



School of Economics
and Commercial Law
GÖTEBORG UNIVERSITY

Integrerad civilekonomutbildning
Magisteruppsats, ICU2005

INNOVATIONSSYSTEMET I GÖTEBORG

- *Tillväxt eller konstgjord andning?*

Magisteruppsats

Anna Nilsson
Alexandra Siebmanns

Handledare:

Thomas Polesie

Företagsekonomi/Redovisning

HT 2005

SAMMANFATTNING

Begreppet innovationssystem lanserades i början av 1990-talet och betraktades som en traditionell linjär innovationsmodell, där en vetenskaplig upptäckt användes och tillämpades i nya processer och produkter. Forskning har dock visat att innovationer sällan sker på detta linjära sätt, utan att de oftast skapas i interaktion mellan olika aktörer. Idag betraktas innovationssystem som en miljö med korsvis befruktning mellan olika medverkande krafter som skapar, sprider och tar i anspråk ny teknik och ny kunskap.

2005 har varit ett rekordår vad gäller riskkapitalinvesteringar. Företag som köps upp av dessa riskkapitalbolag börjar ofta sin bana inom någon form av innovationssystem. Riskkapitalbolagens verksamhet syftar till att genom tillgång till kapital och aktivt ägarengagemang medverka till en utveckling av lönsamma och livskraftiga bolag. Förutom kapital tillförs även kompetens, nätverk och ägarstyrning till portföljbolagen, allt i syfte att få portföljbolagen att växa och generera framtida vinster.

Ämnet för uppsatsen är huruvida det universitets- och högskolenära innovationssystemet i Göteborg skapar tillväxt. I inledningen av uppsatsarbetet fastställs studiens frågeställningar, vilka syftar till att dels förklara vad ett innovationssystem är, dels definiera tillväxt samt sätta kriterier för hur tillväxten skall mätas. Syftet med studien är att se om företag, som har funnits inom eller tagit sig ur det universitets- och högskolenära innovationssystemet, under den valda tidsperioden, har uppnått tillväxt enligt de kriterier för tillväxt som uppsatts av författarna. Dessa kriterier utgörs av ett antal nyckeltal och prestationsmått samt kriterier som om företagen har någon omsättning, resultat, antal anställda och om företagen har erhållit externt riskkapital.

Uppsatsen tar en explorativ ansats och bygger på en rapport från Sjätte AP-fonden gjord sommaren 2005 med syfte att göra en kartläggning av det universitets- och högskolenära innovationssystemet i Göteborg. Sjätte AP-fonden förvaltar allmänna pensionsmedel med uppdraget att skapa långsiktigt hög avkastning och hålla en tillfredsställande riskspridning genom placering av riskkapital i tillväxtföretag och därigenom bidra till utvecklingen av det svenska näringslivet. Utöver rapporten har information hämtats ifrån årsredovisningar och litteratur. Materialet har omarbetats, utökats och utvecklats i uppsatsen.

Slutsatsen av denna uppsats är att innovationssystemet i Göteborg genererar tillväxt. Dock är den andel företag som når tillväxt liten i förhållande till den totala andelen företag i innovationssystemet. Det är alltså en liten andel företag som står för tillväxten, medan resterande andel företag genererar liten eller ingen tillväxt, alternativt läggs ned eller går i konkurs.

Vad gäller innovationssystemet har författarna funnit att måluppföljningen bland organisationerna som ger stöd delvis är bristfällig. Att följa upp uppsatta mål för att se huruvida ett företags eller organisations resurser använd på rätt sätt är viktigt. Sex av tretton undersökta stödorganisationer saknar system för uppföljning eller har inte kunnat lämna information.

FÖRORD

Vi vill tacka

- vår handledare Thomas Polesie som är en outsinlig inspirationskälla.
- vänner och familj.
- Sjätte AP-fonden.

Göteborg, januari 2006

Anna Nilsson

Alexandra Siebmanns

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING	2
FÖRORD.....	3
INNEHÅLLSFÖRTECKNING	4
1 INLEDNING	7
1.1 BAKGRUND.....	7
INNOVATIONSSYSTEMET	7
ENTREPRENÖR.....	7
RISKKAPITAL	8
SJÄTTE AP-FONDEN.....	9
1.2 PROBLEMBESKRIVNING	9
1.3 SYFTE	9
1.4 STUDIENS AVGRÄNSNINGAR.....	10
1.5 ANTAGANDEN OCH DEFINITIONER	10
1.6 DISPOSITION.....	11
2 METOD	12
2.1 UNDERSÖKNINGSANSATS.....	12
2.2 ANGREPPSSÄTT	12
2.3 DATAINSAMLING.....	13
2.1.1 PRIMÄRDATA	13
2.1.2 SEKUNDÄRDATA	13
2.4 URVAL.....	13
2.5 UPPSATSENS TROVÄRDIGHET	13
2.1.3 VALIDITET.....	14
2.1.4 RELIABILITET	14
2.1.5 RELEVANS.....	14
2.1.6 KÄLLKRITIK	14
3 TEORETISK REFERENS RAM	16
3.1 INNOVATIONSSYSTEM	16
3.2 TILLVÄXT	17
3.3 KRITERIER FÖR TILLVÄXT	17
3.3.1 NYCKELTAL.....	17
3.3.1.1 RÄNTABILITET PÅ TOTALT KAPITAL	17
3.3.1.2 RÄNTABILITET PÅ EGET KAPITAL.....	18
3.3.1.3 SOLIDITET	18
3.3.1.4 VINSTMARGINAL	19
3.3.1.5 KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET.....	19
3.3.2 ÖVRIGA TILLVÄXTKRITERIER	19
3.3.2.1 OMSÄTTNING	19
3.3.2.2 RESULTAT	20
3.3.2.3 ANTAL ANSTÄLLDA.....	20
3.3.2.4 EXTERNT RISKKAPITAL.....	20
4 EMPIRI.....	22
4.1 INNOVATIONSSYSTEMET I GÖTEBORG.....	22
4.2 FÖRETAG INOM INNOVATIONSSYSTEMET.....	24
4.1.1 TID	24
POPULATION A.....	24
POPULATION B.....	24
4.3 TILLVÄXT.....	25
4.1.2 NYCKELTAL.....	25
4.1.2.1 RÄNTABILITET PÅ TOTALT KAPITAL	25
4.1.2.2 RÄNTABILITET PÅ EGET KAPITAL.....	26
4.1.2.3 SOLIDITET	26
4.1.2.4 VINSTMARGINAL	27
4.1.2.5 KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET.....	27
4.1.3 ÖVRIGA TILLVÄXTKRITERIER	27
4.1.3.1 OMSÄTTNING	27

POPULATION A.....	27
POPULATION B.....	28
4.1.3.2 RESULTAT.....	28
POPULATION A.....	28
POPULATION B.....	29
4.1.3.3 ANTAL ANSTÄLLDA.....	29
4.1.3.4 RISKKAPITAL.....	31
POPULATION A.....	31
POPULATION B.....	31
5 ANALYS.....	32
5.1 INNOVATIONSSYSTEMET I GÖTEBORG.....	32
5.2 FÖRETAG INOM INNOVATIONSSYSTEMET.....	33
5.1.1 TID.....	33
5.3 TILLVÄXT.....	33
5.1.2 NYCKELTAL.....	33
5.1.2.1 RÄNTABILITET PÅ TOTALT KAPITAL.....	34
5.1.2.2 RÄNTABILITET PÅ EGET KAPITAL.....	34
5.1.2.3 SOLIDITET.....	34
5.1.2.4 VINSTMARGINAL.....	34
5.1.2.5 KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET.....	35
5.1.3 ÖVRIGA TILLVÄXTKRITERIER.....	35
5.1.3.1 OMSÄTTNING.....	35
POPULATION A.....	35
POPULATION B.....	35
DIFFERENS.....	35
5.1.3.2 RESULTAT.....	35
POPULATION A.....	36
POPULATION B.....	36
DIFFERENS.....	36
5.1.3.3 ANTAL ANSTÄLLDA.....	36
POPULATION A.....	36
POPULATION B.....	36
DIFFERENS.....	36
5.1.3.4 RISKKAPITAL.....	36
POPULATION A.....	36
POPULATION B.....	36
DIFFERENS.....	37
6 SLUTSATSER.....	38
6.1 SLUTSATSER.....	38
6.1.1 INNOVATIONSSYSTEMET I GÖTEBORG.....	38
6.1.2 FÖRETAGEN I INNOVATIONSSYSTEMET.....	38
6.1.3 TILLVÄXT.....	39
6.2 TANKAR OCH REFLEKTIONER.....	39
6.3 FÖRSLAG PÅ FORTSATT FORSKNING.....	40
7 KÄLLFÖRTECKNING.....	41
LITTERATUR OCH ARTIKLAR.....	41
LAGTEXT.....	42
RAPPORTER OCH AVHANDLINGAR.....	42
INTERNET.....	42

TABELLFÖRTECKNING

Tabell 1: finansiering av innovationssystemet

Tabell 2: de typer av stöd som ges av stödorganisationerna

Tabell 3: visar den typ av stöd som företagen mottagit

Tabell 4: finansiering från offentlig, akademisk och privat sektor

Tabell 5: Utträde ur innovationssystemet, population A

Tabell 6: Utträde ur innovationssystemet, population B

Tabell 7: genomsnittliga nyckeltal för företag inom innovationssystemet

Tabell 8: fördelning av företagens räntabilitet på totalt kapital

Tabell 9: fördelning av företagens räntabilitet på eget kapital

Tabell 10: fördelning av företagens soliditet

Tabell 11: fördelning av företagens vinstmarginal

Tabell 12: fördelning av företagens kapitalomsättningshastighet

Tabell 13: fördelning av företagens omsättning, population A

Tabell 14: fördelning av företagens omsättning, population B

Tabell 15: fördelning av företagens resultat, population A

Tabell 16: fördelning av företagens resultat, population B

Tabell 17: företagsstarter per år inom systemet, population A

Tabell 18: antal anställda genererade av företagen per år, population A

Tabell 19: antal anställda genererade inom systemet per år, population B

Tabell 20: antal anställda genererade inom systemet per år, population B minus population A

BILAGOR

Bilaga 1 – Aktörer inom innovationssystemet

Bilaga 2 – Triple Helix modellen

1 INLEDNING

I detta kapitel ges en beskrivning av den bakgrund och problemdiskussion som ligger till grund för uppsatsens problemformulering. Därefter beskrivs syftet med uppsatsen samt de avgränsningar författarna har valt att göra. Slutligen presenteras uppsatsens disposition.

1.1 BAKGRUND

Nedan presenteras bakgrunden till uppsatsen och vad studien har sin utgångspunkt i.

INNOVATIONSSYSTEMET

Begreppet innovationssystem lanserades i början av 1990-talet.¹ Den teoretiska modellen var då en traditionell linjär innovationsmodell, där en vetenskaplig upptäckt användes och tillämpades i nya processer och produkter.² Forskning har dock visat att innovationer sällan sker på detta linjära sätt, utan att de oftast skapas i samspel mellan flera olika aktörer.³ Numera ses innovationssystem som ett system med korsvis befruktning mellan olika medverkande krafter som skapar, sprider och tar i anspråk ny teknik och ny kunskap.⁴ Denna bild kan sägas vara en ideal bild av hur innovationssystemet ska vara.

Stödjande organisationer och investerare inom innovationssystemet i Sverige har som målsättning att främja tillväxt och entreprenörskap. VINNOVA, det statliga verket för innovationssystem, definierar innovationssystem på följande sätt:

*"Aktörer inom forskning, näringsliv och politik/offentlig verksamhet som i samspel genererar, utbyter och använder ny teknik och ny kunskap för att skapa hållbar tillväxt genom nya produkter, tjänster och processer."*⁵

Innovationssystemen kan delas in i nationella, sektoriella och regionala system.⁶ Systemen är i hög grad komplementära, och skall ses som olika perspektiv att studera ifrån.

Innovationer är fundamentet i innovationssystemet. Innovationer definieras ibland som enbart gällande teknologiska innovationer.⁷ En vidare definition görs av Schumpeter, som säger att "innovationer kombinerar olika faktorer på ett nytt sätt eller är implementeringar av nya kombinationer".⁸ Denna definition har anammats av VINNOVA som skriver:

*"Innovationer kan vara baserade på helt ny kunskap, men även på nya kombinationer av existerande kunskap."*⁹

ENTREPRENÖR

Begreppet entreprenör användes redan på 1100-talet i Frankrike, då det förknippades med ett visst risktagande och hade betydelsen "den som får något gjort". I den betydelsen används det fortfarande inom vissa områden, till exempel inom byggbranschen där något "läggs ut på

¹ Carlsson, Edquist, Eliasson, Jacobsson, Lindholm Dahlstrand (2000)

² Ibid

³ Edquist (1997)

⁴ Ibid

⁵ www.vinnova.se

⁶ Ibid

⁷ Nelson (1993)

⁸ Carlsson, Edquist, Eliasson, Jacobsson, Lindholm Dahlstrand (2000)

⁹ www.vinnova.se

entreprenad".¹⁰ Ordet har frekvent använts i ungefär trettio år. Genom åren har innebörden skiftat något, liksom betydelsen även kan skifta beroende på om det är media eller den akademiska världen som talar.¹¹ Idag förknippas ordet entreprenör med bland annat ord som utveckling, nyskapande, framåtskridande, möjlighetssökare, innovatör eller koordinator av resurser.¹²

Nutek definierar entreprenörskap som följer:

*"Entreprenörskap är en dynamisk och social process, där individer, enskilt eller i samarbete, identifierar möjligheter och gör något med dem för att omforma idéer till praktiska och målinriktade aktiviteter i sociala, kulturella eller ekonomiska sammanhang."*¹³

Det har bedrivits omfattande forskning om den företagsamma entreprenören. En berömdhet inom denna forskningsgren är professor Joseph Schumpeter. Han såg entreprenören som en ledare och en del av en kreativ förstörelse.¹⁴ Entreprenör är den som utför nya kombinationer och därmed bryter mönster. Nya kombinationer kan vara¹⁵:

- Introduktion av ny vara eller kvalitetshöjning av vara
- Introduktion av ny produktionsmetod
- Ingång på ny marknad
- Erövrandet av ny råvara eller komponent
- Omorganisation av en verksamhet

RISKKAPITAL

Europa har ett rekordår bakom sig vad gäller riskkapitalinvesteringar. Totalt investerades omkring 340 miljoner kronor.¹⁶ Enligt en rapport, som tagit fram av Nutek har Sverige högst andel investeringar i riskkapital i förhållande till landets storlek.¹⁷ Investeringarna uppgick till 0,79 procent av BNP medan genomsnittet i Europa låg på 0,33.¹⁸ Enligt Nutek har riskkapitalbolagen en viktig funktion i dagens näringsliv och driver utveckling.¹⁹

De senaste fem åren har riskkapitalbolagens portföljbolag vuxit med 21 procent i omsättning, vilket kan jämföras med 1,5 procent för samtliga aktiva företag i Sverige. Företag som köps upp av dessa riskkapitalbolag börjar ofta sin bana inom ett innovationssystem. Innovationssystem är en miljö där företag och entreprenörer ges möjlighet att utveckla och förbättra nya och befintliga affärsidéer och där det finns aktörer som stödjer denna process. Systemen betonar betydelsen av samhällets organisering av kunskapsutveckling och forskning för industriell utveckling. Denna kunskap kan sedan omsättas i innovationer för att skapa förnyelse och utveckling i bred bemärkelse.²⁰

¹⁰ www.esbri.se

¹¹ Bull, Thomas & Willard (1995)

¹² www.esbri.se

¹³ www.nutek.se

¹⁴ Bull, Thomas & Willard (1995)

¹⁵ Ibid

¹⁶ EVCA Final Activity Figures for 2004

¹⁷ NUTEK och Svenska Riskkapitalföreningen

¹⁸ EVCA Final Activity Figures for 2004

¹⁹ Dagens Industri 2005-06-17

²⁰ www.visanu.se åtkomst 2005-12-01

Risikkapitalbolagens verksamhet syftar till att genom tillgång till kapital och aktivt ägarengagemang medverka till en utveckling av långsiktigt lönsamma och livskraftiga bolag. Förutom kapital uppger risikkapitalbolagen att man tillför kompetens, nätverk och ägarstyrning till portföljbolagen, allt i syfte att få portföljbolagen att växa och generera framtida vinster.²¹

SJÄTTE AP-FONDEN

Sjätte AP-fonden förvaltar allmänna pensionsmedel med uppdraget att skapa långsiktigt hög avkastning och hålla en tillfredsställande riskspridning genom placering av risikkapital i små och medelstora, svenska tillväxtföretag och därigenom bidra till utvecklingen av det svenska näringslivet.²²

Den här uppsatsen baserar sig på en undersökning som gjordes sommaren 2005 av Sjätte AP-fonden med syfte att göra en kartläggning av det universitets- och högskolenära innovationssystemet i Göteborg. En av frågeställningarna som ställs i den rapporten är densamma som den frågeställning som denna uppsats behandlar. En av författarna till den här uppsatsen var även den som skrev rapporten för fondens räkning. Författarna beskriver mer nedan om hur denna undersökning har använts och vilka utökningar respektive avgränsningar som har gjorts.

1.2 PROBLEMBESKRIVNING

Innovationssystemet i Sverige omsätter årligen hundratals miljoner kronor. Enligt rapporten *"Innovationssystemet i Göteborgsregionen"* som gjorts av Sjätte AP-fonden sker finansieringen till stor del genom statliga medel. Uppföljningen av organisationerna som erhåller statliga medel är delvis bristfällig och informationen om tillväxt som genererats innehåller ett omfattande överlapp, d v s ett flertal stödjande organisationer inom systemet tar på sig äran åt att ett och samma företag har startats.²³

Den här uppsatsen behandlar huruvida det universitets- och högskolenära innovationssystemet i Göteborg skapar tillväxt. Eftersom tillväxt är ett begrepp som är öppet för tolkning har författarna valt att definiera den utifrån fem nyckeltal; räntabilitet på totalt kapital, räntabilitet på eget kapital, soliditet, vinstmarginal och kapitalomsättningshastighet. Eftersom den här uppsatsen baserar sig på rapporten ifrån Sjätte AP-fonden har författarna även valt att beakta huvudkriterierna i den studien; omsättning, resultat efter finansiella poster, antal anställda och huruvida externt risikkapital har erhållits.

Inom systemet finns det många olika organisationer som ger stöd. Organisationerna delas in i tre olika kategorier; hjälpande, investerande och organisationer som bidrar med lånekapital. Uppsatsen vill vidare belysa hur det universitets- och högskolenära innovationssystemet i Göteborg ser ut relaterat till den ideala definitionen av innovationssystem samt hur systemet finansieras.

1.3 SYFTE

Syftet med den här studien är att se om företag, som har funnits inom eller tagit sig ur det universitets- och högskolenära innovationssystemet under den valda tidsperioden, har uppnått tillväxt enligt kriterier som utfästs i den teoretiska referensramen.

²¹ Nutek och Svenska Risikkapitalföreningen

²² www.apfond6.se

²³ Siebmans (2005)

Huvudfrågeställningen är alltså:

Genererar företagen inom innovationssystemet någon tillväxt?

För att uppnå detta syfte måste följande frågor besvaras:

Vad är tillväxt och hur mäts denna?

Vad är ett innovationssystem?

Författarna avser vidare ge ett ödmjukt bidrag till diskussionen kring innovationer och stöd för entreprenörer.

1.4 STUDIENS AVGRÄNSNINGAR

Den här studien fokuserar på det universitets- och högskolenära innovationssystemet. Företag som stammar ur andra typer av innovationssystem utgör därför inte föremål för denna studie.

Fokus för denna studie ligger på företag som har startats eller som finns inom innovationssystemet. Denna avgränsning har gjorts på grund av att det finns mer information att tillgå om företags tillväxt genom till exempel årsredovisningar än vad det gör om projekt och deras utveckling.

Avgränsningarna i tid ligger från och med år 2000 och fram till hösten 2005. De företag som gjorde sig inträde i innovationssystemet efter år 2000 eller som gjorde sitt inträde före år 2000 men fortfarande finns kvar inom systemet under den aktuella tidsperioden är alltså de företag som utgör underlaget för den här studien. En uppdelning har gjorts i vissa avsnitt av uppsatsen för att tydliggöra skillnader mellan företag som startats efter år 2000 inom systemet och företags som funnits i systemet från och med år 2000. De årsredovisningar som har använts för information om företagens finansiella ställning är de som avser åren 2003-2004.

För att avgränsa denna undersökning har ett visst urval gjorts vad gäller vilka kriterier för tillväxt som beaktas. Urvalet har dels gjorts utefter tillgänglig information, begränsningar i tid samt med visst beaktande till de kravspecifikationer som studien hade som genomfördes för Sjätte AP-fondens räkning.

En annan aspekt som behandlas är vilken typ av stöd företagen har fått under sin tid i systemet. Stödet kan delas in i tre kategorier; hjälpande, investerande och stöd som ger lånekapital.

Den här studien fokuserar inte på vilken typ av företag som lyckas generera tillväxt, vilken bransch dessa tillhör och liknande frågor. Ej heller riktas något fokus mot entreprenören och dennes roll inom innovationssystemet.

1.5 ANTAGANDEN OCH DEFINITIONER

Författarna antar att om inga andra uppgifter finns om när företag gör sitt inträde i innovationssystemet så sker inträdet det år som företaget startats, eftersom detta är ett vanligt förekommande fenomen.

I uppsatsen används vissa begrepp varmed avses olika komponenter inom innovationssystemet. Med aktörer och stödorganisationer avses de organisationer som ger någon form av stöd till entreprenörer och företag inom innovationssystemet.

Finansieringen av innovationssystemet kommer från tre sektorer i samhället, den offentliga, den privata samt den akademiska sektorn. Ibland används ordet näringslivet för den privata sektorn. Begreppen avser samma sak.

1.6 DISPOSITION

Nedan följer en översikt över hur uppsatsen är disponerad. Figuren är skapad av författarna.

Kapitel 1 utgörs av uppsatsens inledning och är tänkt att fånga läsarens intresse för ämnet samt belysa den frågeställning som uppkommer.

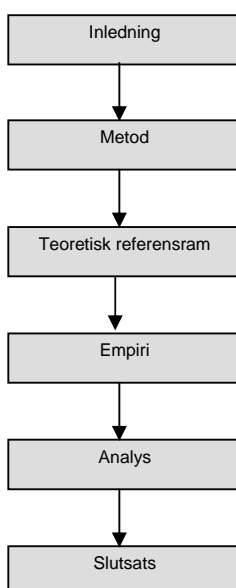
Kapitel 2 beskriver vilka överväganden som gjorts i valet av olika undersökningsansatser och angreppssätt samt vilka metoder som använts för datainsamling och slutligen trovärdigheten i källorna som denna uppsats grundar sig på.

Kapitel 3 presenterar de teorier som är relevanta inom ämnet. Dessa teorier ligger till grund för den analys som kommer att göras i Kapitel 5.

I **Kapitel 4** redogörs för det empiriska material som erhållits.

Kapitel 5 utgörs av en analys av intervjuerna som genomförts. Analysen görs med stöd av den teoretiska referensram som presenterats i tidigare kapitel.

I **Kapitel 6** presenteras de slutsatser som dragits. Slutligen presenteras förslag till fortsatt forskning inom ämnet, samt ett avsnitt innehållande tankar och reflektioner som uppkommit under uppsatsskrivandets gång.



2 METOD

Detta kapitel redogör för de metodval som gjorts under uppsatsskrivandets gång. En diskussion kring metod skall hjälpa läsaren att bedöma uppsatsen samt underlätta förståelsen för uppsatsens genomförande. Metod är ett verktyg som används för att uppnå en undersöknings målsättningar, men kan även ses som ett sätt att besvara en frågeställning och komma fram till ny kunskap.

2.1 UNDERSÖKNINGSANSATS

Undersökningar kan bedrivas på flera sätt. De två vanligast förekommande är dock explorativa eller deskriptiva undersökningar.

En explorativ forskningsansats anses vara optimal då ett problem är klart avgränsat eller då forskarens kunskaper i ämnet kan sägas vara begränsade.²⁴ Syftet med en explorativ ansats är att inhämta så mycket kunskap som möjligt om ett bestämt problemområde.²⁵

Deskriptiva undersökningar lämpar sig bäst då kunskapen om ett visst problem har en viss grundsubstans.²⁶ Denna ansats syftar till att göra en beskrivande studie av ett särskilt fenomen.²⁷

Tonvikten i denna uppsats ligger på den explorativa undersökningsansatsen. Författarna har valt den explorativa ansatsen med motiveringen att deras kunskaper inom ämnet är begränsade, att de avser att inhämta mycket kunskap om området och att de inte avser att ge en beskrivning av innovationssystemet.

2.2 ANGREPPSSÄTT

Induktiv eller deduktiv metod används för att dra vetenskapliga slutsatser.²⁸ Det induktiva angreppssättet innebär att slutsatser dras av empiriska data vilket Holme och Solvang (1997) beskriver som upptäckens väg. Svagheten med detta tillvägagångssätt är att slutsatserna sällan grundas på samtliga, möjliga observationer.²⁹ Deduktion kan sägas vara mer formaliserad och innebär att man gör en logisk slutledning.³⁰ Man granskar således om resonemanget är logiskt sammanhängande och även resonemangets förutsättningar. Hypoteser härleds alltså ur teorin som man sedan prövar i empirin.³¹

Författarna har valt att angripa problemet genom att kombinera ovan angivna metoder på ett sätt som benämns abduktion. Denna metod går iterativt mellan teori och empiri. Genom detta tillvägagångssätt kan man tillgodogöra sig tidigare kunskap samtidigt som man reflekterar över inhämtat empiriskt material.³²

²⁴ Lekvall, Wahlbin (2001)

²⁵ Patel, Davidson (2003)

²⁶ Ibid

²⁷ Andersen (1998)

²⁸ Wiedersheim-Paul, Eriksson (2001)

²⁹ Ibid

³⁰ Ibid

³¹ Wiedersheim-Paul, Eriksson (2001)

³² Holme, Solvang (1997)

2.3 DATAINSAMLING

Nedan redogörs för hur data har samlats in för uppsatsen.

2.1.1 PRIMÄRDATA

Primärdata är data som forskaren samlar in på egen hand.³³ Primärdata har inte samlats in för denna uppsats, men rapporten som uppsatsen baserar sig på innehåller däremot primärdata i form av intervjuer med de olika organisationerna inom innovationssystemet.

2.1.2 SEKUNDÄRDATA

Sekundärdata utgörs av data som samlats in av andra personer och för ett annat syfte.³⁴

Denna uppsats baserar sig på en undersökning som genomförts för Sjätte AP-fondens räkning under sommaren/hösten 2005. Information om de olika företagen har hämtats ifrån källor som Affärsdata, riskkapitalbolags och stödorganisationers hemsidor samt information som de olika organisationerna har tillhandahållit vid intervjutillfällen under sommaren/hösten 2005.

2.4 URVAL

Företagen som ligger till grund för den här studien har delats upp i två populationer vid beräkning av hur lång tid företagen stannar inom innovationssystemet samt vid beräkning av de fyra tillväxtkriterierna som använts i Sjätte AP-fondens rapport (se *Teoretisk referensram*). Uppdelningen gäller enbart när den tydligt anges genom rubriken ”Population A” eller ”Population B”. I övrigt avses hela populationen, det vill säga population B.

Den ena populationen, benämnd population A, innefattar de företag som har startats efter år 2000 och som under tidsperioden 2000 – 2005 har fått någon form av stöd ifrån en eller flera organisationer inom innovationssystemet.

Den andra populationen, benämnd population B, innefattar de företag som under tidsperioden 2000 – 2005 fått stöd ifrån en eller flera organisationer inom innovationssystemet oberoende av när företaget startades. Detta innebär alltså att om ett företag startades år 1990 och fick stöd av en organisation inom innovationssystemet under perioden 1992 - 2002 så ingår företaget alltså i population B.

Detta urval och denna uppdelning har gjorts dels för att belysa att det finns företag som ligger kvar väldigt länge inom innovationssystemet, att utreda om det finns några skillnader mellan de båda populationerna och dels för att ge en så rättvisande bild som möjligt av innovationssystemet.

2.5 UPPSATSENS TROVÄRDIGHET

Nedan följer resonemang kring uppsatsens trovärdighet utifrån de klassiska begreppen validitet, reliabilitet, relevans samt källkritik. Författare bör vara såväl källkritiska som självkritiska för att undvika att studien skapar en falsk bild.³⁵

³³ Andersen (1998)

³⁴ Ibid

³⁵ Ejvegård (1993)

2.1.3 VALIDITET

Uppsatsen förmåga att mäta det som den avser att mäta benämns validitet.³⁶ Hög validitet uppstår genom en välutformad frågeställning, så att det klart framgår vad som skall mätas och att detta verkligen mäts.³⁷ Validitet kan delas upp på *inre* och *yttre* validitet. Inre validitet beror på hur väl undersökningen mäter det som den avser att mäta.³⁸ Fördelen med personliga intervjuer är att man vid oklarheter kan precisera sig samt möjliggöra att ställa följdfrågor och försäkra sig om att forskningsfrågan uppfattats på samma vis av intervjuare och respondent. Detta bidrar till att öka den inre validiteten i undersökningen. Den här uppsatsen baserar sig på primärdata såtillvida att data i Sjätte AP-fondens rapport innehåller intervjuer med stödorganisationerna.

Yttre validitet visar om resultaten av en vetenskaplig undersökning är överförbara eller generaliserbara.³⁹ En viktig grund för detta är att den empiriska grunden är riktig. Då författarnas kunskaper i ämnet är begränsade uppstår ett beroende av att den empiri som framkommer under insamlingen är riktig. Eftersom tillgången på information till viss del har varit begränsad föreligger en viss risk att information som varit av väsentlig betydelse för författarna inte har kommit dessa tillhanda.

Syftet med den här uppsatsen är dock inte att komma fram till några allmängiltiga slutsatser utan att bidra till diskussionen kring innovationssystemet samt dess förmåga att generera tillväxt.

2.1.4 RELIABILITET

Reliabiliteten behandlar huruvida ett mätinstrument är tillförlitligt och användbart. Om ett och samma mätinstrument ger olika utslag beroende på användaren kan detta inte räknas som tillförlitligt. Något annat som kan sänka reliabiliteten är om forskaren själv utformar sitt mätinstrument.⁴⁰ I denna uppsats kan reliabiliteten dras ned genom att urvalet har gjorts på egen hand och baserat på en underliggande rapport. Det är möjligt att andra forskare skulle kunna komma fram till ett annorlunda resultat med samma frågor eller med ett större urval.

2.1.5 RELEVANS

Uppsatsens teoretiska relevans grundar sig i att det tidigare på Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet inte gjorts någon undersökning som djupgående behandlar innovationssystemets bidrag till tillväxt. Författarna vill genom denna studie bidra till ökad förståelse för innovationssystem och tillväxt.

2.1.6 KÄLLKRITIK

Vid granskande av litteratur, andra tryckta källor samt källor från Internet har författarna försökt att i möjligaste mån vara kritiska. Författarna är medvetna om att källor kan framställas något subjektivt och har därför försökt ta hänsyn till detta under studiens gång. Detta är en av de stora nackdelarna med att använda sekundärdata.

Eftersom en av uppsatsförfattarna även har skrivit rapporten för Sjätte AP-fonden föreligger en risk för subjektivitet vid granskningen. Författarna har ansträngt sig till det yttersta för att

³⁶ Wiedersheim-Paul, Eriksson (1998)

³⁷ Patel, Davidson (2003)

³⁸ Merriam (1994)

³⁹ Ibid

⁴⁰ Patel, Davidson (2003)

undvika detta. Viktigt att påpeka är att författarna har gjort andra avgränsningar i tid och rum än de avgränsningar som gjorts i rapporten för Sjätte AP-fonden. Även tillväxtkriterierna har setts över och utökats till ett enligt författarnas mening bredare underlag. Författarna menar att det har varit inspirerande under uppsatsskrivandet att en av författarna väl känt till materialet som uppsatsen bygger på, medan den andra författaren har kunnat bidra med en utomstående kritiska blick.

I den teoretiska referensramen har bland annat det statliga verket för innovation, VINNOVA, och Nutek använts som källa för att definiera begreppet innovationssystem. Dessa källor har främst använts för att redogöra för begreppet innovationssystem och avser inte att utgöra någon sanning för hur ett innovationssystem skall vara utan används främst i uppsatsen för att visa en ideal bild över hur ett innovationssystem skulle kunna se ut.

Det finns en möjlighet att ett större urval eller andra tillväxtkriterier skulle kunna påvisa starkare eller rentav annorlunda mönster än vad uppsatsens urval har gjort. Svårigheten att få tag på information om företagen och organisationerna samt tidsbrist har dock begränsat möjligheten till detta.

En annan viktig faktor som bör påpekas att varken stödorganisationer eller företag nämns vid namn. Detta val har gjorts för att denna uppsats syftar till att utreda huruvida innovationssystemet i sin helhet skapar tillväxt eller inte. Därför anser författarna att namnen inte har varit intressanta att belysa.

3 TEORETISK REFERENS RAM

Här presenteras den teoretiska referensram som denna studie bygger på och som kommer att utgöra ramen för analys och slutsats.

3.1 Innovationssystem

Under senare år har innovationernas betydelse för ekonomisk tillväxt undersökts och utvecklats. Begreppet innovationssystem lanserades i början av 1990-talet.⁴¹ Den teoretiska modellen var då en traditionell linjär innovationsmodell, där en vetenskaplig upptäckt användes och tillämpades i nya processer och produkter.⁴² Forskning har dock visat att innovationer sällan sker på detta linjära sätt, utan att de oftast skapas i samspel mellan flera olika aktörer.⁴³ I jakt på innovationer interagerar företag med andra organisationer som till exempel andra företag, stödorganisationer, universitet och forskningsinstitut samt påverkas av lagar, tekniska standarder och kulturella normer. Med synsättet att innovationer sker i samspel mellan flera institutioner blir det meningslöst att studera enstaka delar av ett system.⁴⁴

Klart är att ingen enhetlig teori likt de teorier man kan återfinna inom exempelvis nationalekonomin står att finna. Teorin i detta avsnitt gör inte anspråk på att helt förklara samband mellan olika variabler utan ska ses som en begreppslig diskussion vars syfte är att formulera ett antal hypoteser som blir redskap för att studera innovationssystemet inom ramen för den här uppsatsen.

En ideal bild av innovationssystemet målas upp av olika delar av samhället. Innovationssystem ses som ett system med korsvis befruktning mellan olika medverkande krafter som skapar, sprider och tar i anspråk ny teknik och ny kunskap.⁴⁵ Detta samspel illustreras av en modell vid namn Triple Helix (se Bilaga 2). Modellen illustrerar den ömsesidiga multipla relationen mellan tre institutioner, det vill säga den akademiska, privata samt offentliga sektorn.⁴⁶ Dessa tre sektorer som tidigare till stor del varit åtskilda när det gäller innovationer ses i modellen samspela i ett spiralmönster som bygger på ett aktivt deltagande och interaktion mellan aktörer inom forskning, politik, kunskapsutveckling och näringsliv, där aktörerna går in och ut i spiralmönstrets olika stadier av innovationsprocessen.⁴⁷ Detta stycke visar en bild av innovationssystemet i ett idealt tillstånd.

Innovationssystemen kan delas in i nationella, sektoriella och regionala system.⁴⁸ Systemen är i hög grad komplementära, och skall ses som olika perspektiv att studera ifrån. Det nationella innovationssystemet fokuserar på vilka institutionella faktorer och resurser som leder till innovationer.⁴⁹ Den sektoriella ansatsen grundas på tanken att olika branscher som exempelvis IT och bioteknik präglas av olika teknologiska regimer, och klargör för innovationer förutsättningar och hinder som beror på branschernas olika utgångspunkter. En begränsning med denna ansats är att den främst går att använda på väldefinierade branscher.⁵⁰ Den regionala ansatsen fokuserar på geografisk närhet och analyserar regionala

⁴¹ Carlsson, Edquist, Eliasson, Jacobsson, Lindholm Dahlstrand (2000)

⁴² Ibid

⁴³ Edquist (1997)

⁴⁴ Ibid

⁴⁵ www.vinnova.se

⁴⁶ www.jrc.es

⁴⁷ www.visanu.se åtkomst 2005-12-10

⁴⁸ Ibid

⁴⁹ Ibid

⁵⁰ Carlsson, Edquist, Eliasson, Jacobsson, Lindholm Dahlstrand (2000)

innovationssystem som regionala kluster och nätverk av företag.⁵¹ Där är tanken att finna dynamiska regioner som kännetecknas av förtroende och närhet mellan aktörer och där ett ömsesidigt lärande växer fram. Dessa tre indelningar ska ses som olika perspektiv att studera ett innovationssystem utifrån.

Företagens roll inom systemet är essentiell. Att optimalt använda en organisations eller ett företags resurser och utveckla affärsmöjligheter på optimalt sätt är grundläggande för att nå uppsatta mål inom företaget. Att identifiera, mäta och följa upp mål är centrala koncept inom företagsekonomi.⁵²

3.2 Tillväxt

I ett lexikon definieras tillväxt vanligen som tillväxt av en ekonomi, där begreppet används för att påvisa en ökning av produktionskapacitet över tid, vilken leder till ökade nivåer av den nationella inkomstnivån.⁵³ Den ekonomiska tillväxten i en ekonomi kan mätas på olika sätt, till exempel genom att använda BNP eller att mäta inkomstökningar per capita. När det gäller företags tillväxt är det mer tunnsått med definitioner, vilket sannolikt beror på att tillväxt i ett företag kan härledas från ett flertal faktorer.

3.3 KRITERIER FÖR TILLVÄXT

I rapporten som skrevs för Sjätte AP-fonden nämns omsättning, årets resultat, antal anställda och förmågan att attrahera externt riskkapital, d v s riskkapital som kommer ifrån organisationer utanför innovationssystemet, som de huvudsakliga kriterierna för om ett företag kan anses ha uppnått tillväxt eller inte. Författarna har valt att i denna uppsats utöka studien genom att beräkna fem nyckeltal; räntabilitet på totalt kapital, räntabilitet på eget kapital, soliditet, vinstmarginal och kapitalomsättningshastighet. Inledningsvis redogör författarna för de olika nyckeltalen och hur dessa har beräknats. Sedan följer en kort presentation av de kriterier för tillväxt som används i Sjätte AP-fondens rapport. Samtliga kriterier kommer sedan att utgöra ramen för den empiri som presenteras i nästa kapitel och en måttstock för efterföljande analys.

3.3.1 NYCKELTAL

Företag existerar för att uppfylla mål. Dessa mål är ofta av finansiell karaktär. För att utvärdera ett företags lönsamhet och finansiella situation och se hur pass väl dessa mål uppfylls används ofta s k prestationsmått.⁵⁴ De prestationsmått som används som måttstock på tillväxt i den här uppsatsen redogörs för nedan.

3.3.1.1 RÄNTABILITET PÅ TOTALT KAPITAL

Räntabilitet på totalt kapital (R_T) definieras enligt följande:

Resultat efter finansiella poster - Räntekostnader

Totalt kapital

Räntabilitet på totalt kapital utgör ett räntabilitetsmått ur ett rörelseperspektiv och visar hur väl företaget lyckas förränta hela sitt kapital. Man bortser här ifrån de finansiella kostnaderna eftersom dessa inte anses hänga samman med själva rörelsen. Inte heller extraordinära poster

⁵¹ Carlsson, Edquist, Eliasson, Jacobsson, Lindholm Dahlstrand (2000)

⁵² www.his.se

⁵³ International Encyklopedia of Economics (1997)

⁵⁴ Ax, Johansson, Kullvén (2002)

inkluderas eftersom de är en följd av extraordinära omständigheter.⁵⁵ Om inga skulder och räntekostnader finns sammanfaller R_T och R_E (räntabilitet på eget kapital).⁵⁶ Om R_T är positivt genererar företaget alltså avkastning på insatt kapital. Räntabilitet på totalt kapital kan även sägas vara ett mått på risken som är förknippad med företagets rörelse⁵⁷.

3.3.1.2 RÄNTABILITET PÅ EGET KAPITAL

Räntabilitet på eget kapital (R_E) definieras enligt följande:

Resultat efter finansiella poster

Justerat eget kapital

Resultatmättet i täljaren utgörs av resultatet efter finansiella poster. Räntekostnaderna dras ifrån resultatet här eftersom man vill beakta företagets finansiering då denna påverkar det som blir kvar till ägarna. Precis som i beräkningen av ovanstående mått beaktas inte extraordinära poster. Räntabilitet på eget kapital utgör ett räntabilitetsmått ur ett ägarperspektiv. Det är sålunda ett mått på hur väl företaget lyckas ge avkastning på det av ägarna satsade kapitalet. I vissa fall har företag s k bokslutsdispositioner i balansräkningen. Dessa återfinns som obeskattade reserver. När dessa i framtiden löses upp kommer resultatet att öka och räknas därför med i eget kapital med avdrag för framtida skattekostnader.⁵⁸

Eget kapital x (Obeskattade reserver x (1 – skattesats)) = Justerat eget kapital

Om R_E är positivt så genererar företaget alltså avkastning åt ägarna. Räntabiliteten på det egna kapitalet är även ett mått på företagets totala risk och är en sammanslagning av rörelserisken (räntabilitet på totalt kapital) och den finansiella risken, som bestäms av förhållandet mellan företagets skulder och dess egna kapital.⁵⁹ R_E -mättet kan på kort och medellång sikt komma att påverkas av om företaget använder sig av försiktig redovisning, d v s om företaget kostnadsför sina kostnader med en gång trots att de kanske egentligen skulle aktiveras⁶⁰.

3.3.1.3 SOLIDITET

Soliditeten visar företagets finansiella situation och är ett relationsmått mellan företagets egna kapital och det totala kapitalet.⁶¹

Eget kapital

Totalt kapital

Soliditeten beräknas alltså som eget kapital ökat med minoritetsintressen i procent av balansomslutningen vid årets slut. För att relationen mellan skulder och eget kapital, d v s soliditeten, inte skall förändras måste den procentuella ökningen (tillväxttakten) av såväl skulder som eget kapital vara densamma som för totala tillgångar. Om det egna kapitalet inte växer i samma takt sjunker soliditeten. I normala fall bör soliditeten ligga mellan 20 – 80 %. Om soliditeten ligger under 20 % anses den finansiella risken vara onödigt hög och om

⁵⁵ Ax, Johansson, Kullvén (2002)

⁵⁶ Johansson (1995)

⁵⁷ Samuelson (2001)

⁵⁸ Ax, Johansson, Kullvén (2002)

⁵⁹ Samuelson (2001)

⁶⁰ Smith (2000)

⁶¹ Samuelson (2001)

soliditeten överstiger 80 % anses det finansiella risktagandet vara onödigt lågt ⁶². Om soliditeten är noll så innebär det att företaget har förbrukat det egna kapitalet⁶³.

3.3.1.4 *VINSTMARGINAL*

Räntabilitet på totalt kapital kan delas upp i två faktorer. Dessa är vinstmarginal och kapitalomsättningshastighet.

Vinstmarginalen beräknas enligt följande:

$$\frac{\text{Resultat efter finansiella poster} + \text{Räntekostnader}}{\text{Omsättning (rörelsens intäkter)}}$$

Vinstmarginalen anger hur stor andel av varje omsättningskrona som är kvar i vinst ⁶⁴, d v s den procentuella andel av företagets omsättning som blir kvar till att täcka finansiella kostnader, skatt och vinst ⁶⁵.

3.3.1.5 *KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET*

Kapitalomsättningshastigheten beräknas enligt följande:

$$\frac{\text{Omsättning}}{\text{Totalt kapital}}$$

Kapitalets omsättningshastighet visar hur effektivt företaget använder sitt kapital i verksamheten. Ett högt värde på kapitalomsättningshastigheten eftersträvas, eftersom det innebär att man behöver relativt lite kapital för att åstadkomma en hög omsättning. Omsättningshastigheten kan ökas genom att lagerhållningstiden minskas och/eller effektiviserar kreditgivning till kunder.⁶⁶

3.3.2 *ÖVRIGA TILLVÄXTKRITERIER*

Nedan följer en kort presentation av de kriterier för tillväxt som använts i Sjätte AP-fondens rapport.

3.3.2.1 *OMSÄTTNING*

Omsättningen innefattar intäkter från sålda varor och utförda tjänster som ingår i företagets normala verksamhet.⁶⁷

I Sjätte AP-fondens rapport används detta som ett tillväxtkriterium eftersom många företag inom innovationssystemet ännu inte har börjat sälja sina produkter eller tjänster till en betalande marknad och därmed ännu inte har någon omsättning.⁶⁸

⁶² Johansson (1995)

⁶³ Ibid

⁶⁴ Ax, Johansson, Kullvén (2002)

⁶⁵ Lantz (2003)

⁶⁶ Ibid

⁶⁷ Årsredovisningslagen 4:12

⁶⁸ Siebmanns (2005)

3.3.2.2 *RESULTAT*

Årets resultat är det som blir kvar när intäkter, kostnader, övriga poster samt skatter har ställts upp. Att uppnå ett positivt resultat innebär att det egna kapitalet ökar och företagets finansiella ställning stärks.⁶⁹

Entreprenörsföretag präglas ofta initialt av höga kostnader, låg eller obefintlig omsättning och ett stort kapitalbehov. När företaget börjat generera en omsättning som överstiger företagets kostnader så genereras ett positivt resultat.

Författarna är medvetna om att årets resultat kan justeras med hjälp av diverse bokslutsdispositioner och/eller genom mer eller mindre försiktig redovisning men då majoriteten av nystartade entreprenörsföretag inte anses uppfylla kraven för att vidta dylika åtgärder med sin redovisning har de valt att bortse ifrån detta.

3.3.2.3 *ANTAL ANSTÄLLDA*

Eftersom många av stödorganisationerna inom innovationssystemet har som mål att främja regionens sysselsättning och tillväxt valdes även denna parameter som ett mått på tillväxt.

3.3.2.4 *EXTERNT RISKKAPITAL*

När ett företag lyckas attrahera riskkapital ifrån aktörer utanför innovationssystemet kan detta betraktas som att viss tillväxt har uppnåtts. Riskkapitalbolag investerar i företag med god tillväxt- och utvecklingspotential och delar såväl framgång som risk med portföljbolagens övriga delägare och management.⁷⁰

Nya företag eller processer med högriskprofil attraherar normalt sett inte konventionella långivare utan främst riskkapitalbolag. I en nytgivnen studie gjord av Nutek och Svenska Riskkapitalföreningen visas att de senaste fem åren har riskkapitalfinansierade bolag vuxit med 21 % i omsättning jämfört med 1,5 % i övriga företag i Sverige⁷¹.

Riskkapital är kapital vars ägare är villiga att investera i nya företag eller nya processer, där risken att förlora sina pengar är hög. Riskkapital är nödvändigt för att företag utan tillräckligt eget kapital ska kunna genomföra riskfyllda investeringar.⁷² Begreppet riskkapital är alla investeringar i ett företags egna kapital, och innefattar både Private Equity och Venture Capital. Private Equity är investeringar i ett senare skede, medan tidiga investeringar brukar benämnas Venture Capital.⁷³ Vanligen finns ingen bakomliggande säkerhet för en riskkapitalinvestering utan investeringen innebär att en del av ägandet övergår till investeraren, liksom kontrollen. Den höga risken medför att riskkapitalbolagen har höga krav på avkastningen, och vanligen säljs den ägda andelen efter en begränsad tid.⁷⁴

Oförmåga att attrahera riskkapital ses ofta som en faktor som begränsar ett företags tillväxt⁷⁵. Entreprenören har en nyckelroll i kapitalanskaffningen, eftersom förmågan att attrahera riskkapital beror bland annat på entreprenörens förmåga att skapa förtroende.⁷⁶

⁶⁹ Lantz (2003)

⁷⁰ SVCA (2005)

⁷¹ www.nutek.se

⁷² Oxford Dictionary of Economics (1997)

⁷³ Helle (2004)

⁷⁴ www.expowera.com

⁷⁵ Penrose (1959)

⁷⁶ Ibid

Riskkapitalbolagens förväntningar på en portfölj är att en liten andel av företagen i portföljen utgör högpresterare, en stor andel av portföljbolag ligger inom ett intervall som ger en utdelning på en eller två gånger insatsen och en andel blir till förluster där hela det investerade kapitalet går förlorat.⁷⁷

⁷⁷ SVCA

4 EMPIRI

Efter ett ha redogjort för den teoretiska referensramen följer en sammanställning av författarnas empiri, d v s insamlad primär och sekundärdata. Kapitlet inleds med en kort presentation av aktörerna och sedan följer uppgifter om företag inom innovationssystemet.

4.1 INNOVATIONSSYSTEMET I GÖTEBORG

Begreppet syftar på den dynamiska miljö där företag och entreprenörer under sina första kritiska tillväxtår kan få möjlighet till olika typer av stöd för att kunna utveckla nya och befintliga affärsidéer. Flera olika aktörer figurerar inom systemet och ingen övergripande organisation finns, utan begreppet avser den stödjande verksamhet som tidigt företagande med affärsidéer som anses ha potential kan åtnjuta från en eller flera organisationer inom systemet. Denna uppsats har fokus på det universitets- och högskolenära innovationssystemet i Göteborgsregionen. Totalt återfinns 13 aktörer inom systemet (se Bilaga 1). Finansieringen kommer från offentliga sektorn, akademiska världen samt från näringslivet och illustreras i tabell 1.

Finansiering	Antal aktörer
Offentlig sektor	2
Akademi	3
Näringsliv	2
Off sektor + Näringsliv	2
Off sektor + Akademi	3
Off sektor + Näringsliv + Akademi	1

Tabell 1: finansiering av innovationssystemet

Tabell 1 visar att för två av aktörerna kommer finansieringen enbart från näringslivet, tre finansieras helt av den akademiska sektorn, och tre enbart av den privata sektorn. Resterande sex aktörer blandfinansieras av två eller tre sektorer. När det gäller de aktörer som blandfinansieras är offentliga sektorn alltid en av finansiärerna. I inget fall finns blandfinansieringen enbart privat plus akademisk sektor.

De stödjande insatserna inom innovationssystemet kan delas in i tre kategorier beroende på vilket typ av stöd som ges. Nedan följer en sammanfattning av vad de olika stöden innebär. Se Bilaga 1 under rubriken engagemang för mer information. Flera typer av stöd kan ges av en och samma aktör.

- Hjälpande organisationer – stöd i form av rådgivning, utbildning, tillgång till nätverk och infrastruktur.
- Investerande organisationer – stöd i form av monetära investeringar i utbyte mot ägande eller konvertibler
- Organisationer som bidrar med lånekapital – ger lån och i vissa fall även investerar kapital i utbyte mot säkerhet i företaget

Den vanligaste typen av stöd är hjälpande. I tabell 2 visas vilken typ av stöd som ges av aktörerna.

Stöd	Antal aktörer
Hjälpande stöd	7
Investerande stöd	1
Hjälpande + investerande	3
Hjälpande + lånekapital	1
Hjälpande + investerande + lånekapital	1

Tabell 2: de typer av stöd som ges av stödorganisationerna

Av de 13 aktörerna i undersökningen bistår sju stycken enbart med hjälpande stöd. En av aktörerna ger enbart investerande stöd, medan tre aktörer bistår med hjälpande samt investerande stöd. En aktör ger hjälpande stöd samt lånekapitalsstöd och en aktör erbjuder alla tre stöden.

Av de granskade företagen har samtliga erhållit hjälpande stöd medan 25 % har fått både hjälpande som investerande stöd. Som nämnts tidigare så finns inga uppgifter om vilka eller hur många företag som har fått lånegivande stöd, varför detta utelämnats ur studien.

Se tabell 4.

Stöd	Företag %
Hjälpande	100%
Investerande	25%

Tabell 3: visar den typ av stöd som företagen mottagit

Ur aspekten hur offentliga, privata och akademiska sektorerna fördelar sig på aktörerna visar empirin att offentliga sektorn ger stöd till åtta av aktörerna, akademiska världen är involverade i totalt sju av aktörerna, medan privata sektorn finns representerade hos fem av aktörerna. Se tabell 3.

Finansiering	Antal aktörer
Offentlig sektor	8
Akademi	7
Näringsliv	5

Tabell 4: finansiering från offentlig, akademisk och privat sektor

Näringslivet går vanligen in med hjälpande stöd. Hos enbart en aktör är näringslivet med och bistår med investerande stöd. Investerande stöd kommer främst från akademiska världen, av totalt fem aktörer som bistår med investerande stöd är fyra finansierade av akademiska världen.

Fem av de sex aktörer som blandfinansieras från två eller tre sektorer ger enbart hjälpande stöd. Den sjätte aktören bistår med alla tre typer av stöd.

Målen hos aktörerna är att skapa tillväxt, bidra till att starta fler företag, främja sysselsättningen i regionen samt att utveckla entreprenörskap hos studenter. Se Bilaga 1. Två av aktörerna har en uttalad målsättning att skapa 100 respektive 200 nya företag per år. Empirin låter se att totalt har 78 företag startas åren 2000 – 2004. I genomsnitt har 15,6

företag startats per år. En vidare diskussion om företagsstarter följer senare i kapitlet under tillväxt.

Flera av aktörerna har som nämnts ovan som mål att bidra till ökad sysselsättning i regionen. Totalt har innovationssystemet åren 2000 – 2004 genererat 225,6 anställda (population A). Sex av stödorganisationerna har uppföljning av sina mål, med till exempel undersökningar om omsättning, statistik på vägledningar och antal företag som bildats samt tillväxten i företagen. Se Bilaga 1. En stödorganisation håller på att utarbeta ett system för uppföljning. Sex av organisationerna saknar system för uppföljning eller har inte kunnat lämna information.

4.2 FÖRETAG INOM INNOVATIONSSYSTEMET

Nedan följer de empiriska resultat som framkommit vi undersökningen av företagen inom innovationssystemet.

4.1.1 TID

Målet för merparten aktörer och stödorganisationer inom innovationssystemet är att företagen skall stanna hos dem i maximalt två-tre år. Efter denna tidsperiod ser man helst att företagen antingen läggs ned, börjar om med nya idéer, står på egna ben eller går över till annan aktör eller riskkapitalbolag.

POPULATION A

Population A består av 84 företag som har startats under perioden 2000 – 2005.

De företag som lämnat innovationssystemet under åren 2000 – 2005 följer fördelningen som visas i tabell 5. Fyra av företagen har gått i konkurs eller lagts ned, medan lika många har blivit uppköpta/fusionerats respektive trätt ut självständigt. 16 företag har fått riskkapital.

Antal företag	
Konkurs/nedläggning	4
Riskkapital	16
Uppköp/fusion	4
Självständigt	4

Tabell 5: Utträde ur innovationssystemet, population A

POPULATION B

De 46 företag som lämnat innovationssystemet i population B av något av ovanstående skäl hade i genomsnitt stannat fem år inom systemet. Medianen ligger på fyra år.

Vad som hänt med företagen i population B som lämnat systemet visas i tabell 6. Sju av dessa företag har gått i konkurs eller lagts ned och en dryg fjärdedel har blivit uppköpta eller fusionerat. Cirka hälften av de företag som lämnat systemet har lyckats attrahera riskkapital.

Antal företag	
Konkurs/nedläggning	7
Riskkapital	23
Uppköp/fusion	11
Självständigt	5

Tabell 6: Utträde ur innovationssystemet, population B

4.3 TILLVÄXT

Nedan presenteras empirin för tillväxtkriterierna.

4.1.2 NYCKELTAL

I tabell 7 visas en översikt över nyckeltalen i genomsnitt för samtliga företag som ingår i studien. Majoriteten av företagen visar negativa resultat, vilket kan ses på nyckeltalen räntabilitet på totalt och eget kapital samt på vinstmarginalen.

	R_T	R_E	Soliditet	VM	KOH
Medel	-46,44%	-34,80%	30,07%	-318,21%	0,816

Tabell 7: genomsnittliga nyckeltal för företag inom innovationssystemet

4.1.2.1 RÄNTABILITET PÅ TOTALT KAPITAL

Räntabilitet på totalt kapital skall visa hur väl företaget lyckas förränta det totala kapitalet inom företaget. Fördelningen visas i tabell 8. Av företagen inom innovationssystemet så generar 75 % ingen eller negativ avkastning på totalt kapital. 25 % har en avkastning på totalt kapital på en procent eller mer. 4,4 % genererar en avkastning på över 30 %.

R_T	Antal
> 40 %	2
30 - 39 %	3
20 - 29 %	5
10 - 19 %	3
1 - 9%	15
0%	19
(-1) - (-9) %	10
(-10) - (-19) %	14
(-20) - (-29) %	8
(-30) - (-39) %	8
> (-40) %	27
Summa:	114

Tabell 8: fördelning av företagens räntabilitet på totalt kapital

4.1.2.2 RÄNTABILITET PÅ EGET KAPITAL

Räntabilitet på eget kapital är ett mått på vilken avkastning företaget genererar ur ett ägarperspektiv.

R_E	Antal
> 80 %	10
40 - 79 %	10
30 - 39 %	0
20 - 29 %	2
10 - 19 %	2
1 - 9%	8
0%	20
(-1) - (-9) %	7
(-10) - (-19) %	6
(-20) - (-29) %	3
(-30) - (-39) %	3
> (-40) %	43
Summa:	114

Tabell 9: fördelning av företagens räntabilitet på eget kapital

Tabell 9 visar att cirka nio procent uppvisar ett R_E på 80 % eller mer. 72 % genererar en avkastning på eget kapital som ligger på 0 % eller är negativ. 22 av 114 företag, d v s cirka 20 % uppvisar en räntabilitet på eget kapital som ligger i intervallet 1 – 79 %.

4.1.2.3 SOLIDITET

Soliditeten är företagets egna kapital i förhållande till företagets totala kapital och skall återspegla hur pass skuldsatt företaget är. Ur tabell 10 kan utläsas att 10 % av företagen har en soliditet på över 80 %. 21 % av företagen har ingen eller negativ soliditet, vilket innebär att man har förbrukat det egna kapitalet.

Soliditet	Antal
> 80 %	12
60 - 80 %	15
50 - 59 %	16
40 - 49 %	11
30 - 39 %	10
20 - 29 %	9
10 - 19 %	9
1 - 9%	8
0%	17
Negativ	7
Summa:	114

Tabell 10: fördelning av företagens soliditet

4.1.2.4 VINSTMARGINAL

Vinstmarginalen visar hur stor vinst företaget gör på varje omsatt krona. Tabell 11 visar att 76 % av företagen gör ingen eller negativ vinst per omsatt krona. Resterande del av företagen, dvs 24 %, gör en vinst på 1 % eller mer. 1,8 % har en vinstmarginal på över 40 %.

VM	Antal
> 40 %	2
30 - 39 %	1
20 - 29 %	0
10 - 19 %	7
1 - 9%	17
0%	32
Negativ	55
Summa:	114

Tabell 11: fördelning av företagens vinstmarginal

4.1.2.5 KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET

Kapitalomsättningshastigheten (KOH) är ett relationsmått mellan företags omsättning och totalt kapital och visar hur effektivt företaget använder sitt kapital i verksamheten.⁷⁸

KOH	Antal
> 5	2
4 - 4,9	2
3 - 3,9	3
2 - 2,9	6
1 - 1,9	18
0,1 - 0,9	39
0	44
Summa:	114

Tabell 12: fördelning av företagens kapitalomsättningshastighet

Tabell 12 visar att 39 % av företagen inte hade någon kapitalomsättningshastighet, vilket i majoriteten av fallen beror på att företagen inte har någon omsättning. En dryg tredjedel (34 %) av företagens kapitalomsättningshastighet låg inom intervallet 0,1 – 0,9 gånger. 27 % av företagen lyckades omsätta sitt kapital en gång eller mer. Cirka 2 % omsatte sitt kapital fem gånger.

4.1.3 ÖVRIGA TILLVÄXTKRITERIER

Nedan presenteras empirin för de övriga tillväxtkriterierna.

4.1.3.1 OMSÄTTNING

Omsättningen innefattar intäkter från sålda varor och utförda tjänster som ingår i företags normala verksamhet.⁷⁹

POPULATION A

Tabell 13 visar hur en fördelning på hur företagen i population A skiljer sig åt vad gäller omsättning. 36 % av företagen har ingen omsättning och en dryg fjärdedel (27 %) hade en omsättning som låg under 500 tkr. En dryg femtedel (21,4 %) uppvisade en omsättning på över en miljon kronor.

⁷⁸ Lantz (2003)

⁷⁹ Årsredovisningslagen 4:12

Omsättning (tkr)	Antal
> 20 000	0
15000 - 19999	0
10000 - 14999	1
5000 - 9999	4
1000 - 4999	13
500 - 999	13
1 - 499	23
0	30
Summa:	84

Tabell 13: fördelning av företagens omsättning, population A

POPULATION B

Omsättning (tkr)	Antal
> 20 000	1
15000 - 19999	2
10000 - 14999	3
5000 - 9999	8
1000 - 4999	25
500 - 999	15
1 - 499	28
0	32
Summa:	114

Tabell 14: fördelning av företagens omsättning, population B

Tabell 14 visar hur företagen i population B fördelar sig vad gäller omsättning. Av företagen i population B är det ett som har genererat en omsättning på över 20 miljoner kronor. 28 % har inte redovisat någon omsättning. 38 % hade en omsättning som låg under 500 tkr. 34 % av företagens omsättning översteg en miljon kronor.

4.1.3.2 RESULTAT

Med resultat menas det resultat efter skatt som företagen inom innovationssystemet genererar.

POPULATION A

Tabell 15 visar hur företagen i population A fördelar sig vad gäller resultat. 24 % av företagen visade nollresultat medan 57 % visade negativa resultat. Av 84 företag i populationen genererade en dryg femtedel (19 %) positiva resultat varav 2,4 % låg över en halv miljon kronor.

Resultat (tkr)	Antal
> 4000	0
1 000 - 3 999	1
500 - 999	1
1 - 499	14
0	20
Negativt	48
Summa:	84

Tabell 15: fördelning av företagens resultat, population A

POPULATION B

Av företagen i population B var det en dryg femtedel (18,4 %) som visade nollresultat medan 58 % visade negativa resultat. Se tabell 16.

Av 114 företag i populationen genererade 40 % positiva resultat, varav 5,3 % låg över 500 tkr.

Resultat (tkr)	Antal
> 4000	1
1 000 - 3 999	2
500 - 999	3
1 - 499	20
0	21
Negativt	67
Summa:	114

Tabell 16: fördelning av företagens resultat, population B

4.1.3.3 ANTAL ANSTÄLLDA

Att bidra till att företag startas är ett av innovationssystemets viktigaste mål. Ur denna aspekt har population A undersökts. Eftersom fullständig information för åren före år 2000 saknas har population B inte kunnat undersökas. I tabell 17 visas siffror för företagsstarter inom systemet, det vill säga när företagen har startats antingen efter inträdesåret, samma år som eller ett år före inträdet. Detta är de företag som direkt kan anses ha startats i samband med inträdet i innovationssystemet. Sex stycken företag har startats två eller tre år innan inträde i innovationssystemet och har uteslutits ur tabellen.

Totalt har därmed 78 företag startats åren 2000 – 2004. I genomsnitt har 15,6 företag startats per år.

År	Företagsstarter
2000	10
2001	13
2002	18
2003	21
2004	16
Summa:	78

Tabell 17: företagsstarter per år inom systemet, population A

Ett annat av innovationssystemets viktigaste mål är att generera arbete, och ur denna aspekt har population A samt B undersökts.

När det gäller population A ser vi i tabell 18 att 36 företag har 0 anställda. Denna siffra beror delvis på att flera företag först startades 2004 och inte har kommit igång med sin verksamhet ännu. 16 av de 36 företagen med 0 anställda startades år 2004. Övriga startades med jämn fördelning åren dessförinnan. Inget företag som startades år 2004 har någon anställd.

Antal anställda	Antal företag
0	36
1 - 2 st	13
3 - 5 st	26
6 - 10 st	4
11 - 20 st	3
> 20 st	2
Summa:	84

Tabell 18: antal anställda genererade inom systemet per år, population A

Totalt har innovationssystemet i population A dessa fem år genererat 225,6 anställda. Fördelat på 84 företag ger det ett genomsnitt på 2,68 anställda per företag. Om de 16 företag med 0 anställda som startades 2004 tas bort ur statistiken ger det ett genomsnitt på 3,3 anställda per företag.

Population B består av alla företag som är kvar inom systemet. Se tabell 19. Totalt har 114 företag genererat 454,6 anställda. Det ger ett genomsnitt på 4,0 anställda genererade per företag. Om de 16 företag med 0 anställda som startades 2004 tas bort ur statistiken ger det ett genomsnitt på 4,6 anställda per företag.

Antal anställda	Antal företag
0	39
1 - 2 st	19
3 - 5 st	33
6 - 10 st	10
11 - 20 st	9
> 20 st	4
Summa:	114

Tabell 19: antal anställda genererade inom systemet per år, population B

Siffran för population B är högre än för population A. Nästa steg blir att se närmare på den grupp som skiljer population B från population A, d v s de företag som startades 1999 eller tidigare och som fortfarande ligger kvar inom systemet. Resultatet visar att dessa 30 företag har genererat 229 anställda, vilket ger oss ett genomsnitt på 7,6 anställda per företag.

Antal anställda	Antal företag
0	3
1 - 2 st	6
3 - 5 st	7
6 - 10 st	6
11 - 20 st	6
> 20 st	2
Summa:	30

Tabell 20: antal anställda genererade inom systemet per år, population B minus population A

4.1.3.4 *RISKKAPITAL*

Med beteckningen riskkapital menas att företaget har fått riskkapital ifrån en aktör utanför innovationssystemet. Enligt Sjätte AP-fondens rapport är detta ett mått på tillväxt.⁸⁰ Nedan visas hur många företag i respektive population som har fått riskkapital.

POPULATION A

I population A är det 16 företag som har fått riskkapital ifrån aktörer utanför innovationssystemet. Dessa 16 företag utgör en dryg femtedel av population A.

POPULATION B

I population B är det 23 företag som har fått riskkapital. Detta är en dryg femtedel (20,1 %) av det totala antalet företag.

⁸⁰ Siebmanns (2005)

5 ANALYS

I följande kapital presenteras författarnas analys av ovanstående material. Här ställs den teoretiska referensramen mot insamlad empiri och skapar en analys. Analysen följer uppställningen i den teoretiska referensramen och fokus ligger på de frågor som är centrala för denna studie. Stort fokus ligger på kriterier för tillväxt då detta resonemang ligger till grund för den fortsatta analysen.

5.1 INNOVATIONSSYSTEMET I GÖTEBORG

Innovationssystemet i Göteborg är ett typiskt regionalt innovationssystem som kännetecknas av geografisk närhet mellan olika medverkande.⁸¹ Ett innovationssystem anses idealt vara ett system med korsvis befruktning mellan olika aktörer som skapar, sprider och tar i anspråk ny teknik och ny kunskap.⁸² Modellen Triple Helix belyser hur den akademiska, den privata samt den offentliga sektorn samspelar och växelverkar när det gäller innovationer.⁸³

Det empiriska materialet visar oss att för två av aktörerna kommer finansieringen från näringslivet, tre finansieras helt av den akademiska sektorn, och tre enbart av den privata sektorn. Resterande sex aktörer blandfinansieras av två eller tre sektorer. När det gäller de blandfinansierade aktörerna är offentliga sektorn alltid en av finansiärerna. Blandformen med finansiering från privat och akademisk sektor existerar ej.

Investerande stöd kommer i första hand från akademiska världen, av totalt fem aktörer som bistår med investerande stöd är fyra finansierade av akademiska världen. Näringslivet går vanligen in med hjälpande stöd. Hos endast en aktör är näringslivet med och bistår med investerande stöd.

Stödorganisationerna inom detta innovationssystem ger hjälpande, investerande och lånegivande stöd. En aktör kan ge flera olika typer av stöd. Vanligaste typen av stöd som ges är hjälpande stöd. Av de granskade företagen har samtliga erhållit hjälpande stöd medan 25 % har fått både hjälpande som investerande stöd.

Idealmodellen Triple Helix bygger på att den offentliga, privata och akademiska sektorn aktivt deltar i ett slags spiralmönster, för att modellen skall bära frukt och innovationerna utvecklas.⁸⁴ Ur aspekten hur den offentliga, privata och akademiska sektorn fördelar sig på aktörerna visar empirin att offentliga sektorn ger stöd till åtta av aktörerna, akademiska världen är involverade i totalt sju av aktörerna, medan privata sektorn finns representerade hos fem av aktörerna.

Näringslivet går oftast in med hjälpande stöd. Hos en aktör är det enbart näringslivet med och bistår med investerande stöd. Investerande stöd kommer främst ifrån den akademiska världen, av totalt fem aktörer som bistår med investerande stöd är fyra finansierade av akademiska världen.

Ett av kriterierna för innovationssystem är att skapa tillväxt.⁸⁵ Tillväxt kan i detta sammanhang mätas i antal startade företag och antal anställda som genereras. Alla de

⁸¹ Carlsson, Edquist, Eliasson, Jacobsson, Lindholm Dahlstrand, (2000)

⁸² www.vinnova.se

⁸³ www.jrc.es

⁸⁴ www.visanu.se

⁸⁵ www.vinnova.se

stödgivande organisationerna har liknande mål. Någon skillnad i målsättning beroende på var finansieringen kommer ifrån har inte påträffats. Målen hos aktörerna är främst att skapa tillväxt, bidra till att starta fler företag samt att främja sysselsättningen i regionen. Två av aktörerna har en uttalad målsättning att skapa 100 respektive 200 nya företag per år. Empirin låter se att totalt har 78 företag startats åren 2000 – 2004. I genomsnitt har 15,6 företag startats per år.

Flera av aktörerna har som nämnts ovan som mål att bidra till ökad sysselsättning i regionen. Totalt har innovationssystemet åren 2000 – 2004 genererat 225,6 anställda. Fördelat på 84 företag ger det ett genomsnitt på 2,68 anställda per företag. Se vidare nedan under övriga tillväxtkriterier.

Grundläggande för att nå uppsatta mål inom företaget är att använda ett företags resurser och utveckla affärsmöjligheter på optimalt sätt. Att identifiera, mäta och följa upp mål är centrala koncept inom företagsekonomi.⁸⁶ Sex av stödorganisationerna har uppföljning av sina mål, med till exempel undersökningar om omsättning, statistik på vägledning och antal företag som bildats samt tillväxten i företagen. En stödorganisation håller på att utarbeta ett system för uppföljning. Sex av organisationerna saknar system för uppföljning eller har inte kunnat lämna information.

5.2 FÖRETAG INOM INNOVATIONSSYSTEMET

Nedan följer en analys av de företag som finns respektive funnits i innovationssystemet enligt ovan nämnda avgränsningar och indelningar.

5.1.1 TID

Av de 114 företag som ingår i den totala populationen, det vill säga population B, har 43 lämnat innovationssystemet. Snittperioden som de tillbringade inom systemet ligger på fem år, vilket är betydligt längre än den åtagandeperiod som aktörerna inom systemet säger sig ha som mål.

Andelen företag som har gått i konkurs eller som har lagts ned är relativt lika i de båda populationerna. I population A är det 4,8 % och i population B är det 6,2 %. En femtedel av företagen har lyckats attrahera riskkapital. Av dem som lämnat systemet har 53 % fått riskkapital.

5.3 TILLVÄXT

Huvudmålen för stödorganisationerna inom innovationssystemet är att generera tillväxt. Nedan följer en analys av de kriterier för tillväxt som ställts upp av författarna.

5.1.2 NYCKELTAL

De genomsnittliga nyckeltalen visar tydligt att majoriteten av företagen inte visar positiva resultat då både räntabilitet på totalt och eget kapital samt vinstmarginalen är negativa. Soliditeten bör i normalfallet ligga inom intervallet 20 – 80 %.⁸⁷ Företagen visar i genomsnitt en soliditet på 30,07 %. Vad gäller kapitalomsättningshastigheten så omsätter företagen nästan sitt kapital en gång (0,8).

⁸⁶ www.his.se

⁸⁷ Johansson (1995)

5.1.2.1 RÄNTABILITET PÅ TOTALT KAPITAL

Räntabilitet på totalt kapital är ett mått på den avkastning som företaget genererar på totalt kapital.⁸⁸ 75 % av företagen visar ett R_T som är 0 % eller negativt. Detta innebär att de genererar ingen eller negativ avkastning på det totala insatta kapitalet⁸⁹.

Cirka 5 % uppvisar ett R_T på 30 % eller mer, vilket enligt Samuelson (2001) visar att företagen lyckas förränta sitt kapital, bortsett ifrån företagets finansieringspolitik. Resterande 20 % av företagen ligger i intervallet 1 – 29 %. Sammantaget genererar alltså 25 % en avkastning på det totala kapitalet enligt Samuelson (2001).

5.1.2.2 RÄNTABILITET PÅ EGET KAPITAL

Räntabilitet på eget kapital är ett mått som visar hur väl företaget lyckas förränta det av ägarna satsade kapitalet. Om R_E är positivt så genererar företaget alltså avkastning åt ägarna.⁹⁰

En dryg tiondel av de undersökta företagen genererade en avkastning åt ägarna på 80 % eller mer. 72 % av företagen uppvisade ett R_E på 0 % eller ett R_E som var negativt. Detta innebär enligt Ax, Johansson & Kullvén (2002) att ägarna inte får någon avkastning på insatt kapital. 18 % av de 114 företagen gav ägarna en avkastning som låg inom intervallet 1 – 79 %.

5.1.2.3 SOLIDITET

Soliditeten bör i normalfallet ligga inom intervallet 20 – 80 % och detta mått visar till vilken grad företaget är skuldsatt, d v s förhållandet mellan eget och totalt kapital. Om soliditeten är låg innebär detta att företagets finansiella risk ökar.⁹¹ Bland de undersökta företagen låg cirka hälften (54 %) inom detta intervall.

En dryg femtedel av företagen visar en nollprocentig eller negativ soliditet, vilket innebär att man har förbrukat det egna kapitalet⁹². Dryga tiondelen (10,5 %) tar enligt Johansson (1995) en onödigt liten finansiell risk eftersom de har en soliditet som är 80 % eller högre medan 36 % tar en onormalt stor finansiell risk genom att ha en soliditet som understiger 20 %.

5.1.2.4 VINSTMARGINAL

Som nämnts ovan visar vinstmarginalen hur stor vinst företaget gör på varje omsatt krona.⁹³

Cirka tre fjärdedelar av företagen gör ingen eller negativ vinst (förlust) per omsatt krona. Detta innebär enligt Lantz (2003) att det inte blir något kvar till att täcka finansiella kostnader, skatt och vinst.⁹⁴

Cirka en fjärdedel (24 %) av företagen visar en vinstmarginal som ligger över en procent och som därmed har en marginal täcka ovanstående kostnader. Tre procent av dessa uppvisar en vinstmarginal på 30 % eller mer.

⁸⁸ Ax, Johansson, Kullvén (2002)

⁸⁹ Johansson (1995)

⁹⁰ Ax, Johansson, Kullvén (2002)

⁹¹ Johansson (1995)

⁹² Johansson (1995)

⁹³ Ax, Johansson, Kullvén (2002)

⁹⁴ Lantz (2003)

5.1.2.5 *KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET*

Kapitalets omsättningshastighet (KOH) är ett mått på hur effektivt ett företag använder sitt kapital i verksamheten. Ett högt värde på detta mått eftersträvas då detta innebär att man behöver relativt lite kapital för att åstadkomma en relativt hög omsättning.⁹⁵

39 % av företagen hade en kapitalomsättningshastighet på 0 gånger, vilket i majoriteten av fallen berodde på att dessa företag inte hade någon omsättning. Inom intervallet 0,1 till 0,9 gånger låg en dryg tredjedel av företagen, vilket enligt Lantz (2003) innebär att omsättningen är mindre än totalt kapital. En hög kapitalomsättningshastighet är eftersträvansvärt⁹⁶ och 11,5 % av företagen lyckades omsätta sitt kapital två gånger eller fler. Två procent omsatte sitt kapital fem gånger eller mer vilket enligt Lantz (2003) får betraktas som högt.

5.1.3 *ÖVRIGA TILLVÄXTKRITERIER*

Nedan presenteras analysen av de övriga tillväxtkriterierna. Dessa följer, precis som ovanstående, uppställningen i den teoretiska referensramen och empirin.

5.1.3.1 *OMSÄTTNING*

När ett företag har en omsättning innebär detta i regel att man säljer sin varor eller tjänster till en betalande marknad. Om företaget inte har någon redovisad omsättning innebär detta att man ännu inte lyckats sälja sina varor eller tjänster.⁹⁷

POPULATION A

36 % av företagen har ingen omsättning, vilket innebär att man inte lyckats sälja sina varor eller tjänster till en betalande marknad. En dryg fjärdedel (27 %) hade en omsättning som låg under 500 tkr. En dryg femtedel (21,4 %) uppvisade en omsättning på över en miljon kronor.

POPULATION B

Av företagen i population B är det ett som har genererat en omsättning på över 20 miljoner kronor. 28 % har inte redovisat någon omsättning och har således inte lyckats åstadkomma någon försäljning. 38 % hade en omsättning som låg under 500 tkr. 34 % av företagens omsättning översteg en miljon kronor.

DIFFERENS

I population B var det cirka 13 % fler som lyckats nå en omsättning på över en miljon kronor än i population A. En annan differens som bör påpekas är att andelen företag som inte har redovisat någon omsättning är större i population A än i population B. I population B var det även fler som genererat en omsättning mellan 1 – 499 tkr.

5.1.3.2 *RESULTAT*

Årets resultat är det som blir kvar när intäkter, kostnader, övriga poster samt skatter har ställts upp. Att uppnå ett positivt resultat innebär att det egna kapitalet ökar och företagets finansiella ställning stärks.⁹⁸

⁹⁵ Lantz (2003)

⁹⁶ Ibid

⁹⁷ Siebmans (2005)

⁹⁸ Lantz (2003)

POPULATION A

En dryg fjärdedel (24 %) av företagen visade nollresultat medan mer än hälften (57 %) visade negativa resultat. Av 84 företag i populationen genererade en dryg femtedel (19 %) positiva resultat. En dryg femtedel av population genererade alltså vinster efter finansiella poster och skatt.

POPULATION B

Av företagen i population B var det en dryg femtedel (18,4 %) som visade nollresultat medan 58 % visade negativa resultat. Av 114 företag i populationen genererade 40 % positiva resultat, varav 5,3 % låg över 500 tkr.

DIFFERENS

I population A var det cirka 6 % fler som visade nollresultat. Dubbelt så många i population B lyckades generera resultat som översteg en halv miljon kronor. Andelen företag som visade positiva resultat i population A var 19 % jämfört med 40 % i population B.

5.1.3.3 *ANTAL ANSTÄLLDA*

Att främja sysselsättning inom regionen är ett viktigt mål hos aktörerna inom innovationssystemet.

POPULATION A

Totalt har population A, det vill säga de företag som startats inom innovationssystemet åren 2000 – 2004 genererat 225,6 anställda. Fördelat på 84 företag ger det ett genomsnitt på 2,68 anställda per företag.

POPULATION B

Population B består av alla företag som är kvar inom systemet. Totalt har 114 företag genererat 454,6 anställda. Det ger ett genomsnitt på 4,0 anställda genererade per företag. En närmare studie av det empiriska materialet visar att de 30 företag som startades 1999 eller tidigare och som fortfarande ligger kvar inom systemet har genererat 229 anställda, vilket ger oss ett genomsnitt på 7,6 anställda per företag.

DIFFERENS

Företagen i population B har lyckats generera fler anställda än företagen i population A.

5.1.3.4 *RISKKAPITAL*

Om ett företag lyckas attrahera externt riskkapital, d v s riskkapital som kommer ifrån en aktör utanför innovationssystemet, så är detta ofta ett tecken på viss mognad och tillväxt.⁹⁹

POPULATION A

I population A är det 16 företag som har fått riskkapital ifrån aktörer utanför innovationssystemet. Dessa 16 företag utgör en dryg femtedel av population A.

POPULATION B

Inom population B är det 23 företag som har fått riskkapital. Detta är en dryg femtedel (20,1 %) av det totala antalet företag.

⁹⁹ Siebmanns (2005)

DIFFERENS

Andelen företag som har fått externt riskkapital i de båda populationerna är i princip lika stor då differensen är en procent.

6 SLUTSATSER

Detta kapitel innehåller författarnas slutsatser av ovanstående teori, empiri och analys. Därefter följer ett avsnitt där författarna ger uttryck för tankar och reflektioner som uppstått under skrivandets gång. Kapitlet avslutas med förslag på fortsatt forskning där författarna redogör för intressanta formuleringar de har stött på under studiens genomförande.

6.1 SLUTSATSER

6.1.1 INNOVATIONSSYSTEMET I GÖTEBORG

I analysen redogjordes för vilken typ av stöd som ges av offentliga, privata och akademiska sektorn. Där framkom att den akademiska sektorn är den sektor som framför allt ger investerande stöd, av totalt fem aktörer som bistår med investerande stöd är fyra finansierade av akademiska världen. Den privata sektorn ger i stort sett endast hjälpande stöd.

Finansieringen av innovationssystemet i studien kommer från de tre sektorerna som är delar av den ideala modellen Triple Helix, den offentliga, den privata samt den akademiska sektorn. Finansieringen av stödorganisationerna är relativt jämnt spridd mellan de tre sektorerna, med viss övervikt åt den offentliga sektorn. I de fall där blandfinansiering från två sektorer förekommer är offentliga sektorn alltid en av aktörerna. Samarbetet privata plus akademiska sektorn förekommer ej. Detta skulle kunna vara ett tecken på att ett utvidgat samarbete mellan dessa sektorer skulle vara av godo.

Viktiga mål inom innovationssystemet är att bidra till att företag startas samt att främja sysselsättningen i regionen. Två av stödorganisationerna har en målsättning på att starta 100 respektive 200 nya företag per år - en målsättning som inte uppnås. Inom systemet startas 15, 6 företag per år. Totalt har 114 företag genererat 454,6 anställda. Det ger ett genomsnitt på 4,0 anställda genererade per företag. De företag som startades före år 2000 har i genomsnitt genererat fler anställda än de företag som startades efter år 2000. Företag som varit en längre tid inom innovationssystemet har alltså fler anställda.

Att följa upp uppsatta mål för att se huruvida ett företags eller organisations resurser använd på rätt sätt är viktigt. Sex av de tretton stödorganisationerna saknar system för uppföljning eller har inte kunnat lämna information. För att få återkoppling mellan det som investeras i företagen anser författarna att fullständig uppföljning borde vara självklar. Uppföljningen skulle även kunna bidra till organisationernas lärdom av sina lyckade respektive mindre lyckade investeringar.

En sammanfattande slutsats efter denna granskning av innovationssystemet är det tycks råda en slags idealbild över hur man vill att systemet skall fungera och hur pass mycket tillväxt som skall genereras genom bl a företagsstarter och antal anställda. I realiteten är man dock inte ens i närheten av att uppnå dessa ideal.

6.1.2 FÖRETAGEN I INNOVATIONSSYSTEMET

Vad man kan utläsa ifrån analysen ovan är att en stor andel av företagen inom innovationssystemet ligger inom ett intervall som får sägas vara ganska normalt för företag som befinner sig i ett relativt tidigt utvecklings- eller expansionsskede. En mindre andel befinner sig i riskzonen eftersom de inte uppvisar några eller negativa tillväxttal och vissa rentav har förbrukat det egna kapitalet. En annan mindre andel befinner sig i andra änden av skalan d v s man uppvisar mycket goda tillväxttal och har en stark finansiell ställning. Detta

är i enlighet med riskkapitalbolagens förväntningar att i en portfölj är det en liten andel högpresterare, en stor andel som ligger i mitten och en liten andel som dras med mycket stora förluster.

6.1.3 TILLVÄXT

En skillnad som har framkommit mellan de båda populationerna är att det är fler företag i population B som har uppnått högre siffror vad gäller tillväxtkriterier som omsättning, antal anställda och liknande. En slutsats som kan dras av detta kan vara att företagen behöver längre tid på sig för att generera tillväxt eftersom företagen inom population B har funnits längre inom innovationssystemet.

Slutsatsen av denna uppsats är att innovationssystemet i Göteborg genererar tillväxt. Den andel företag som når tillväxt är dock liten i förhållande till den resterande andelen företag i innovationssystemet, det vill säga den del som ligger runt relativt normala förhållanden och den andel företags om läggs ner eller går i konkurs.

6.2 TANKAR OCH REFLEKTIONER

Det finns en slags ideologi runt begreppen entreprenörskap och innovationssystem, både i litteratur och i verkligheten. Denna ideologi innehåller förväntningar och drömmar om framtiden. Dessa drömmar finns hos både idéskapare, företag, skolor och andra institutioner i samhället.

Ur materialet som studerats har flera fenomen och frågeställningar kunnat uttydas, bl a att det endast är ett fåtal av de studerade företagen som når tillväxt. Frågan är vad det är som skapar tillväxt. Vad i ett företag är det som gör att det lyckas eller ej? Är succén enbart avhängig den tekniska innovationen? Stämmer myten om att den tekniska innovatören är en enstöring som bara tänker på produktutveckling? Vem ser till att produkten når marknaden? Och vem undersöker om det finns en betalande marknad för produkten? Hänger det på entreprenörens förmåga att skapa förtroende och anskaffa kapital? Är drivkraften en ny idé, pengar, ideologi eller något annat? En mängd frågor har uppstått under uppsatsens produktionstid. Det här avslutande resonemanget syftar inte till att ge svar utan enbart till att väcka en diskussion och för att belysa funderingar som författarna har haft under skrivandets gång.

Resurser ifrån offentliga, akademiska och privata sektorn satsas på att främja innovationer inom innovationssystemet med målen att skapa fler företag och arbetstillfällen. I flera fall saknas intern uppföljning om vilket resultat stödorganisationerna uppnår. Detta anser författarna är bristfälligt. Det skulle vara önskvärt med en existerande eller utökad uppföljning av stödorganisationernas verksamheter, en ökad överblick över systemet, samt eventuellt utomstående kritiker som kanske inte omfattas så starkt av de inneboende ideologierna inom systemet, som kan ge klarsynt och oberoende feedback till komponenterna inom systemet.

När det gäller företag är det svårt att dra generaliserbara slutsatser, i många fall är det bedömningar som leder till att företagen måste ses från fall till fall. Och i inget fall är det egentligen möjligt att se vad som skulle ha hänt om innovationssystemet inte hade funnits.

Debatten kring och litteraturen om entreprenörer och innovationer är omfattande. Angreppssätten är många – en del belyser entreprenörens roll medan andra framhåller stödfaktorerna som finns. Författarna hoppas ödmjukast att de genom denna uppsats och

dessa reflektioner ha kunnat ge ett litet bidrag till den pågående debatten och att läsaren genom denna läsning har fått en liten inblick i innovationssystemets komplexitet.

6.3 FÖRSLAG PÅ FORTSATT FORSKNING

Förslag på fortsatt forskning är nya aspekter på ämnet som författarna upptäckt under skrivandets gång.

Ett intressant ämne vore att titta på vilka eller vilken typ av företag som är tydliga hög- eller lågpresterare och göra en indelning efter vilken typ av bransch företagen tillhör och vilken typ av stöd dessa företag har fått.

Ett annat ämne som väckt författarnas nyfikenhet är att göra en mer djuplodande studie av innovationssystemet ur entreprenörernas synvinkel och se om den typen av stöd som ges är av den typen som verkligen efterfrågas.

Dessutom vore det intressant att om några år göra en fortsättningsstudie av de företag som ingått i denna studie, för att se hur det går för de företag som är i innovationssystemet just nu.

7 KÄLLFÖRTECKNING

LITTERATUR OCH ARTIKLAR

Andersen, I (1998). *Den uppenbara verkligheten, val av samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur.

Ax, C, Johansson, C & Kullvén, H (2002). *Den nya ekonomistyrningen*. Malmö: Liber Ekonomi.

Bull, I & Thomas, H & Willard, G (1995). *Entrepreneurship, Perspectives on Theory Building*. Oxford: Pergamon.

Carlsson, Edquist, Eliasson, Jacobsson, Lindholm Dahlstrand, (2000). *Innovationssystem, kluster och kompetensblock*, Rådet för arbetslivsforskning/Vinnova, Stockholm.

Dagens Industri 2005-06-17. *Sverige lockar riskkapital*.

Edquist, C. (1997) *Systems of Innovation*. Redwood Books. London

Ejvegård, R (1993). *Vetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur.

Helle, P (2004). *Affärsänglar – Att investera i tillväxtföretag*. Ekerlids förlag.

Holme I M & Solvang B K (1997). *Forskningsmetodik: Om kvalitativa och kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur.

International Encyclopedia of Economics (1997). Editor Frank N. Magill, London.

Johansson, S-E (1995). *Företagets lönsamhet, finansiering och tillväxt*. Lund: Studentlitteratur.

Lantz, B (2003). *Operativ verksamhetsstyrning*. Lund: Studentlitteratur.

Lekvall, P & Wahlbin C (2001). *Information för marknadsföringsbeslut*. Göteborg: IHM Förlag AB.

Merriam, S B (1994). *Fallstudien som forskningsmetod*. Lund: Studentlitteratur.

Nelson, (1993). *National systems of Innovation: A Comparative Study*. Oxford: Oxford University Press.

Oxford Dictionary of Economics (1997). Editor John Black, Oxford.

Patel, R & Davidsson, B (2003). *Forskningsmetodikens grunder, att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Lund: Studentlitteratur.

Penrose, E (1995). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.

Penrose, E (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.

Samuelson, L (2001). *Controllerhandboken*. Stockholm: Industrilitteratur AB.

Smith, D (2000). *Redovisningens språk*. Studentlitteratur: Lund.

Wiedersheim-Paul, F & Eriksson, L (2001). *Att utreda forska och rapportera*. Malmö: Liber Ekonomi.

LAGTEXT

Årsredovisningslagen (1995:1554)

RAPPORTER OCH AVHANDLINGAR

EVCA (2005). *EVCA Final Activity Figures for 2004*.

NUTEK och Svenska Riskkapitalföreningen (2005). *Utvecklingen för riskkapitalbolagens portföljbolag 1999-2004*.

SVCA (Svenska Riskkapitalföreningen) (2005). *Frågor och svar om Private Equity*.

Siebmans, A (2005). *Innovationssystemet i Göteborg – en kartläggning genomförd av Sjätte AP-fonden*.

INTERNET

Esbri - Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning

<http://www.esbri.se/omesbri.asp?link=entreprenorskap>

åtkomst 2005-12-10

European Commission Joint Research Center

<http://www.jrc.es/pages/iptsreport/vol29/english/REG1E296.htm>

åtkomst 2005-12-10

Expowera – webbplats för småföretagare

http://www.expowera.com/mentor/ekonomi/finansiering_riskkapital.htm

åtkomst 2005-12-10

Högskolan i Skövde

<http://www.his.se/templates/vanligwebbsida1.aspx?id=12728>

åtkomst 2005-12-22

NUTEK – Verket för näringslivsutveckling

<http://www.nutek.se/sb/d/198/a/2746>

åtkomst 2005-12-10

Sjätte AP-fonden

<http://www.apfond6.se>

åtkomst 2005-12-15

University of Amsterdam

<http://users.fmg.uva.nl/lleydesdorff/rp2000/>

åtkomst 2006-01-12

VINNOVA – Verket för innovationssystem

<http://www.vinnova.se/semain.aspx?ID=4b3dca27-2dcc-4ccl-afa-70d5f65bfeb2>

åtkomst 2005-12-10

VISANU – Nationellt Program för utveckling av innovationssystem och kluster

<http://www.visanu.se/Article.aspx?number=41449&category=12033>

åtkomst 2005-12-01

http://www.visanu.se/files/temp/TripleHelixmodellen_definition.pdf

åtkomst 2005-12-10

BILAGA 1

AKTÖR 1

Engagemang

Organisationen tillför start- och utvecklingskapital fram till första externa investeringsrundan, samt kompetens och rådgivning. Kriterier för investeringarna är en unik produkt med hög utvecklingspotential, bra team, skydd, avkastningskrav och internationaliserbarhet.

Typ av stöd

Hjälpande stöd samt investerande stöd.

Mål

Aktören ska på kort och lång sikt generera kunskaps- och kapitalåterföring till akademisk representant och bidra till utveckling såväl av det liksom av regionen i helhet. Målsättningen är att skapa framgångsrika tillväxtföretag.

Måluppföljning

Mycket god måluppföljning

Finansiärer/Partners

Akademisk representant.

AKTÖR 2

Engagemang

Idégivarna kontaktar organisationen för att få hjälp med att utvecklas, hitta ytterligare applikationsområden och för att kommersialisera sin idé. Detta sker i tidiga skeden, ofta under idéstadiet. Tiden för omhändertagandet är ett och ett halvt till två år. Organisationen erbjuder detta stöd mot att man har option på deläggande i ett gemensamt startat företag. Vilket deläggande beror på substansen i idén och entreprenörens engagemang. Man brukar dock inte investera mer än 200 tkr.

Typ av stöd

Hjälpande stöd samt investerande stöd.

Mål

Målet med verksamheten är att utveckla entreprenöriella personer att bli bra på värdeskapande och att entreprenörerna blir företagare. Studenterna och eventuellt startade företag följs upp och de variabler man främst tittar på är omsättning, antal anställda och erhållet riskkapital.

Måluppföljning

Information saknas.

Finansiärer/Partners

Finansiärer är näringslivet samt akademiska sektorn.

AKTÖR 3

Engagemang

Ordnar utbildningsprogram för företag med en till fyra anställda och mer än 500 tkr i omsättning. När företaget vuxit sig större går det vidare till annat program för små och

medelstora företag. 600 företag har gått utbildningen och av dessa är 400 fortfarande aktiva medlemsföretag i nätverket.

Typ av stöd

Hjälpande stöd.

Mål

Målet är att bidra till att 200 nya företag startas varje år.

Måluppföljning

Information saknas.

Finansiärer/Partners

Verksamheten finansieras av offentliga sektorn.

AKTÖR 4

Engagemang

Organisationen bistår med kapital, kunskap och kontor. Vad gäller kapital investerar man antingen genom stipendier eller ägarkapital. Verksamheten riktar sig främst till tekniska affärsidéer i tidiga skeden samt nystartade teknikbaserade groddföretag (200-300 tkr)

Typ av stöd

Hjälpande stöd samt investeringar.

Mål

Information saknas.

Måluppföljning

Information saknas.

Finansiärer/Partners

Finansieras av donationer från stiftelser.

AKTÖR 5

Engagemang

De flesta kontakter organisationen precis i uppstarten, när det finns en idé.

Typ av stöd

Hjälpande stöd.

Mål

Målet är att stimulera skapandet av nya, innovativa företag med tillväxtpotential och på så sätt bidra till att idéer och kunskap omsätts i praktiken.

Måluppföljning

Man följer upp företagen och ser hur många som fortfarande är verksamma samt tittar på omsättning och antal anställda.

Finansiärer/Partners

Aktören har olika partners. Huvudsamarbetspartners bidrar med minst 500 000 kr, Samarbetspartners bidrar med ca 200 000 kr och/eller bistår med kompetens och material. Partners är finansierande riskkapitalbolag samt transportpartners. Huvudsamarbetspartners är Svenskt Näringsliv och Västra Götalandsregionen. Samarbetspartners är akademiska representanter, statliga verk, revisionsföretag med flera.

AKTÖR 6

Engagemang

Organisationen investerar i groddföretag från västsvenska högskolemiljöer. Organisationen är en initial finansiär och investerar inte parallellt med följdfinansiärer. Investeringen i ett enskilt företag är maximalt 2 MSEK. Omhändertagandet är ett år eller maximalt två år med vissa undantag. Finns potential kan man dock välja att ligga kvar i tio till femton år.

Typ av stöd

Investerande stöd.

Mål

Målet för aktören är att de mest snabbväxande företagen som bildas inom högskolesfären i Göteborgsområdet ska ha initialfinansierats av aktören. Investeringarna skall i genomsnitt generera en värdetillväxt om 25 procent per år. Samtliga engagemang äldre än ett år ska ha en annan huvudfinansiär. Efter två år ska aktören endast bevaka sin investering.

Måluppföljning

De kvantitativa målen mäts genom finansiella nyckeltal, som avkastning på eget kapital.

Finansiärer/Partners

Aktören är helägt av en aktör inom den akademiska sektorn och har även ett villkorat lån från annan aktör inom systemet.

AKTÖR 7

Engagemang

Aktören vänder sig till innovatörer, nya och etablerade företag. Stöd ges i form av finansiering (50-500 tkr) samt affärsutveckling. Organisationen har oftast endast säkerhet i projektet och räntan och återbetalningsvillkoren kan anses vara mer förmånliga än bankernas. Affärsutvecklingen innefattar rådgivning, kontaktförmedling och utvecklingsprogram.

Typ av stöd

Hjälpande stöd samt lånekapitalsstöd.

Mål

Aktörens mål är att skapa tillväxt och förnyelse inom näringslivet i Västra Götaland. Man vill att fler ska få möjlighet att starta företag, att fler innovationer ska nå marknaden och att fler etablerade företag ska få möjlighet att växa och utvecklas.

Måluppföljning

Information saknas.

Finansiärer/Partners

Uppdragsgivarna är offentliga sektorn.

AKTÖR 8

Engagemang

Projekt och företag kontaktar aktören i olika skeden – allt ifrån idé- till kommersialiseringsfas. Uppfyller idén kriterierna om bl a kommersialiseringspotential och produkt bildas ett företag som hamnar i inkubatorn. Inkubatorn erbjuder nätverk, infrastruktur, närhet till expertis, rådgivning och förmedling av kontakter med finansiärer.

Typ av stöd

Hjälpande stöd.

Mål

Målet med verksamheten är att företagen och forskningsprojekten skall utvecklas så bra som möjligt och att aktören skall synas.

Måluppföljning

Information saknas.

Finansiärer/Partners

Aktören har ett näringspolitiskt uppdrag som finansieras av Business Region Göteborg, Västra Götalandsregionen och akademiska världen.

AKTÖR 9

Engagemang

De fyra huvudprocesserna är språngbräda, mötesplatser, nätverk och entreprenörsbibliotek. Språngbrädan innebär att entreprenören få möjlighet att få sin affärsidé kritiskt granskad av en speciellt sammansatt panel. Målet efter att ha genomgått en språngbräda är att man skall vara rustad för att möta riskkapitalister.

Typ av stöd

Hjälpande stöd.

Mål

Verksamhetens mål är att det skall skapas fler arbetstillfällen i Västra Götalandsregionen.

Måluppföljning

Målet mäts genom en undersökning bland alla entreprenörer som genomgått en språngbräda där man frågar om omsättning, riskkapital, antalet anställda samt fördelningen mellan kvinnor och män.

Finansiärer/Partners

Huvudpartners för regionen är bland annat ett handelshus, två revisionsföretag, en av AP-fonderna, samt flera andra representanter från näringslivet.

AKTÖR 10

Engagemang

Genom bland annat praktisk rådgivning, utbildning och kontakter vill man underlätta för entreprenörer och idégivare till att gå vidare i processen från idéförverkligande till

företagsamhet. Företag och entreprenörer tar främst kontakt i fyra olika skeden: idéstadiet, start, drivande och tillväxt av företaget.

Typ av stöd

Hjälpande stöd.

Mål

För år 2005 är målet att vara med och starta 100 nya företag i Göteborg, öka antalet vägledningar från förra året och att fortsätta att arbeta med en attitydförändring till entreprenörskap på universitet och högskola.

Måluppföljning

Verksamhetens mål mäts genom attitydundersökningar som genomförs vart tredje år, samt månadsvis statistik på vägledningar och startade företag.

Finansiärer/Partners

Aktören erhåller både offentliga medel samt stöd från lokalt näringsliv.

AKTÖR 11

Engagemang

Organisationen har tre strategiska inriktningar på sin verksamhet. Den första innebär att man ger utvecklingskapital för innovationer och företag i tidiga skeden (200 tkr – 1Mkr). Den andra är utveckling av innovationssystem genom idéflöde och ett nationellt inkubatorprogram. Denna inriktning är ett indirekt stöd. Den tredje är utveckling av innovationer i befintliga småföretag i samverkan med högskolor och forskningsinstitut (max 200 tkr). Omhändertagandet är olika långt och omfattande beroende på vilken typ av organisation eller projekt det är frågan om.

Typ av stöd

Hjälpande stöd, investerande stöd samt lånekapitalstöd.

Mål

Målet med verksamheten är att stärka konkurrenskraften och tillväxten i Västsverige.

Måluppföljning

Aktören gör återkommande en uppföljning på hur många företag som har bildats, tillväxten i dessa företag, antal anställda samt patent.

Finansiärer/Partners

Aktören ägs av stiftelse och offentliga sektorn, samt finansieras av ett statligt verk.

AKTÖR 12

Engagemang

Organisationen går in i ett senare skede av utvecklingen när det finns en prototyp eller ett färdigt koncept. Det främsta man hjälper till med är att ta produkten/projektet till marknaden.

Typ av stöd

Hjälpande stöd.

Mål

Huvudmålet med verksamheten är att utveckla studenter och ge dem verktyg, kunskap, erfarenhet och entreprenörsanda. Delmålet är att nya företag och verksamheter skapas men tyngdpunkten ligger på den individuella utvecklingen.

Måluppföljning

För att mäta målen genomförs attitydundersökningar bland studenterna samt viss uppföljning av projekten.

Finansiärer/Partners

Finansiärerna är Västra Götalandsregionen samt till viss del akademisk representant.

AKTÖR 13**Engagemang**

Engagemanget börjar när ett företag har bildats och affärsplanen är klar. Företagen erbjuds coaching, marknadskommunikation, sälj, nätverk och tillgång till infrastruktur. När företagen i inkubatorn börjar nå tillväxt, d v s när omsättning och antal anställda börjar växa, skall företagen flytta ifrån inkubatorn.

Typ av stöd

Hjälpande stöd.

Mål

Målsättningen är att utveckla företag samt stödja och tillvarata högskoleutbildades talang för entreprenörskap.

Måluppföljning

Man håller på att utveckla ett system för att mäta målen i form av entreprenörsföretagens omsättning, antal anställda och även en del mjuka värden för att utvärdera processen.

Finansiärer/Partners

Finansiärer är Västra Götalandsregionen samt ett antal medlemmar som betalar 25 000 kr om året. Dessa medlemmar är bland annat några banker, ett antal revisionsföretag, akademiska representanter, samt flera andra representanter från näringslivet.

BILAGA 2

TRIPLE HELIX

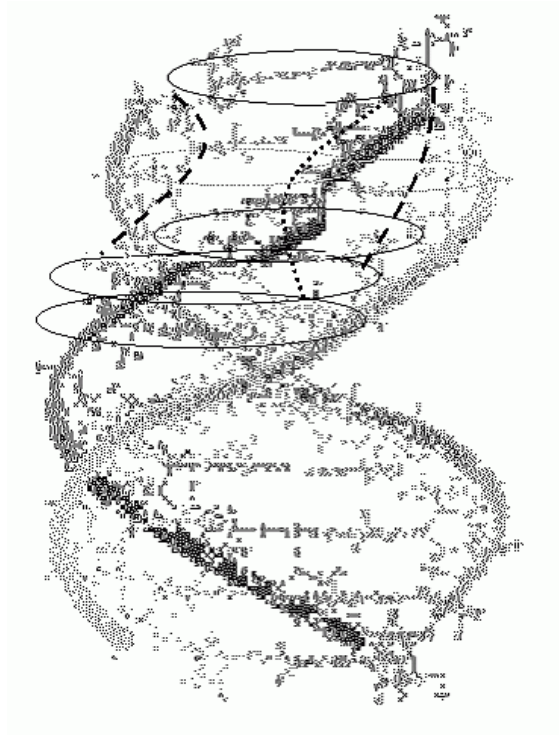


Figure 3
The Triple Helix Model of University-Industry-Government relations

