

Gasellföretagens utveckling

En branschindelad jämförelse över tid mellan Gasellföretag
och deras marknad

Kandidatuppsats i Extern redovisning och Företagsanalys

Madeleine Rund, 72

Anna Skörvald, 71

Handledare: Andreas Hagberg
Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet
Företagsekonomiska Institutionen, HT 2010



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

Sammanfattning

Syftet med denna uppsats är att undersöka utvecklingen avseende tillväxt och finansiering under en tio års period för Gasellföretag, jämföra med utvecklingen för deras respektive bransch samt undersöka om det finns framträdande skillnader på branschnivå. Populationen utgjordes av 128 Gasellföretag från Dagens Industris lista från år 2000 över de 250 främsta Gasellföretagen det året, vilka branschindelades i 7 branscher. För att undersöka utvecklingen för Gasellföretagen användes en jämförelsegrupp bestående av det totala antalet företag i Sverige i dessa 7 branscher. Jämförelser skedde på bransch såväl som på aggregerad nivå. De redovisningar som låg till grund för utnämningarna år 2000 är från 1999 och de inledde vår mätperiod. Mätningar skedde även vid år 2002, 2004, 2006 och 2008 för att förändring över tid skulle kunna följas.

För att besvara uppsatsens syfte togs följande frågeställningar fram:

- Hur har Gasellföretagens omsättning och antal anställda förändrats över tid och i förhållande till jämförelsegruppen samt finns det några framträdande skillnader på branschnivå?
- Hur har Gasellföretagens soliditet och räntabilitet på eget kapital förändrats över tid och i förhållande till jämförelsegruppen samt finns det några framträdande skillnader på branschnivå?
- Hur har Gasellföretagens räntabilitet och soliditet förändrats i förhållande till tillväxten?

Det visade sig att den av tillväxten genererade omsättningen ökade med 30 % under mätperioden. Gasellföretagens omsättning utgjorde 0,5 % av den totala omsättningsökningen för de branscher som undersöktes. Under mätperioden ökade antalet nettoarbetstillfällen för Gasellföretagen med 84 %. De av Gasellföretagen faktiska antal skapade nettoarbetstillfällen utgjorde 3 % av de nettoarbetstillfällen som försvann inom de branscher som undersöktes. Bedömningen är dock att dessa arbetstillfällen skapades på bekostnad av jämförelsegruppens minskning av antalet nettoarbetstillfällen. Inom vissa tillväxtbranscher har Gasellföretagen skapat nya nettoarbetstillfällen.

Gasellföretagens soliditet varierade mellan 27 % och 34 % och följde under mätperioden jämförelsegruppens utvecklingsmönster fast på en lägre nivå. Gasellföretagen inom transportbranschen utmärkte sig dock med en initialt låg soliditet men hade under perioden störst procentuell ökning. I samtliga branscher uppvisade Gasellföretagen i slutet av mätperioden en tillfredställande soliditet. Gasellföretagens räntabilitet på eget kapital varierade mellan -55 % och 141 % och följde även den jämförelsegruppens utvecklingsmönster men med kraftigare variationer under mätperioden.

Totalt för hela mätperioden sågs en positiv korrelation mellan Gasellföretagens omsättningstillväxt och soliditet. Däremot korrelerade Gasellföretagens räntabilitet med omsättningstillväxten genomgående under hela perioden.

Förord

Under hösten 2010 har vi bägge författare till denna uppsats, om än i något olika omfattning, kombinerat studier med vårt ordinarie arbete. Vi önskar därför tacka våra arbetsgivare som gett oss denna möjlighet.

Vi vill även tacka vår handledare Andreas Hagberg för råd och handledning under vårt uppsatsskrivande. Andreas har alltid varit lätt att nå och funnits tillgänglig samt gett oss användbar och konstruktiv kritik

Dessutom vill vi tacka alla andra som under uppsatsens framåtskridande kommit med värdefulla råd och synpunkter.

Allra mest vill vi dock tacka våra familjer och nära vänner som har stöttat oss och stått ut med att vi varit mindre närvarande under vårt uppsatsskrivande!

Madeleine Rund och Anna Skörvald

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	1
1.1.Bakgrund	1
1.2 Problemframställning	2
1.3 Problemformulering och syfte	4
2. Metod	5
2.1 Nyckeltal.....	5
2.2 Period.....	6
2.3 Population.....	6
2.4 Val av branschindelning	8
2.5 Insamling av data.....	9
2.6 Insamling av jämförande material	10
2.7 Insamling av teoretiskt material/underlag	11
2.8 Analysarbetet	12
2.9 Uppsatsens fortsatta disposition	13
3. Teoretisk referensram.....	14
3.1 Tillväxt.....	14
3.1.1 Tidigare studier -Omsättning	14
3.1.2 Tidigare studier - Antal anställda.....	16
3.2 Soliditet och räntabilitet.....	17
3.2.1 Tidigare studier	17
3.3 Summering inför analysen.....	18
4. Resultat och analys.....	20
4.1 Tillväxt över tid	20
4.2 Finansiering över tid	24
4.3 Tillväxt vs finansiering	27
5. Slutsats	29
5.1 Slutsatsdiskussion	29
5.2 Förslag till fortsatt forskning	30
Källförteckning.....	31

Bilaga 1 Diagram över omsättning

Bilaga 2 Diagram över antal anställda

Bilaga 3 Diagram över soliditet

Bilaga 4 Diagram över räntabilitet på eget kapital

Bilaga 5 Population

Bilaga 6 SNI koder

Figurförteckning

1.1 Gasellföretagens utveckling relaterat till jämförelsegruppen

Tabellförteckning

2.1 Sammanställning över sökta Gasellföretag

2.2 Populationens fördelning i branscher

2.3 Antal företag i SCBs databaser

4.1 Omsättning inom respektive bransch

4.2 Branschernas omsättningsförändring för mätperioden

4.3 Antal anställda inom respektive bransch

4.4 Branschernas förändring av antal anställda för mätperioden

4.5 Soliditet inom respektive bransch

4.6 Räntabilitet på eget kapital inom respektive bransch

Diagramförteckning

4.1 Gasellföretagens omsättningsförändring över tid relaterat till jämförelsegruppen

4.2 Gasellföretagens antal anställda över tid relaterat till jämförelsegruppen

4.3 Gasellföretagens soliditet över tid relaterat till jämförelsegruppen

4.4 Gasellföretagens räntabilitet på eget kapital över tid relaterat till jämförelsegruppen

1. Inledning

I detta inledande kapitel beskriver vi först uppsatsens bakgrund. Därefter förs en problemdiskussion som utmynnar i problemformulering och följs av uppsatsens syfte.

1.1. Bakgrund

Gaseller, möss och elefanter är benämningar på företag i olika tillväxtfaser. Det var entreprenörsforskaren David Birch som myntade dessa begrepp i början av sin forskningsperiod för att klassificera företag i USA. Elefanter är de stora, publika företag som stagnerat i sin tillväxt eller dragit ner på sin verksamhet. Möss är de mindre företag som inte har någon direkt önskan om tillväxt och kanske till och med kämpar för sin dagliga överlevnad. Gaseller däremot är enligt Birch tillväxtföretag. De ska enligt hans definition ha en omsättning på minst tio miljoner och ha tredubblat denna under de senaste tre åren. De skall dessutom ha växt organiskt (Birch, 2007). När ett företag växer genom uppköp eller fusioner skapas inte ny sysselsättning. Om det däremot växer organiskt, det vill säga att företaget växer internt genom att anställa fler eller producera mer, skapas tillskott i ekonomin (Davidsson & Delmar, 2001) vilket ger ökad sysselsättning i samhället.

Anledningen till att David Birch har lagt stort fokus på just Gasellföretag är att det enligt honom är de snabbast växande företagen som skapar flest arbeten. Clary Jönsson (2002) visar i en studie att även tillväxtföretag i Sverige har skapat många nya arbetstillfällen. Vid studier av tillväxtföretag används dock olika mått på tillväxt. De som bland annat nämns är omsättning och antal anställda (Davidsson & Delmar, 2001).

I Sverige uppmärksammades tillväxtföretagen mot slutet av 1970-talet. Då genomfördes den s.k. Nordenfalkska utredningen som utredde de finansiella villkoren för små och medelstora företag (Berggren B. et al. 2001). Betoningen i direktivet till utredningen låg på frågan om tillgång till riskvilligt kapital för dessa bolag (Hansson 1996/97). Ett resultat efter denna utredning blev inrättandet av OTC-marknaden, vilken var en mindre formell aktiemarknad som stod för Over The Counter vilket betyder handel över disk (Hansson 1996/97). Det var riksdagen som beslutade om detta för att underlätta riskkapitalförsörjningen för dessa företag. OTC- marknaden har sedermera slagits ihop med diverse listor för att idag gå under namnet First North. Denna marknad består av små snabbväxande bolag i Sverige och Danmark vilka ännu inte uppfyller kraven för börsnotering. Tidigare forskning om tillväxtföretags finansiering har enligt Jönsson (2002) visat att tillväxtföretag har svårare att få banklån än andra etablerade företag då de ofta inte har någon dokumenterad bakgrund. Det har även visats att ett företags tillväxttakt och storlek påverkar valet av finansiering (Jönsson, 2002).

Sedan hösten 2000 utser Dagens Industri (DI) varje år de snabbast växande företagen till Sveriges Gaseller. Detta gör DI för att de tycker att tillväxten är viktig för Sverige och för att skapa nya förebilder för Sveriges entreprenörer (www.di.se). Inför Gaselltävlingen går DI igenom alla svenska aktiebolags bokslut inlämnade till Bolagsverket och tittar på de fyra senaste boksluten.

Det finns olikheter i synsättet för vad som utgör Gasellföretag. De av Birch avgörande faktorer i närmiljön som bland annat universitetsanknytning och närhet till flygförbindelser (Berggren U. et al., 2004) är inga kriterier DI har men i likhet med Birchs definition av Gasellföretag har DI:s tävling bland annat fokus på omsättning. Den skall i båda fall överstiga 10 miljoner och ha ökat de senaste tre åren. Dessutom skall tillväxten skett organiskt.

De kriterier som ska uppfyllas för att ett företag ska kunna utses till Gasell är enligt DI följande:

- Företaget ska ha offentliggjort minst fyra årsredovisningar. Det är dessa som ligger till grund för bedömningen.
- Företaget ska ha minst tio anställda.
- Omsättningen ska överstiga tio miljoner kronor.
- Företaget ska ha fördubblat sin omsättning under de fyra senaste räkenskapsåren. Om man jämför det första och det senaste räkenskapsåret.
- Omsättningen ska ha ökat för varje år av de senaste tre åren.
- Det totala rörelseresultatet för de fyra senaste åren ska vara positivt.
- Företagen ska också ha vuxit organiskt, alltså inte genom förvärv eller genom fusioner och ha sunda finanser (www.di.se).

1.2 Problemframställning

Vad som sker med företag efter en period av snabb tillväxt är ett område som det inte forskats så mycket kring (Glenberg, 2009). Vi anser därför att det är intressant att utreda hur de utnämnda Gasellföretagen har utvecklats över tid i jämförelse med deras bransch i övrigt.

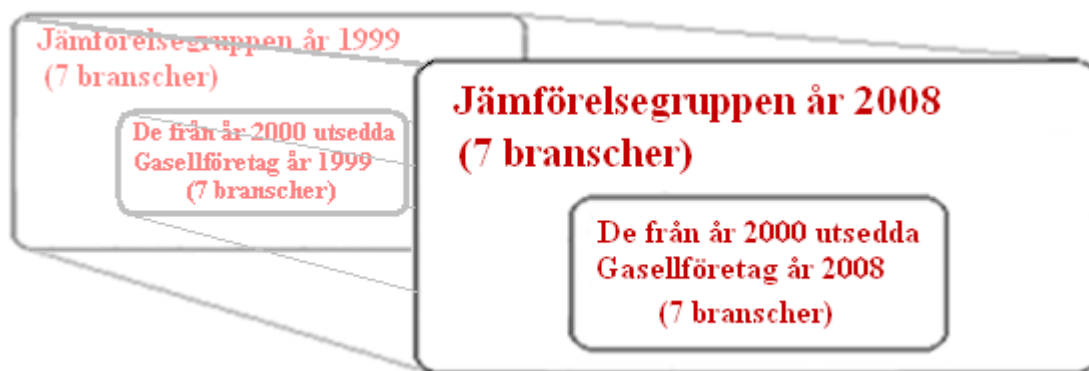
Dagens Industri och Institutet för Näringslivsforskning anser att Gasellföretagen utgör Sveriges framtid när det gäller att skapa tillväxt och arbetstillfällen. Andra källor påvisar att så inte är fallet. De redovisar istället att ytterst få av dessa Gasellföretag, enligt Birch definition, är tillväxtföretag (Berggren U. et al. 2005). Även Storey (1994) hävdar att de flesta Gaseller övergår till en mer genomsnittlig tillväxt över tid.

Ett företags möjlighet till tillväxt avgörs bland annat av dess tillgång till finansiering och det är räntabiliteten som avgör vad det finns för utrymme för finansiering (Johansson & Runsten, 2005). I vår undersökning vill vi därför utreda hur Gasellföretagen utvecklas med avseende på tillväxt, i form av omsättningsförändring och antal anställda. Hur tillväxtföretagen finansierar sig finns redan tidigare forskning om (Jönsson, 2002) men vi vill se hur denna finansieringsbild förändras över tid. Därför anser vi det vara intressant att undersöka både soliditet och räntabilitet på eget kapital. Detta ska vi göra genom att branschindela

Gasellföretagen för att kunna jämföra deras genomsnitt med deras respektive branschers sammanlagda utveckling. Med hjälp av detta kommer vi att kunna se om Gasellföretagens kraftiga tillväxt i form av ökad omsättning och skapade arbetstillfällena håller i sig på sikt. Vi avser även se om det finns några framträdande skillnader mellan branscher. För om dessa tillväxtföretag på sikt genererar nytta för samhället i form av varaktiga nya skapade arbetstillfällen och tillskott till ekonomin kan det vara till nytta ur ett samhällsperspektiv att finansiellt stödja dessa företag.

Det kan även vara intressant för nya företagare att se om det lönar sig att satsa på kraftig tillväxt eller växa i långsammare takt. Alternativt om det inte spelar någon roll i vilken takt ett företag växer. Om och hur mycket ett företag växer är enligt tidigare forskning ett resultat av de strategiska val företaget gör (Wiklund, 2001).

Som illustreras i figur 1.1 ska vi undersöka utvecklingen för Gasellföretag under en tio års period och även jämföra dem med deras respektive branschers sammanlagda utveckling.



Figur 1.1 Gasellföretagens utveckling relaterat till jämförelsegruppen.

Tillväxt går att se utifrån olika nivåer som individnivå, företagsnivå och från samhällsnivå. Studiens bidrag är att från ett samhällsperspektiv utreda hur tillväxtföretagens skapade resurser håller i sig på sikt och om det därför kan vara av samhällsekonomiskt intresse att dessa företag får bättre finansieringsmöjligheter. Detta då det saknas studier som visar på de långsiktiga effekterna för snabbväxande företag i nutid (Blomkvist, 2008). Vi önskar också med vår studie lämna ett bidrag till forskningen eftersom en försummad fråga i tidigare forskning om tillväxt har varit frågan om regelbundenheten (eller oregelbundenheten) av tillväxt över tid. Empirisk forskning har istället oftast studerat storleksskillnader mellan två tidpunkter (Delmar et al. 2003). Detta synsätt bortser från utvecklingen däremellan medan vi i vår undersökning även avser ta med denna utveckling.

1.3 Problemformulering och syfte

För att kunna utreda hur Gasellföretagens skapade resurser förändras över tid ska vi utreda två olika aspekter av deras utveckling. Den första aspekten vi ska utreda är hur utvecklingen avseende arbetstillfällen och omsättning sett ut för de företag som år 2000 utsågs till de främsta Gasellföretagen. Det vill säga om tillväxten som föranledde utnämmandet till Gasellföretag gav dessa företag en långvarig effekt. Det ska vi ta reda på genom att följa den genomsnittliga utvecklingen för de Gasellföretag som överlevt under en tioårsperiod och även jämföra resultaten med deras respektive branschs utveckling under samma period. Den andra aspekten vi ska utreda är hur Gasellföretagens finansieringsbild avseende soliditet och räntabilitet på eget kapital förändras över tiden. Räntabiliteten är intressant eftersom den är ett mått på företagets lönsamhet och avgör vilken möjlighet ett företag har att internfinansiera sig. Även detta kommer vi att undersöka genom att jämföra med deras respektive bransch för att se om det finns några skillnader. Vi har preciserat ovanstående problemformulering i följande frågeställningar:

- Hur har Gasellföretagens omsättning och antal anställda förändrats över tid och i förhållande till jämförelsegruppen samt finns det några framträdande skillnader på branschnivå?
- Hur har Gasellföretagens soliditet och räntabilitet på eget kapital förändrats över tid och i förhållande till jämförelsegruppen samt finns det några framträdande skillnader på branschnivå?
- Hur har Gasellföretagens räntabilitet och soliditet förändrats i förhållande till tillväxten?

För att kunna svara på ovanstående frågeställningar branschindelar vi Gasellföretagen. Detta för att kunna se skillnader mellan deras utveckling i jämförelse med deras respektive bransch och dessutom skapa vår jämförelsegrupp bestående av dessa branschers totala antal företag samt jämföra detta med vad tidigare forskning kommit fram till. På detta sätt avser vi besvara syftet vilket kan sammanfattas på följande vis:

Syftet med denna uppsats är att undersöka utvecklingen avseende tillväxt och finansiering under en tio års period för Gasellföretag, jämföra med utvecklingen för deras respektive bransch samt undersöka om det finns framträdande skillnader på branschnivå.

2. Metod

Det här kapitlet beskriver på vilket sätt undersökningen är genomförd. Inledningsvis beskrivs vilka nyckeltal som valts för att undersöka utvecklingen av Gasellföretagen, hur de företag som ligger till grund för undersökningen har tagits fram samt val av tidsperiod och branschindelning. Sedan beskrivs hur datainsamlingen har gått till och hur jämförelsedatan är framtagen. Därefter presenteras hur teoretiska referenser valdes och hur analysen utfördes. Slutligen redovisas uppsatsens fortsatta disposition.

2.1 Nyckeltal

Vi valde i vår undersökning att använda oss av följande nyckeltal för att följa Gasellföretagens utveckling:

- Omsättning
- Antal anställda
- Soliditet
((eget kapital + 72% av obeskattade reserver)/totalt kapital)
- Räntabilitet på eget kapital
(Resultat efter finansiella poster/(eget kapital + 72% av obeskattade reserver))

Då omsättning är ett vedertaget mått på tillväxt (Jönsson, 2002) valde vi att jämföra Gasellföretagens utveckling utifrån det. Vi ville även se om nya arbetstillfällen hade skapats och bibehållits över tid varför vi mätte antalet anställda och jämförde det med hur branschernas sammanlagda antal anställda hade utvecklats. Ur ett samhällsperspektiv är antalet anställda ett önskvärt mått på tillväxt men jämförelsen bör även ske inom samma bransch för att få ett rättvisare resultat (Haghjärd, 2008). Även vinstgenerering och lönsamhet är mätpunkter för tillväxt (Löfsten & Lindelöf, 2005).

En förutsättning för ett företags tillväxt är att det finns tillgång till kapital (Wiklund & Sheperd, 2003). Vi ville därför se hur finansieringsbilden för tillväxtföretagen såg ut över tid då detta påverkar deras möjlighet till tillväxt. Eftersom ett företags soliditet avspeglar hur företaget är finansierat valdes detta nyckeltal. Då räntabiliteten som tidigare nämnts är ett mått på ett företags lönsamhet och det är den som avgör vad det finns för utrymme för finansiering (Johansson & Runsten, 2005) var även detta nyckeltal av betydelse för vår undersökning.

Det finns en interaktion mellan de olika tillväxtmåttarna eftersom företag kommer att hamna i situationer där de tvingas välja mellan långsiktig tillväxt och kortsiktig vinst (Zahra, 1991). Det gör att företagens utveckling fördelaktigast mäts med flera mått under ett begränsat tidsintervall (Löfsten & Lindelöf, 2005). Tidigare forskning har visat att sannolikheten ökar att företag kommer att anställa om nettoomsättningen ökar (Löfsten & Lindelöf, 2005). Då även branschernas specifika förhållanden påverkar företagens tillväxtgrad (Davidsson et al., 1996), var det motiverat att undersöka branscherna var för sig.

2.2 Period

Tillväxt mäts lämpligen över tio års tid även om de flesta mäter över tre till fem år (Storey, 1994). Risken med att mäta tillväxt under kortare tid än tio år kan medföra att man missar den transformationsproblematik som för små företag innebär anpassning till marknaden och den erfarenhet som kommer med tiden (Löfsten & Lindelöf, 2005). En annan risk med att mäta tillväxt under en kortare period är att man inte får med förändringar över hela konjunkturykeln så att det i resultatet syns avvikelser som är en direkt påverkan av konjunkturen och som på sikt hade jämnat ut sig (Edvinsson, 2005).

Avsikten med denna studie var att undersöka utvecklingen för de främsta Gasellerna från år 2000 och fram till år 2008. De redovisningar som låg till grund för utnämningarna år 2000 är från 1999 därför har vi jämfört dessa med 1999 års redovisningar för jämförelsegruppen. År 2008 valdes efter en kontroll med SCB:s databas över företagsstatistik då uppgifterna för detta år var de senast publicerade som innehöll statistik över svenska företags årsredovisningar. Detta för att kunna få fram omsättning, antal anställda, soliditet och räntabilitet på eget kapital för jämförelsegruppen i vår undersökning.

Mätningar skedde också vid år 2002, 2004 och 2006 för att förändringarna över tiden skulle kunna följas.

2.3 Population

De företag som av Dagens Industri (DI) blev utsedda till de främsta Gasellföretagen år 2000 låg till grund för vår undersökning då detta var första året som DI utsåg tillväxtföretag till Gasellföretag. Vi ville följa dessa första utnämnda företag under deras framtida utveckling på grund av att vi önskade se utvecklingen för Gasellföretag under så lång tid som möjligt och informationen för de snabbast växande företagen i landet detta år skulle finnas lättillgänglig då vi antog att DI listade sina kandidater i Gaselltävlingen.

För att hitta dessa företag sökte vi inledningsvis på Internet efter tillförlitliga källor men då det visade sig svårt kontaktades DI. De sände oss ett tidningsurklipp från år 2000 med de 250 främsta Gasellföretagen som utsågs vid deras första utnämning (DI den 1/12 2000 s.25, 27, 29). I listan fanns en del av de uppgifter vi behövde, bland annat uppgifter om företagens bransch, omsättning och antal anställda.

För att kunna mäta förändringen för samma population över tid var vi i vår undersökning endast intresserade av de företag som fortfarande var kvar i sin ursprungliga form från år 1999. Vi började således från år 2008 när vi sökte efter ovannämnda Gasellföretag i databasen Affärsdata, som vi fick tillgång till via biblioteket. Vi insåg från början att en del företag säkert försvunnit sedan år 2000, antingen genom konkurser, likvidationer eller fusioner. Dessutom kunde företag vara vilande. Konsekvensen av att sortera bort de företag som förändrats eller försvunnit gjorde bland annat att jämförelsen med SCBs statistik endast var direkt jämförbar år 2008. Vid de tidigare mätpunkterna fanns inte de bolag med som eventuellt existerade vid de mätpunkterna men som vid senare tillfälle på något sätt förändrat

företagsform eller upphört. Detta fick till följd att eftersom soliditeten går ner åren före en konkurs (Hagberg, 2006) hade de Gasellföretag som under perioden gått i konkurs troligen minskat Gasellföretagens genomsnittliga soliditet under vår mätperiod. Dessutom uppvisade många av de vilande företagen hög soliditet utan någon omsättning eller anställda varför dessa företag hade minskat Gasellföretagens genomsnittliga tillväxt, avkastning och antal anställda samt ökat deras genomsnittliga soliditet om de varit med i undersökningen. Vilken effekt de Gasellföretag som under perioden fusionerats haft på våra resultat om de varit med i undersökningen är däremot svårt att bedöma då uppköp av företag kan ske både då det går bra eller då företag går dåligt men det uppköpande företaget kan se långsiktig lönsamhet.

Hade vi gjort om denna undersökning hade vi även följt ovanstående bortfall fram till tidpunkten de satts vilande, gått i konkurs/likviderats eller fusionerats för att se hur deras tillväxt och finansiering påverkat Gasellföretagens genomsnitt.

I de fall vi i databasen inte fick träff på det uppgivna namnet gjorde vi en utökad sökning på tidigare namn och fick därigenom fram ett flertal som bytt namn under årens lopp. Om vi haft mer tid hade vi letat på fler ställen efter de företag vi inte hittade. För att säkerställa att det var rätt bolag vi fann, då vi inte hade tillgång till organisationsnummer, valde vi att titta på årsbokslutet för 1999 och jämförde det årets omsättning och antal anställda med Gasell-listan vi utgick ifrån. I de fall DI:s siffror inte överensstämde med företagets bokslut för år 1999 utan istället kommit från år 1998 alternativt år 2000 använde vi det årets bokslutssiffror för att räkna ut soliditeten och räntabiliteten på eget kapital för att få samma årsuppgifter som legat till grund då dessa företag utsågs till Gasellföretag. Detta kan ha påverkat Gasellföretagens genomsnitt för 1999 års mätpunkt.

Ovanstående genomgång resulterade i att av den ursprungliga Gasellistan om 250 företag fann vi att 28 hade gått i konkurs, 22 hade likviderats, avregistrerats eller var vilande och 43 hade antingen fusionerats med annat bolag eller blivit uppköpta. Dessutom var det 9 st vi inte kunde hitta. Detta åskådliggörs i tabell 2.1. Orsaken till att vi inte hittade vissa företag kan eventuellt berott på att felaktigt företagsnamn varit upptaget på Gasellistan och eftersom vi inte hade tillgång till organisationsnummer hade vi bara uppgivet namn att gå på. Detta medförde att ett mindre antal företag ingick i vår undersökning vilket kan ha minskat tillförlitligheten.

De företag vi inte hittade utgjorde 3,6 % av bortfallet. Det totala bortfallet blev på 40,8 %.

De 250 st främsta 2000 års Gaseller sökta år 2008	Antal
Funna bolag	148
Konkurs	28
Likvidation/vilande	22
Fusion/uppköpta	43
Hittar ej	9

Tabell 2.1 Sammanställning över sökta Gasellföretag.

I kommande undersökning valde vi även att utesluta 20 st av de funna företagen på grund av att de i sin bransch blev 4 stycken eller färre och det kändes dels som ett för lågt deltagande i branschen för att vara intressant att jämföra och dels på grund av att arbetet skulle bli för omfattande i jämförelse med den tid vi hade till förfogande. De företag som ingår i vår population går att se i bilaga 5.

2.4 Val av branschindelning

SNI står för Svensk Näringsgrensindelning och är ett sätt att med koder gruppera företag inom sina respektive branscher. Denna gruppering kan göras på olika nivåer, allt ifrån avdelningsnivå som är angiven på enbokstavskod, huvudgruppsnivå som är angiven på tvåsifferkod, gruppnivå som är angiven på tresifferkod, undergruppsnivå som är angiven på fyrsifferkod alternativt detaljgruppsnivå som är angiven på femsifferkod. Till exempel står SNI-koden C10511 för osttillverkning. Det framgår av att avdelningskoden C står för tillverkningsbranschen, huvudgruppskoden 10 står för livsmedeltillverkning, gruppnivån 105 står för mejerivaru- och glasstillverkning, undergruppsnivån 1051 anger att det handlar om mejerivarutillverkning medan den fullständiga SNI koden C10511 specifikt anger att det handlar om osttillverkning.

Vi har valt att gruppera på avdelningsnivå för att inte få för många detaljerade branscher då det hade blivit svårt att överblicka.

Det som gör det svårt att jämföra branscher över tid är att SNI koderna förändras allt eftersom nya branscher tillkommer. Sedan vår undersökning tog sin utgångspunkt har SNI koderna förändrats två gånger. År 1999 användes SNI 92 som sedermera övergick till SNI 2002. Då inga förändringar gjordes på huvudgruppsnivå vid denna övergång påverkade detta inte vår studie. Problemet för oss låg vid övergången till SNI 2007 som infördes i all statistik från SCB vid årsskiftet 2007/2008 (www.foretagsregistret.scb.se). Vid denna övergång skedde även förändringar på avdelningsnivå. För att få en så adekvat jämförelse som möjligt sammanställde vi avdelningsnivåerna med tillhörande huvudgrupper för SNI 2002 och SNI 2007 varpå vi kunde jämföra dessa och se vari skillnaderna bestod för att hitta motsvarigheten i de gamla SNI koderna till de nya. Detta var möjligt då de flesta avdelningar hade samma namn men med en ny bokstavskod vilket berodde på att vissa avdelningar i SNI 2002 slagits ihop till en enda avdelning i SNI 2007 och även motsatt förhållande att vissa avdelningar i SNI 2002 delats upp i två nya avdelningar i SNI 2007. Den största förändringen bestod i att avdelningsnivån K för SNI 2002 delats upp i fyra stycken nya avdelningar. Genom att bryta ner avdelningsnivån K i sina respektive huvudgrupper gick det direkt att se vilka av dessa huvudgrupper som blivit nya avdelningsnivåer i SNI 2007. Se bilaga 6 SNI koder.

2.5 Insamling av data

När populationen och nyckeltalen var fastställda söktes resterande årsredovisningar för nämnda företag upp i tidigare nämnd databas, Affärsdata. Vi noterade vår populations omsättning, antal anställda, soliditet och avkastning på eget kapital för åren 1999, 2002, 2004, 2006 och 2008. I de fall Affärsdata presenterade siffrorna i sammandrag för de utvalda åren tog vi deras siffror och i övriga fall gick vi in på respektive företags årsredovisning. I de fall företagen i sin årsredovisning saknade uppgift för årets soliditet räknade vi ut det själva genom att som tidigare nämnts ta eget kapital + 72% av de obeskattade reserverna och dividerade med totalt kapital. För att räkna ut avkastningen på eget kapital, i de fall detta saknades, använde vi som tidigare nämnts formeln resultat efter finansiella poster dividerat med eget kapital + 72 % av de obeskattade reserverna. Vid de tillfällen som bolagen hade brutet räkenskapsår valde vi att använda det årsbokslut som avslutades under respektive undersökt kalenderår. Dessutom noterades företagets SNI 2007-kod på avdelningsnivå för att vi skulle kunna jämföra med branschen. Denna kod står på respektive företags förstasida i Affärsdatabasen. För att säkerställa att det verkligen var SNI 2007 kod kontaktade vi Robert Johnsson på Affärsdata som bekräftade att dessa koder är SNI 2007 eftersom de uppdaterade sitt register med avseende på dessa koder vid övergången till SNI 2007. Om vi gjort om arbetet igen skulle vi valt att direkt när vi sökte företagen i affärsdatabasen skriva ner hela sifferkoden på respektive företag för att sedan på de företag som ingår i vår population söka specifikt på femsiffernivå för att få upp motsvarande SNI 2002 kod.

För att sammanställa det insamlade materialet lades det in i en excel-databas med kolumner för de valda nyckeltalen och för de år vi valt att undersöka. I den sista kolumnen skrev vi in SNI-koden. För att minimera risken att den mänskliga faktorn gjort att vi skrivit av fel uppgifter gjordes i efterhand stickprov på det registrerade materialet. Av de 128 företag vi avsåg använda i vår undersökning sökte vi återigen upp åtta stycken i Affärsdatabasen och kontrollerade våra noterade siffror mot databasens. Vi valde ett systematiskt urval av dessa eftersom det ofta används i praktiken på grund av sin enkelhet (Dahmström, 2005) och tog var sextonde företag vilket motsvarar ca 6% av vår population. Detta för att säkerställa undersökningens reliabilitet.

När denna data var insamlad var vi uppe i fjorton olika SNI avdelningskoder. Då det dels hade blivit för mycket att jämföra fjorton olika branscher och det dels inte ger någon rättvis bild att jämföra en bransch med ett för lågt antal företag beslutade vi oss för att utesluta de branscher med färre än fem företag. Det gav oss ett underlag på 128 företag fördelat på sju olika branscher vilket åskådliggörs i tabell 2.2.

SNI 2007-Kod	Benämning	Antal företag
C	Tillverkning	21
F	Byggverksamhet	15
G	Handel; reparation av motorfordon och motorcyklar	40
H	Transport och magasinering	17
J	Informations- och kommunikationsverksamhet	19
M	Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	5
N	Stödtjänster	11

Tabell 2.2 Populationens fördelning i branscher.

2.6 Insamling av jämförande material

Statistiska Central Byrån (SCB) för statistik över företagens ekonomi med syfte att visa näringslivets struktur genom bland annat tillväxt, utveckling, lönsamhet och finansiering. De företag som utgör underlag för SCBs data är samtliga företag oberoende juridisk form som under referensåret bedrivit verksamhet med undantaget av finansiella företag.

För att kunna jämföra vår insamlade branschindelade data över Gasellföretagens utveckling med jämförelsegruppen gick vi in på SCBs statistik över näringsverksamhet i tabellerna över företagens ekonomi. Under rubriken basfakta enligt näringsgren SNI 2007 fann vi tabeller över basfakta, balansräkningsposter och resultaträkningsposter för åren 2007-2008 då denna SNI kod användes. Då bokstavskod inte gick att söka på valde vi att söka på tvåsifferkod för alla de huvudgrupper som ingick i respektive avdelningskod. Sedan valde vi att i basfaktan söka på antal företag, antal anställda samt nettoomsättning. Informationen valde vi att visa i excel där vi kunde summera våra valda nyckeltal då de var uppdelade på huvudgrupperna. Totalsumman dividerade vi med antalet företag som ingick i rapporteringen så att vi fick genomsnittet för hela avdelningsnivån. Detta gjordes för de sju valda branscher som ingick i undersökningen. Det sammanlagda värdet av dessa sju branschers genomsnitt utgjorde därefter vår jämförelsegrupp på aggregerad nivå.

För att få fram soliditet och räntabilitet på eget kapital gick vi in på balansräkningsposterna. Där söktes på tvåsiffernivå efter summa tillgångar, summa eget kapital och summa obeskattade reserver för de tvåsifferkoder som ingick i respektive huvudgrupp och för året 2008. Informationen visades också den i excel-fil där vi summerade uppgifterna, dividerade på det antal företag vi visste ingick och beräknade soliditeten på samma sätt som för våra Gasellföretag. Sedan söktes på samma sätt i resultatposterna på resultat efter finansiella poster så att vi kunde beräkna räntabiliteten på eget kapital.

För beräkningen av nyckeltal för de andra åren i studien användes motsvarande databaser för basfakta företag enligt näringsgren SNI 2002 för åren 2003-2008 där vi hämtade data och beräknade nyckeltalen för åren 2004 och 2006. Då detta var en annan SNI kod använde vi oss av motsvarande huvudgrupper vi funnit i vår jämförelse av SNI 2002 och SNI 2007. För att få fram datan för åren 1999 och 2002 använde vi databaserna för basfakta företag enligt näringsgren SNI 92 för åren 1997-2002. Antal företag som utgjort underlag för SCBs data framgår i tabell 2.3.

År	Antal företag i jämförelseanalysen
1999	400 424
2002	442 609
2004	478 919
2006	515 822
2008	546 157

Tabell 2.3 Antal företag i SCBs databaser.

I efterhand gjorde vi bedömningen att det hade varit bättre om vi låtit företag med fler än tio anställda i SCBs statistik få utgöra jämförelseunderlaget. Vi hade då fått en rättvisare bild av större företags tillväxt. Detta då de Gasellföretag vi undersökte haft andra förutsättningar än jämförelsegruppen. I jämförelsegruppen fick vi med alla enmans och fåmans företag utan ambitioner att växa, de som enligt Birch kallas för möss.

2.7 Insamling av teoretiskt material/underlag

För att skapa oss en teoretisk referensram i syfte att kunna analysera de resultat vi fått fram genom vår undersökning sökte vi relevant litteratur om tillväxt i allmänhet och benämningen tillväxtföretag i synnerhet. Det var av intresse för oss att veta hur tidigare forskare har definierat begreppet tillväxtföretag och vad tidigare forskning kommit fram till med avseende på hur tillväxtföretagens utveckling har varit inom olika branscher. Dessutom ville vi veta vad tidigare forskning kunnat redovisa kring utvecklingen av våra respektive nyckeltal. Sökningen genomfördes i bibliotekets olika databaser där vi fann både litteraturhänvisningar och vetenskapliga artiklar. Artiklarna söktes vidare upp i sin helhet. Även på Internet fann vi förslag på litteratur.

Tidigare forskning som vi använde oss av i vår teoretiska referensram har gjort skillnad på företagsstorlek, det gjorde inte vi då vi dels ville se helhetsbilden för varje bransch och dels då arbetet skulle bli för stort. Detta gjorde att vi fick generalisera tidigare forskningsresultat och minskade således på tillförlitligheten.

2.8 Analysarbetet

När all data hade registrerats sammanställdes informationen i diagram- och tabellform för att presentera utvecklingen över tid. Diagrammen illustrerade förhållandet mellan Gasellföretagens och jämförelsegruppens utveckling på aggregerad nivå. De tabeller som användes visade motsvarande utveckling på branschnivå för Gasellföretag och jämförelsegrupp. Därefter analyserades Gasellföretagens utveckling med avseende på de undersökta nyckeltalen.

Skillnader mellan Gasellföretagens genomsnittliga nyckeltal och jämförelsegruppens genomsnittliga nyckeltal undersöktes på aggregerad nivå. Detta gjordes för att sätta Gasellföretagens utveckling i relation till hur den sammanlagda utvecklingen sett ut för de branscher Gasellföretagen verkade i. Gasellföretagen analyserades även på branschnivå för att utreda framträdande skillnader mellan Gasellföretag inom olika branscher. Sist gjordes en analys över hur de nyckeltal som låg till grund för vår undersökning korrelerat under mätperioden. Våra resultat analyserades genomgående i förhållande till tidigare forskning och påståenden.

Eftersom den population vi undersökte i denna uppsats utgjordes av ett mindre antal företag måste hänsyn vid vår analys speciellt tas till det låga antalet företag på branschnivå och framförallt i branschen för verksamheter inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik. Där undersöktes endast 5 st företag varvid det kan ha varit missvisande att låta dessa utgöra ett genomsnitt för alla Gasellföretag i denna bransch. I branschen stödtjänster undersökte vi elva företag vilket gjorde att de två största företagen i denna grupp, Securitas och Adecco, med sina tusentals anställda hade stor påverkan på resultatet för omsättning och antal anställda inom denna bransch. Ett företag i transportbranschen hade gått över från kalenderår till brutet räkenskapsår under 2008 och därmed ingick endast fyra månader i denna årsredovisning. Detta kan ha medfört ett lägre genomsnitt för både Gasellföretag och jämförelsegrupp i denna bransch detta år. Avseende analysen av lågkonjunkturen i slutet av år 2008 kunde vi inte se de totala effekterna av den eftersom flertalet av de företag vi undersökte hade brutet räkenskapsår vilket gjorde att effekterna av lågkonjunkturen inte sågs förrän i bokslutet nästkommande år. Vi ansåg ändå att våra resultat kunde ge en indikation över hur utvecklingen inom branscher sett ut för Gasellföretag.

I resultaträkningarna avrundade vi till närmaste tusental, procent och heltal. Med till exempel två decimalers avrundning hade det för antalet anställda inom Gasellföretagen gett ett genomsnitt av nya nettoarbetstillfällen på 11 630 st istället för 11 648 st. För jämförelsegruppen bestående av över fyrahundratusen företag påverkade inte en avrundning på två decimaler resultatet. Avrundningen från tkr till Mkr av Gasellföretagens genomsnittliga omsättningsökning bidrog till en differens på 6 Mkr för Gasellföretagens totala andel av omsättningsökningen på aggregerad nivå. Motsvarande avrundningsdifferens för jämförelsegruppen uppgick till 12 396 Mkr. Denna avrundning påverkade dock inte Gasellföretagens avrundande till heltal procentuella andel av omsättningsökningen.

2.9 Uppsatsens fortsatta disposition

I Kapitel 3 redovisas den teoretiska referensram som ligger till grund för vår kommande analys. Därefter följer i kapitel 4 redovisning av våra resultat samt vår analys där vi sammankopplar och jämför våra resultat med vår teoretiska referensram. I kapitel 5 redogör vi sedan för vilka slutsatser vi kan dra utifrån vår analys och därefter följer förslag till fortsatt forskning.

3. Teoretisk referensram

I detta kapitel kommer vi inledningsvis i avsnitt 3.1 att redogöra för olika definitioner av tillväxt och olika synsätt på tillväxtföretagens betydelse för tillväxten. Vi kommer sedan att redovisa teorier bakom tillväxt samt vad tidigare forskning har kommit fram till kring detta. Därefter redogör vi i avsnitt 3.2 för hur tillväxten påverkas av företags finansiering och redovisar vad tidigare forskning har kommit fram till med avseende på finansiering för snabbväxande företag. Vi kommer genomgående redogöra för hur vi har tänkt använda tidigare forskningsresultat och teorier i vår analys. Avslutningsvis i avsnitt 3.3 görs en summering inför analysen.

3.1 Tillväxt

Enligt Tillväxtverket, f.d. Nutek (2010) avses med ekonomisk tillväxt vanligen att värdet av den totala produktionen av varor och tjänster i samhället ökar. I företagsekonomiska termer varierar definitionen om vad som är tillväxt i ett företag. Det finns därför många olika typer av tillväxtföretag med olika tillväxtmönster. Det är således en viktig insikt för forskare och praktiker att hög tillväxt har många dimensioner och att hög tillväxt visar sig på ett flertal olika sätt (Delmar et al., 2003). Ett övergripande sätt att uttrycka vad som utgör ett tillväxtföretag är att säga att en positiv utveckling på ett specifikt område har skett (Hagejård, 2008).

Omsättning är som tidigare nämnts ett mått på tillväxt som ofta används i studier om tillväxt i Sverige (Davidsson & Delmar, 2001) då det är ett vedertaget mått på tillväxt (Jönsson, 2002). Dessutom bör jämförelser för tillväxt ske inom samma bransch (Haghjård, 2008) då branschernas specifika förhållanden påverkar företags tillväxtgrad (Davidsson et al., 1996).

Forskning kring småföretagens samhällsekonomiska betydelse var, fram till Birch hävdade att de skapade flest nya arbeten, försumbar (Henrekson & Johansson 2010). Därefter har många studier med olika infallsvinklar genomförts. Vissa menar att det är ökning av antal anställda som visar ett företags tillväxt (Van de Ven, 1993).

3.1.1 Tidigare studier -Omsättning

En studie genomförd av Berggren U. et al.(2005) visar att Gasellföretagen inte ger något större bidrag till tillväxten då de endast är tillväxtföretag kortsiktigt och att den sysselsättning och omsättningsökning som skapas i dessa företag i huvudsak kommer från andra företags outsourcing. Enligt Birch (cit Berggren U. et al., 2005) är små företag utan någon egentlig tillväxtkapacitet inga gaseller utan snarare vitala möss. Enligt Berggren U. et al. (2005) består den största delen av de av DI utsedda Gasellföretagen av vitala möss och de saknar de av Birch klargjorda kriterier för hållbar tillväxt som till exempel att ha anknytning till universitet. Berggren U et al. (2005) visar att endast 24 av de gaseller som utsågs år 2000 finns med som utsedda gaseller år 2003. De menar också att Gasellföretagens affärsidéer redan är beprövade

och inte på något sätt differentierade eller innovativa vilket gör det svårt att överleva långsiktigt i mogna branscher. Studien visar även att 90 % av gasellerna återfinns i mogna branscher där de menar att tillväxtmöjligheterna är begränsade. Deras resultat i studien grundar sig på de 967 Gaseller som utsågs av DI år 2003 och studerades endast under detta år. Ingen hänsyn togs till Gasellernas faktiska utveckling över tid. Vi ska i vår undersökning utreda om Gasellföretagen i vår population har givit något bidrag till tillväxten. Detta ska vi göra genom att på en aggregerad nivå jämföra Gasellföretagens utveckling med jämförelsegruppens utveckling. Vi avser även att undersöka och jämföra Gasellföretagens utveckling inom sina respektive branscher.

Enligt Davidsson et al. (2001) är det lättare att uppnå snabb tillväxt i tillväxtbranscher än i stabila branscher. Lönsamma tillväxtnischer kan dock finnas inom alla branscher. När det gäller var, i vilka branscher, vi finner Gasellföretag representerade är det enligt Henrekson och Johansson (2010) ofta en förutfattad mening att de mest finns representerade inom högteknologiska branscher. Resultatet i deras studie visar att det inte stämmer. Gasellföretag finns istället representerade i alla branscher med en eventuell överrepresentation i servicebranschen (Henrekson & Johansson, 2010). Detta kan jämföras med en studie genomförd av Vanacker och Manigart (2010) där det framkommer att runt 80 % av de undersökta tillväxtföretagen återfinns i branscher som generellt klassificeras som lågteknologiska. Vi avser därför i vår analys se hur utvecklingen har varit för Gasellföretagen i förhållande till deras respektive bransch och om det har någon betydelse att branschen är en tillväxtbransch eller inte.

Parker et al. (2010) undersöker i sin studie "What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy" hur utvecklingen för tillväxtföretag ser ut efter en period av stark tillväxt. Det övergripande resultat de kommer fram till är att den höga tillväxttakten som initialt uppvisades hos de undersökta företagen är avsevärt lägre under den kommande perioden. Skillnaden var 36% tillväxt under den första fyraårs perioden respektive 8% i den efterföljande. Vår avsikt är att studera hur utvecklingsmönstret gällande omsättning ser ut för Gasellföretagen och om liknande utvecklingsmönster som Parker et al. (2010) redovisat går att se.

Gibrats regel om proportionell tillväxt, även kallad Gibrats lag, säger att tillväxten hos företag är proportionell mot storleken på företagen för alla företag i samma bransch oavsett utgångspunktens värde (Sjöberg, 2007). Denna tillväxt mäts i förändring av resurser där resurserna vanligen mäts i omsättning och antal anställda (Zackrisson & Bager-Sjögren, 2006). En studie genomförd av Zackrisson och Bager-Sjögren (2006) visade att Gibrats lag inte gäller för den varuproducerande sektorn men däremot för tjänsteföretag. Vi avser i vår analys föra ett jämförande resonemang kring den proportionella tillväxten enligt Gibrats lag hos de undersökta Gasellföretagen och deras respektive branscher med avseende på omsättning.

3.1.2 Tidigare studier - Antal anställda

Henrekson och Johansson (2010) gör i sin undersökning, "Gazelles as job creators: a survey and interpretation of evidence" en meta-analys av framkomna empiriska bevis beträffande om Gasellföretag skapar flest nya nettoarbetstillfällen. I alla de undersökningar de har gått igenom skapar Gasellföretagen oproportionerligt stor andel nya nettoarbetstillfällen, i förhållande till icke tillväxtföretag. Med nya nettoarbetstillfällen avses ett genomsnitt av ökningen av antal anställda under en specifik period hos ett företag (EUR-Lex, 2002).

Även Davidsson och Delmar (2000a) har studerat i vilken omfattning de mest snabbväxande företagen skapar ny varaktig sysselsättning. De har grundat sin studie på de mest snabbväxande företagen med avseende på sysselsättning under åren 1987 – 1996. De har definierat tillväxten i absoluta termer för att undvika missvisande procentuell ökning då det är lättare för små företag med totalt sett få antal faktiska öknings av nya arbetstillfällen att framstå som de företag vilka skapar mest sysselsättning. I sin studie har de använt sig av ca 10 000 företag och koncerner som varit verksamma under hela perioden och jämfört de 10 % snabbast växande med de övriga. Då Birch (1979) och Storey (1994) påvisar att det är de snabbväxande företagen som står för merparten av sysselsättningstillväxten menar Davidsson och Delmar att så inte är fallet. De redogör för att de snabbväxande företagen står för ny sysselsättning men inte i sådan grad att förändringen för den totala marknaden blir överdrivet högre. Detta förklarar de med att andelen tillväxtföretag är för få och stöder detta resonemang på "det svenska snapsglaset" vilket innebär att det är ytterst få småföretag som utvecklas till medelstora företag. De anser även att många av tillväxtföretagen inte växer i organiska termer utan i många fall krymper den organiska tillväxten. I sin analys redogör de för hur de inte kan lokalisera någon specifik tillväxtgrupp som skapar en stor ny sysselsättning på aggregerad nivå. Däremot visar de att den största andelen skapade nya arbetstillfällen kommer från nystartade företag och främst inom växande branscher och att det istället för de snabbväxande företagen är många små förändringar som utgör sysselsättningsskapande på aggregerad nivå. Davidsson och Delmar (2000b) har i en annan rapport sammanfattat de viktigaste bidragen från den omfattande forskningen om tillväxtföretag. Deras resultat visade att även under lågkonjunkturen 91-93 klarade tillväxtföretagen av att växa men då främst genom uppköp medan den organiska tillväxten stod stilla eller minskade.

Vi tänker i vår analys följa upp ovanstående resultat från Davidsson och Delmars studier för kommande tioårsperiod och jämföra med Henrekson och Johanssons (2010) resultat för att försöka utreda om Gasellföretagen skapar någon direkt tillväxt med avseende på nya nettoarbetstillfällen på aggregerad nivå. Detta ska vi se genom att både med procentuell och absolut förändring jämföra branschernas tillväxt med Gasellföretagens tillväxt avseende antal anställda. Vi avser även studera om eventuell tillväxt av antal anställda för Gasellföretagen under lågkonjunkturen 2008 skulle kunna förklaras med icke organiska termer som uppköp. Detta kommer vi att försöka se genom en jämförelse på aggregerad nivå.

Bertmar och Molin (1977) visar i en analys att det finns ett samband mellan antalet anställda och omsättningstillväxt. De har kommit fram till att en lägre tillväxt än 8% i genomsnitt medför en minskning av antalet anställda. Vi avser i vår kommande analys jämföra detta resultat med Gasellföretagens utveckling.

3.2 Soliditet och räntabilitet

Ett företags möjlighet att växa är som tidigare nämnts beroende av dess möjlighet till finansiering av tillväxten. Tillväxten i totalt kapital måste finansieras med tillväxt i antingen eget kapital eller genom tillväxt av skulder. Räntabiliteten på eget kapital avgör tillväxtakten för det egna kapitalet (Bertmar & Molin, 1977) vilket påverkar behovet av finansiering. Vid omsättningstillväxt ökar företagets tillgångar i form av kundfordringar vilket medför att för att behålla den skuldsättningsgrad som finns i företaget måste det egna kapitalet öka med samma procentuella andel annars sjunker soliditeten (Bertmar & Molin, 1977). Dessutom skiljer det sig mellan branscher vilka soliditetsmått som anses vara tillfredsställande (Swedbank.se, 2010).

3.2.1 Tidigare studier

Hur hög soliditet ett företag bör ha avgörs av dess branschs rörelserisk (Basirat & Ibrahim 2008). Soliditeten bör till exempel i ett verkstadsföretag ligga kring 40 % för att vara tillfredsställande medan det anses vara en bra soliditet redan vid 20 % för ett byggföretag (Swedbank, 2010). Med hänsyn till detta avser vi studera Gasellföretagens soliditet i förhållande till deras respektive branscher för att kunna avgöra om de har en tillfredsställande soliditet samt om det på aggregerad nivå finns några skillnader mellan Gasellföretagen och vår jämförelsegrupp.

Resultat av tidigare forskning om snabbväxande företags finansiering visar som tidigare nämnts i kap 1 att ett företags tillväxttakt och storlek påverkar valet av finansiering. Det visar sig även att tillväxtföretag i första hand när möjlighet finns väljer att finansiera sig internt och söker först därefter kapital utanför företaget (Jönsson, 2005). Vanacker och Manigart (2010) kommer även de fram till ett liknande resultat i sin studie "High-growth companies seeking financing". Där framkommer att tillväxtföretag med möjlighet att internfinansiera sig gör det och att de dessutom vid tillfällen då företaget går bra och har ett positivt kassaflöde från rörelsen väljer att betala av lån för att på sikt kunna ersätta utomstående finansiering. En av studiens slutsatser är även att tillgång till externt kapital är en avgörande faktor för tillväxtföretag som behöver finansiering utöver deras skuldkapacitet. Detta för att de skall kunna göra nödvändiga investeringar och kunna växa. I vår analys kommer vi att undersöka hur soliditeten och räntabiliteten på eget kapital ser ut för Gasellföretagen och använda ovanstående forskningsresultat till att resonera kring Gasellföretagens finansieringsbild.

Berggren B. et al. (2001) kommer i en undersökning de genomfört fram till att tillväxtföretag ser banken som en problemlösare i mindre utsträckning än icke-tillväxtföretagen, vilket skulle bidra till en högre soliditet. Både tillväxtföretag såväl som icke-tillväxtföretag anser dock att internt genererade medel är den absolut viktigaste kapitalkällan. De kommer även fram till att tillväxtföretagen upplever att tillväxten hämmas av för låga vinster. Vi avser i vår analys jämföra detta med våra resultat över Gasellföretagens tillväxt och räntabilitet på eget kapital. Enligt tidigare nämnd undersökning av Berggren, B et al. (2001) har dessutom tillväxtföretag generellt sätt en mer positiv syn på nya delägare än vad icke-tillväxtföretag har. Detta kommer vi att använda i vår analys över Gasellernas soliditets- och räntabilitetsmått för att se om Gasellerna har högre soliditet i förhållande till jämförelsegruppen och om det i så fall

beror på hög räntabilitet på eget kapital. I annat fall bör det bero på ägarnas alternativt nya ägares tillskott av kapital eftersom soliditet endast kan öka genom att företagets vinst återinvesteras, företaget betalar av sina skulder eller genom att ägare sätter in mer kapital.

Ett vanligt förekommande antagande är att när företag maximerar sin omsättnings- och resultatstillväxt över tid maximeras värdet för dess aktieägare (Ramezani et al. 2002). Det finns dock studier som visar att så inte behöver vara fallet. Ett resultat av en undersökning genomförd av Ramezani et al. (2002) är att företag som maximerar denna tillväxt inte nödvändigtvis maximerar företagets lönsamhet. De kommer i sin undersökning även fram till att tillväxt utan lönsamhet inte kan upprätthållas över tid och att företagsledare således måste ändra inställningen "tillväxt nu - lönsamhet senare" till "lönsam tillväxt nu". Fitzsimmons et al.(2005) finner liknande resultat som Ramezani et al. (2002) i en undersökning genomförd i Australien 2005. Där framkommer att företag som strävar efter lönsamhet i stället för tillväxt har större möjlighet att uppnå hög tillväxt och lönsamhet under kommande år. De företag som istället fokuserar på tillväxt får svårare att uppvisa lönsamhet över medel i framtiden. De anser således att det i ett längre perspektiv är bättre för företag att fokusera på att vara lönsamma och att göra vinster som kan återinvesteras i företaget istället för att vara för fokuserade på tillväxt. Eftersom vi vet att de Gasellföretag vi undersöker har genomgått en hög omsättningstillväxt på grund av att det är ett kriterie för att av DI bli utnämnd till Gasellföretag avser vi studera hur Gasellföretagens lönsamhet ser ut i efterföljande period.

Bertmar och Molin (1977) visar i tidigare nämnd analys även att det finns en stark positiv korrelation mellan räntabilitet på eget kapital och omsättningstillväxt. De kommer även fram till att låg tillväxt av omsättning generellt även leder till minskad soliditet. Vi kommer jämföra dessa resultat med Gasellföretagens utveckling över tid i vår analys av hur finansieringsbilden förändrar sig i förhållande till tillväxten.

3.3 Summering inför analysen

För att i analysen besvara vår första frågeställning om hur utvecklingen för Gasellföretagen har sett ut avseende omsättning och antal anställda, presenterar vi i följande kapitel diagram och tabeller över utvecklingen. Vi kommer analysera om eventuell tillväxt kan bero på övriga företags outsourcing (Berggren U. et al., 2005) genom att studera Gasellföretagens utveckling på branschnivå såväl som på aggregerad nivå och jämföra med jämförelsegruppens utveckling under samma period. Detta ska vi koppla till Henrekson och Johansson (2010) som menar att Gasellföretagen står för en stor andel nya arbetstillfällen. Vi ska följa upp det Davidsson och Delmar (2000a) kommit fram till att Gasellföretagen inte skapar någon direkt tillväxt på aggregerad nivå. För att kunna göra en adekvat jämförelse ska vi undersöka förändringen av antalet nettoarbetstillfällen i både absoluta och procentuella tal. Vi ska också resonera kring om eventuell tillväxt under lågkonjunkturen 2008 kan förklaras med icke organisk tillväxt.

I vår analys avser vi också jämföra med Gibrats lag för att se om Gasellföretagens procentuella tillväxt skiljer sig från deras respektive branschs procentuella tillväxt. Dessutom

kommer vi med jämförelse av Parker et al.s (2010) forskningsresultat att studera omsättningsförändringen under olika perioder.

Våra två sista frågeställningar, som avser utvecklingen av Gasellföretagens soliditet och räntabilitet på eget kapital och dess koppling till tillväxten, avser vi i kommande kapitel bland annat besvara med hjälp av diagram och tabeller över utvecklingen.

Vi kommer att analysera Gasellföretagens soliditet i förhållande till de olika branschernas genomsnitt och även på aggregerad nivå. Vi kommer även jämföra med forskningsresultaten som redovisats från Jönsson (2005), Vanacker och Manigart (2010) och Berggren B. et al. (2001). De har som vi redovisat i avsnitt 3.5.1 kommit fram till att tillväxtföretag i första hand vill internfinansiera sig vilket skulle kunna resultera i hög soliditet hos Gasellföretagen. En förutsättning till detta är dock att företaget redovisar en positiv räntabilitet på eget kapital och eftersom tillväxtföretagen enligt Berggren B. et al. (2001) upplever att tillväxten hämmas av för låga vinster kommer vi analysera Gasellföretagens utveckling av räntabilitet över tid och försöka koppla den till deras soliditet.

Forskarna Ramezani et al. (2002) och Fitzimmons et al. (2005) belyser i sina undersökningar att för att lyckas uppnå lönsamhet i framtiden bör företag i nuet fokusera mer på lönsamhet än på tillväxt. Även detta kommer vi i vår analys jämföra med Gasellföretagens utveckling av räntabiliteten på eget kapital för att se om lönsamheten ihop med tillväxten följer detta mönster. Vi kommer dessutom vi göra en jämförande analys av de samband Bertmar och Molin (1977) kom fram till gällande att låg tillväxttakt i omsättning ger en låg soliditet samt att det föreligger korrelation mellan företagets omsättningstillväxt och räntabilitet på eget kapital.

4. Resultat och analys

I detta kapitel redovisas en sammanställning och analys av den insamlade datan. Vi har som tidigare redovisats funnit och delat in de 128 Gasellföretagen som utgör vår population i 7 branscher, vilka vi hämtat ifrån SCB:s SNI-koder. Detta för att ha jämförbara siffror med branschernas nyckeltal i vår analys.

4.1 Tillväxt över tid

Den omsättning som uppkom till följd av Gasellföretagens höga tillväxt, vilken var en av de förutsättningar som låg till grund för att företagen i vår undersökning blev utnämnda till Gaseller av Dagens Industri, har som vi kan se i diagram 4.1 hållit i sig över en tioårsperiod. Däremot har tillväxttakten, i likhet med Parker et al.s forskningsresultat, gått ner. Under den fyraårsperiod som låg till grund för Gasellutnämmandet år 2000 vet vi att omsättningen minst fördubblats då det var ett av kriterierna för detta utnämmande. I den kommande femårsperioden, det vill säga från år 2000 till och med år 2004 har omsättningen avtagit med nästan 7 % (se tabell 4.1). För den totala tioårsperioden har dock omsättningen ökat med 30 %. Detta bör jämföras med jämförelsegruppens omsättning som under samma period har ökat med 29 %.

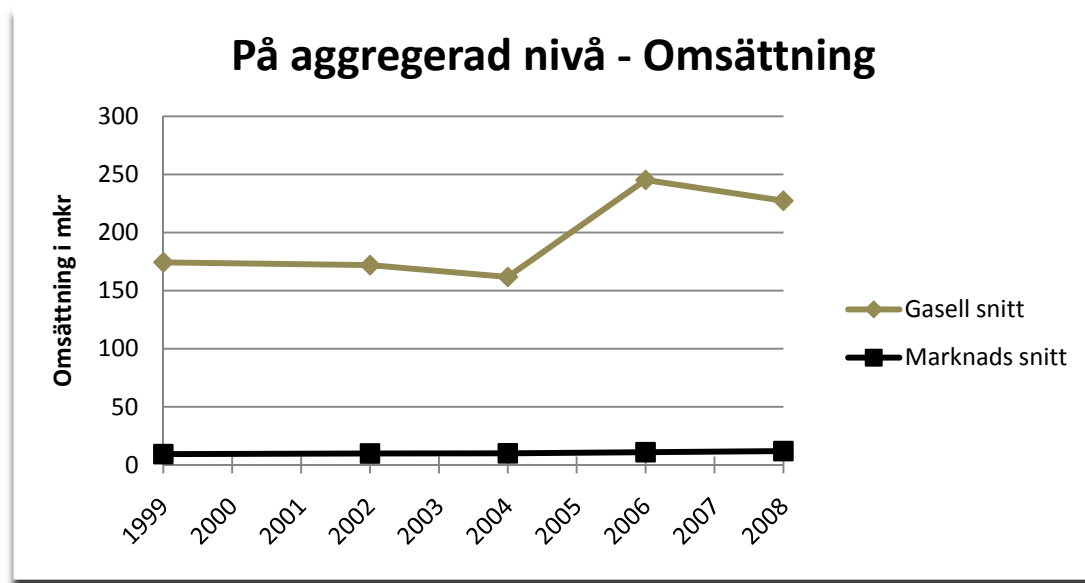


Diagram 4.1 Gasellföretagens omsättning över tid relaterat till jämförelsegruppen.

Att tillväxt för Gasellföretagen inte håller i sig på sikt anser Berggren U. et al. (2005), vara en av förklaringarna till att Gasellföretagen inte ger något bidrag till den aggregerade tillväxten. Av våra resultat kan vi ändå se att Gasellföretagens upparbetade omsättning har hållit i sig för de Gasellföretag som överlevt och att omsättningen har ökat i takt med jämförelsegruppens. Gasellföretagen, de 128 stycken som utgjorde vår population i undersökningen, har som vi kan utläsa ur tabell 4.1 bidragit med en genomsnittlig omsättningsökning på nästan 53 Mkr under denna tioårsperiod vilket tillsammans ger ett bidrag om 6 784 Mkr till den aggregerade

tillväxten. Motsvarande siffror för vår jämförelsegrupp om i snitt 476 786 företag (se tabell 2.3) är 2,7 Mkr i genomsnittlig omsättningsökning vilket i sin tur tillsammans ger ett bidrag till den aggregerade tillväxten om 1 287 322 Mkr. Gasellföretagen har således bidragit till tillväxten med avseende på omsättning med 0,5 % av den totala omsättningsökningen för de branscher vi har med i vår undersökning. Att tillväxten skulle komma från andra företags outsourcing ser vi inget stöd för i våra resultat då inget tyder på att omsättningsökningen för dessa branscher skulle ha skett på bekostnad av jämförelsegruppens ökning.

Om vi studerar Gasellföretagens utveckling på branschnivå ser vi i tabell 4.1 att omsättningen har ökat stadigt i mer traditionella branscher som tillverkning, bygg och handel. Med resonemanget fört av Berggren U. et al. (2005) skulle det dock vara svårare för Gasellföretagen att utveckla långsiktig tillväxt i redan mogna branscher vilket vi inte finner något stöd för i vår undersökning.

Omsättning Tkr	1999		2002		2004		2006		2008	
Bransch	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad
C - Tillverkning	56353	24997	90311	25333	116557	25225	159083	28029	173973	30107
F - Byggverk.	26887	4105	34585	4736	39012	4663	60577	5175	76588	5811
G - Handel	220252	11778	253831	13296	299709	13443	373008	14885	396754	16996
H - Transport	86786	11627	39954	13185	41045	14727	44815	16529	39653	17750
J - Info. o komm.	91469	5081	98333	4689	90419	4704	99714	4645	151239	5040
M - Jur, ek. mm	454688	2449	304521	2390	35291	2073	355338	2465	48457	2721
N - Stödtjänster	284438	5050	382291	5673	510443	5149	624852	4977	704914	5379
Total snitt	174410	9298	171975	9900	161782	9998	245341	10958	227368	11972

Tabell 4.1 Omsättning inom respektive bransch.

De största tillväxtbranscherna under denna tioårsperiod har varit transport, handel och byggverksamhet i nämnd ordning, följt av tillverkning, ekonomi, teknik, forskning och stödtjänster. Sist kommer informations- och kommunikationsbranschen som haft en negativ tillväxt. Detta illustreras i tabell 4.2. Jämför vi detta med Gasellföretagen i vår undersökning ser vi att Gasellföretagen uppnått långsiktig tillväxt i alla branscher utom transportbranschen och verksamheter inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik. Vid en jämförelse med Davidsson et al.s resultat om att det är lättare att uppnå snabb tillväxt i tillväxtbranscher än i stabila branscher bekräftar inte vår undersökning det helt eftersom Gasellföretagens tillväxt i så fall skulle vara högst i de branscher där marknadens tillväxt är högst (se tabell 4.2). De branscher som bekräftar det är dock byggverksamhets- och handelsbranschen. Däremot ser vi i transportbranschen, som har haft högst tillväxt, att Gasellföretagen minskat sin omsättning under vår undersökningsperiod. Vi ser också att Gasellföretagen inom stödtjänster har ökat sin omsättning medan dess bransch utveckling nästan varit oförändrad. Att dra en slutsats om inom vilka branscher Gasellföretag kan utveckla långsiktig tillväxt verkar därför vara svårt då det enligt våra resultat följaktligen måste bero på andra faktorer än enbart om branschen är mogen eller tillväxtbransch.

Förändring av omsättningen under 1999-2008		
Bransch	Gasellföretag	Marknad
C - Tillverkning	3,09	1,20
F - Byggverk.	2,85	1,42
G - Handel	1,80	1,44
H - Transport	0,46	1,53
J - Info. o komm.	1,65	0,99
M - Jur, ek. mm	0,11	1,11
N - Stödtjänster	2,48	1,07

Tabell 4.2 Branschernas omsättningsförändring för mätperioden.

Enligt Zackrisson och Bager-Sjögren (2006) skulle Gibrats lag, som säger att den proportionella tillväxten skulle vara likadan för alla företag i samma bransch oavsett deras utgångsläge, gälla för tjänsteföretag. Då den proportionella förändringen skiljer sig åt mellan Gasellföretagen och deras respektive bransch som vi har i med i denna undersökning (se tabell 4.2) kan vi inte se att Gibrats lag skulle gälla för någon av dessa branscher med eventuellt undantag för handelsbranschen där omsättningsförändringen varit snarlik.

Att även antalet anställda under tioårsperioden ökat för Gasellföretagen i vår undersökning ser vi i diagram 4.2. På aggregerad nivå har Gasellföretagen ökat sina anställningar med 84 % mot jämförelsegruppens minskning med 19 % (se tabell 4.3). Vi kan se att Gasellföretagen står för den överlägset största procentuella andelen nettoarbetstillfällena, helt i enighet med vad Henrekson och Johansson kommit fram till.

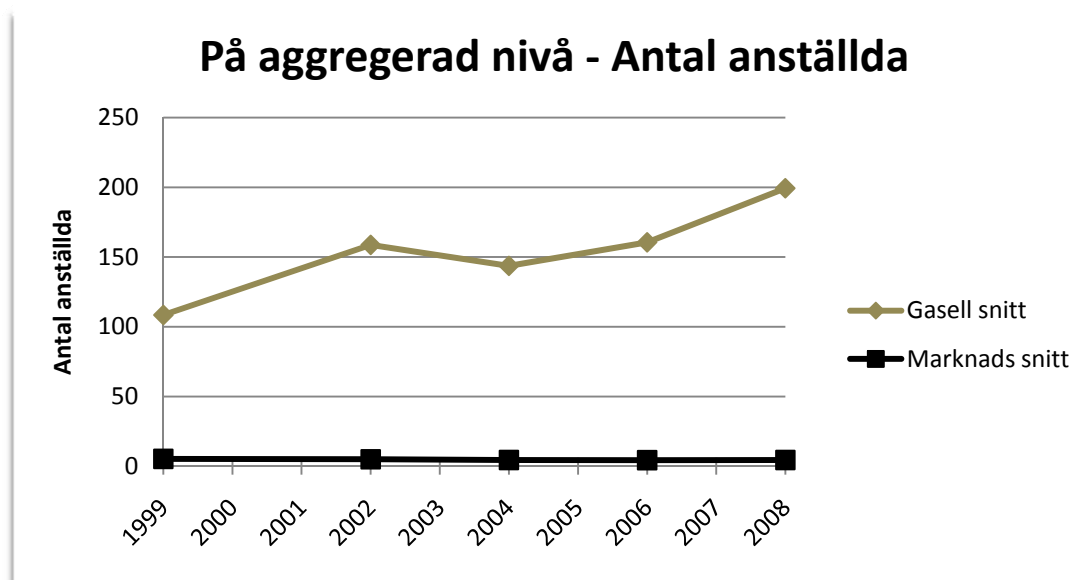


Diagram 4.2 Gasellföretagens antal anställda över tid relaterat till jämförelsegruppen

Det faktiska antalet ökade arbetstillfällen sedan 1999 är i snitt 90 st/ Gasellföretag, vilket vi kan se i tabell 4.4. Då de Gasellföretag vi har med i vår population utgörs av 128 st innebär det att dessa företag har bidragit med 11 520 nettoarbetstillfällen i de branscher vi jämför. För

att sätta detta i relation till hur den absoluta utvecklingen har sett ut på marknaden kan vi se att antalet nettoarbetstillfällen minskat med i snitt 1 anställd/företag (se tabell 4.4). För de 400 424 företag som utgjorde vår jämförelsegrupp år 1999 (se tabell 2.3) har denna minskning således resulterat i 400 424 färre nettoarbetstillfällen i de branscher vi valt att ha med i denna uppsats. Ökningen av nettoarbetstillfällen för Gasellföretagen utgör knappt 3 % av de totala nettoarbetstillfällen som försvunnit i dessa branscher vilket stämmer med Davidsson och Delmars studie att det är lätt att procentuellt sätt få Gasellföretagen att framstå som avgörande för tillväxten vilket Henrekson och Johansson hävdar, medan det i absoluta termer inte har påverkat tillväxten nämnvärt.

Antal anställda	1999		2002		2004		2006		2008	
	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad
C - Tillverkning	43	14	58	13	65	11	78	11	82	10
F - Byggverk.	18	3	24	3	24	3	28	3	32	3
G - Handel	39	4	43	4	48	4	48	4	55	4
H - Transport	45	8	42	8	40	7	38	7	41	7
J - Info. o komm.	52	4	62	4	48	3	46	3	49	3
M - Jur, ek. mm	32	2	30	2	25	2	26	2	26	2
N - Stödtjänster	531	2	852	2	755	1	861	1	1111	1
Total snitt	109	5	159	5	144	4	161	4	199	4

Tabell 4.3 Antal anställda inom respektive bransch.

Vid en jämförelse med Bertmar och Molins redovisade samband, att antalet anställda går ner vid en omsättningstillväxt lägre än 8 %, visar vår undersökning inte samma samband under den första femårsperioden mellan 1999 och 2004. Då hade som tidigare nämnts omsättningstillväxten minskat med 7% för Gasellföretagen samtidigt som antalet anställda istället för att minska hade ökat med 32% (se tabell 4.3). Det vi kan se är att i den första treårsperioden då omsättningstillväxten avtar fortsätter antalet anställda att öka medan i slutet av femårsperioden minskar antalet anställda i enighet med Bertmar och Molins redovisning. Om samma mönster följs skulle det då i nästa period av avtagande tillväxt från år 2006 dröja några år innan vi ser nedgången i antalet anställda.

Under lågkonjunkturen som startade i slutet av 2008 kan vi i tabell 4.3 se hur Gasellföretagen ökar sina nettoarbetstillfällen vilket överensstämmer med resultat från tidigare studie av Davidsson och Delmar för den tioårsperiod som föregick vår. I deras resultat berodde denna ökning på uppköp vilket kan vara fallet även här då antalet nettoarbetstillfällen minskat för jämförelsegruppen sedan början av mätperioden.

Förändring av antal anställda under 1999-2008		
Bransch	Gasellföretag	Marknad
C - Tillverkning	39	-4
F - Byggverk.	14	0
G - Handel	16	0
H - Transport	-4	-1
J - Info. o komm.	-3	-1
M - Jur, ek. mm	-6	0
N - Stödtjänster	580	-1
Totalt snitt	90	-1

Tabell 4.4 Branschernas förändring av antal anställda för mätperioden

På branschnivå kan vi i tabell 4.4 se att antalet nettoarbetstillfällen för Gasellföretagen ökat inom de traditionella branscherna som tillverkning, bygg och handel men främst inom stödtjänster. Detta kan vara på bekostnad av övriga branschens nedskärningar främst inom stödtjänst- och tillverkningsbranschen. Vi kan dock se att det har skapats arbetstillfällen inom bygg och handelsbranschen som inte verkar vara på bekostnad av branschen. Det stämmer överrens med vad Davidsson och Delmar kommer fram till i sin analys att nya arbetstillfällen främst skulle skapas inom växande branscher. Ser vi i tabell 4.2 är det bland annat bygg och handelsbranschen som har växt snabbast under denna period. Däremot stämmer deras resultat inte i transportbranschen som uppvisar högst tillväxt på branschnivå samtidigt som den minskat antalet anställda.

Att många av Gasellföretagen inte växt i organiska termer utan på bekostnad av övriga företag vilket Davidson och Delmar kommit fram till verkar vara troligt då så stor andel nettoarbetstillfällen försvunnit på aggregerad nivå.

4.2 Finansiering över tid

I detta avsnitt presenteras hur företagets soliditet och räntabilitet på eget kapital har förändrats och dessutom hur branschernas utveckling har sett ut under den tioårsperiod vi valt att studera. Vi analyserar våra resultat med hjälp av redovisad teori om vad tidigare forskning har visat.

Eftersom ett företags soliditet påverkas av hur stort eget kapital ett företag har i förhållande till det totala kapitalet ger det som tidigare nämnts en bild av hur väl internt finansierat företaget är. Jämför vi Gasellföretagens soliditet med branschgenomsnittet på aggregerad nivå framkommer det att Gasellföretagens soliditet är något lägre än jämförelsegruppens men att utvecklingsmönstret är ungefär detsamma (se diagram 4.3). Detta tyder på att Gasellföretagen har lyckats hålla en stabil finansieringsbild trots sin starka tillväxt.

Eftersom ett företags soliditet även är ett mått på dess betalningsförmåga på lång sikt är det positivt för Gasellföretagen att de visar en stabil utveckling av soliditeten eftersom det avgör om de kan få lån i framtiden för att växa ytterligare. Som bland annat Vanacker och Manigart forskning har visat är det avgörande för ett företag att de har tillgång till externt kapital för att växa.

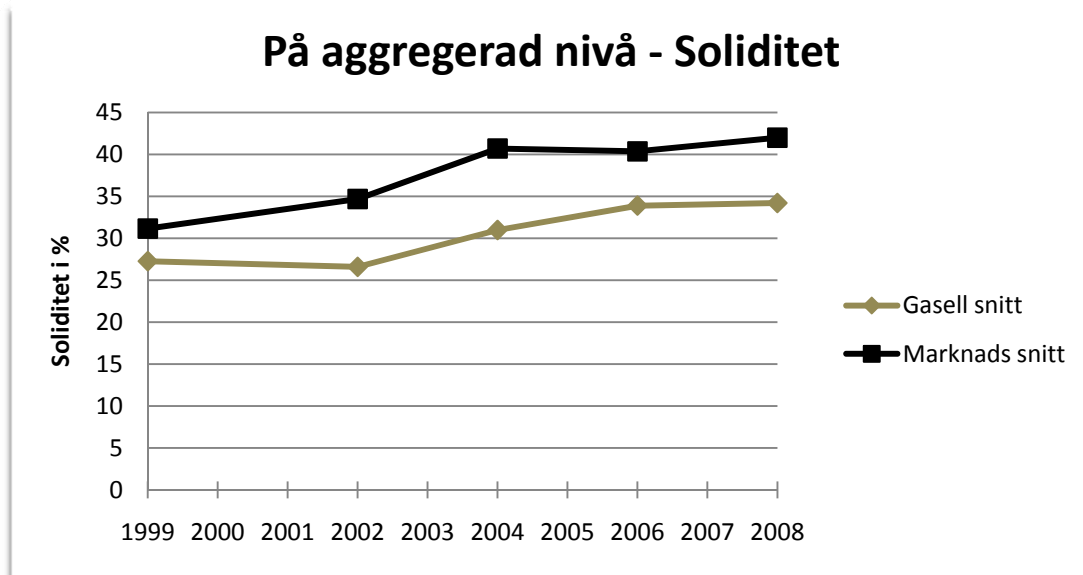


Diagram 4.3 Gasellföretagens soliditet över tid relaterat till jämförelsegruppen

När det gäller hur hög soliditeten är inom varje bransch kan vi i tabell 4.5 se att Gasellföretagens och branschgenomsnittens soliditet varierar i de olika branscherna. Vår undersökning visar exempelvis att soliditeten inom tillverkningsbranschen, varierar mellan 37 % och 45 % för branschen och mellan 34 % och 39% för Gasellföretagen under vår undersökningsperiod vilket kan jämföras med att den som tidigare nämnts bör ligga runt 40% enligt Swedbank för att vara tillfredsställande. Inom byggverksamheten, varierar branschgenomsnittet mellan 26 och 33% och mellan 16 och 30% för Gasellföretagen. Detta kan i sin tur jämföras med att det som tidigare nämnts anses tillfredsställande om den ligger över 20% enligt Swedbank. Utmärker sig gör dock transportbranschen, där soliditeten initialt är mycket lägre än genomsnittet men har under perioden haft den största procentuella ökningen av sin soliditet och närmast sig branschgenomsnittet med tiden. Dessa resultat visar att Gasellföretagen har en tillfredsställande soliditet i förhållande till den bransch de tillhör om än något lägre än branschgenomsnittet.

Soliditet i %	1999		2002		2004		2006		2008	
	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad
C - Tillverkning	37,68	37	39,48	41,75	34,28	44,98	37,60	45,56	39,10	41,37
F - Byggverk.	16,04	26,16	26,10	26,48	28,24	29,15	25,36	30,78	29,89	33,06
G - Handel	29,04	30,70	34,25	32,12	34,47	41,6	37,40	39,73	36,25	37,68
H - Transport	9,82	29,4	9,59	39,06	16,50	42,15	23,73	43,36	26,51	38,94
J - Info. o komm.	43,30	36,64	29,44	36,24	35,90	44,05	35,84	39,82	37,11	50,31
M - Jur, ek. mm	29,31	36,57	16,65	44,21	36,04	50,94	46,13	47,75	36,32	48,36
N - Stödtjänster	25,70	21,75	30,62	22,95	31,49	32,09	31,18	35,59	34,28	44,24
Total snitt	27,27	31,15	26,59	34,69	30,99	40,71	33,89	40,37	34,21	41,99

Tabell 4.5 Soliditet inom respektive bransch.

Ett företags räntabilitet på eget kapital är som tidigare nämnts ett mått på företagets lönsamhet. Vår undersökning visar att Gasellföretagens lönsamhet har varierat över tid. Från att ha startat med en mycket hög räntabilitet på eget kapital i början av mätperioden har Gasellföretagen gjort en kraftig nedåtgång för att i slutet av perioden till och med ligga på en högre nivå än branschgenomsnittet, vilket vi kan se i diagram 4.4.

Jämför vi Gasellföretagens utveckling av räntabiliteten på eget kapital med jämförelsegruppens kan vi se att de följer ett liknande mönster, fast nedåtgången den första perioden fram till 2002 var inte lika kraftig för jämförelsegruppen. För jämförelsegruppen vände räntabiliteten på det egna kapitalet redan vid år 2002 (se diagram 4.4).

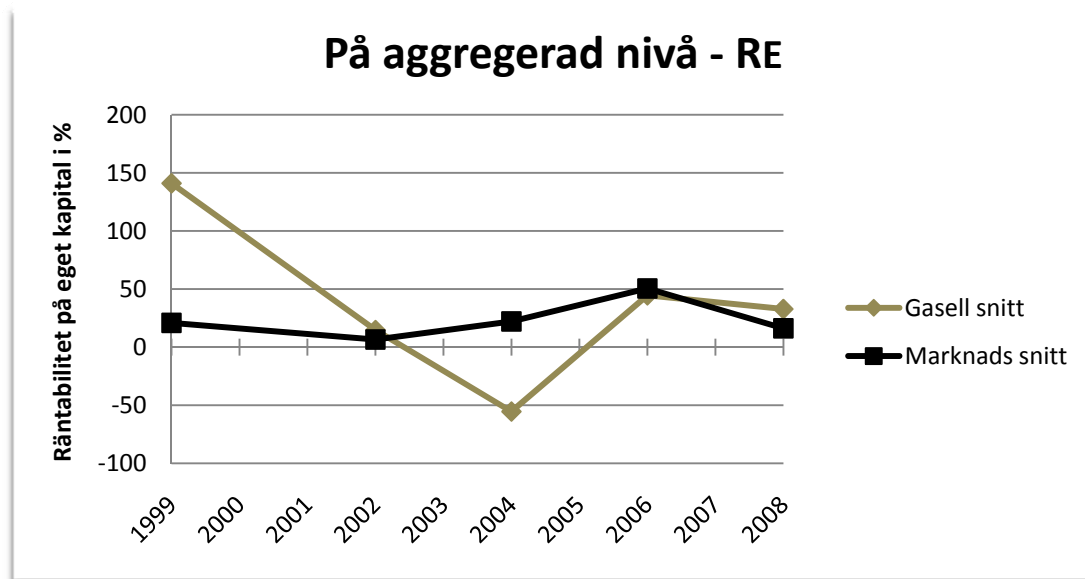


Diagram 4.4 Gasellföretagens räntabilitet på eget kapital över tid relaterat till jämförelsegruppen.

Räntabiliteten på eget kapital för Gasellföretagen är som redovisats mycket hög i början av vår mätperiod. (se diagram 4.4). Utan den höga avkastning som Gasellföretagen hade i början av mätperioden hade det kunnat bli kritiskt i efterföljande period av kraftigt sjunkande räntabilitet. Desto mer kritiskt hade det blivit om soliditeten var låg, det vill säga om företagen var högt belånade med mindre andel eget kapital. Detta är eventuellt en anledning

till att 20 % av de 250 främsta Gasellföretagen från år 2000 har försatts i konkurs, likviderats eller satts som vilande under mätperioden (se tabell 2.1). Soliditeten var som tidigare redovisats tillfredställande i början av mätperioden för de Gasellföretag vi har med i vår undersökning vilket eventuellt kan förklaras med att dessa företag parallellt med tillväxten satsat på hög lönsamhet vilket enligt Ramezani et al. och Fitzsimmons et al även är avgörande för lönsamheten på sikt och därmed företagets överlevnad. Under perioder med hög räntabilitet på eget kapital vilket är fallet mellan år 2004 och 2006 (se diagram 4.4) kan vi se att även soliditeten ökat (se diagram 4.3) vilket stämmer med vad Jönsson såväl som Vanacker och Manigart visat att tillväxtföretag i första hand väljer att finansiera sig själva i den mån det är möjligt. Tillväxtföretag passar då även på att betala av sina lån enligt Vanacker och Manigart vilket även det bidrar till ökad soliditet.

Som tidigare nämnts är Gasellföretagens soliditet på aggregerad nivå något lägre än marknadens (se diagram 4.3) men följer ungefär samma utvecklingsmönster. Gasellföretagens räntabilitet på eget kapital har under samma tid haft en annan utveckling (se diagram 4,4). Räntabiliteten är som tidigare nämnts inledningsvis mycket hög för gasellerna men sjunker kraftigt under de följande åren. När den dessutom sedan blir negativ borde detta ge utslag i form av minskad soliditet eftersom det egna kapitalet vid de åren då minskar. Att soliditeten hållts uppe kan därför bero på kapitaltillskott från ägare vilket höjer det egna kapitalets andel av det totala kapitalet. Detta kan eventuellt förklaras med vad Bergggren B et al. kommit fram till att tillväxtföretag är mer positiva till att ta in externt kapital från nya ägare än vad icke-tillväxtföretag är. Det kan således vara det Gasellföretagen har gjort för att höja det egna kapitalet och hålla soliditeten på en jämn nivå.

4.3 Tillväxt vs finansiering

Gasellföretagens tillväxt i omsättning var som tidigare redovisats i avsnitt 4.1 negativ mellan åren 2000 och 2004 men uppvisade för hela mätperioden en total uppgång om totalt 30 % . Vid jämförelse med Bertmar och Molins resultat om ett samband mellan låg omsättningstillväxt och minskad soliditet kan vår undersökning bara till viss del bekräfta detta samband. Under den första perioden Gasellföretagen uppvisade negativ tillväxt (1999-2002) sjönk deras soliditet med nästan 1 % (se tabell 4.5). Tillväxten fortsatte dock att minska ytterligare en period (2002-2004) medan soliditeten under samma period ökade (se diagram 4.3). Totalt för Gasellföretagen under vår undersökta period ökade dock både tillväxten i omsättning med 30 % (se tabell 4.1) och soliditen med 25 % (se tabell 4.59), varvid en positiv korrelation över tid kan antas föreligga. För att kontrollera om ett motsvarande samband föreligger mellan hög omsättningstillväxt och hög soliditet kan vi på branschnivå se att Gasellföretagen i informations- och kommunikationsbranschen samt i tillverkningsbranschen uppvisar högst soliditet i slutet av mätperioden (se tabell 4.5) och att ett samband återfinns i åtminstone tillverkningsbranschen då den visat högst omsättningstillväxt (se tabell 4.2).

Att räntabiliteten på eget kapital ökar i takt med kraftig tillväxt är enligt Ramezani et al. och Fitzsimmons et al. en förutsättning för ytterligare tillväxt. De hävdar som tidigare redovisats

att de företag som strävar efter tillväxt istället för avkastning under nästkommande period kommer att få både sämre möjlighet till tillväxt och avkastning än de företag som enbart strävat efter avkastning. Detta skulle kunna förklara vad vi sett i diagram 4.1 och 4.4 i föregående avsnitt. Under den femårsperiod som följde efter Gasellutnämmandet sjönk räntabiliteten och även omsättningen minskade under denna period för Gasellföretagen. Detta verkar även stämma med vår undersökning över tid eftersom Gasellföretagen efter denna tillfälliga svacka uppnådde en ny tillväxtperiod (se diagram 4.1) samtidigt som lönsamheten ökade (se diagram 4.4) för att i den sista tvåårsperioden i vår undersökning minska både omsättning och räntabilitet på eget kapital. Enligt Berggren B. et al. upplever tillväxtföretag att tillväxten hämmas av för låga vinster men enligt vår undersökning lyckas trots det Gasellföretagen uppvisa omsättningstillväxt efter en period av låg räntabilitet på eget kapital (se diagram 4.1 och diagram 4.4).

RE i %	1999		2002		2004		2006		2008	
Bransch	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad	Gaseller	Marknad
C - Tillverkning	110,65	20,05	-10,63	8,91	-11,68	14,23	12,04	16,92	43,20	13,38
F - Byggverk.	52,58	33,08	3,18	31,76	-22,29	24,99	47,94	31,81	-5,16	34,07
G - Handel	59,4235	23,46	54,76	18,8	13,03	15,44	55,37	17,62	36,54	17,11
H - Transport	60	13,96	-11,93	1,46	-37,05	4,11	43,22	10,14	36,73	0,24
J - Info. o komm.	118,25	19,25	-403,49	-27,62	-16,21	15,66	47,90	10,48	77,18	8,61
M - Jur, ek. mm	50,95	22,27	115,63	1,5	-154,40	14,85	10,50	172,62	-46,03	27,32
N - Stödtjänster	535,74	14,26	355,52	11,26	-159,57	65,74	95,65	94,24	87,33	12,75
Total snitt	141,09	20,90	14,72	6,58	-55,45	22,15	44,66	50,55	32,83	16,21

Tabell 4.6 Räntabilitet på eget kapital inom respektive bransch.

Vi kan i tabell 4.6 se att alla de olika branschernas räntabilitet har gått ner under de fem första åren efter Gasellutnämmandet även om skillnader mellan åren finns. Räntabiliteten för branschen juridik, ekonomi, mm fortsatte uppåt fram till år 2002 och räntabiliteten för informations- och kommunikationsbranschen började gå uppåt redan 2004. Efter år 2004 kom en tillväxtperiod i omsättningen för Gasellföretagen i samtliga branscher (se tabell 4.1) samtidigt som räntabiliteten på eget kapital ökade (se tabell 4.6) men som sedan följdes av en nedåtgång av räntabiliteten i alla branscher utom i tillverknings- och informations/kommunikationsbranschen. Detta anser vi till viss del bekräftar Bertmar och Molins påvisade positiva korrelation mellan räntabilitet på eget kapital och omsättningstillväxt.

5. Slutsats

I detta kapitel redogör vi för vilka slutsatser vi kan dra utifrån vår analys i föregående kapitel och dessutom kommer vi lämna förslag till fortsatt forskning.

5.1 Slutsatsdiskussion

Den av tillväxten uppkomna omsättning för Gasellföretagen som redovisades i början av vår mätperiod har på aggregerad nivå hållit i sig under nästan hela mätperioden men tillväxttakten har avtagit. Under denna mätperiod har Gasellföretagens utveckling på aggregerad nivå följt jämförelsegruppens utveckling och totalt ökat omsättningen med 30 % samtidigt som jämförelsegruppens omsättning har ökat med 29 %. Gasellföretagens ökning har stått för 0,5 % av den totala omsättningsökningen. Vi kan i vår analys däremot inte dra någon slutsats om att långsiktig tillväxt skulle vara varken svårare eller enklare att uppnå inom vissa specifika branscher, såsom i mogna eller etablerade, eftersom olika resultat framkommer vid jämförelser på branschnivå. Vi kan i vår undersökning inte styrka att proportionell tillväxt sker inom vissa specifika branscher i enighet med Gibrats lag med ett eventuellt undantag för handelsbranschen.

När det gäller utvecklingen av antal anställda kan vi i vår undersökning på en aggregerad nivå se att antalet nettoarbetstillfällen för Gasellföretagen har ökat med 84 % under vår mätperiod och för vår jämförelsegrupp har antalet nettoarbetstillfällen minskat med 19 %. Det ser därför ut som att Gasellföretagen står för överlägset högst sysselsättningstillväxt men det faktiska antalet skapade nettoarbetstillfällen utgör endast 3 % av de nettoarbetstillfällen som försvunnit från jämförelsegruppen under mätperioden.

Vi kan i vår undersökning också se att i efterföljande perioder av hög tillväxt fortsätter Gasellföretagen att anställa under ytterligare ett par år innan de minskar på antalet anställningar. Även under lågkonjunktur ökar Gasellföretagens nettoarbetstillfällen vilket troligtvis beror på uppköp av företag eftersom ingen motsvarande ökning kan ses på antalet anställda i jämförelsegruppens antal anställda. På branschnivå ökar antalet anställningar för Gasellföretagen inom traditionella branscher men det verkar bero på övriga företags outsourcing. Undantaget är dock inom vissa tillväxtbranscher där Gasellföretagen bidrar till skapande av nya arbetstillfällen. Vår övergripande slutsats får dock bli att de flesta Gasellföretag troligen har växt på bekostnad av övriga företag inom vår jämförelsegrupp eftersom en större andel nettoarbetstillfällen försvunnit från denna grupp än vad Gasellföretagen skapat.

I vår analys framkommer att Gasellföretagens soliditet har varierat mellan 27 % och 34 % under mätperioden och har följt samma utvecklingsmönster som deras respektive branscher på aggregerad nivå. Soliditeten har dock varit något lägre för Gasellföretagen. På branschnivå utmärker sig dock transportbranschen, där soliditeten initialt är mycket lägre än branschens genomsnitt men Gasellföretagen i denna bransch har under perioden haft den största

procentuella ökningen. Gasellföretagen uppvisar i alla branscher i slutet av mätperioden tillfredsställande soliditet vilket ökar deras chanser till att kunna få lån i framtiden.

Vidare i vår analys visas att Gasellföretagens räntabilitet på eget kapital har varierat mellan -55 % och 141 % samtidigt som den har följt marknadens utveckling även om variationerna har varit kraftigare för Gasellföretagen under mätperioden. Initialt uppvisades 141 % räntabilitet på eget kapital för att i kommande period av avtagande tillväxt störttyka till negativ lönsamhet. Om den av tillväxtperioden upparbetade räntabiliteten på eget kapital inte varit så hög och soliditeten legat på en mindre tillfredsställande nivå hade det blivit svårt att överleva för Gasellföretagen. Det kan eventuellt vara en förklaring till de många likvidationer och konkurser som under mätperioden drabbat de 250 främsta Gasellföretagen från år 2000. Att räntabiliteten på eget kapital initialt var så hög tyder på att Gasellföretagen i samband med tillväxtperioden har satsat på lönsamhet vilket är en förutsättning för att uppnå tillväxt och lönsamhet på sikt och därmed överleva. Att den negativa räntabiliteten på eget kapital inte minskade soliditeten under motsvarande år av minskad omsättningstillväxt tyder på kapitaltillskott från ägarna. Detta kan även vara nya delägare då tillväxtföretag är mer positiva till nya ägare än vad icke-tillväxtföretag är. Då räntabiliteten varit positiv och därmed möjlighet har funnits att självfinansiera sig kan vi i vår analys dock se att Gasellföretagen valt att självfinansiera sig eller låneamortera och på så sätt ökat soliditeten.

Vi har i vår analys kunnat se en svag positiv korrelation mellan omsättningstillväxt och soliditet. Även räntabilitet och omsättning korrelerar positivt. När tillväxten börjar avta sjunker räntabiliteten kraftigt för Gasellföretagen. En viktig förutsättning för hållbar tillväxt utgörs av att avkastningen ökar före tillväxten vilket inte är fallet för de Gasellföretag i vår undersökning där varje period av tillväxt även givit hög avkastning på eget kapital. Att efterföljande period möts av både minskad tillväxt och kraftigt sjunkande räntabilitet kan således vara följden av att Gasellföretagen i första hand satsat på tillväxt.

5.2 Förslag till fortsatt forskning

I denna uppsats har vi undersökt tillväxtföretags utveckling över tid. Det hade varit intressant att ta reda på vad som gjort att vissa bolag försvunnit på grund av konkurs. Berodde det på en vikande marknad? Eller saknades det kapital för att kunna växa? En tänkbar anledning kan också vara brist på kompetens. Det hade även varit intressant att se inom vilka branscher det funnits flest konkurser och jämföra det med de resultat vi fått fram på branschnivå för att utreda påverkningsfaktorer.

Om vi hade haft mer tid till förfogande hade det också varit intressant att följa upp de företag som fusionerats. En annan fråga av intresse är om dessa tillväxtföretag hade kunnat växa mer med bättre finansiering och vad det hade fått för konsekvenser för samhällets ekonomi.

Eftersom tidigare forskning har visat att ett företags ålder påverkar dess utveckling hade det även varit intressant att undersöka vad gasellföretagens ålder haft för påverkan på de resultat vi kom fram till i denna undersökning.

Källförteckning

Litteratur

Basirat, M. & Ibrahimi, P. (2008) *Kapitalstruktur - Likheter och olikheter inom tre branscher*, Ekonomihögskolan, Lunds Universitet.

Berggren, B., Lindström, G. & Olofsson, C. (2001) Tillväxt och finansiering i mindre företag. I Davidsson P, Delmar, F. & Wiklund, J. (red) *Tillväxtföretagen i Sverige*, SNS Förlag.

Berggren, U., Bergkvist, T. & Dahlman, C. (2004) *Om Gaseller, Möss, Elefanter och andra tillväxtfrågor*, Strategic Management Institute.

Berggren U., Bergkvist T. & Dahlman C. (2005) *De bortglömda innovationerna*, NUTEK.

Bertmar L. & Molin G. (1977) *Kapitaltillväxt, Kapitalstruktur och Räntabilitet - En analys av svenska industriföretag*, EFI Ekonomiska Forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm.

Birch, D. (1979) *The job generation process*. Cambridge Mass, ISBN 9935474119.

Blomkvist M. (2008) *Entreprenörer som redovisare – bokslutsprocessen i Gasellföretag* Bokförlaget BAS Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.

Dahmström, K. (2005) *Från datainsamling till rapport - att göra en statistisk undersökning* Lund: Studentlitteratur.

Davidsson P. & Delmar F. (2000a) På jakt efter de nya arbetstillfällena: tillväxtföretagens roll, *Ekonomisk Debatt*, årg 28, nr 3 267-276.

Davidsson P. & Delmar F. (2000b) *Tillväxtföretag i Sverige, var de finns, hur de växer och vilka jobb de skapar* – Rådet för arbetslivsforskning och författarna, AB CO Ekblads & Co Tryckeri, Västervik.

Davidsson P. & Delmar F (2001) Tillväxtföretag i Sverige: förekomst och utvecklingsmönster. I Davidsson P, Delmar, F. & Wiklund, J. (red) *Tillväxtföretagen i Sverige*, SNS Förlag.

Davidsson P., Delmar F & Wiklund (2001) Forskning om tillväxt i småföretag I Davidsson P, Delmar, F. & Wiklund, J. (red) *Tillväxtföretagen i Sverige*, SNS Förlag.

Davidsson, P., Lindmark, L. & Olofsson, C. (1996) *Näringslivsdynamik under 90-talet*, Nutek, Stockholm.

Delmar, F., Davidsson, P. & Gartner, W.B. (2003) Arriving at the high-growth firm. *Journal of Business Venturing* 18 189-216.

Edvinsson R. (2005) Den svenska konjunkturcykeln 1700-2000, *Ekonomisk Debatt* nr 8.

Fitzsimmons, J.R., Steffens, P. R., & Douglas E. J. (2005). *Growth and Profitability in Small and Medium Sized Australian Firms*, AGSE Entrepreneurship Exchange, Melbourne.

Glenberg R. (2009) *En studie av svenska gasellföretag en studie av de hundra mest snabbväxande svenska aktiebolagen år 2000*, Magister-uppsats, Högskolan Halmstad/Sektionen för ekonomi och teknik (SET).

Hagberg A. (2006) *Nyckeltal och konkurs: en studie av svenska företag 1998-2003* Göteborg : Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan

Hagejård A. (2008) *Skatterättsliga aspekter på incitamentsprogram i tillväxtföretag*, JURIDISKA FAKULTETEN vid Lunds universitet.

Hansson, K. K. (1996/97), *Den svenska OTC-marknaden Framväxt och funktionssätt* UPPSALA PAPERS IN FINANCIAL HISTORY Department of Economic History ISSN 1104-0726 ISRN UU-EKHI-R--9—SE.

Henrekson, M. & Johansson D. (2010) Gazelles as job creators: a survey and interpretation of evidence. *Small Business Economics*, 35:227-244.

Johansson S-E & Runsten M. (2005) *Företagets lönsamhet, finansiering och tillväxt -Mål, samband och mätmetoder*, Studentlitteratur AB.

Jönsson Clary (2005) *Finansiering i snabbt organiskt växande företag*.

Löfsten H. & Lindelöf P. (2005) *Teori och metoder för val av indikatorer för inkubatorer*, IMIT, Chalmers tekniska högskola, Vinnova.

Parker, C., Storey, D. & van Witteloostuijn, A. (2010) What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy, *Small Business Economics*, 35:203-226.

Ramezani, C. A., Soenen, L. & Jung, A. (2002) Growth, Corporate Profitability, and Value Creation Financial, *Analysts Journal*, Nov/Dec, Vol. 58 Issue 6, p56, 11p.

Sjöberg, P. (2007) *Essays on Performance and Growth in Swedish Banking*, Institutionen för nationalekonomi med statistik, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Storey, D.J., (1994) *Understanding the small business sector*, Routledge , London.

Van De Ven, A.H., (1993) The development of an infrastructure for entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 8(3): 211-230.

Vanacker, T. R. & Manigart, S. (2010) Pecking order and debt capacity considerations for high-growth companies seeking financing. *Small Business Economics*, 35:53-69.

Wiklund J. (2001) Små företags tillväxtstrategier. I Davidsson P., Delmar, F. & Wiklund, J. (red) *Tillväxtföretagen i Sverige*, SNS Förlag.

Wiklund, J. & Shepard, D. (2003) Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role och Resources and Opportunities. *Journal of Management Studies* Vol. 40 Issue 8, p1919-1941.

Zackrisson M., Bager-Sjögren L. (2006) *Nyföretagandets och strukturomvandlingens effekter på ekonomisk tillväxt*- En delrapport i ITPS översikt av forskning kring tillväxt, ITPS, Östersund.

Zahra, S., (1991) Predictor and financial out-comes of corporate entrepreneurship, an explorative study, *Journal of Business Venturing*, 6: 259-285.

Internet

www.businessregion.se/download/18.4da51c25112fbaa196980006154/Birch+seminarium+23+maj+referat.pdf

EUR-Lex Ingång till EU-rätten, Rättsfallssamling 2002 s. I-02289

- <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61999J0310:SV:HTML>

Statistiska Centralbyrån SCB:

- http://www.scb.se/Pages/List_257220.aspx
- http://www.scb.se/Statistik/NV/NV0109/_dokument/NV0109_BS_2008.pdf
- http://www.scb.se/Grupp/Hitta_statistik/Forsta_Statistik/Klassifokationer/_Dokument/071214snisorterad2002.pdf
- <http://www.sni2007.scb.se/>
- <http://www.scb.se/statistik/OV/OV9999/2003M00/X71OP0301.pdf>
- http://www.scb.se/Pages/List_257220.aspx
- <http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/MainTable.asp?yp=bergman&xu=scb&omradekod=NV&omradetext=N%E4ringsverksamhet&lang=1>
- http://www.scb.se/Statistik/NV/NV1006/_dokument/NV1006_BS_2008.pdf

Swedbank.se

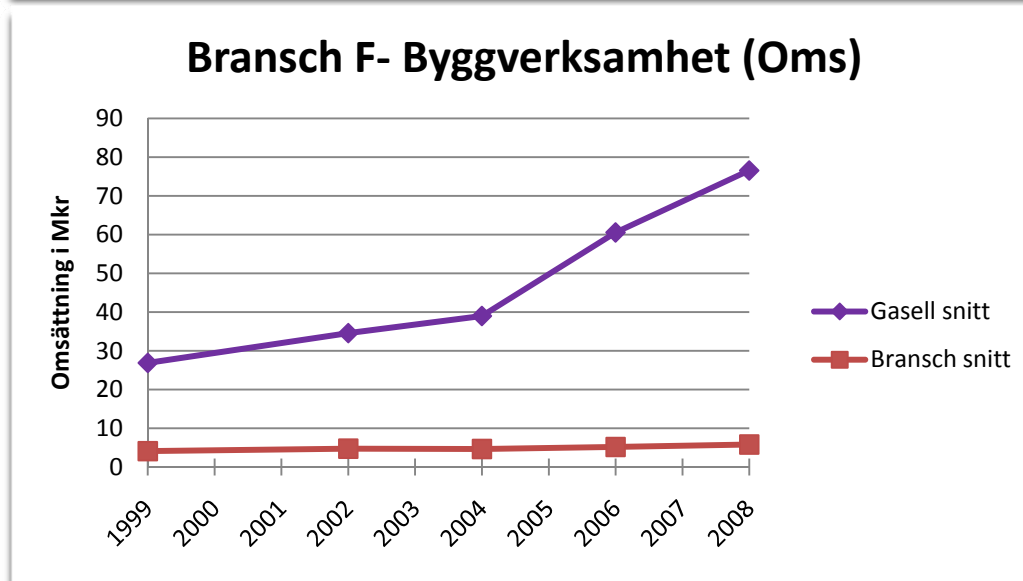
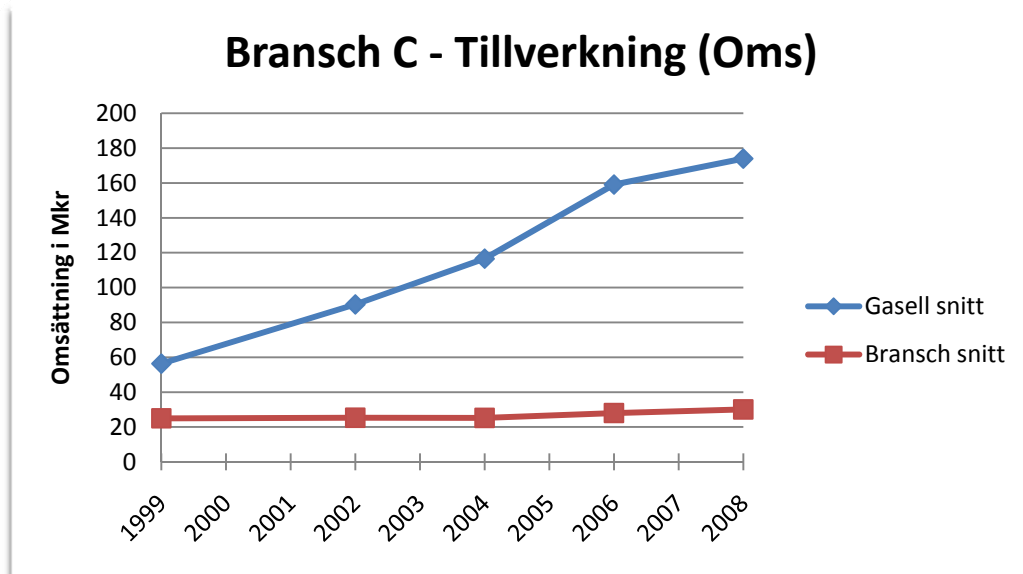
- http://www.swedbank.se/privat/spara-och-placera/aktier/lar-dig-allt-om-aktiehandel/aktieskola/analyser/index.htm?contentid=OID_518076_SV

Telefon

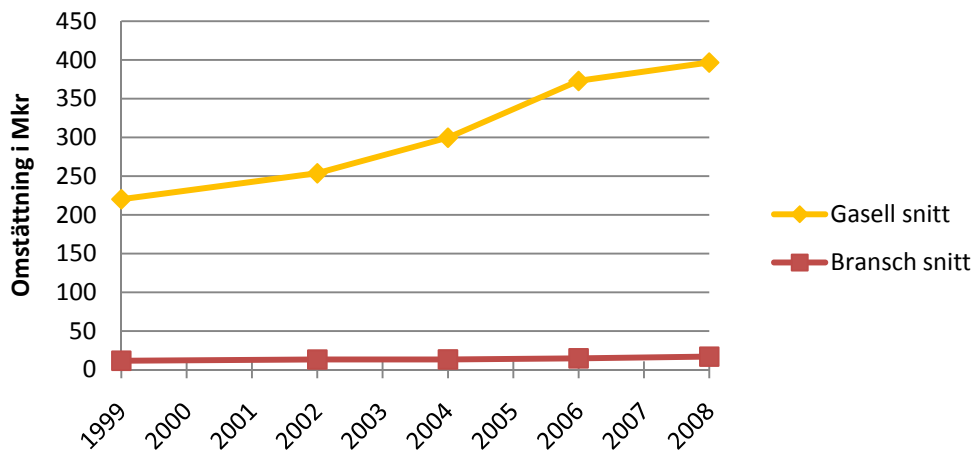
Johansson Robert, Affärsdata, tel 08-517 577 33

Andreas Nilnes, Dagens Industri, tel 08-573 651 94

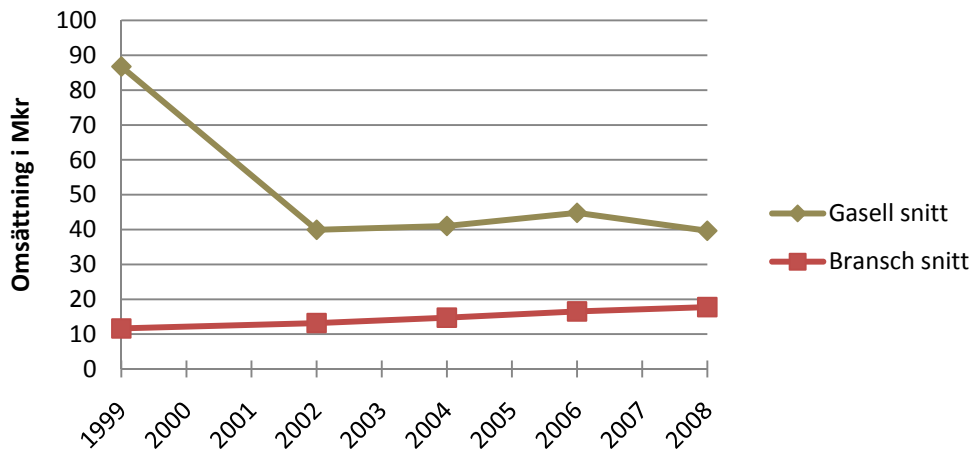
Bilaga 1 Diagram över omsättning



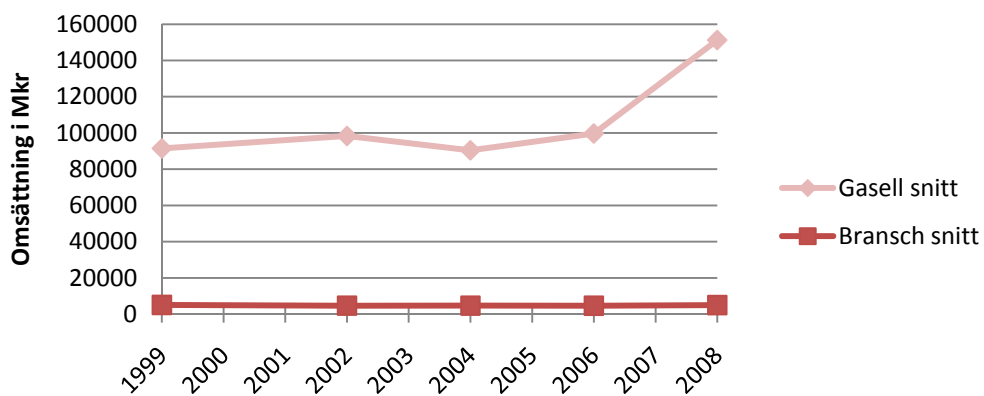
Bransch G - Handel (Oms)



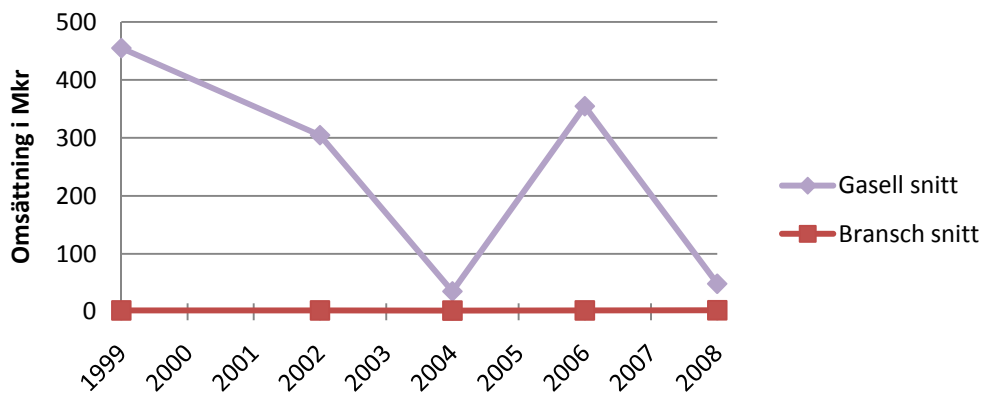
Bransch H - Transport (Oms)



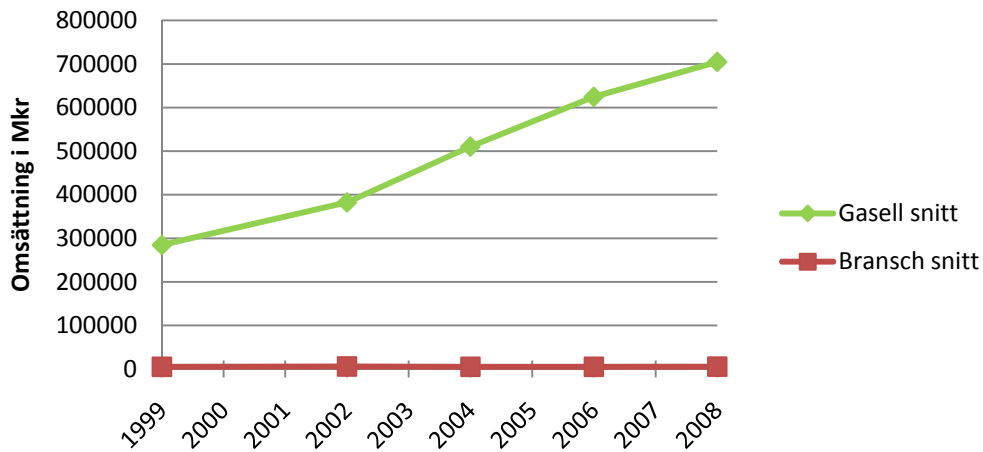
Bransch J - Information och kommunikation (Oms)



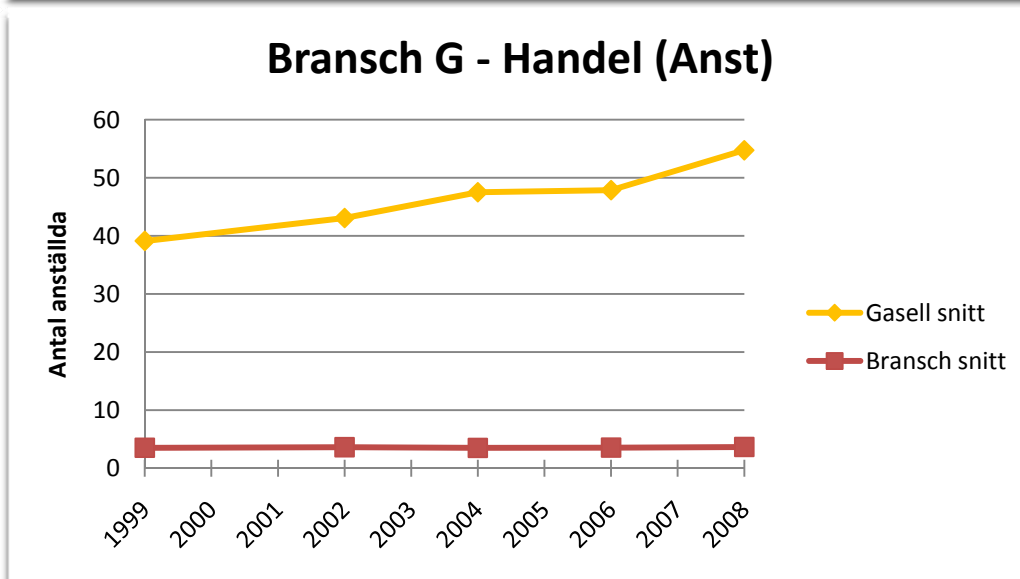
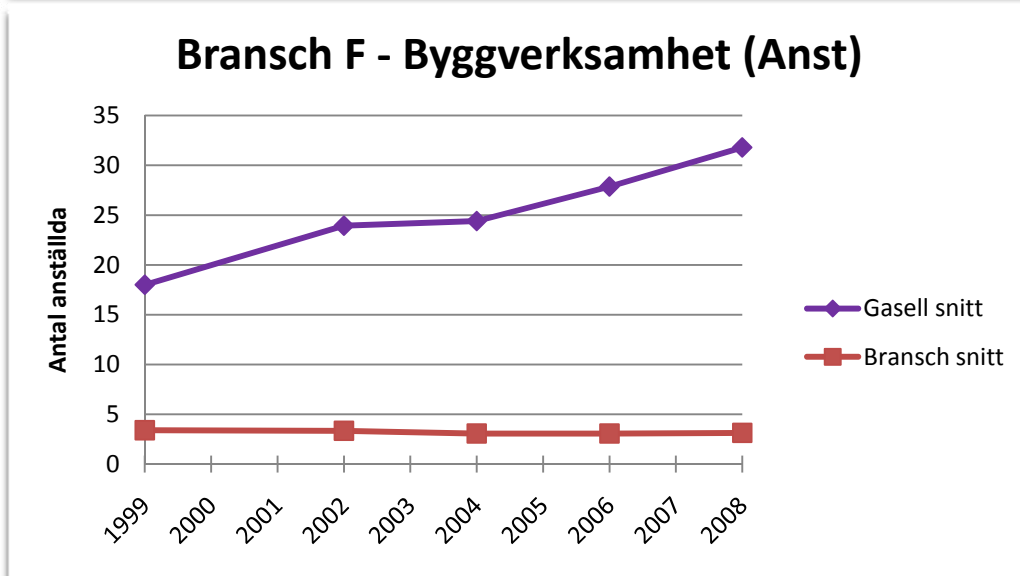
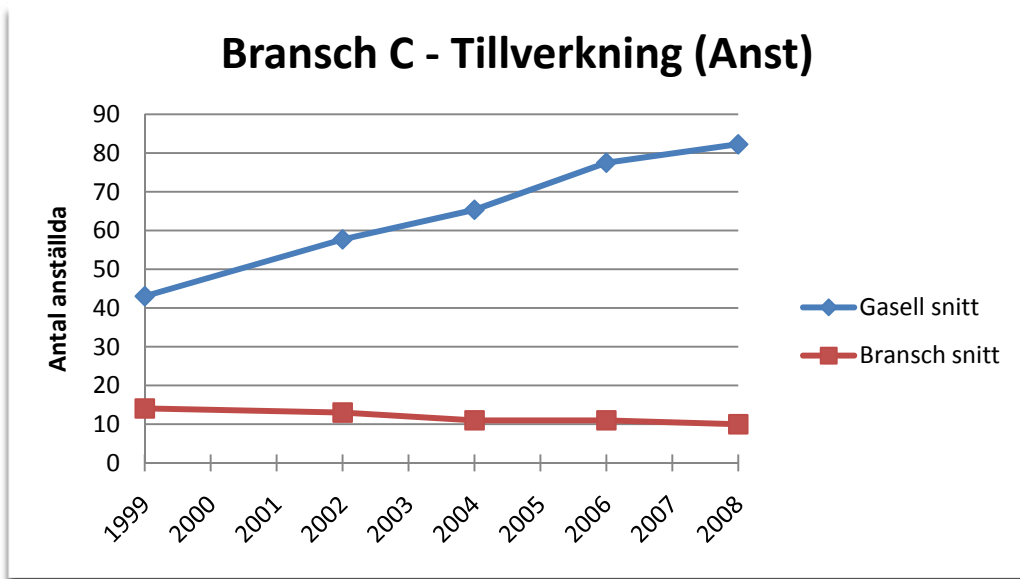
Bransch M - Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik (Oms)



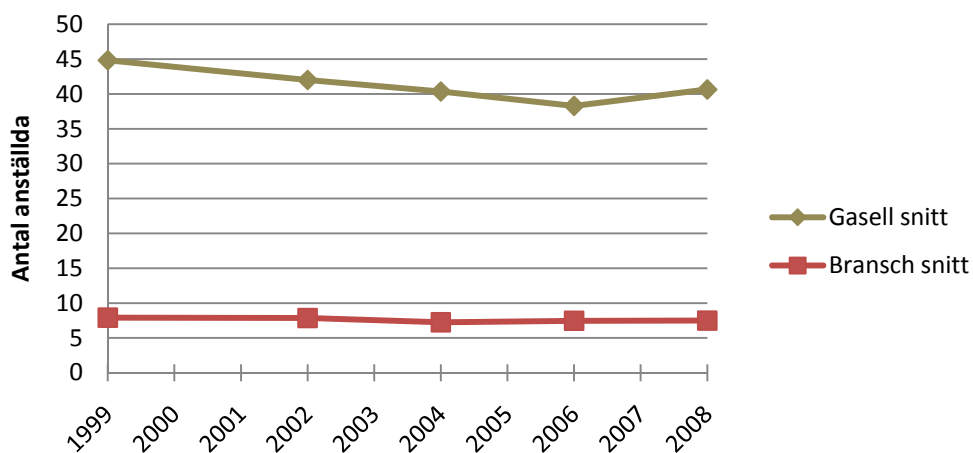
Bransch N - Stödtjänster (Oms)



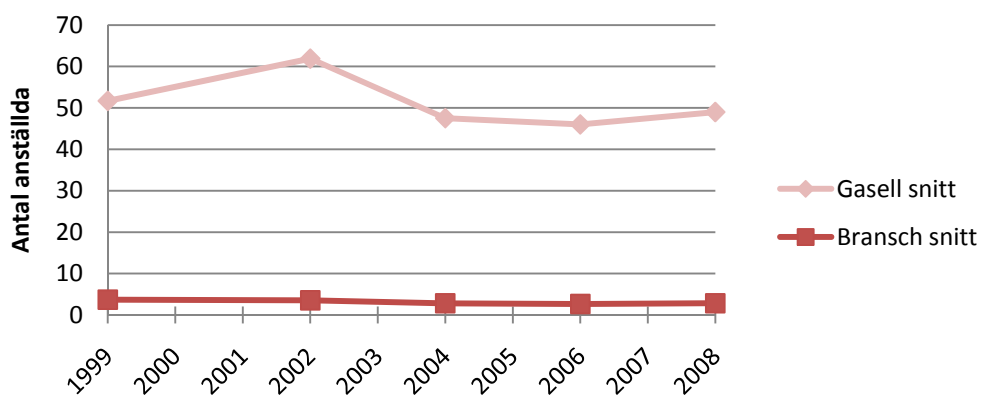
Bilaga 2 Diagram över antal anställda



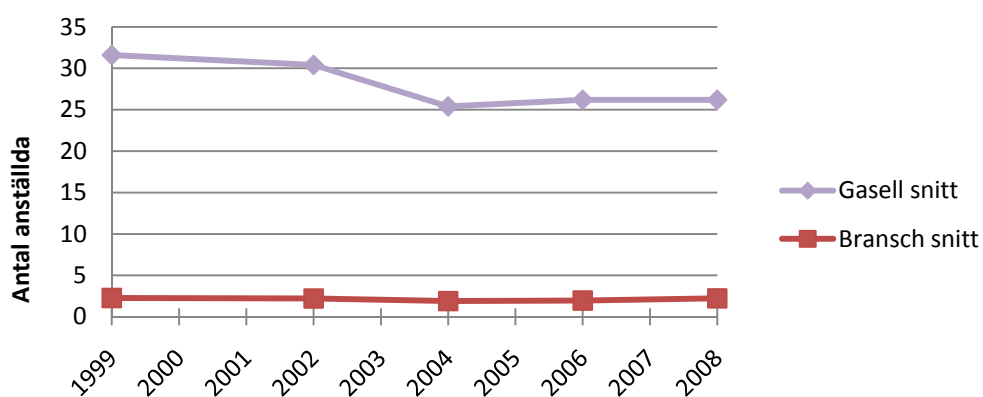
Bransch H - Transport (Anst)



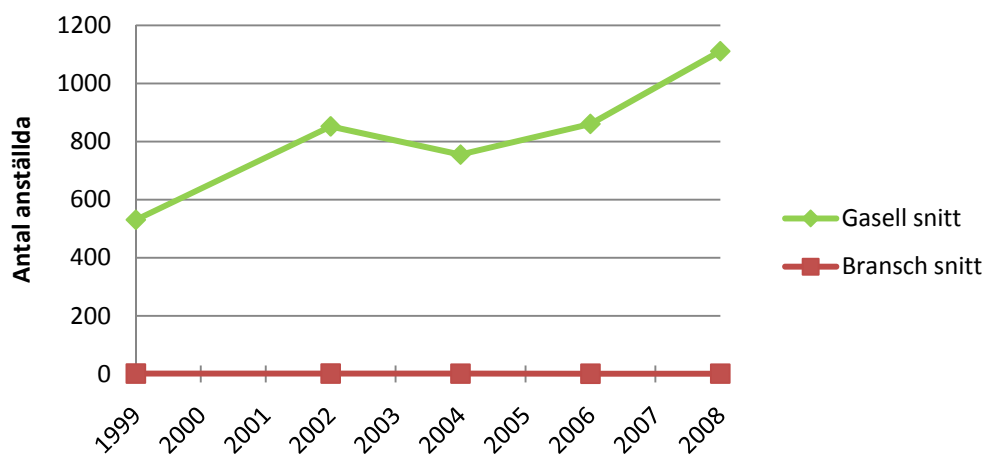
Bransch J - Information och kommunikation (Anst)



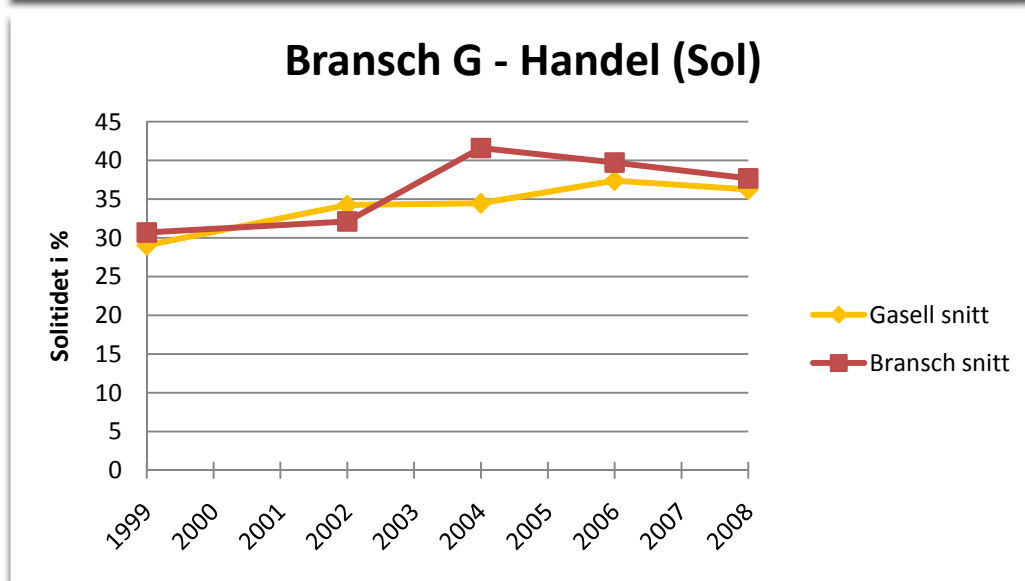
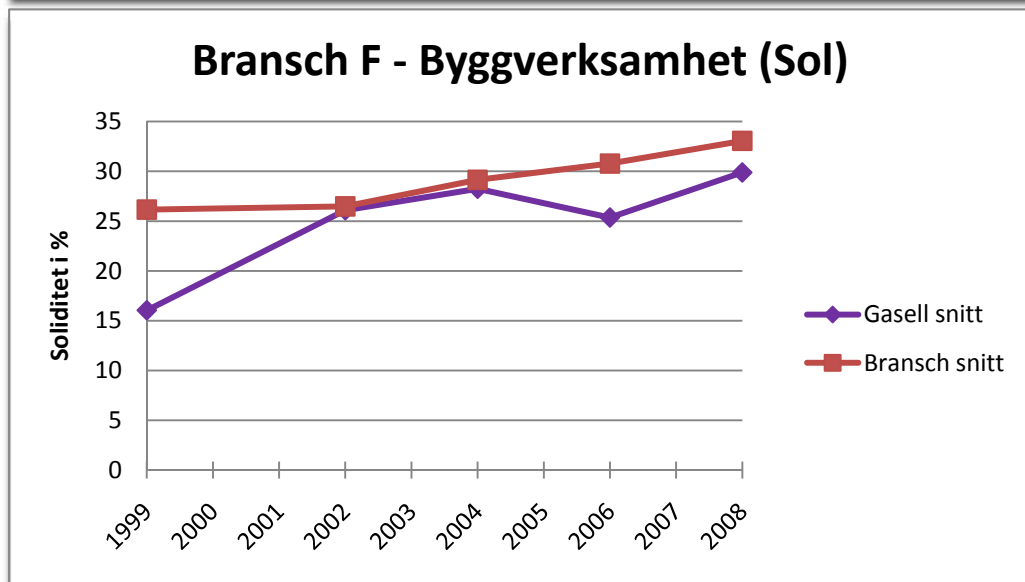
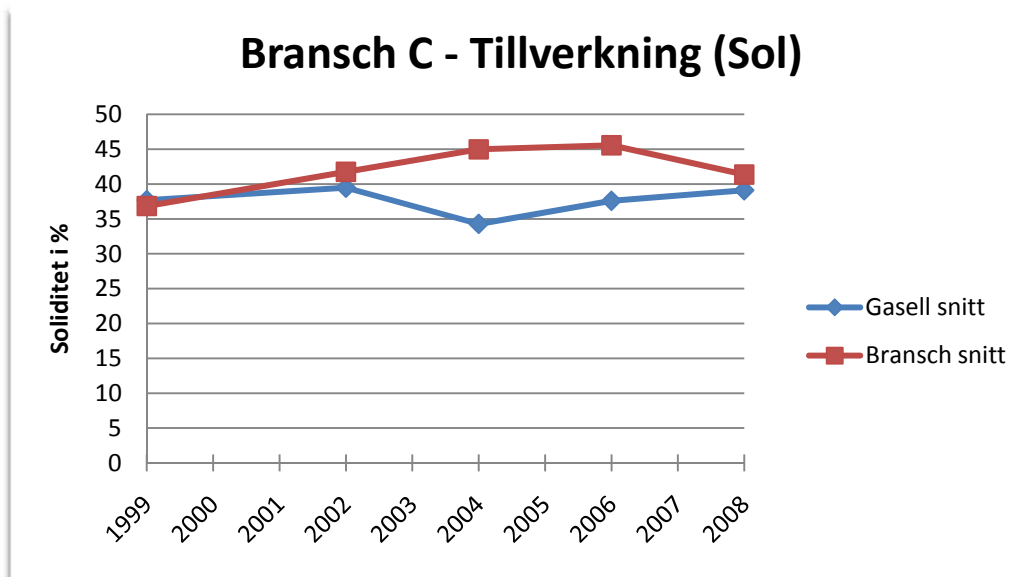
Bransch M - Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik (Anst)



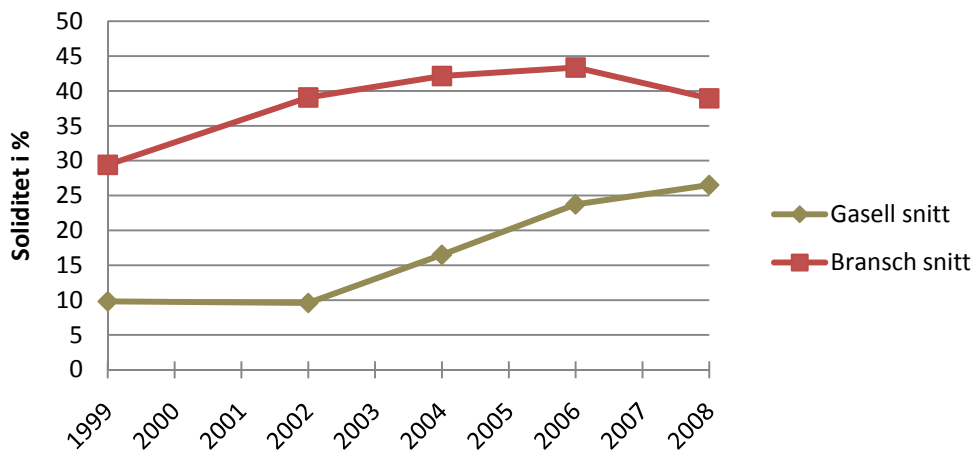
Bransch N - Stödtjänster (Anst)



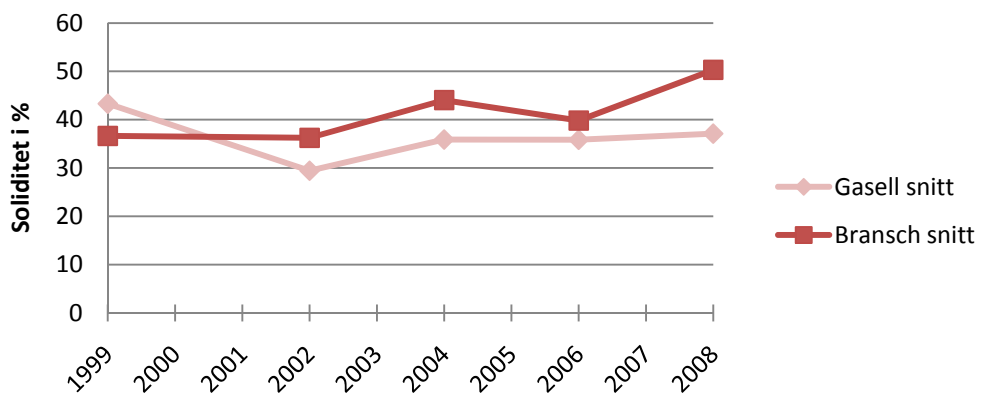
Bilaga 3 Diagram över soliditet



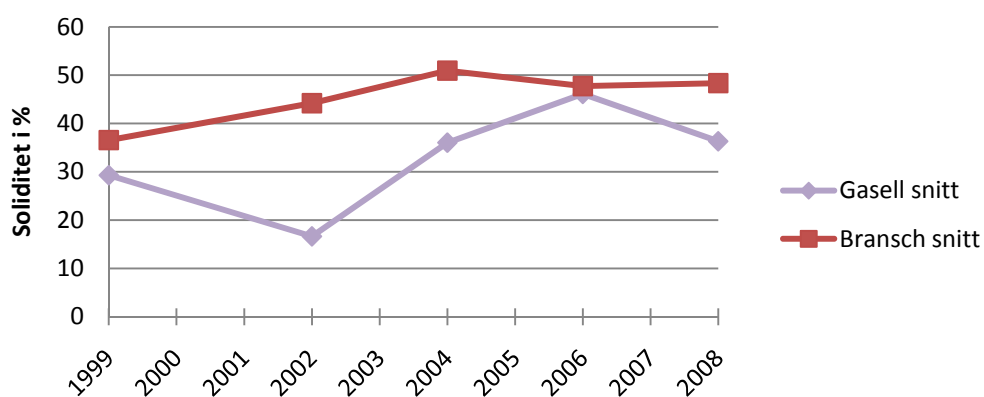
Bransch H - Transport (Sol)



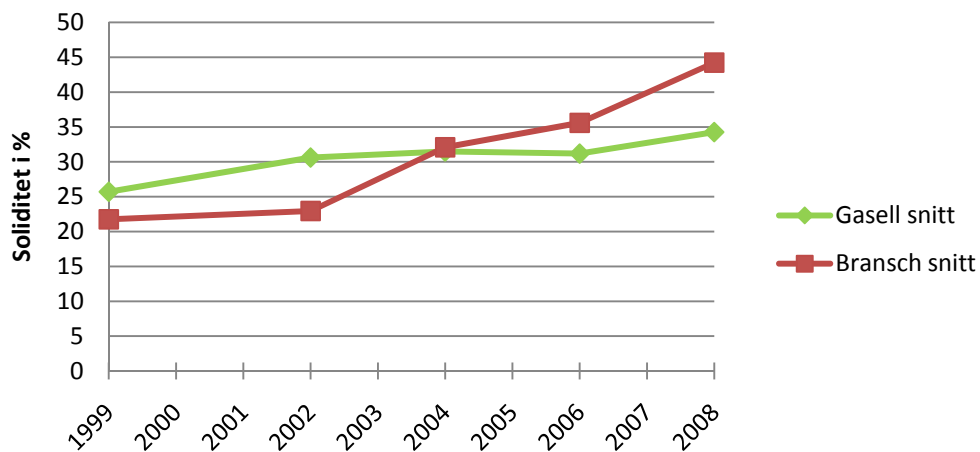
Bransch J - Information och kommunikation (Sol)



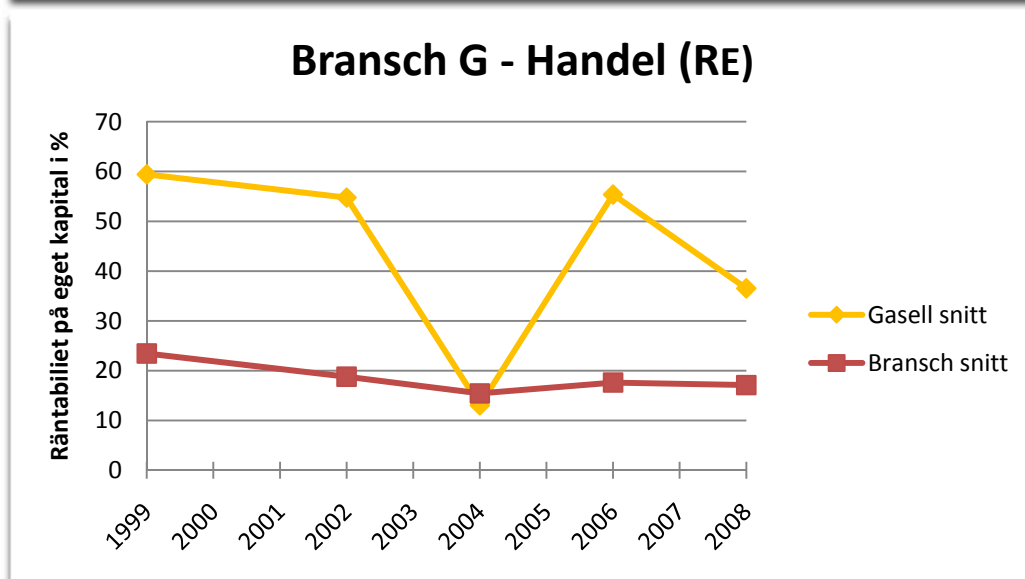
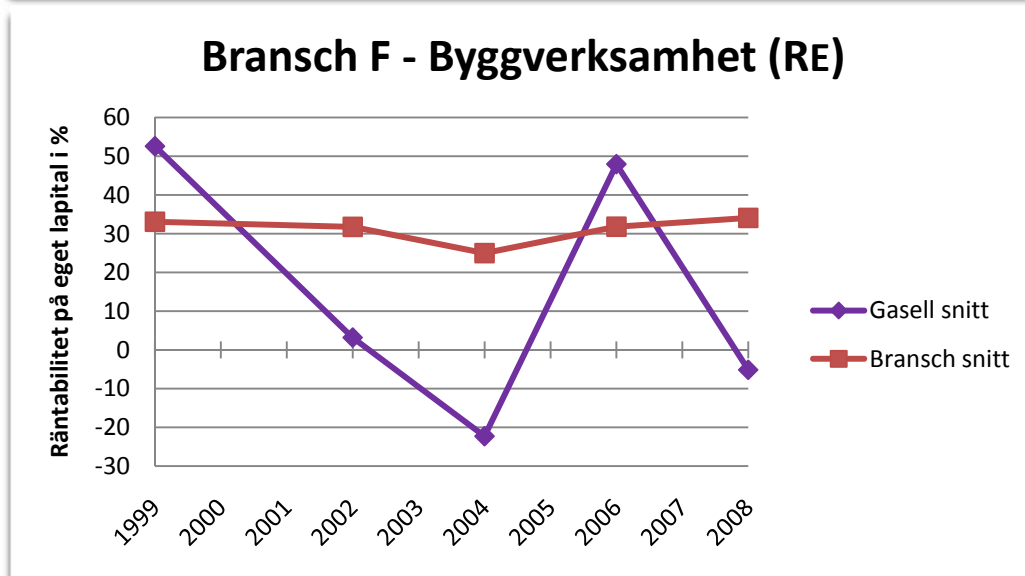
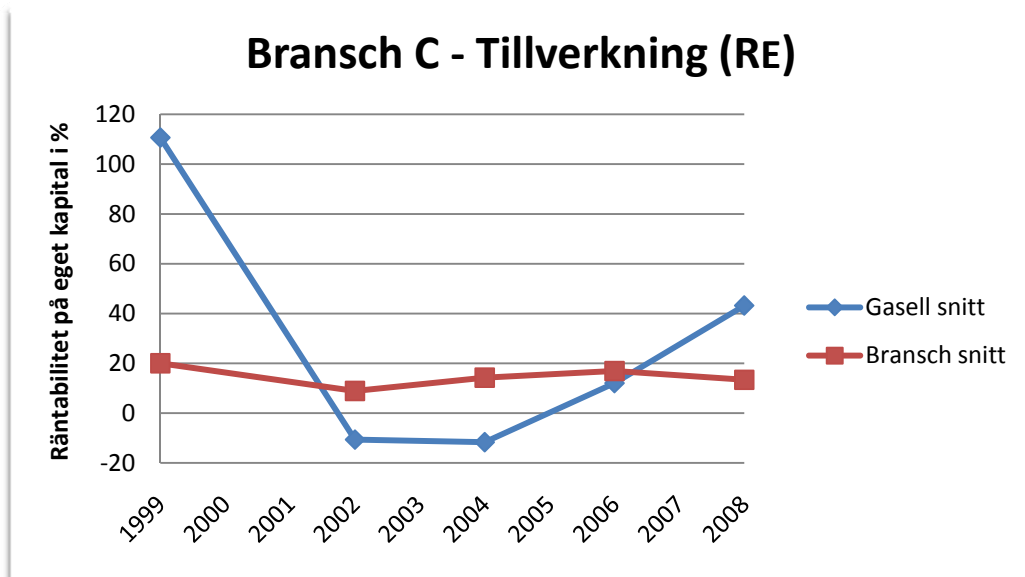
Bransch M - Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik (Sol)



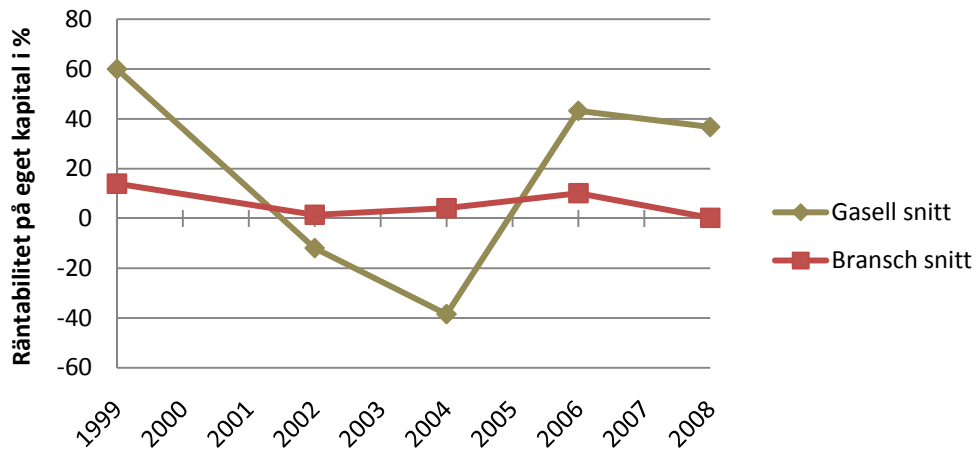
Bransch N - Stödtjänster (Sol)



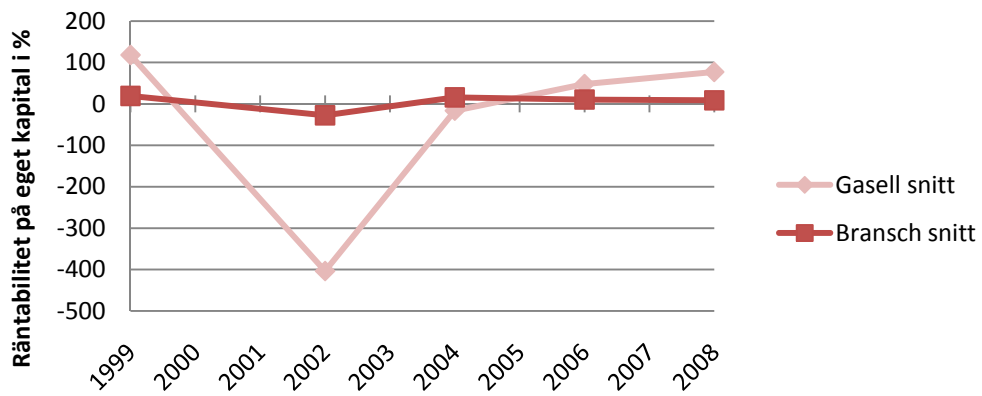
Bilaga 4 Diagram över räntabilitet på eget kapital



Bransch H - Transport (RE)



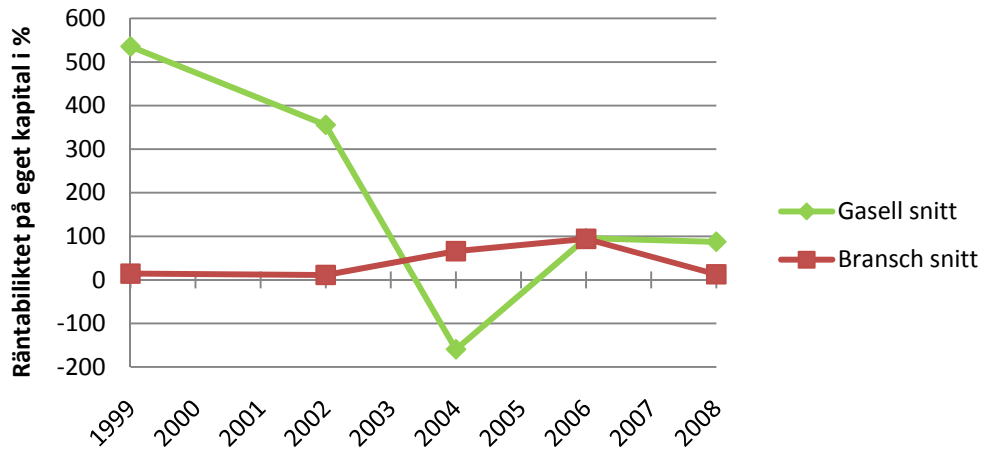
Bransch J - Information och kommunikation (RE)



Bransch M - Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik (RE)



Bransch N - Stödtjänster (RE)



Bilaga 5 Populationen

Här presenteras de av 2000 års främsta Gasellföretag som utgör populationen i denna uppsats.

Bransch C

Regina af Vindö Yachts
Enitor Plast
G. Anderssons Mekaniska
Elektroproduktion L & W
Envirotainer Engineering
Q-Med
Sveaplast
Nordiska Etikettbolaget
Gårö Plåtprodukter
Orifice Medical
Breas Medical
Telemission Lars Forsbom
Rundqvist Englund
Bergs Alltryck o Media
Actia Nordic (tid. Nira Components)
Memoteknik Sweden AB (tid. MT Skellefteå Memoteknik)
OP Höglunds AB (tid. Höglunds Flak)
Trelleborg Sealing Solutions Skelleftea AB (Forsheda Skega
Seals AB)
Brady Converting (tid. Tradex Converting)
Bosch Thermoteknik AB (tid. IVT Industrier)
Arho AB (tid. Arho Mekan)

Antal	21
-------	----

Bransch F

Kenneths bygg
Toteb Totalentreprenören
Järletoft Bygger
Tofta Snickeri
Smålands Bet
Uppsala Asfaltsanläggningar
Markarbeten i Värmland
Schaktteknik i Uppsala
Hebrant Bygg & Kretslopp
Collin & Co Driftbolag
Skand Glassystem
Instmont Jansson Olsson
El Effekt
P.X Bygglogik AB (tid. I.P. Logikgruppen)
TKL Anläggning AB (tid. E-schakt Anläggning)

Antal	15
-------	----

Bransch G

Construction Software Center Europé

Kyl, El, Hushållsservice

MMC Malmö

Läromedia Bokhandel

Logitall

Selecta

Hansa Herrekipering

Setek Elektronik

Signalens Livs

Grensemat

Ola Thunell

Änggårdens livs

Vendel Data Sthlm

Ingram Micro

Pernini

Kaffeknappen

Hexatronic & Data

Eli Lilly Sweden

Alcon Sverige

Kim Olofsson Safe Corp

Beving Elektronik

Polystar Instruments

Silkflower Import

Captech Distribution

Glenair Nordic

Högsbo Trä

Marioff Skandinavien

Nordsec Security

BSH Hushållsapparater

Almagest Pharma

Data prince Teknologi

Home Shop Scand

Moveri

GE Fanuc Automation Nordic

Sectra Sverige AB (tid. Radisoft)

Hogia Public Transport Systems AB (tid. Hogia
Persontrafiksystem)

International ATIS AB (tid. Svenska G3)

Docuteam | (tid. XP Syd)

Torvalla Bil Haninge AB (tid. Torvalla Försäljnings)

Ohlssons Tyger & Stuvar

Antal

40

Bransch H

Sirius Rederi
Trollhättans Truck
Strömstad-Tanum Buss
Westin Buss
Tapanis Buss
Freys Transfer
Lamberg's Åkeri
Jaw-Transporter
Bröderna Stenlunds Åkeri
Marko Kaj Moving
Bastransport
Lg Larssons Transport i
Speed-Trailer Olofström
Robert och Michael Transport AB (tid. Bagartorps Åkeri)
El-Giganten Logistik AB (tid. El-Giganten Sverige)
TJAgencia AB (tid. Torbjörn Jensens Åkeri)
Bröderna Magnusson Frakt AB (tid. Bröderna Magnusson Transport AB)

Antal	17
-------	----

Bransch J

Int dev eur nätverkskons
Softronic
P.A. Granlund Komm
Scand Vision
Hogia Pa-System
Sap Svenska
T2 Data
System Datakonsult
3L System
Vpd Financial Software
Docendo (tid. Skandinaviska Databöcker)
Involve Communication AB (tid. Resco Interactive)
NCP No Common People AB (tid. NCP Nordic Computer)
DF Datakörkortet AB (tid. Servi-Data)
Jeeves (tid. Jeeves)
Valtech AB (tid Valtech Technology)
Mawell Scandinavia (tid. Brainpool consulting)
Genesys Conferencing AB (tid. Genesys Sweden)
Cybercom Sweden East AB (tid Au-System Network)

19

Bransch M

Prenax Global

Mercuri International Sverige

Perlatum

Mediacomm Serv Sverige

Carpe Diem Beds of Sweden

5

Bransch N

Mälarsanering Sverige

Arena Personal

Svenska Resegruppen

Gotlandsresor

GW Asfalt

Aseeva

Online i Lund AB (tid. Online Telemarketing)

Securitas AB (tid. Securitas Bevakning)

Adecco (tid. Olsten personalkraft)

BCD Travel Sweden (tid. Travelflow)

Lindorff Sverige AB (tid. Kundinkasso K.I.A.B)

11

Bilaga 6 SNI koder

SNI 2002			SNI 2007
A	Jordbruk, jakt och skogsbruk	01- 04	A Jordbruk, skogsbruk och fiske
B	fiske	05	B Utvinning av mineral
C	utvinning av mineral	10- 14	C Tillverkning
D	Tillverkning	15- 37	D FORSORJNING AV EL, GAS, VARME OCH KYLA
E	El-,gas-, värme- och vattenförsörjning	40- 41	VATTENFORSORJNING; AVLOPPSRENING, E AVFALLSHANTERING OCH SANERING
F	Byggverksamhet	45	F BYGGVERKSAMHET
G	Partihandel och detaljhandel; reparation av motorfordon, hushållsartiklar och personliga artiklar	50- 52	G HANDEL; REPARATION AV MOTORFORDON OCH MOTORCYKLAR
H	Hotell- och restaurangverksamhet	55	H TRANSPORT OCH MAGASINERING
I	Transport, magasinering och kommunikation	60- 64	I HOTELL- OCH RESTAURANGVERKSAMHET
J	Finansiell verksamhet	65-67	J INFORMATIONS- OCH KOMMUNIKATIONSVERKSAMHET
K	Fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster	70-74	K FINANS- OCH FÖRSÄKRINGSVERKSAMHET
	<i>datakonsult,</i>	72	L FASTIGHETSVERKSAMHET
	<i>fastighetsverksamhet, uthyrning,</i>	70- 71	M VERKSAMHET INOM JURIDIK, EKONOMI, VETENSKAP OCH TEKNIK
	<i>andra ftgstjänster, juridik, ekonomi, lokalvård</i>	73- 74	N UTHYRNING, FASTIGHETSSERVICE, RESE TJÄNSTER OCH ANDRA STÖDTJÄNSTER
L	Offentlig förvaltning och försvar;	75	O OFFENTLIG FORVALTNING OCH FÖRSVAR; OBLIGATORISK SOCIALFÖRSÄKRING
M	Utbildning	80	P UTBILDNING
N	Hälso- och sjukvård, sociala tjänster; veterinärverksamhet	85	Q VÅRD OCH OMSORG; SOCIALA TJÄNSTER
O	Andra samhällliga och personliga tjänster	90- 93	R KULTUR, NOJE OCH FRITID
P	Hushållens verksamhet	95	S ANNAN SERVICEVERKSAMHET
Q	Verksamhet vid internationella organisationer, utländska ambassader o.d.	99	T FORVARVSARBETE I HUSHÅLL; HUSHÄLLENS PRODUKTION AV DIVERSE VAROR OCH TJÄNSTER FÖR EGET BRUK VERKSAMHET VID INTERNATIONELLA ORGANISATIONER, UTLÄNDSKA AMBASSADER U O.D.