional finansiella system ..... 29
**3 Fallstudier** ..... **31**
3.1 Östersunds kommun, Jämtlands län ..... 31
3.1.1 Aktörssystemet ..... 31
3.1.2 Uppfattningar om särskilda gap ..... 38
3.2 Strömsunds kommun, Jämtlands län ..... 42
1.1.1 Aktörssystemet ..... 42
3.2.1 Uppfattningar om särskilda gap ..... 46
3.3 Vilhelmina kommun, Västerbottens län ..... 48
1.1.2 Aktörssystemet, Vilhelmina kommun ..... 49
1.1.3 Aktörssystemet på regional nivå med bas i Umeå ..... 52
1.1.4 Uppfattningar om särskilda gap ..... 55
3.4 Göteborgs kommun, Västra Götalands län ..... 57
3.4.1 Aktörssystemet ..... 58
3.4.2 Uppfattningar om särskilda gap ..... 63
3.5 Lysekils kommun, Västra Götalands län ..... 66
3.5.1 Aktörssystemet ..... 66
3.5.2 Uppfattningar om särskilda gap ..... 71
3.6 Herrljunga kommun, Västra Götalands län ..... 74
1.1.5 Aktörssystemet ..... 75
1.1.6 Uppfattningar om särskilda gap ..... 78
**4 Jämförelser, iakttagelser och policyrelevanta reflektioner** ..... **81**
4.1 Resultat från jämförelser ..... 81
4.2 Centrala iakttagelser ..... 83
4.3 Policyrelevanta reflektioner ..... 87
**5 Referenser** ..... **88**
**Bilaga 1 - Intervjufrågor** ..... **91**

# Sammanfattning

Vi kan mot bakgrund av fallstudierna i detta pm konstatera att det råder stora skillnader när det gäller företagens tillgång till finansiering och finansieringsnära kompetens[2]. Även komplexiteten och hur överblickbart systemet är skiljer sig åt på lokal och regional nivå. Det visar på betydelsen av att anpassa policyinsatser efter de lokala och regionala förhållanden som råder. En universalutformning riskerar att minska effektiviteten. Vidare kan andra systemförstärkande åtgärder som diskuteras i denna studie, om de införs och får verka parallellt, bidra till att stärka det ena målet med de regionala saminvesteringsfonderna – att uppnå förbättrade ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer”.

## Bakgrund

Vid lanseringen av den statliga insatsen med regionala saminvesteringsfonder år 2009 fanns en osäkerhet om vad fonderna mer precist förväntades uppnå och hur de skulle bedömas. Så småningom uttrycktes två huvudmål, dels tillväxt i portföljföretagen och dels förbättrade ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer”. Vad som mer precist avsågs med ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer” lämnades emellertid osagt, liksom hur denna eventuella strukturförändring skulle bedömas eller utvärderas.

Ett rimligt antagande är att sådana strukturer och förutsättningar för företagens finansieringsmöjligheter samt tillgången till finansieringsnära kompetens inte är identiska i landets alla regioner. När det gäller att effektivt utforma och utvärdera policyinsatser inom området finns det därför behov av att bättre förstå hur dessa strukturer ser ut på såväl regional som lokal nivå. I denna delstudie har Tillväxtanalys valt att använda en kvalitativ ansats för att fånga upp det lokala och regionala sammanhang som saminvesteringsfondernas riskkapitalinstrument är en del av.[3] Vår ambition är att bidra till en fördjupad förståelse för dels strukturernas innehåll och funktion, dels de lokala och regionala skillnader som ett investeringsmoget företag *de facto* möter.

## Frågeställningen

Studien bygger på en kartläggning och analys av lokala och regionala kapitalförsörjningsstrukturer (hädanefter benämnda finansiella system) i olika delar av landet. Den övergripande frågan är:

> *Vilka är möjligheterna för ett investeringsmoget[4] företag att få tillgång till kapital och finansieringsnära kompetens, sett från ett lokalt och regionalt perspektiv och vilken förmåga har respektive finansiella system att främja utvecklingen av fler investeringsmogna företag?*

[2] Med finansieringsnära kompetens avses dels aktörer, dels kompetensen hos sådana aktörer, som inte själva är finansiärer, men arbetar med närliggande områden. Det kan exempelvis röra sig om rådgivning, matchning, koordinering, bokföring, revision. Sådan kompetens både underlättar finansiering och stärker kvaliteten i systemet.

[3] I en parallell studie används kvantitativa metoder i syfte att undersöka möjligheter att mäta sådana strukturer med registerdata. Se Backman M, (2019), ”Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge”.

[4] Med investeringsmoget företag menar vi företag, oavsett fas, som rent objektivt är redo för en investering. Uttryck som engelskans ”fundable business”, ”investment ready” respektive svenskans ”investeringsfähiga” företag, brukar också användas.

För att belysa frågeställningen vill vi:

- Ge en generell bild av företagens finansieringsmöjligheter på kommunnivå.
- Beskriva de olika finansiella systemen genom att kartlägga vilka aktörer av betydelse som ingår, hur de verkar, vilken funktion de har samt hur de samverkar med varandra.
- Undersöka eventuella avvikande mönster från den generella bilden, t.ex. särskilda finansieringssvårigheter för företag beroende på fas, geografiskt läge eller bransch.
- Dra några metodmässiga slutsatser från denna studie, som kan bidra till generella slutsatser om hur man kan gå till väga för att analysera en regions kapitalförsörjningsstruktur.

## Röster från ”verkligheten”

Studien bygger på intervjuer med 49 aktörer av central betydelse för de finansiella systemen. Vår empiri bygger sålunda på främjandeaktörernas egna uppfattningar. Intervjuerna har i huvudsak genomförts i sex svenska kommuner. Dessa är utvalda så att de var och en tillhör olika kommuntyper i den klassificering om sex grupper som Tillväxtanalys tidigare tagit fram utifrån kriterier om befolkningstäthet, befolkningsstorlek samt tillgänglighet.[5] Kommunerna är Vilhelmina (och dess regioncentra Umeå), Strömsund, Herrljunga, Lysekil, Östersund och Göteborg. Förutom att de representerar olika kommunkategorier som nämndes ovan, har de även valts för att få en variation av kust- och inlandsområden samt en geografisk spridning ur ett nord- och syd perspektiv. Studiens design ger därmed en god insikt om de finansiella systemens utformning och funktion i de sex kommunerna som utgör fallstudien, men har inte ambitionen att ge en heltäckande Sverigebild.

Bland de aktörer som har intervjuats återfinns representanter för regionförbund, Länsstyrelsen, Almi-koncernen, Tillväxtverket, Inlandsinnovation, innovationskontor, <medlemsorganisationer för företag, kommunernas näringslivskontor, näringslivsorganisationer, banker, inkubatorer, handelskammare, industriella utvecklingscentra (IUC) och affärsängelnätverk. Med ett fåtal undantag har samtliga intervjuer skett på plats ute i respektive kommun. I varje fallstudie redogörs för respondenternas syn, underbyggt med citat och ett kortare resonemang med Tillväxtanalys reflektioner kring eventuella styrkor, svagheter och möjligheter i systemstrukturen.

## Stora skillnader och komplexa system

Urvalet av sex olika kommunkategorier gör att vi kunde förvänta oss olikheter i de finansiella systemen. Våra intervjuer bekräftar detta, men ger oss också en djupare insikt i hur systemen skiljer sig åt. Generellt konstaterar vi att det råder mycket stora skillnader mellan de studerade områdena. Även komplexiteten och hur överblickbart systemet är skiljer sig åt på lokal och regional nivå. Detta innebär svårigheter för såväl målgruppen (företagarna) som ibland för de aktörer som själva är inne i systemet att riktigt förstå vilken rollfördelning som gäller, vilka verktyg som erbjuds och under vilka förutsättningar som detta sker.

Sett till tillgången till finansiering är det vår iakttagelse, baserad på intervjuerna, att tillgången i fallande skala i stort följer kommunklassificeringen. Det innebär att storstadskommunen Göteborg beskrivs ha bäst tillgång till kapital, sedan följer de täta

[5] Tillväxtanalys, (2014), ”Bättre statistik för en bättre regional- och landsbygdspolitik”.

kommunerna Östersund och Lysekil. Minst tillgång till finansieringsmöjligheter ser vi i landsbygdskommunerna (Herrljunga), framför allt i dem som är avlägset och mycket avlägset belägna (Strömsund och Vilhelmina). Detta resultat är inte överraskande, men bekräftar stora regionala skillnader baserade på områdets geografiska placering och marknad.

När det gäller de lokala och regionala finansiella systemen i stort, kan vi på den ena änden av skalan se en mycket välutvecklad struktur med ett stort antal aktörer och en hög specialiseringsgrad i Västra Götaland, med tyngdpunkt i och mycket nära *Göteborgs* kommun. På den andra änden av skalan återfinns inlandskommunen *Vilhelmina* i Västerbottens län med en tunn marknad och ytterst få lokala företagsfrämjare. I samma län ligger *Umeå*, en tillväxtstark universitetsstad vid kusten (som inte utgör en fallstudie i sig, men som studeras utifrån den aspekten att den utgör regioncentra för Vilhelmina). Umeå förefaller, baserat på intervjuerna där, på det stora hela ha gott om kapital, investeringsvilliga aktörer och ett finansiellt system med många företagsfrämjande aktörer. *Östersunds* kommun i Jämtlands län beskrivs också ha en väl utvecklad, relativt stabil struktur med många aktörer, inte minst för att vara inlandskommun. Rollerna framställs på det stora hela som tydliga, länkarna starka och förtroendet stort. Vi noterar vidare en gynnsam symbios mellan Östersund och Åre, också när det gäller investeringar och finansieringsvillighet.

På samma sätt som Umeå blir en stor kontrast mot Vilhelmina, blir Östersund en kontrast mot *Strömsund*, också kommun i Jämtlands län. Antalet företagsfrämjande aktörer i Strömsund är få och det geografiska avståndet till flertalet aktörer i det regionala finansiella systemet upplevs som ett hinder för utveckling. Däremot finns lokomotivföretag (främst Engcon) som verkar positivt för bygdens utveckling och företagande.

## Systemet avtar i styrka

Vi kan alltså konstatera att det regionala systemets täta karaktär verkar förlora i styrka innan det når Vilhelmina och Strömsund, även om det i båda fallen finns länkar mellan lokal och regional nivå. På ett liknande sätt avtar även styrkan av Göteborgs mycket täta strukturer innan det når ut till Lysekil och Herrljunga, båda i Västra Götaland. Ur ett perspektiv är iakttagelserna väntade och en naturlig konsekvens av marknadsstorlek, men samtidigt kan det även uppfattas som ett potentiellt tillväxthinder.

Herrljunga, Strömsund och Vilhelmina har, av intervjuerna att döma, de tunnaste marknaderna i studien, medan Göteborg (och Umeå) har de tätaste och starkaste, tätt följt av Östersund. *Lysekil* intar något av ett ”mittemellan” läge mellan kommuner med starka respektive svaga finansiella system. Lysekil har relativt få företagsfrämjande aktörer på plats och beskriver att distansen till centrala främjare utgör en nackdel och skapar en viss känsla av ”vid-sidan-om-skap” i förhållande till framför allt Göteborg, Trollhättan och Uddevalla. En liknande beskrivning får vi även *i Herrljunga* i förhållande till Borås och Göteborg.

Vi kan alltså notera att ett starkt kapitalförsörjningssystem i en regions centrum inte är någon garant för räckvidd i hela regionen.

## Geografisk närhet stärker tillgången

Våra intervjuer pekar på att upplevda finansieringsproblem inte alltid kan härröras till en brist på kapital, utan snarare informationsproblem. Det saknas ibland kunskap hos

företagarna om vart de ska vända sig, vilka olika finansieringsmöjligheter som faktiskt finns och hur ett finansieringsbehov ska kommuniceras.

Med ett geografiskt perspektiv ser vi också att det inte bara handlar om stora lokala och regionala skillnader i de olika studerade kommunerna, utan att också avståndet – det vill säga distansen mellan det lokala och regional finansiella systemet med finansiella och rådgivande aktörer – utgör ett hinder i sig.

När det gäller brister i informationsflödet kan vi se att det både beskrivs röra sig om bristande information horisontellt, det vill säga från främjandeaktör till främjandeaktör och vertikalt, det vill säga mellan främjandeaktör och företag.

## Att mäta geografiska spridningseffekter

I samband med att problemet lyfts att informationen inte når fram, diskuteras behovet av förändringar i strukturerna som härrör till främjandeaktörernas arbetssätt och vikten av lokal närvaro. Vi får en tydlig bild från en majoritet av de undersökta kommunerna att det finns en efterfrågan på mer fysisk närvaro av de regionala finansiella främjandeaktörerna ute i kommunerna.

Många samtal fokuserar också på hur de regionala aktörernas uppdrag ser ut samt hur de bedöms och utvärderas. Flera respondenter nämner att geografiska spridningseffekter av insatserna skulle kunna vara ett önskvärt kriterium som främjandeaktörer bedömdes efter.

## Samordning och optimering av systemet

Flera samtal handlar om mängden främjandeaktörer. Vi får bilden att ett system med många, delvis överlappande funktioner å ena sidan kan ha fördelen med en totalt sett bredare kompetens att bemöta såväl olika branscher som företagsidéer. Pluralismen skapar valfrihet och flera ingångar. Å andra sidan innebär överlappningar en risk för dubbelarbete, konkurrens mellan främjandeaktörer och ineffektivt nyttjade skattemedel. Många respondenter delar uppfattningen att främjandesystemet borde gå att optimera. Ett flertal aktörer efterlyser också en koordinator med ”helikopterperspektiv”. I förlängningen handlar det om hur statliga resurser nyttjas på mest effektiva sätt.

## Underlätta informations- och kunskapsspridning

Även för informations- och kunskapsspridning (när det gäller kunskapen om de olika finansiella aktörerna och deras utbud) beskrivs det som viktigt att ha en aktör med någon form av samordningsansvar. Det kan behövas någon som uttalat utgör länken mellan det lokala och det regionala finansiella systemet och samtidigt har kontaktytor mot det nationella planet och sedan regelbundet för tillbaka informationen till de lokala aktörerna, inte minst företagen. Det beskrivs som avgörande att någon aktör uttalat tar på sig rollen som facilitator.

Långsiktighet och samordning efterfrågas också när det gäller statliga insatser. Blocköverskridande politiska överenskommelser skulle gynna en långsiktighet som i sin tur skulle stärka det finansiella systemet och skapa ett större förtroende i samarbetet mellan offentliga och privata aktörer.

## Statens roll

Frågan om statens roll som marknadskompletterande finansiell aktör lyfts också i flera kommuner. Ska statliga insatser bedömas efter ekonomiska resultat som avkastning eller är

det helt andra parametrar som borde utvärderas? Det efterfrågas vidare ett starkare samband mellan insats och faktiskt behov på efterfrågesidan.

En kritik som kommer upp är att det kan finnas en risk med att staten på förhand identifierar vissa företagstyper eller branscher i sina satsningar. Vi kan rent konkret på kommunnivå notera en tendens till en splittring i det finansiella systemet och en slags inre motsättning mellan ett områdes befintliga näringsliv och vad kommunen strategiskt uttalat ”skulle vilja ha” i form av startups och mer innovativa företagsformer, där olika aktörer förespråkar olika ställningstaganden.

Långsiktighet och samordning efterfrågas också när det gäller statliga insatser, utlysningar och program, även statliga aktörer emellan.

## Bankernas roll

Vi noterar även att bankerna på så kallade tunnare marknader i praktiken tar (eller tvingas ta) en bredare roll än som enbart kreditgivare, i avsaknad av andra aktörer.

Bankerna är en aktör som många gånger lyfts som systemets svaga länk. Det finns en generell syn att bankerna inte är nog riskbenägna och dessutom minskar sin närvaro genom en nedläggning av lokalkontor.

I ett flertal kommuner i landets olika delar diskuteras problemet med säkerheter vid finansiering av industrilokaler och fastigheter, men också vid generationsväxlingar. Problemet beskrivs öka i omfattning ju längre ut i periferin verksamheten finns.

## Personbaserade nätverk och få kvinnor

En persons individuella nätverk kan i sig stärka ett system och möjliggöra smidiga kontaktytor, men även utgöra en svaghet och skapa en sårbarhet om personen försvinner eller rentav utgöra en nackdel för personer utan tillgång till nätverket. Ett sätt att komma runt problemet är att utveckla rutiner i systemet för att göra relationerna/nätverken mer knutna till organisation än person.

Vi noterar även i de två kommuner där riskkapital är ett mycket väl utvecklat instrument (Göteborg och Umeå) att det, enligt respondenterna, i hög grad saknas kvinnor i nätverken både i egenskap av affärsänglar och som externa styrelseledamöter.

## Roller förändras och varierar geografiskt

Från och med 1 januari 2019 har det regionala utvecklingsansvaret i alla län flyttas från länsstyrelserna till regionerna. Överflyttningen har skett succesivt sedan 1999. Vi får uppfattningen att detta har bidragit till ökade skillnader mellan de regionala finansiella systemen. Ett flertal aktörer upplever att nationella aktörer inte alltid fullt ut inser heterogeniteten på den regionala nivån. Sådana olikheter innebär även i praktiken varierande möjligheterna att ta emot och tillgodogöra sig olika statliga satsningar.

Det är vidare tydligt att kommunernas näringsfunktioner tar sig olika former och sammansättningar. Vi ser en tendens till omvänd proportionalitet där en mindre kommun med färre resurser för näringslivsutveckling måste ansvara för en bredare funktion och ett större ansvarsområde.

## Policyrelevanta reflektioner

Ovanstående iakttagelser leder fram till följande policyrelevanta reflektioner:

- Det framstår att systemet är så komplext och svårt att överblicka att det kan innebära svårigheter för såväl målgruppen (företagarna) som ibland för de aktörer som själva är inne i systemet att riktigt förstå vilken rollfördelning som gäller, vilka verktyg som erbjuds och under vilka förutsättningar som detta sker. Vi ställer oss därför frågan om det är rimligt med så komplicerade främjandesystem att problem med navigering uppstår och rekommenderar en översyn för ökad transparens och effektivitet.
- Det framkommer ett behov av någon form av koordinerande funktion i systemet.
- Hur den statliga finansieringen av företagsfrämjare utformas och villkoras kan ses som ett viktigt sätt att styra hur de agerar. Rätt utformad kan den både öppna upp för mötesplatser, nya samverkansformer och utåtriktade/uppsökande marknadsaktiviteter.
- Det verkar finnas ett behov att klargöra statens marknadskompletterande uppdrag och vad det innebär.
- Studien visar att upplevda finansieringsproblem inte alltid kan härröras till en brist på kapital, utan snarare till ett kunskaps- och informationsproblem. Det kan därför vara lämpligt att implementera insatser med inslag av kompetenshöjande åtgärder, som ett komplement till mer traditionella finansieringsinstrument.

# Summary

Based on the case studies in this memorandum, we note that there are large discrepancies in companies' access to financing and financial expertise[6]. There are also local and regional differences in terms of the complexity and transparency of the system. This shows the importance of adapting policy initiatives according to prevalent local and regional conditions. A universal design entails a risk of reducing effectivity. If they are introduced and allowed to act in parallel, the other system-enhancing measures discussed in this study may furthermore contribute to reinforcing one of the objectives of the regional co-investment funds, namely to improve "regional capital supply structures".

## Background

At the launch of the government initiative for regional co-investment funds in 2009, there was some uncertainty in regard to what precisely these funds were expected to achieve, and how this would be assessed. Eventually, two main objectives were formulated: growth in portfolio companies on the one hand, and improved "regional capital supply structures" on the other. However, what exactly was meant by "regional capital supply structures" was left unsaid, as was how this potential structural change was to be assessed or evaluated.

A reasonable assumption would be that such structures and conditions for company financing and the access to financial expertise are not identical in the different Swedish regions. When it comes to effectively designing and evaluating policy measures within this area, there is thus a need to better understand what these structures are like at both the regional and local level. In this sub-study, Growth Analysis has opted to take a qualitative approach to capture the local and regional context that the risk capital instruments of the co-investment funds are part of.[7] Our ambition is to contribute to a deeper understanding of the content and function of these structures, as well as of the local and regional differences that an investment-ready company will *in fact* face.

## The question

The study is based on a survey and analysis of local and regional capital supply structures (hereafter referred to as financial systems) in different parts of the country. The overall line of questioning is:

> *What opportunities does an investment-ready company have to gain access to capital and financial expertise, from a local and regional perspective, and what capacity does each financial system have to promote the emergence of more investment-ready companies?*

To highlight this line of questioning, we wish to:

- Provide a general idea of the companies' municipal financing opportunities.

[6] Financial expertise refers to actors, and their expertise, who are not financiers themselves but who work in adjacent fields. This includes advice, matching, coordination, bookkeeping, auditing, etc. Such expertise facilitates financing and increases the quality of the system.

[7] Quantitative methods are used in a parallel study in order to investigate the possibilities of measuring such structures with the use of register data. See Backman M, (2019), "Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge" (Regional capital supply structures – overview, measurability and current situation).

- Describe the different financial systems by outlining the significant actors involved, how they operate, what competency they have and how they collaborate with each other.
- Investigate any patterns that deviate from the general picture, such as particular difficulties encountered by companies depending on phase, geographical location or industry.
- Draw some methodical conclusions from this study, which can contribute to general conclusions regarding ways to analyse the capital supply structure of a region.

## Voices from "real life"

The study is based on interviews with 49 actors of central importance to the financial systems. Our empirical approach is thus based on the personal perceptions of the promoting actors. The interviews have primarily been conducted in six Swedish municipalities. These were selected to each represent a different type of municipality from the six groups previously defined by Growth Analysis based on criteria such as population density, population size and accessibility.[8] The municipalities are Vilhelmina (with its regional centre of Umeå), Strömsund, Herrljunga, Lysekil, Östersund and Göteborg. In addition to representing different municipality categories, as mentioned above, they have also been selected to achieve a variation of coastal and inland areas, as well as a geographical spread from north to south. The study design thereby provides good insight into the design and function of the financial systems in the six municipalities comprising the case study, but does not have the ambition to provide a comprehensive picture of Sweden as a whole.

Among those interviewed were representatives of regional federations, the County Administrative Board, the Almi Group, the Swedish Agency for Economic and Regional Growth, Inlandsinnovation, innovation offices, member organisations for businesses, municipal trade and industry departments, industry organisations, banks, incubators, chambers of commerce, industrial development centres (IUCs) and business angel networks. With a few exceptions, all interviews have taken place on site in the relevant municipality. Each case study accounts for the respondent's view, supported by quotes and a short discussion including Growth Analysis' reflection on possible strengths, weaknesses and opportunities in the system structure.

## Large discrepancies and complex systems

The selection of six different municipality categories means that we could expect to see some variations in the financial systems. Our interviews confirmed this, but also gave us a deeper insight into how the systems differ. In general, we note that there are very large discrepancies between the areas studied. There are also local and regional differences in terms of the complexity and transparency of the system. This entails difficulties for both the target group (business owners) and for the actors inside the system to completely understand the applicable role division, what tools are available and in what circumstances.

In these interviews, we have observed that when it comes to access to financing, access essentially follows the municipal classification in descending order. This means that the metropolitan municipality of Gothenburg is described to have the best access to capital, followed by the densely populated Östersund and Lysekil. The poorest access to financing

[8] Growth Analysis, (2014), "Better statistics for better regional and rural policy".

opportunities is seen in the rural municipalities (Herrljunga), and primarily in those that are remote or extremely remote (Strömsund and Vilhelmina). This is not a surprising finding, but it confirms the large regional differences based on the geographical location and market of an area.

When it comes to the local and regional financial systems in general, we see a well-developed structure with a large number of actors and a high degree of specialisation on one end of the scale in Västra Götaland County, with the focal point in and around the City of *Gothenburg*. On the other end of the scale, we find the inland municipality of Vilhelmina, in Västerbotten County, which has a limited market and very few local business promoters. The same county is also home to *Umeå*, a strong growth city on the coast (which does not constitute an individual case study, but which is studied based on being the regional centre for Vilhelmina). Based on the interviews conducted there, Umeå appears to be generally rich in capital, actors willing to invest and a financial system with several business promoters. *Östersund* municipality in Jämtland County is also described to have a well-developed, relatively stable structure with many actors, not least for an inland municipality. The roles are generally seen as clear, the connections are strong and the level of trust is high. We furthermore note a favourable symbiosis between Östersund and Åre, also in terms of investments and the willingness to invest.

In the same way that Umeå is in stark contrast to Vilhelmina, Östersund is in contrast to *Strömsund*, another municipality in Jämtland County. There are few business promoters in Strömsund and the geographical distance to the majority of actors in the financial system of the region is perceived to be an obstacle to growth. However, there are locomotive companies (primarily Engcon) that have a positive impact on development and enterprise in the area.

## The force of the system is dissipating

We are thus able to note that the dense nature of the regional system appears to become less effective before reaching Vilhelmina and Strömsund, even if in both cases there are connections between the local and regional levels. Similarly, the force of *Gothenburg's* very dense structures dissipates before reaching Lysekil and Herrljunga, which are both located in Västra Götaland. From one perspective, these observations are to be expected as a natural consequence of the market size, but at the same time, it can be perceived as a potential growth obstacle.

Judging by the interviews, Herrljunga, Strömsund and Vilhelmina have the thinnest markets in the study, while Gothenburg and Umeå have the densest and strongest markets, closely followed by Östersund. *Lysekil* falls somewhere "in-between" municipalities with strong and weak financial systems. Lysekil has relatively few local business promoters and describes the distance to central promoters as a disadvantage that creates a certain sense of isolation, primarily in relation to Gothenburg, Trollhättan and Uddevalla. A similar description is given of *Herrljunga* in relation to Borås and Gothenburg.

We can thus note that a strong capital supply system at the centre of a region is no guarantee for distribution throughout the region.

## Geographical proximity increases access

Our interviews indicate that perceived financing problems are not always attributable to a shortage of capital, but rather to an information problem. The business owners sometimes

lack knowledge on where to turn, which different financing opportunities are actually available and how to communicate a financing need.

From a geographical perspective, we also see that not only are there large local and regional differences in the different municipalities studied, but the physical distance – i.e. the distance between the local and regional financial systems with their financial and advisory functions – is an obstacle in itself.

In regard to shortcomings in the flow of information, we can see that this can both be described to concern a lack of information horizontally, i.e. between promoters, and vertically, i.e. between promoter and business.

### Measuring geographical distribution

As the problem of the information not reaching the target has been raised, we discuss the need for structural changes relating to the promoters' working methods and the importance of a local presence. A majority of the municipalities in the study give us the clear impression that there is a demand for a greater physical presence by the regional financial promoters out in the municipalities.

Many talks have also focused on what the regional promoters' mission is and how they can be assessed and evaluated. Several respondents mention that geographical distribution of the effects of the investments could be a good assessment criterion for the promoters.

### System coordination and optimisation

Several discussions relate to the number of promoters. We have the impression of a system with many, partially overlapping functions which, on the one hand, can have the benefit of broader competency to engage with several different industries and business concepts. Pluralism creates options and multiple entrance points. On the other hand, the overlapping functions entail a risk of double work, competition between promoters and inefficient use of tax funds. Many respondents share the view that it should be possible to streamline the promoter system. Multiple actors are also asking for a coordinator with a "helicopter view". By extension, this relates to the most effective use of central government resources.

### Facilitating dissemination of information and knowledge

In regard to the dissemination of information and knowledge (in terms of the knowledge of the various financial actors and their offers), it is also often said to be important to have some form of coordinating actor. It may be necessary for someone to explicitly provide the link between the local and regional financial systems, while also having contacts at the national level and regularly providing feedback to the local actors, not least the businesses. It is described as a decisive factor that one actor takes on the role of facilitator.

Longevity and coordination are also sought-after elements in regard to government investments. Cross-party agreements would lead to improved longevity which in turn would reinforce the financial system and build trust in the collaboration between public and private actors.

### Role of the central government

The question of the central government's role as a supplementary financial actor on the market is also brought up in several municipalities. Should different public initiatives be assessed according to financial aspects such as profit, or should entirely different

parameters be evaluated? A stronger link between the investment and the actual demand based on need is also requested.

One recurring criticism is the potential risk entailed by the central government predefining certain types of enterprises or industries in its investments. At the municipal level, we can note a concrete tendency towards fragmentation in the system and a type of internal conflict between the existing businesses of an area and what the municipality has expressed strategically to be a "desirable" form of start-ups and more innovative business formats, where various actors advocate different perspectives.

Longevity and coordination are also goals in regard to government investments, calls and programmes, including between government actors.

## Role of the banks

We also note that, in practice, the banks on the thinner markets are taking on (or are forced to take on) a broader role than that of creditor alone, in the absence of other actors.

The banks constitute an actor that is often indicated as the weak link in the system. There is a general view that the banks are not sufficiently willing to take risk and are also reducing their presence by closing down local offices.

In several municipalities around the country, they raise the problem of securities in the financing of industrial premises and real estate, but also in generational shifts. The extent of the problem is described to grow the more peripheral the activities are.

## Person-based networks and lack of women

An individual's personal network can reinforce a system and facilitate efficient contacts, but it may also constitute a weakness and create vulnerability if that person disappears, or even a disadvantage for those without access to the network. One way of circumventing the problem is to develop system procedures to tie the relationships/networks to the organisation rather than a person.

We have also noted that, in the two municipalities where venture capital is a very well developed instrument (Gothenburg and Umeå), a large proportion of the respondents believe there is a lack of women in the networks, both in the role of business angels and as external board members.

## Roles change and vary geographically

As of 1 January 2019, responsibility for regional growth in all counties has been moved from the county administrative boards to the regions. This has been a gradual transfer since 1999. It is our impression that this has contributed to increased discrepancies between the regional financial systems. A number of actors feel that national actors do not fully realise the heterogeneity at the regional level at all times. This type of discrepancy also entails practical variations in the possibilities of receiving and implementing different government investments.

It is also clear that the municipalities' trade and industry functions come in different forms and compositions. We see a tendency towards reverse proportionality, where a smaller municipality with fewer business development resources must assume responsibility for a broader function and a larger area of activities.

## Policy-related reflections

The observations described above have led to the following policy-related reflections:

- It appears as if the system is so complex and unsurveyable that it may entail difficulties for both the target group (business owners) and for the actors inside the system to completely understand the applicable role division, what tools are available and in what circumstances. We therefore ask whether it is reasonable to have such a complicated incentive system that it becomes difficult to navigate, and we recommend a review to increase transparency and efficiency.
- There is a visible need for some form of coordinating function in the system.
- The design and conditions of the government funding for business promoters can be seen as important tools to govern their actions. With an appropriate design, they can open up new meeting places, new forms of collaborations and external/outreach market activities.
- There appears to be a need to clarify the central government's role as a supplementary financial actor on the market and what it entails.
- The study shows that perceived financing issues cannot always be traced to a shortage of capital, but may rather be a knowledge and information issue. It may therefore be suitable to implement measures that feature matching and skills development as a supplement to more traditional financing instruments.

# 1 Inledning

*”Det finns saker som statistiken inte ger rättvisa åt och det är alla de företag som inte blev av.”*

Beslutsfattare regionalt företagsstöd

År 2009 lanserades en statlig insats med rikstäckande regionala riskkapitalfonder. Vid införandet fanns en osäkerhet om vad saminvesteringsfonderna mer precist förväntades uppnå och hur de skulle bedömas. Så småningom uttrycktes två huvudmål - dels tillväxt i portföljföretagen och dels förbättrade ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer”, i denna rapport tolkat som en bättre fungerande marknad för finansiering. Vad som mer precist avsågs med ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer” lämnades emellertid osagt, liksom hur denna eventuella strukturförändring skulle bedömas eller utvärderas.

Ett rimligt antagande är att sådana strukturer liksom förutsättningarna för företagens finansieringsmöjligheter samt tillgången till finansieringsnära kompetens inte är identiska i landets alla regioner. Det finns behov av att bättre förstå hur dessa strukturer ser ut på såväl lokal som regional nivå i olika geografiska områden och landsändar - ur både utvärderingssynpunkt och när det gäller att effektivt utforma policyinsatser inom området.

Kommer mer avlägset belägna områden ännu längre bort från finansiella centra eller tappar geografiskt läge i betydelse med nya ekonomiska lösningar och alternativ? Hur ser tillgången till kapital och finansieringsrelaterad kompetens ut, vilka aktörer finns att tillgå och hur samverkar de?

I denna studie har Tillväxtanalys valt att med en kvalitativ ansats försöka fånga upp det lokala och regionala sammanhang som riskkapitalinstrumentet är en del av. Vi gör nerslag i sex olika kommuner i Sverige och intervjuar relevanta aktörer för att öka vår kunskap inom området.[9] Vår ambition är att därmed bidra till en fördjupad förståelse för såväl strukturernas innehåll och funktion, som de lokala och regionala skillnader som ett investeringsmoget företag *de facto* möter.

## Regionala saminvesteringsfonder

Bakgrunden till ramprojektet och därmed även till detta pm är det regeringsuppdrag som Tillväxtanalys fick redan år 2009 med en utvärdering av insatsen med regionala saminvesteringsfonder. I korthet innebär det att staten har bildat regionalt avgränsade riskkapitalfonder som sammantaget täcker hela Sverige. Upplägget innebar varierande grundförutsättningar mellan de olika fonderna, men deras verktyg och spelregler var trots det desamma över hela landet.

Fonderna investerar tillsammans med privata aktörer i riskkapital (ägarkapital) i onoterade små och medelstora företag. Investeringarna ska vara marknadskompletterande och ske i tidiga skeden. Förutom den geografiska indelningen (varje fond får endast investera inom ”sitt” område, vilket i regel är ett Nuts 2-område) finns inga branschbegränsningar.

[9] Kommunerna är valda så att de var och en tillhör olika kommuntyper i den klassificering om sex grupper som myndigheten tidigare tagit fram utifrån kriterier om befolkningstäthet, befolkningsstorlek samt tillgänglighet (Tillväxtanalys, 2014).

Under insatsens första etapp (2009–2015) investerades cirka 3,4 miljarder kronor. En andra etapp har beslutats och pågår mellan 2015–2021. Det är värt att notera att då varje investering måste ske tillsammans med en privat medinvesterare är fonderna helt beroende av tillgången på sådana (likvida) aktörer.

Insatsen har som nämnts två huvudmål: tillväxt i portföljföretagen samt förbättrade ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer”. Tanken är att en positiv utveckling av det senare i förlängningen kan medföra minskade behov av statliga policyinsatser. Kommande utvärderingar av insatsens effekter skapar således ett behov av att i framtiden kunna bedöma om vi ser förändringar (förbättringar) i dessa strukturer.

## Behov av definition och mätbarhet

Tyvärr saknar insatsens styrdokument en mer konkret beskrivning om vad som avses med begreppet *regional kapitalförsörjningsstruktur*. En mer allmän tolkning är att det handlar om den regionala ”infrastrukturen” för företagens kapitalförsörjning med de aktörer som omfattas.

Tillväxtanalys har bedömt det som betydelsefullt att kunna definiera begreppet och i nästa steg undersöka vilka möjligheter till mätbarhet som kan finnas. Myndigheten har därför genomfört två parallella studier; en kvantitativ (Backman, 2019) och en kvalitativ (detta pm). Den kvantitativa studien arbetar med registerdata och olika mätmetoder. Här föreslås också en definition av begreppet *regional kapitalförsörjningsstruktur*:

> *”Ett geografiskt områdes förmåga att finansiera investeringsmogna företag och förse dem med relevant finansieringsnära information och rådgivning. En sådan struktur utgörs av antalet och egenskaperna hos finansiella och förstärkande aktörer samt underliggande formella och informella institutioner.”*[10]

Detta pm inriktas på en ökad förståelse av de mer kvalitativa inslagen som definitionen pekar ut (se avsnitt 1.2 för en metodbeskrivning). Här har vi valt att kalla de studerade strukturerna för lokala (på kommunnivå) och regionala (på länsnivå) *finansiella system*, framför allt för att använda ett mer vedertaget begrepp. Betydelsen är dock densamma och bygger därmed på definitionen ovan. Analysen är i huvudsak på kommunnivå, men vi har också studerat det större område som kommunen i fråga ligger i och som omfattar dess regioncentra. Detta val har vi gjort för att ytterligare förtydliga den geografiska dimensionen och för att till exempel kunna studera betydelsen av geografisk närhet och värdet av tillgång till information. Samtidigt vill vi kunna fånga interaktionen mellan en kommun och dess omland med regioncentra för att få en mer övergripande bild och ett vidare perspektiv av det finansiella systemet.

## Syfte

Studien ska bidra till ramprojektets huvudfrågeställning om lärdomar från de statliga riskkapitalsatsningarna inom Europeiska regionala utvecklingsfonden. Ambitionen är att kunskaper och analyser kan komma till användning i implementering av pågående insatser och i utformning av framtida policyinstrument. Resultaten bedöms även delvis svara upp mot det behov som Näringsdepartementet uttryckt när det gäller fler kunskapsunderlag om kapitalförsörjning för företag på landsbygden.

[10] Backman M, (2019), ”Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge”.

I detta pm tar analysen en bredare ansats än att bara fokusera på finansieringsinstrumentet riskkapital. Vi menar att det är relevant att fånga upp det lokala och regionala sammanhang som riskkapital är en del av. Ett annat mål är att metodmässigt bidra till framtida utvärderingar.

De huvudsakliga målgrupperna för studien bedöms vara Näringsdepartementet, Tillväxtverket samt Almi Invest, dvs. uppdragsgivare, förvaltande myndighet samt operativ genomförande statlig aktör för de regionala saminvesteringsfonderna. Resultaten väntas även vara av intresse för det nystartade statliga bolaget Saminvest AB, för Almi Företagspartner och en rad andra företagsfrämjare[11] på såväl nationell som regional och lokal nivå.

## 1.1 Disposition

Efter detta inledande avsnitt följer en kort diskussion kring relevant forskning som utgör en teoretisk översikt. Sedan följer de sex olika fallstudierna, som alla summeras med en kort sammanfattnings. Därefter kommer en jämförande analys, följt av centrala iakttagelser och reflektioner av mer policyrelevant karaktär.

## 1.2 Tillvägagångssätt och metod

Tillväxtanalys vill med analysen i detta pm öka kunskapen om den regionala ”infrastrukturen” för företagens kapitalförsörjning, eller med andra ord det lokala och regionala finansiella systemet, i olika delar av landet. Med en kvalitativ ansats försöker vi fånga upp de intervjuade aktörernas syn och ge en fördjupad kunskap om de finansiella systemens sammansättning, komplexitet, möjligheter och hinder. Vid sidan om detta pm finns, som tidigare nämndes, även den kvantitativa studien. Vår bedömning är att dessa två kompletterar varandra för en bredare förståelse av kunskapsområdet.

### 1.2.1 Frågeställningen

Medan den kvantitativa studien framförallt inriktas på vilka mätmöjligheter som befintlig registerdata erbjuder när det gäller att mäta ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer”, är den övergripande frågan i denna kvalitativa studie:

> *Vilka är möjligheterna för ett investeringsmoget företag att få tillgång till kapital och finansieringsnära kompetens, sett från ett lokalt och regionalt perspektiv och vilken förmåga har respektive finansiella system att främja utvecklingen av fler investeringsmogna[12] företag?*

För att belysa frågeställningen vill vi:

- Ge en generell bild av företagens finansieringsmöjligheter på kommunnivå.
- Beskriva de olika finansiella systemen genom att kartlägga vilka aktörer av betydelse som ingår, hur de verkar, vilken funktion de har samt hur de samverkar med varandra.
- Undersöka eventuella avvikande mönster från den generella bilden, t.ex. särskilda svårigheter för företag beroende på fas, geografiskt läge eller bransch.

[11] Med främjandeaktörer menar vi alla de aktörer som stödjer och stimulerar näringslivet, både direkt med finansiering och indirekt med finansieringsnära rådgivning.
[12] Med investeringsmoget företag menar vi företag, oavsett fas, som rent objektivt är redo för en investering. Uttryck som engelskans ”fundable business”, ”investment ready” respektive svenskans ”investeringsfähiga” företag brukar också användas.

- Dra några metodmässiga slutsatser från denna studie, som kan bidra till generella slutsatser om hur man kan gå till väga för att analysera en regions kapitalförsörjningsstruktur.

### 1.2.2 Urval och avgränsningar

Studien bygger på intervjuer med 49 aktörer av central betydelse för de finansiella systemen, som har genomförts under maj till december 2018 samt under januari 2019. Finansiella system – såväl lokala som regionala – har både en utbuds- och efterfrågesida. Här har vi avgränsat oss till utbudssidan när det gäller finansiering och finansieringsnära kompetens, även om vi också intervjuar några aktörer som representerar företagen och deras syn. Detta innebär en begränsning för de slutsatser vi drar och det kan inte uteslutas att vi hade nått delvis andra slutsatser eller fått fram fler nyansskillnader om efterfrågesidan med intervjuer av företagsledare och entreprenörer hade inkluderats i studien[13]. Denna avgränsning kan möjligen även öka risken för bias, vinkling och snedvridning, då det är möjligt att hävda att flera av de intervjuade kan tala i egenintresse och för sin organisations berättigande (se nästa avsnitt för hur vi försöker hantera detta).

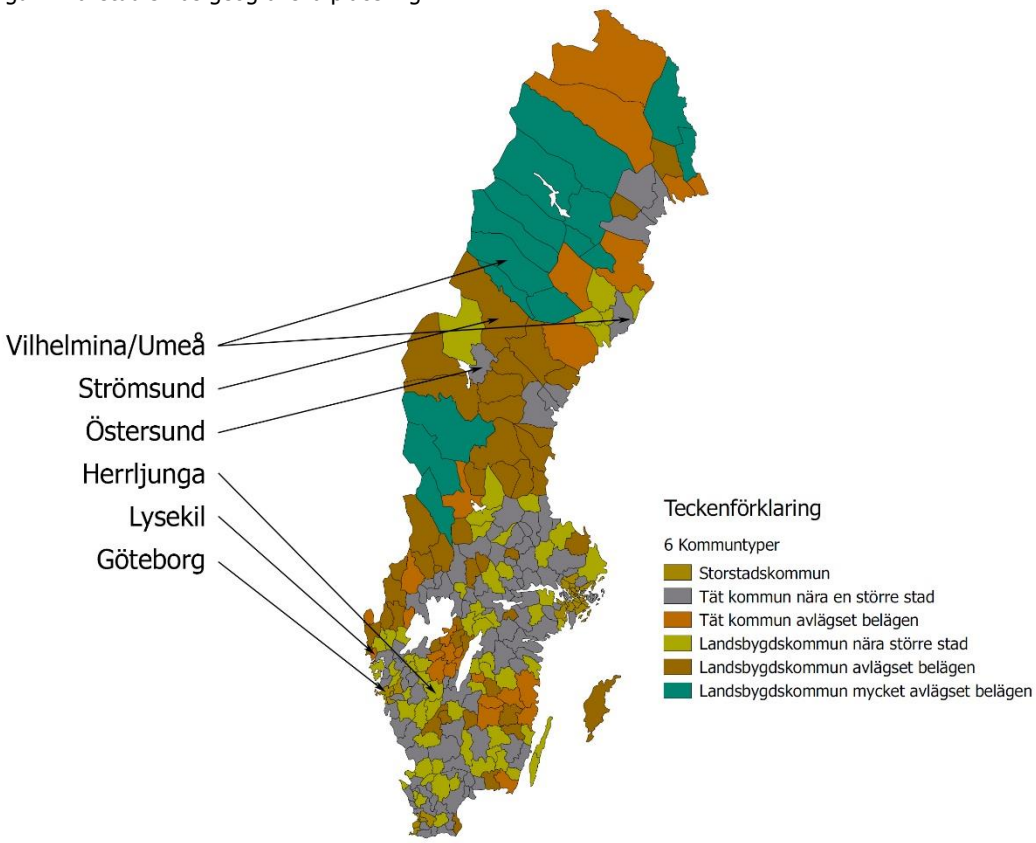
Vår empiri bygger på främjandeaktörernas egna uppfattningar. Intervjuerna har i huvudsak genomförts i sex svenska kommuner. Dessa är utvalda så att de var och en tillhör olika kommuntyper i den klassificering om sex grupper som myndigheten tidigare har tagit fram utifrån kriterier om befolkningstäthet, befolkningsstorlek samt tillgänglighet.[14] Kommunvalen har även gjorts så att vi även intervjuar den kommun som utgör regioncentra. Det har i ett fall inneburit ett tillägg av kommunen Umeå i dess roll som kommuncentra, för att även kunna fånga upp de regionala aktörerna.

Kommunerna är på en skala Vilhelmina (och dess regioncentra Umeå), Strömsund, Herrljunga, Lysekil, Östersund och Göteborg. Förutom att de representerar de olika kommunkategorier som nämndes ovan, har de även valts för att få en variation av kust- och inlandsområden samt en geografisk spridning ur ett nord- och syd perspektiv. Studiens design ger därmed en god insikt om de finansiella systemens utformning och funktion i de sex kommunerna som utgör fallstudien, men har inte ambitionen att ge en heltäckande Sverigebild.

De geografiska områdena är ”klustrade” tillsammans för att begränsa resorna i samband med empiriinsamling med hänsyn till miljömässiga och ekonomiska faktorer. Detta kan naturligtvis ses som ett tillkortakommande från ett urvalsperspektiv, men vår förhoppning är att med kommunkategoriseringen ändå lyckas få en god spridning.

[13] Efterfrågesidan bedöms svår att skatta. För några undersökningar som hanterar efterfrågesidan se Tillväxtverkets rapporter ”Företagens villkor och verklighet” och Företagarnas undersökningar.
[14] Tillväxtanalys, (2014), ”Bättre statistik för en bättre regional- och landsbygdspolitik”.

Figur 1 Fallstudiernas geografiska placering




### 1.2.3 Testomgång och val av respondenter

Studien initierades med en testomgång i Jämtlands län, där semi-strukturerade intervjuer genomfördes i Östersunds och Strömsunds kommuner. I testomgången fastställdes ungefär hur många intervjuer som behövdes, innan vi kunde konstatera en mättnad på information där ytterligare intervjuer tillförde studien förhållandevis lite ny information. Resultatet blev ungefär tolv intervjuer per regionalt finansiellt system (inkluderande både den specifika kommunen ifråga och den kommun som utgör dess regioncentra). Testomgången analyserades och utvärderades och låg sedan till grund för det fortsatta arbetet med ytterligare intervjuer i resterande kommuner. Med undantag för tre intervjuer har samtliga skett på plats ute i respektive kommun.

Intervjuerna var tematiskt utformade (se intervjufrågor i bilaga 1) för att fånga upp frågeställningarna i studien. Flertalet intervjuer hade ett mer övergripande länsperspektiv och täckte in både det lokala och regionala perspektivet, medan några hade ett mer specifikt fokus på den enskilda kommunen. I genomsnitt tog varje intervju mellan 1,5 till 2 timmar. Medan vissa centrala aktörer var givna, användes snöbollsmetoden för att identifiera andra.

Bland de aktörer som intervjuats återfinns bland annat representanter för regionförbund, Almi-koncernen, Tillväxtverket, Inlandsinnovation, innovationskontor, medlemsorganisationer för företag, kommunernas näringslivskontor, näringslivsorganisationer, banker, inkubatorer, Handelskammare, industriella utvecklingscentra (IUC), Connect och affärsängelnätverk. Som tidigare nämnts finns det

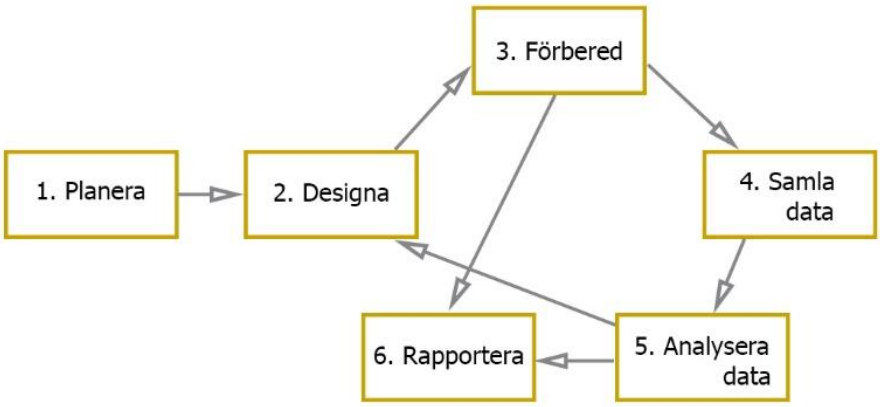
risk för bias, snedvridning och vinkling när studien har avgränsats till utbudssidan. Till exempel finns det en rimlig risk att en statligt finansierad finansiär påtalar ett behov av kapital för att motivera sin egen organisations berättigande eller på annat sätt talar i egenintresse. En annan sak som kan ifrågasättas är hur god insikt respondenterna har om företagens vardag. Här finns det en risk att studien istället bygger på värderingar från (mer eller mindre) offentliga rådgivningsfunktioner i regionerna, om hur de anser att företagens finansieringsmöjligheter ser ut.

Vi har arbetat för att minska risken för detta och för att få till en så balanserad bild som möjligt genom att inkludera privata, offentliga och ideella aktörer bland respondenterna. Vi har även i alla undersökta kommuner intervjuat minst en företagarorganisation och i samtliga fallstudier lokaliserat aktörer som har ett mer övergripande systemperspektiv (företrädesvis utan egna medel). De olika uttalandena har ställts mot varandra och jämförts.

### 1.2.4 Fallstudiens upplägg

Empirin i denna undersökning samlades in genom fallstudier, huvudsakligen baserade på semi-strukturerade intervjuer. Fallstudiens upplägg kan beskrivas med följande figur, baserad på Yin, 2009.

Figur 2 Yins (2009) fallstudieprocess




Efter att studien planerats, designats och förberetts med formuleringar av huvudfrågeställning och syften, litteraturgenomgång samt formulering av intervjufrågor, genomfördes de semi-strukturerade intervjuerna. Först testomgången och sedan resterande fallstudier. Urvalet av respondenter genomfördes med syftet att få en bred spridning och med hänsyn till tidigare diskuterade utmaningar. Två analytiker deltog vid intervjuerna som spelades in och transkriberades för att säkerställa förståelsen och för att minska risken med validitetsproblem.

Efter transkribering av samtliga intervjuer kodades intervjuerna tematiskt i enlighet med de sektioner som intervjufrågorna delats in i (se intervjufrågor i bilaga 1). Vi försökte även identifiera eventuella ytterligare frekvent förekommande teman. Tolkningen av kodningen och slutsatserna diskuterades av de båda analytiker som deltog vid intervjuerna. Olika

utsagor har jämförts med varandra för att identifiera olika mönster, till exempel om privata och offentliga respondenter delar samma syn i olika frågor. Analysen och slutsatserna redovisas i detta pm och underbyggs med citat från respondenterna. I varje undersökt kommun kontaktades dock först minst två personer med god överblick av de finansiella systemen för en slags ”extern granskning/kvalitetssäkring” av analysen som gjorts av kommunen ifråga. Detta för att säkerställa att intervjuerna tolkats på ett så korrekt sätt som möjligt. Rapporten i sin helhet skickades slutligen till två externa forskare för att få in ytterligare synpunkter.

# 2 Teoretiskt ramverk

I denna del presenteras översiktligt och kort några centrala begrepp liksom tidigare forskning av relevans för studien.

## 2.1 Marknadsmisslyckanden och finansiella gap

I en perfekt fungerande finansieringsmarknad skulle alla lönsamma investeringsprojekt hos företag lösa sin finansiering till ett konkurrenskraftigt pris. Bransch, storlek eller geografiskt läge skulle inte påverka detta. Nu ser inte verkligheten ut så. Inslag av till exempel osäkerhet, informationsasymmetrier, agentproblem och tunna marknader (se avsnitt 2.4 för en diskussion om det senare) skapar finansieringsproblem och behov av extern finansiering[15], även för investeringsmogna företag. För att illustrera skillnaden mellan marknadens utbud och företagens kapitalbehov används ofta uttryck som kapitalförsörjningsgap.

Detta upplevda gap kan bero på en rad olika faktorer.[16] Marknaden har svårt att hantera vissa typer av *osäkerheter*. Det kan till exempel handla om återbetalningsförmågan hos de företag som söker finansiering (beroende på bland annat oprövad teknik och långa ledtider).

*Informationsassymetri*[17] baseras ofta på ett antagande att den enskilde företagaren har bättre kunskap om sitt eget företag än vad finansiären har. Assymetrin kan dock även vara omvänd så att finansiären kan ha större kunskaper om marknaden som helhet. Informationsassymetrin kan även antas öka med ökat geografiskt avstånd mellan företagen och finansiärerna (Dobloug, 2012). Detta kan få till följd att finansiärerna hellre söker sig till företag i mer mogna skeden, i mer traditionella branscher eller i områden som geografiskt ligger nära finansiärerna.

*Agentproblem* handlar om separation av ägande och kontroll. I riskkapitalsammanhang kan sådana agentproblem uppstå i relationen mellan investeraren (principalen) och entreprenören (agenten).[18] Efter en riskkapitalinvestering separeras, åtminstone delvis, ägande och kontroll i företaget då investeraren genom sitt aktieinnehav kommer att få ett ägarintresse, samtidigt som entreprenören i normalfallet även fortsättningsvis i stor utsträckning styr och kontrollerar företaget. För att lindra effekten av dessa upplevda marknadsmisslyckanden och gap har det i många länder etablerats olika former av finansiella policyinstrument, där staten går in och försöker komplettera marknaden. De regionala saminvesteringsfonderna som är bakgrunden till denna studie är exempel på sådana finansiella policyinstrument.

[15] Här kan vi uppmärksamma att det finns en hackordningsteori (pecking order theory) som bygger på tanken att om mindre företag själva kan välja sin finansiering, så prioriterar de en finansieringsform som tillåter att företaget i största möjliga mån bevarar sitt oberoende (Myers, 1984). Enligt teorin föredras i första hand finansiering via internt genererat kapital, i andra hand från lån och först i tredje hand genom externt riskkapital (nyemission). Detta har resulterat i en diskussion om kontrollaversion, som särskilt menas prägla mindre företag. Det innebär att de är benägna att få behålla kontroll och inflytande över företaget (se Berggren m.fl. 2000: Mac an Bhaird och Lucey, 2010: van Caghem och van Campenhout, 2012).

[16] Se till exempel Landström. H, 2003; 2017.

[17] Se Stiglitz och Weiss, 1981 samt Healy och Papelu, 2001 för en översikt.

[18] Se till exempel Jensen M. och Meckling, W.H., 1976, "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownershipstructure"; Gompers PA, 1995, "Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital".

För att kunna analysera förutsättningarna för finansiering används ibland ett systemperspektiv. Doubloug (2012) skriver:

> *”Poängen med att knyta finansieringsförutsättningarna till ett helhetligt system är att det ger en analytisk ram som gör det enklare att förklara hur det regionala finansieringssystemet är sammansatt, vad det påverkas av, hur det fungerar och för att diskutera styrkor och svagheter. Detta ger också bättre underlag för att diskutera hur det kan förbättra sin funktionalitet i ljuset av de omgivningar det är en del av, och därmed bidra till att öka funktionaliteten i hela det regionala systemet.”*

Dobloug menar vidare att systemanalysen gör det lättare att dra slutsatser om geografiskt baserade kapitalgap inom vissa territoriella gränser. Samtidigt som han poängterar att det i en öppen ekonomi kommer att finnas externa kopplingar från systemet med flöden såväl ut som in (jämför ”global pipelines” i avsnitt 2.3). I sin analys delar han också in systemen i lokala och regionala finansiella system, där de lokala härrör till en kommun eller mindre region och de regionala till en större funktionell eller administrativ region. Systemanalysen är således ett verktyg för att kunna studera upplevda finansieringsproblem som kapitalförsörjningsgap, men även för att kunna bedöma systemets funktionalitet och sammansättning.

## 2.2 Den nya ekonomiska geografin

Ibland när förutsättningarna för perfekta kapitalmarknader diskuteras utelämnas den geografiska dimensionen till stor del eller helt. På senare tiden har dock den geografiska betydelsen fått större uppmärksamhet. Med begreppet ”den nya ekonomiska geografin” - som myntades på slutet av 1980-talet av bland annat den amerikanske Nobelpristagaren Paul Krugman - kom den geografiska dimensionen att få en ny roll i regionalekonomin. Krugman visade på vikten att ta hänsyn till geografiskt betingade skillnaders betydelse i analysen av ekonomisk utveckling och tillväxt; att en rad platsbundna faktorer har stor betydelse för ekonomisk framgång (Krugman, 1991a, 1991b, 1994, 1996).

Teorierna bakom den nya ekonomiska geografin fokuserar på flera underliggande drivkrafter för ekonomisk tillväxt och relationen mellan kärna och periferi. Bland komponenterna i detta ramverk finns till exempel nätverk och samverkan, lokal miljö, infrastruktur och tillgänglighet, rörlighet, kunskap och kompetens, ny teknik, innovationer och förnyelse samt specialisering och entreprenörskap.

En generell slutsats är att ökad täthet ger bättre tillväxtmöjligheter. En tät storstadsregion har bättre förutsättningar än en liten, perifer och gles region. Men bilden är mer komplex än så och vi noterar att även *inom* en region så kan förutsättningarna skifta kraftigt. Vid en analys motiveras därmed nerslag i olika delar av en region för att få en så nyanserad bild som möjligt.

I ljuset av den nya ekonomiska geografin är det centralt att varje region utgår från sina unika förutsättningar för att hitta sin egen väg till ekonomisk utveckling och tillväxt. Ur ett policyperspektiv blir det också viktigt att uppmärksamma och ta hänsyn till olika regioners förutsättningar när eventuella policyåtgärder utformas. Förutom regioners styrkor och möjligheter är även aspekter som identifierade hot, brister eller svaga länkar viktiga att beakta.

## 2.3 Nätverk

Detta har även betydelse var ett företag verkar. Agglomerationsteorier betonar till exempel att avstånd är av central betydelse, då sannolikheten för ekonomiskt samarbete minskar med ökat geografiskt avstånd mellan aktörerna, vilket också skulle kunna ha relevans för avståndet mellan företag och finansiärer/finansieringsrådgivning.

Teorier om kluster (Porter, 1998), regionala innovationssystem (Cooke 1997) och entreprenöriella ekosystem (Isenberg, 2011) lyfter vikten av det sammanhang som entreprenören verkar i liksom de platsspecifika tillgångarna. Förutom de fördelar som uppstår när aktörer verkar nära varandra i geografiskt avgränsade områden, så betraktas nätverken i sig som en konkurrensfördel, då de ofta kan leda till en ökad tillgång av både materiella och icke-materiell resurser som information, kunskap och lärande, men också exempelvis varor och kapital (Malmberg och Maskell, 1997; Maskell och Malmberg, 1999).

Relationer har således en betydelse och ett värde i sig (Dicken och Malmberg, 2001; Yeung, 2005; Bathelt och Li, 2014). Detta kan illustreras av en rad begrepp, som till exempel industriella nätverk (Håkansson, 1989, 2014; Axelsson och Easton, 2016), industriella kluster (Porter, 1990, 1998, 2000), industriella agglomerationer (Malmberg och Maskell, 1997), regionala och nationella innovationssystem (Lundvall, 1992, 2013; Fagerberg et al., 2013) och lärande regioner (Asheim, 1996, 2007) för att nämna några.

I det här sammanhanget är det viktigt att notera att det finns både formella och informella institutioner (North, 1990).[19] De senare är generellt minst lika viktigt ur den aspekten att viktiga kontakter kan knytas, information utbytas och mer formella nätverk bildas. Det kan röra sig om företag och andra aktörer som till exempel möts på frukostmöten, där viktig information och kunskap utbyts och positioner tas i frågor som senare behandlas i de formella styrnings- och maktstrukturerna. De formella institutionerna är ofta relativt lätta att studera och följa eftersom de ofta protokollförs, medan de informella är betydligt svårare – men många gånger minst lika viktiga för att förstå hur en region eller organisation fungerar.

Samtidigt är det viktigt att inte enbart fokusera på ett områdes interna resurser. Förmågan att knyta till sig externa kontakter, kompetenser och resurser är också av stor vikt (dessa kanaler refereras ibland till som ”global pipelines”[20]).

## 2.4 Tunna och täta marknader

Såväl styrkan eller tätheten som funktionaliteten i dessa geografiskt avgränsade områden kan variera starkt mellan olika geografiska regioner och på så vis innebära olika förutsättningar för företagens tillgång till finansiering och finansieringsnära kompetens, vilket i sin tur kan påverka deras möjligheter till tillväxt. Det kan därför vara relevant att lägga till den geografiska dimensionen.

Landström (2017) använder termen ”regionala finansiella gap” för att beskriva dessa skillnader som består av geografiskt betingade olikheter i marknaden. Han pekar på två förhållanden, då dessa skillnader framträder extra tydligt.

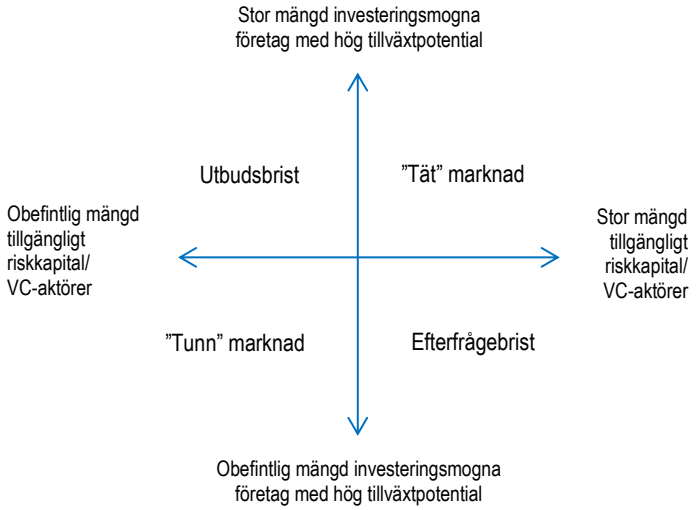
[19] Med formella institutioner menas skrivna författningar, patentlagar, aktiebolagsreformen etc. Informella institutioner kan t.ex. vara traditioner, beteendenormer, kultur.
[20] Se Bathelt, H., Malmberg, A & Maskell, P. (2004).

Det första handlar om marknadens täthet och mer specifikt på tunna marknader, det vill säga miljöer som karaktäriseras av glesa miljöer med få aktörer och långa avstånd. Dessa kan försvåra mötet mellan aktörer och således möjligheten att sluta avtal. Ofta har dessa miljöer inte heller tillgång till en lika utvecklad stödstruktur med främjandeaktörer och finansiärer, vilket skulle kunna innebära att företagsidéer av samma kvalitet inte har samma möjlighet till finansiering, beroende på företagets geografiska lokalisering.

Det andra handlar om låga värden på fastigheter, vilket påverkar möjligheten att använda tillgångar som säkerheter vid kreditbedömning. Marknadsvärden på fastigheter och möjligheten till alternativ användning av lokaler varier stort i olika delar av landet (Bornefalk, 2014). Det innebär att samma entreprenör och samma företagsidé kan ha olika möjligheter att få lånefinansiering beroende på var i landet de verkar.

Nightingale m.fl. (2009) pekar också på tunna marknader som en förklaring till eventuella svårigheter i riskkapitalsammanhang. Det kan gälla såväl problem för företag att hitta riskkapital som för investerare att hitta intressanta objekt. Med tunna marknader menar Nightingale m.fl. färre aktörer på såväl utbuds- som efterfrågesidan liksom mindre kontaktytor, färre och/eller sämre utvecklade kvalificerade stödfunktioner, en mindre likvid och sämre fungerande exitmarknad. Detta innebär att aktörer får svårare att mötas och sluta avtal. Täta marknader skulle då vara tunna marknaders motpol.

I nedanstående figur illustreras marknadens täthet genom en matris.




*Källa: Tillväxtanalys, 2016*[21]

Christensen (2018) lyfter i sin forskning om kapitalförsörjning även vikten av att belysa inomregionala skillnader.

## 2.5 Lokala och regional finansiella system

När det gäller nätverk och system visar andra studier[22] att systemens och nätverkens funktionalitet är beroende av faktorer och institutioner i den lokala kontexten, som i sin tur kan påverka företagens möjligheter att söka finansiering. I det här sammanhanget visar

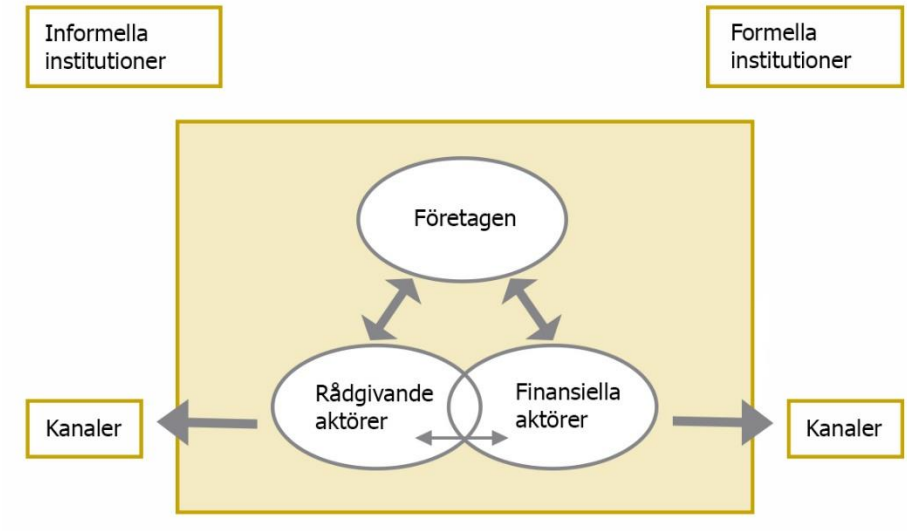
[21] Tillväxtanalys (2016), Effekter och erfarenheter: Slututvärdering av satsningen med regionala riskkapitalfonder 2009–15, 2009/055.
[22] Se till exempel Wray, 2012.

forskning också att regioner som karaktäriseras av hög tillväxt och högteknologi inte bara attraherar fler sådana företag, utan också riskkapitalister och experter, kvalificerad arbetskraft och så vidare. Detta bidrar till agglomerationsekonomin och skapar en ”god cirkel” av utveckling, till skillnad från de områden som saknar dessa förutsättningar (Samila och Sörensen, 2011). På det stora hela finns det dock relativt få studier som har fokuserat på uppbyggnad och funktion av lokala och regionala finansiella system. På samma sätt saknas generellt studier som undersöker bredare effekter av offentligt riskkapital, i synnerhet med en geografisk dimension och vilka konsekvenser de kan få (Backman, 2019).

Nedanstående illustration sammanfattar hur denna studie försöker fånga detta sammanhang och dessa strukturer med en systemanalys som ett verktyg för att kunna studera upplevda marknadsmisslyckanden och kapitalförsörjningsgap, men även för att kunna bedöma systemets funktionalitet och sammansättning.

Företagens möjligheter till utveckling via finansiering och finansieringsnära kompetens står i centrum. De intervjuas, som tidigare nämnts, dock inte i studien mer än via företagsorganisationer som representerar dem som exempelvis Företagarna och Handelskammaren. Istället läggs fokus på länkarna, både mellan finansiärer och mellan företagsfrämjare i sig, men också deras länkar mot företagen. De finansiella och rådgivande aktörerna länkar i sin tur också företagen vidare till andra aktörer, instrument och insatser. Ut och in från systemet går vidare kanaler mot andra externa aktörer och resurser (global pipelines). Systemet påverkas också av informella institutioner som till exempel företagskultur, normer och värderingar och formella institutioner som exempelvis lagar och regler. Dessa ligger dock utanför studiens fokusområde.

Figur 3 Det finansiella systemet i studien



# 3 Fallstudier

I följande avsnitt kommer analysen av intervjuerna i de olika kommunerna att redovisas. Först presenteras aktörssystemet utifrån den bild respondenterna har gett (vilket alltså speglar deras uppfattning och inte nödvändigtvis är en fullständig bild). Här diskuteras styrkor, svagheter och eventuell förbättringspotential i strukturen baserat på respondenternas redogörelser. Efter det följer en beskrivning av uppfattningen om särskilda gap, utifrån fas, bransch och geografiskt läge gällande såväl finansiering som finansieringsnära kompetens i det studerade området. Varje kommunbeskrivning avslutas med en kort summering.

## 3.1 Östersunds kommun, Jämtlands län

Östersunds kommun är den sett till befolkningsmängd största kommunen i Jämtlands län. Centralorten är Östersund. Jämtlands län gränsar mot Norge i väster.

**Korta fakta: Östersunds kommun**

| | |
|---|---|
| Befolkningsmängd: | 62601 |
| Befolkningsutveckling i procent: | 3.5 |
| Befolkningsdensitet: | 28.3 |
| Andel högutbildade: | 28.0 |
| Nyföretagande/tusen invånare: | 9.8 |
| Dominerande näringsgrenar: | Offentlig förvaltning samt jordbruk, skogsbruk och fiske |
| Kommunkategori: | Tät kommun nära större stad |
| Ranking efter registerdata (LA-region): | Övre |
| Ranking efter registerdata (enskild): | Övre |

*Anmärkning: Befolkningsutveckling avser tidsperioden 2014–2017. För utförlig information om rankinguppgifter, se Mikaela B, (2019),"Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge". I studien används 15 indikatorer fördelade på 7 områden där det bedöms finnas tillgänglig statistik som kan användas för kvantifiering av "regionala kapitalförsörjningssystem". Med hjälp av ett oviktat index grupperas dels kommuner, dels lokala arbetsmarknadsregioner (92 st som var och en bara har en större tätort) i olika kategorier. I faktarutan ovan har en fördelning på tre kategorier (övre, mitten, nedre) används.*

### 3.1.1 Aktörssystemet

På det stora hela får vi bilden av ett välutvecklat finansiellt system i Östersunds kommun som verkar fylla ut eventuella hål i strukturen. *"Kompetensen, relationen och viljan är så god att jag vill tro att det spelar mindre roll vilken dörr du kommer in i först"*, säger en offentlig aktör och det är en syn som delas av flertalet respondenter.

Vikten av personliga relationer understryks ofta:

> *"Vi känner varandra personligen och det tror jag är en fördel. Det är liksom kyrktornsprincipen bland finansiärer [---] Behövs det insatser från Regionen eller Länsstyrelsen så är det någon som ställer upp. Det är lättåtkomligt och gäller det större saker så är det bättre att man sätter sig tillsammans samtidigt."*

Flera av de offentliga främjarna trycker på vikten av pluralism; hur viktigt det är i de fall där förtroende saknas för en viss aktör eller kompetens kring en bransch eller företagsidé fattas: ”… *många företagsvänner som jag tycker det är jätteviktigt att du har alternativ, så att det inte bara finns en. [---] Jag tror det är bra att de trampar på varandras områden.”*

Samtidigt finns det även signaler om en annan bild där respondenter lyfter perspektivet från företagshåll; ett system med alldeles för många aktörer. Det upplevs som orimligt att *”man måste lära sig navigera i den här djungeln av aktörer som kan hjälpa till”, säger en företagsfrämjare.* I det sammanhanget diskuteras också behovet av någon som ansvarar för samordning och styrning: ”*Det måste komma mycket mer styrning eftersom det är offentliga medel allihop jobbar med; en styrning uppifrån*.”

### *Samordning och mötesplatser*

Företagsfrämjarna uttrycker också svårigheter med att kontinuerligt hålla sig uppdaterade om varandra och varandras tjänster. Även behovet av en slags ”karta” eller vägledning för företagen lyfts fram; något som är lite mer finansieringsinriktat än det mer generella som verksamt.se[23] tillhandahåller. En handläggare av regionalpolitiska medel lyfter tanken att behovet av koordinering kan ha ökat ännu mer sedan landsbygdsstöden på Länsstyrelsen och de regionalpolitiska stöden på Region Jämtland Härjedalen skiljdes åt. Det framkommer också att en del ”gamla” mötesplatser har försvunnit i samband med överföringen av de regionalpolitiska medlen.

”Kapitaldagar” där företagsfrämjarna bjuder in företagen förekommer till viss del på initiativ av exempelvis Jämtland Härjedalen Turism, men i respondenternas redogörelser väcks frågan om det möjligen skulle kunna utvecklas på bredare front och med fastare, mer regelbundna strukturer. En kommunal tjänsteman förklarar:

> *”I alla tider har det funnits mycket pengar i systemen, men det är inte så lätt att hitta dem. Det tar mycket tid. Oavsett om man som företagare kan få hjälp av någon att hitta rätt i systemet, så tar det ändå mycket tid. Det är en utmaning.”*

### *Huvudaktörer*

När det gäller rollen att lotsa företag till rätt aktör är det flera som påvisar de kommunala näringslivsorganisationernas centrala ställning. De pekas ut som *”dörren in och öronen utåt”*, en viktig länk som fångar upp många initiativ och en funktion som borde stärkas, inte minst i sin roll som facilitator. Några respondenter föreslår att statliga medel borde allokeras för att skapa jämnare förutsättningar för kommunernas näringslivsorganisationer. Det upplevs finnas en ”minsta nivå” för att kunna hålla sig uppdaterad och erbjuda de funktioner som efterfrågas av det lokala näringslivet.

Almi Företagspartner ges också en central roll i analysen av det regionala aktörssystemet. Även om de har genomgått en del omorganiseringar (vilket för vissa aktörer har skapat en förvirring kring rådgivningsfunktionens vara eller icke vara) så har Almi Företagspartner funnits en längre tid och uppfattas som en etablerad aktör i länet. Den kritik som ändå diskuteras berör den marknadskompletterande funktionen; att det finns en ojämn fördelning när det gäller den geografiska spridningen av koncernen Almis tjänster i länet (och landet) med en tyngdpunkt på starkare och mer företagstäta marknader, som i ett jämförande perspektiv inte är de mest utsatta.

[23] En digital plattform med information för start, utveckling eller avveckling av företag. Ett samarbete mellan Bolagsverket, Skatteverket och Tillväxtverket.

Kritiken tenderar att vara starkare när det gäller den relativt nya aktören inom statligt riskkapital – Saminvest.[24] Här trycker vissa respondenter på vikten att förstå den marknadskompletterande rollen: ”*Att verkligen förstå den! För att vara inne i de här regionerna som redan är överhettade som Stockholm*…” det förefaller inte rimligt, menar en före detta banktjänsteman. Större regional närvaro efterfrågas också: *”Saminvest som det är nu är väldigt anonymt.”*

Några som däremot beskrivs fylla den marknadskompletterande rollen väl är dels Norrlandsfonden och dels de regionalpolitiska medlen (som tidigare förvaltades av Länsstyrelsen, men numera av Region Jämtland Härjedalen). Det framkommer en bred bild av att statligt stöd via regionalpolitiska medel många gånger har varit en förutsättning för investeringar i länet:

> *”[Det] har varit nödvändigt … för att bankerna ska ställa upp. Det är nästan bara i Östersund som en investering kan komma från bankernas sida som jag tror är affärsmässig. [---]. Inom region Jämtland Härjedalen har det varit väldigt svårt att få andra finansiärer Och ju längre ut i periferin vi kommer desto mer har det varit så, men sen har det varit ett väldigt bra samarbete mellan många aktörer.”*

Samtidigt kritiseras den nya organisationen Region Jämtland Härjedalen och det pekas på de stora nationella skillnader som finns när det gäller ekonomiska och personella resurser i regionerna:

> *”Här [i Jämtland] har man en region som har ett svart hål ekonomiskt och just nu är det nästan omöjligt att samarbeta med regionen för man vet inte hur det går framåt. Den regionala nivån är jätteviktig. Här tycker jag att det fungerar jättedåligt. Skåne; Västra Götaland de är stora, de är starka i sig, regionen.”*

Norrlandsfonden beskrivs som en mycket närvarande och aktiv aktör – under förutsättningarna att de endast har två permanenta kontor i Norrland – som når ut med sitt budskap. Uppfattningen är att både Almi Företagspartner och Norrlandsfonden kompletterar och fyller ut där bankerna har dragit sig tillbaka. Det påpekas dock att detta samtidigt innebär en högre räntenivå jämfört med banken och på så sätt en konkurrensnackdel gentemot företag där banken själv tar finansieringen.

### *Bankens roll*

Bankernas förändrade fysiska närvaro och en uppfattning om en sjunkande utlåningsvillighet får också en central plats i den regionala analysen. Fortfarande finns ett flertal banker representerade i kommuncentrumet Östersund. Men det framkommer en i princip enhetlig oro för lokalkontorens minskade självbestämmande och för bankernas avveckling av lokalkontor i mer perifera områden med den ökade distans det skapar mellan företagare och bank; att ”kyrktornsprincipen” ersätts av mer opersonliga scoring-metoder[25], där själva entreprenören bakom företaget tappar i betydelse. En pensionerad bankchef reflekterar över förändringen som han noterar över tid:

[24] Saminvest ägs av svenska staten. Bolaget bildades 1 juli 2016 och 1 januari 2017 blev de statliga riskkapitalbolagen Fouriertransform och Inlandsinnovation dotterbolag till Saminvest vilket gav koncernen tillgångar värderade till cirka fem miljarder kronor. Enligt Saminvest ska investeringar ske på affärsmässiga grunder och insatserna också syfta till att göra indirekta investeringar i svenska tillväxtbolag mer attraktivt och tillgängligt. På så vis växlas kapitalet upp med tanken att Saminvests investeringar ska resultera i ett bättre ekosystem för riskkapital. Syftet är förutom avkastning och vinst, således att bidra till att utveckla och förnya näringslivet i Sverige.

[25] Värderingsmodell med statistisk bas som används vid olika kreditbeslut.

*”Vi tittar för mycket på historien. Det är ju inte den vi ska finansiera eller den som ska betala tillbaka våra pengar. Det är faktiskt framtiden. Hur ser ditt företagande ut om fem år? Vad har du för mål och vad har du för visioner för ditt företagande?”*

De bankaktörer vi har pratat med återkommer dock ofta till en enda parameter – återbetalningsförmågan. Bankaktörerna menar också i princip enhetligt att det inte är svårt att få finansiering om du har en genomtänkt, så kallad ”normal” förfrågan. *”Det är inte någon brist på pengar. Vi skulle kunna låna ut mer, men till rätt saker och till rätt projekt.”* Den bilden delas dock inte alls av flertalet omgivande aktörer som många gånger målar upp banken som en flaskhals, speciellt i länets mer perifera områden och i tidiga skeden av företagscykeln.

### *Ett nätverk i nätverket*

Samtidigt pekas det på nya finansiella metoder och lösningar på marknaden som alternativ till de traditionella bankerna, däribland crowdfunding.[26] *”Man ser att den nya generationen företagare agerar lite annorlunda – löser finansieringen hemma i soffan med paddan istället för att gå med mössan i hand till en bank”,* berättar en riskkapitalist i länet. I intervjuerna framkommer inga tvivel om att det sker förändringar i strukturerna och att det finns generationsskillnader som kommer att påverka det finansiella systemet, men för den stora massan är närhet ändå av stor betydelse; *”allting bygger på relationer.”*

När det gäller riskkapital förefaller den kretsen aktörer bilda en egen subgrupp i det större regionala finansiella systemet, förvisso inte helt utan kontaktytor (framför allt till Almi Företagspartner och Norrlandsfonden). Riskkapital beskrivs dock i princip endast lämpligt för en mindre grupp företag. Till exempel bedömer Riksrevisionen i en granskningsrapport att riskkapitalets andel av nystartade företags finansiering stannar på cirka 0,7 procent.[27] Traditionen med riskkapital förefaller också till viss del saknas både på efterfrågesidan (företagarna) och på utbudssidan (aktiva affärsänglar med lokal och regional anknytning). En regional förvaltare av riskkapital beskriver:

*”Riskkapital har inte varit i företagens DNA här, som det kanske har varit i andra regioner.[---] Det finns ju förmögenheter i de här regionerna; det finns pengar, men det finns ingen tradition att sätta dem i sina egna ekonomier.”*

I detta nätverk är Almi Invest Mitt och till viss del Inlandsinnovation[28] de mest centrala finansiärerna. Här finns också tillväxtkassor[29], andra affärsängelbolag, privata investerare/affärsänglar och nära relationer till inkubationsmiljöerna i länet. Den tidigare nämnda statliga riskkapitalaktören Saminvest beskrivs dock inte ha någon roll i den regionala strukturen. Deras roll ifrågasätts också. Samtidigt som en bristande uthållighet

[26] Crowdfunding innebär att en stor grupp individer med små summor hjälper till att finansiera en verksamhet, istället för att en eller ett fåtal investerare bidrar med en större summa. Insamlingen sker via crowdfunding-webbplatser och många gånger är investerarna okända för företagaren.
[27] Riksrevisionen, (2014), ”Statliga stöd till innovation och företagande – i senaste laget”.
[28] Inlandsinnovation AB är ett svenskt statligt riskkapitalföretag som sorterar under Näringsdepartementet. Från januari 2017 lades Inlandsinnovation som dotterbolag till det 2016 bildade, av staten helägda, bolaget för riskkapitalinvesteringar Saminvest AB. Inlandsinnovations innehav ska under de kommande åren avyttras för att finansiera Saminvests fondinvesteringar. Inlandsinnovation gör därför inga nyinvesteringar.
[29] Tillväxtkassor är ofta något annat än ett renodlat riskkapitalbolag, som bara går in med pengar under en kortare tid. Medlemmarna beskriver sig som lokala affärsänglar, som ofta delvis investerar med hjärtat i lovande affärsidéer och bidrar med eget arbete. Det är inte ovanligt att affärsänglarna har en geografisk koppling till det område investeringarna ligger i.

med tidigare lanserade statliga initiativ kritiseras, rosas ändå idén med att samla det statliga riskkapitalet av flera företagsfrämjare:

> *”Man får gräva där man står och då kommer man till slut att hitta saker och få igång hjulen, men då måste man också ha tålamod. Man kan inte bara knäppa med fingrarna och tro att det går på en gång. Det är ju så när man söker saminvesterare också för att få fram det privata kapitalet – de är väldigt misstänksamma många gånger mot det statliga kapitalet. Vad är spelreglerna, hur länge gäller det och så vidare. Det har tagit tid att bygga upp förtroendet och det raseras ganska fort… om vi inte kan fortsätta, utan nu ska vi skapa något nytt…[---]Sen så tror jag idén om att samla det statliga riskkapitalet i en koncern är väldigt klok. Viktigt att samla resurserna på ett ställe så man blir effektivare.”*

Bristen på externt privat riskkapital gör att några respondenter pratar om vikten att få in kapital med hemvist utanför länet eller utanför Norrlandsregionerna. Till och med utländskt kapital nämns av vissa. Samtidigt som andra aktörer ser en fara med detta och menar att om ägarkretsen finns utanför länet och bolaget här, så tar de inte det sociala ansvaret; den sociala aspekten att bry sig om sin egen bygd. *”Vi ser att många av de som investerar gör det mycket med hjärtat*”, åtminstone till viss del.

Tillväxtkassorna är exempel på aktörer med just det lokala utvecklingsperspektivet. Uppfattningen är att de många gånger fungerar som ett komplement till Almi Invest (som måste saminvestera med privata aktörer) som ofta står för en starkare lokal anknytning:

> *”Tillväxtkassor innebär att om vi är tre företagare så sätter vi in en miljon var… då möter staten dessa tre miljoner. Det är som ett litet investmentbolag. Det är där jag tycker staten ska sätta sina pengar istället för att de ska sätta upp en fond. [---] Det är enbart tjänstemän som administrerar en sådan fond. Då är det bättre att jobba med tillväxtkassor om man ska distribuera ut det ändå till Strömsund – bjuda in företagen.”*

Det här beskrivs också som ett sätt att hantera bristen på affärsänglar och samla de som finns i nätverksliknande bolag. Som goda exempel utanför regionen presenteras Startkapital i Norr i Luleå och Digitala tillväxtkassan i Umeå. Det framkommer dock synpunkter att det skulle behövas ett finansiellt stöd till själva administrationen av tillväxtkassorna för att få en ännu större effekt.

När det gäller Inlandsinnovations avveckling efter sex års investeringar i tillväxtföretag inom varierande branscher i norra Sverige, så skiljer sig bilden något åt. Aktörerna i ”subgruppen för riskkapital” ser ett stort hål, medan resterande aktörer överlag inte ser att Inlandsinnovation vände sig till den stora massan mindre företag som dominerar området. Även den administrativa apparat som följde med deras investeringar kritiseras för att vara tung. En effekt av Inlandsinnovations avveckling som respondenterna lyfter fram är att Almi Invest blir mer eller mindre ensam statlig riskkapitalist kvar i det regionala finansiella systemet.

### *Brist på långsiktighet*

Samtidigt efterfrågas långsiktighet från många håll: *”Det är många ändringar. Det är olyckligt att man inte hade ro i kroppen och låt Inlandsinnovation jobba lite längre. Man hann knappt ur startblocket innan man ändrade begränsningar kring bransch och geografi. Det var ett politiskt beslut.”*, säger en offentlig tjänsteman. Initiativ måste förankras över blockgränserna och bli långsiktiga, menar en annan.

En annan kritik som diskuteras är de många program som kommer från olika håll, från *”regering, departement, branschorganisationer, Almi med fler”.* Ibland upplever respondenterna att staten inte utgår från det som företagen i de här systemen egentligen efterfrågar.

> *”Vi har tre nationella ben där innovation främjas… Det är Näringsdepartementet, Utbildningsdepartementet och Jordbruksverket. Och alla tre satsar på sitt sätt och sedan kommer vi här nere och ska få ihop det här. [---] Näringsdepartementet har hand om inkubatorerna och sedan kommer utbildningsdepartementet med ’nu ska vi göra det här’ och ibland blir det exakt samma sak och pengar skjuts ner. Jag skulle med fördel se en större samverkan… så vi får en helhetsbild.”*

Inlandsinnovations medverkan i tillväxtkassorna lyfts dock fram som något positivt – även för de mindre företagen – inte minst då det framkommer en brist på affärsänglar i den regionala finansiella strukturen. Samtidigt uttrycks en saknad av både Mittkapital[30] och Vattenfall Inlandskraft[31].

### *Stark tillväxt attraherar externt kapital*

I Östersunds grannkommun Åre beskrivs dock situationen på ett annat sätt*: ”Åre är hett. Det behövs inte direkt några pengar i besöksnäringen där – de kommer av sig självt.”*, säger en riskkapitalist i länet. En offentlig aktör fyller i: *”Åre präglas av framtidstro och många entreprenörer med nationella och internationella kontakter… viktigt. Det är mycket nyinflyttade som tar med sig sin kunskap, sina nätverk och sitt driv”.* Även här beskrivs dock inomkommunala skillnader med Åre by som den starka kärnan.

Åre nämns i många sammanhang fram för sina utmärkande egenskaper i jämförelse med andra inlandskommuner i Norrland. Här finns en positiv befolkningstillväxt, ett mycket starkt nyföretagande och av beskrivningarna i denna undersökning att döma, ett starkt lokalt finansiellt system med broar till centrala finanscentra såväl nationellt som internationellt.

Exemplet Åre visar att offentliga främjare inte nödvändigtvis måste ha en fysisk närvaro (även om Almi Företagspartner finns på plats med sitt enda lokala kontor utanför Östersund, via en satsning från Åre kommun). Här förefaller intresset från de privata aktörerna vara så starkt att det väger upp offentliga insatser och att det skapar kanaler (eller det som i forskningssammanhang ibland benämns *global pipelines*[32]) från det kluster som uppstått i Åre till externa finansiella aktörer och system. *”Åre har så mycket kontakter med*

[30] Mittkapital var ett investmentbolag vars huvudsakliga verksamhet var ett EU projekt för investeringar i Jämtlands och Västernorrlands län med ett kapital om 180 miljoner kronor som investerades i hållbar tillväxt. Av bolagets projektkapital kommer initialt 90 miljoner kronor från Sjätte AP-fonden och 90 miljoner kronor från EUs strukturfondsmedel för Jämtland och Västernorrland. Uppdraget var att på affärsmässiga grunder investera ägarkapital, utöva ett aktivt ägande och efter ca 3-7 år avyttra ägandet med målet att ge vinst. Avsikten med investeringen av EU-medel var att skapa fler växande företag och fler arbetstillfällen samt att allmänt stärka företagandet i regionen. Mittkapital är från och med 1 november 2013 ett helägt dotterbolag till Inlandsinnovation AB.

[31] Vattenfall Inlandskraft AB bildades i april 2004 och hade som sitt främsta mål att stärka näringslivet och skapa långsiktiga, varaktiga arbetstillfällen i 20 identifierade inlandskommuner. En viktig del i detta var att hjälpa företag till finansiering genom att lämna borgen för banklån. Vattenfall menade att man är beroende av Norrlands inland och verksamheten därför egentligen handlade om att arbeta med koncernens verksamhetsförutsättningar i området. Vattenfall avsatte 100 miljoner kronor för att driva verksamheten, som avslutades runt 2012.

[32] Bathelt, H. Malmberg, A & Maskell, P. (2004),”Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge”.

*finansvärlden i Stockholm som inte finns i Östersund",* säger en person som arbetar med startups. Åres starka dragningskraft beskrivs som positiv för länet i stort, och inte minst för Östersund som blir ganska unik i egenskap av *"staden i fjällen".*

### *Översiktsbild av systemet*

När det gäller synen på det regionala finansiella systemet i Jämtlands län och det lokala för Östersunds kommun[33], så är uppfattningen av aktörssystemet i väldigt hög grad samstämmig. Det är dock viktigt att poängtera att det finns stora inomregionala skillnader på såväl regional som kommunal nivå. Respondenterna pekar i stort på en tydlig rollfördelning, relativt stabila relationer, god kännedom om varandra och ett system där aktörerna länkar till varandra, men trots detta i vissa sammanhang upplever ett visst mått av revirtänk och överlappning. I nedanstående tabell presenteras de aktörer som pekas ut av respondenterna och således bedöms som centrala i det regionala/lokala finansiella systemet. Indelningen kan diskuteras, då vissa aktörer hör hemma i mer än en kategori, men tabellen ger ändå en översiktsbild.

[33] Östersunds kommun innefattar länets centralort där huvuddelen av länets företagsfrämjande aktörer finns lokaliserade. Det innebär att det regionala finansiella systemet i Jämtlands län till mycket stor grad överensstämmer med det lokala i Östersunds kommun. I centralorten finns med andra ord en stark närvaro av aktörer samtidigt som det finns få (om någon) aktör på andra platser i länet som inte också är representerade i Östersund.

Tabell 1 Östersund

| KOMMUN | NÄRINGSLIV | AKADEMI |
|---|---|---|
| Näringslivskontoret Östersund*<br>Övriga kommuner i länet | Handelskammaren<br>Svenskt näringsliv*<br>Företagarna<br>Samling näringsliv*<br>Banker*<br>Coompanion*<br>Connect (Umeå)<br>Affärsänglar*<br>Tillväxtkassor/<br>Lokala investmentbolag*<br>Styrelseakademin*<br>Nyföretagarcentrum*<br>Garantia<br>Jämtland Härjedalen Turism*<br>Z-group* | Mittuniversitetet*<br>Miun Holding*<br>Miun Innovation* |
| **STATLIGA** | **ARENOR** | **NATIONELLA** |
| Almi Företagspartner*<br>Almi Invest Mitt<br>Norrlandsfonden (Luleå, Sundsvall)<br>Länsstyrelsen*<br>Region Jämtland Härjedalen*<br>Inlandsinnovation* | Inkubatorn*<br>Gomorron Östersund*<br>Peak Region Science Park* | Tillväxtverket*<br>VINNOVA<br>Exportkreditnämnden |

*= fysisk kommunal närvaro. Regionen är en landstingsorganisation (ej statlig) med regionalt utvecklingsansvar. Kategoriseringen motiveras enbart av att den hanterar statliga regionalpolitiska medel.

### 3.1.2 Uppfattningar om särskilda gap

När det gäller uppfattningar om eventuella särskilda gap i det lokala finansiella systemet i Östersunds kommun, så är synen gällande fas och geografiskt läge mycket enhetlig. Åsikterna om vilka branscher som har svårare att få tillgång till kapital skiljer sig lite mer. På det stora hela finns uppfattningar om brister när det gäller både riskkapital och lånekapital[34].

#### *Faser i företagscykeln*

De faser som betonas är tidig fas, det vill säga när företaget ska gå från startup till kommersialiseringsfas, och vid expansionsfas. Problem vid finansiering av generationsskiften är också ett problem som lyfts.

Framför allt nämns bristen på lånekapital i tidig fas, med belopp runt 100 000 till 300 000 kronor. Bankaktörerna uppger att det initialt är för riskfyllt att gå in och att bankens roll inte är att ta risker.

[34] I huvudsak avses här bankernas utlåning.

När det gäller riskkapital beskrivs gapet som störst efter att eventuellt tidigt externt riskkapital har tagits in, exempelvis från Almi Invest. En sådan brist på riskkapital brukar kallas för ”dödens dal”[35]. Flera respondenter nämner riskkapital i övergången från tio, femton miljoner till trettio miljoner.

### *Bransch*

När det gäller branscher som har svårare att få tillgång till kapital är bilden lite spretigare, men den gemensamma nämnaren är branscher utan fasta tillgångar, som tjänsteinnovationer, konsultbranschen och turistnäringen:

> *”Vi har en bransch som är lite svårare och det är turistsektorn. Det är väldigt många livsstilsföretagare. En del gör narr av det, men ibland tycker jag att näringsdepartementet inte riktigt förstår vikten av livsstilsföretagen. Alla pratar tillväxt, men vad är tillväxt egentligen? [---] De är viktiga – vi pratar enmansföretag eller små familjeföretag. De behöver också givetvis någon form av stöd eller råd och hjälp med humankapital och kompetens. Någon av dem kommer att växa, det har vi sett. Många är underleverantörer för större företag. [---] Alla dessa hänger ihop”.*

De respondenter som tar upp detta menar att det handlar om att se att olika aktörer har olika roller i ett större system och att alla behövs för att helheten ska fungera optimalt. Många av dessa företag uppges inte ha något stort kapitalbehov, snarare kan det många gånger handla om tillskott av mindre summor kapital samt kunskap och information för att få rörelsen att utvecklas väl.

Andra pekar på industriföretagens utmaningar som lågmarginalbransch. Dessa företag är starkt konkurrensutsatta och känsliga för förändringar i den globala ekonomin.

### *Geografi*

Alla respondenter ger en enig bild om att ju längre ut företaget kommer från länets centra – i kapitalsammanhang, Östersund och Åre – desto sämre blir tillgången till kapital i största allmänhet. Uppfattningarna är extra tydliga när det gäller lånekapital, inte minst när det gäller lån mot säkerheter. En företagsfrämjare säger:

> *”Den största brist vi har i regionen på finansiering – det är egentligen finansieringen till fastigheter i inlandet. [---] Jag vet inte om det är en aktör som saknas, men det är ett verktyg som saknas, till de företag som går bra och vill expandera. Det finns flera företag som står still på grund av denna anledning.”*

Det berättas om fall där företagare i dessa områden tvingas använda privata tillgångar som säkerhet och det slutat i personlig tragedi. En före detta banktjänsteman från länet berättar:

> *”Det är hemskt det som händer… om du pantsätter den egna fastigheten. Det är ingen skam att gå i konkurs; det tillhör också systemet. Det är uppbyggt så att någon måste falla ifrån. Ja, då måste du sälja den egna fastigheten och så får du så lite betalt att det inte täcker banklånet i alla fall. Då är den företagaren borta.”*

Problemet med säkerheter och låga marknadsvärden utanför centralorten Östersunds diskuteras av flera respondenter. En bankaktör vi pratar med ser en möjlig lösning genom

[35] ”Döden dal” hänvisar till den fas då ägarna lyckats samla ett visst kapital men inte kommer vidare och företaget stagnerar. Dalen kan handla om i storleksordningen 5 – 50 miljoner kronor.

någon form av kreditgaranti. Denne menar att det skulle kunna jämna ut skillnaden i räntekostnader mellan centralorten och mer perifera områden:

*”Större risk innebär ju ett högre pris, det är ju så det fungerar. [---] Skulle det vara lika för företagaren i Strömsund som företagaren i Östersund, då skulle vi behöva en garant för blancot”*, säger en banktjänsteman och pekar på de lägre marknadsvärdena i Strömsund, tio mil norr om centralorten Östersund. Det här gäller dock i huvudsak fastigheter – inte investeringar i till exempel en maskin, understryker banktjänstemannen, eftersom den utgör en flyttbar säkerhet.

En annan bankaktör lyfter att banken även bedömer alternativanvändningen om företaget inte skulle kunna fortsätta bedriva verksamheten, det vill säga marknadsvärdet. Ju större samhället är desto lättare blir det att se en alternativanvändning, det vill säga det finns en större marknadsefterfrågan på lokalen. *”Jämför du Östersund och Stockholm, så blir det ju också en skillnad.”*

### *Verktyg*

Våra respondenter lyfter också betydelsen av andra insatser än enbart kapital. Uppfattningen är att en sådan utveckling, eller mognadsgrad, där bolagen blir mer professionella vilket i nästa steg även underlättar möjligheterna till finansiering.

> *”Ibland så stirrar man sig blind på pengar, men jag tror det viktigaste är kompetensen; att kunna tillföra olika typer av kompetens till ett företag och att företagen förstår att ensam inte är stark, utan hur viktigt det är att både dela med sig och framför allt lyssna på annan kompetens.”*

När respondenterna reflekterar över vilka verktyg som de upplever som viktiga är det inte bara finansiella instrument som efterfrågas, utan även finansieringsnära kompetens som humankapital, råd och kunskap. I det här sammanhanget pekas revisorerna ut som nyckelaktörer där det finns stor insyn och stor kompetens, men med potential att utveckla sin roll ytterligare. De har oftast även en fysisk närvaro på orten så att förtroendefulla relationer kan utvecklas. Andra behov som kommer fram handlar om externa styrelseledamöter, men också att få vissa företag att förstå vilka möjligheter som detta innebär. Mentorskap, tillväxtrådgivning, skuggstyrelseutbildning och juridisk kompetens är också områden som nämns.

I tidig fas av företagscykeln nämns också avsaknaden av Arbetsförmedlingens starta eget bidrag och en brist på juridisk rådgivning, som enligt respondenterna speciellt initialt bör erbjudas till en rimlig kostnad för att inte skapa hinder för nyföretagande.

Riskkapital nämns ibland som en mer outforskad finansieringsväg, men det är inte bara en fråga om brist. Många ifrågasätter, liksom denna före detta banktjänsteman, också hur användbar formen riskkapital är för majoriteten företag i det regionala finansiella systemet i Jämtlands län: *”Riskkapital är inte så tillämpligt för alla små företag. Det är ingen supermodell .*”

Flera aspekter nämns om detta. Dels om affärsidén överhuvudtaget är lämpad för en riskkapitalinvestering (till exempel graden av skalbarhet), dels om företagarens egna förmågor och preferenser. Det är till exempel mycket betydelsefullt att kunna sälja in sin affärsidé och sitt företag till externa investerare, men också hur villig företagaren är att släppa in andra ägare, vilket i praktiken innebär att företagaren avsäger sig en del av kontrollen. Denna mix av kunskaper och attityder kan exempelvis påverkas av företagskultur och traditioner, men också av hur vanligt finansieringsvägen är samt det

faktiska utbudet av riskkapital. En riskkapitalist menar att en attityd- och kulturförändring kan behövas, till exempel genom att öka kunskapen och lyfta goda regionala exempel:

> *”Vi är på väg in i en tid där det är mer legitimt att berätta vad man gör och är öppen för att ta hjälp av influenser. Vi har en modernare företagskultur och det kommer att öka. Man vill ha föredömen; unga företagare vill ha föredömen lokalt.”*

De riskkapitalaktörer vi pratar med lyfter också en uppfattning om en ”tung” administration kopplad till policyåtgärder, till exempel vid investeringar från Inlandsinnovation. I det sammanhanget nämns igen bristen på stödet till mindre företag, som tidigare fanns att tillgå via Mittkapital samt Vattenfall Inlandskraft.

Vad vi kan se av respondenternas bedömningar är crowdfunding fortfarande i sin linda. Däremot har en finansieringslösning som bygger på en liknande tanke använts vid finansiering av några liftanläggningar i länets fjälldestinationer, efter en modell från Whistler, Kanada. Lokala företag/företagare och markägare – människor som ofta beskrivs ha hjärtat i bygden – bildar tillsammans med destinationens liftoperatör ett nytt bolag som gör investeringen i den nya liften. Finansieringen är egen insats, lån och sökta regionalpolitiska medel. Liften utarrenderas till destinationens liftoperatör som ansvarar för den dagliga driften. Efter cirka 20 år beräknas investerarna få tillbaka det nominella värde på den investeringen som gjorts.

Av intervjuerna att döma ges en bild av att kontakterna mot finansiella aktörer eller privatpersoner i Norge skulle kunna utvecklas. Kapital från grannlandet Norge (som Jämtland har en lång landgräns med) förefaller med andra ord vara en relativt outforskad marknad.

De regionalpolitiska medlen som idag förvaltas av Region Jämtland Härjedalen beskrivs som ett mycket betydelsefullt komplement till bankerna för att investeringar ska komma till stånd i ett län som Jämtland. När investeringskostnaden är över 25 miljoner fattas inte längre besluten regionalt, utan av Tillväxtverket. Trots god dialog förefaller detta kunna skapa en tudelad uppfattning om vad som är rätt sorts investeringar. En före detta stödhandläggare berättar att det kan vara svårt att få Tillväxtverket att förstå att Jämtlands ”basindustri” är turismen. Han minns ett samtal kring ett ärende med Nutek från 1990:

> *”Det är färdiginvesterat i fjällområdena nu [sa Nutek] och jag kan konstatera att det mesta av utvecklingen har hänt efteråt. [---] Det heter att man från länet känner länet bäst, men Tillväxtverket har likväl en helt annan syn.”*

Många trycker ändå på vikten av selektiva stöd, samtidigt som en del sneglar på grannlandet Norge och säger att de skulle föredra mer generella stimulis som skattelättnader eller lägre arbetsgivaravgifter i vissa geografiska områden.

**Sammanfattningsvis…**

**I Östersunds kommun framträder följande bild:**

- Det finns en relativt stabil, stark och välutvecklad aktörsstruktur med starka länkar mellan främjandeaktörerna.
- Det finansiella systemet har ett ganska rikt antal aktörer lokalt närvarande.
- Det är många gånger avgörande med marknadskompletterande insatser, speciellt utanför kommunens centralort Östersund.
- Det är generellt relativt gott om kapital för ett investeringsmoget företag.

## 3.2 Strömsunds kommun, Jämtlands län

Strömsunds kommun tillhör Jämtlands län och samma regionala finansiella system som Östersunds kommun. Det innebär att merparten aktörer har sitt säte i centralorten Östersund. Med den gleshet som finns i kommunen blir de inomkommunala skillnaderna stora. Strömsunds kommun gränsar i väster till Norge.

**Korta fakta: Strömsunds kommun**

| | |
|---|---|
| Befolkningsmängd: | 11791 |
| Befolkningsutveckling i procent: | -0.7 |
| Befolkningsdensitet: | 1.1 |
| Andel högutbildade: | 12.4 |
| Nyföretagande/tusen invånare: | 9.6 |
| Dominerande näringsgrenar: | Jordbruk, skogsbruk & fiske, tillverkning och utbildning |
| Kommunkategori: | Landsbygdskommun, avlägset belägen |
| Ranking efter registerdata (LA-region): | Nedre |
| Ranking efter registerdata (enskild): | Nedre |

*Anmärkning: Befolkningsutveckling avser tidsperioden 2014–2017. För utförlig information om rankinguppgifter, se Mikaela B, (2019),"Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge". I studien används 15 indikatorer fördelade på 7 områden där det bedöms finnas tillgänglig statistik som kan användas för kvantifiering av "regionala kapitalförsörjningssystem". Med hjälp av ett oviktat index grupperas dels kommuner, dels lokala arbetsmarknadsregioner (92 st som var och en bara har en större tätort) i olika kategorier. I faktarutan ovan har en fördelning på tre kategorier (övre, mitten, nedre) används.*

### 1.1.1 Aktörssystemet

I Strömsunds kommun får vi bilden av ett ganska aktörstunt finansiellt system. Vikten av de personliga relationerna är desto tyngre: En före detta banktjänsteman berättar: *"Är man ute på landsbygden, så är det så mycket annat man måste titta på; personkännedom och vad det finns runt omkring."* Nätverkens betydelse kommer upp i samtalen och kan vara en styrka, men också en svaghet då nyckelpersoner snabbt kan försvinna ur ett system och därmed utgöra en potentiell svag länk.

### *Näringslivsbolaget*

Strömsunds utvecklingsbolag (SUAB) beskrivs som navet i det lokala aktörssystemet av företagsfrämjare och som en kunskapsnod när det gäller att länka företag vidare inom systemet regionalt och nationellt. SUAB har dock under senare tid haft en del personalomsättning som givet den tidigare diskussionen om betydelsen av personliga relationer kan göra situationen mer sårbar. Översiktsbilden av det finansiella systemet regionalt och nationellt verkar inte vara så tydlig: *”Jag tror det är många som har svårt att förstå och veta vilka aktörer som finns”*, säger en företagsrepresentant och fortsätter att förklara att en sammanhållande funktion saknas och att respondenten inte heller känner till exempelvis näringslivsdagar med finansieringstema.

Det framgår också att SUAB har ett nära samarbete med Nyföretagarcentrum[36]. De senare pekas ut som en viktig funktion, inte minst mot kommunens ”nysvenskar”. Det berättas att det i SUAB:s lokaler under många år även har funnits en handläggare av företagsstöd, med tidigare tjänst på Länsstyrelsen och numer på Region Jämtland Härjedalen. Tjänsten kommer dock inte att finnas kvar i Strömsund när nuvarande handläggare inom kort går i pension. Detta beskrivs av respondenterna som en försvagning av länken mellan det lokala och det regionala finansiella systemet, något som går i motsatt riktning jämfört med det upplevda behovet. Vi får en klar bild av att de regionala företagsstöden och landsbygdsstöden tillmäts stor betydelse i området. Detta kopplas bland annat till olika svårigheter att få banklån.

### *De lokala bankerna*

I centralorten Strömsund finns två banker representerade, Handelsbanken och Swedbank. Trots detta säger en företagsrepresentant: *”Det finns kapital, men entreprenörerna i Strömsunds kommun har ofta inte den lönsamhet att man kan påvisa deras långsiktiga betalningsförmåga och då kommer de inte åt kapitalet.”* Respondenter fortsätter och beskriver en situation som hämmar tillväxten hos företag:

*”Man avstår från investeringar. Då väljer man kanske en annan väg istället – en mindre – än man skulle ha gjort om det fanns möjligheter. Sedan kan man säga att med de regler och rutiner som finns nu så känns det som att det blir svårare och svårare att få pengar. Regler och rutiner skärps – det märker man på bankerna… Det är jättestrikt. Har man haft minusresultat då får man en jättedålig rating och då är det svårt. Det är ett problem och det spelar ingen roll var man ligger utan det är samma regler oavsett var i landet man ligger.”*

Framför allt lyfts problemet med att låna till finansiering av industribyggnader, garage och bostadsfastigheter som generellt får ett marknadsvärde som understiger produktionskostnaden.. Det gäller såväl utbyggnationer av industrilokaler som bostadshus, till exempelvis i samband med nyrekryteringar inom näringslivet. Detta beskrivs som en konkurrensnackdel gentemot större orter. Ett annat problem som diskuteras är finansiering i samband med generationsväxlingar. Problemen med säkerheter är en bild som delas av samtliga intervjuade, dels pekas på problem att överhuvudtaget kunna ordna en finansiering, dels på ett ökat behovet av låneformer från framför allt Almi Företagspartner och Norrlandsfonden vilket medför en högre räntenivå än en ”ren” bankfinansiering.

[36] Nyföretagarcentrum är en ideell förening som med ett stort nätverk av samarbetspartners kan erbjuda kostnadsfri rådgivning till nyföretagare.

### *Regionala aktörer*

Av de regionala företagsfrämjarna och finansiärerna som inte är fysiskt på plats är det i princip bara Almi Företagspartner och Norrlandsfonden som lyfts som aktiva i kommunen. *”Norrlandsfonden har vi vissa projekt med. Där har vi haft ett långt samarbete genom åren”*, säger en företagsfrämjare som har arbetat i kommunen under många år. Även om behovet av Almi Företagspartner beskrivs som stort så framställs de av flera respondenter som administrativt tunga: *”Almi – det är mycket administrativa krav från dem. Många upplever det som omständligt. Då struntar de i investeringen eller försöker hitta andra vägar”*, fortsätter han.

### *Riskkapital och en lokal tillväxtkassa*

Den bild vi sammantaget får är att externt kapital finns, men att det inte alltid passar den företagsstruktur som finns i Strömsund: *”Pengar finns. Jag tror inte det är brist på kapital… men Strömsunds företagsstruktur är inte riktigt gjord för riskkapitalister [---] om man tittar på Inlandsinnovation – det trodde man ju stort på när det kom. [---] Men det blev inte alls som man trodde. Det blev en storspelare*.”, säger en person som arbetade för kommunen. En företagsrepresentant delar uppfattningen och säger angående satsningen med Inlandsinnovation: *”De pengarna har vi inte sett röken av. Man är ute och marknadsför dem, men jag har inte sett något gå tillbaka... och definitivt inte till småföretagen i Strömsund.”* Här efterlyser respondenterna istället riktade insatser mot tunna marknader och de mindre företagen, som utgör en stor majoritet av den lokala företagsstrukturen.

Liksom i Östersunds kommun har dock Inlandsinnovation i ett tidigare skede satt in pengar i en lokal tillväxtkassa – Vindpenningen – som är ett sätt att ge tillbaka till bygden för vindkraftsetableringar i området.[37] I några fall beskrivs pengar från tillväxtkassan vara den avgörande pusselbiten för att få till stånd en finansieringslösning:

> *”Det är inte lätt för små företag att få bankfinansiering och kraven skärps upp med ratingssystem… Det är ett jätteproblem om man inte har en riktigt lönsam verksamhet. [---] Det är de som har funnits med länge som har hög lönsamhet och kanske inte behöver låna – det är de som får låna. Det är ett problem. Vi har märkt att med den här tillväxtkassan, att i alla de fall när vi har gått in så har det varit en nödvändig pusselbit till hela lösningen. Även om det är ganska små summor som vi har gått in med så löser det hela finansieringsbiten.”*

Tillväxtkassan har också ett uttalat lokalt utvecklingsperspektiv. *”Det ger väldigt mycket att man tänker på bygden och den utvecklingen. Det är väldigt varierande verksamheter och kanske inte med jättestor avkastning, utan det är mer att man ser till funktionen i området. Perspektivet är väldigt lokalt.”* Tillväxtkassans stöd kan beskrivas som ett förmånligt lån och i de fall det blir problem blir det en konvertering och tillväxtkassan blir delägare. Vindpenningen drivs dock på ideella grunder med en kreditkommitté och en styrelse. Den är i sin nuvarande form ingen långsiktig lösning. Inlandsinnovation har i dagsläget ingen aktiv roll.

[37] Vindpenningen (kallas ibland tillväxtkassa) är ett lokalt riskkapitalbolag. Bakom står tre företag som byggt vindkraft i närområdet. Vindpenningen kan bevilja lån till företag i områden där tillväxtkassans ägare har byggt vindkraftsparker. Lånen är på maximalt 500 000 kronor till varje företag och ska betalas tillbaka inom fem år. Räntor och avbetalningar är på affärsmässiga villkor. I vissa fall samarbetar Vindpenningen med större finansiärer som Inlandsinnovation och Mittkapital.

### *Företagare som har gjort resan*

På det stora hela får vi bilden av en brist på affärsänglar, även om respondenterna också menar att traditionellt riskkapital inte är rätt väg för den stora massan företag i Strömsunds kommun. Istället lyfter respondenterna framgångsföretagen på orten, framför allt Engcon.[38] Men kan en ny Engcon starta idag?, frågar sig den före detta bankchefen vi pratar med och fortsätter: *”Engcon hade stor hjälp av just den lokala förankringen. Frågar du [Stig Engström, grundaren] hade han sagt att det inte hade gått utan dem som trodde på oss lokalt och kämpade för lösningar.”* Den före detta bankchefen fortsätter att beskriva dagens situation: *”Man kan jobba ihjäl sig till ingen nytta… Man jobbar för kunden, för att göra ett bra jobb. Kraven på kreditdepån, att den håller alla parametrar, det gör den omfattande. Man orkar inte till slut och vill gena. Det var väl min specialitet – att runda systemet – men det kan man inte längre. [---] Jag tror inte man kan backa bandet...”*

### *Mötesplatser och samordning*

De flesta både formella och informella mötesplatser där aktörer i det regionala finansiella systemet kan träffas beskrivs utgå från Östersund, cirka tio mil bort. Det sker, enligt respondenterna, allt för sällan att någon från regionen, koncernen Almi (både Almi Företagspartner och Almi Invest) samt Norrlandsfonden sitter vid samma bord och träffar företag i Strömsund. Vi får också bilden av att det finns en tröskel hos vissa företag när det gäller att söka stöd. En person som har arbetat på kommunen berättar att många företagare säger att *”i slutändan är det inte värt pengarna.”* En företagsrepresentant kompletterar bilden:

> *”Det är jättekrångligt det där, så jag trodde aldrig att det skulle gå. Jag tänkte nästan avstå från att söka, men då sa han på SUAB att pröva och sök ändå för det ska inte vara så att företag avstår bara för att det är struligt. Då gjorde vi det och det gick faktiskt bra. Det var inte lika hemskt som [handläggande aktör] förespeglade.”*

Informationen om de företagsfrämjande aktörernas olika roller beskrivs också generellt som bristfällig. En som har arbetat på SUAB beskriver: *”Det jag tycker är problemet är … det är så många som springer på samma bollar. Nu har det varit extremt mycket stöd på sista tiden, stöd med hjälp, utbildningsinsatser, industri, digitalisering, stöd i form av utbildningar, Almi och affärsrådgivning och allt sådant där…”* Respondenten upplever att det nästan går trender i vissa stödformer. Ett annat upplevt problem är att det då kan uppstå konkurrens mellan aktörerna. När en företagsfrämjande aktör får pengar till något… *”ja, men då måste den visa resultat”*.

*”Man har inte börjat med att fråga vad företagen vill och på vilket sätt. Utan man kör projekten…*”, fortsätter respondenten som också ställer sig frågan om främjarna fokuserar och mäts på rätt resultat? Till exempel beskrivs kontaktytorna med inkubatorns verksamhets i Östersund som närmast obefintliga och inte heller upplever respondenterna några stora fördelar av närheten till Mittuniversitet, när det gäller företagens utveckling.

### *Översiktsbild av systemet*

Det råder en stor samstämmighet om bilden av aktörssystemet i Strömsunds kommun. Kommunens näringslivsbolag, SUAB ges en central roll, medan majoriteten företagsfrämjande aktörer saknar fysisk närvaro i kommunen. Istället betonas vikten av

[38] Engcon är en verkstadskoncern i Strömsund som är världsledande tillverkare av tiltrotatorer. Företaget grundades 1990 av Stig Engström, har cirka 250 anställda och en ungefärlig omsättning på ca 1 miljard kronor (2017).

framgångsrika, drivna företagare som fungerar som mentorer och förebilder för andra företag, bygger nätverk av underleverantörer och är eldsjälar för bygdens utveckling. Kännedomen om såväl aktörer som företagare i kommunen är god och vägarna in i ”maktens korridorer” på kommunen beskrivs som relativt snabba och transparanta. Det lokala finansiella systemet är med andra ord inte så aktörstungt, utan domineras av ett fåtal aktörer som beskrivs i tabellen nedan.

Tabell 2 Strömsund

| KOMMUN | NÄRINGSLIV | AKADEMI |
|---|---|---|
| SUAB* | Köpmannaförening*<br>Företagarna*<br>Banker*<br>Nyföretagarcentrum*<br>Affärsänglar*<br>Ledande företag*<br>Vindpenningen*<br>Garantia | |
| **STATLIGA** | **ARENOR** | **NATIONELLA** |
| Almi Företagspartner<br>Norrlandsfonden<br>Länsstyrelsen[39]<br>Region Jämtland Härjedalen<br>Inlandsinnovation<br>Arbetsförmedlingen*<br>Mittkapital | | |

*= fysisk kommunal närvaro. Om vissa fält är tomma beror det på att respondenterna inte nämnt någon aktör i den kategorin. Regionen är en landstingsorganisation (ej statlig) med regionalt utvecklingsansvar. Kategoriseringen motiveras enbart av att den hanterar statliga regionalpolitiska medel.

### 3.2.1 Uppfattningar om särskilda gap

#### *Fas*

När det gäller bristen på kapital i olika faser av företagens livscykler, så framhålls – precis som i Östersunds kommun – två faser, nämligen uppstartsfas och expansionsfas. Det handlar framför allt om en brist på lånekapital från banker. Även företag med en negativ historia pekas ut. En företagsrepresentant berättar:

*”Jag tror det är svårast om det är företag som har haft problem… för då har man förlusten i baken och då är det nästan kört att kunna få låna på nytt. När man är nystartad då har man inte den negativa ratingen. Samtidigt är det inte heller lätt när man är nystartad. Det lättaste är… när man har funnits med länge och har ett lönsamt bolag.”*

[39] Länsstyrelsen har på deltid under många år haft en handläggare för företagsstöd. Denne har nu övergått till Region Jämtland Härjedalen med samma upplägg.

En aktör från kommunen nämner också uppstartsfasen, men också när företaget har kommit en bit på väg:

> *”De här små, där är det tufft. Först så är det uppstart… Där är det första att man inte har någon bakgrund, men… det brukar lösa sig. Almi har en del bra. Tuffast är när du omsätter tre till fem miljoner och har tre anställda inom industri och försöker få ihop kapital… då är det inte så lätt… Man vill helst inte att de ska pantsätta hur som helst. Det är färre och färre som tror på dem.”*

Riskkapital betraktas, som tidigare nämnts, inte som speciellt gångbart för den stora massan små företag i Strömsunds kommun och det pratas inte heller om ”dödens dal” eller olika faser kopplat till riskkapital.

När det gäller start- och expansionsfas, lyfts även problemet med säkerheter för lån som ett hinder, både när det gäller att attrahera rätt kompetens till företagen och när det gäller byggnation och expansion av industrilokaler. En respondent som har arbetat på SUAB berättar*:*

> *”… det är ett jättestort problem just nu. Människor som har fasta jobb som är 26, 27 år – man har heltidsjobb – men de kan inte bygga ett hus normalt. En sådan sak hämmar utvecklingen för företagen. [---] Ta Östersund då, har du samma jobb och vill bygga hus så är det inga problem, faktiskt. Det är samma med industrilokaler.”*

Respondenten fortsätter: *”Man skulle vilja att det var samma villkor!”*, men även om det är ett bra företag så får de inte investera i den där nya lokalen. Men understryker att det inte är ”konstgjord andning” som efterfrågas: *”Inte att börja stödja företag som inte är drivkraftiga. Det är ingen som tjänar på det.”*

### *Bransch*

De branscher som beskrivs ha svårare att hitta finansieringslösningar är de säsongbetonade, som exempelvis tillverkning av snöskoterprodukter och till viss del turistnäringen. I övrigt lyfts inga specifika branscher fram. När det gäller svårigheten att finansiera privata bostäder så kan det också påverkar möjligheten att få tag på rätt kompetens i vissa branscher. Det generella kapitalgapet beskrivs i större omfattning gälla de mindre företagen.

### *Geografi*

Strömsund är Sveriges till ytan sjunde största kommun, men har bara knappt 12 000 invånare. En gles befolkningsstruktur innebär även stora inomkommunala skillnader. Geografiskt är det tydligt att det kan vara relativt svårt med finansieringslösningar redan i centralorten Strömsund, men ju längre ut i periferin företaget finns desto svårare tenderar det att bli. Handelsbanken upplevs ha större lokal beslutanderätt; mer eget mandat. Respondenterna lyfter dock nedläggningen av Handelsbankens kontor i Hammerdal som ett exempel på en rädsla för en fortsatt nedläggning av kontor i glesbygden.

Även i Strömsunds kommun finns det, som i Jämtlands län i stort, en outnyttjad potential när det gäller norskt kapital.

### *Verktyg*

Transportstödet beskrivs som mycket betydelsefullt för att kompensera för lägesnackdelen. Även andra former av regionalpolitiska medel beskrivs vara av stor betydelse för kommunens tillväxt och utveckling. De tidigare så kallade Vattenfallspengarna nämns som

något positivt som har lämnat ett tomrum efter sig, inte minst för sin inriktning som även innefattade mindre företag. Lägre arbetsgivaravgifter, såsom de använts i vissa norska geografiska områden, lyfts som ett föredöme att lära sig av.

När det gäller finansieringsnära kunskap pekas det på ett generellt behov att öka på mognadsgraden hos områdets företagare och att få dem att tänka större: *”Det är alldeles för många företagare och för få entreprenörer. Att ta sig till nästa steg – det är för få som tar sig dit. Det är för få som har som mål att bli miljardföretag. Man är nöjd ändå”*, berättar en aktör som arbetat med näringslivsfrågor.

**Sammanfattningsvis…**

**I Strömsunds kommun framträder följande bild:**

- Det finns få aktörer med lokal närvaro, vilket verkar påverka både samarbete och förtroende mellan det lokala och regionala systemet.
- Distansen, de tio milen till länets centralort Östersund med ett relativt starkt regionalt finansiellt system, utgör ett hinder för såväl kunskap och information som tillgång till de företagsfrämjande aktörernas tjänster och utbud.
- Många gånger avgörande med marknadskompletterande insatser, speciellt utanför kommunens centralort Strömsund.
- Det är generellt ganska svårt för ett investeringsmoget företag att hitta finansiering, speciellt för fastigheter och industrilokaler.

## 3.3 Vilhelmina kommun, Västerbottens län

Vilhelmina kommun tillhör Västerbottens län med Umeå som centralort vid kusten, där de närmaste företagsfrämjarna på regional nivå är placerade. Med den befolkningsgleshet som finns i såväl kommunen som stora delar av länet blir de inomregionala skillnaderna stora både lokalt och regionalt, inte minst då länet sträcker sig över såväl inlands- som kustområden.

**Korta fakta: Vilhelmina kommun**

| | |
|---|---|
| Befolkningsmängd: | 6787 |
| Befolkningsutveckling i procent: | -0.9 |
| Befolkningsdensitet: | 0.8 |
| Andel högutbildade: | 13.5 |
| Nyföretagande/tusen invånare: | 11.4 |
| Dominerande näringsgrenar: | Skogsbruk, jordbruk och fiske samt hotell och restaurang |
| Kommunkategori: | Landsbygdskommun, mycket avlägset belägen |
| Ranking efter registerdata (LA-region): | Nedre |
| Ranking efter registerdata (enskild): | Nedre |

*Anmärkning: Befolkningsutveckling avser tidsperioden 2014–2017. För utförlig information om rankinguppgifter, se Mikaela B, (2019),”Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge”. I studien används 15 indikatorer fördelade på 7 områden där det bedöms finnas tillgänglig statistik som kan användas för kvantifiering av ”regionala kapitalförsörjningssystem”. Med hjälp*

*av ett oviktat index grupperas dels kommuner, dels lokala arbetsmarknadsregioner (92 st som var och en bara har en större tätort) i olika kategorier. I faktarutan ovan har en fördelning på tre kategorier (övre, mitten, nedre) används.*

### 1.1.2 Aktörssystemet, Vilhelmina kommun

Bilden som förmedlas av vilka finansiärer och företagsfrämjande aktörer som är aktiva i Vilhelmina kommun är väldigt enhetlig. En central roll tillskrivs kommunens näringslivskontor. Resursmässigt en normalt ganska svag organisation, men för tillfället förstärkt med extra resurser. Där finns en person som på deltid arbetar med företags- och näringslivsfrågor, samt en projektledare med strategiskt ansvar för intern näringslivsklimatutveckling och med visst besöksnäringsansvar efter en temporär förstärkning.[40] Till detta finns också en affärscoach knuten till inlands–projektet ”Möjligheternas region”[41].

I övrigt nämns Arbetsförmedlingen, Inlandets teknikpark, Lärcentrum, Företagarna, Swedbank och Handelsbanken som aktörer med fysisk närvaro i Vilhelmina. Även om tillgången till kapital är utgångspunkten för vår undersökning så finns det tydliga beröringspunkter med kompetensförsörjning. Både näringslivsfrämjarna och företagsrepresentanten vi pratar med lyfter företagens behov av att anställa, samtidigt som Arbetsförmedlingen har fått en lite förändrad roll. En av dem säger:

> *”Tidigare i de här små kommunerna då ringde man till Arbetsförmedlingen och sa ’Jag skulle behöva en X om det finns någon ledig’ och så kollade de i systemet. Nu kan ju tydligen knappt ens de lokala handläggarna på Arbetsförmedlingen gå in i systemet och se vilka som söker jobb i Vilhelmina, utan man hänvisas till kundtjänst. Det finns så starka rutiner att den närmaste vägen stängs för företagen.”*

Det här är ett exempel på hur respondenterna upplever att distansen kan öka även till de relativt få aktörer som finns lokalt. Funktionsmässigt så lyfts Arbetsförmedlingen i princip ut ur det lokala systemet och istället uppstår en sorts kanal till en mer distanserad nivå. Detta förefaller rationellt på vissa sätt, men precis som med andra lokalkontor som läggs ner så går lokal kännedom förlorad och personliga relationer och förtroende tappar i betydelse. Vi får samma bild av näringslivsrespondenterna när det gäller nedläggningen av lokala bankkontor. Där finns det en uttalad rädsla bland respondenterna att bankerna ska försvinna från orten och att därmed avståndet mellan banken och företagaren ska öka.

#### *Bankernas roll*

De lokala bankerna är intressanta ur den aspekten att alla näringslivsfrämjare och företagsrepresentanter vi pratar med i Vilhelmina ger oss en helt annan bild av banken än den vi får av de bankaktörer vi träffar lokalt. De förstnämnda beskriver till stor del banken som den svagaste länken i systemet av finansiärer och företagsfrämjare; en flaskhals för företagens finansieringsmöjligheter. De menar till och med att det lokala perspektivet inte alltid är en fördel:

> *”Vi har märkt att det nästan är lättare att få lån i en bank vid kusten, än vad det är då den lokala banken kan påverka. Och det är flera case där vi ser att banker där kärnan inte är lokal, som SE-banken och Danske bank, sådana banker ofta har en större benägenhet att vara med.”*

[40] Staten har under 2018, 2019 och 2020 tillfört 1,76 miljoner till kommuner i det undersökta området.
[41] Detta är ett strukturfondsprojekt och samverkansinitiativ mellan tio inlandskommuner i Västerbotten och Norrbotten som har gått samman i en gemensam satsning för utveckling av små och medelstora företag.

De upplever också att bankerna inte länkar till andra aktörer och inte heller sätter ihop finansieringslösningar i någon större omfattning, trots att banken många gånger beskrivs som den aktör företagaren först möter:

> *”Tidigare upplevde jag att bankerna försökte sy ihop paket och sa: ’Nej, vi kan inte vara med på hela, men vi ringer till Almi – de vet jag brukar vara med. Eller Norrlandsfonden och Garantia – de kanske kan komma med.’ Och så försökte de från bankens håll att paketera det, men det gör man inte idag [---] Jag får en känsla av att de här aktörerna – Garantia och Norrlandsfonden – är lite sämre på att vara ute i inlandet, vilket gör att banktjänstemannen inte har någon personlig relation till dem. Och har man ingen personlig relation… då blir det för stort hinder att lyfta luren till någon man inte känner.”*

Kritiken handlar mycket om att de lokala storbankerna inte ser sin roll i den lokala utvecklingen. Respondenterna lyfter istället Sparbanken som ett gott exempel (den närmaste finns i Arvidsjaur, drygt 20 mil norrut i Norrbottens län*).”Bankerna borde kunna ha ett uppdrag från staten… där man går in i svagare områden”*, säger en företagsrepresentant.

De bankaktörer vi intervjuar pekar tvärtom på att de har samma utgångspunkt oavsett var i landet företaget befinner sig; att det handlar om återbetalningsförmåga, återbetalningsperiod och att marknaden ser olika ut i olika geografiska områden: *”Vi har våra förhållningssätt och vårt regelverk och det får vi bara inte frångå.”* De menar att scoringsystemet ger en ganska rättvis bild, men att de också bedömer ägarna och tar med lokal kännedom.

På frågan om banken ofta nekar lån svarar de:

> *”Vi har ju hört att de ryktena går, men vi känner inte alls igen oss. Det är ju väldigt sällan vi nekar. Sen kan det ju vara att vi vill att ’ja, men du behöver gå in med 30 procent själv, du tar 30 procent risk och banken tar 70 procent’ och då kanske man inte är beredd att gå in med de pengarna själv och då tar man det som ett nej.”*

Svårigheter med säkerheter och värderingar vid lånediskussioner lyfts också som en hämmande faktor av näringslivsaktörerna. Men banken kontrar:

> *”Det har vi ju uppfattat att det upplevs som att vi är en liten bromskloss, vi banker. Att det är vi som styr marknadsvärdena och belånar dem för dåligt. Och det är ju inte vår uppfattning, utan marknadsvärdet – det är ju ingenting som en bank sätter, utan det är ju marknaden. Och det är det jag menar… vi måste ha en förståelse för varandra och hur man arbetar.”*

Annars lyfter även de bankaktörer vi träffar behovet av större samordning; att det kunde bli en bättre knytpunkt mellan näringslivskontoret, banken och kunden. De uttrycker att det syns när företagaren har träffat Almi Företagspartner eller Nyföretagarcentrum innan de kommer i kontakt med banken då de är bättre förberedda. Samtidigt säger de sig märka att dessa aktörer inte i samma utsträckning finns lokalt tillgängliga längre.

### *Nätverk och personliga relationer*

Vikten av personliga kontakter och nätverk lyfts av samtliga respondenter i Vilhelmina: *”Någonting som kommit fram gång på gång här är betydelsen av relationer; betydelsen av att man faktiskt känner den som kan erbjuda hjälp, för då är det så mycket lättare att ringa.”* En annan näringslivsfrämjare understryker behovet av att skapa närmare

band mellan det lokala finansiella systemet och det regionala: *”Vi måste bygga ihop nivåerna mycket tajtare*” och menar också att kompetensen om aktörerna i systemet skulle kunna öka. Lokalt är den arena som beskrivs de möten och sammankomster som näringslivskontoret står bakom, men de uttrycker själva att de inte har resurser att formellt ta på sig en samordningsroll.

Av de regionala aktörerna (med bas utanför Vilhelmina) är det framför allt Almi Företagspartner, Länsstyrelsen och Norrlandsfonden som figurerar i intervjuerna. Det finns med andra en ganska stor rad aktörer med bas i Umeå som inte beskrivs som speciellt delaktiga i Vilhelminas lokala finansiella system.

Almi Företagspartner anses av de lokala näringslivsfrämjarna vara en stabil aktör, men att relationen var närmare förut. Då hade Almi en anställd som ofta besökte Vilhelmina med omnejd och som regel stannade till hos bankerna och på näringslivskontoret, även utan formella ärenden och inbokade möten. Idag beskrivs relationen som mer formaliserad och bygger närmast på ett fåtal besök per år, ofta i kombination med företagsfrukost eller ett informationsmöte av något slag.

> *”Den aktör som jag känner att vi saknar mest lokalt, som vi har mest att göra med, är Almi. Som komplement då det gäller finansiering och affärsutveckling… Det är en aktör som är viktig på många sätt. Jag tror att de skulle behöva finnas ännu närmare.”*

### *Regionalpolitiska medel och projektmedel*

I Vilhelmina beskrivs relationen till Länsstyrelsen[42] av alla vi pratar med som mycket positiv och välutvecklad med en utpekad handläggare som kontaktperson gentemot kommunen som står för kontinuitet. Det talas om ett tillmötesgående bemötande, förtroende, kunnighet och flexibilitet, men det uttrycks också en rädsla för att detta kan förändras nu när företagsstöden vid årsskiftet övergick till Region Västerbotten.

Vi får också en bild av en kommun där projekt har stor betydelse, även för företagsfrämjarnas verksamhet. Detta ses som ett problem som kan orsaka brister i långsiktighet och det lyfts behov av att överbrygga projekt som kommer och går och att behålla helhetsperspektivet. Samtidigt uttrycker en näringslivsfrämjare: *”De här projekten är det enda sättet för oss att få tillskott*” och fortsätter:

> *”Vi jämförde oss med Näringslivskontoret i Umeå. Kommer det in en företagare där så kan de skicka den vidare till BIC, Uminova, Nyföretagarcentrum eller vem det nu är. Men näringslivskontoren i inlandet har ingen aktör som gör det som BIC, Uminova och Nyföretagarcentrum gör. Näringslivskontoren hamnar själva med alla bollar.”*

Region 10[43] och projektet ”Möjligheternas region” har tillfört varje kommun en affärscoach på 75–100 procent. Varje kommun har ansvar för ett fokusområde – i Vilhelminas fall kompetensförsörjning. Det innebär att Vilhelmina bistår de andra kommunerna när det gäller frågor inom kompetensförsörjning och får samtidigt hjälp av någon annan kommun när det gäller expertis inom till exempel kapitalförsörjning. På så sätt byggs kommunernas näringslivskontor starkare samman. Men detta är som sagt

[42] Vid tidpunkten för intervjuerna hanterade Länsstyrelsen i Västerbottens län fortfarande de regionalpolitiska medlen, som numer handläggs av Region Västerbotten.
[43] Region 10 är en frivillig sammanslutning av tio inlandskommuner i Norr- och Västerbottens inland, (Arjeplog, Arvidsjaur, Dorotea, Lycksele, Malå, Norsjö, Sorsele, Storuman, Vilhelmina och Åsele) i syfte att främja kommunernas roll och utveckling.

uppbyggt på projektmedel och är i dagsläget inte en permanent lösning och det upplevs som problematiskt. En som har arbetat i projektet berättar:

> *”Jag håller helt med dem som ser problem med projekten… det ska till full gas och full broms och så full gas och full broms… Men vi har inga andra pengar att jobba med och det gör att vi inte har så mycket att välja på. Vill vi jobba med utvecklingsfrågor då är det projektpengar vi har att göra med.”*

### *Översiktsbild av systemet*

Vilhelminas lokala finansiella system är sammanfattningsvis relativt tunt vad gäller företagsfrämjande aktörer och upplevs av alla utom de intervjuade bankaktörerna ha en brist på tillgång till kapital.

Tabell 3 Vilhelmina kommun

| KOMMUN | NÄRINGSLIV | AKADEMI |
|---|---|---|
| Näringslivskontoret Vilhelmina*<br>Möjligheternas region*<br>Region Tio[44]* | Företagarna*<br>Banker*<br>Entreprenörcentrum* (tidigare)<br>Inlandets teknikpark*<br>Garantia<br>Coompanion<br>Business Sweden**<br>UF | Lärcentrum*<br>Akademi i Norr |
| **STATLIGA** | **ARENOR** | **NATIONELLA** |
| Almi Företagspartner<br>Norrlandsfonden<br>Länsstyrelsen<br>Region Västerbotten<br>Inlandsinnovation<br>Arbetsförmedlingen* | BIC<br>Uminova<br>ABI | Tillväxtverket<br>VINNOVA |

*= fysisk kommunal närvaro, ** = Business Sweden ägs gemensamt av staten och näringslivet. Regionen är en landstingsorganisation (ej statlig) med regionalt utvecklingsansvar. Kategoriseringen motiveras enbart av att den hanterar statliga regionalpolitiska medel.

## 1.1.3 Aktörssystemet på regional nivå med bas i Umeå

Eftersom ett stort antal aktörer med verksamhet som täcker in Vilhelmina kommun (exempelvis Länsstyrelsen, Almi Företagspartner och Partner Invest) har sin bas i Umeå, har även aktörer där intervjuats. Dessa aktörer kan betraktas som en viktig bas i Vilhelminas *regionala* finansiella system. Aktörsbilden skiljer sig avsevärt från den *lokala* i Vilhelmina, men är ganska snarlik den som återfinns i Östersund, dock med ytterligare några aktörer representerade. Det finns en viss variation i hur respondenterna upplever att det finansiella aktörssystemet fungerar, beroende på vart i systemet respondenten befinner sig. Bilden av vilka aktörer som ingår i det finansiella systemet är dock samstämmig.

[44] Tio inlandskommuner har bildat ett samverkansnätverk: Lycksele, Vilhelmina, Åsele, Dorotea, Sorsele, Storuman, Malå, Norsjö, Arvidsjaur och Arjeplog.

### *Centrala aktörer*

Den bild som beskrivs av systemet i Umeå ger Almi Företagspartner en central och stark roll. De beskrivs ofta som navet i systemet, uppbackade av en rad andra finansiärer som Norrlandsfonden och Länsstyrelsen samt i samarbete med bankerna. När intervjuerna genomfördes var Länsstyrelsen fortfarande ansvarig för företagsstöden, men de skulle inom kort föras över till Region Västerbotten som skedde vid årsskiftet (2018/19). Länsstyrelsens roll har därför förändrats under studiens gång och hur det har påverkat systemet kan inte denna studie visa.

De lokala bankerna beskrivs ha en ganska självständig roll och beskrivs gå in och ut i systemet på deras egna villkor. Detta möjliggörs genom den gynnsamma situation bankerna i Umeå beskrivs ha: *”Vi behöver inte leta och fundera på hur vi ska få ihop den här finansieringen, utan är vi inte nöjda så tackar vi nej och går vidare och då vet vi inte riktigt om det blev något eller inte, men då har vi nästa affär som står och knackar på”,* säger en intervjuad bankaktör.

På det stora hela får vi en bild av att bankaktörerna främst samarbetar med Almi Företagspartner och i viss mån Norrlandsfonden. I intervjuerna framgår dock att de ibland även finns med i finansieringslösningar med riskkapital och kan på så sätt sägas utgöra den tydligaste länken (tillsammans med koncernen Almi) mellan lånekapital och riskkapital.

### *Riskkapitalaktörer*

Även i Umeå (som i Östersund) beskrivs riskkapitalaktörerna utgöra en ”subgrupp” eller ett eget litet nätverk i nätverket tillsammans med inkubationsmiljöer, Connect, affärsänglar, investment bolag och till viss del Umeå universitet.

Umeå beskrivs ha en mer välutvecklad struktur när det gäller lokala affärsänglar och investmentbolag, vilket ses som en styrka för systemet då, som en person som arbetar med riskkapital lokalt säger:

> *”Det är väldigt svårt för bolag här uppe i norr att attrahera det nationella riskkapitalet. De gillar att investera i case som finns i Stockholm om de har sitt eget kontor i Stockholm, eller Göteborg. Det är väldigt svårt att få upp det nationella riskkapitalet hit upp.”*

I det här sammanhanget identifierar samtidigt riskkapitalaktören ett stort tomrum efter Inlandsinnovation. De urskiljer även ett behov av kvinnliga ledamöter i bolagen de arbetar med, liksom fler kvinnliga affärsänglar.

### *Konflikt mellan det traditionella och nya*

Det verkar också finnas en form av ”konflikt” mellan nya innovativa företagsformer och traditionella, sedan länge etablerade industrier:

> *”Staten pratar bara innovation… och så starta företag – vi har fyra inkubatorer i Umeå, och Almi håller på med rådgivning och Nyföretagarcentrum. Och så satsar man på de här snabbväxande bolagen. Då är kapitalet en jätteviktig fråga. Men de här mogna företagen som kanske också är på väg upp… där händer det ingenting… Det finns en lucka i systemet.”*

Medan andra aktörer trycker på just vikten av innovationer. En person kopplad till en inkubationsmiljö säger:

*Det man egentligen vill göra, det är att bygga ett ekosystem för innovation… du behöver ändra synsättet… man behöver folk som är experter på startups och som förstår deras villkor. De kan inte sitta och ge samma råd. Det är ett annat sätt att jobba… Startups är som ett eget hjul. Det är inte nyföretagande. Startups är som designade för tillväxt… De är otroligt viktiga för Sveriges framtid och regionernas."*

När det gäller företagsfrämjande aktörer så framträder i intervjuerna även här (liksom hos de tidigare presenterade kommunerna) ett bekymmer för hur mängden projekt, påverkar långsiktigheten och kontinuiteten: *"Ibland så har ju även vi svårt att veta om det här är en stabil aktör som kommer att finnas eller om det är en projektfinansierad som slår på stortrumman och som syns väldigt mycket under några år. Sen försvinner de när projektfinansieringen är borta och då är konceptet också borta"*, säger en statlig aktör.

### *Bristande samsyn och koordinering*

Vi får också delvis bilden av en bristande samsyn och koordinering i systemet. En kommunal aktör som samlade till ett gemensamt möte säger:

*"Det som var mest slående var att aktörerna inte visste om varandra... aktörerna i systemet. [---] Det slutade med att jag bjöd in till ett möte. Det här är en utmaning, sa jag. Ni känner inte till varandra, vi har ett komplicerat system. Nu behöver vi kartlägga det här själva för att göra det lättare. Ja, sa de – det borde regionen göra. Men regionen tar inte den frågan för de har inte personal, de har inte finansiering för det och de vet inte vem som bör ta frågan... När vi själva måste rita komplicerade bilder över stödsystemet för att vi inte fattar själva och varje bild innehåller massor med regler och begränsningar och direktiv – det är inte lätt."*

Samtidigt som en representant för en företagarorganisation menar att: *"När man väl har kommit in i systemet – då ser man allas plats."* En central statlig aktör backar upp bilden: *"Det är ju jättetydligt att vi informerar varandra; vi kan varandra. Vi vet precis när vi träffat ett företag, utifrån behoven vem vi kan hänvisa till."* Uppfattningen skiljer sig alltså åt, kanske beroende på var i systemet aktören i fråga befinner sig.

### *Mötesplatser*

Det understryks dock att det inte är mer nätverksträffar som efterfrågas, utan just koordineringsfunktionen:

*"Det finns ett oerhört utbud vad gäller mötesplatser... Det finns ju möjligheter att nätverka 24 timmar om man vill…"*, säger en företagsfrämjare och finansiär. Samtidigt är det tydligt att aktörerna och mötesplatserna liksom kapitalet är starkt centrerade till Umeå: *"Marknaden är oerhört tunn, du behöver nätt och jämt gå utanför stan så tunnas det av betydligt. Speciellt när det gäller finansiering"*, säger en statlig aktör. Geografiskt sett finns det en enhetlig syn att det är svårt utanför Umeå och Skellefteå – ibland till och med i Umeå kommuns mer perifera delar. *"Ren bankfinansiering är ovanligare i inlandet än vid kusten"*, fortsätter samma respondent, med konsekvensen att räntenivåerna blir högre för företag i inlandet.

### *Översiktsbild av systemet*

Av respondenternas beskrivningar får vi sammanfattningsvis en bild av ett starkt Umeå-baserat finansiellt system med många finansiärer och företagsfrämjare, där kapital på det stora hela sällan är en bristvara. Däremot förefaller det finnas fler svaga länkar i systemet än i de tidigare presenterade fallstudierna, vilket betyder att länkarna mellan vissa aktörer

eller subgrupper sannolikt skulle kunna stärkas och på så sätt förmå stärka hela systemet. Även samsynen saknas delvis. Den bild som analysen ger visar att de som har eller har tagit sig en mer central roll i systemet samverkar mer och känner sig mer uppdaterade om de andra aktörernas utbud, aktiviteter och verksamhet, medan vissa aktörer som rör sig mer i utkanten av systemet eller har ett mer avgränsat fokus inte känner sig lika uppdaterade eller fullt ut inkluderade. Vi ser alltså ett starkt system, men med potential att bli ännu starkare. Vi kan också dra slutsatsen att det finansiella systemets styrka inte nämnvärt spiller över på Vilhelminas finansiella situation.

Tabell 4 Umeå kommun

| KOMMUN | NÄRINGSLIV | AKADEMI |
|---|---|---|
| Näringslivskontoret Umeå*<br>Övriga kommuner i länet | Handelskammaren*<br>Svenskt näringsliv*<br>Företagarna*<br>IUC*<br>Banker*<br>Coompanion*<br>Connect*<br>Affärsänglar*<br>Tillväxtkassor/<br>Lokala investmentbolag*<br>Styrelseakademin*<br>Nyföretagarcentrum*<br>Garantia | Umeå universitet*<br>Umeå universitet holding* |
| **STATLIGA** | **ARENOR** | **NATIONELLA** |
| Almi Företagspartner*<br>Partner Invest*<br>Uminova*<br>Norrlandsfonden (Luleå, Sundsvall)<br>Länsstyrelsen*<br>Region Västerbotten*[45]<br>Timbanken*<br>Inlandsinnovation AB | 3-4 inkubatorer*<br>BIC Factory*<br>Science parks* | Tillväxtverket<br>VINNOVA<br>Exportkreditnämnden<br>Business Sweden**<br>Regional exportcentra* |

*= fysisk kommunal närvaro, ** = Business Sweden ägs gemensamt av staten och näringslivet

### 1.1.4 Uppfattningar om särskilda gap

*”Det spelar ingen roll hur mycket vi än jobbar med att hjälpa företagen att utvecklas – får de inte tag på pengar, då är all annan insats nästan verkningslös”,* understryker en projektledare med kommunal näringslivsverksamhet i inlandet och trycker på vikten att se över de hinder som upplevs hämma företagens utveckling, framför allt frågan om säkerheter och marknadsvärderingar.

[45] Landstingsorganisation, men handlägger bl.a. statliga regionalpolitiska medel.

### *Fas*

När det gäller gap i företagens livscykel så lyfts som i de andra kommunerna nystartsfas, expansionsfas och vid stora investeringar. Vid fastighetsinvesteringar kan det också vara problematiskt om lokalen är anpassad för en specifik verksamhet. Även generationsskiften nämns. En aktör som arbetat på bank beskriver:

> *”Oftast är det lån [som saknas] … de här små pengarna det handlar om… Det vi har märkt när vi pratar både med coacher och bankerna är att det inte är de här två miljoners-lånen som är bekymret, utan det handlar mycket om trehundra tusen eller sju hundra tusen för att bygga ut min nuvarande industrilokal, för att anpassa så att den blir miljövänlig… byta ut en maskin eller göra en vanlig investering.”*

De bankaktörer vi pratar med ser inte bristen på kapital i någon viss fas eller bransch, utan menar att det blir svårt om det finns ett väldigt litet eget kapital eller egen riskvilja. Banken efterlyser snarare fler låneförfrågningar.

### *Bransch*

Branschmässigt lyfts synpunkten att ”kvinnliga” branscher tenderar att ha svårare att låna pengar än ”typiskt manliga”. Handeln lyfts som ett exempel av en respondent: *”Går du in till länsstyrelsen för företagsstöd och har en egen butik eller frisering så blir det nej medan en bilverkstad går bättre…”* Näringslivsfrämjaren menar att det antyder att företagsstöden är mera anpassade efter manliga företagsnormer.

Även besöksnäringen lyfts som en näring som kan ha det lite svårare att få finansiering.

### *Geografi*

Vissa av fjälldalarna med mer utvecklad besöksnäring har ur säkerhetssynpunkt lite bättre utgångspunkt då fastighetspriserna är högre: *”En del av dalgångarna – tittar vi på Kittelfjäll, Borgafjäll och Saxnäs – där kan produktionskostnaden motsvara marknadsvärdet. Kommer man ner till Vilhelmina så har vi absolut inte det marknadsvärdet”*, säger en lokal bankaktör.

### *Verktyg*

De regionalpolitiska medlen beskrivs ha en mycket stor betydelse i Vilhelmina kommun som ingår i stödområde A[46]. Förslag på mer selektiva insatser kommer också upp i samtalen, som separata regelverk för inland kontra kust och landsbygd kontra städer. Arbetsgivaravgifter nämns som ett instrument av en företagsrepresentant, som pekar på Norges ansats med regionalt differentierade arbetsgivaravgifter.

Bankernas roll och säkerheter nämns även här ut som ett problem. Å andra sidan är det, som bankerna själva påpekar, en naturlig konsekvens av låga marknadsvärden på fastigheter.

Vattenfall- och Inlandskraftpengarna lyfts även i denna inlandskommun som saknade medel: *”Det var så bra med Vattenfall och Inlandskraft – lånet och rådgivning gick så tight ihop.”*, beskriver en person med bankbakgrund som nu arbetar med näringslivsutveckling. De kunde även gå in och lämna borgen, berättar personen.

[46] Regeringen delar via Tillväxtverket årligen ut finansiella bidrag till kommuner i olika stödområden, som dess företag kan ansöka om. Regionalt investeringsstöd kan delfinansiera investeringar eller lönekostnader i de delar av Sverige som ingår i stödområde A och B.

När det gäller riskkapital förefaller det finnas en generell kompetensbrist. Även banken säger: *”Jag är för dåligt inspelad på vilka riskkapitalister det finns som vi som bank kan hänvisa till och vilka som finns inom området. Så är det någonstans man skulle kunna få till ett bättre samarbete då är det där; att få reda på vilka spelare som finns.”*

Näringsfrämjarna i Vilhelmina pratar också om ett behov att höja företagens kompetens om vilka olika finansieringsvägar som finns och vad de innebär. De nämner också instrumentet riskkapital, även om de poängterar att det inte är en lösning för den stora massan företag i Vilhelmina kommun. Affärsänglar förefaller till exempel inte vara ett så bekant begrepp lokalt, även om det har funnits fall med aktörer som har varit intresserade av att gå in med riskkapital i egenskap av affärsänglar.

I intervjuerna framkommer även ett tydligt behov av kompetensstöd när det gäller att starta företag, då Nyföretagarcentrum inte finns på plats. Flera respondenter nämner också projektet ”Möjligheternas region” som tillsammans med Företagarna i Västerbotten har tagit fram en film och checklista för att bättre förbereda företagen innan mötet med banken. Kompetensen om detta bedömdes vara låg.

Respondenterna lyfter också ett behov av att utbilda näringslivsutvecklarna ute i kommunerna, då de upplever att kunskapen skiljer sig markant mellan dem.

Behovet av mentorskap och externa styrelseledamöter kommer också upp i samtalen.

**Sammanfattningsvis…**

**I Vilhelmina kommun framträder följande bild:**

- Det finns få aktörer med lokal närvaro, vilket verkar påverka både samarbete och förtroende mellan det lokala och regionala systemet.
- Distansen, de 25 milen, till länets centralort Umeå med ett starkt regionalt finansiellt system, utgör ett hinder för såväl kunskap och information som tillgång till de företagsfrämjande aktörernas tjänster och utbud. Länsstyrelsen har varit en stark länk mellan det lokala och regionala finansiella systemet i sin tidigare roll som ansvarig för de regionalpolitiska medlen.
- Mycket viktigt med marknadskompletterande insatser, framför allt regionalpolitiska medel.
- Generellt svårt för ett investeringsmoget företag att hitta finansiering. Banken lokalt har dock en något avvikande uppfattning. Extra svårt vid finansiering av fastigheter och industrilokaler.

## 3.4 Göteborgs kommun, Västra Götalands län

Göteborgs kommun eller Göteborgs Stad som den benämns är en kommun i Västra Götalands län. Centralorten är Göteborg, Sveriges näst största stad. Kommunen är belägen i sydvästra delen av landet och länet gränsar mot Norge.

**Korta fakta: Göteborgs stad (kommunen)**

| | |
|---|---|
| Befolkningsmängd: | 564039 |
| Befolkningsutveckling i procent: | 4.2 |
| Befolkningsdensitet: | 1259.3 |
| Andel högutbildade: | 35.2 |
| Nyföretagande/tusen invånare: | 12.1 |
| Dominerande näringsgrenar: | Hotell och restaurang, kultur och nöje, finans och försäkringsverksamhet |
| Kommunkategori: | Storstadskommun |
| Ranking efter registerdata (LA-region): | Övre |
| Ranking efter registerdata (enskild): | Övre |

*Anmärkning: Befolkningsutveckling avser tidsperioden 2014–2017. För utförlig information om rankinguppgifter, se Mikaela B, (2019),"Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge". I studien används 15 indikatorer fördelade på 7 områden där det bedöms finnas tillgänglig statistik som kan användas för kvantifiering av "regionala kapitalförsörjningssystem". Med hjälp av ett oviktat index grupperas dels kommuner, dels lokala arbetsmarknadsregioner (92 st som var och en bara har en större tätort) i olika kategorier. I faktarutan ovan har en fördelning på tre kategorier (övre, mitten, nedre) används.*

### 3.4.1 Aktörssystemet

I Göteborg får vi en tydlig och enhetlig bild av ett mycket vältäckande och transparent lokalt finansiellt system med en tydlig kärna, tillhörande ett regionalt finansiellt system – Västra Götaland – som också det är starkt.

#### *Huvudaktörer*

Organisationen Västra Götalandsregionen (VGR) beskrivs som central i systemet både på regional och på lokal nivå. En näringslivsfrämjare säger*: "Jag tror de har gjort en jätteinsats för att öka dynamiken i den här delen av Sverige."* VGR bildades 1999 genom en sammanslagning av landstingen i Älvsborg, Skaraborg och Göteborgs och Bohuslän samt delar av Göteborgs stad och var en av Sveriges första försöksregioner som fick ta över det regionala tillväxtansvaret från Länsstyrelsen. VGR framställs samstämmigt som en stark, kompetent och viktig aktör i det regionala och lokala utvecklingsarbetet med direktivet att arbeta för att hela regionen ska gagnas.[47]

VGR har rollen som koordinator, samordnare och finansiär. Resursmässigt beskrivs de som en offensiv region. Regional utveckling har, enligt en respondent, en budget på cirka 700–800 miljoner kronor totalt och ungefär 100 anställda. Trots storleken upplevs det vara relativt korta vägar in.

Med både företagsstöd och mer långsiktigt verksamhetsstöd, stöttar VGR flera delar av det finansiella systemet. Som delfinansiär av en stor del näringslivsfrämjande verksamheter finns en väl utvecklad samverkan med andra aktörer. När det gäller regionala investeringsstöden (som är avgränsade till Dalsland) förekommer gemensamma möten

[47] VGR förvaltar konsultcheckar och viss form av affärsutvecklingsmedel för att främja processer i befintliga företag, såddlån till innovativa nystartade företag samt vissa branschspecifika stöd. I Dalsland som är ett stödområde, får företagen även söka regionalt investeringsstöd och regionalt bidrag till företagsutveckling, som hanteras av VGR. De förvaltar även verksamhetsbidrag för löpande verksamhet, till exempelvis inkubatorer.

med företag där även banken deltar. Som delägare i Almi Företagspartner finns det även en nära relation dit, som ofta leder till gemensamma möten med företag som söker finansiering.

Koncernen Almi beskrivs av många aktörer i positiva ordalag och ges också en central roll i det lokala och regionala finansiella systemet. Det gäller framför allt Almi Företagspartner som har en bredare målgrupp. Hur statens marknadskompletterande roll ska tolkas blir dock central i flera diskussioner. Många av våra respondenter menar att aktörer som Almi Företagspartner och Almi Invest behövs även i Sveriges näst största stad med en av landets tätaste marknader. Dessa respondenter hänvisar till successivt allt mindre riskbenägna banker. Andra upplever att Almi riskerar att tränga ut privata initiativ. En privat företagsrådgivare menar att Almi Företagspartner styrs för mycket av moderbolaget och har begränsad regional anpassning. Rådgivaren ger sin syn på saken:

> *”Staten tränger ut de andra initiativen och där tycker jag Almi går helt fel väg. Jag hade hellre sett Almi som en spetsig spelare när det gäller syfte och uppdrag. De har vidgat sig för mycket nu.”*

Göteborgsområdet har ett lite speciellt ägardirektiv när det gäller Almi Företagspartner i enlighet med en tidigare politisk överenskommelse. En kommunal aktör berättar: *”Almi tillhandahåller tillväxtkunskap till alla företag i hela Sverige, utom till Göteborgsregionen… Här erbjuder de bara finansiell rådgivning.”* Den innebär att Almi Företagspartner inte får arbeta med affärsutveckling i etablerade företag, utan ska fokusera på finansieringsfrågor. Affärsutveckling ligger istället på Business Region Göteborg (BRG)[48]. De ansvarar för näringslivsutveckling i Göteborgs Stad och representerar 13 kommuner i regionen, vilket innebär att här skärs den näringslivsfrämjande verksamheten på en annan geografisk nivå. BRG är delägare i Almi och deras VD sitter i Almis styrelse. BRG har själva inget kapital att förmedla. Förutom rådgivningsdelen fungerar de som en mäklare med länkar till andra aktörer.

### *Riskkapitalnätverket*

Connect Väst, som tidigare nämndes, ges av respondenterna en starkare roll i Västra Götaland än i andra områden i studien. De beskrivs av flera aktörer som en viktig plattform. De själva berättar att de arbetar från två håll, dels med affärsängelnätverk och dels med företag och har i båda fallen rollen av en typ av kvalitetssäkrare med språngbrädor/acceleratorsbrädor för företag och investerarutbildningar för affärsänglar.

Banden mellan bankerna och såväl Connect Väst som koncernen Almi beskrivs som nära. Företag i olika skeden slussas till Almi Företagspartner (rådgivning och lånekapital) och Connect Väst (riskkapital och rådgivning) för att få hjälp och för att senare återkomma till bankerna i ett mer ”moget” skede. Connect Väst gör till exempel företagsanalyser som bankerna använder i sitt beslutsfattande. Bankerna delfinansierar i sin tur Connects verksamhet, som ideell organisation. I övrigt får vi i intervjuerna bilden av bankerna som relativt självständiga aktörer i systemet. På samma sätt, som i övriga studerade områden går de in och ut i systemet efter behov, men har en mycket central roll när det gäller lånekapital.

[48] Business Region Göteborg AB (BRG) är ett helägt, icke-vinstinriktat dotterbolag till Göteborgs Stadshus AB, vilket i sin tur är helägt av Göteborgs Stad. BRG arbetar för ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i Göteborgsregionen.

Det finns också beröringspunkter mellan Connect Väst och Almi Invest som båda har fokus på riskkapital. Några respondenter lyfter kritiken att Almi Invest i för stor utsträckning har lämnat sitt ursprungliga syfte och uppdrag att ta större risker i tidiga skeden: *”Jag skulle gärna se att Almi Invest hade gått tillbaka till, som jag tolkar det, ursprunget och deras syfte att riskera mer”,* säger en näringslivsfrämjare.

När Almi Invest själva jämför sig med privat riskkapital ser de sig som mer riskbenägna, aktiva i tidigare fas, mer tålmodiga (håller ut längre) och att de investerar på andra villkor. Med det senare avser de till exempel att de är väldigt angelägna om att grundaren har en stor ägarandel kvar i bolaget för att öka deras incitament. *”Jag menar att även om det finns mycket kapital, så har vi vissa bolag som har jätteproblem att hitta kapital”*, utvecklar en respondent från Almi Invest. De pekar också på att deras tjänster är efterfrågade:

> *”Den största skillnaden tror jag är att vi som sitter här i Göteborg, vi har ganska mycket bolag som kommer till oss. Vi behöver inte aktivt gå ut och leta efter bolag eller rekrytera bolag. Vi är väldigt bortskämda. Vi träffar ungefär 200 bolag om året och investerar i mellan 10–15…Konkurrensen här är mycket större.”*

Flera av våra respondenter lyfter också frågan om det enbart är avkastning som är Almi Invests fokus eller om de också har andra parametrar. De menar att det ofta verkar vara samma bedömningsgrunder som för privata riskkapitalister. En aktör inom fältet säger:

> *”Det har gått extremt bra för Almi Invest. De har gjort fler exit än någon annan av oss. Oerhört duktiga… och det är en jätteviktig aktör i ekosystemet över hela vårt land.”*

Industrifonden upplevs som mer frånvarande: *”De har vi inte sett röken av”,* fortsätter respondenten.

Intervjuerna ger en bild av täta relationer mellan Almi Invest och såväl forskningsmiljöerna som inkubatorerna, speciellt Chalmers Ventures och GU Ventures. Även Connect Väst, bankerna, Styrelseakademin, affärsänglar och investeringsbolag ingår i riskapitalnätverket, som beskrivs som starkt i Göteborgsområdet och lite avskilt från övriga aktörer: *”Vi är rätt mycket inne i vår egen bubbla”*, säger en statlig riskkapitalaktör. I områden utanför Göteborg beskrivs systemet som svagare och mer aktörstunt. Vi får bilden av att banden till Göteborgsområdets riskkapitalnätverk skulle behöva stärkas: *”De söker inte kapital i regionen, utan de går direkt till Stockholm”*, säger en aktör som arbetar med riskkapital om områdena utanför Göteborg. Almi Företagspartner framstår kanske som den aktör som har den tydligaste kopplingen till övriga aktörer i det lokala och regionala finansiella systemet tillsammans med Connect Väst, bankerna och Styrelseakademin.

### *För få kvinnor*

Ett problem som lyfts i riskkapitalsammanhang är bristen på kvinnor bland affärsänglarna, bland de externa styrelseledamöter som knyts till företagen och bland entreprenörerna som ”pitchar”. En regional riskkapitalaktör säger:

> *”Det är för få kvinnor i hela systemet, som får napp… och då märker vi ändå att det är inte så att kvinnors bolag är sämre, absolut inte. Det är bara att man pitchar annorlunda.[---] Någonstans tror jag att man investerar i likatänkande eller personer som har ett samförstånd; personkemi. Och det märker jag på IDA-änglarna[49] då… de*

[49] IDA (Investing Dedicated Angels) startades 2007 och är ett affärsängelsnätverk där alla medlemmar är kvinnor och investerare.

*är bara kvinnor. Naturligtvis vill de gärna också träffa kvinnor som pitchar. Framför allt för att detta är ett stort problem, men också för att de vill stötta andra kvinnor att komma framåt. Här skulle man behöva göra något. Nästan kvoteringsdags."*

Respondenten fortsätter:

*"Det handlar ju också om att kvinnliga företagare, att det ska finnas fler som säljer sin business och det är en extremt lång process att föda fram nya änglar. Men jag önskar det gick att göra något – jag önskar att staten som har ansvar för den marknadskompletterande biten tittade på kvinnors och mäns företagande. Det diskuteras väldigt mycket, men rent konkret är det få som får pengar."*

Flera respondenter lyfter vikten av att få till en mix av män och kvinnor, för att skapa en större dynamik i styrelserummen, men att det kan vara något som tar tid att få till stånd och kräver långsiktiga satsningar.

### *Långsiktighet och regional anpassning*

Vikten av långsiktiga satsningar kommer även på tal i andra sammanhang. En handläggare på regional nivå säger:

*"Det blir tydligare och tydligare här, både bland oss som arbetar med företagsstöd och bland de som arbetar med projekt och driftsmedel till inkubatorerna och ungt företagande och de här andra projekten som rullar på att det krävs en långsiktighet… tre år är för lite. Det krävs någon form av långsiktighet när man ska bygga upp en inkubator eller science park eller för att Coompanion ska få luft under vingarna eller vad det nu är för någonting. Tre år är ju ingenting i det här sammanhanget."*

Även regional anpassning och kännedom kommer upp: *"Tillväxten har en regional logik",* säger en näringslivsfrämjare. En annan respondent som arbetar med regional utveckling uttrycker:

*"För det kan jag uppleva, att ibland trycker Tillväxtverket ut saker utan att kolla hur behoven ser ut… när det kommer sådana här satsningar som affärsutvecklingscheckar och digitalisering och sådana här saker. Det kan vara för små pengar också för att det ska vara någon vits att jobba med dem. Man ska inte vara nonchalant mot pengar, men om det kommer ett call på två, tre miljoner… det blir ju ganska svårt att administrera för de här regionala organisationerna."*

Från flera håll ifrågasätts det också hur väl statliga aktörer känner till det regionala systemet i Göteborg från centralt håll:

*"Det är väldigt många – tyvärr – som inte har en aning om hur Västra Götalandsregionen är uppbyggd, eller hur Västsverige är uppbyggt. För de tror att det fungerar som i Stockholm, eller på Gotland, eller i Östersund, men det är väldigt olika."*

Dessa respondenter menar att det krävs gedigen kunskap om regionerna för att bättre kunna knyta ihop det delregionala och centrala och även en förståelse för att det som fungerar i Göteborg inte nödvändigtvis fungerar i Skövde. En näringsfrämjare lyfter problemet: *"Det jag tycker har varit problematiskt med Tillväxtverket är att de har för lite kompetens hur Sverige faktiskt ser ut… Då är det också väldigt svårt att komma med nationella inspel."* Respondenten fortsätter: *"Jag tror överlag att om de nationella aktörerna fokuserar på vad de vill uppnå och säkerställer kvaliteten, istället för att säga 'så här ska ni göra', så tror jag överlag att det blir bättre."*

### *Mötesarenor*

Generellt kan vi konstatera att det är gott om mäklarfunktioner i det finansiella systemet i Göteborgs som kopplar ihop företagaren med rätt kompetens eller möjlig finansieringsväg. Intervjuerna ger också bilden av ett område med välutvecklade tillväxtplattformar, som exempelvis området på Lindholmen. En bankaktör som har placerat sitt kontor där säger: *”Fördelen är ju givetvis att de här aktörerna drar till sig andra aktörer.”* Det bildas på så sätt små klustermiljöer.

Samtidigt beskriver flera andra respondenter att det finns en sårbarhet i systemet när det gäller samverkan: *”Systemet har inte det inbyggt riktigt, det har det inte. Utan det är mer på individbasis”,* berättar en näringslivsfrämjare. När vi pratar om regelbundna mötesplatser, så framträder på samma sätt en välutvecklad struktur, men med potential att bli starkare*: ”Det är jättebra, men jag hade gärna sett att man systematiserar det ännu mer. För det är nog enda sättet att få co-creation; samproduktion”*, säger en annan näringslivsfrämjare.

Ytterligare en annan respondent är inne på samma spår – samverkan måste ha ett tydligt mervärde: *”Regionen [VGR] säger att det finns otroliga möjligheter att göra mer. Sen får man akta sig så att det inte bara blir samverkan och att det är syftet i sig, utan att det verkligen fyller en större mening i så fall. Men vi skulle kunna göra mer gemensamt, det tror jag faktiskt.”*

Men som i de andra studerade områdena, framkommer ingen aktör som har bestämmanderätt över övriga i systemet eller samordningsansvar för helheten. I flera intervjuer argumenteras det för ett behov att ”korskoppla” mer mellan aktörerna och att incitament för detta skulle kunna skapas i ledet bakom genomförandeaktörerna, det vill säga hos deras finansiärer. En annan respondent menar att systemet behöver ses över; att det finns *”människor som springer i systemet hela tiden och så finns det de som aldrig är inne i systemet, som bara startar och så går det bra ändå.”* Flera av våra respondenter lyfter en grundläggande policyfråga: ”*Borde det finnas en mer genomtänkt tanke hur man ska nå ut med tjänsterna eller ska det vara upp till varje företagare?”*

Vi kan konstatera att det finns en stor bredd av marknadsaktiviteter i Göteborg. Några som kommer upp i samtalen är den årliga tillväxtkonferens ”Connect2capital”, Handelskammarens seminarier och utbildningar samt de Nystartsdagar som anordnas av BRG där olika myndigheter (försäkringskassan, skattemyndigheten och tullen) informerar om sina tjänster och relevant lagstiftning.

### *Översiktsbild av systemet*

Aktörerna i systemet har generellt en hög specialiseringsgrad. Kunskapen om aktörerna i systemet beskrivs som god och länkarna mellan dem som välutvecklade: *”Jag tycker att eftersom vi känner varandra så bra i det här nätverket… så tror jag det här nätverket ganska snabbt kan lotsa rätt”*, berättar en näringslivsfrämjare. En annan respondent bekräftar: *”Jag känner inte till någon annan del i Sverige som har ett så sammanknutet system som det vi har här i Göteborg.”*

Tabell 5 Göteborgs stad

| KOMMUN | NÄRINGSLIV | AKADEMI |
|---|---|---|
| BRG*<br>Göteborgsregionens kommunförbund*<br>VästKom* | Handelskammaren*<br>Svenskt näringsliv*<br>Företagarna*<br>IUC*<br>IDC*<br>Banker*<br>Coompanion*<br>Connect Väst*<br>LRF*<br>Affärsänglar*<br>Tillväxtkassor/<br>Lokala investmentbolag*<br>Styrelseakademin*<br>Nyföretagarcentrum* | GU*<br>Chalmers*<br>Högskolan Väst<br>Borås HS<br>SLU Skara<br>Skövde HS<br>YH<br>RISE<br>IVL |
| **STATLIGA** | **ARENOR** | **NATIONELLA** |
| Almi Företagspartner*<br>Almi Invest*<br>Länsstyrelsen*<br>Västra Götalandsregionen* | 8 Inkubatorer*<br>6 Science parks* | Tillväxtverket<br>VINNOVA<br>Exportkreditnämnden<br>Business Sweden**<br>Energimyndigheten<br>Arbetsmarknadsmyndigheten<br>Näringslivsmyndigheten |

*= fysisk kommunal närvaro, ** = Business Sweden ägs gemensamt av staten och näringslivet. Regionen är en landstingsorganisation (ej statlig) med regionalt utvecklingsansvar. Kategoriseringen motiveras enbart av att den hanterar statliga regionalpolitiska medel.

### 3.4.2 Uppfattningar om särskilda gap

På det stora hela framkommer i intervjuerna en bild av en kommun och en region med god tillgång till både finansieringsrelaterad kompetens och kapital. Ändå lyfts ofta att det är svårt att starta ett nytt företag om du inte själv har ett kapital att gå in med. De traditionella bankerna är tydliga med att de aldrig går in med 100 procent. Vissa andra faktorer bidrar också till större utmaningar, som diskuteras nedan.

#### *Fas*

När det gäller tidiga faser beskrivs tillgången till kapital som relativt god. Det finns till exempel så kallade såddlån[50] och innovationslån från VGR samt olika stöd från Almi Företagspartner. *”Men sen när man går vidare då säger många att det är svårt att få*

[50] Såddlånet kan sökas av företag yngre än 3 år med högst 10 anställda. Stödet är på maximalt 850 000 kronor, i form av så kallat villkorslån. Mindre projekt kan få stöd i form av bidrag på upp till 50 000 kronor. Såddfinansieringen kan täcka högst 50 procent av kostnader kopplade till utvecklingen av produkter, tjänster eller processer som inte finns på marknaden idag.

*pengar här i västra Sverige”*, berättar en handläggare på VGR. Allt från fem miljoner till femtio saknas, beskriver en annan.

När det gäller riskkapital lyfter respondenterna fasen innan ett företag kan notera sig på de små börslistorna och pekar på ett glapp i Göteborg.

> *”Volvo har ju sitt eget kapital*[51]*, men det är de här mindre bolagen som kan ha problem, eller när du ska göra en ’uppskalning’ av ett företag, då du verkligen behöver tillväxtkapitalet… när vi kommer upp till dem som behöver 6,7,8 till 50,60 miljoner, då börjar det bli tuffare… när du ska göra den här tillväxtresan”, säger en riskkapitalaktör och fortsätter: ”Speciellt om du är ett etablerat bolag och har varit utanför själva strukturen med inkubatorer och den lite mer ’hypade’ sektorn, då är det inte så lätt.”*

En annan riskkapitalaktör stödjer bilden: *” Här någonstans mellan GU Ventures och Chalmers Ventures tidigare kapital till Almi Invest i nästa steg, där behövs det pengar.”*

Det saknas kapital från affärsänglar, speciellt i lite senare skeden. I riktigt tidig fas går holdingbolagen och inkubatorerna in, liksom Almi Invest. Många gånger krävs det saminvesteringar i tidig fas och det bedöms då vara relativt sett lättare att attrahera kapital från affärsänglar i detta tidiga skede, när värderingen av bolaget är lägre och de kan få en större andel ägande. Däremot får vi bilden av aktörer som arbetar med riskkapital i regionen att det är betydligt svårare i senare skeden: ”*Det är väldigt få investerare som kan gå in i ett bolag som sätter en minsta nivå på en miljon. Extremt få – de flesta investerar hundra tusen. Så majoriteten av de 500 affärsänglarna är inte så rika som man skulle kunna tro*.”

När det gäller lånefinansiering förefaller bankerna närmast konkurrera om mogna verksamheter. En bankaktör säger*: ”Det är inte jätteofta mogna verksamheter knackar på dörren. De är så uppvaktade ändå. Det är så stor konkurrens idag, så den dagen de känner sig missnöjda, då får de 3–4 alternativ att välja på. Så ser marknaden ut.”*

### *Bransch*

Branschmässigt pekas det i intervjuerna på tjänstesektorn som en utmaning för lånefinansiering. Det är en växande sektor som i stort saknar fasta säkerheter och som därför inte riktigt passar in i bankernas gängse analysmodeller.

För riskkapital lyfts svårigheter med oprövade branscher eller företagsidéer.

Även i Göteborgsregionen ifrågasätter några av våra respondenter ibland den starka inriktningen mot att främja innovativa företag med tillväxtpotential. Göteborgsområdet har en lång historia av traditionell industri, för dem tenderar policyintresset att vara mindre.

### *Geografi*

Geografiskt får vi en enhetlig bild av en god tillgång på såväl kapital som finansieringsnära aktörer som generellt avtar successivt ju längre bort från Göteborg företaget ligger.

När det gäller riskkapital är det många respondenter som jämför situationen i Göteborg med den i Stockholm och då konstaterar att den relativt sett är bristfällig: *”Det finns [risk]kapital, men det är inte i den omfattningen som finns i till exempel Stockholm”,* säger en aktör inom fältet. En annan pratar om en (för) stark koncentration kring Stockholm: *”Vi*

[51] Volvo-koncernen har sitt eget investmentbolag, Volvo Group Venture Capital AB.

*behöver få ut kapitalet från Stockholm. Även Saminvests pengar hamnar tyvärr där."* Det lyfts också att väldigt få statliga myndigheter har sin lokalisering i Göteborg jämfört med från Stockholm.

Även om de finns satsningar mot den norska marknaden, så framkommer en bild av ett något outforskad läge när det gäller norska investerare i Sverige. Däremot beskrivs det finnas ganska många norskägda bolag i Göteborgsområdet.

### *Verktyg*

Som lyftes fram under den tidigare diskussionen om fas, skiljer sig Göteborg från övriga studerade regioner i det avseendet att området har förhållandevis gott om kapital i tidig fas. En del av förklaringen som ges ligger i de egenfinansierade finansieringsverktygen som VGR förmedlar. Deras såddlån till nystartade innovativa företag, kan beskrivas som en kunskapsinvestering, är förmånliga och kan skrivas av om företaget inte kan kommersialisera idén som planerat. Företaget kan även få anstånd med amorteringen och den står också i proportion till omfattningen av försäljningen av produkten eller tjänsten. Såddlånen kompletterar vidare Almi Företagspartners innovationslån, så att de tidiga faserna av företagscykeln stärks upp. En handläggare av regionalt stöd beskriver:

> *"Våra pengar är snällast, så att vi ska ta den största risken. Vi ska vara marknadskompletterande när risken är störst och när det är dyrast för entreprenören och när entreprenören riskerar mest och har störst osäkerhet. Våra pengar ska i viss utsträckning skrivas av. Almi har ju ett krav på sig att de ska gå runt; plus minus noll. Vi ska gå back. Om vi inte gjorde det, om vi skulle få tillbaka – då har vi tagit för liten risk."*

För att stärka möjligheterna för företag att få tillgång till riskkapital och för att öka sin "mognadsgrad" (*investment readiness*) erbjuder Connect Väst "språngbrädor" för företag med bland annat pitchträning och mentorer. Flera respondenter beskriver detta som ett viktigt verktyg för att höja företagens nivå. Ungefär 50–60 företag per år genomgår processen med en språngbräda. Många av bolagen kommer från inkubationsmiljöer och science parks, som är ett starkt verktyg i Göteborgsregionen med åtta inkubatorer och sex science parks.

När det gäller riskkapital som instrument pekas det på ett fortsatt behov av ökad kunskap: *"Många av våra unga entreprenörer vet inte exakt vad det innebär. Och de vet nog inte exakt vad innebär förrän de har gjort sin första emission, alltså tagit in sitt första kapital",* säger en aktör som arbetar med riskkapital i regionen.

*"Ju mer man träffar kapitalet ju mer vet man vad kapitalet efterfrågar; hur man ska presentera sitt bolag för kapitalet eller vet vad de vill höra",* säger en annan regional riskkapitalaktör.

Bilden av tillgången till riskkapital i Göteborgsregionen skiljer sig avsevärt åt. Några menar att det är en bristvara, medan andra hävdar att de får känslan av att det finns mycket kapital i regionen.

**Sammanfattningsvis…**

**I Göteborgs stad (kommunen) framträder följande bild:**

- Det är ett mycket välutvecklat och aktörstätt system med god, specialiserad kompetens. Kanske finns det till och med för många aktörer och en viss överlappning mellan privata och statliga aktörer.
- Det efterfrågas en tydligare struktur och ett tydligare mål med samarbetet i systemet. Det beskrivs därför, trots styrkan, finnas ytterligare potential att förstärka det lokala och regionala systemet. Det handlar sannolikt inte om att tillföra mer finansiella medel, utan snarare om att fundera över hur strukturer kan stärkas och svagheter byggas bort.
- Statens marknadskompletterande roll inom systemet diskuteras och till viss del ifrågasätts.
- På det stora hela finns det en god kapitaltillgång.

## 3.5 Lysekils kommun, Västra Götalands län

Lysekils kommun är belägen i Västra Götalands län. Lysekil utgör central ort. Kommunen gränsar i nordväst med Sotenäs kommun, Munkedals kommun i nordost, Uddevalla kommun i sydost och Orusts kommun i söder. Kommunen tillhör ett län med gräns mot Norge.

**Korta fakta: Lysekils kommun**

| | |
|---|---|
| Befolkningsmängd: | 14621 |
| Befolkningsutveckling i procent: | 2.3 |
| Befolkningsdensitet: | 70.1 |
| Andel högutbildade: | 18.5 |
| Nyföretagande/tusen invånare: | 9.4 |
| Dominerande näringsgrenar: | Tillverkning samt hotell och restaurang |
| Kommunkategori: | Tät kommun avlägset belägna |
| Ranking efter registerdata (LA-region): | Mitten |
| Ranking efter registerdata (enskild): | Mitten |

*Anmärkning: Befolkningsutveckling avser tidsperioden 2014–2017. För utförlig information om rankinguppgifter, se Mikaela B, (2019),"Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge". I studien används 15 indikatorer fördelade på 7 områden där det bedöms finnas tillgänglig statistik som kan användas för kvantifiering av "regionala kapitalförsörjningssystem". Med hjälp av ett oviktat index grupperas dels kommuner, dels lokala arbetsmarknadsregioner (92 st som var och en bara har en större tätort) i olika kategorier. I faktarutan ovan har en fördelning på tre kategorier (övre, mitten, nedre) används.*

### 3.5.1 Aktörssystemet

Lysekils kommun har ett lokalt finansiellt system med ett ganska begränsat antal företagsfrämjande aktörer på plats. Kommunens näringslivsutvecklare, Näringslivscentrum och de två bankerna framställs som de mest centrala. Lysekil ingår i såväl Fyrbodals kommunförbund (med bas i Uddevalla) som Västra Götalandsregionen (med bas i Göteborg). Av intervjuerna att döma får vi dock bilden att de flesta främjandeaktörerna

som Lysekil har kontakt med finns runt Innovatum[52] i Trollhättan, cirka sju mil bort. Därtill finns det olika samarbeten med närliggande kommuner.

### *Lokala aktörer*

De lokala bankerna i Lysekil – SEB och Swedbank – verkar, av respondenterna att döma, ha en nära relation med såväl lokala företag som företagsfrämjare. Vi får bilden av att bankerna är en aktiv del av nätverken, deltar på företagsfrukostar och diverse evenemang samt jobbar proaktivt mot företagen. Samtidigt kritiseras de – som i flera andra studerade kommuner – för en ökad centralstyrning. Den beskrivs leda till att den lokala banken i ökad omfattning förlitar sig på scoringmodeller, med mindre hänsynstagande till personen bakom företaget eller kommunens lokala särdrag och förutsättningar. Denna utveckling bekräftas även delvis från bankhåll.

Ändå får vi bilden att banken försöker se möjligheterna: *”Vi försöker hitta lösningar och se vad vi kan göra. Men när vi känner att det behövs mer kapital än vad vi kan tillhandahålla och vi inte kan hitta någonting via egen villa eller något sådant, då går vi i första hand till Almi Företagspartner.”*

Vid sidan om bankerna finns Näringslivscentrum[53], som är en företagsarena och samarbetsorganisation mellan företagen och kommunen. Den har funnits i cirka 15 år, men genomgår nu ett utvecklingsarbete och här finns ambitionen att försöka bli en nod för regionala aktörer som Almi Företagspartner och Nyföretagarcentrum. Mannen som beskrivs som drivkraften bakom organisationen arbetar delvis ideellt och vid hans sida finns en på deltid projektanställd. Här drivs gemensamma projekt och ett slags företagshotell, som även innefattar ett kontor där en av kommunens näringslivsutvecklare finns på plats en dag i veckan.

På kommunen finns totalt tre näringslivsutvecklare. De beskrivs på senare tid ha kraftsamlat med mer resurser riktade mot näringslivssidan. Deras roll framställs i huvudsak som lots och mäklare, som själva erbjuder rådgivning, men som också länkar vidare i det finansiella systemet. På frågan om de är ”dörren in” i systemet, får vi svaret: *”Ja, för många är vi det, men jag skulle önska att vi var det för många fler.”*

Med ett generellt differentierat näringsliv vid sidan om områdets största företag Preemraff,[54] så har kommunen i sin strategi prioriterat maritima näringar och besöksnäringen (som också delvis hänger ihop med varandra). Till den maritima satsningen är forskningsstationen Kristineberg knuten med avtal till Göteborgs Universitet, Chalmers, KTH, IVL Svenska Miljöinstitutet och RISE Research Institutes of Sweden. För besöksnäringen är det främst Västsvenska Turistrådet som främjar affärsutveckling och produktutveckling med mer specifik inriktning på näringen.

### *Fysisk närvaro*

Avståndet till övriga aktörer i det regionala finansiella systemet lyfts även i denna kommun som ett problem:

> *”Företagarna säger… ’Jag tänker inte sätta mig med vem som helst och prata om hur jag ska utveckla mitt företag, någon som inte ens vet vad huvudgatan i stan heter’. Den*

[52] Innovatum Science Park är ett teknik- och naturvetenskapscentrum, se https://www.innovatum.se
[53] Näringslivscentrum i Lysekil är en ideell förening och drivs av direkt anslutna företag, Företagarna i Lysekil och Lysekils kommun.
[54] Skandinaviens största raffinaderi med ungefär 600 anställda.

*här lokala förankringen… betydelsen av den har för mig blivit väldigt, väldigt stark. Jag har förstått det nu hur viktigt det är för företagen."*

Dels handlar det om att förtroende inte byggs upp lika lätt när de regionala aktörerna inte finns på plats i Lysekil, dels upplever de generellt som en konsekvens av det att stödsystemet inte når dem.

*"I vårt område, Fyrbodal, har vi många aktörer. Det vi har sett är att de är koncentrerade till de större orterna och att de egentligen inte har något hos oss som ligger en bit ifrån. Trollhättan är i centrum i Fyrbodals stödsystem och skulle du gå ut på gatan [i Lysekils kommun] och ha en lista på de här aktörerna och fråga hur många de känner till, så för varje kilometer ifrån de här orterna man kommer, så minskar kännedomen om dem. Då kan man även dra slutsatsen att användningen av dem också minskar."*

Men det är inte en brist på aktörer det handlar om. Respondenten fortsätter:

*"Det är många aktörer… Ni ser, jag har knappt koll och jobbar ändå med det här. Jag tänker att det är en utmaning för alla inblandade att få till det här. Som vi ser det behöver det ses över och vi behöver fundera på hur vi ska lösa det. Man kan säga att det handlar om kommunikation och marknadsföring, men samtidigt handlar det också om att ge rätt förutsättningar. Ställa krav på att de ska vara på plats i 14 kommuner? Hur ser den pengapåsen ut? För vi pratar om många mil. Vi behöver hitta en modell där vi maximerar effekten av de här pengarna, för det är skattepengar i stort."*

Frågan om närhet kommer dock upp av alla intervjuade. *"Det har både ett symbolvärde och en signaleffekt och sen rent praktiskt att ha en person nära sig"*, understryker en annan företagsfrämjare. När vi pratar om geografisk närvaro nämns även finansiärernas möjligheter att ställa krav. En näringslivsfrämjare säger: *"Det handlar om att i den här 'beställningen' från finansiärerna, som regionen och Fyrbodal; att de lägger på de större aktörerna att de ska vara ute lokalt. Sedan handlar det också om hur de tolkar uppdraget – hur mycket de är ute och vilket upplägg de har."*

Frågan lyfts också hur de ekonomiska anslagen till främjandeaktörerna följs upp och vilka aktiviteter som då anses relevanta i en sådan bedömning. Kanske kan det ställas krav på geografisk spridning av insatserna, menar en kommunaktör och konstaterar:

*"Det krävs en dialog mellan beställare och utförare och slutkund för att få till det här; att alla parter diskuterar hur vi fördelar de här medlen och följer upp det. Det kan också vara så att det som fungerar i år kanske inte fungerar nästa år… Vi behöver flexibilitet och bra former för att föra dialog och inte vara rädda att testa nya modeller. Framför allt om vi ska få fler konkurrenskraftiga branscher än teknik."*

En förbättringsmöjlighet som framkommer i intervjuerna är att utforma systemet så att kunskapen hos näringslivsutvecklarna lokalt kunde stärkas. Med rutiner så alla näringslivutvecklare får mer eller mindre samma kunskap och uppdateras regelbundet, blir systemet mindre beroende av vilka personliga relationer deltagare har.

### *Regionala aktörer*

Kritiken som lyfts är på det stora hela riktad mot systemets utformning och inte mot de enskilda aktörerna: *"Ringer du dem så hjälper de till och det är jättebra hjälp. Alla de som använder dem är, i stort vad jag hör, nöjda med dem och ambitionen är att man ska vara tillgänglig."*

Vikten av Almi Företagspartner som en komplementär till banken lyfts av samtliga respondenter, framför allt i uppstartstartsfasen. Alla respondenter är eniga om att Almi Företagspartner fyller en viktig funktion i området, men vissa ser dock en begränsning i deras fokus på företag i tillväxt. Annars rör den kritik som kommer fram snarare information, kommunikation och geografisk närvaro. *”Almi är inte särskilt stort i Lysekil, det vill jag inte påstå. De sitter mer i Trollhättan, och fokuserar på Trollhättan, Vänersborg och Uddevalla…”,* säger en näringslivsfrämjare.

Även Nyföretagarcentrum beskrivs ha en viktig funktion för att höja beredskapen hos företagen innan mötet med banken. Graden av erfarenhet skiljer sig åt. En näringslivfrämjare beskriver: *”Vissa är födda inom entreprenörskap och för andra är det ett vitt blad. För de som inte har det i blodet tror jag hjälpen kan få dem att våga ta steget.”* I detta sammanhang nämns särskilt VGR:s såddfinansiering som ett positivt instrument för många branscher och betydelsen av IUC Väst[55] och Innovatum (båda i Trollhättan) för tillverkande företag.

VGR beskrivs även som vägen in mot nationella finansiärer som Tillväxtverket och beskrivs av respondenterna på ett positivt sätt. En företagsfrämjare säger:

> *”Alla lyfter upp Västra Götalandsregionen som en styrka. Att vi har regionalutvecklingssekretariatet som har en mängd pengar och ett uppdrag att på olika sätt stötta med såddfinansiering och checkar av olika slag. [---] Det blir ju en liten svacka för företagen i början och där kan VGR-medel fylla ut. Men på andra ställen – vem fyller då hålet? Här använder man ju skattemedel också, vilket man inte gör på så många andra ställen.”*

Riskkapital nämns när det kommer till innovativa satsningar:

> *”När du ska gå från, som jag håller på nu med räkor och odling och alger och sådant, då när du skalar upp… för där går det ju inte med en och två gubbar, utan så fort du ska skala upp någonting där från forskning till industri så måste du ju bygga så du får en kritisk massa. Och då som det här räkföretaget, det jag har räknat ut är ju att de behöver komma upp i 150 ton om året för att få en kritisk massa som hela rörelsen går runt på. Till ett visst givet kilopris och sådär då. Och det är klart, då krävs det rätt mycket pengar. Ja, det kommer krävas mellan 50 och 70 miljoner och det är ju riskkapital. Och där finns ju inga banker som har någon möjlighet att ställa upp med mer än småsummor. För det finns ingen… du kan inte se någon resultaträkning och bedöma hur det ska gå.”*

Det sammantagna intrycket från respondenterna är att riskkapitalet inte är så synligt: ”*Jag tror att det finns riskkapitalister på plats och om inte annat så finns det de som har kontakt med dem*”, säger en näringslivsfrämjare vid kommunen. Almi Invest nämns över huvud taget inte av de lokala respondenterna. När riskkapital kommer på tal är det Västkustens affärsänglar och Connect Väst som nämns i förbifarten och även Fouriertransform, men den senare huvudsakligen som en insats som inte passade de lokala strukturerna:

> *”Fouriertransform var ju väldigt efterlängtat när det kom. Men sen var det så tuffa villkor så man uppfattade det inte som realistiskt. Då var det väldigt fokuserat mot*

[55] Ett företagsnätverk för att stödja små och medelstora tillverkande industriföretag. Startade som medlemsorganisation för producerande företag, men bolagiserades sedan. De är delfinansierade av VGR och Fyrbodals kommunalförbund. Ingår i paraplyorganisationen IUC Sverige.

*fordonsindustrin, sen tror jag att man luckrade upp det lite grann och nu är det ju Saminvest."*

### *Mötesarenor*

IUC Väst har en betydelsefull roll i området när det gäller samordning. De håller i utbildningar, frukostmöten, seminarium och liknande för producerande företag och företagsfrämjare, där nätverkandet är ett viktigt inslag. Det beskrivs att det även finns grupperingar efter yrkestillhörighet, såsom fokusgrupper med HR-frågor, vd:ar, produktionschefer och så vidare. I andra sammanhang blandas alla grupper. Bland de producerande företagen finns det alltså någon som faciliterar träffarna (se även avsnittet verktyg) och strukturerar nätverkandet. *"Det sker inte i andra branscher på ett så strukturerat sätt"*, säger en näringslivsfrämjare. IUC Väst:s arbete lyfts därför fram som något andra branscher skulle kunna ta efter.

Träffar med särskilt fokus på finansiering och finansiella företagsfrämjare har förekommit i projektsammanhang, då flera aktörer har bjudits in för att kort informera om sin verksamhet. Mer allmänt hållna näringslivsevent hålls även årligen i samband med den stora seglingstävlingen Lysekil Women's Match.[56]

En intressant och viktig samverkansfunktion av ett annat slag är den så kallade dialoggruppen som Näringslivscentrum och kommunen har, där företagsrepresentanter träffar kommunledningen (chefstjänstemän) och kommunstyrelsens arbetsutskott fyra, fem gånger om året. Där diskuteras bland annat kommunens policyer och hur de arbetar mot näringslivet. Det är i huvudsak informella samtal, men inkluderar även punkten "Frågor för beslut", trots att det inte är något formaliserat beslutsforum.

### *Översiktsbild av systemet*

Generellt framträder en bild av ett område med relativt få lokala aktörer, där nätverken och de personliga kontakterna spelar en stor roll. En respondent bekräftar: *"Du kan få jättemycket uträttat med nätverk, men det är jättesvårt för dem som står utanför."* Många beskriver ett "vid-sidan-om-skap", framför allt i förhållande till Trollhättan, vilket indikerar att relationerna till aktörerna på den regionala nivån kan utvecklas och stärkas.

[56] Ett veckolångt arrangemang med kringaktiviteter, seminarier etc.

Tabell 6 Lysekil

| KOMMUN | NÄRINGSLIV | AKADEMI |
|---|---|---|
| Näringslivskontoret Lysekil*<br>Fyrbodals kommunförbund | Näringslivscentrum*<br>Entreprenörskapsarenan?<br>Handelskammaren<br>Svenskt näringsliv<br>Företagarna<br>IUC Väst<br>Banker*<br>Västsvenska turistrådet<br>Coompanion<br>Connect Väst<br>Affärsänglar*<br>Tillväxtkassor/<br>Lokala investmentbolag*<br>Styrelseakademin<br>Nyföretagarcentrum | Kristinebergs forskningscenter<br>Götebrors universitet<br>Chalmers<br>KTH<br>RISE<br>IVL<br>Campus väst* |
| **STATLIGA** | **ARENOR** | **NATIONELLA** |
| Almi Företagspartner<br>Almi Invest<br>Västra Götalands Regionen<br>Länsstyrelsen | Innovatum | Tillväxtverket<br>Energimyndigheten |

*= fysisk kommunal närvaro. Regionen är en landstingsorganisation (ej statlig) med regionalt utvecklingsansvar. Kategoriseringen motiveras enbart av att den hanterar statliga regionalpolitiska medel.

### 3.5.2 Uppfattningar om särskilda gap

På det stora hela menar respondenterna att det finns kapital, framför allt för mer traditionella branscher. Det blir svårare för företag med en ”udda” eller oprövad inriktning eller för nyare branscher. Det upplevs också finnas en informationsbrist: *”Det blir lite sådär med samordningen… Det blir lite vagt vart man ska fråga vidare”,* säger en finansiär.

#### *Fas*

Första delen av företagscykeln upplevs som kritisk av många, även om det finns mycket medel att söka i uppstartsfas, både finansiellt och kompetensmässigt. En bankaktör bekräftar det första: *”Generellt sett och kanske specifikt på företagsutlåning, det är att man måste ha ett ganska bra kapital för att komma igång.”* En respondent understryker dock; *”Vi vill inte bara ha en massa nya företag, utan vi vill stärka det vi redan har också.”* Stödet till befintliga företag upplevs variera beroende på bransch. Det pekas även på potentiella problem med att forcera fram en för snabb tillväxt som kan riskera ett företags fortlevnad.

#### *Bransch*

De producerande och tillverkande branscherna inom Fyrbodal beskrivs ha ett relativt gott stöd, bland annat genom de tidigare nämnda Innovatum och IUC Väst. En respondent

menar att det i regel är mansdominerade branscher. För besöks- och turistnäringen saknas däremot en samordnande aktör i närområdet, motsvarande Södra Bohuslän Turism. De har inte heller så lätt att få tillgång till stödsystemet, beskriver en aktör vid kommunen:

> *”När man tittar på det generella erbjudandet och ser till alla besöksnäringsföretag, så får de inte hjälp för det finns en massa kriterier och det måste de ju ha, det säger jag inget om, men resultatet blir att det är ganska många mikroföretag och småföretag i den branschen som inte får del av stödet. Medan ett mikroföretag i teknikbranschen som har en skalbar idé kan få väldigt mycket hjälp av stödsystemet i vårt område… Produktutveckling är lika viktigt oavsett bransch.”*

Turist- och besöksnäringen är vidare säsongbetonad och består på det stora hela av små företag, vilket kan påverka den finansiella situationen. *”Väldigt mycket smått och väldigt splittrat”,* beskriver en näringslivsfrämjare. Men som näring sammantaget betraktad är alla respondenter eniga om dess betydelse för Bohuskustenområdet.

IUC Väst erbjuder, enligt respondenten, både produktionsanalyser och samordnade utbildningar inom de områden som efterfrågas av medlemmarna. En gång om året uppges de även genomföra en undersökning bland sina medlemmar för att identifiera deras behov av utbildning, kapital, analyser, rekrytering och så vidare. *”Nyckeln tror jag är att hitta de här arbetssätten för flera branscher”,* avslutar respondenten.

Banken pekar även ut några branscher som är mer utsatta för konkurs, som till exempel restauranger, detaljhandel med kläder, handel med begagnade bilar, gruvindustrin och tryckerier. Dessa kan också ha svårare att få tillgång till finansiering.

Lite överraskande med tanke på det geografiska läget, så lyfts också problem med att få bankfinansiering till maritima näringar, vattenbruk och det närliggande området livsmedel. Med bankernas allt större centralstyrning, så blir den lokala kunskapen om de maritima näringarna en allt mindre fördel i kontakten med banken. En respondent pekar på utvecklingen med allt fler norska ägare av stora livsmedelsföretag (framför allt fisk) i Bohuslän. *”Där får vi bra kapitalpåfyllning”*, säger näringslivsrepresentanten. En bankaktör ger sin syn på saken och berättar om samma räkodling som nämndes tidigare:

> *”Det finns en kvinna som odlar asiatiska räkor i Lysekil; landbaserade räkor utvecklar hon… Men där kan vi ju inte vara med alls i en sådan satsning, förrän vi ser kassaflödet. Det är ju där någonstans som brytpunkten är – annars är vi ju på riskkapital. Vi får aldrig finansiera riskkapital.”*

I några intervjuer kommer det fram att det finns en potentiell konflikt kring deltidsboende. Villapriserna efter kusten drivs upp och några respondenter menar att det stänger ute en del lokala människor, som till exempel yngre, från bostadsmarknaden. Samtidigt säger en annan respondent att många deltidsboende restaurerar fallfärdiga hus med ett bra läge, som få lokala vill eller har råd att ta sig an, något som ökar Lysekils attraktivitet. Någon menar också att markbristen i kombination med hög efterfrågan och attraktivitet i området ofta leder till långdragna processer med bygglov och att bristande marktillgång också är ett hinder för de lokala företag som vill expandera.

### *Geografi*

Ett potentiellt hinder som lyfts är att Fyrbodal kommunalförbund, som Lysekils kommun hör till, inte är en homogen sammansättning baserad på gemensamma utmaningar. En respondent beskriver:

*”Det blev mer det som blev över… Så vi har Bohuslän här då och här har vi Dalsland... lite grann som att ta fram linjalen och dela upp Afrika… och så blev det en region med fyra… Vi har väldigt olika förutsättningar, väldigt olika utmaningar. Jag måste säga att det är fantastiskt att vi kan samverka kring så mycket som vi gör med så olika förutsättningar.”*

Det påpekas också att de administrativa gränserna inte alltid sammanfaller med de medel som finnas tillgängliga. Ett exempel är Leader[57], som skär genom områdets geografi. Om till exempel två kommuner i Dalsland vill genomföra ett projekt tillsammans, så kan de tillhöra två olika Leader-områden, vilket skapar frustration bland företagen som inte bryr sig om administrativa gränser.

En annan utmaning är att de stora företagen, med Preemraff i spetsen, inte beskrivs som lokalt förankrade och därtill ökar de norska uppköpen av företag.

I övrigt pekas inga större geografiska skillnader ut beroende på var i kommunen företaget ligger. Men bankaktören trycker på vikten av att värna om områden utanför stora befolkningscentra och små kommuner om hela Sverige ska kunna växa:

*”Att man är vaksam över vad som händer i infrastrukturen vad gäller banksystemet. För det händer ganska mycket och det har ju varit skriverier om minskat antal bankkontor. Men det är ju två sidor av myntet. Det ena är att tillgången faktiskt minskar, men det är klart att i en liten kommun med 5–6000 invånare, vad är behovet?*

*Men det är klart det gynnar inte näringslivet på orten, det är inte gynnsamt att inte ha en lokal aktör att prata med. Och blir det bara en, så är det ju en konkurrensfråga man kanske ska fundera på. Jag menar bankerna är ju vinstdrivande aktiebolag, så vi bestämmer ju själva var vi ska finnas. Men jag tror ur ett hållbarhetsperspektiv att om hela Sverige ska leva med näringsliv, så ska man vara vaksam från statligt håll… För oss måste det ju finnas en marknad. Vi är ingen välgörenhetsinrättning.”*

Vi frågar om det fysiska mötet mellan banken och företagaren har fått en mindre betydelse och respondenten svarar.

*”Det är jätteviktigt. Det har inte tappat i betydelse och där kan jag känna att det faktiskt nästan inte har förändrats under mina år. Jag började som företagsrådgivare i slutet på 80-talet och jag tycker inte att det har förändrats egentligen alls. Det som har förändrats har med kontanthantering att göra.”*

Respondenten fortsätter att beskriva hur stabila relationerna ofta är: *”Man skiljer sig oftare än man byter bank, så är det statistiskt.”*

### *Verktyg*

Inom det regionala finansiella systemet finns två väl utvecklade och systematiserade nätverkskonstellationer. E-chain, som innefattar aktörer som arbetar med nyföretagande som träffas några gånger per år och B-chain som riktar sig mot aktörer som arbetar med befintliga företag. För varje nätverk finns en uttalad facilitator.

I samtalen lyfts att det är viktigt att grundfinansiärerna med statliga medel är uthålliga, så att de främjandeaktörer som stödjs får långsiktiga förutsättningar för sin verksamhet.

[57] Ett EU-finansierat stöd för lokalt ledd utveckling. Sverige är indelat i 48 Leader-områden.

I samband med diskussioner om branscher som har svårare att få bankfinansiering pekar företagsrepresentanten på kreditgarantier som ett intressant instrument. Uppfattningen baseras på insamlad information från de medlemmar organisationen representerar. Respondenten menar att staten skulle kunna lasta av säkerhetsfrågan lite genom till exempel Almi eller någon annan aktör.

I Lysekil ser vi att utbudet av det regionala systemets aktörer, och deras tjänster inte når ut framgångsrikt såsom systemet är uppbyggt idag och att effekterna därmed begränsas.

**Sammanfattningsvis…**

**I Lysekils kommun framträder följande bild:**

- Det finns få aktörer med lokal närvaro, vilket verkar påverka både samarbetet och förtroendet mellan det lokala och regionala finansiella systemet.
- Distansen, de sju milen till Trollhättan där många regionala aktörer närmast har sitt säte och de cirka 15 milen till Göteborg med ett mycket starkt och aktörstätt regionalt finansiellt system, utgör ett hinder för såväl kunskap och information som tillgång till de företagsfrämjande aktörernas tjänster och utbud.
- Det finns en stark uppfattning att kontaktytor och rutiner för hur Lysekil bättre kan införlivas i de regionala främjandeaktörernas kompetens och tjänster behöver ses över och stärkas.
- Det finns en tydlig kritik mot det regionala systemets komplexa utformning och mångfalden aktörer.
- Relativt gott om kapital, men svårigheter för företag att orientera sig i systemet, vilket kan försvåra möjligheterna att hitta kapital och finansieringsnära kompetens.

## 3.6 Herrljunga kommun, Västra Götalands län

Herrljunga kommun ligger i Västra Götalands län, där centralorten har samma namn som kommunen. Herrljunga tätort är en järnvägsknut där Västra stambanan och Älvsborgsbanan korsas. Kommunen är belägen i de centrala delarna av landskapet Västergötland och gränsar i nordväst till Essunga kommun, i norr till Vara kommun och i öster till Falköpings kommun. I sydöst gränsar kommunen till Ulricehamns kommun, i söder till Borås kommun och i väster till Vårgårda kommun.

**Korta fakta: Herrljunga kommun**

| | |
|---|---|
| Befolkningsmängd: | 9485 |
| Befolkningsutveckling i procent: | 1.2 |
| Befolkningsdensitet: | 19.1 |
| Andel högutbildade: | 15.0 |
| Nyföretagande/tusen invånare: | 8.6 |
| Dominerande näringsgrenar: | Jordbruk, skog och fiske samt tillverkning |
| Kommunkategori: | Landsbygdskommun nära större stad |
| Ranking efter registerdata (LA-region): | Övre |
| Ranking efter registerdata (enskild): | Nedre |

*Anmärkning: Befolkningsutveckling avser tidsperioden 2014–2017. För utförlig information om rankinguppgifter, se Mikaela B, (2019),"Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge". I studien används 15 indikatorer fördelade på 7 områden där det bedöms finnas tillgänglig statistik som kan användas för kvantifiering av "regionala kapitalförsörjningssystem". Med hjälp av ett oviktat index grupperas dels kommuner, dels lokala arbetsmarknadsregioner (92 st som var och en bara har en större tätort) i olika kategorier. I faktarutan ovan har en fördelning på tre kategorier (övre, mitten, nedre) används.*

### 1.1.5 Aktörssystemet

Herrljunga framträder som den kommun som har minst personella resurser för att driva näringslivsfrågor av de studerade i rapporten. Den centrala aktören, vid sidan om de två bankerna, är näringslivsbolaget Fokus, ett aktiebolag som drivs av organisationen Företagarna. Fokus är helt fristående från kommunen, men finansieras till hälften av dem och de har också två styrelseplatser. Generellt beskrivs företagsklimatet i kommunen som bra och Herrljunga rankas högt i flera undersökningar om tillväxt.

#### *Få lokala främjandeaktörer*

I näringslivsbolaget arbetar två personer på deltid, som av respondenterna framställs som väldigt handlingskraftiga och duktiga på att arbeta för ortens företag, speciellt i förhållande till resurserna. Generellt får vi bilden av att Fokus har ännu större betydelse för kommunens mindre företag, som utgör en majoritet av näringslivet. De större beskrivs generellt ha en högre kompetens och mognadsgrad när det gäller finansieringsfrågor och har ibland även sina bankkontakter utanför lokalorten.

Herrljunga beskrivs ha en utpräglad historia av företagande och precis som i Strömsund har de företagare som har gjort en framgångsrik resa en betydelsefull roll för andra företag – som förebilder, mentorer och ibland noder i leverantörsnätverk. Dock inte i speciellt stor omfattning som affärsänglar, vilka i det närmaste beskrivs som obefintliga lokalt. Däremot berättar områdets Sparbanksstiftelse att de håller på att starta upp en verksamhet med inkubatorsverksamhet, som också är tänkt att ”locka fram” lokala affärsänglar.

Med den tunna struktur av lokalt närvarande företagsfrämjare ligger ett väldigt brett verksamhetsområde på Fokus och det blir återigen tydligt vilken stor roll det kommunala näringslivsbolaget eller motsvarande organisation bär upp, trots begränsade personella och finansiella resurser. På frågan om Nyföretagarcentrum eller något motsvarande finns, så får vi svaret: *”Nej, det är Fokus som har allt.”* Näringslivsbolaget själva säger*: ”Allting ska*

*vara i storstan. Allting är i Göteborg, Borås och så. Vi försöker finnas till på ett lokalt plan, ordna kurser, samordna nätverk, rådgivning och så vidare."*

### *Bankernas roll*

Även de lokala bankerna får ta ett bredare ansvar. En bankaktör berättar att de ofta möter de potentiella företagskunderna i ett för tidigt skede: *"De är synd – för att i vissa fall blir det nästan så att vi får sitta med kunden och ta fram de beslutsunderlag som vi behöver. Det hade varit en stor fördel om de kunde ha gjort det med någon annan aktör."* I centralorten Herrljunga har Handelsbanken och Sparbanken lokalkontor. Länsförsäkringar Bank nämns även, men finns inte fysiskt på plats.

Bankerna beskrivs också som en viktig mäklare gentemot andra finansiärer och företagsfrämjare: *"Samarbetet beror väldigt mycket på bankerna oftast; alltså att bankerna är duktiga på att se den möjligheten att hjälpa företagen med det som banken inte kan ta och det ägaren inte har möjlighet att tillskjuta".*

Båda bankerna arbetar, som förväntat, utifrån mer eller mindre samma förutsättningar – företagens återbetalningsförmåga. En bankaktör konstaterar:

> *"Generellt vill man låna stora pengar på kommande utveckling. Och det är svårt i det läget för det är en osäker utveckling… Säkerställning av den typen av lån kan vara ett problem, för vi kan inte värdera företagsinteckningarna innan värdena finns där, Det blir ju blanco. Vår syn är väl i grund och botten att företag ska klara av att växa baserat på det kapital som de själva lyckas skapa. Sedan ställer vi upp med rörelsekapital."*

Bankernas inställning kritiseras dock till viss del av andra respondenter, som menar att de inte är nog aktiva gentemot företagen och för att delvis sakna vana av att hantera vissa företagsfrågor, till exempel i värderingssammanhang. Handelsbanken uppger dock att de har en rådgivargrupp med folk från bygden. Sparbanken har generellt en lokal anknytning och i detta fall fattas besluten inte längre bort än i Alingsås (cirka 3,5 mil bort).

Båda bankerna lyfter också vikten av att även värdera personen bakom företaget; att lång historia och starka ägare också finns med som en parameter vid bedömningen. En av bankerna vi pratar med säger: *"Jag vet att många andra använder sig av scoringmallar och andra typer av mallar för att fatta sina beslut, men jag tror att man tappar något i det."* Den andra bankaktören vi pratar med är inne på samma linje. Han konstaterar koncist: "*Jag tror vi bedömer fel. Där har vi varit mycket bättre tidigare [---] Det beror väldigt mycket på att vi har sådana regelverk idag – du har inte möjlighet – det är väldigt styrt det här."*

Vi förstår av samtalen att både Handelsbanken och Sparbanken försöker hantera många ärenden lokalt. Men trots detta är det många beslut som inte fattas i Herrljunga: *"Mycket klara vi själva, men inte allt, långt ifrån allt. Rätt så många av våra limiter går iväg för att godkännas på högre ort, det gör de."*

Sparbanken i Alingsås – som har tre kontor, varav ett i Herrljunga – ägs av Sparbanksstiftelsen Alingsås. Sparbanksstiftelsen lägger i stor utsträckning sin vinst på lokal samhällsutveckling. Men det innebär inte att de tar större risker eller gör andra bedömningar i sin bankverksamhet än vad andra banker gör, säger de. Det som särskiljer Sparbankens verksamhet är istället stiftelsens lokala engagemang; hur de kan bidra till utvecklingen av bygden och engagera sig i exempelvis utbildningsfrågor. Respondenten säger*:*

*”Ju längre ifrån Göteborg vi kommer, desto sämre är utbildningen. Därför är det så viktigt att vi jobbar med företagen… Där vi ser att det finns brister i kompetens inom företagen, där är vi med och satsar pengar [----] Allting handlar om att vi är måna om att arbetstillfällen ska finnas kvar i vårt verksamhetsområde, i detta fall i Herrljunga kommun.”*

En annan aktör menar dock att det rent konkret inte är speciellt stor skillnad mellan de två bankerna – båda är väldigt stabila, finns i bygden och gör inte förhastade kreditgivningar. Däremot trycker respondenter på vikten av att ha mer än en bank på plats:

*”Det är väldigt positivt med fler finansiella aktörer i ett område. Alla måste ständigt skärpa sig när du vet att du har en konkurrent. Det är i många fall oerhört positivt och det tjänar kunderna väldigt, väldigt mycket på.”*

### *Den regionala nivån*

Förutom bankerna och Fokus som finns i kommunen, hittar vi de flesta företagsfrämjarna främst i Borås, cirka 4,5 mil bort och till viss del också i Alingsås. En respondent säger:

*”Allting ska vara i storstan. Allting är i Göteborg, Borås och så. Vi tillhör Göteborgsregionen, men man saknar de här motorerna ju längre bort från pudelns kärna man kommer. Det saknar man. Ibland känns det som att de – allt från statliga myndigheter till övrig service – skulle må bra av att vara på lite mindre orter för att känna in sig.”*

De regionala aktörer som främst nämns i intervjuerna är Almi Företagspartner, men även IUC och Connect. Aktörerna i Herrljunga säger att de försöker länka företagen till Almi Företagspartner, men att kommunikationen i för hög grad upplevs som ensidig. *”Jag tror inte Almi har så mycket fokus på Herrljunga. Det har fokus där de är.”* säger en aktör. Samtidigt som bankerna lyfter Almis Företagspartners viktiga roll i finansieringssammanhang och menar att den kan vara underutnyttjad. Från näringslivssidan är förklaringen att koncernen Almi är för byråkratiskt tung.

Banken pekar även på en inkubator – ”Ink” i Borås – som de tipsar företag om. De beskrivs i sin tur kunna koppla ihop företag med finansiärer som de har i sitt nätverk för att kunna lösa kapitalbehov.

I dagsläget beskrivs dock behovet av riskkapital lokalt som relativt litet och en aktör som Almi Invest beskrivs generellt inte som speciellt aktiv i Herrljunga kommun. Istället står bankerna för viktiga kontaktnät tillsammans med näringslivsbolaget. Det lyfts dock att det kan bli en större efterfrågan på den här sortens kapital framöver.

Flera respondenter uttrycker också en önskan att statliga centrala aktörer borde komma ut mer och besöka kommunerna; de pekar på ett stort potentiellt ömsesidigt lärande för alla parter.

### *Mötesarenor*

När det gäller gemensamma mötesplatser pekar samtliga intervjuade på Fokus företagsluncher.. Beroende på temat för dagen föreläser och informerar olika aktörer ungefär en gång per månad. Det förekommer dock inga ”kapitaldagar”, där mer eller mindre alla företagsfrämjare samlas. I den mån vi pratar om samordning är det näringslivsbolaget Fokus som pekas ut.

Här kommer diskussionen om betydelsen av fysisk närvaro upp – om så inte med ett lokalkontor, så med viss regelbundenhet. En näringslivsaktör säger: *”Det måste till det här fysiska först för att man ska känna förtroende för en person.”* En annan respondent är inne på samma tema: *”Jag tycker man skulle behöva någon form av uppföljning på hur mycket man reser sig från sin kontorsstol och ger sig ut i verkligheten.”* I det här sammanhanget nämns generellt en bristande kunskap i Herrljunga om vilka företagsfrämjande aktörer som finns, en upplevd begränsad marknadsföring från deras sida och en bristande kompetens i samspelet mellan företag och potentiella finansieringskällor. Som en aktör uttrycker det: *”Om du kan presentera ditt företag och din affärsidé jättebra, men du inte vet vem du ska presentera det för, då går det åt skogen ändå.”*

### *Översiktsbild av systemet*

Tabell 7 Herrljunga

| KOMMUN | NÄRINGSLIV | AKADEMI |
|---|---|---|
| Herrljunga kommun har styrleseledamöter i Fokus styrelse<br>Övriga kommuner i länet | Näringslivsorganisationen Fokus Herrljunga*<br>Företagarna*<br>IUC Väst<br>Banker*<br>Connect Väst<br>Affärsänglar<br>Lokala investmentbolag*<br>Ung företagsamhet<br>Drivhuset<br>Styrelseakademin<br>Leader<br>Coompanion<br>LRF | |
| **STATLIGA** | **ARENOR** | **NATIONELLA** |
| Almi Företagspartner<br>Västra Götalands Regionen<br>Länsstyrelsen | Innovatum | Tillväxtverket<br>Energimyndigheten |

*= fysisk kommunal närvaro. Om vissa fält är tomma beror det på att respondenterna inte nämnt någon aktör i den kategorin. Regionen är en landstingsorganisation (ej statlig) med regionalt utvecklingsansvar. Kategoriseringen motiveras enbart av att den hanterar statliga regionalpolitiska medel.

## 1.1.6 Uppfattningar om särskilda gap

Bilden av kapitaltillgången i Herrljunga är något differentierad. Flera respondenter menar att det finns gott om kapital i området, men att det ofta är bundet i pensionssparande, bolag och så vidare. Däremot pekar de på en brist när det gäller det rörliga, fria

investeringskapitalet. Det saknas också generellt en tradition av att investera i bygden och i lokala företag.

Bilden vi får är också att det är svårt att få tillgång till kapital om du har ett tidigare så kallat ”misslyckande” med dig i bagaget eller om du saknar en tydlig affärsplan. När det gäller det senare understryker flera aktörer behovet av insatser, som tidigare nämnts även av bankaktörer. Vid sidan om kapital, framkommer i intervjuerna ett behov av kompetenshöjande insatser då det finns en oro för utbildningsnivån som sägs vara under riksgenomsnittet.

### *Fas*

I tidig fas saknas det enligt flera aktörer kompetensstöd, även om Fokus gör insatser. En bankaktör säger:

> *”I grund och botten handlar det mycket om erfarenheten hos den som startar bolaget. Har man varit med förut… och sett den här typen av underlag och rapporter som behövs, då kan man ta fram dem. Det är de som kommer in och är helt nya, som bara har en idé att de vill göra någonting. Det är där det blir svårt.”*

Vi får också bilden av att det finns ett särskilt stort behov av kapital för att starta och komma igång och för att göra investeringar.

När det gäller företagen i stort beskriver flera respondenter en situation där företagen ofta är nöjda med den verksamhet de bedriver och inte drivs av ytterligare tillväxtvilja. I tillägg till det får vi en bild av brist på finansiering vid kraftiga expansioner.

### *Bransch*

Herrljunga är historiskt industritungt. Det uttrycks därför en oro bland respondenterna att Herrljunga ska hamna efter i utveckling med det paradigmskifte som pågår, där vi går från industrialism till ett samhälle som drivs mer av kommunikation och information. Rädslan för lågkonjunkturer beskrivs också kunna hindra utvecklingen av industrirelaterade verksamheter.

Tjänstebranscher, där det inte finns särskilt mycket anläggningstillgångar och där intjäningsförmågan bygger mer på personer än på utrustning, lyfts också som mer problematiska när det gäller finansieringstillgången, tillsammans med fastighetsbolag som vill expandera. Här krävs ett stort eget kapital. Finns det däremot ett värde i skog och jord, så är situationen mer positiv.

### *Geografi*

Bankaktörerna själva trycker på vikten av fysisk närvaro: *”Om vi inte satt i Herrljunga på Storgatan, så tror jag att många av våra företag skulle välja en annan bank. Jag tror att fysisk plats har en väldigt stor betydelse och jag tror att det är ännu viktigare i lite mindre samhällen att man visar sin närvaro på plats”*, säger en bankaktör. En annan bankaktör menar dock att bankkontoren kanske inte är viktiga i sig, utan att det finns en mötesplats lokalt i Herrljunga eller möjlighet att träffa en personlig bankkontakt och utvecklar: *”Jag tror inte att kontoren kommer att se som de gör idag i framtiden.”*

En annan geografisk aspekt som lyfts är den infrastrukturella – behovet av snabbare förbindelser till Herrljunga. Det handlar främst om fler snabbtåg och en förhoppning om en utbyggnad av E20. I övrigt är det enbart i fastighetssammanhang som inomkommunala skillnader framhävs.

### *Verktyg*

Som i flera tidigare kommuner är finansiering av industrilokaler, fastigheter och privata bostäder ett problem. Det senare beskrivs även negativt påverka inflyttning till orten och således i förlängningen även näringslivets kompetensförsörjning.

I Herrljunga har kommunen aktivt gått in för att bemöta problematiken med lokaler för företag. I intervjuerna framgår att det har startat en kommunägd stiftelse – Herrljunga industristiftelse – som bygger industrilokaler för förmedling till företag via en slags hyrköp-metod (företaget betalar en hyra till stiftelsen som egentligen kan ses som en form av amortering). Stiftelsen beskrivs som ett viktigt instrument för att driva företagande framåt i kommunen: *”Jag kan nog säga att det är räddningen för många företag i Herrljunga”*, säger en bankaktör.

Ett annat verktyg som alldeles nyligen lanserats är ett så kallat ”SVB”-bolag (aktiebolag med särskild vinstutdelningsbegränsning). Enligt intervjuerna är tanken att stimulera boendet på landsbygden. Finansieringslösningen närmar sig nästan lite ”crowdfunding” med ett trepartnerskap, bestående av privat kapital från människor i bygden, kommunen som går in och tecknar borgen och banken som lånar ut pengar. Bolagsformen är skriven så allmänt att inte bara byggnation av flerbostadshus kan komma ifråga, utan även förvaltning, service och konsulttjänster.

När externt ägarkapital kommer på tal, så nämns en del dåliga erfarenheter*: ”Vi har lokala bolag som har köpts upp av externa investerare, och det är väl blandade erfarenheter där. Internationella koncerner går in och köper dem… Det tar några år och sedan försvinner de*”, berättar en näringslivsaktör.

Vi får också bilden av att kunskapen hos företagen generellt skulle kunna stärkas när det gäller differentierade finansieringsvägar: ”*Det skulle fungera bättre om företagen hade kunnat analysera sin finansiering bättre och sett att det hade varit bättre att belåna det där eller om jag hade tagit in en delägare etcetera*”, säger en aktör på orten.

Slutligen lyfts även i Herrljunga vikten av att utlysningar och satsningar är lokalt förankrade. *”Ibland känns det mer som att det är vad politikerna tror att företagen behöver… eller att det handlar om politikernas iver att lyckas med en specifik sakfråga”*, säger en näringslivsaktör.

**Sammanfattningsvis…**

**I Herrljunga kommun framträder följande bild:**

- Aktörmässigt är det lokala finansiella systemet tunt.
- Större lokal närvaro av de regionala främjandeaktörerna efterfrågas.
- Länkarna mellan det lokala finansiella systemet och det regionala har stor potential att förstärkas.
- Både näringslivsfunktionen och bankerna får en bredare roll, i avsaknad av andra aktörer lokalt.
- Medelmåttig tillgång till kapital.

# 4 Jämförelser, iakttagelser och policyrelevanta reflektioner

Studien har med hjälp av en analytisk ram med utgångspunkt i lokala finansiella system, studerat uppfattningarna om tillgången till finansiering och finansieringsnära kompetens i de sex kommuner som utgör fallstudien (plus Umeå i egenskap av en kommuns regioncentra). Syftet har varit att få en ökad förståelse för hur de regionala finansieringssystemen är sammansatta, hur de fungerar och att diskutera styrkor, svagheter, hinder och möjligheter samt att visa på upplevda kapitalförsörjningsgap.

Medan företagens förutsättningar är centrala, har studien avgränsats till utbudssidan, det vill säga till rådgivande och finansiella aktörer och de finansiella system som de är en del av. Detta avsnitt inleds med en jämförelse av de finansiella systemen och mynnar ut i övergripande svar på studiens frågeställning. Därpå summeras några centrala iakttagelser från fallstudierna. Kapitlet avrundas med våra slutsatser av policyrelevant karaktär.

## 4.1 Resultat från jämförelser

Urvalet av sex olika kommunkategorier gör att vi kunde förvänta oss olikheter i de finansiella systemen. Våra intervjuer bekräftar detta, men ger oss också en djupare insikt i hur systemen skiljer sig åt. Generellt konstaterar vi att det råder mycket stora skillnader mellan de studerade områdena. Detta gäller både tillgången till finansiering och finansieringsnära kompetens samt hur systemen är sammansatta.

### *Tillgången till finansiering*

Beskrivningen av respektive undersökt kommun visar på upplevda gap inom såväl olika faser och branscher som i vissa fall också beroende på geografiskt läge. För att kortfattat ge svar på frågan om *företagens finansieringsmöjligheter på kommunnivå* kan vi ge en kort, generell summering. I Göteborg (och även Umeå) får vi på det stora hela en bild av ett gott finansieringsläge. Även i centralorten Östersund och Lysekil beskrivs förutsättningarna som relativt goda. Östersunds kommun beskrivs dock brottas med inomkommunala skillnader med generellt avtagande finansieringsmöjligheter ju längre bort från centralorten företaget ligger.

De inomkommunala skillnaderna blir ännu mer påtagliga när vi kommer till Strömsund och Vilhelmina kommuner. Här upplevs bristen på kapital generellt som stor och hämmande för företagens tillväxt. Även Herrljunga beskriver vissa svårigheter, dock inte att jämföra med Strömsund och Vilhelmina. Herrljungas geografiska placering med en närhet till Göteborgs starka och täta marknad beskrivs inte ge någon större fördel finansieringsmässigt.

Sett till tillgången till finansiering är det vår iakttagelse, baserad på intervjuerna, att tillgången i fallande skala i stort följer kommunklassificering[58]. Det innebär att storstadskommunen (Göteborg) beskrivs ha bäst tillgång till kapital, sedan följer de täta kommunerna (Östersund och Lysekil). Minst tillgång till finansieringsmöjligheter ser vi i landsbygdskommunerna (Herrljunga), framför allt i dem som är avlägset och mycket avlägset belägna (Strömsund och Vilhelmina). Detta resultat är inte överraskande, men

[58]I studien används en kommunklassificering om sex grupper, som Tillväxtanalys tidigare har tagit fram utifrån kriterier om befolkningstäthet, befolkningsstorlek samt tillgänglighet. Se Tillväxtanalys, (2014), ”Bättre statistik för en bättre regional- och landsbygdspolitik”.

bekräftar stora regionala skillnader baserade på områdets geografiska placering och marknad.

### *Systemens sammansättning och funktion*

När det gäller att svara på frågan om de *lokala och regionala finansiella systemens funktion och sammansättning* i stort, kan vi på den ena änden av skalan se en mycket välutvecklad struktur med ett stort antal aktörer och en hög specialiseringsgrad i Västra Götaland, med tyngdpunkt i och mycket nära Göteborg. På den andra änden av skalan återfinns inlandskommunen Vilhelmina i Västerbottens län med en tunn marknad och ytterst få lokala företagsfrämjare. I samma län ligger Umeå, en tillväxtstark universitetsstad vid kusten (som inte utgör en fallstudie i sig, men som studeras utifrån den aspekten att den utgör regioncentra för Vilhelmina). Umeå förefaller, baserat på intervjuerna där, på det stora hela ha gott om kapital, investeringsvilliga aktörer och ett finansiellt system med många företagsfrämjande aktörer. Östersunds kommun i Jämtlands län beskrivs också ha en väl utvecklad, relativt stabil struktur med många aktörer, inte minst för att vara inlandskommun. Rollerna framställs på det stora hela som tydliga, länkarna starka och förtroendet stort. Vi noterar vidare en gynnsam symbios mellan Östersund och Åre, också när det gäller investeringar och finansieringsvillighet.

På samma sätt som Umeå blir en stor kontrast mot Vilhelmina, blir Östersund en kontrast mot Strömsund, också kommun i Jämtlands län. Antalet företagsfrämjande aktörer i Strömsund är få och det geografiska avståndet till flertalet aktörer i det regionala finansiella systemet upplevs som ett hinder för utveckling. Däremot finns lokomotivföretag (främst Engcon) som verkar positivt för bygdens utveckling och företagande.

### *Systemen avtar i styrka*

Vi kan alltså konstatera att det regionala systemets täta karaktär verkar förlora i styrka innan det når Vilhelmina och Strömsund, även om det i båda fallen finns länkar mellan lokal och regional nivå, inte minst genom Länsstyrelsen i Umeå (i sin tidigare roll som handläggare av regionalpolitiska medel) och Region Jämtland Härjedalens näringslivsfunktion samt till viss del även Almi Företagspartner och Norrlandsfonden.

På ett liknande sätt avtar även styrkan av Göteborgs mycket täta strukturer innan de når ut till Lysekil och Herrljunga, båda i Västra Götaland. Ur ett perspektiv är iakttagelserna väntade och en naturlig konsekvens av marknadsstorlek, men samtidigt kan det även uppfattas som ett potentiellt tillväxthinder.

Herrljunga, Strömsund och Vilhelmina har, av intervjuerna att döma, de tunnaste marknaderna i studien, medan Göteborg (och Umeå) har de tätaste och starkaste, tätt följt av Östersund. Lysekil intar något av ett ”mittemellan” läge mellan kommuner med starka respektive svaga finansiella system. Lysekil har relativt få företagsfrämjande aktörer på plats och beskriver att distansen till centrala främjare utgör en nackdel och skapar en viss känsla av ”vid-sidan-om-skap” i förhållande till framför allt Göteborg, Trollhättan och Uddevalla.

Länkarna från Strömsund till det regionalt baserade finansiella systemet i Östersund och från Vilhelmina till Umeå beskrivs dock som starkare än länkarna mellan Herrljunga och Borås och/eller Göteborg och mellan Lysekil och Trollhättan och/eller Göteborg. Detta kan möjligen delvis förklaras med att Vilhelmina och Strömsund tillhör stödområde A och därmed kvalificerar sig för regionalpolitiska medel som handläggs regionalt.

Vi kan alltså notera att ett starkt kapitalförsörjningssystem i en regions centrum inte är någon garant för räckvidd i hela regionen.

### *Metodmässiga slutsatser*

Vi ska också försöka dra några *metodmässiga slutsatser* av studien. Den metod med semi-strukturerade intervjuer som vi har använt oss av i denna studie har för- och nackdelar. Bland de uppenbara fördelarna med intervjuer av personer på plats är möjligheten till följdfrågor, fördjupad information och en större förståelse för den kontext som respondenten verkar i. Metoden är dock resurskrävande, då den i tillägg till analysmomentet ofta innebär resor, intervju- och transkriberingstid. Samtidigt är det uppenbart att många aspekter av de lokala och regionala finansiella systemen inte går att fånga eller förstå med registerdata. Tillgången till resurser har därför stor betydelse för valet av metodmässig utformning av framtida studier. Ett mer resurssnålt alternativ kan vara en hybridlösning där enkäter, telefonintervjuer och/eller fokusgrupper utgör stommen och antalet fysiska intervjuer reduceras. För- och nackdelarna med dessa alternativ bör dock först utredas och ytterst avgöras av tillämpligheten för den specifika studiens frågeställning och syfte.

### *Anpassade policyinsatser*

Vi kan mot bakgrund av fallstudierna konstatera att det råder stora regionala skillnader. Det stärker uppfattningen om betydelsen av att anpassa policyinsatser efter de lokala och regionala förhållanden som råder. En universalutformning riskerar att minska effektiviteten. Vidare kan andra systemförstärkande åtgärder som diskuteras i studien förstärka målet att uppnå förbättrade ”regionala kapitalförsörjningsstrukturer”, om de införs och får verka parallellt. Vi konstaterar också att det är högst relevant att förhålla sig till den geografiska dimensionen vid analysen av företagens finansiella förutsättningar.

## 4.2 Centrala iakttagelser

### *Geografisk närhet stärker tillgången*

Våra intervjuer pekar på att upplevda finansieringsproblem inte alltid kan härröras till en brist på kapital, utan snarare informationsproblem. Det saknas ibland kunskap hos företagarna om vart de ska vända sig, vilka olika finansieringsmöjligheter som faktiskt finns och hur ett finansieringsbehov ska kommuniceras.

Med ett geografiskt perspektivs ser vi också att det inte bara handlar om stora lokala och regionala skillnader i de olika studerade kommunerna, utan att också avståndet – det vill säga distansen mellan det lokala och regional finansiella systemet med finansiella och rådgivande aktörer – utgör ett hinder i sig. Vi noterar att såväl information som tjänster från de finansiella och rådgivande aktörerna inte bara avtar med ökat avstånd i vår mest perifera kommun Vilhelmina (med cirka 25 mil till dess regioncentra Umeå), utan att detta lyfts som ett nästan ännu större problem i Lysekil och Herrljunga, där avståndet till det regionala centrat är betydligt kortare.

Komplexiteten och hur överblickbart systemet är kan ibland innebära svårigheter för såväl målgruppen (företagarna) som för de aktörer som själva är inne i systemet att riktigt förstå vilken rollfördelning som gäller, vilka verktyg som erbjuds och under vilka förutsättningar som detta sker. När det gäller brister i informationsflödet kan vi alltså se att det både beskrivs röra sig om bristande information horisontellt, det vill säga från främjandeaktör till främjandeaktör och vertikalt, det vill säga mellan främjandeaktör och företag.

### *Att mäta geografiska spridningseffekter*

I samband med att problemet lyfts att informationen inte når fram, diskuteras behovet av förändringar i strukturerna som härrör till främjandeaktörernas arbetssätt och vikten av lokal närvaro. Vi får en tydlig bild från en majoritet av de undersökta kommunerna att det finns en efterfrågan på mer fysisk närvaro av de regionala finansiella främjandeaktörerna ute i kommunerna. Vi får även signaler av att digitala kommunikationsvägar inte fullt ut kan ersätta det personliga mötet, speciellt inte i ett initialt skede, där förtroende ska grundläggas.

Många samtal fokuserar också på hur de regionala aktörernas uppdrag ser ut samt hur de bedöms och utvärderas. Flera respondenter nämner att geografiska spridningseffekter av insatserna skulle kunna vara ett önskvärt kriterium som främjandeaktörer bedömdes efter. Framför allt lyfts en slags förhoppning att en sådan parameter skulle kunna bidra till en större spridning av Almi Företagspartners tjänster och ett mer uppsökande arbete utanför de centralorter där deras kontor finns, men det gäller också andra främjandeaktörer. I detta sammanhang ifrågasätter också flera kommuner Saminvests roll regionalt – om den finns och hur den kommuniceras. På det stora hela noterar vi generellt inte ett behov från respondenterna av nya eller fler aktörer, snarare förespråkas tydligare närvaro och uthållighet.

### *Samordning och optimering av systemet*

Flera samtal handlar om mängden främjandeaktörer. Vi får bilden att ett system med många, delvis överlappande funktioner å ena sidan kan ha fördelen med en totalt sett bredare kompetens att bemöta såväl olika branscher som företagsidéer. Företagare är också människor som fattar förtroende för olika individer. Pluralismen skapar valfrihet och flera ingångar. Å andra sidan innebär överlappningar en risk för dubbelarbete, konkurrens mellan främjandeaktörer och ineffektivt nyttjade skattemedel.

Många respondenter delar uppfattningen att främjandesystemet borde gå att optimera. En aktör illustrerar:

> *”Om vi skulle titta på företeelsen stödsystem som affärsidé så skulle vi aldrig sätta upp så många administrativa enheter inom ett och samma bolag. Man skulle skapa en administrativ avdelning och möjligtvis ha olika avdelningar som jobbar med olika uppdrag. Aktörerna inom systemet menar att de jobbar så genom att vända sig mot olika målgrupper. Men när vi pratar effektivisering genom ökad samverkan är de protektionistiska och undrar om vi vill att de inte längre ska finnas… Det finns inget självändamål med att ha ett visst antal aktörer i ett system. Det är behoven bland företagen som måste styra hur utbudet ska se ut.”*

En mångfald aktörer och insatser samt en ibland oklar rollfördelning riskerar att göra systemet svåröverblickbart. Ett flertal aktörer efterlyser också en koordinator med ”helikopterperspektiv”. Med tanke på sammansättningen av främjandeaktörer är en sådan uppgift inte enkel. Här finner vi till exempel statliga aktörer, regionala, lokala, privata, mer eller mindre ideella, permanenta och projektbaserade. Vissa är finansiärer, andra rådgivande eller företrädare för särskilda intressen. En ledare eller koordinator får därför i praktiken verka utan formellt mandat. Behovet uttrycks dock. I förlängningen handlar det om hur statliga resurser nyttjas på mest effektiva sätt.

### *Underlätta informations- och kunskapsspridning*

Även för informations- och kunskapsspridning (när det gäller kunskapen om de olika finansiella aktörerna och deras utbud) beskrivs det som viktigt att ha en aktör med någon form av samordningsansvar. Vi noterar att det är ännu viktigare i kommuner som Vilhelmina, Strömsund, Herrljunga och Lysekil som till stor del agerar på distans och därför generellt förefaller ha en vagare kännedom och översiktsbild. Det kan behövas någon som uttalat utgör länken mellan det lokala och det regionala finansiella systemet och samtidigt har kontaktytor mot det nationella planet och sedan regelbundet för tillbaka informationen till de lokala aktörerna, inte minst företagen. I Fyrbodal som Lysekil tillhör finns två nätverk som på ett systematiserat sätt träffas med regelbundenhet, E-chain med fokus på nystart och nystartare som faciliteras av Innovatum i Trollhättan och B-chain med fokus på det befintliga näringslivet och företag som etablerar sig eller investerar i Fyrbodal. Den senare faciliteras av IUC Väst. Detta beskrivs som ett framgångsrikt arbetssätt och skulle kunna inspirera andra regioner i Sverige. Det beskrivs som avgörande att någon aktör tar på sig rollen som facilitator.

Långsiktighet och samordning efterfrågas också när det gäller statliga insatser. Blocköverskridande överenskommelser skulle gynna en långsiktighet som i sin tur skulle stärka det finansiella systemet och skapa ett större förtroende i samarbetet mellan offentliga och privata aktörer.

### *Statens roll*

Frågan om statens roll som marknadskompletterande finansiell aktör lyfts också i flera kommuner. Ska statliga insatser bedömas efter ekonomiska resultat som avkastning eller är det helt andra parametrar som borde utvärderas? Behövs egentligen en statlig aktör som till exempel Almi Invest på starka marknader som i Göteborg eller riskerar de att tränga ut andra privata initiativ?

En viktig reflektion är om utbudet i det finansiella systemet matchar behoven, och kanske framför allt den dominerande företagsstrukturen i området. Det efterfrågas således ett starkare samband mellan insats och faktiskt behov på efterfrågesidan. Den statliga satsningen med Inlandsinnovation lyfts till exempel flera gånger. Här menar många respondenter att en större insikt om den regionala kontextens struktur hade kunnat ge ett instrument som var bättre anpassat för små företag med mindre kapitalbehov.. Kanske kunde då sådana verktyg ha lagts till som ett komplement?

Flera av våra respondenter pekar vidare på att det kan finnas en skillnad mellan att vara organisationsnyttig eller systemnyttig[59] och efterlyser tydligare ägardirektiv och styrsignaler för att öka incitamenten för det senare.

En annan kritik som kommer upp är att det kan finnas en risk med att staten på förhand identifiera vissa företagstyper eller branscher i sina satsningar, till exempel startups, skalbara företagsidéer eller tillväxtorienterade företag. Vi kan rent konkret på kommunnivå notera en splittring i systemet och en slags inre motsättning mellan vad kommunen sedan länge har i form av traditionella industrier och vad kommunen strategiskt uttalat ”skulle vilja ha” i form av startups och mer innovativa företagsformer, där olika aktörer förespråkar olika ställningstaganden.

[59] Det vill säga att respektive aktör får ett incitament att agera för systemets bästa och inte bara optimera resultat för den egna organisationen.

Långsiktighet och samordning efterfrågas också när det gäller statliga insatser, utlysningar och program, även statliga aktörer emellan. Mer långsiktighet skulle både stärka det finansiella systemet och skapa ett större förtroende i samarbetet mellan offentliga och privata aktörer.

### *Bankernas roll*

Vi noterar även att bankerna på så kallade tunnare marknader i praktiken tar (eller tvingas ta) en bredare roll än som enbart kreditgivare. Tidig rådgivning gentemot nya företag och någon att bolla idéer med hamnar då oftare på den lokala bankens bord i frånvaro av andra aktörer, som till exempel Nyföretagarcentrum eller Almi.

Bankerna är en aktör som många gånger lyfts som systemets svaga länk. Det finns en generell syn att bankerna inte är nog riskbenägna och dessutom minskar sin närvaro genom en nedläggning av lokalkontor. I det här sammanhanget framkommer en risk för en potentiell ond cirkel. Om de lokala bankkontoren försvinner– en funktion som upplevs som viktig av många företag – så kan orten komma att upplevas som mindre attraktiv för företagande och benägenheten för företag att etablera sig någon annanstans eller flytta kommer att öka. Samtidigt som det kan påverka inflyttning och nyföretagande negativt. Och då minskar även underlaget för de som är kvar. Det framkommer också en uppfattning att de lokala sparbankerna uppfattas som centrala med ett ideologiskt grundkoncept som värnar om det lokala.

I ett flertal kommuner i landets olika delar lyfter problemet med säkerheter vid finansiering av industrilokaler och fastigheter, men också vid generationsväxlingar. Problemet beskrivs öka i omfattning ju längre ut i periferin verksamheten finns. Krav på borgen och säkerheter beskrivs även här ibland kräva en pantsättning av privata tillgångar.

Herrljunga kan lyftas som ett intressant exempel när det gäller att hantera problematiken med lån för fastigheter på landsbygden. Här finns både en kommunägd stiftelse som bygger och förmedlar lokaler i hyrköp-form för företagen och ett nystartat ”SVB-bolag” (aktiebolag med särskild vinstandelsbegränsning) för att stimulera boende på landsbygden.

### *Personbaserade nätverk och få kvinnor*

En persons individuella nätverk kan i sig stärka ett system och möjliggöra smidiga kontaktytor, men även utgöra en svaghet och skapa en sårbarhet om personen försvinner eller rentav utgöra en nackdel för personer utan tillgång till nätverket. Ett sätt att komma runt problemet är att utveckla rutiner i systemet för att göra relationerna/nätverken mer knutna till organisation än person.

Samtidigt som personberoende relationer lyfts som en risk i ett system, utgör de också en styrka och vi kan generellt se att snabba beslutsvägar, öppna dörrar och personliga relationer är viktiga och kan vara en styrka för mindre kommuner.

Vi noterar även i de två kommuner där riskkapital är ett mycket väl utvecklat instrument (Göteborg och Umeå) att det enligt respondenterna i hög grad saknas kvinnor i nätverken både i egenskap av affärsänglar, som ”pitchar” företagsidéer och som externa styrelseledamöter.

### *Roller förändras och varierar geografiskt*

Från och med 1 januari 2019 har det regionala utvecklingsansvaret i alla län flyttas från länsstyrelserna till regionerna. Överflyttningen har skett succesivt sedan 1999. Vi får

uppfattningen att detta har bidragit till ökade skillnader mellan de regionala finansiella systemen. Ett flertal aktörer upplever att nationella aktörer inte alltid fullt ut inser heterogeniteten på den regionala nivån. Sådana olikheter innebär även i praktiken varierande möjligheterna att ta emot och tillgodogöra sig olika statliga satsningar. Vi möter på många ställen uppfattningen att en större anpassning till regionala och lokala förhållanden tidigt i insatsplaneringen skulle kunna underlätta både genomförandearbetet och potentiellt även öka effekterna.

Det är vidare tydligt att kommunernas näringsfunktioner tar sig olika former och sammansättningar. Vi ser allt från näringslivsbolag som är helt fristående från kommunen till mer traditionella kommunala näringslivsavdelningar. I tunna marknader får denna funktion, i brist på andra närvarande främjandeaktörer, en mycket central roll med brett verksamhetsområde. I de starkare lokala finansiella systemen, med högre specialiseringsgrad med många främjandeaktörer på plats, tenderar näringslivsfunktionen att få mera av en mäklarkaraktär. Vi ser alltså en tendens till omvänd proportionalitet där en mindre kommun med färre resurser för näringslivsutveckling måste ansvara för en bredare funktion och ett större ansvarsområde.

## 4.3 Policyrelevanta reflektioner

Ovanstående iakttagelser leder fram till följande policyrelevanta reflektioner:

- Det framstår att systemet är så komplext och svårt att överblicka att det kan innebära svårigheter för såväl målgruppen (företagarna) som ibland för de aktörer som själva är inne i systemet att riktigt förstå vilken rollfördelning som gäller, vilka verktyg som erbjuds och under vilka förutsättningar som detta sker. Vi ställer oss därför frågan om det är rimligt med så komplicerade främjandesystem att problem med navigeringar uppstår och rekommenderar en översyn för ökad transparens och effektivitet.
- Det framkommer ett behov av någon form av koordinerande funktion i systemet.
- Hur den statliga finansieringen av företagsfrämjare utformas och villkoras kan ses som ett viktigt sätt att styra hur de agerar. Rätt utformad kan den både öppna upp för mötesplatser, nya samverkansformer och utåtriktade/uppsökande marknadsaktiviteter.
- Det verkar finnas ett behov av ett klargörande av statens marknadskompletterande uppdrag och vad det innebär.
- Studien visar att upplevda finansieringsproblem inte alltid kan härröras till en brist på kapital, utan snarare till ett kunskaps- och informationsproblem. Det kan därför vara lämpligt att implementera insatser med inslag av kompetenshöjande åtgärder, som ett komplement till mer traditionella finansieringsinstrument.

# 5 Referenser


Asheim, B. (1996) Industrial districts as "learning regions": A condition for prosperity. *European Planning Studies*, 4, pp. 379-400.

Asheim, B. (2007). Differentiated knowledge bases and varieties of regional innovation systems. *Innovation*, 20(3), 223-241.

Axelsson, B., & Easton, G. (Eds.). (2016). *Industrial networks: a new view of reality*. Routledge.

Backman M, (2019), Regionala kapitalförsörjningsstrukturer – kunskapsöversikt, mätbarhet och nuläge. Underlagsrapport beställd av Tillväxtanalys. Nedladdningsbar på www.tillvaxtanalys.se.

Bathelt, H., & Li, P. F. (2014). Evolutionary economic geography and relational geography. In *Handbook of Regional Science* (pp. 591-607). Springer Berlin Heidelberg.

Bathelt, H., Malmberg, A., & Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, *28*(1), 31-56.

Berggren B, Olofsson C, Silver L (2000) Control aversion and the search for external financing in swedish SMEs. *Small Business Economics* 15: 233-242.

Bornefalk, A. (2014). "Capital on credit? A report on financing entrepreneurship to the Expert Group on Public Economics", 2014:04. ESO.

Christensen JL. (2018), "Peripheries in peripheries – within-region differences in financial constraints". Paper for *DRUID summer conference 2018*, Copenhagen, Denmark, June 11th – 13th.

Cooke, P., Uranga, M. G., & Etxebarria, G. (1997). Regional innovation systems: Institutional and organisational dimensions. *Research policy*, *26*(4-5), 475-491.

Dicken, P., & Malmberg, A. (2001). Firms in territories: a relational perspective. *Economic geography*, 77(4), 345-363.

Dobloug, T. A. (2012). *Høyvekstbedrifter og regionale finansieringssystemer* (Vol. 2). Lund University.

Fagerberg, J., Martin, B. R., & Andersen, E. S. (Eds.). (2013). *Innovation studies: evolution and future challenges*. OUP Oxford.

Gompers, P. A. (1995). Optimal investment, monitoring, and the staging of venture capital. *The journal of finance*, *50*(5), 1461-1489.

Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of accounting and economics*, *31*(1-3), 405-440.

Håkansson, H., 1989, *Corporate Technological Behavior. Cooperation and Networks*. London: Routledge.

Håkansson, H. (2014). *Corporate Technological Behaviour (Routledge Revivals): Co-opertation and Networks.* Routledge.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, *3*(4), 305-360.

Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of political economy*, *99*(3), 483-499.

Krugman, P. (1994). Complex landscapes in economic geography. *The American Economic Review*, *84*(2), 412-416.

Krugman, P. (1996). *How the economy organizes itself in space: a survey of the new economic geography* (No. 96-04-021).

Mac an Bhaird, C., & Lucey, B. (2010). Determinants of capital structure in Irish SMEs. *Small business economics*, 35(3), 357-375.

Myers, S.C. (1984) The Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance*, 39, 575-592.

Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship. Presentation at the Institute of International and European Affairs.

Landström, H. (2003). Småföretags finansiering – vad vet vi? In H. Landström (Ed.), *Småföretaget och kapitalet: Svensk forskning kring små företags finansiering*. SNS Förlag.

Landström, H. (2017). Dags för ett perspektivskifte: Från kapitalbrist och utbudsfokus till kunskapsbrist och efterfrågefokus. In J. Lithander, & B. Falkenhall (Eds.), *Perspektiv på kapitalförsörjning: En antologi om företagens finansiering och statens roll* (pp. 127-146). Östersund: Tillväxtanalys.

Lundvall, B.-Å. (Ed.) (1992) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter, London.

Malmberg, A. & Maskell, P. (1997): Towards an explanation of industry agglomeration and regional specialization. *European Planning Studies* 5: 25-41.

Maskell, P., & Malmberg, A. (1999). Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge journal of economics*, *23*(2), 167-185.

Nightingale, P., Murray, G., Cowling, M., Baden-Fuller, C., Mason, C., Siepel, J., ... & Dannreuther, C. (2009). *From funding gaps to thin markets: UK government support for early-stage venture capital*. National Endowment for Science, Technology and the Arts.

North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Development*, Cambridge: Cambridge University Press.

Porter, M. E. (1980). Industry structure and competitive strategy: Keys to profitability. *Financial Analysts Journal*, 30-41.

Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.

Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition (Vol. 76, No. 6, pp. 77-90). Boston: *Harvard Business Review*.

Porter, M. E. (2000). Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy. *Economic development quarterly*, 14(1), 15-34.

Samila, S. & Sorenson, O. (2011). Venture Capital, Entrepreneurship, and Economic Growth, *Review of Economics and Statistics*, 93, 338–349.

Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American economic review*, *71*(3), 393-410.

Tillväxtanalys, (2014). Bättre statistik för en bättre regional- och landsbygdspolitik. Rapport 2014:04.

Tillväxtanalys, (2016). Effekter och erfarenheter – Slututvärdering av satsningen med regionala riskkapitalfonder 2009–15. Rapport 2016:03.

Van Caneghem T., and Van Campenhout G. (2012). "Quantity and quality of information and SME financial structure." *Small Business Economics* Vol. 39. Iss. 2. 341-358.

Wray, L. Randall, A Meme for Money (November 26, 2012). Levy Economics Institute of Bard College Working Papers No. 736.

Yeung, H. W. C. (2005). Rethinking relational economic geography. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30(1), 37-51.

Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods*. 4 uppl. Thousand Oaks, CA.

# Bilaga 1 - Intervjufrågor

Namn:

Titel/arbete:

Arbetsgivare/organisation:

**Den egna rollen**

- Kan du berätta lite om dig själv och vad du arbetar med?

- Vilken roll har du/din organisation när det gäller företagens finansieringsmöjligheter på lokal eller regional nivå?

- Vad är ditt/ert bidrag till företag som söker finansiering? (pengar, kunskap, kompetens, information, erfarenhet, expertis etc.)?

- Vad är anledningen/motivet för er finansiering? (what´s in it for you?) Formell roll-informell. Platsbundna skäl. Ömsesidig, enkelsidig relation?

**Strukturen**

-Vilka aktörer finns på plats i ert område som har en roll i marknaden för företagens kapitalförsörjningen? - Hur skulle du beskriva aktörsstrukturen (finansiärer, intermediärer och kunskapsförsörjare – privata och offentliga) i ert område? Om relevant: Hur skiljer den sig åt mellan de två studerade områdena?

- Vilka aktörer är mest betydelsefulla sett ur ditt/ert perspektiv (privata och offentliga riskkapitalbolag och investmentbolag, rådgivning, banker, finansieringsinstitut, bidrag och stöd, affärsänglar)?

Finns det brister i sammansättningen av aktörer? Saknas det någon aktör eller funktion? Finns det överlappande funktioner?

Finns kunskap om varandra och varandras tjänster/uppgifter?

Skulle några aktörer kunna agera annorlunda? Mer effektivt? Vad hindrar dem i så fall?

- Finns det grupperingar/konstellationer av olika slag, är det ett mer sammanhållet nätverk eller var och en för sig? Känner generellt alla alla eller känner till alla? Revir? Länkar man mellan aktörer?

-Hur är relationen till företagen i området? Hur är er kännedom om dem? Personliga kontakter?

-Hur bedömer du företagens egen förmåga i finansieringssammanhang (när det gäller hållbar företagsidé, kunskap om finansieringsmöjligheter och förmåga att presentera sig) ?

-Är företagen generellt inriktade på den lokala marknaden?

- Hur är relationen mellan företagare i området, har de kunskap om varandra, väl utvecklat samarbete, affärstransaktioner mellan varandra, delar information om affärsmöjligheter?

- Har informella kontakter och relationer (alltså inte rent affärsmässiga) betydelse för att få tillgång till kapital och finansieringsrelevant kunskap? Och i så fall på vilket sätt.

- Finns det formella eller informella mötesplatser och plattformar som är betydelsefulla? Uppstår det spontant eller med hjälp av främjandeinsatser?

**Tillgången till kapital och finansieringsrelevant kunskap**

- Vilka informationskällor använder du dig av för era finansieringsbeslut? Vad krävs av ett företag för att få tillgång till kapital? (track record – företagarens och företagets bakgrund, resurser, kunskap, inflytande, information, legitimitet, ställning, kontakter, reala säkerheter etc.).

-Har ni någon uppfattning om hur nya internetbaserade finansieringsalternativ tas emot (t.ex. crowdfunding)?

-Vad är de största hindren för företag med en bra affärsidé att få finansiering ert område? Kännedom om finansieringsmöjligheter, förmåga att kommunicera sin investeringsbarhet? Säkerhet för lån? Avsaknad av viss typ av finansiering, utbud som efterfrågas? Är de specifika för just detta geografiska område?

- Om ett företag i din region har svårt att få externt kapital, vad beror det på (ovilja att skapa beroenden till långivare eller andra aktieägare) samt motvilja till att få statlig finansiering?

-Bedömer ni att det finns ett gap mellan utbud och efterfrågan på kapital eller finansieringsrelevant kompentens? I så fall varför?

-Är det någon särskild finansieringsform som saknas?

- Skiljer situationer sig för företag tex i en viss utvecklingsfas/mognadsgrad, viss bransch, viss geografisk plats etc.? Pre-start, start-up, expansion eller moget.

- Hur ser man på ett avslag? Blir det ett nej enbart eller får man tips på andra möjligheter eller hur man utvecklar sin ansökan? Holistiskt/Systemperspektiv?

-Saknas det några aktörer av betydelse i ditt område? I så fall arbetar området på något sätt för att attrahera externa aktörer som saknas på plats inom ditt geografiska område som har betydelse (tex rådgivare, specialkompetens, finansiärer)?

-Hur är tillgången till affärsänglar (individ med egen företagsbakgrund, egna pengar och oftast annat mål än enbart avkastning)?

Vilken roll har de i området? Arbetar de enskilt eller i nätverk? Är de involverade med andra i systemet?

- Hur ser ni på nytänkande och nya oprövade idéer som kan leda till innovation?

Är det lätt/svårt att attrahera finansiering och/eller stöd?

-Bedömer ni att det finns behov av fler, andra eller förändrade marknadskompletterande insatser från offentligt håll?

-Finns det andra faktorer (än tillgången till kapital) som har en stor eller större påverkan på företagens (i området) utveckling och tillväxt?

Hur viktig bedömer du kapitalförsörjningen vara i förhållande till dessa?

**Förtroende/normer**

- Skulle du säga att aktörerna i den regionala strukturen arbetar mot samma mål?

- I vilken omfattning ser man till ökad gemensam lokal samhällsnytta vs. företagets avkastningsmöjligheter/egen vinst, egenintresse?

Tar ni i era finansieringsbeslut någon hänsyn till om ett positivt beslut leder till ökad lokal samhällsnytta? Exemplifiera i så fall.

- Känner du generellt ett förtroende för de aktörer som aktivt deltar i finansieringsarbetet (finansiärer, intermediärer, kunskaps- och kompetensförsörjare)?

Har ni någon samverkan med era konkurrenter i syfte att förenkla eller förbättra er gemensamma funktion mot kunderna?

Är det möjligt att i vissa situationer konkurrera och i andra samarbeta? Jmf revir och länka

- Finns det oskrivna regler och normer som inte bör brytas? Frågor/problem man inte lyfter?

**Relationer till det offentliga**

- Hur är samarbetet mellan privata och offentliga aktörer?

Är det viktigt är det med goda relationer till offentliga aktörer som Näringsdepartementet, Tillväxtverket, Länsstyrelsen, kommunen, Almi och Regionen? På vilket sätt?

-Hur aktiva är aktörerna inom det offentliga? Tar det offentliga ett ledarskap för att samla alla aktörer? En drivande roll?

- Hur påverkar de offentligas insatser resultatet? Vilken är deras roll? Finns det för- och nackdelar med deras insatser?

**Framtidsutsikter**

-Vilka branscher tror ni har störst ekonomisk tillväxtpotential i området idag och de kommande fem-tio åren?

-Ser ni några typer/grupper av företag där en god tillväxtpotential hämmas särskilt mycket av brister i kapitalförsörjning nu och på 5-10 års sikt?

- Hur ser du på företagens ( i området) utvecklingsmöjligheter i framtiden?

Vad tycker du om nuvarande statliga insatser (lån, bidrag, stöd…)?

Vad behöver hända/förändras när det gäller hur utvecklingen bedrivits eller hur aktörer agerar? Finns det några kritiska faktorer?

-Vad tror du är viktigast förändringarna i systemet som skulle behöva göras för att företagen i ditt område skulle få bättre tillgång till kapital och finansieringsrelevant kunskap?

**Positionering**

Sammantaget…

-I förhållande till riket i stort eller andra kommuner i länet, hur skulle du positionera ditt område utifrån företagens finansieringsmöjligheter (under genomsnittet, medel, över)?

-På vilket sätt skiljer sig området åt?

-Hur bedömer du att finansieringsmöjligheterna för företag generellt har förändrats de senaste fem åren i ditt område? (försämrats starkt, lite, konstant, förbättrats lite , mycket)?

-Vilken/vilka aktörer i kommunen/regionen bedömer du har bäst överblick över företagens finansieringsmöjligheter? Vem/vilka borde man främst intervjua om detta?

**Övrigt** att tillföra?

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, Tillväxtanalys, utvärderar och analyserar svensk tillväxtpolitik. Vi ger regeringen och andra aktörer inom tillväxtpolitiken kvalificerade kunskapsunderlag och rekommendationer för att effektivisera och utveckla statens arbete för hållbar tillväxt och näringslivsutveckling.

I vårt arbete fokuserar vi särskilt på hur staten kan främja Sveriges innovationsförmåga, på investeringar som stärker innovationsförmågan och på landets förmåga till strukturomvandling. Dessa faktorer är avgörande för tillväxten i en öppen och kunskapsbaserad ekonomi som Sverige. Våra analyser och utvärderingar är framåtblickande och systemutvecklande. De är baserade på vetenskap och beprövad erfarenhet.

Sakkunniga medarbetare, unika databaser och utvecklade samarbeten på nationell och internationell nivå är viktiga tillgångar i vårt arbete. Genom en bred dialog blir vårt arbete relevant och förankras hos de som berörs.

Tillväxtanalys finns i Östersund (huvudkontor) och Stockholm.

Du kan läsa alla våra publikationer på www.tillvaxtanalys.se. Där kan du också läsa mer om pågående och planerade projekt samt prenumerera på våra nyheter. Vi finns även på Linkedin och Twitter.

Tillväxtanalys Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00 | info@tillvaxtanalys.se | www.tillvaxtanalys.se