



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

Västsvenska inkubatorers alumniföretag

– en studie om ekonomistyrning och konkurs

Kandidatuppsats i företagsekonomi
Studier i ekonomistyrning
Vårterminen 2008

Handledare: Prof. Olov Olson
Författare: David Brohall
Brit Kirchoff

Förord

Vi vill först rikta ett stort tack till vår handledare Olov Olson för att han har tagit sig tid och gett oss värdefulla råd och åsikter. Han har även guidat oss i rätt riktning gällande uppsatsens innehåll och utförande och ställt upp med sin kunskap och erfarenhet i ämnet.

Vi vill även tacka de entreprenörer och inkubatorer som ställde upp för att stödja undersökningen.

Till sist vill vi tacka Innovationsbron Väst för att de ställde upp med listor på alumniföretag från respektive inkubator.

Göteborg 26 maj 2008

David Brohall och Brit Kirchhoff

Sammanfattning

Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Studier i ekonomistyrning, Kandidatuppsats, Vt 2008

Författare: David Brohall och Brit Kirchhoff

Handledare: Prof. Olov Olson

Titel: Västsvenska inkubatorers alumniföretag – en studie om ekonomistyrning och konkurs

Bakgrund och problemformulering: Företag som sitter i en inkubator är kvalitetsgranskade och får mycket stöd för sin verksamhet. Därför är det intressant att jämföra andelen konkurser bland alumniföretag med gasellföretag och aktiebolag i allmänhet. Inkubatorn har krav på ekonomiarbetet och entreprenören får ofta utbildning och praktisk hjälp i form av olika tjänster. En intressant undersökning är då att se vad som händer med ekonomiarbetet när företaget lämnar inkubatorn och ifall detta har samband med konkurs. Det är dock oklart vad man kan förvänta sig när man ger sig in i ett nytt område och vilka vägar man ska gå för att finna och studera alumniföretag.

Syfte: Uppsatsens syfte är att undersöka överlevnadsgraden hos alumniföretag i västra Sverige tre år efter registrering samt tre år efter inkubatorstadiet, att skapa hypoteser kring sambandet mellan ekonomistyrning och konkurs samt att reflektera över problemställning och metod vid arbete i ett icke utforskat ämne.

Metod: Arbetet har börjats med en kvantitativ studie innefattande ett urval av inkubatorer och därefter en listning av deras alumniföretag med tillhörande bolagsstatus. Vidare har en kvalitativ studie som baserats på den kvantitativa genomförts. Denna består av urval av företag i likvidation och konkurs samt insamling av data i studiens syfte.

Resultat och slutsats: Den kvantitativa undersökningen visade att 94 % av alumniföretagen årskull 2002 till 2005 överlever tre år efter registrering. Som jämförelse överlever 81 % av aktiebolag i allmänhet de tre första åren. Den högre överlevnadsgraden kan bero på att alumniföretagen är kvalitetsgranskade, får stöd av inkubatorerna och får lättare tillgång till finansiering. Tre år efter inkubatorstadiet överlever 89 %, vilket kan jämföras med gasellföretag som har en överlevnadsgrad på 92 % tre år efter gasellutnämning. Man kan se ett överensstämmande mönster bland alumniföretagens och gasellföretagens konkurser under dessa tre år.

I den kvalitativa studien har fyra alumniföretag undersökts och kopplingar mellan ekonomiarbete och konkurs har kunnat göras i ett företag. Entreprenören i fråga har varit optimistisk och tagit stora risker då beslut fattas på vinstförhoppningar istället för försiktighet. Långsiktig planering saknades och företaget gjorde stora investeringar trots att det led av likviditetsbrist. Detta gjorde att företaget gick i konkurs när ett avtal inte gick igenom. Ekonomiarbetet har inte påverkat utvecklingen i två av företagen som likviderats och entreprenören för det tredje företaget har inte kunnat nås.

Nyckelord: Alumniföretag, Inkubator, Konkurs, Ekonomistyrning, Redovisning, Entreprenörskap, Nystartade företag

Innehållsförteckning

1	Inledning	3
1.1	Bakgrund	3
1.2	Problemformulering	3
1.3	Syfte	4
1.4	Avgränsningar	4
1.5	Studiens design	4
2	Referensram	6
2.1	Litteratursökning	6
2.2	Inkubatorer och alumniföretag	8
2.3	Ekonomistyrning	10
2.3.1	Redovisningsinformation	10
2.3.1.1	Entreprenörens redovisningsarbete	10
2.3.1.2	Småföretagarens redovisningsarbete	11
2.3.2	Beslutsfattande och redovisningsinformation	11
2.3.2.1	Entreprenörens beslutsfattande	11
2.3.2.2	Småföretagarens beslutsfattande	13
2.3.3	Budgetering och planering	13
2.3.3.1	Entreprenören och budgetering	13
2.3.3.2	Tillväxtföretaget och budgetering	14
2.3.3.3	Småföretagaren och budgetering	14
2.4	Konkurs	16
2.4.1	Likviditet och finansiellt kapital	16
2.4.2	Humankapital	17
3	Empirisk metod	18
3.1	Datansamling kvantitativ studie	18
3.1.1	Steg 1 – Val av inkubatorer	18
3.1.2	Steg 2 – Listning av alumniföretag	19
3.1.3	Steg 3 – Alumniföretagens bolagsstatus	19
3.2	Datansamling kvalitativ studie	20
3.2.1	Steg 1 – Filtrering på omsättnings- och tillväxtkriterier	20
3.2.2	Steg 2 – Kontakt med entreprenörerna	21
3.2.3	Steg 3 – Insamling av företagsfakta	22

4	Resultat och analys	23
4.1	Resultat och analys av kvantitativ studie	23
4.1.1	Överlevnadsgrad tre år efter registrering hos bolagsverket	25
4.1.2	Överlevnadsgrad tre år efter inkubatorstadiet	28
4.2	Resultat och analys av kvalitativ studie	30
4.2.1	Farmland AB	30
4.2.1.1	Entreprenörens redogörelse	31
4.2.1.2	Analys	31
4.2.2	Framespot AB	33
4.2.2.1	Entreprenörens redogörelse	33
4.2.2.2	Analys	34
4.2.3	Global Connexion i Stockholm AB	34
4.2.3.1	Entreprenörens redogörelse	35
4.2.3.2	Analys	35
4.2.4	Logic Interior Creative Art LICAB AB	35
4.2.4.1	Entreprenörens redogörelse	35
4.2.4.2	Analys	36
4.3	Reflektion över problemställning och metod	36
5	Slutsats	38
5.1	Slutsatser	38
5.2	Förslag till vidare forskning	39
6	Källförteckning	40
Appendix		42
A.	Alumniföretag	42
B.	Frågeformulär	46

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Nya och växande företag är nödvändiga för att människor ska kunna erbjudas sysselsättning, för en sund konkurrens och för att skapa skattebaser regionalt och nationellt (Braunerhjelm och Wiklund, 2006). Samhällsekonomi som helhet gynnas därför av att affärsskapandet ökar och blir mer effektivt genom nyföretagande (Vinnova, 2004). Dock finns enbart 81 % av startade aktiebolag i västra Götalands län kvar efter 3 år (ITPS, 2008).

Starka inkubatorer¹ har visat sig erbjuda det som behövs för att öka såväl antal som kvalitet på forskningsrelaterade kunskapsintensiva företag (Vinnova, 2004). Förädlingsgraden ökar och kunskapsintensiva affärsidéer utvecklas längre för att därmed bli mer attraktiva för den kommersiella marknaden att investera i. Förädling av kunskapsintensiva affärsidéer är också mycket viktigt för Sveriges internationella konkurrenskraft (Beckerman, 2005).

I samband med IT-boomen i slutet av 90-talet introducerades många inkubatorer i Sverige, men när IT-boomen vände neråt försvann också ett flertal (Bengtsson, 2006). De flesta inkubatorer som finns kvar idag har stark koppling till den akademiska världen varför de speciellt kvalitetsgranskade och utvalda projekten i inkubatorerna ofta är baserade på en längre tids forskning. Dagens inkubatorer erbjuder oftast såväl kapital som olika tjänster och ger dessutom de blivande alumniföretagen² legitimitet. Trots att bara de mest lovande projekten väljs ut och ges stöd av inkubatorn finns det alumniföretag som går i konkurs.

1.2 Problemformulering

Som beskrivits i avsnittet Bakgrund får företag som sitter i en inkubator mycket stöd och enbart de bästa projekten får möjlighet att starta verksamheten i en inkubator (Bengtsson, 2006). Därför vore det intressant att jämföra antalet konkurser bland alumniföretag med antalet konkurser bland aktiebolag i allmänhet. Årligen förs studier över nystartade aktiebolag överlevnadsgrad tre år efter registrering hos bolagsverket, vilket kan jämföras med västsvenska alumniföretag.

Hur stor andel av 2002 till 2005 års alumniföretag i västra Sverige finns kvar tre år efter registrering hos bolagsverket?

Alumniföretagen har dock oftast registrerats innan de lämnar inkubatorn och en annan intressant undersökning är att se hur många av alumniföretagen som finns kvar tre år efter inkubatorstadiet, vilket kan jämföras med överlevnadsgraden för både nystartade aktiebolag och gasellföretag³.

Hur stor andel av 2002 till 2005 års alumniföretag i västra Sverige finns kvar tre år efter att de lämnat inkubatorn?

Entreprenörens tid i inkubatorn är begränsad och enligt Strid (2006) kan det vara bättre för företaget att sitta i en miljö som är mer varaktig. Man kan säga att inkubatorstadiet är entreprenörskapets första fas och den andra fasen börjar när företaget lämnar inkubatorn. Olika aktörer är delaktiga under företagets olika faser och de har alla olika krav på ekonomiarbetet och upprättandet av rapporter. Som tidigare nämnts får entreprenören hjälp i form av tjänster, kontakter, lokaler och även ofta kapital under tiden i inkubatorn. Världen utanför inkubatorn kan dock verka tuff då alumniföretaget ska stå på sina egna ben.

¹ En inkubator är en plats där entreprenören får stöd för sin affärsidé eller sitt nystartade företag.

² Alumniföretag är ett företag som lämnat en inkubator.

³ Gasellföretag är företag som uppfyller Dagens Industris kriterier för att definieras som ett snabbt växande företag.

Vad händer med ekonomiarbetet när företaget lämnar inkubatorn och finns det samband mellan entreprenörens ekonomiarbete och konkurs?

Det bedrivs forskning om hur ekonomiarbetet sker hos framgångsrika entreprenörer, ofta gaseller som årligen blir presenterade enligt fasta kriterier. Inkubatorer och alumniföretag är däremot ett utforskat område. Det är inte klart vilka som klassas som inkubatorer eller ens vad en inkubator är. Följaktligen finns det inte heller någon lätt tillgänglig information om alumniföretag och deras bolagsstatus. Det är oklart vad man kan förvänta sig när man ger sig in i ett nytt område och vilka vägar man ska gå för att finna och studera alumniföretag.

1.3 Syfte

Problemformuleringen har resulterat i följande tre syften för uppsatsen:

- a. att göra en kvantitativ undersökning och se hur andelen aktiva, konkurser, likvidationer och fusioner ser ut bland alumniföretag i västra Sverige tre år efter registrering samt tre år efter inkubatorstadiet,
- b. att göra en kvalitativ undersökning för att skapa hypoteser kring sambandet mellan ekonomistyrning och konkurs i alumniföretag som genomgått konkurs respektive likvidation samt
- c. att reflektera över problemställning och metod vid arbete i ett icke utforskat ämne.

1.4 Avgränsningar

Såväl den kvantitativa som kvalitativa studien behandlar enbart aktiebolag från västra Sveriges inkubatorer.

Den kvantitativa studien behandlar likvidationer, konkurser och fusioner som inletts respektive beslutats inom en treårsperiod efter att företaget lämnat inkubatorn. Anledning till likvidation, konkurs eller fusion behandlas inte i den kvantitativa studien.

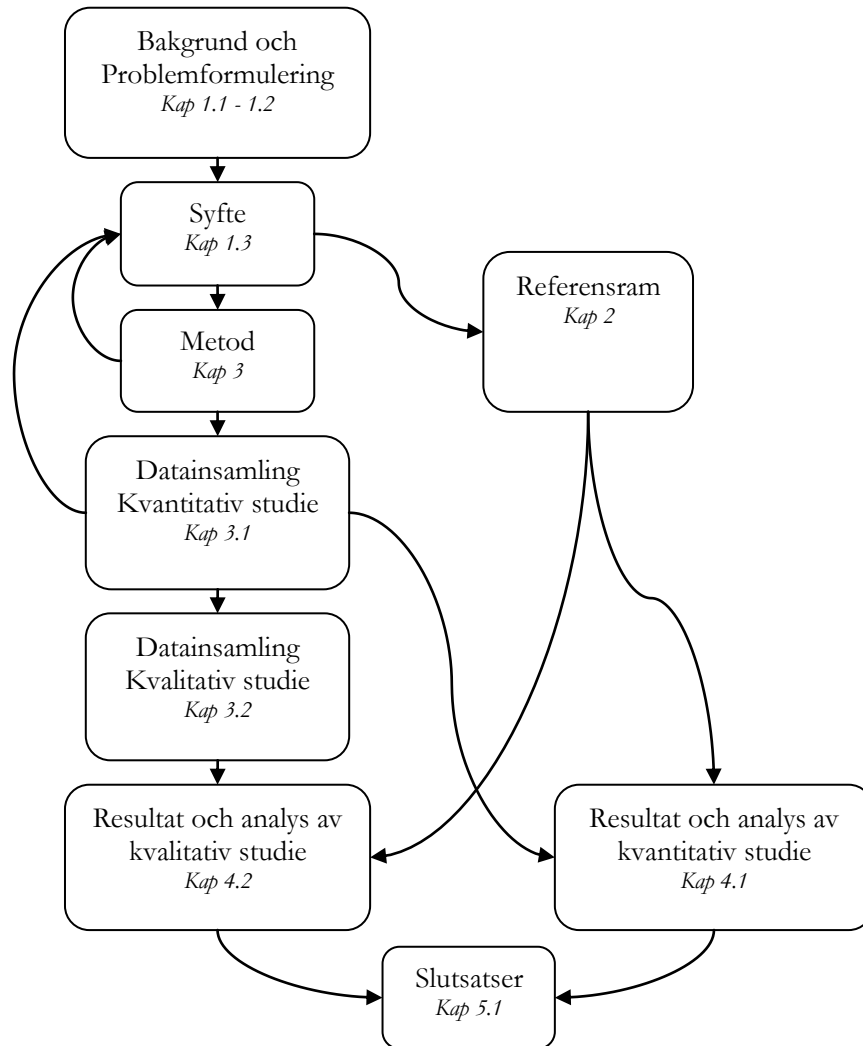
Den kvalitativa studien behandlar inledda och avslutade konkurser samt beslutade och avslutade likvidationer, det vill säga inte fusioner. För att ytterligare se anledningar till konkurs i samband med ekonomiarbetet är likvidation inkluderat i den kvalitativa undersökningen.

När det gäller den kvalitativa studien tas inte sambandet mellan marknadsförings- eller organisationsfrågor, resursberoende eller den makroekonomiska omvärlden och konkurs upp utan enbart ekonomistyrningsbegrepp som exempelvis budgetering, redovisning och kalkylering. Eftersom arbetet fokuserar på ekonomistyrning och redovisning i samband med konkurs fokuseras den kvalitativa studien enbart på alumniföretag med försäljning och tillväxt. Detta för att undvika företag vars affärsidéer inte är genomförbara.

1.5 Studiens design

Målet med uppsatsen var att genomföra en kvalitativ studie och finna hypoteser kring sambandet mellan ekonomiarbetet och konkurs hos alumniföretag. Eftersom det är ett utforskat område var det svårt att designa för det icke förväntade. Därför fortsatte arbetet med en adaptiv design, det vill säga en design som kan förändras under uppsatsens gång.

På väg till den kvalitativa studien då data om alumniföretag samlades in upptäcktes intressanta fynd bland inkubatorer och alumniföretag. Därför kompletterades syftet med en kvantitativ studie som behandlar överlevnad hos alumniföretag. Uppsatsen består således av två studier (se Figur 1). Resultaten ifrån dessa två studier presenteras var för sig i stycke 4.1 respektive 4.2 men sammanfattas gemensamt i slutsatsen stycke 5.1.



Figur 1 Illustration över studiens design och disposition.

Under arbetets gång har stora svårigheter och tidskrävande moment stöts på, varför ytterligare ett syfte har tillkommit. Dessa problem har varit att hitta inkubatorer, alumniföretag och att komma i kontakt med dess entreprenörer. Det tredje syftet är därför att reflektera över problemställning och metod vid arbete i outforskade områden och presenteras i stycke 4.3. Detta illustreras inte i Figur 1 eftersom det gäller hela studiens design.

2 Referensram

Detta kapitel syftar till att ge den referensram eller förförståelse som ligger till grund för både den kvantitativa samt kvalitativa empiriska studien. Det börjas med en genomgång av funnen litteratur i ämnet samt en förklaring till hur litteratursökningen har genomförts (se Stycke 2.1). Kapitlet fortsätter med en kort förklaring av vad en inkubator är och vad för verksamhet den bedriver (se Stycke 2.2). Därefter följer referensramens huvudämne ekonomistyrning vars enskilda delar redovisningsinformation, beslutsfattande och budgetering sätts i samband med entreprenörskap, tillväxt och småföretagande (se Stycke 2.3). Kapitlet avslutas med ett stycke om konkurs (se Stycke 2.4) som är uppdelat i likviditet och finansiellt kapital (se Stycke 2.4.1) samt humankapital (se Stycke 2.4.2). De två ämnena ekonomistyrning och konkurs är behandlade utifrån samma syfte och överlappar således varandra något i kapitlets olika avsnitt.

2.1 Litteratursökning

Litteratursökningen för att skapa en referensram baserades bland annat på en rapport om litteratur inom redovisning och entreprenörskap *Accounting and Entrepreneurship – A Review and Discussion of the Scientific Literature* där just området entreprenörskap och redovisning beskrivs vara undvikta inom litteraturen (Olson m.fl., 2004). I rapporten rekommenderades vidare tidskriften *Journal of Small Business Management*, vilken har använts tillsammans med flera andra.

Det forskas om entreprenörskap inom två olika områden: entreprenörskap i form av start av företag och entreprenörskap inom existerande företag (Davidsson och Wiklund, 2001). Inom forskningsområdet entreprenörskap i existerande företag handlar forskningen om utveckling och förnyelse inom företaget. Ibland kallas det *organisatoriskt entreprenörskap*. Exempel på litteratur inom detta område som ändå tas upp i referensramen är Lövstål (2001) och Busenitz och Barney (1997).

Forskare vid Handelshögskolan vid Göteborgs universitet är pionjärer inom området samband mellan entreprenörskap och redovisning och forskningen är därför mycket färsk. Flera doktorsavhandlingar (Dergård, 2006) och licentiatavhandlingar (Blomkvist, 2004, Hagberg, 2006, Jönsson, 2002, Lundell, 2005) som har framställts i samarbete med företagsekonomiska institutionen har tagits del av. Dessa handlade till stor del om framgångsrikt entreprenörskap och mindre om konkurser, varför analogier i form av motsatsförhållande istället fick användas i denna studie. Redan d'Amboise och Muldowny (1988) konstaterade att forskning bör orienteras mot att förstå orsakerna till framgång och misslyckande bland företag, samt att identifiera de faktorer som är avgörande till ett företags prestation. Förmågan att förutse nystartade företags prestation baserade på observerbara initialfaktorer tycks också intressera många forskare som är aktiva inom ämnet entreprenörskap (Dahlqvist m.fl., 2000).

Vid ovan nämnd institution har det även skrivits en uppsats om gasellentreprenörer som gjort konkurs (Forsberg och Mattsson, 2006), vilket också är den studie som ligger närmast vår egen. För att ytterligare finna litteratur till referensramen har samtliga genomgångna rapporters källförteckningar gått igenom.

Som tidigare nämnts har litteratur även sökts bland tidskrifter och följande databaser har använts: *Academic Search Elite (EBSCO)*, *Blackwell Synergy*, *Business Source Premier*, *Cambridge Journals Online*, *JSTOR* och *Oxford Journals*. Många olika kombinationer av för vår studie relevanta sökord har använts och en stor mängd artiklar har gått igenom. Först granskades artiklarnas titlar och sedan lästes de fortfarande intressanta artiklarnas sammanfattningar igenom. Ifall artikeln fortfarande ansågs vara passande för studien har den gått igenom helt och ifall innehållet ansetts givande har denna inkluderats i referensramen. På tidskriftsdatabaserna fås spridda träffar på sökningar inom entreprenörskap och majoriteten handlade återigen om organisatoriskt entreprenörskap. En del artiklar fanns inom området småföretag och ekonomistyrning samt stora entreprenöriella

organisationer och ekonomistyrning. Många tar dessutom upp entreprenörskap i samband med strategi, finansiering eller makrodelar, såsom resursberoende. I referensramen har därmed bara totalt tolv artiklar från tio olika tidskrifter kunnat användas, varav ingen träffar referensramens kärna.

Gällande klassiska ekonomistyrningsbegrepp såsom budgetering och produktkalkylering har referensramen baserats på tillgängliga läroböcker, vilka oftast förklarar begreppen i samband med stora framgångsrika företag. Det stora problemet uppstår därför just då koppling mellan entreprenörskap, ekonomistyrning och konkurs ska göras, då mängden litteratur är begränsad.

En illustration över vår uppfattning av tillgänglig litteratur i ämnet åskådliggörs i Figur 2. En hög siffra betyder att det finns mycket litteratur att tillgå i ämnet och en låg siffra betyder att mängden litteratur är begränsad. Diagonalen som bildas då ett ämne möts av sig självt visar litteraturmängden allmänt utan koppling till något av de andra specificerade ämnena. Något som tydligt kan utläsas är att inkubatorverksamhet och alumniföretag i vår uppfattning är kraftigt underrepresenterat i litteraturen, speciellt i samband med ekonomistyrning och konkurs.

	Entreprenörskap	Småföretagande	Alumniföretag	Inkubatorverksamhet	Konkurs	Ekonomistyrning	Redovisning
Entreprenörskap	2						
Småföretagande	2	4					
Alumniföretag	0	0	0				
Inkubatorverksamhet	1	0	0	1			
Konkurs	0	2	0	0	3		
Ekonomistyrning	1	3	0	0	2	5	
Redovisning	1	4	0	0	2	4	5

Figur 2 Illustration av uppskattad mängd litteratur i berörda ämnen på skala 0 (ingen) till 5 (mycket).

2.2 Inkubatorer och alumniföretag

Uttrycket inkubator kommer från USA där Joseph Manusco startade Batavia Industrial Center i slutet av 1950 talet (Bengtsson, 2006). Manusco hyrde ut delar av gamla industrilokaler till lokala småföretag, där ett av de första företagen födde upp kycklingar i äggkläckningsmaskiner. Det engelska ordet *incubate* betyder just ruva, kläcka, utveckla. Manusco kallade därefter sin verksamhet för *business incubator* och började själv också blanda sig i företagen och erbjöd snart alla tjänster som är vanliga bland dagens inkubatorer.

En inkubator är således en plats där entreprenörer kan utveckla affärsidéer till nystartade företag som står på sina egna ben (Vinnova, 2004). En ofta använd definition är:

”En inkubator är en juridisk person med huvudmän, engagemang och bemanning som forskare, näringsliv, kunder, investerare och samhälle har förtroende för. Inkubatorn engagerar sig i utvecklingen av affärsidéer och företag som befinner sig i den förkommersiella eller tidigt kommersiella fasen, dvs. så tidigt att få investerare med kommersiella avkastningskrav anser sig kunna räkna hem en investering.”

(Vinnova, 2004, s.1)

I Sverige kan man skilja olika inkubatorer på koppling till akademien, ämnesinriktning samt tillväxtfokusering (Bengtsson, 2006). Det första som skiljer inkubatorerna åt är kopplingen till universiteten. Universitetsinkubatorerna är kopplade till universiteten medan fristående inkubatorer drivs i samarbete med riskkapitalister eller genom självfinansiering. Den universitetsbaserade inkubatorn är en plats där idégivare och affärsutvecklare möts och gemensamt kombinerar sina kunskaper (Strid, 2006). Exempelvis är Chalmers Innovation kopplat till Chalmers tekniska högskola, I-qube drivet av riskkapitalister och Katapult of Sweden självfinansierat. Ämnesinriktade inkubatorer fokuserar på en viss sektor och under IT-bubblan fanns många inkubatorer som bara sysslade med IT-projekt (Bengtsson, 2006). Ett exempel på en ämnesinriktad inkubator idag är Brewhouse Innovation som enbart sysslar med projekt inom nöjesindustrin. Mixade inkubatorer har däremot flera olika sektorer, vilket är vanligast bland universitetsinkubatorerna eftersom universitetens forskning har stor bredd. Tillväxtinkubatorer väljer in projekt med hög tillväxtpotential medan livsstilsinkubatorer stödjer alla typer av affärsidéer och har inte krav på forskningskoppling, teknikhöjd eller potential. Ett exempel på en livsstilsinkubator är Katapult of Sweden och tillväxtinkubator är I-qube.

Inkubatorer spelar en viktig roll för utvecklingen av nya teknikbaserade företag, men företagen spelar också en viktig roll för inkubatorerna (Aaboen, 2006). Inkubatorernas resurser i form av professionell, teknisk, vetenskaplig och affärsmässig kompetens stärker projekten samtidigt som inkubatorn ger projekten en legitimitet som påverkar andra intressenter i innovationssystemet (Vinnova, 2004). Dessutom kan projekten genom inkubatorn komma i kontakt med investerare. Ett framgångsrikt nystartat teknikbaserat företag gynnar i sin tur inkubatorns utveckling genom ökad erfarenhet och förbättrat renommé (Aaboen, 2006). Om projekten i inkubatorn presterar väl kan detta också leda till att inkubatorn får alltmer resurser och alltfler framgångsrika nystartade teknikbaserade företag växer fram.

Inkubatorns ledning väljer vilka projekt som ska få tillgång till inkubatorn baserat på uppsatta urvalskriterier (Aaboen, 2006). Dessa varierar dock på inkubatorns inriktning. Tillväxtinkubatorerna tillämpar oftast uppsatta kriterier strikt medan livsstilsinkubatorerna tillämpar ”låt tusen blommor blomma” och ser mångfald och många projekt som det betydelsefulla. Det sistnämnda är vanligt bland studentinkubatorer som har syftet att ge studenter impulser till att starta företag och ändra attityden till entreprenörskap och egenföretagande. Ett exempel på en sådan inkubator är Espira Inkubator i Borås.

Tjänster som erbjuds i en inkubator kan vara: tillgång till kontorslokal och möbler, administrativ service, kontorsutrustning, rådgivning i teknik och affärsutvecklingsfrågor, utbildningar i specialämnen som affärsjuridik samt nätverk som potentiella finansiärer, kunder eller andra viktiga kontakter (Bengtsson, 2006). Efter inkubatorn är det meningen att projekten ska stå på sina egna ben, läggas ner, eller säljas. Tiden i inkubatorn är därmed begränsad för entreprenören och enligt Strid (2006) kan det vara bättre för företaget att sitta i en miljö där platsantagandet är mer varaktigt.

Det bildas ofta en social gemenskap mellan projekten i inkubatorn vilket gör det svårt att flytta ut, inte bara av ekonomiska skäl (Bengtsson, 2006, Strid, 2006). Strid (2006) menar att majoriteten av entreprenörerna i hennes undersökning inte ser någon anledning att flytta ur inkubatorn eftersom deras företag befann sig i en kreativ miljö som fungerar bra. Inkubatorn ger också företagaren en identitet som entreprenör. Däremot kan inkubatorn uppfattas som en studieplats eftersom man inte är en ”riktig” företagare när man får stöd. Efter att företaget har lämnat inkubatorn kallas det alumniföretag.

2.3 Ekonomistyrning

Ekonomistyrning är den process som sker internt i företaget och består av bland annat planering, kontroll, kalkylering, uppföljning samt beslutsfattande (Dergård, 2006). Alla dessa interna processer berör varandra, varför det är svårt att dra tydliga gränser. Stycket om ekonomistyrning har ändå delats upp i redovisningsinformation, beslutsfattande och redovisningsinformation samt budgetering och planering. Dessa tre områden är vidare indelade i tema entreprenörskap, tillväxt och småföretagande.

2.3.1 Redovisningsinformation

Redovisning är ett mycket brett begrepp och ofta skiljer litteraturen på redovisning som producerats för externt och internt bruk (Dergård, 2006). Extern redovisning är uppbyggd för att ge externa intressenter information om företagets transaktioner med omvärlden, vilket ofta är baserat på externa krav i form av lagar, normer och praxis. Redovisning för att få information och underlag för beslutsfattande inom företaget kallas internredovisning. Det är ingen tydlig skillnad mellan extern och intern redovisningsinformation eftersom extern information även kan användas internt i företaget, som exempelvis årsredovisningsrapporter. Det är inte heller alltid enkelt att skilja på redovisningsinformation och annan information.

Redovisningsinformation i detta arbete innefattar all information som skapas genom ekonomi- arbete och rapportering. Avsnittet är indelat i entreprenörens respektive småföretagarens redovisningsarbete.

2.3.1.1 *Entreprenörens redovisningsarbete*

Entreprenören deltar i bokslutsprocessen för att kunna delge företagets intressenter information som entreprenören själv tycker är viktig (Blomkvist, 2004). Deltagandet i bokslutsprocessen ger också entreprenören en möjlighet att själv tidigt bli informerad om utfallet av företagets verksamhet (Blomkvist, 2004, Lundell, 2005). Entreprenörer i företag med negativt resultat och externa delägare deltar generellt mer än entreprenörer som är ensamma ägare till lönsamma företag (Blomkvist, 2004, Mitchell m.fl., 1997). Även Lövvist (2008) markerar att entreprenörskap och redovisning kan fungera väl ihop och refererar till studier som visar att ju starkare entreprenörsandan är desto mer uppskattade är redovisningens instrument som exempelvis kostnadsbokföring och redovisningsrapporter.

När det gäller gasellentreprenörer⁴ visar Blomkvists (2008) undersökning att de deltar mer omfattande och tillsammans med ett större nätverk av aktörer i bokslutsprocessen än företagsledare utan tillväxt. I diskussionen kring bedömningsposter såsom värdering av företagets tillgångar lägger gasellentreprenörerna ner nästan dubbelt så mycket tid, vilket påverkar resultatet och företagets redovisade förmögenhet. Även gasellentreprenörens ägarandel påverkar delaktigheten i bokslutsprocessen och ju högre ägarandel desto större är delaktigheten (Blomkvist, 2008). Ingen av gasellentreprenörerna i Blomkvists studie ställer sig negativ till att delta i redovisningsarbetet.

Den formella redovisningen sker periodiskt, men används kontinuerligt av entreprenören (Hansen, 2005) och även ifall årsredovisningen har ett historiskt perspektiv så ger delaktigheten i att producera årsredovisning en framåtblickande roll (Blomkvist, 2008). Det är även troligt att entreprenörer använder formell redovisningsinformation som de erhållit genom sitt deltagande i bokslutsprocessen när de i ett senare skede konstruerar egna redovisningsmodeller (Blomkvist, 2008, Jönsson, 2008).

⁴ Gasellentreprenörer är entreprenörer till gasellföretag som uppfyller Dagens Industris kriterier för att definieras som ett snabbt växande företag.

2.3.1.2 Småföretagarens redovisningsarbete

Enligt Löfstål (2001) finns det många studier som indikerar att små företag är dåliga på att använda redovisningens instrument och framställa redovisningsinformation. Bergström och Lumsdens (1993) undersökning visar att redovisningsarbetet sker i mindre omfattning när företagen var nystartade och ökar vid ökad företagsstorlek. Det verkar ta en viss tid från det att företaget har startat innan ekonomisystem utvecklas.

Av Bergström och Lumsdens (1993) undersökning framgår även att endast knappt hälften av företagen beräknar nyckeltal och en förklaring till varför nyckeltal inte används i större omfattning kan vara begränsade kunskaper. I de allra minsta företagen är användning av nyckeltal ovanligt, men författarna förklarar också att användning av traditionella nyckeltal varierar i olika branscher, oberoende av företagets storlek. En bransch där användning av nyckeltal är ovanligt är exempelvis konsultverksamhet.

Vidare verkar det finnas kopplingar mellan redovisningens användning och utbildningsnivån hos företagsledarna. Enligt Bergström och Lumsden (1993) ökar redovisningsarbetet med stigande utbildningsnivå hos företagsledarna. Även Holmes och Nicholls (1988) undersökning stödjer detta. En trolig anledning till detta kan vara ökad kunskap om nyttan av redovisningens instrument.

2.3.2 Beslutsfattande och redovisningsinformation

Olika typer av beslut behöver olika former av underlag vilka ofta framställs med hjälp av redovisningsinformation. Beslut kan dessutom baseras på detaljerade kalkyler eller bara på känsla. Detta avsnitt är uppdelat i entreprenörens respektive småföretagarens beslutsfattande.

2.3.2.1 Entreprenörens beslutsfattande

Ekonomistyrning förknippas ofta med kontroll och ordning medan entreprenörskap associeras med frihet och spontanitet (Löfstål, 2001). När det gäller beslutsfattande är entreprenörskap knappast associerbart med genomtänkta beslut utan snarare med intuition och snabba handlingar. Även Ericson (2000) som tittade på beslutsfattande i stora organisationer kom fram till att framgångsrika företagsledare utvecklar en känsla för att handla på ett visst sätt i turbulenta miljöer och arbetar till synes oordnat och intuitivt. Sedan 90-talet har omvärlden beskrivits som mer och mer turbulent och bilden av framtiden som diffus. Företagsledarens verklighet beskrivs ibland mer som ett kalkylerat kaos än en välordnad tillvaro, då det inte finns tid att fatta beslut på välstrukturerade underlag. Att förlita sig på tidigare succéer är inte heller möjligt i en ständigt föränderlig omvärld. Att göra rätt i ett visst ögonblick och tro på en inriktning utan stöd av kalkyler understryker betydelsen av känsla som vägledare vid beslutsfattande. Kalkylen är däremot viktigare än känslan då specifika juridiska tekniska och ekonomiska kriterier är avgörande vid beslut. Kalkylen tjänar även som ett kontrollredskap.

Tidigare studier har visat att entreprenörer inte använder redovisningsinformation för beslutsfattande men ny forskning (Collier, 2005, Dergård, 2006, Hansen, 2005, Lundell, 2005, Löfstål, 2008) visar precis det motsatta. Framgångsrika entreprenörer är konstant uppdaterade och har genom redovisningsarbetet god överblick över organisationens ekonomi och handlingsutrymme (Lundell, 2005). Med hjälp av enkla beräkningar i huvudet kan de snabbt bestämma ifall en möjlighet är ekonomiskt genomförbar eller inte. Samtliga av entreprenörerna i Lundells studie utvecklar sina egna redovisningsmodeller för att komplettera den traditionella redovisningen då den externa rapporteringen är historisk och inte användbar för beslutsfattande.

Kortsiktigt fokuserar entreprenörerna på försäljning, variabla kostnader och kassaflöde för att minska risken i den dagliga verksamheten (Lundell, 2005). De har mycket god uppsikt över variabla kostnader och kan exakta priser för produktion, förvaring, förpackning etcetera utantill. Långsiktigt bygger entreprenörerna upp ett sorts plattformstänkande för att säkerställa att

företaget inte åtar sig för mycket. Då företaget växer vet entreprenören vilka fasta kostnader som gäller nuvarande plattform, men koncentrerar sig på de kostnader som han kan göra något åt.

Detta resonemang stöds även av Hansen (2005) som har tittat på entreprenörers redovisningsmodeller och skiljer på formell och kognitiv redovisning. Den formella redovisningen består av rapporter, årsredovisningar etcetera medan den kognitiva redovisningen sitter i entreprenörens huvud. Den sistnämnda kan ses som en reservoar av ackumulerade kunskaper och erfarenheter och baseras helt på viktiga och påverkbara variabler. De kognitiva modellerna är baserade på ett bidragstänkande, det vill säga hur mycket varje såld vara bidrar för att täcka fasta kostnader. Hansen tar upp ett exempel: *Att köpa ett ton fisk är intressant för entreprenören eftersom det kan ge ekonomiska konsekvenser. Han vet sedan tidigare att täckningsbidraget och volymen gör att man får fler enheter som kan bära de fasta kostnaderna. Därför borde det ge samma konsekvenser även denna gång.* Genom de kognitiva modellerna sker det således en aktiv förenkling och filtrering. Detta tänkesätt utvecklas under flera år och är omöjlig för någon annan att kopiera. De erhållna kunskaperna används sedan i diskussioner, uppföljning, beslut och värdering av nya beslut.

Kognitiv redovisning och kunskap om några få variabler gör att entreprenörerna klarar av att genomföra en snabb värdering av nya möjligheter och ligger många gånger bakom lyckade beslut (Hansen, 2005). Hansen betonar att detta kan vara hemligheten bakom lyckat entreprenörskap och stöds av Busenitz och Barney (1997) som menar att det kan vara en konkurrensfördel att snabbt kunna ta beslut.

Dergård (2006) tittar på sambandet mellan framgångsrika entreprenörers användning av redovisningsinformation och produktlivscykeln. Eftersom entreprenörerna genomför olika analyser, bedömningar, beslut och uppföljningar förändras behovet av redovisningsinformation under produktlivscykeln. Inom användning skiljer Dergård på beslutsfattande och uppföljning, då beslutsfattande innebär bland annat genomförande av aktiviteter, prissättning och resursanskaffning, medan uppföljning innefattar exempelvis prestationsmätning och att upptäcka avvikelser från planen.

I upptäcksstadiet då en affärsidé upptäcks och utvecklas används redovisningsinformation främst för att utvärdera idén och inte för uppföljning (Dergård, 2006, Lundell, 2005). Olika slags information behövs då beslut av olika slag skall fattas. Mest betydelsefullt är dätidsorienterad information som är icke-finansiell och kommer från så väl interna som externa informationskällor (Dergård, 2006). Exempel på sådan information är rådande produktionskapacitet, prototyputveckling och kunders uppfattning om innovationen.

Även i exploateringsstadiet då affärsidén lanseras är beslutsfattande centralt då entreprenören främst använder redovisningsinformation för att fatta beslut om exploatering och genomförande av aktiviteter (Dergård, 2006, Lundell, 2005). Exempel på sådana aktiviteter är bilda företag, påbörja produktion eller anställa medarbetare. För att besluta om exploatering använder entreprenörerna till synes enkla kalkyler och beräkningar.

I förvaltningsstadiet då innovationen förvaltas är det däremot särskilt viktigt med redovisningsinformation för uppföljning, men fortfarande till viss del för beslutsfattande (Dergård, 2006). Informationen ger entreprenörerna upplysning om exempelvis befintliga produkter, finansiellt utrymme och satsning på strategiska möjligheter.

Collier (2005) har följt ett företag som har utvecklat ett helt eget kalkylbaserat ekonomistyrnings-system som baseras på kassaflöde och marknadsandelar. Den första kalkylen styrde verksamheten på kassaflöde istället för traditionellt resultat och innehöll värden på kvalitativ prestation, såsom kundnöjdhet, flexibilitet och kvalitet. Kalkylen innehöll historiska data men var ändå ett beslutsinstrument som baserades på tillgänglig prognos och kapital som krävs för tillväxt. En

utveckling av denna kalkyl baserades på information om industrin och en modell av marknadsandelar. Det nya sättet att arbeta på ledde till strategiska beslut om nya produkter. Redovisningens tunna roll i företaget påverkade inte företaget negativt utan var tillräckligt för att uppfylla dess syfte. Traditionell redovisning hade tryckts åt sidan medan kalkylmodellen blev central.

2.3.2.2 Småföretagarens beslutsfattande

En undersökning av Bergström och Lumsden (1993) visar att en stor andel av små företag med fem till 50 anställda i allmänhet använder redovisningsinformation som hjälpmedel för styrning och beslutsfattande. Dock är de minsta företagen med fem till nio anställda sämst på att utnyttja redovisningsinformationen. Enbart knappt hälften av företagsledarna av små företag använder redovisning i större utsträckning för att erhålla information om kostnader och intäkter fördelade på exempelvis verksamhetsgrenar eller produktgrupper men de flesta anser sig ändå ha bra koll på intäkter och kostnader. Undersökningen visar också att bara drygt hälften av företagen upprättar någon form av kalkyler, som vanligtvis används som hjälpmedel för beslutsfattande. Av de företag som använder kalkyler är produktkalkyler den vanligaste typen följt av projekt- och investeringskalkyl. Även vid kalkylering finns det ett samband med företagsstorlek då kalkylanvändningen ökar med ökad företagsstorlek.

Anderssons (1995) studie visar ett högre intresse för produktkalkyler än Bergström och Lumsdens (1993) då nästan alla företag ser produktkalkyler som viktiga. Produktkalkylerna används i första hand för beslut om prissättning och lönsamhetsbedömningar. Även enligt Lundén och Smitterberg (2003) är det mycket viktigt att det finns en riktig prissättning på produkterna och författarna betonar inkludering av fasta kostnader i kalkylerna.

Andersson (1995) har konstaterat i sin undersökning att många små företag arbetar helt utan ekonomisystem eftersom företagsledarna uppfattar att de har kontroll över verksamheten då de främst arbetar efter intuition och fingertoppskänsla. Detta gäller dock främst företagare som själva arbetar operativt i verksamheten.

2.3.3 Budgetering och planering

Kapitlet budgetering och planering är indelat i entreprenören, tillväxtföretaget respektive småföretagaren och budgetering och tar upp både likviditets- och resultatbudget i de olika delarna.

2.3.3.1 Entreprenören och budgetering

Framgångsrika entreprenörer lägger enligt Bengtsson (2006) mycket tid på handling och vision men har ett måttligt engagemang i planeringsprocessen. Ekonomisk planering i form av budgetering följer oftast en förutbestämd ordning och är inte anpassad till aktuellt företag.

”Planering bygger vidare på antagandet att tiden kan styckas upp och frysas i olika perioder.”

(Bengtsson, 2006, s.43)

Detta passar inte entreprenörens vardag som präglas av en omvärld i konstant förändring (Bengtsson, 2006). Planeringen behövs däremot för att skapa trygghet hos andra intressenter såsom anställda eller finansörer. En lösning som även observerats av Löfstål (2001) är att frikoppla budgetarbetet från den skapande verksamheten genom att överlåta det till en familjemedlem, revisionsbyrå eller anställd ekonomiansvarig. Detta innebär att budgetar upprättas men inte har någon innebörd för organisatoriska aktiviteter och processer. En annan lösning är att tajt koppla budgeteringen till handlingen och visionerna (Bengtsson, 2006). Kortsiktigt blir budgeten då ett decentraliseringsinstrument och långsiktigt ett utmanande mål att sträva efter.

Däremot anser Bengtsson att entreprenörer inte ska använda budgeten som ett instrument för periodisk kontroll.

Andersson (1995) har konstaterat att många företagsledare anser att långtidsplanering inte är meningsfullt eftersom de verkar i en turbulent omvärld där flexibilitet och anpassningsförmåga är viktigare än detaljerad planering. Detta resonemang stöds även av Löfstål (2001) som menar att ledningen i entreprenöriella organisationer bör se budgetering som ett svårt och kanske till och med meningslöst arbete eftersom de strävar efter en kontinuerlig förnyelse och att hela tiden vara beredda på nya möjligheter. Löfstål förtydligar med en ”sann” entreprenörs uttalande om att det är meningslöst att budgetera eftersom idéer och impulser är sprungna ur stunden.

Löfstål (2001) refererar dock även till studier som visar att ju starkare entreprenörsandan är desto mer uppskattat är budgetarbetet. Budgetarbetet är en viktig informationskälla för entreprenörer, då årsbudgetar tillsammans med månadsuppdateringar ger ett varningssystem och visar företagets handlingsutrymme (Lundell, 2005). Budgeten skapas av historisk data och framtidsprognoser visar den var framtida risker ligger. Budgeteringen ger därmed entreprenören ett instrument för att uppmärksamma risker. Redan Drucker (1985) menade att företag måste upprätta kontroller över kritiska områden långt fram i tiden. Det behövs inga detaljerade kontroller utan det viktigaste är att företagsledningen hela tiden är medveten om dessa områden så att de kan handla snabbt när så krävs.

2.3.3.2 Tillväxtföretaget och budgetering

Drucker (1985) menar att det krävs likviditetsplanering och planering för kommande kapitalbehov i tillväxtföretag och ju mer tillväxt ett företag har desto viktigare är detta ekonomiska förutseende. Enligt Drucker ska sådana prognoser vara baserade på sämsta fall istället för förhoppningar och det nya företaget bör ett år i förväg veta när och hur mycket likvida medel det behöver. Då är det nästan alltid möjligt att tillgodose likviditetsbehoven.

Entreprenörer till tillväxtföretag är sällan obekymrade om pengar, utan brukar tvärt om vara mycket angelägna om dem och fokuserar främst på vinsten (Drucker, 1985). Istället för att koncentrera sig på vinsten bör de fokusera på kassaflöde och kapital, eftersom ett företag utan likviditet innebär att vinstsiffrorna bara är en fiktion.

När ett företag växer binder det mycket rörelsekapital, framförallt i form av kundfordringar och lager (Lundén och Smittberg, 2003). Nystartade företag växer oftast snabbt och får därför ofta likviditetsproblem – det spelar ingen roll hur lönsamt företaget är. För att penningbristen inte ska stjälpa hela företaget måste likviditetsbudgetar göras.

2.3.3.3 Småföretagaren och budgetering

Bergström och Lumsdens (1993) undersökning visar att många företagsledare till mindre företag anser att budgetar är viktiga och att drygt hälften av dem upprättar någon form av budget. Syftet med budgeten kan vara att styra verksamheten, fördela resurser, samordna olika delar av företaget och skapa motivation hos anställda och de mest betydelsefulla delarna i budgetprocessen är planer och prognoser. Orsaker till att ekonomisk planering inte förekommer är att företaget saknar egen kompetens och det kostar för mycket att anlita extern hjälp, samt att det tar för mycket tid eller att det inte behövs på grund av företagets ringa storlek (Andersson, 1995).

Bergström och Lumsdens (1993) undersökning visar också att budgetarbetet ökar med ökad företagsstorlek, vilket enligt författarna tyder på att budgetrutinerna är mer formaliserade ju större företagen är. Att företagsstorleken har ett samband med budgetens upprättande visar även en studie av Holmes och Nicholls (1988) då en betydligt större andel av företag med sex till 20 anställda upprättar budgetar jämfört med mindre företag. Författarna menar även att budgetarbetet ökar med ökad omsättning.

Även företagets ålder verkar ha en koppling till upprättande av budgetar. Enligt Bergström och Lumsdens (1993) undersökning säger majoriteten företagsledare att budgetrutinerna har förändrats väsentligt jämfört med när företaget var nystartat. Dessutom visar Holmes och Nicholls (1988) undersökning att betydligt fler företag som är yngre än tio år upprättar budgetar, jämfört med företag som är äldre. Vidare verkar det finnas samband mellan budgetens användning och utbildningsnivån hos företagsledarna, då budgetarbetet ökar med stigande utbildningsnivå (Holmes och Nicholls, 1988, Bergström och Lumsden, 1993).

När det gäller frekvensen av budgetens upprättande räcker det inte att budgetera för ett helt år utan det måste brytas ner i kortare tidsperioder (Lundén och Smitterberg, 2003). På grund av en allt snabbare utveckling i både företaget och omvärlden måste det göras rullande årsbudgetar eller budgetar för kortare perioder.

En resultatbudget visar om verksamheten kommer att gå med vinst eller förlust och när det upprättas bör det tas ställning till varje månads belopp för sig (Lundén och Smitterberg, 2003). Bergström och Lumsdens (1993) undersökning visar att flertalet av de undersökta småföretagen upprättar resultatbudget, vilket även stöds av Andersson (1995). Holmes och Nicholls (1988) undersökning av små företag i Australien visade att knappt hälften upprättar resultatbudget.

Likviditetsbudgeten visar om pengarna kommer att räcka till för att täcka periodens utbetalningar och är minst lika viktig som resultatbudgeten (Lundén och Smitterberg, 2003). Resultatbudgeten görs ibland årsvis, men det räcker inte för likviditetsbudgeten. Det är ingen tröst att det finns tillräckligt med pengar om ett år om företaget stupar på penningbrist redan efter fyra månader. Lundén och Smitterberg rekommenderar därför att likviditetsbudgeten ska göras rullande och inte sträcker sig allt för långt fram i tiden. Ett bra system är exempelvis att hela tiden ha de närmaste sex månaderna nedbrutna månadsvis.

Bergström och Lumsden (1993) anmärkte i sin undersökning att knappt hälften av de företag som budgeterar inte upprättar någon likviditetsbudget. I Holmes och Nicholls (1988) studie var det bara drygt en tredjedel som använde likviditetsbudget. En förklaring kan enligt Bergström och Lumsden (1993) vara att det finns enklare sätt att planera likviditeten, såsom uppföljning av kontosalmon. Anmärkningsvärt är dock att en liten andel (6 %) av de företag som upprättar budgetar i undersökningen inte har någon form av likviditetsplanering alls. Även Anderssons (1995) undersökning visar att vissa av företagen inte alls använder sig av likviditetsplanering.

Enligt Lundén och Smitterberg (2003) måste budgeten följas upp mycket tätt, då en av budgetens främsta uppgifter är att fungera som ett styrinstrument i företaget och inte kan existera isolerat. Den måste alltid jämföras med det verkliga utfallet och det är avvikelserna som är intressanta och ska analyseras noga.

”Arbetet med att framställa en budget är helt bortkastat om det inte finns resurser till budgetuppföljning. Se till att sätta av tillräckligt med tid för uppföljning, så får du ut den mesta nyttan av budgetarbetet.”

(Lundén och Smitterberg, 2003, s.31)

Även Bergström och Lumsden (1993) anser att budgetering utan uppföljning inte är särskilt meningsfullt, vilket inte heller förekommer bland företagen i deras undersökning. Undersökningen visar också att upprättande och uppföljning av budget oftast sammanfaller och sker månadsvis. Punkter som enligt Lundén och Smitterberg (2003) är viktiga att analysera är ifall intäkterna inte täcker de budgeterade kostnaderna eller ifall företaget har för höga fasta kostnader för att kunna vidta åtgärder. Detta arbete är mycket viktigt eftersom det leder till ett kreativt analys- och förändringsarbete som ökar företagets möjligheter till framgång i framtiden.

2.4 Konkurs

En konkurs beslutas då ett företag inte kan betala sina skulder på grund av brist på kapital (Folkesson, 2007). Klassisk teori nämner alltid samma orsaker till konkurs, nämligen: likviditetsproblem, oförmåga att få fram det kapital som krävs för expansion samt bristande kontroll över ekonomiarbetet (Drucker, 1985). Det sistnämnda yttras genom omkostnader, lagerbokföring och fordringar i en enda röra. Det finns även många externa faktorer som har samband med att ett företag går i konkurs, men dessa är inte intressanta ur ett ekonomistyrningsperspektiv. Avsnittet tar vidare upp anledningar till konkurs och har delats upp i likviditet och finansiellt kapital samt humant kapital.

2.4.1 Likviditet och finansiellt kapital

Både Andersson (1995) och Bergström och Lumsden (1993) ser likviditetsproblem som en vanlig orsak till konkurs. Att ha kontroll på likviditetsutvecklingen upplevs som ett problem hos de undersökta företagen. Även d'Amboise och Muldowny (1988) skriver att framgång kräver att företag kontinuerligt ser över sin finansiella situation. Tillsammans med andra författare anser de att kassaflödet är det största bekymret och lyfter fram betydelsen av budgetering och planering. Ett gott kassaflöde nämns upprepade gånger som nyckelfaktor för framgång.

Enligt Lundén och Smitterberg (2003) kan nyckeltal användas som varningssignaler och det finns flera undersökningar där man har tittat på sambandet mellan vissa nyckeltal och risken för konkurs. Som nyckeltal man bör hålla ögonen på nämns bland annat kassalikviditeten och nettomarginalen. Även d'Amboise och Muldowny (1988) nämner kassalikviditet som problemområde.

Både Hagberg (2006) och Blanchflower och Oswald (1998) har tittat på hur rörelsekapitalet har förändrats under de sista fem åren i företag som gått i konkurs. I båda undersökningarna framkommer det att de företag som går i konkurs har en lägre och även minskande andel rörelsekapital i förhållande till tillgångarna än gruppen aktiva företag. Till skillnad från företag som har varit aktiva på marknaden ett antal år är det svårare att förutse konkurs i nystartade organisationer eftersom det går snabbare och en lång nedåtgående trend saknas (Pompe och Bilderbeek, 2005).

Ett växande företag behöver kapital och ju snabbare det växer desto mer kapital kräver det (Drucker, 1985). När företaget uppvisar vinst är det en fiktion, eller rättare sagt en bokföringspost som lagts in för att få balans i balansräkningen. Eftersom skatten i de flesta företag i Sverige betalas på denna post uppstår en skatteskuld och därmed en avtappning på pengar snarare än ett överskott.

Forsberg och Mattsson (2006) undersökte ett flertal gasellföretag i Sverige och kommer fram till fem interna faktorer för ett tillväxtföretags misslyckande. Dessa är: för höga fasta kostnader, misslyckad investering i ny marknad, för snabbt ökande omsättning, dåligt kassaflöde i verksamheten och dåliga reserver för sämre tider. Enligt författarna skulle detta kunna indikera att företagen misslyckades i kontrollen över deras kostnader.

Jönsson (2008) har genomfört en studie på gasellentreprenörer och tittat på bolagens status efter tre år av tillväxt. Resultaten visar att 91 % av företagen finns kvar tre år efter gasellutnämningen. Drygt 1 % av gasellerna går i konkurs varje år, vilket kan jämföras med aktiebolag generellt för vilka det är ungefär dubbelt så många. Jönsson noterar att detta är anmärkningsvärt eftersom tillväxt i litteraturen ofta beskrivs som en påfrestning. Tillväxt är något som entreprenöriella företag bör sträva efter då större företag har en högre överlevnadsgrad. Dessutom indikerar tillväxt att företaget är sunt och har stor potential, vilket attraherar kapital från investerare, men hög tillväxt skapar även problem och utmaningar i form av exempelvis högre resurskrävande och intern turbulens. Författarens studie visar att perioden efter kraftig tillväxt har inneburit svårig-

heter för entreprenören och att de företag som växer allra snabbast kan ha svårt att överleva en tillväxtperiod. Detta har visats i antalet konkurser som ökar två till tre år efter tillväxtperioden och därefter minskar.

2.4.2 Humankapital

Cressy (1996) skriver att korrelationen mellan finansiellt kapital och överlevnad är falsk och hävdar att den verkliga determinanten för överlevnad är humankapitalet. Det är mer sannolikt att högutbildade ägare får större finansiellt kapital och skapar genomförbara och varaktiga företag än dåligt utbildade personer, vilka kan ha svårt att få tillgång till finansiella resurser. Ägarens utbildningsnivå har även enligt Bates (1990) en betydande roll i bankens givmildhet gällande lån till nystartade företag. Även en svensk studie visar att flest företag med just banklånsfinansiering överlever (SCB, 2008). Utbildningslängden är därför det mest konventionella måttet och den starkaste humankapitalvariabeln för att identifiera ett företags bestående (Bates, 1990).

Enligt Bates (1990) är sannolikheten att ett mindre företag överlever större ju äldre det är. Dessutom är chansen att verksamheten är bestående större ju längre tid ägaren har varit aktiv i affärsvärlden. d'Amboise och Muldowny (1988) refererar till andra författare som också hänför ett mindre företags misslyckande till brist på ledningserfarenhet och identifierar entreprenörens expertis som den avgörande faktorn som tillåter eller begränsar tillväxt och överlevnad. Företagsledandet är en dynamisk process, speciellt i små tillväxtföretag. Lämpligt ledningsförfarande beror på i vilken tillväxtfas företaget befinner sig, vilken storlek och ålder företaget har samt entreprenörens expertis.

Även Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS, 2008) visar samband mellan ålder, erfarenhet och överlevnadsgrad. Ju äldre entreprenören är och ju mer tidigare erfarenheter entreprenören har desto högre är överlevnadsgraden.

En nedläggning av företaget kan innebära en positiv upplevelse och erfarenhet som entreprenören lär sig av för att göra det bättre nästa gång (Stokes och Blackburn, 2002). Deras studie visar att en stor majoritet som lägger ner sina företag är villiga och fortfarande motiverade till att starta upp nya företag. De har dessutom större chans att lyckas då eftersom de är mer erfarna och har lärt sig en läxa från förra gången.

3 Empirisk metod

Detta kapitel beskriver tillvägagångssättet för att samla in data för såväl den kvantitativa som den kvalitativa studien. Innan metodens påbörjande togs det för givet att det är lätt att hitta inkubatorerna och deras alumniföretag samt att få kontaktuppgifter till entreprenörerna och intervjuer med detsamma. Detta antagande visade sig dock vara felaktigt. Hela datainsamlingen var därför mycket mer tidskrävande än förväntat. Detta kan förklaras av att området inkubatorer och alumniföretag är outforskat område inom forskningsvärlden och inga metoder för att finna alumniföretag finns utarbetade.

Det första stycket (3.1) redogör för insamlingen av inkubatorer, alumniföretag och deras bolagsstatus, som ligger till grund för den kvantitativa studien. Det andra stycket (3.2) bygger på resultatet av den kvantitativa studien och redogör för vidare urval av alumniföretagen samt insamlingen av data för att kunna genomföra den kvalitativa studien.

3.1 Datainsamling kvantitativ studie

Urvalsprocessen för att samla data över alumniföretagens bolagsstatus skedde i följande tre steg: val av inkubatorer, listning av alumniföretag samt till sist alumniföretagens bolagsstatus.

3.1.1 Steg 1 – Val av inkubatorer

Arbetet börjades med att kontakta de för oss då kända inkubatorerna Chalmers Innovation, Chalmers School of Entrepreneurship, Framtidens företag och Sahlgrenska Science Park för att sammanställa en lista på inkubatorer i västra Sverige. Svaren skiljde sig mycket åt mellan de olika inkubatorerna, vilket troligen till viss del beror på att det inte verkar finnas några tydliga gränser för vad som är en inkubator. Svaren innehöll allt ifrån holdingbolag, företagsstöd, inkubatorer, förinkubatorer⁵ till rena intresseorganisationer. Genom kontakten med Sahlgrenska Science Park uppmärksammades ordet *inkubatorstatus*, vilket erhålls då verksamheten får finansiellt stöd för just inkubatorverksamhet. Detta stöd ges av Västra Götalandsregionen, Business Region Göteborg, Innovationsbron, Innovationsbron Väst, Nutek och Vinnova. Efter kontakt med dessa finansiärer sammanställdes en ny lista med sexton inkubatorer i västra Sverige som har inkubatorstatus (se Tabell 1). Nästa steg baserades på denna lista av inkubatorer.

Tabell 1 Inkubatorer i västra Sverige.

Namn	Ort
Brewhouse Innovation	Göteborg
Chalmers Innovation	Göteborg
Chalmers School of Entrepreneurship	Göteborg
Espira Inkubator	Borås
Framtidens Företag	Göteborg
Gothia Science Park	Skövde
GU Holding	Göteborg
Innovationsgruppen	Halmstad
Innovatum inkubator	Trollhättan
I-qube	Göteborg
Jönköping Business Incubator	Jönköping
Katapult of Sweden	Göteborg
Liveum	Skara
Sahlgrenska Science Park	Göteborg
Science Park Jönköping	Jönköping
Stiftelsen Inova i Wermland	Karlstad

⁵ En inkubator i den tidigaste delen av innovationsprocessen.

3.1.2 Steg 2 – Listning av alumniföretag

Samtliga inkubatorer i västra Sverige (se Tabell 1) kontaktades för att få en lista över deras alumniföretag. I första urvalet eftersöktes enbart alumniföretag som lämnat inkubatorn år 2003 eller 2004, för att få så aktuella företag som möjligt men ändå vara säkra på att dessa företag har lämnat inkubatorstadiet för mer än tre år sedan. Enbart Chalmers Innovation, Chalmers School of Entrepreneurship och Stiftelsen Inova i Wermland lämnade en lista på alumniföretag. Brewhouse Innovation, Espira Inkubator, Innovatum inkubator, I-qube, Jönköping Business Incubator, Katapult of Sweden, Liveum och Sahlgrenska Science Park uppgav att de inte hade några alumniföretag som lämnat inkubatorn år 2003 eller 2004.

Eftersom fem inkubatorer inte lämnade ut uppgifter om sina alumniföretag kontaktades även Innovationsbron, vilka med sina nationella eller regionala program stödjer fjorton av de sexton inkubatorerna. Enbart I-Qube och Katapult of Sweden var inte med i Innovationsbrons program, men var inte heller relevanta eftersom de inte hade någon verksamhet i västra Sverige tidigare än år 2007.

Av Innovationsbron Väst erhöles en lista med 201 alumniföretag som lämnat någon av de fjorton inkubatorerna år 2005 eller tidigare. Denna lista kompletterades av två företag samt några namnskillnader ifrån de tre tidigare listor som vi erhållit ifrån inkubatorerna som svarat på vår förfrågan. I de företag som har lämnat två inkubatorer räknas bara den senaste och företaget är således alumniföretag till den senaste av de två inkubatorerna. Av dessa 203 företag lämnade 66 en inkubator år 2003 eller 2004.

3.1.3 Steg 3 – Alumniföretagens bolagsstatus

De 66 företagen slogs upp i Bolagsverkets samt AffärsDats register för att få fram vilka som har inlett konkurs eller likvidation inom tre år efter att de lämnat inkubatorn. AffärsData är en databas med information om alla registrerade företag i Sverige. Då upptäcktes det att vår lista var inaktuell då den innehöll flera felaktiga företagsnamn, vilket gjorde informationssökningen mycket tidskrävande. Flertalet av dessa hade så skiljande namn att de inte kunde finnas i AffärsDats eller Bolagsverkets register överhuvudtaget. För att finna dessa användes generella internetsökningar på den information vi hade. Detta kunde vara delar av namn, adresser, entreprenörer, telefonnummer etcetera. Vissa företagsnamn påträffades även av slump vid granskningar av andra bolags tidigare inregistrerade namn. Även inkubatorerna kontaktades för hjälp. Ett företag föll då bort eftersom det enbart var ett utvärderingsprojekt hos en av inkubatorerna och därför inte är ett alumniföretag.

Resultatet blev sju alumniföretag som har gjort konkurs eller likvidation inom tre år efter att de lämnat inkubatorn. Ett företag hade dessutom genomgått fusion. På grund av det oförväntat låga antalet konkurser som skall ligga till grund för den kvalitativa studien repeterades Steg 3 inkluderande 2002 och 2005 års alumniföretag. Detta resulterade i ytterligare 81 företag. Listan granskades för att säkerställa att det var mer än tre år sedan⁶ alumniföretagen lämnade inkubatorn. Ett företag föll dock bort efter kontakt med entreprenören då det visade sig att det enbart satt i en forskningspark istället för en inkubator och därför inte är ett alumniföretag. Således kompletterades listan med ytterligare 80 alumniföretag, nu bestående av totalt 146 företag (se Appendix A). Även dessa 80 nya alumniföretag var dåligt uppdaterade på vår lista, vilket innebar ytterligare tidskrävande informationssökningar. Valet att utöka antalet alumniföretag ansågs dock vara viktigt då entreprenörer som gjort konkurs troligen inte ofta är positiva till att svara på frågor om deras tidigare företag.

Precis som tidigare granskades även dessa 80 företag i Bolagsverkets samt AffärsDats register och en ny fusion samt sju nya konkurser eller likvidationer kunde konstateras. Totalt kan således

⁶ Räknat från 2008-04-07.

fjorton konkurser eller likvidationer inom tre år fastställas bland de företag som lämnat västra Sveriges inkubatorer år 2002 till 2005, vilka kommer ligga till grund för den kvalitativa studien.

För att säkerställa kvalitén på våra data begärdes en uppdaterad lista från Innovationsbron Väst på alumniföretag som gjort konkurser. Listan innehöll tretton alumniföretag från västra Sverige de relevanta åren som enligt Innovationsbrons register genomgått konkurs, likvidation eller fusion. Samtliga företag var med på vår lista, vilken innehöll flera företag i konkurs eller likvidation som inte var registrerade som konkurs hos Innovationsbron. Den kvantitativa studien baseras därmed på vår lista med 146 alumniföretag (se Appendix A).

För att kunna jämföra alumniföretagens överlevnadsgrad tre år efter registrering med svenska aktiebolag i allmänhet kompletterades listan med registreringsdatum från AffärsDats register för respektive alumniföretag. Vidare noterades även vilka företag som har lämnat en inkubator men flyttat in i en annan och därmed inte har lämnat inkubatorstadiet, för att få relevant data för jämförelsen tre år efter inkubatorstadiet.

3.2 Datainsamling kvalitativ studie

Datainsamlingen för att få information om ekonomiarbetet i växande alumniföretag som har gått i konkurs eller likvidation för den kvalitativa studien baserades på den kvantitativa studien och skedde i följande tre steg: filtrering på omsättnings- och tillväxtkriterier, insamling av primärdata samt till sist insamling av sekundärdata.

3.2.1 Steg 1 – Filtrering på omsättnings- och tillväxtkriterier

Den kvalitativa studien behandlar ekonomistyrningens samband med konkurs hos alumniföretag och urvalskriterier ställs för att finna företag där ekonomistyrningen kan ha påverkat utvecklingen. Dahlqvist m.fl. (2000) definierar tillväxtföretag som företag med omsättning på minst en miljon kronor eller minst två personer sysselsatta eller företag där företagaren uppgivit att företagets lönsamhet är god och att företaget går att leva på.

Våra tillväxt- och omsättningskriterier valdes så att informationen finns offentligt tillgänglig och är kvalitetsgranskad, det vill säga inte baserad på entreprenörens utsagor om företagets prestation. Kriterierna sätts till minst 500 000 kronor i omsättning och minst 10 % omsättningstillväxt. Detta för att vara säker på att företaget är aktivt, har kommit igång med sin försäljning och har möjlighet att utveckla verksamheten. Dessa företag benämns i avsnitt Resultat och analys som tillväxtföretag.

Fem av de fjorton alumniföretagen i konkurs eller likvidation uppfyllde varken tillväxt- eller omsättningskriteriet. Ett av alumniföretagen uppfyllde inte tillväxtkriteriet och fyra uppfyllde inte omsättningskriteriet. Således fanns fyra alumniföretag som lämnat en inkubator i västra Sverige år 2002 till 2005, genomgått likvidation eller konkurs samt uppfyller våra tillväxt- och omsättningskriterier (se Tabell 2). Även ifall arbetet hade fortsatt med Dahlqvists definition av tillväxtföretag⁷ hade det inte varit någon skillnad i urvalets resultat. Informationen om alumniföretagens omsättning och antal anställda togs i form av sekundärdata ifrån AffärsDats register. En intressant notering är dock att den enda konkurser som uppfyller omsättnings- och tillväxtkriterierna är Farmland AB som lämnade Innovatum inkubator år 2004 trots att inkubatorn själv påstod att de inte har något alumniföretag som lämnat inkubatorn år 2003 eller 2004 (se stycke 3.1.2 sida 19). En annan intressant notering är att samtliga alumniföretag från Innovatum inkubator presenterade i den kvantitativa studien har gått i konkurs (se Appendix A).

⁷ I detta fall utan hänsyn tagen till företagarens utsagor om företagets lönsamhet.

Tabell 2 Alumniföretag efter urvalsprocessen.

Företagsnamn	Inkubator	Omsättning	Status
Farmland AB	Innovatum inkubator	4531	Konkurs
Framespot AB	Framtidens Företag	1088	Likvidation
Global Connexion i Stockholm AB	Framtidens Företag	1717	Likvidation
Logic Interior Creative Art LICAB AB	Framtidens Företag	1599	Likvidation

3.2.2 Steg 2 – Kontakt med entreprenörerna

Att komma i kontakt med grundarna av ett företag som gått i konkurs eller likviderats flera år tidigare visade sig vara en problematisk uppgift eftersom flertalet av inkubatorerna av olika anledningar inte kunde hjälpa till med varken namn eller kontaktuppgifter. Kontaktuppgifterna i AffärsDats register bestod oftast bara av namnet på en förvaltare eller likvidator och ett telefonnummer till juristbyrån som var ansvarig för konkursen eller likvidationen. Ingen av likvidatorerna eller konkursförvaltarna lämnade ut namn på någon som varit aktiv i alumniföretagen och kontakt fick således sökas på annat vis.

I de fall då namn på personer som varit aktiva i alumniföretaget fanns kvar i AffärsDats register har kontaktuppgifter kunnat sökas i telefonregister på nätet. Dessa personer har oftast varit styrelsemedlemmar genom vilka vi sedan kunnat söka entreprenörerna själva.

I annat fall har information om alumniföretagen sökts på nätet, i jakt på personer som kan ha varit aktiva i företaget. På grund av alumniföretagens ringa storlek och livslängd är mängden offentlig information mycket begränsad. Den stora svårigheten låg i att få reda på vem som var entreprenör i företagen och många olika personer fick kontaktas. Aktuella kontaktuppgifter till entreprenören söktes även genom fritidsorganisationer, projekt, tävlingar eller andra företag som entreprenören varit aktiv i. Trots flertalet försök har en av entreprenörerna inte kunnat nås.

För att samla in primärdata bedömdes ett strukturerat frågeformulär vara lämpligt för att undersökningen inte ska påverkas av känslor eller prestationsångest. Frågeformuläret gjordes enkelt med många flervalfrågor och få öppna frågor som kräver långa svar (se Appendix B). En risk med att inte använda öppna frågor är dock att man förlorar respondentens associationer och kan missa viktig information. Det är därför extra viktigt med enkla frågor som man inte kan missförstå. Ifall oklarheter ändå skulle uppstå kan entreprenörerna kontaktas för förklaring per telefon. På grund av det ringa antalet alumniföretag som uppfyllde kriterierna var det av yttersta vikt att få samtliga att svara. För att få det önskade svarsantalet skickades det även med färdigfrankerade svarskuvert i breven.

Frågorna baserades på en litteraturstudie om entreprenörskap, ekonomistyrning och konkurser. I denna ingick bland annat en kandidatuppsats om gasellföretag som gått i konkurs skriven av Forsberg och Mattson (2006) samt en doktorsavhandling skriven av Dergård (2006) om framgångsrika gasellentreprenörers användning av redovisningsinformation. Dessa två rapporter utgjorde tillsammans med en serie samtal med Olov Olson (2008) inspirationsgrunden för frågeformuläret. En djupare litteraturstudie innan frågeformulärets skapande var på grund av den tidskrävande företags- och kontaktsökningen inte möjlig då det fanns stor risk att det skulle ta för lång tid att få tillbaka svaren från entreprenörerna. I efterhand visade sig detta antagande vara riktigt då det första ifyllda frågeformuläret skickades tillbaka först efter tre veckor, trots regelbunden kontakt med respondenterna. Det sista skickades tillbaka sex veckor senare.

Frågorna var utformade med förhoppning att ge svar på hur entreprenören arbetat med ekonomistyrning samt ifall detta har påverkat utvecklingen då företaget lämnade inkubatorn. Formuläret bestod av 22 frågor uppdelade i fem delar. Den första delen handlade allmänt om

företaget och entreprenören. De tre följande delarna har huvudtemat ekonomistyrning och frågorna är uppdelade i budgetering, mått och nyckeltal samt redovisning och rapportering. Gemensamt för dessa tre är att respektive del är utformad som en jämförelse mellan tiden innan och efter att företaget har lämnat inkubatorn. Den sista delen handlade om nedgångsfasen där bland annat två öppna frågor ska förklara orsaken för likvidation eller konkurs.

Frågeformulärets tyngdpunkt ligger på entreprenörens delaktighet i ekonomiarbetet och dess insikt i företagets ekonomi. Mycket tyder på att en snabb och enkel överblick över företagets ekonomi bidrar till en lyckad utveckling (Hansen, 2005, Olson, 2008). En viktig punkt i ekonomiarbetet är uppsikten över fasta kostnader och kassaflöden, varför detta tas upp i flera av formulärets olika delar. En majoritet av lyckade nystartade företag tycks ha låga fasta kostnader och god koll på likviditeten (Olson, 2008). Redovisningsdelen är formad för att även svara på ifall den externa redovisningsinformationen används internt som grund för beslutsfattande i den löpande verksamheten.

I ett fall valde entreprenören efter fyra veckor att genomföra en telefonintervju istället för att svara på frågeformuläret. Intervjun hölls då öppen och semistrukturerad med frågeformuläret som mall.

3.2.3 Steg 3 – Insamling av företagsfakta

Primärdatans svaghet var att entreprenörernas redogörelser inte var några faktiska uppgifter om deras ekonomiarbete utan bara respondenternas uttalade arbete, vilket innebär deras utsagor och påståenden. Därför jämförs entreprenörernas svar med sekundärdata i form av årsredovisningar och revisionsberättelser tagna ur AffärsDats register. Dessa beskriver utvecklingen i företaget och är kvalitetsgranskade av en revisor. På så vis kunde entreprenörernas trovärdighet hanteras. Informationen i dessa rapporter användes också för att vidare förklara företagets bakgrund och utveckling.

4 Resultat och analys

Detta kapitel presenterar och diskuterar utifrån uppsatsens syften resultat av den kvantitativa studien (se Stycke 4.1) och den kvalitativa studien (se Stycke 4.2). Analyserna tar upp begrepp och resonemang från referensramen tillsammans med egna tankegångar.

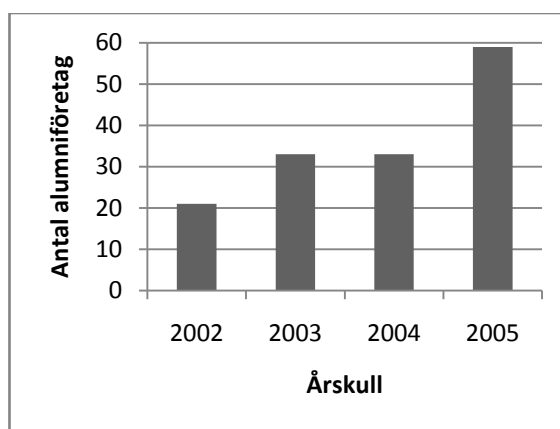
4.1 Resultat och analys av kvantitativ studie

Resultaten från den kvantitativa studien är baserade på en liten population vilket gör att enskilda fall har stor inverkan. Vissa inkubatorer har dessutom inte kompletterat vår lista med alumnotiföretag vilket gör att ett fåtal kan ha missats. Generella tendenser bedöms dock vara korrekta för alumnotiföretag i västra Sverige.

För att se hur andelen aktiva, konkurser, likvidationer och fusioner ser ut bland västsvenska alumnotiföretag år 2002 till 2005 har en kvantitativ studie genomförts på alumnotiföretag från sexton inkubatorer. Studien har totalt inkluderat 146 alumnotiföretag, vilka är listade i Appendix A och presenterade till antal för respektive årskull, det vill säga det år då alumnotiföretagen lämnat inkubatorn, i Tabell 3 och Figur 3.

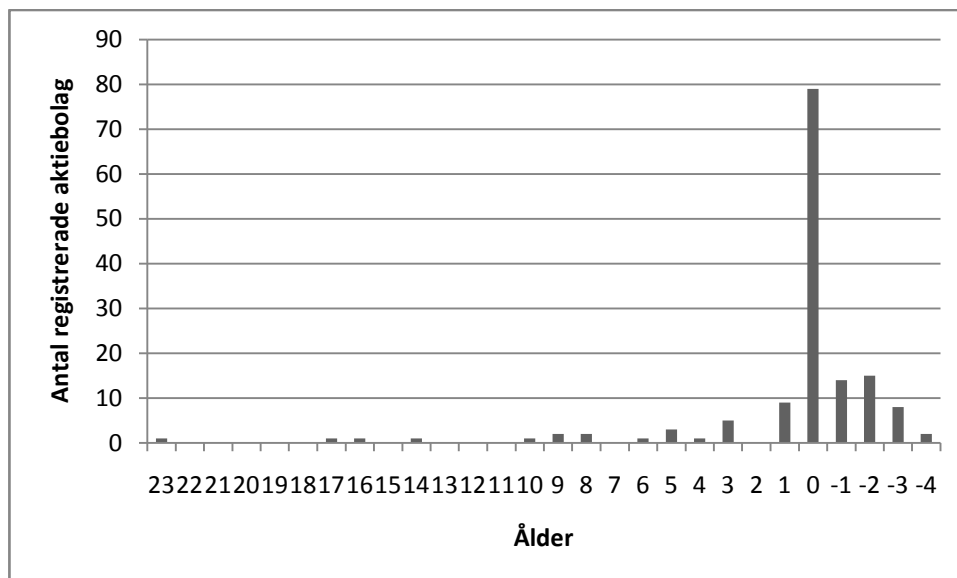
Tabell 3 Tabell över antal alumnotiföretag för respektive årskull.

År	Antal alumnotiföretag
2002	21
2003	33
2004	33
2005	59



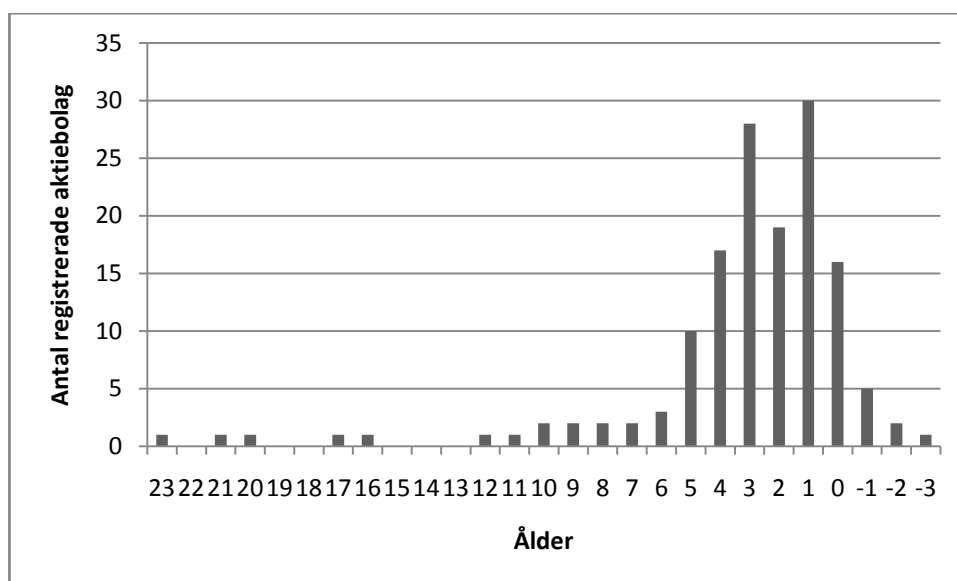
Figur 3 Figur över antal alumnotiföretag för respektive årskull.

Alumnotiföretagen har olika ålder som aktiebolag då de tas in i inkubatorn. Vissa företag kan ha registrerats som aktiebolag flera år innan de tas in i inkubatorn eller även efter att de har lämnat inkubatorn. En åldersfördelning på aktiebolagen då de tas in i inkubatorn presenteras över hela populationen i Figur 4. Något som kan utläsas ur Figur 4 är att den stora majoriteten av företagen registreras samma år som de tas in i inkubatorn (ålder 0) eller senare (negativa år).



Figur 4 Aktiebolagens ålder då projektet tas in i inkubatorn. Ett negativt värde indikerar att aktiebolaget registreras först efter att det tas in i inkubatorn.

Alumniföretagen har även olika ålder då de lämnar inkubatorn, vilket syns i Figur 5. Ur Figur 5 kan det utläsas att den stora majoriteten alumniföretag har registrerats som aktiebolag innan de lämnat inkubatorn (positiv ålder). Fem av alumniföretagen har flyttat in i en ny inkubator direkt efter att de lämnat den gamla, och har således inte lämnat inkubatorstadiet. Dessa är därför inte inkluderade i undersökningen om alumniföretagens överlevnadsgrad tre år efter att de lämnat inkubatorn (Stycke 4.1.2). Alumniföretagen satt i inkubatorn i snitt 2,6 år.



Figur 5 Aktiebolagens ålder då alumniföretagen lämnade inkubatorn. Ett negativt värde indikerar att aktiebolaget registrerades först efter att alumniföretaget lämnat inkubatorn. Alumniföretag som inte lämnat inkubatorstadiet är borttagna.

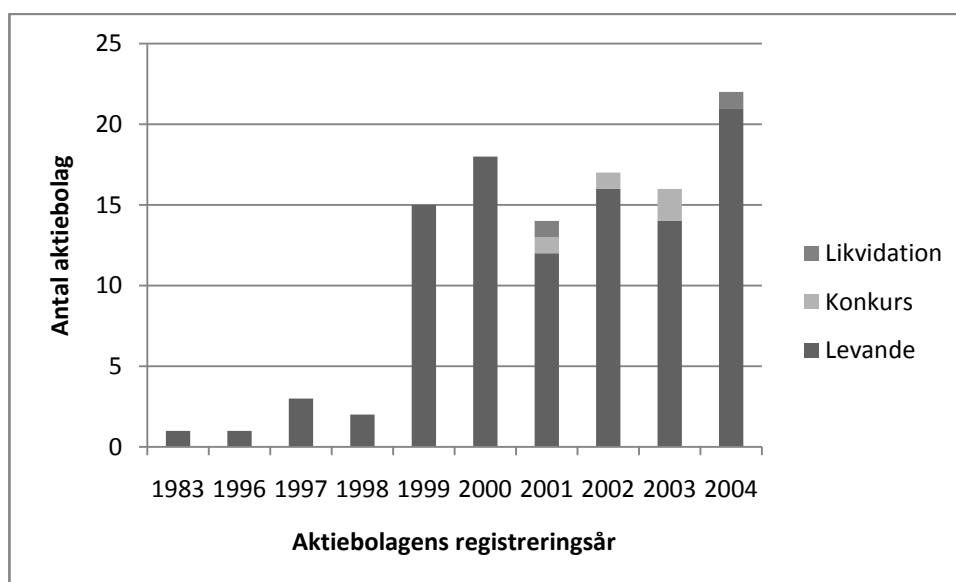
4.1.1 Överlevnadsgrad tre år efter registrering hos bolagsverket

För att vidare se hur stor andel av alumniföretagen som har likviderats, gått i konkurs respektive genomgått fusion inom en period av tre år efter registrering hos bolagsverket har företag med registrering senare än 2005-04-07 plockats bort, eftersom det då är mindre än tre år från registreringsdatum till studiens genomförande. Som kan utläsas ur Figur 4 har vissa företag även registrerats innan de tas in i inkubatorn (positiv ålder). Dessa har också plockats bort eftersom aktiebolagens första år då inte hade något att göra med inkubatorns verksamhet.

Filtreringen resulterade i 109 alumniföretag vilka är presenterade fördelat i bolagsstatus tre år efter registrering respektive registreringsår i Tabell 4 och Figur 6. Inga fusioner har inträffat bland alumniföretagen inom treårsperioden efter registrering. I snitt överlever 94 % av alumniföretagen de tre första åren efter registrering som aktiebolag hos bolagsverket. Något som är värt att uppmärksamma läsaren om är att ett av 2004 års alumniföretag har befunnit sig i inkubatorstadiet i 21 år. Detta kan anses märkligt men stämmer enligt Innovationsbrons och inkubatorns register.

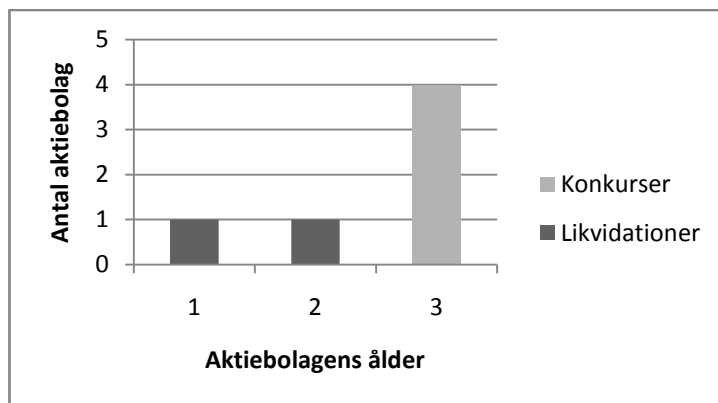
Tabell 4 Antal alumniföretag respektive registreringsår uppdelade i bolagsstatus tre år efter registrering.

Registrerat	Levande	Konkurs	Likvidation	Totalt
1983	1 (100 %)			1
1996	1 (100 %)			1
1997	3 (100 %)			3
1998	2 (100 %)			2
1999	15 (100 %)			15
2000	18 (100 %)			18
2001	12 (86 %)	1 (7 %)	1 (7 %)	14
2002	16 (94 %)	1 (6 %)		17
2003	14 (88 %)	2 (12 %)		16
2004	21 (95 %)		1 (5 %)	22
	103 (94 %)	4 (4 %)	2 (2 %)	109



Figur 6 Antal alumniföretag respektive registreringsår uppdelade i bolagsstatus tre år efter registrering.

Samtliga fyra konkurser skedde tre år efter registrering som aktiebolag och likvidationerna skedde ett respektive två år efter registrering, vilket kan utläsas ur Figur 7.

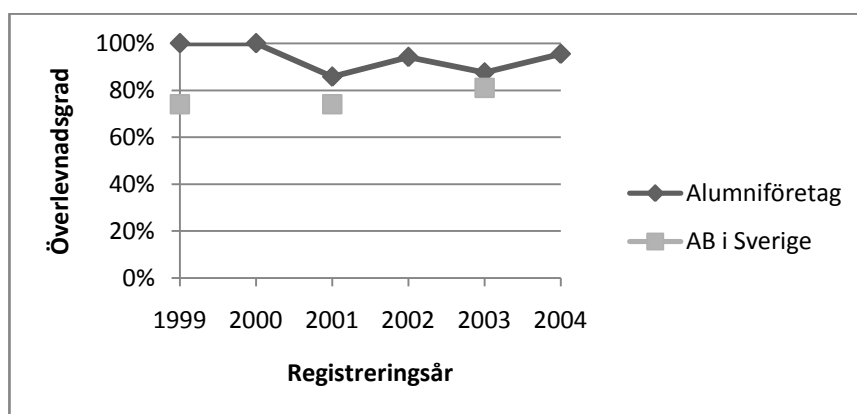


Figur 7 Aktiebolagens ålder då konkurs respektive likvidation inträffade.

Det är intressant att jämföra dessa siffror med svenska aktiebolag generellt för respektive registreringsår hos bolagsverket, vilket visas i Tabell 5 och Figur 8. Det kan tydligt utläsas att överlevnadsgraden hos alumniföretagen är högre än hos svenska aktiebolag generellt samtliga år där data finns. Statistiken över nystartade aktiebolags överlevnadsgrad i Sverige tas fram intermitterant av Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS, 2008).

Tabell 5 Överlevnadsgrad hos alumniföretag respektive svenska aktiebolag generellt tre år efter registrering för respektive registreringsår (1999 till 2004). Källa för aktiebolag i Sverige: (ITPS, 2008)

Registrerat	Alumniföretag	AB i Sverige
1999	100%	74%
2000	100%	
2001	86%	74%
2002	94%	
2003	88%	81%
2004	95%	



Figur 8 Överlevnadsgrad hos alumniföretag respektive svenska aktiebolag generellt tre år efter registrering för respektive registreringsår (1999 till 2004). Källa för aktiebolag i Sverige: (ITPS, 2008)

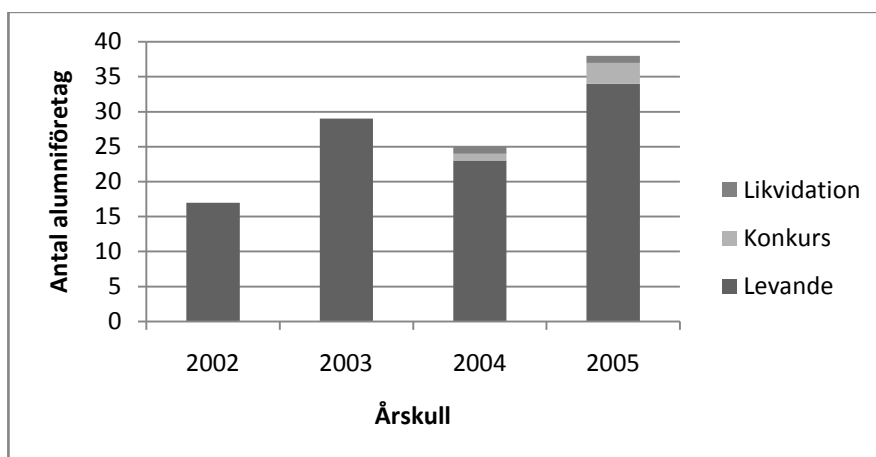
Det kan finnas flera anledningar till varför överlevnadshalten bland alumniföretag är högre än för aktiebolag i allmänhet. För det första är projekten som tas in i en inkubator kvalitetsgranskade vilket ökar kvaliteten på projekten och därmed även överlevnadsgraden. Projekten sitter dessutom i inkubatorn i snitt 2,6 år och stöds därmed under en stor del av sina första tre år av inkubatorn. Övriga aktiebolag står redan under dessa år på egna ben. En annan anledning är att företagen i inkubatorn får legitimitet och lättare kommer i kontakt med finansiering tidigt i utvecklingen, vilket främjar fortsatt utveckling och fortlevnad.

De företag som önskar att starta sin verksamhet i en inkubator gör ofta det eftersom de är i behov av inkubatorns stöd. Inkubatorns projekt är därför ofta mer komplicerade och har högre risk än aktiebolag generellt. Ett företag med låg risk och traditionell affärsidé har inte samma behov av en inkubator och skulle troligen inte heller väljas in, speciellt inte i en tillväxtinkubator. Därför är det troligt att andelen hög-risk projekt är högre i inkubatorn än i gruppen aktiebolag generellt, vilket drar ner överlevnadsgraden och förklarar varför överlevnadsgraden hos alumniföretag inte är ännu högre.

En annan intressant undersökning är att titta på alumniföretagens bolagsstatus tre år efter registrering som aktiebolag hos bolagsverket, men då uppdelade i respektive årskull. Detta sker i Tabell 6 och Figur 9 där man kan utläsa att samtliga av alumniföretagen från år 2002 eller 2003 är levande tre år efter registrering som aktiebolag hos bolagsverket. Det kan även utläsas en ökning av konkurser hos senare årskullar.

Tabell 6 Antal alumniföretag ur respektive årskull uppdelade i bolagsstatus tre år efter registrering.

Årskull	Levande	Konkurs	Likvidation	Totalt
2002	17 (100 %)			17
2003	29 (100 %)			29
2004	23 (92 %)	1 (4 %)	1 (4 %)	25
2005	34 (89 %)	3 (8 %)	1 (3 %)	38



Figur 9 Antal alumniföretag ur respektive årskull uppdelade i bolagsstatus tre år efter registrering.

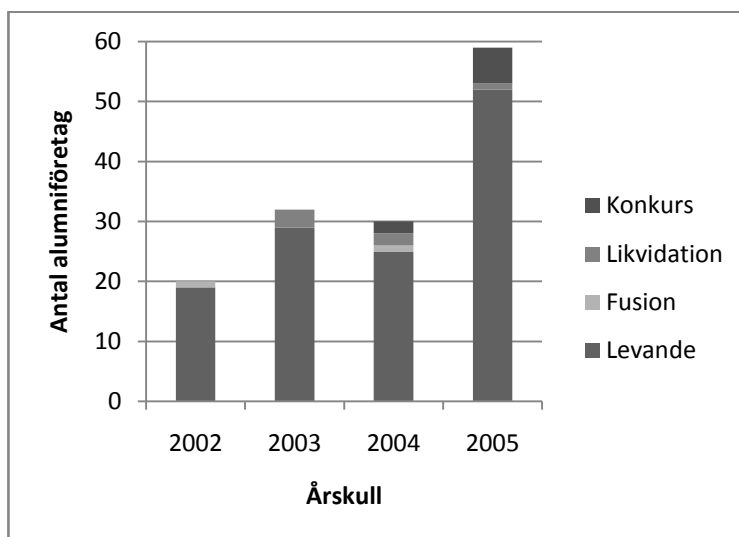
Anledningar till detta tros vara att det har tillkommit fler och nya inkubatorer i västra Sverige och de nya är inte lika erfarna. Inkubatorerna tar dessutom in fler projekt och har därmed mindre tid för varje projekt. Kvaliteten på de projekt som tas in kan således ha minskat och så även uppställda krav och stöd för ekonomiarbete.

4.1.2 Överlevnadsgrad tre år efter inkubatorstadiet

En undersökning hur det ser ut hos alumniföretagen tre år efter att de lämnat inkubatorn är också intressant eftersom de då ska klara sig själva. De utsätts då för fler och framförallt nya utmaningar. En intressant notering är att det inte finns några konkurser eller likvidationer bland företag som lämnade inkubatorerna år 2002 och att antalet konkurser bland företag som lämnat inkubatorn år 2004 och 2005 har ökat (Tabell 7 och Figur 8). De alumniföretag som flyttade till en ny inkubator är borttagna från denna del av studien då de inte lämnat inkubatorstadiet.

Tabell 7 Antal alumniföretag i respektive bolagsstatus tre år efter inkubatorstadiet fördelade per årskull.

Årskull	Levande	Fusion	Likvidation	Konkurs	Totalt
2002	19 (95 %)	1 (5 %)			20
2003	29 (91 %)		3 (9 %)		32
2004	25 (83 %)	1 (3 %)	2 (7 %)	2 (7 %)	30
2005	52 (88 %)		1 (2 %)	6 (10 %)	59
	125 (89 %)	2 (1 %)	6 (4 %)	8 (6 %)	141



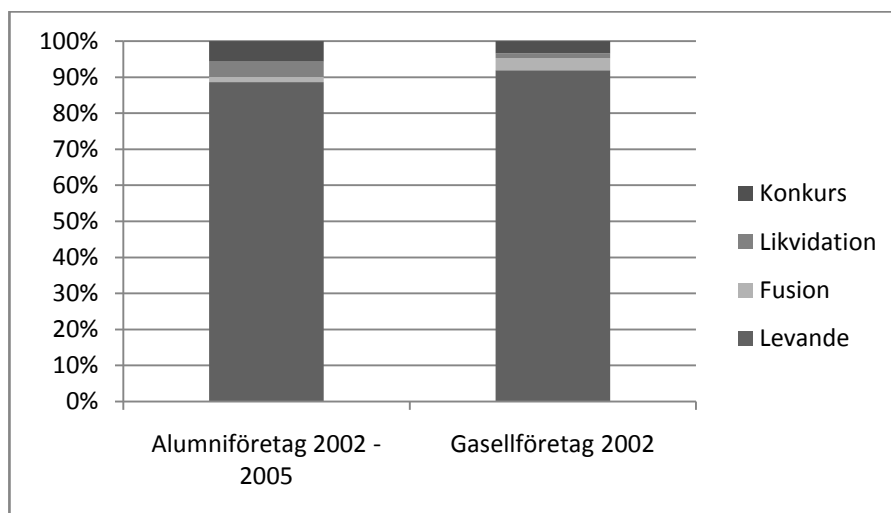
Figur 10 Alumniföretagens bolagsstatus tre år efter inkubatorstadiet för respektive årskull.

Ifall man jämför företag som lämnat inkubatorn år 2003 med aktiebolag registrerade 2003 i allmänhet ser man att 91 % respektive 81 % var levande tre år efter registrering (ITPS, 2008). Således har 9 % respektive 19 % försvunnit vilket är mer än dubbelt så många för aktiebolag i allmänhet. Dock har företagen olika förutsättningar med tanke på att alumniföretaget kan ha varit registrerade som aktiebolag flera år tidigare. En annan intressant jämförelse kan vara att jämföra alumniföretag med gasellföretag tre år efter att de blivit utnämnda till gaseller, även ifall gasellföretagen i förhållande till alumniföretagen är mycket stora företag. Detta eftersom gasellerna genomgår prövningar under tillväxten.

Data över gasellernas överlevnad tre år efter gasellutnämning har bara kunnat hittas för år 2002 eller tidigare. Av gasellföretagen som utnämndes till gaseller år 2002 lever 92 % efter tre år (Jönsson, 2008). Enbart ett alumniföretag från årskull 2002 överlevde inte tre år utan genomgick fusion vilket ger en överlevnadsgrad på 95 %. För att inte ett enskilt alumniföretags bolagsstatus ska påverka resultatet med 5 % är en mer relevant jämförelse att titta på snittet ur hela delstudiens population. Överlevnadsgraden ligger då på 89 %, vilket illustreras i Tabell 8 och Figur 12.

Tabell 8 Jämförelse av andel konkurs, likvidation, fusion och överlevnad hos Gasellföretag 2002 tre år efter tillväxtåret och alumniföretag tre år efter inkubatorstadiet för årskull 2002 till 2005. Källa gasellföretag: (Jönsson, 2008)

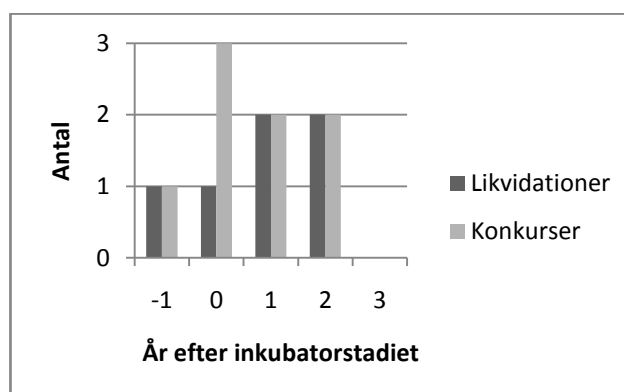
	Levande	Fusion	Likvidation	Konkurs
Alumniföretag 2002 - 2005	89%	1%	4%	6%
Gasellföretag 2002	92%	3%	1%	3%



Figur 12 Jämförelse av andel konkurs, likvidation, fusion och överlevnad hos Gasellföretag 2002 tre år efter tillväxtåret och alumniföretag tre år efter inkubatorstadiet för årskull 2002 till 2005. Källa gasellföretag: (Jönsson, 2008)

Vi kan se större likhet i överlevnadsgrad hos alumniföretagen med gaseller än med aktiebolag generellt. Däremot är konkurser och likvidationer mer frekvent bland alumniföretagen och fusioner mer frekvent bland gasellföretagen.

I Jönssons (2008) studie iaktogs ett mönster bland konkurser efter tillväxtåret och gasellutnämningen. Mönstret visar först ett ökande antal konkurser och sedan minskande. Samma mönster kan iakttagas bland konkurser och likvidationer i alumniföretagen vilket illustreras i Figur 13. Där kan också utläsas att projekt gick i konkurs eller likviderades samma år (0 år efter inkubatorstadiet) eller ett år innan de lämnade inkubatorn (negativt värde).



Figur 13 Antal konkurser och likvidationer bland alumniföretag årskull 2002 till 2005 för respektive år efter inkubatorstadiet. Negativt värde indikerar att konkurs eller likvidation skedde i inkubatorn och noll innebär att konkurs eller likvidation inträffade samma år som projektet lämnade inkubatorn.

4.2 Resultat och analys av kvalitativ studie

I detta kapitel sammanställs resultat och analys ifrån den kvalitativa studien.

Respektive likvidations- eller konkursfall börjar med en kort bakgrundsbeskrivning av alumniföretaget, följt av entreprenörernas redogörelse i de fall kontakt har nåtts med entreprenören. I möjligaste mån har därefter en analys av sambandet mellan ekonomistyrning och konkurs presenterats.

Något som framkom under arbetet med företagens årsredovisningar var att enbart Farmland AB och Global Connexion i Stockholm AB hade en ekonomisk utveckling som var intressant för studiens syfte. De andra två alumniföretagen Framespot AB och Logic Interior Creative Art LICAB AB uppfyllde inte våra ställda kriterier för tillväxtföretag och har likviderats utan samband med företagets ekonomiarbete. Någon jämförande analys har inte kunnat göras då entreprenören för Global Connexion i Stockholm AB inte har kunnat nås.

4.2.1 Farmland AB

Farmland AB satt i Innovatum inkubator år 2003 till 2004 och tillhandahåller digital efterbearbetning av filmer inom region Film i väst. I bolagsordningen kan man läsa: ”Bolaget skall driva avancerad videoredigering, modellering, textuering, furapplicering, rendering, animation ävensom idka därmed förenlig verksamhet.” Entreprenör A var VD för företaget och hade rollen som huvudansvarig för visuella effekter, vilket innebär att uppnå regissörens kreativa mål.

Under år 2003 köptes maskiner och inventarier in för drygt fem miljoner kronor. Detta har till hälften finansierats genom lån från kreditinstitut och till hälften genom leverantörsskulder. Företaget har därför in-tecknats till 3 miljoner kronor. Soliditeten låg under perioden på drygt 1 %. Under året har företaget vuxit och omsättningen ökade med 738 % till 721 000 kronor. På bokslutsdagen har företaget 341 kronor i likvida medel. Vidare framgår det i revisionsberättelsen för år 2003 att entreprenör A har brutit mot 12 kap. 7 § Aktiebolagslagen då han tagit upp ett förbjudet lån hos bolaget på 237 000 kronor.

Under 2004 köptes maskiner och inventarier in för 2,4 miljoner kronor och en stor del av företagets skulder är bokförda som *kortfristiga övriga skulder*. Företagsinteckningarna hade ökat med 400 000 kronor till 3,4 miljoner kronor och soliditeten var drygt 6 %. Företaget har vuxit och omsättningen har ökat med 530 % till 4,5 miljoner kronor. Antalet anställda ökade under året från två till fem personer. På bokslutsdagen har företaget 26 000 kronor i likvida medel. Vidare framgår det av revisionsberättelsen för år 2004 att företaget vid flertalet tillfällen har betalat in skatter och avgifter för sent. Alumniföretaget gick i konkurs år 2006, två år efter att det lämnade inkubatorn och den ekonomiska utvecklingen presenteras i Tabell 9.

Tabell 9 Ekonomisk situation i Farmland AB 2003 till 2004.

	2004	2003
Summa omsättningstillgångar	1502	1373
Summa anläggningstillgångar	7229	5137
Summa tillgångar	8731	6510
Summa kortfristiga skulder	4455	3408
Rörelsekapital	-2953	-2035
Rörelsekapital / Summa tillgångar	-34%	-31%

4.2.1.1 Entreprenörens redogörelse

Entreprenör A anser att huvudaktörerna i företaget hade en hög utbildningsnivå då företaget gick i konkurs och arbetade med efterbehandling av filmer på professionell nivå. Han själv säger att arbetsinsatsen ökade då företaget lämnade inkubatorn.

I företaget ställdes inte några budgetar upp regelbundet och de har följaktligen inte heller följts upp regelbundet. De budgetar som har ställts upp har inkluderat fasta kostnader och likviditet och anses ha varit mest realistiska under inkubatorn. Inkubatorn hjälpte inte till med budgetarbetet och entreprenör A deltog enbart delvis. När företaget lämnade inkubatorn försämrades insikten i budgetarbetet för entreprenören.

Företagets tjänster analyserades regelbundet mot konkurrenter och marknaden men företagets lönsamhet beräknades inte löpande. Däremot beräknades vinstmarginaler och dessa följdes även upp tätare då företaget lämnade inkubatorn. I övrigt förekom det ingen förändring i användning av ekonomiska mått då företaget lämnade inkubatorn. Investeringskalkylering användes enbart vid större investeringar men produktkalkylering användes vid varje försäljning. Entreprenör A anser sig ha mycket god uppsikt över de fasta kostnaderna i företaget och beräknade hur mycket varje förtjänst bidrar till att täcka dessa.

Ett revisionsbolag skötte hela tiden företagets redovisningsarbete, både under inkubatorn och efter. Entreprenör A var själv enbart delvis delaktig i arbetet och lade varken ner mycket tid på bokslutsarbetet under eller efter inkubatorstadiet. Den egna insikten i företagets ekonomi minskade något då företaget lämnade inkubatorn. Han ställer sig något positiv till redovisningsarbete och anser att han har använt redovisningsinformation för beslutsfattande. Det var ingen skillnad i arbetstid som gick åt för redovisningsarbete då företaget lämnade inkubatorn men däremot gick mindre tid åt för redovisningsarbete då företaget närmade sig konkurs.

I efterhand säger entreprenör A att det började gå sämre för företaget redan ett år efter inkubatorstadiet, men han själv anser att det var svårt att förutse och upptäckte detta först ett halvår senare. Ytterligare sex månader senare gick företaget i konkurs, vilket enligt entreprenören berodde på att ett filmavtal inte blev av.

Ifall entreprenör A skulle få göra något annorlunda skulle han ha valt en egen revisor och inte tagit extern hjälp av inkubatorn.

4.2.1.2 Analys

Farmland AB har vuxit fort och ökat både i omsättning och i antal anställda, vilket tyder på att de har haft en bra affärsidé och mycket att göra. Entreprenör A anser att hans egen arbetsinsats har ökat då företaget lämnade inkubatorn. Företagsledarna i små verksamheter där entreprenören arbetar operativt uppfattar ofta att de har kontroll över verksamheten då de främst arbetar efter intuition och fingertoppskänsla. De har då svårt att få tid till ekonomiarbetet och prioriterar det lite lägre än den dagliga verksamheten, vilket även tycks ha varit fallet hos entreprenör A.

Traditionellt styr entreprenörer på vinst vilket även verkar vara fallet hos entreprenör A då företaget har gjort stora vinster och vinstmarginaler har beräknats löpande. Istället för att koncentrera sig på vinsten bör entreprenörer fokusera på kassaflöde och kapital, eftersom ett företag utan likviditet innebär att vinstsiffrorna bara är en fiktion. När företaget uppvisar positivt resultat betyder det inte att det har kommit in pengar i verksamheten, utan dessa kan ha gått åt till investeringar. Totalt har tillgångar för 7,4 miljoner köpts in i verksamheten under perioderna 2003 och 2004, vilket har lämnat dåliga reserver för sämre tider.

För att penningbristen inte ska stjäla företaget bör likviditetsbudgetar göras. Detta hade kunnat synliggöra problemet i ett tidigare skede. Ett företag som lever på gränsen och satsar maximalt

behöver planering för framtiden och prognoser ska vara baserade på sämsta fall istället för förhoppningar. Företaget bör ett år i förväg veta när och hur mycket likvida medel det behöver och då är det nästan alltid möjligt att kunna tillgodose likviditetsbehoven. Något som tyder på att Farmland AB har lidit av likviditetsbrist är att företaget på balansdagen 2003 hade 341 kronor i kassan och har under 2004 betalat skatter och avgifter för sent. Företag måste upprätta kontroller över kritiska områden långt fram i tiden så att företagsledningen hela tiden är medveten om dessa områden. Entreprenör A hade dock ett måttligt engagemang i planeringsprocessen och frikopplat budgetarbetet från den skapande verksamheten genom att överlåta det till en revisionsbyrå.

Likviditetsplanering och planering för kommande kapitalbehov behövs i tillväxtföretag och ju mer tillväxt ett företag har desto viktigare är detta ekonomiska förutseende. Budgetarbetet är dessutom en viktig informationskälla och varningssystem som visar företagets handlingsutrymme. Budgeten ska även följas upp mycket tätt vilket inte tycks ha skett i Farmland AB. Det är avvikelseerna som är intressanta och ska analyseras noga. Då entreprenör A inte deltar i bokslutsprocessen förlorar han möjligheten att själv tidigt bli informerad om utfallet av företagets verksamhet och underlag för framtida beslutsfattande.

Traditionellt är entreprenörer väldigt optimistiska och inget tyder på att entreprenör A är något undantag. Framgångsrika entreprenörer fokuserar sitt ekonomiarbete på att minska risken i den dagliga verksamheten och vara säker på att företaget inte tar på sig för mycket. Erfarna entreprenörer kan snabbt bestämma ifall en möjlighet är ekonomiskt genomförbar eller inte. Entreprenör A tycks däremot ha satsat allt på få stora avtal, vilket syns tydligt då företaget går i konkurs på grund av ett enda uteblivet avtal.

Tillväxten i Farmland AB har till största del finansierats genom skulder och hälften av skulderna genom banklån. Något noterbart är dock att företaget har högre kortfristiga än långfristiga skulder. Att ha 3,6 miljoner kronor som kortfristig skuld kan ses som en stor risk för företaget. Kortfristiga skulder är skulder med löptid kortare än ett år och det behövs kapital för att kunna betala av dessa. I årsredovisningen kan man utläsa att övriga kortfristiga skulder har ökat samtidigt som leverantörsskulderna har minskat. Vi antar att entreprenören har tagit upp kortfristiga skulder för att betala leverantörsskulderna eftersom han var säker på att kunna betala tillbaka pengarna då han får igenom nästa avtal. När han inte fick igenom avtalet gick företaget i konkurs.

Företagets kapital har inte följt med tillväxten och rörelsekapitalet har minskat i förhållande till tillgångarna. Under hela perioden kan ett lågt och ytterligare minskande rörelsekapital och rörelsekapital i förhållande till tillgångar noteras, vilket tycks vara ett tecken för företag som går i konkurs. Det kan vara svårt att förutse konkurs i nystartade organisationer eftersom utvecklingen går snabbt, men ifall entreprenören hade haft ett annat ekonomiarbete skulle kan kanske ha reagerat då rörelsekapitalet var minus 2 miljoner kronor och hade minskat ytterligare till minus 3 miljoner kronor ett år senare. Hade han även sett att rörelsekapitalet i förhållande till tillgångarna låg på -34 % och vetat vad det innebar hade han kanske handlat annorlunda, då detta borde ha gett vissa varningssignaler⁸.

Ifrån entreprenörens svar i frågeformuläret får vi även en liten känsla av att han skyller på revisorn och inkubatorn för att det gick som det gick, vilket delvis kan bero på att han tidigare har fått två orena revisionsberättelser. Däremot kan det ligga något i entreprenörens andra ursäkt då samtliga företag som kommer ifrån Innovatum inkubator årskull 2002 till 2005 har gått i konkurs inom tre år efter inkubatorstadiet.

⁸ För ett aktiebolag med sund ekonomi i samma bransch ligger detta förhållande på mer än 20 % positivt.

Entreprenör A blev inte avskräckt av konkursen utan startade upp ett nytt företag direkt efter att konkursen inleddes. Dock kan man undra ifall entreprenören har lärt sig från sina misstag eftersom nästa konkurs inleddes drygt ett år senare och vid sista bokslutet hade -99 % i förhållandet mellan rörelsekapital och totala tillgångar.

4.2.2 Framespot AB

Framespot AB satt i inkubatorn Framtidens Företag år 2000 till 2003. Affärsidén var att lägga digitala båg bilder på sin ansiktsbild i datorn för att på så sätt prova olika glasögonbågar digitalt. Detta skulle förenkla urvalet innan köp. Framespots stationer med inbyggd kamera skulle placeras i butikerna och det fanns även ett webbaserat system. I företagets bolagsordning kan man läsa: ”Bolaget skall utveckla och sälja mjukvaruprogram för tillämpning i bland annat optikerbranschen, ävensom idka därmed förenlig verksamhet.”

Entreprenör B var grundare och VD och hade stöd av entreprenör C. Framespot AB sålde inte några produkter under fyra år och likviderades därför år 2004. Verksamhetens intäkter bestod av efterskänkning av lån samt konsultverksamhet. Företagets ekonomiska utveckling presenteras i Tabell 10.

Tabell 10 Ekonomisk situation i Framespot AB 2002 till 2004.

	2004	2003	2002
Summa omsättningstillgångar	21	199	445
Summa anläggningstillgångar	0	1601	1717
Summa tillgångar	21	1800	2162
Summa kortfristiga skulder	20	98	131
Rörelsekapital	1	101	314
Rörelsekapital / Summa tillgångar	5%	6%	15%

4.2.2.1 Entreprenörens redogörelse

Entreprenör B arbetade heltid i Framespot AB och arbetsinsatsen förändrades inte när företaget lämnade inkubatorn.

Företaget ställde regelbundet upp såväl kortsiktiga som långsiktiga budgetar och dessa följdes även upp regelbundet. De långsiktiga budgetarna ställdes upp oftare än kortsiktiga i inkubatorn men efter inkubatorstadiet var förhållandet det motsatta. Fasta kostnader och likviditetsberäkningar var inkluderade i budgetarbetet. Entreprenörerna fick inget stöd med budgetarbetet av inkubatorn, varför deras insikt i budgetarna inte förändrades då företaget lämnade inkubatorn. Entreprenör B anser nu i efterhand att budgetarna efter inkubatortiden var de mest realistiska.

Företaget analyserade sina produkter i förhållande till marknaden och sina konkurrenter löpande och upprättade produktkalkylering vid varje försäljning. Dessutom analyserades företagets lönsamhet fortlöpande men vinstmarginal beräknades inte. Uppföljningen av företagets lönsamhet förändrades inte då företaget lämnade inkubatorn. Däremot användes färre mått och beräkningar efter inkubatorstadiet. Entreprenör B bedömer sin uppsikt över fasta kostnader som mycket god och beräknade hur mycket varje produkt täcker de fasta kostnaderna.

Företaget fick hela tiden hjälp med redovisningsarbete men var själv alltid delaktig i arbetet. Däremot lades inte mycket egen tid på bokslutsarbetet och entreprenören ställer sig dessutom negativ till redovisningsarbete. Mindre tid gick åt till redovisningsarbete då företaget lämnade inkubatorn, men entreprenör B:s egen insikt i företagets ekonomi var oförändrad.

Risikkapitalisterna hade enligt entreprenör B orealistiska krav på försäljning vilket gjorde att idén inte byggdes solitt ifrån grunden utan påskyndades. Entreprenören ser optikerbranschen som mycket konservativ och anser att den har mycket låg IT-mognad. Vidare anser han att konkurrenssituationen mellan optikerna inte är tillräckligt stor. Ifall han fick resa tillbaka i tiden för att göra något annorlunda skulle han ha arbetat extra och finansierat systemet själv de första fem åren och sedan tagit in kapital och expanderat verksamheten. Han hade även knutit upp fler optiker tidigt och eventuellt även haft med dem som medfinansiärer. Dessutom hade han tagit med en bågleverantör exklusivt för att även göra leverantörerna mer engagerade i utvecklingen.

Vidare anser entreprenör B att inkubatorn hjälper till med praktiska lokalproblem och ger en rolig miljö att arbeta i tillsammans med jämlikar. Han förtydligar att inkubatorerna inte påverkar företagets utveckling i någon större grad då de inte har fått någon praktisk hjälp.

4.2.2.2 Analys

Framespot AB har inte kommit igång med försäljningen då de inte sålt några produkter. Intäkterna kommer uteslutande ifrån efterskänkning av lån samt konsultverksamhet. Företaget uppfyller således inte våra kriterier på tillväxtföretag.

En sak som ändå kan uppmärksammas är att entreprenören nu i efterhand anser att riskkapitalisterna hade orealistiska krav och att detta var huvudsakligt skäl till likvidationen. I årsredovisningarna kan man utläsa att entreprenörerna hade en stark tro på produkten och väntade sig ett genomsåg under år 2003. Ifall entreprenörerna hade haft ett annorlunda ekonomiarbete och en mer realistisk uppfattning gällande företagets framtida utveckling hade de kanske inte accepterat investerarnas krav från början.

Gällande företagets ekonomi noteras att rörelsekapitalet och även förhållandet mellan rörelsekapitalet och tillgångarna minskar under tiden företaget närmar sig likvidation, vilket är ett tecken för ökad risk för konkurs. Inkubatorn var inte inblandad i företagets ekonomi.

4.2.3 Global Connexion i Stockholm AB

Global Connexion i Stockholm AB satt i inkubatorn Framtidens Företag år 2000 till 2004. I företagets bolagsordningen kan man läsa: ”Bolaget skall arbeta som konsulter inom telekommunikation ävensom idka därmed förenlig verksamhet.”

I samband bokslutet för år 2005 konstaterades att bolagets eget kapital var förbrukat och företaget likviderades kort därefter eftersom lönsamheten hade minskat. Den ekonomiska utvecklingen presenteras i Tabell 11.

Tabell 11 Ekonomisk situation i Global Connexion i Stockholm AB 2003 till 2005.

	2005	2004	2003
Summa omsättningstillgångar	554	1963	1238
Summa anläggningstillgångar	1771	752	273
Summa tillgångar	2325	2715	1511
Summa kortfristiga skulder	1089	2229	408
Rörelsekapital	-535	-266	830
Rörelsekapital / Summa tillgångar	-23%	-10%	55%

4.2.3.1 Entreprenörens redogörelse

Entreprenör D har varken kunnat nås per telefon eller e-post och inte heller via tidigare kollegor eller arbetsplatser. Entreprenören har dessutom ett av Sveriges absolut vanligaste namn vilket försvårade personsökningen avsevärt.

4.2.3.2 Analys

På grund av att entreprenör D inte har kunnat nås är analysen mycket begränsad.

Något som har noterats är att de till bolagsverket inlämnade årsredovisningarna är ofullständiga och även felaktiga då bland annat kort- och långfristiga fordringar år 2004 skiljer sig i årsredovisning för år 2004 respektive 2005. Dock kunde viss information om Global Connexion i Stockholm AB utläsas. Rörelsekapitalet och även förhållandet mellan rörelsekapitalet och tillgångarna minskar under tiden företaget närmar sig likvidation, vilket är ett tecken på en ökad risk för konkurs. Ägarna behövde dessutom göra aktieägartillskott eftersom det egna kapitalet var förbrukat. Företaget likviderades sedan på grund av dålig lönsamhet.

Det noteras även att entreprenören har varit delaktig i ett annat företag där kollegan blivit anklagad för ekonomisk brottslighet. Ingen vidare analys av Global Connexion i Stockholm AB görs.

4.2.4 Logic Interior Creative Art LICAB AB

Logic Interior Creative Art LICAB AB satt i inkubatorn Framtidens Företag år 2004 till 2005. Affärsidén var ett nytt inredningskoncept som innebar att införa något nytt för väggar så att de inte bara dekorerades av tavlor och tapeter. I bolagsordningen står: "Bolaget skall bedriva handel med utsmykningsdetaljer för privat och offentlig miljö, handel med värdepapper och förvaltning av fast egendom, samt därmed förenlig verksamhet."

Entreprenör E var VD och hade ansvar för marknaden och försäljning. Entreprenör F arbetade med administration och övriga kontorssysslor. I juni 2005 upprättades en kontrollbalansräkning och aktiekapitalet återställs i samband med att entreprenör E och F köper ut den tidigare ägaren i oktober 2005. Entreprenörerna hade då goda förhoppningar inför framtiden. I årsredovisningen för år 2006 kan det däremot utläsas att företaget inte uppnådde den önskade lönsamheten och därför kommer likvideras under 2007.

År 2004 hade företaget en omsättning på 125 000 kronor och år 2005 en omsättning på 1,6 miljoner kronor varav drygt 1,2 miljoner kronor var ett efterskönt lån. Nettoomsättningen var således som högst 360 000 kronor. Den ekonomiska utvecklingen presenteras i Tabell 12.

Tabell 12 Ekonomisk situation i Logic Interior Creative Art LICAB AB 2004 till 2006.

	2006	2005	2004
Summa omsättningstillgångar	114	321	304
Summa anläggningstillgångar	0	52	66
Summa tillgångar	114	373	370
Summa kortfristiga skulder	61	68	96
Rörelsekapital	53	253	208
Rörelsekapital / Summa tillgångar	46%	68%	56%

4.2.4.1 Entreprenörens redogörelse

Enligt entreprenör E likviderades Logic Interior Creative Art LICAB AB i samband med att företaget skulle flytta ur inkubatorn då entreprenörerna själva inte ville fortsätta. De lade ner

företaget eftersom de ville gå vidare i arbetslivet och prova på att arbeta i större företag. Dessutom ville entreprenörerna få en säkrare inkomst och hade planer på att bilda familj. Företaget låg vilande under likvidationen och avslutades senare. Ingen fortsatte arbetet och företaget såldes inte till någon annan.

Inkubatorn stödde inte ekonomiarbetet och hade inte heller några krav på detta. Ekonomiarbetet förändrades däremot något när investerare kom in i bilden, då de hade krav på redovisningsrapporter och budgetupprättande. De budgetar som upprättades innehöll både likviditet och fasta kostnader och dessa följdes ofta upp. Entreprenör E uppger att hon hade god uppsikt över och tycker om fasta kostnader eftersom de just är fasta och inte varierar.

Redovisningsarbetet sköttes först av entreprenörerna själva och sedan av en redovisningsbyrå. Därefter var de inte delaktiga i processen utan satte mest bara in papper i pärmar. Entreprenör E säger att redovisningsarbete är det värsta hon vet. Den redovisningsinformation som användes för beslutsfattande visade företagets likviditet och handlingsutrymme. Både produkt- och investeringskalkyleringar användes i den dagliga verksamheten.

Ifall hon skulle ha fått gå tillbaka i tiden och göra om något med företaget skulle hon ha tänkt igenom konceptet en gång till innan de lanserade sin produkt.

4.2.4.2 Analys

Logic Interior Creative Art LICAB AB uppfyllde inte våra kriterier för tillväxtföretag då en stor del av omsättningen bestod av en efterskänkning av lån och nettoomsättningen således inte översteg 500 000 kronor. Enligt entreprenör E hade en högre lönsamhet inte påverkat valet att avveckla företaget. Detta kan dock ifrågasättas då anledningen till likvidation enligt årsredovisningen 2006 är att företaget inte klarade lönsamhetsmålen.

Det vi kan konstatera är att de arbetade med en enkel redovisning inkluderande det nödvändigaste. Arbetet fokuserades på försäljning och många beslut baserades på företagets likviditet. Således verkar det som att företaget lades ner av andra skäl än brister i det ekonomiska arbetet. Vi har inte funnit något vi kan använda för att skapa hypoteser om sambandet mellan ekonomiarbete och konkurs. Företagets siffror tyder inte heller på nedgång.

4.3 Reflektion över problemställning och metod

Det är mycket intressant att ge sig in i ett ämne där man inte alls vet vad man kan förvänta sig, men det uppstår också flera problem när man arbetar i ett utforskat område. Det är inte klart vad en inkubator är eller vilka som finns. För varje person man pratar med får man en ny definition och nya åsikter om vilka som är inkubatorer. Det finns inte något entydigt svar och inkubatorerna skiljer sig mycket åt. Därför har vi utvecklat en egen metod för att finna inkubatorer.

Då vi tittar på överlevnadsgrad bland alumniföretag kan man fråga sig vad man ska relatera till och jämföra sina svar med. Alumniföretag, nystartade företag i allmänhet och gaseller kan ha väldigt olika förutsättningar och populationsstorlek. Jämförelsen med gaseller innebär indirekt att jämföra företag som går bra och är i tillväxt med alumniföretag vars affärsidéer kanske inte har någon chans. De olika företagsgrupperna kan dock vara intressanta vid olika statistiska jämförelser, även ifall det handlar lite om att jämföra äpplen med päron.

När det gäller den kvalitativa undersökningen är nästa problem att avgöra vilka alumniföretag som är intressanta att undersöka ur ett ekonomistyrningsperspektiv. Med vår definition på tillväxtföretag fick vi ut fyra av fjorton alumniföretag, varav ett var intressant i undersökningens syfte. Problemet med alumniföretag är att det handlar om oerfarna människor som startar nya företag. De gör vad som helst för att verksamheten ska finnas kvar imorgon. För att få

verksamheten att leva vidare har de fått efterskänkta lån eller bedrivit konsultverksamhet, vilket inte har något att göra med den huvudsakliga verksamheten. Man förväntar sig ett visst informationsvärde i företagens redovisade intäkter, men när det gäller nystartade alumniföretag kan man fråga sig vilket redovisningsvärde omsättning har. Detta är ett problem bland alumniföretag eftersom de får kontakter och legitimitet för att få mjuka lån⁹. Av de 14 alumniföretag som ingick i den kvalitativa undersökningen tycks enbart två har kommit igång med försäljningen av företagets huvudsakliga verksamhet.

Ett annat sätt att göra ett urval är att använda mjuka kriterier som är anpassade individuellt för de enskilda företagen, vilket betyder en tidig genomgång av företagens årsredovisningar för att skapa en bild av företagen och därav avgöra ifall företaget har kommit igång med sin försäljning eller inte.

Den kvalitativa undersökningen inkluderar enbart alumniföretagens ekonomiarbete hos två olika inkubatorer. I Framtidens Företag tycks entreprenörerna gjort allt ekonomiarbete själva, men i Innovatum inkubator har inkubatorn varit delaktig i den dagliga verksamheten. I vissa inkubatorer skiljer det således inte speciellt mycket mellan nystartade företag i allmänhet och alumniföretag eftersom de inte får mycket stöd utan nästan bara hyr ett kontorsutrymme. Däremot kan en viss kvalitetsgranskning finnas, men man kan ifrågasätta ifall kraven är speciellt höga.

⁹ Lån med mycket förmånliga betalningsvillkor.

5 Slutsats

Kapitlets första avsnitt börjar med slutsatser från den kvantitativa studien och tar sedan upp slutsatser från den kvalitativa studien. Avsnittet avslutas med slutsatser kring reflektioner om uppsatsens problemformulering och metod. I kapitlets andra avsnitt presenteras förslag till framtida forskning.

5.1 Slutsatser

Det är få alumniföretag som går i konkurs och i allmänhet stämmer tidigare empiriska undersökningar på nystartade företag och tillväxtföretag överens med vår studie på alumniföretag. Under år 2002 till 2005 har 146 företag lämnat någon av västra Sveriges inkubatorer. Av dessa överlevde i snitt 94 % av företagen tre år efter registrering hos bolagsverket. Detta kan jämföras med aktiebolag registrerade år 2003 som visar en lägre överlevnadsgrad på 81 % tre år efter registrering. Av de alumniföretag som inte finns kvar tre år efter registrering har 2 % likviderats och 4 % gått i konkurs.

Anledningar till varför alumniföretagen visar högre överlevnad är bland annat att de är utvalda kvalitetsgranskade projekt, får stöd av inkubatorerna samt att de lättare kommer i kontakt med finansiering. Ett ökat antal konkurser och likvidationer inom tre år efter registrering noteras hos studiens senare årskullar av alumniföretag. Av alumniföretagen från årskull 2002 och 2003 har samtliga överlevt, från årskull 2004 har ett likviderats och ett inlett konkurs och från årskull 2005 har ett likviderats och tre inlett konkurs. En anledning till att det blivit ett ökat antal konkurser 2004 och 2005 kan vara att det tillkommit nya inkubatorer.

Tre år efter att alumniföretagen har lämnat inkubatorn har 89 % överlevt, vilket kan jämföras med gasellföretag som tre år efter gasellutnämning år 2002 har en något högre överlevnadsgrad på 92 %. Av de alumniföretag som inte fanns kvar har 1 % genomgått fusion, 4 % genomgått likvidation och 6 % gått i konkurs. Man kan dessutom iakttaga samma mönster bland alumniföretagens och gasellföretagens konkurser vilka efter lämnandet av inkubatorn respektive utnämning först visar ett ökande antal och sedan åter minskande.

Eftersom antalet konkurser i den kvantitativa studien var lågt har enbart en konkurs kunnat analyseras där samband mellan ekonomiarbete och konkurs konstaterats. Anledningar till konkurs tycks vara att entreprenören har varit optimistisk och tagit stora risker då beslut fattas på förhoppningar istället för försiktighet.

Entreprenören i fråga fokuserade sitt arbete på företagets vinst istället för kassaflöden och har dessutom köpt en stor mängd tillgångar i förhållande till företagets storlek. Troligen hade entreprenören ingen vetskap om företagets dåliga siffror då företaget tidigare hade gjort en stor vinst och fortsatte öka investeringarna med hopp om att få igenom stora avtal. Detta gav dåliga reserver för sämre tider och en kraftig likviditetsbrist. Entreprenören har även haft ett måttligt engagemang i planeringsprocessen och frikopplat budgetarbetet från den skapande verksamheten. Han deltog inte heller i bokslutsprocessen och förlorade möjligheten att tidigt få underlag för framtida beslutsfattande. Företaget gick i konkurs då ett avtal inte gick igenom.

Ekonomiarbetet tycks inte ha påverkat utvecklingen i två av de tre likvidationerna då dessa beslutades på grund av ett bristande intresse samt önskemål om högre lön respektive en bristande finansiering då företaget inte uppfyllde riskkapitalisternas krav. Ingen slutsats har kunnat dras av det tredje företaget då entreprenören inte har kunnat nås.

Vidare noteras att de tre företag i undersökningen som befunnit sig i nedgång har visat ett minskat rörelsekapital i förhållande till tillgångarna, vilket är ett tecken på ökad risk för konkurs.

5.2 Förslag till vidare forskning

Den kvalitativa studien har enbart behandlat företag ifrån två olika inkubatorer men ändå har olika krav på ekonomiarbete kunnat iakttas. Därför vore en studie som tittar närmare på olika inkubatorers stöd och inverkan på ekonomiarbetet samt resultatet av detta intressant. Detta skulle även kunna användas som feedback till inkubatorerna i Sverige.

En notering som gjordes under den kvalitativa studien var att överlevnadsgraden för företag som fick starta-eget-bidrag är lägre än för nystartade företag generellt, vilket kan vara grund för en intressant undersökning.

Vid kontakt med entreprenörerna nämns Venture Cup som stöd för en positiv utveckling av affärsidén. En intressant undersökning kan då vara att just titta på hur Venture Cup påverkar utvecklingen av nystartade företag och affärsidéer.

Vidare har den kvantitativa studien enbart tagit upp alumniföretag i västra Sverige och en intressant undersökning vore att se överlevnadsgrad och tillväxt hos alumniföretag i olika delar av Sverige. En kvantitativ undersökning kan även undersöka förändringar under tid, men en kvalitativ bör inte sträcka sig för långt bak i tiden då entreprenörer kan vara svåra att nå.

6 Källförteckning

- AABOEN, L. (2006) *Incubators and new technology-based firms: A resource-based view of development* Göteborg, Chalmers tekniska högskola.
- ANDERSSON, J. (1995) *Bilder av småföretagares ekonomistyrning*, Linköping, Linköping Studies in Science and Technology.
- BATES, T. (1990) Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559.
- BECKERMAN, C. (2005) *Kunskapssambället: en kraft som inte går att stoppa!*, Lund, Academia adacta.
- BENGTSSON, L. (2006) *Entreprenörskap och företagande i akademiska miljöer*, Lund, Studentlitteratur.
- BERGSTRÖM, I. & LUMSDEN, M. (1993) *Ekonomisystem i mindre företag*, Luleå, Tekniska högskolan i Luleå.
- BLANCHFLOWER, D. G. & OSWALD, A. J. (1998) What makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26-60.
- BLOMKVIST, M. (2004) *Entreprenörers delaktighet i att producera redovisning*, Halmstad, Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship (SIRE).
- BLOMKVIST, M. (2008) Gasellentreprenörer som redovisare – vad förklarar deras delaktighet i att producera företagets årsredovisning? Göteborg, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- BRAUNERHJELM, P. & WIKLUND, J. (2006) *Entreprenörskap och tillväxt – Kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik*, Stockholm, Forum för småföretagsforskning.
- BUSENITZ, L. W. & BARNEY, J. B. (1997) Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30.
- COLLIER, P. M. (2005) Entrepreneurial control and the construction of a relevant accounting. *Management Accounting Research*, 16(3), 321-339.
- CRESSY, R. (1996) Are Business Startups Debt-Rationed? *The Economic Journal*, 106(438), 1253-1270.
- D'AMBOISE, G. & MULDOWNNEY, M. (1988) Management Theory for Small Business: Attempts and Requirements. *The Academy of Management Review*, 13(2), 226-240.
- DAHLQVIST, J., DAVIDSSON, P. & WIKLUND, J. (2000) Initial Conditions as Predictors of New Venture Performance: A Replication and Extension of the Cooper et al. study. *Enterprise & Innovation Management Studies*, 1(1), 1-17.
- DAVIDSSON, P. & WIKLUND, J. (2001) Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), 81-100.
- DERGÅRD, J. (2006) *Framgångsrika entreprenörers användning av redovisningsinformation*, Göteborg, BAS.
- DRUCKER, P. F. (1985) *Innovation and entrepreneurship: practice and principles*, London, Heinemann.
- ERICSON, M. (2000) *Strategi, kalkyl, känsla*, Stockholm, Ekonomiska forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm
- FOLKESSON, E. (2007) *Företaget i ekonomisk kris: en inblick i insolvensjuridiken*, Stockholm, Thomson fakta.
- FORSBERG, M. & MATTSSON, N. (2006) From Business to Failure – A study of Swedish gazelle companies and their use of management accounting. *Företagsekonomiska institutionen*. Göteborg, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- HAGBERG, A. (2006) *Nyckeltal och konkurs – En studie av svenska företag 1998 – 2003*, Göteborg, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborg universitet.
- HANSEN, O. B. (2005) *Regnskap og entreprenørskap: en fortolkende studie av hvordan to entreprenører bruker regnskap*, Bodø, Handelshøgskolen i Bodø.
- HOLMES, S. & NICHOLLS, S. (1988) An analysis of the use of accounting information by Australian small business. *Journal of Small Business Management*, 26.
- ITPS (2008) Uppföljning av 2003 års nystartade företag – tre år efter start. Östersund, Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- JÖNSSON, C. (2002) *Finansiering i snabbt organiskt växande företag* Göteborg, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- JÖNSSON, C. (2008) Tillväxtbolagens bolagstatus efter en period av tre års tillväxt. Göteborg, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- LUNDELL, F. (2005) *Accounting and risk: in the eyes of a financially successful entrepreneur*, Göteborg, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- LUNDÉN, B. & SMITTERBERG, A.-B. (2003) *Budget: Handbok för småföretag*, Näsviken, Björn Lundén information.

- LÖVSTÅL, E. (2001) *A quest for accounting and control within entrepreneurial organisations: the Roxtec odyssey*, Lund, Scandinavian Institutet for Research in Entrepreneurship (SIRE).
- LÖVSTÅL, E. (2008) *Management control systems in entrepreneurial organisations: a balancing challenge*, Jönköping, Jönköping International Business School, Jönköping University.
- MITCHELL, F., REID, G. C. & TERRY, N. G. (1997) Venture Capital Supply and Accounting Information System Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22(4), 45-62.
- OLSON, O. (2008) Samtal med Olov Olson, professor vid Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Göteborg.
- OLSON, O., BLOMKVIST, M., DERGÅRD, J. & JÖNSSON, C. (2004) Accounting and Entrepreneurship – A review and discussion of the scientific literature. IN DOBIJA, M. & MARTIN, S. (Eds.) *General accounting theory - Towards balancing the society*. Kraków, Cracow University of Economics.
- POMPE, P. P. M. & BILDERBEEK, J. (2005) The prediction of bankruptcy of small- and medium-sized industrial firms. *Journal of Business Venturing*, 20(6), 847-868.
- SCB (2008) Vad utmärker en framgångsrik entreprenör? Örebro, Statistiska Centralbyrån, avdelningen för näringsliv- och arbetsmarknad.
- STOKES, D. & BLACKBURN, R. (2002) Learning the hard way: the lessons of owner-managers who have closed their businesses. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9(1), 17-27.
- STRID, M. (2006) *Rum för entreprenörskap: en studie av universitetsbaserade företagsinkubatorer i Västsverige*, Göteborg, Chalmers tekniska högskola.
- VINNOVA (2004) Utlysning Vinnkubator 2005-2007. Stockholm, Vinnova.

Appendix

A. Alumniföretag

Nedan presenteras en tabell över 2002 till 2005 års alumniföretag i västra Sverige vilka har ingått i studien. I tabellen är alumniföretagens inkubator, året då de lämnade inkubatorn samt företagets status per 2008-04-07 markerade. Tabell över 2002 till 2005 års alumniföretag i västra Sverige.

Tabell 13 Tabell över 2002 till 2005 års alumniföretag i västra Sverige. Asterisk (*) på året då alumniföretaget lämnade inkubatorn indikerar att alumniföretaget har flyttat in i en ny inkubator.

Företagsnamn	Registrerat år	Status tre år efter reg.	Inkubator	Lämnat år	Status tre år efter ink.
Craft Animations & Entertainment	2005	Levande	Brewhouse Innovation	2005	Levande
Myselfonline	2004	Levande	Brewhouse Innovation	2005	Levande
Accilon	2001	Levande	Chalmers Innovation	2005	Konkurs
Admeta	2002	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Aitellu Business Intelligence	2003	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Albax Systems	2002	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Alfasensor	2001	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Avinode	2001	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Avinode USA	2004	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Cargoplanner	2002	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
Endevo Quality Solutions	2003	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
FindUSystems	2004	Konkurs	Chalmers Innovation	2005	Konkurs
Got-a-Gene	1993	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
Icomera	1999	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Idevio	2002	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Illuminate labs	2002	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Jasper Design Automation	1999	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
Kartena	1999	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Kid Cards Interactive	2002	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Landala Nät	2000	Levande	Chalmers Innovation	2002	Levande
LightUp Technologies	1998	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
Lorensberg Communications	1999	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
Luna Optioner	2001	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
MicVac	1999	Levande	Chalmers Innovation	2002	Levande
MicVac Invest	2002	Levande	Chalmers Innovation	2002	Levande
Nanofactory Instruments	1999	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
OnPosition	2000	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Oxeon	2001	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Q-Sense	1996	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
R-CAE	1999	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Secureon Intressenter	2003	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Spiro Kommunikation	1999	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
Stabilizer	2002	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande

Stonebrix Väst	2004	Levande	Chalmers Innovation	2003	Levande
Wasa Medicals	1982	Levande	Chalmers Innovation	2002	Levande
Vehicle Communications Sweden	2001	Levande	Chalmers Innovation	2005	Levande
Vinklum Systems	2004	Levande	Chalmers Innovation	2004	Levande
Vision Intelligence Logic Learning	1999	Levande	Chalmers Innovation	2002	Levande
Aidera	2004	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2004*	Levande
CIVO Bioscreening	2006	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2005	Levande
Denator	2004	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2005	Levande
ICU Intelligence	2006	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2005	Levande
Lamera	2004	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2004*	Levande
Layerlab	2002	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2002*	Levande
Logero	2006	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2005	Levande
Midorion	2003	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2003*	Levande
Oïdo	2002	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2003	Levande
Parans solar lighting	2002	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2002	Levande
Pharmasurgics	2004	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2004*	Levande
Stormled	2004	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2004	Levande
Tendera	2001	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2002	Levande
Vasasensor	2003	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2003	Levande
VeloSense Biodiagnostics	2006	Levande	Chalmers School of Entrepreneurship	2005	Levande
Accinity	2001	Konkurs	Framtidens Företag	2004	Konkurs
aqualiv ab	2003	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Axsensor	2002	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Berg Insight	2004	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Brightvision	2000	Levande	Framtidens Företag	2004	Levande
Ehrenborg Teknikutveckling	2003	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Evenemangspolarna	2001	Levande	Framtidens Företag	2004	Levande
Framespot AB	2000	Levande	Framtidens Företag	2003	Likvidation
Global Connexion i Stockholm AB	2000	Levande	Framtidens Företag	2004	Likvidation
HandelsConsulting	1998	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Hotelspecials Sverige	2005	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Infokus Business Intelligence	2000	Levande	Framtidens Företag	2002	Levande
Inspiro Event	1987	Levande	Framtidens Företag	2003	Levande
JL Consulting	1983	Levande	Framtidens Företag	2004	Levande

Jungle Peak Studios	2002	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Keep my Net Clean Technologies Sweden	2004	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Logic Interior Creative Art LICAB AB	2004	Likvidation	Framtidens Företag	2005	Likvidation
LUDA Elektronik	2005	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Lördag morgon medieproduktion	2002	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Mattias Klum	2004	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
MJ Information	1999	Levande	Framtidens Företag	2003	Levande
Neat & Clean	2001	Likvidation	Framtidens Företag	2004	Likvidation
NetClean Technologies Sweden	2003	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Oakstone	2000	Levande	Framtidens Företag	2003	Levande
Obnex Technologies	2004	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Parentes i sverige	2002	Konkurs	Framtidens Företag	2005	Konkurs
PCE i Göteborg	2000	Konkurs	Framtidens Företag	2005	Konkurs
Rydato	1999	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Sparta Entreprenad AB	2004	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Stilpolisen	2001	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
Waagstein Research	2000	Levande	Framtidens Företag	2004	Levande
Way2IT	2000	Levande	Framtidens Företag	2005	Levande
2Core	2000	Levande	Gothia Science Park	2004	Levande
AB IP-1 Internet till företag	2004	Levande	Gothia Science Park	2005	Levande
Alvarsson Consulting	2004	Levande	Gothia Science Park	2005	Levande
Continus	2000	Levande	Gothia Science Park	2003	Levande
Ideus	1992	Levande	Gothia Science Park	2003	Levande
M & Beda	1994	Levande	Gothia Science Park	2004	Levande
Prog & Sys	2004	Levande	Gothia Science Park	2005	Levande
Teamaddit	2003	Levande	Gothia Science Park	2004	Levande
A+ Science	1997	Levande	GU Holding	2003	Levande
BioPix	1997	Levande	GU Holding	2002	Levande
Cell Options	2002	Levande	GU Holding	2003	Levande
Cellartis	2001	Levande	GU Holding	2003	Levande
Cellectricon	2000	Levande	GU Holding	2003	Levande
CellMatrix	1999	Levande	GU Holding	2003	Levande
IT-forskningsinstitutet Viktoria	1997	Levande	GU Holding	2005	Levande
Lexilogik	1999	Levande	GU Holding	2002	Levande
Mclint Software Systems	1998	Levande	GU Holding	2002	Levande
ModPro	2002	Levande	GU Holding	2003	Levande
Nordic Management Clinical Trials	1999	Levande	GU Holding	2002	Levande
Pharmapnea	1999	Levande	GU Holding	2002	Levande
Uniseed	2004	Levande	GU Holding	2005	Levande
Vicore Pharma	2001	Levande	GU Holding	2003	Levande
DoubleSense Systems	1996	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande
Dägt	1995	Levande	Innovationsgruppen	2004	Fusion
Emwiro	2004	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande
Emwitech	2004	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande
Emwitech Holding	1998	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande
OptiQ	2002	Levande	Innovationsgruppen	2003	Levande
Phoniro	2004	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande
Pin2Pin	1993	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande

Pixcom i Sverige	2004	Levande	Innovationsgruppen	2004	Levande
Redsense Medical	2003	Levande	Innovationsgruppen	2004	Levande
Svan	1999	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande
Svensk Elektronikprod. Selpro	1982	Levande	Innovationsgruppen	2005	Levande
Big Oak Pictures	2003	Konkurs	Innovatum inkubator	2005	Konkurs
Building 31 Clustering	2003	Konkurs	Innovatum inkubator	2005	Konkurs
Farmland AB	1999	Levande	Innovatum inkubator	2004	Konkurs
BJP Invest	1999	Levande	Science Park Jönköping	2003	Likvidation
Effect Venture Group	2000	Levande	Science Park Jönköping	2002	Levande
Empower Helath Care Solutions	2002	Levande	Science Park Jönköping	2005	Levande
Företagsspeglen	2004	Levande	Science Park Jönköping	2005	Levande
Goldnet AB	2000	Levande	Science Park Jönköping	2002	Fusion
Googol Business Navigator	2000	Levande	Science Park Jönköping	2002	Levande
Infoline	2004	Levande	Science Park Jönköping	2002	Levande
Motherhood	2001	Levande	Science Park Jönköping	2003	Levande
PO Kommunikation	1998	Levande	Science Park Jönköping	2002	Levande
Regnum Cognatio	1988	Levande	Science Park Jönköping	2005	Levande
Tala PR & Kommunikation	2000	Levande	Science Park Jönköping	2002	Levande
The Snowroom	2001	Levande	Science Park Jönköping	2002	Levande
Tillväxtpiloterna	2000	Levande	Science Park Jönköping	2003	Likvidation
Valvtech interactive productions	2000	Levande	Science Park Jönköping	2003	Levande
Webfinanser Scandinavia	2000	Levande	Science Park Jönköping	2003	Levande
AH Distribution	2000	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2005	Levande
Assorted Nuts	2003	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2004	Levande
EnergiEkonomi	2000	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2003	Levande
Evolve Development AB	2003	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2003	Levande
Hot Coffee Kreativtetsbyrå i Sverige	2003	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2003	Levande
Marilyn Produktionsbolag	2006	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2004	Levande
Noc webbyrå	2007	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2004	Levande
Qell Designbyrå	2003	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2004	Levande
Red Pill	2003	Levande	Stiftelsen Inova i Wermland	2004	Levande

B. Frågeformulär

Nedan presenteras det standardformulär som tillsändes entreprenörerna. Dessa anpassades individuellt för respektive entreprenör.

Göteborg 2008-04-14

Bäste Entreprenör

Tack för ett trevligt telefonsamtal och för att Ni ställer upp för att hjälpa oss med vår undersökning som är en del en kandidatuppsats i företagsekonomi på Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Anledningen att vi kontaktar Er är att Ni startade Företagsnamn i inkubatormiljö och som drivande Entreprenör varit en förebild i svenskt näringsliv.

Vi har funnit fyra företag i västra Sverige som har lämnat en inkubator men därefter drabbats av konkurs eller likvidation trots att företaget har befunnit sig i en tillväxtfas. Det är därför av yttersta vikt för oss att Ni ställer upp och svarar på vår enkät. Undersökningen går ut på att få underlag för att ställa en hypotes till varför företag med inkubatorstöd drabbas av konkurs eller likvidation och ifall redovisnings- och ekonomistyrningsinformation har påverkat utvecklingen.

Om Ni vill kan vi behandla all information helt anonymt och Ni behöver inte svara ifall Ni tycker att en viss fråga är opassande eller inte relevant, men i så fall får Ni gärna markera detta. Det viktigaste är att vi får tillbaka enkäten så snabbt som möjligt med det Ni kan svara på.

Självklart kommer vi att skicka våra resultat till Er efteråt ifall Ni önskar. Om Ni har några frågor är Ni välkommen att ringa oss på telefonnummer 070-9940774 eller på e-post david@brohall.se.

Tack på förhand!

Med vänliga hälsningar

David Brohall & Brit Kirchhoff

Den första delen av undersökningen handlar allmänt om Företagsnamn.

1) Berätta kort om Företagsnamn (affärsidé, verksamhet etc.).

2) Vad var Er roll i företaget och arbetade Ni heltid?

a) Hur förändrades Er egen arbetsinsats då företaget lämnade inkubatorn?

Minskad Oförändrad Ökad

b) Vilken utbildningsnivå besatt huvudaktörerna i Företagsnamn då konkurs/likvidation beslutades (inklusive Er egen)?

3) Vilken tid var Företagsnamn i inkubatorn och när beslutades konkurs/likvidation?

Den andra delen handlar om budgetering.

- 4) Hur ofta stälde Ni upp budgetar då Företagsnamn var i inkubatorn (skriv exempelvis veckovis, månadsvis eller aldrig i tabell)?

Upprättande av budget	Kortsiktig budget (mindre än ett år)	Långsiktig budget (ett år eller mer)
Under inkubatortiden		
Efter inkubatortiden		

- a) Hur ofta följde Ni upp dessa (skriv exempelvis veckovis, månadsvis eller aldrig i tabell)?

Uppföljning av budget	Kortsiktig budget (mindre än ett år)	Långsiktig budget (ett år eller mer)
Under inkubatortiden		
Efter inkubatortiden		

- b) Var kassaflöden inkluderade i budgetarbetet (likviditetsbudget)?

Ja Nej

- c) Var fasta kostnader inkluderade i budgetarbetet?

Ja Nej

- 5) Fick Ni stöd av inkubatorn med budgetarbetet?

Ja Nej

- a) Om Ja, var Ni själv delaktig i budgetarbetet?

Ja Nej

- 6) Förändrades Er egen insikt i budgetarna då Företagsnamn lämnade inkubatorn?

Ja, bättre insikt Nej, oförändrad insikt Ja, sämre insikt

- 7) Under vilken tid anser Ni nu i efterhand att budgetarna var mest realistiska?

Under inkubatortiden Efter inkubatortiden

De var lika realistiska De var aldrig realistiska

Den tredje delen handlar om använda mått och nyckeltal.

8) Analyserade Ni Era produkter eller tjänster i förhållande till marknaden och Era konkurrenter?

Ja Nej

a) Analyserade Ni fortlöpande företags lönsamhet?

Ja Nej

b) Beräknade Ni fortlöpande företags vinstmarginal (företags vinst före räntekostnader i förhållande till omsättning)?

Ja Nej

c) Förändrades uppföljningen av lönsamhet eller prestation då Företagsnamn lämnade inkubatorn?

Ja, tätare uppföljning Nej, ingen skillnad

Ja, glesare uppföljning Vi följde inte upp lönsamhet eller prestation

9) Använde Ni investeringskalkylering (intäkter och kostnader hänfödda till en investering)?

Ja, vid alla investeringar Ja, vid större investeringar

Nej, inte alls Vi gjorde inga investeringar

10) Använde Ni produktkalkylering (intäkter och kostnader hänfödda till en produkt)?

Ja, vid varje försäljning Ja, vid kostnadsförändringar

Ja, regelbundet (ex. årligen) Nej, inte alls

11) Hur bedömer Ni Er uppsikt över fasta kostnader (de kostnader som inte förändras vid minskad/ökad produktion)?

Mycket god uppsikt God uppsikt

Mindre god uppsikt Ingen uppsikt

a) Beräknade Ni hur mycket varje produkt eller tjänst bidrar för att täcka fasta kostnader?

Ja Nej

12) Förändrades användningen av ekonomiska mått då Företagsnamn lämnade inkubatorn?

Ja, fler mått användes Ingen skillnad Ja, färre mått användes

Den fjärde delen handlar om redovisning och rapportering.

13) Fick Ni hjälp med redovisning och rapportering?

- Ja, under inkubatortiden Ja, efter inkubatortiden
 Ja, hela tiden Nej, inte alls

a) Om Ja, var Ni själv delaktig i arbetet?

- Ja Nej

14) Anser Ni att Ni la ner mycket egen tid på bokslutsarbetet?

- Ja, vid varje bokslut Ja, under inkubatortiden
 Ja, efter inkubatortiden Nej, inte någon gång

15) Hur förändrades Er egen insikt i företagets ekonomi efter att Ni lämnat inkubatorn?

- Bättre insikt Oförändrad insikt Sämre insikt

16) Hur ställer Ni Er till redovisningsarbete?

- Positiv Neutral Negativ

17) Användes redovisningsinformation för beslutsfattande i den löpande verksamheten?

- Ja Nej

18) Gick mer tid åt för redovisning och rapportering då Ni lämnade inkubatorn?

- Ja Nej, ingen skillnad Nej, mindre tid gick åt

19) Förändrades redovisningsarbetet då Företagsnamn närmade sig konkurs/likvidation?

- Ja, mer arbete med redovisning Nej, ingen skillnad
 Ja, mindre arbete med redovisning

20) Vilken utbildning hade företagets ekonomiansvarig inom redovisning/ekonomistyrning?

Den sista delen handlar om nedgångsfasen.

21) Hur lång tid efter det att Ni lämnade inkubatorn började det gå sämre för Företagsnamn?

a) Vad anser Ni vara orsaken till att det gick sämre (exempelvis minskad försäljning, för höga fasta kostnader, för dålig likviditet, för hög skuldsättning osv.)?

b) Hur upptäckte Ni att det började gå sämre?

c) Hade Ert Eget intresse för Företagsnamn avtagit?

Ja Nej

d) Var det svårt att förutse en konkurs/likvidation?

Ja Nej

22) Om Ni skulle kunna resa tillbaka i tiden, vad skulle Ni då vilja ändra på gällande Företagsnamn?
