



Kartläggning av kapitalförsörjningsstrukturen i Örebro och Västmanlands län



Kartläggning av kapitalför- sörjningsstrukturen i Örebro län och Västmanlands län

Rapport från Oxford Research AB

2019-04-11

Kontaktperson

Sofia Avdeitchikova

Tel: +46 730 55 00 16

E-post:

Sofia.Avdeitchikova@oxfordresearch.se

Om Oxford Research

Knowledge for a better society

Oxford Research är specialister på analyser, utvärderingar och strategier med fokus på välfärds-, näringslivs- och regional utveckling.

Oxford Research genomför skräddarsydda analyser, resultat-, process-, och effektutvärderingar för departement, myndigheter, stiftelser samt privata och civila organisationer. Vi ger också råd om strategiutveckling, faciliterar utvecklingsprocesser och förmedlar våra resultat genom föreläsningar och seminarier. Vi kombinerar akademisk forskning, strategisk förståelse och god kommunikation – på det sättet skapar vi ett användarorienterat resultat som kan göra skillnad.

Oxford Research grundades 1995 och har verksamhet i Danmark, Norge, Sverige och Finland. Oxford Research är en del av Oxford Group.

Oxford Research AB

Norrlandsgatan 11

103 93, Stockholm

Sverige

(+46) 08 24 07 00

office@oxfordresearch.se

www.oxfordresearch.se

Innehåll

Sammanfattning	1
1. Inledning	2
1.1 Uppdragets syfte	2
1.2 Avgränsningar	3
1.3 Kartläggningens metod och genomförande	4
1.4 Rapportens disposition	4
2. Teoretiskt ramverk och lärdomar från tidigare studier	5
2.1 Teoretiskt ramverk	5
2.2 Tidigare studier	6
3. Utbudet av riskvillig finansiering i Örebro och Västmanlands län	8
3.1 Externt ägarkapital (privat)	9
3.2 Externt ägarkapital (offentligt)	10
3.3 Lånekapital	11
3.4 Bidrag och andra stöd	12
3.5 Sammanfattning av utbudssidan	12
3.6 Vilka hinder upplever kapitalförsörjningsaktörerna?	13
4. Efterfrågan på kapital i Örebro och Västmanlands län	17
4.1 Länens branschstruktur och företagens tillväxtvilja	17
4.2 Företagens efterfrågan på kapital	19
4.3 Sammanfattning	26
5. Systemanalys	28
5.1 Gapanalys	28
5.2 Matchningen mellan utbud och efterfrågan och kapitalförsörjningsstrukturens mognad	32
5.3 Rekommendationer	34
Bilaga 1. Information om utbudsaktörer	36
Utbudet av externt ägarkapital	36
Utbudet av lånekapital	39
Utbud av Bidrag och andra stöd	41
Bilaga 2. Intervjurespondenter	44

Sammanfattning

Denna studie är en kartläggning av strukturerna för riskvillig finansiering i Örebro och Västmanlands län. Studien ska tjäna som ett kunskapsunderlag för att genomföra väl underbyggda insatser på kapitalförsörjningsområdet i länen och ska ytterst bidra till att besvara två frågor:

- Hur behöver den regionala kapitalförsörjningsstrukturen i de två länen stärkas för att på bästa sätt stödja tillväxt- och utvecklingsambitionerna i länen över de kommande åren?
- Vilka specifika insatser borde prioriteras för att uppnå detta?

Kartläggningen består av tre delar: (1) *kartläggning av utbud* (som avser bl.a. typ och omfattning av riskvillig finansiering som tillhandahålls av länens aktörer); (2) *kartläggning av efterfrågan* (som avser bl.a. möjligheterna och hindren för olika typer av företag att finansiera sin tillväxt); och (3) *systemanalys* (som avser bl.a. matchning mellan utbud och efterfrågan och samspelet mellan länens aktörer).

Analysen visar bl.a. följande:

- Tillgång till externt kapital är långt ifrån det största tillväxthindret för företagen i länen – men upplevs vara ett större (och växande) problem i Örebro än i Västmanlands län.
- Vad gäller extern finansiering är det lån och krediter som efterfrågas i största utsträckning, följt av finansiering från familj och vänner, följt av statligt stöd och bidrag. Externt ägarkapital efterfrågas i lägst utsträckning.
- De allra flesta företag som söker lånefinansiering beviljas denna. Det tycks inte finnas några systematiska skillnader mellan män och kvinnor vad gäller detta. Däremot har de minsta företagen svårare att få finansiering.
- Finansieringen i de tidigaste faserna är relativt sett bättre tillgodosedd i Västmanlands län, samtidigt som företag i Västmanlands län upplever en större brist på finansiering i kommersialiserings/expansionsfasen.
- Kapitalförsörjningsstrukturen är något mer mogen i Västmanlands län än i Örebro län, och detta avser både matchningen mellan utbud och efterfrågan och samspelet mellan systemets aktörer.

Följande rekommendationer lämnas till regionerna:

- Undersök möjligheterna att nyttja Saminvests matchningserbjudande på ägar-kapitalsidan i Örebro län
- Tydliggör vems behov den regionala kapitalförsörjningsstrukturen ska möta
- Samordna kapitalförsörjningserbjudandet i länen så att systemet upplevs som transparent och enhetligt
- Betrakta inte stödsystemet som ett sätt att göra företagen redo för riskkapital.

Studien genomfördes under februari och mars av Sofia Avdeitchikova, Ylva Grauers Berggren och Elias Osvald, samtliga på Oxford Research Sverige.

1. Inledning

I detta kapital ges en kortare bakgrund till den kartläggningen Oxford Research har uppdragits av Region Örebro län och Västmanlands län att utföra, samt en beskrivning av rapportens metod, genomförande och disposition.

1.1 UPPDRAGETS SYFTE

Näringslivssidan inom Region Örebro län, i samverkan med Västmanlands län, har intensifierat sitt arbete med kapitalförsörjningen i regionen. Kapitalförsörjning innehar en central del i Region Örebro läns regionala utvecklingsstrategi (RUS) som framhåller att företags förmåga att nå sin fulla potential och i förlängningen skapa samhällsnyttiga effekter till stor del beror på huruvida de i ett tidigt skede kan finansiera sin verksamhet¹. Liknande formuleringar återfinns i strategidokumentet ”Affärsplan Västmanland – en strategi för tillväxt, innovationskraft och näringslivsutveckling” där det finansiella stödsystemet lyfts fram som essentiellt för att skapa de tillväxtbolag och företag med forsknings- och innovationsförmåga som kan lösa globala utmaningar².

I syftet att i framtiden kunna genomföra väl underbyggda insatser på området har regionerna behov av en utökad bild över kapitalförsörjningsstrukturen avseende den *riskvilliga* finansieringen i länen.

Med riskvillig finansiering avses här finansiering med hög riskvilja i en bred bemärkelse. Det är alltså den typen av kapital som finansierar verksamheter och bolag med hög risk. Skillnaden mellan riskkapital och riskvillig finansiering är att det senare begreppet innefattar fler finansieringsformer. Medan riskkapital endast omfattar riskvilligt externt ägarkapital, ingår finansieringsformer så som såddfinansiering, villkorslån och bidrag, konvertibla instrument och även i viss utsträckning traditionell bankfinansiering i begreppet riskvillig finansiering.

Följande frågeställningar har legat till grund för studien:

- Hur behöver det regionala kapitalförsörjningsstrukturen i de två länen stärkas för att på bästa sätt stödja tillväxt- och utvecklingsambitionerna i länen över de kommande åren?
- Vilka specifika insatser borde prioriteras för att uppnå detta?

För att besvara dessa frågor har vi genomfört en tredelad analys, som utgörs av följande delar med tillhörande frågeställningar:

1. **Kartläggning av utbud.** En kartläggning av utbudet av riskvillig finansiering i länen:
 - a. vilka privata och offentliga kapitalförsörjningsaktörer verkar i länen?
 - b. vilken typ av riskvillig finansiering tillhandahåller de?

¹ Region Örebro län (2018). Tillväxt och hållbar utveckling i Örebro län – Regional utvecklingsstrategi 2018-2030.

² Västmannarådet (2013). I Västmanland löser vi globala utmaningar: Affärsplan Västmanland – en strategi för tillväxt, innovationskraft och näringslivsutveckling.

- c. vilka tar del av det riskvilliga kapitalet idag, t.ex. branscher, storlek på företag, företag i olika utvecklingsfaser etc.?
 - d. vilka hinder upplever kapitalförsörjningsaktörerna? T.ex. hur upplever dessa företagens kapacitet att ta in extern finansiering (investment readiness/bankability)?
2. **Kartläggning av efterfrågan.** En kartläggning av efterfrågan på riskvillig finansiering:
- a. hur ser möjligheterna ut för olika typer av företag i de två länen (uppdelat på t.ex. branscher, storlek på företag, företag i olika utvecklingsfaser) att tillgå ”rätt” riskvillig finansiering?
 - b. vari ligger eventuella svårigheter? t.ex. brist på kapital generellt, brist på ”kompetent” kapital, informationsbrist om vad som finns tillgängligt, ottydlighet kring beslutskriterierna, svårighet att möta finansiärernas krav?
 - c. i vilken utsträckning utgör detta ett tillväxthinder och för vem?
3. **Systemanalys.** En holistisk analys över hur länens kapitalförsörjningsstruktur fungerar som helhet:
- a. matchar utbud och efterfrågan, för olika grupper av företag och för olika typer av kapital?
 - b. har regionerna en fungerande kapitalförsörjning för att möjliggöra företagens långsiktiga utveckling, dvs. från sådd till eventuell exit?
 - c. hur väl fungerar samspelet mellan systemets aktörer (offentliga och privata, inkl. s.k. intermediärer).

1.2 AVGRÄNSNINGAR

Denna rapport tar ett helhetsgrepp om den riskvilliga finansieringen i länen. Därför är utgångspunkten för studien väldigt bred. För att aktörerna i det offentliga företagsstödsystemet ska ha nytta av studien är det dock nödvändigt att göra vissa avgränsningar.

Vår första utgångspunkt är att den offentliga kapitalförsörjningen ska verka marknadskompletterande. I den av regeringen framtagna nationella strategin för hållbar regional tillväxt och attraktionskraft 2015–2020, framgår det att marknadskompletterande insatser i tidiga utvecklings- och tillväxtfaser ska vara ett prioriterat område för det offentliga stödsystemet³. Detta ligger i linje med andra policydokument i Sverige, och även EU:s inställning till marknadskompletterande finansiering.

Vår andra utgångspunkt är att studien ska vara avgränsad till förutsättningar för sådana företag som regionerna rimligtvis kan stödja och påverka genom de instrumenten som regionerna har till förfogande.

³ <https://www.regeringen.se/4a8706/contentassets/98919a0ca0f1427491a3eef22a7d177c/en-nationell-strategi-for-hallbar-regional-tillvaxt-och-attraktionskraft-20152020.pdf>

Av denna anledning fokuserar föreliggande rapport primärt på kapitalförsörjningsstrukturen för nya och tillväxtorienterade små till medelstora företag (SMF).

1.3 KARTLÄGGNINGENS METOD OCH GENOMFÖRANDE

Kartläggningen inleddes med **dokumentstudier** som innefattade material om både utbuds- och efterfrågesidan av kapitalförsörjningen i de båda länen. Dokumentstudierna syftade till att sammanställa tidigare rön, identifiera relevanta aktörer inom området, insamla relevant statistik, samt att skapa ett underlag för djupintervjuerna. Exempel på underlag som ingått är:

- Regionala styrdokument och strategier
- Sammanställningar genomförda av offentliga aktörer
- Tidigare regionala, nationella och internationella studier och rapporter
- Aktörernas hemsidor och styrdokument

Telefonintervjuer genomfördes under februari och mars 2019 och bestod sammanlagt av 27 semi-strukturerade djupintervjuer. Tolv personer från utbudssidan och 15 personer från efterfrågesidan deltog. Av dessa var 9 personer aktiva i Örebro län, 13 personer i Västmanlands län och 5 personer i båda länen (se bilaga 2). Urvalet har gjorts i samråd med uppdragsgivarna.

Statistik har inhämtats och bearbetas från:

- SCB (Tillväxtverket): Företagens villkor och verkligheter 2011, 2014 & 2017
- Företagarnas årliga finansieringsrapport, 2015–2018
- Almi Företagspartner Mälardalen: data över utlåning
- Region Västmanland: data över företagsstöd
- Region Örebro län: data över företagsstöd
- Almi Invest Östra Mellansverige: data över investeringar och dealflow

Avslutningsvis genomfördes en **workshop** den 18:e mars med sammanlagt 10 deltagare. Deltagarna representerade Coompanion, Region Örebro län, Region Västmanland, Almi Företagspartner Mälardalen, samt Västerås Science Park. Syftet med workshoppen var dels att fånga upp information och frågeställningar som inte lyfts eller syns i deskresearch och djupintervjuer, och dels att förankra de preliminära resultatet och rekommendationerna hos de berörda aktörerna.

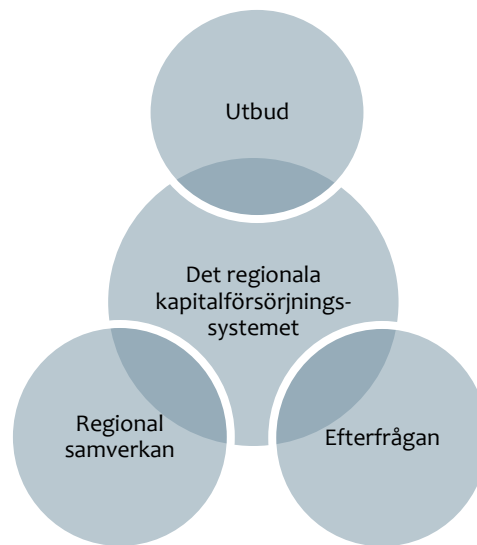
1.4 RAPPORTENS DISPOSITION

I kapitel 2 redogörs kort för studiens teoretiska ramverk och lärdomar från tidigare studier. I kapitel 3 presenteras kartläggningen av utbudet av riskvilligt kapital i de båda länen. Detta följs i kapitel 4 av en kartläggning av företagets efterfrågan på kapital. Därefter presenteras en systemanalys i kapitel 5 som även innefattar studiens slutsatser och rekommendationer. I bilaga 1 presenteras kapitel 3 i skriftlig och något mer djupgående form. Bilaga 2 innefattar en tabell med intervjurespondenterna för uppdraget.

2. Teoretiskt ramverk och lärdomar från tidigare studier

2.1 TEORETISKT RAMVERK

Det teoretiska ramverket för föreliggande analys kan benämnas som evolutionärt marknadsutvecklingsperspektiv och adresserar frågan – vad består den regionala kapitalförsörjningsstrukturen av? Och hur byggs denna upp? Ramverket stipulerar att nyckelkomponenterna i den regionala kapitalförsörjningsstrukturen är utbud, efterfrågan och samverkan (se figur 1).



Figur 1: Teoretiskt ramverk

Vidare stipulerar det teoretiska ramverket att utvecklingen av den regionala kapitalförsörjningsstrukturen är en process som består av flera faser (latent/ framväxt/mognad). Varje fas har sina kännetecken – bl.a. hur aktiva de olika aktörerna är, hur de organiserar sig, hur ramvillkoren fungerar och vilka hinder som upplevs av de som agerar på marknaden. Den tydliga specificeringen av de olika faserna gör ramverket särskilt lämpad för att studera förändringsprocesser. Ramverket sammanfattas i tabell 1 nedan.

Oxford Research har tidigare använt detta ramverk för att följa och förklara utveckling och struktur för riskvillig finansiering på nationell, regional och delregional nivå. När ramverket fylls med länspecifika data, ger denna en hänvisning om inom vilka dimensioner kapitalförsörjningsstrukturen brister, och kan därmed tjäna som underlag för rekommendation om vilka insatser som behöver sättas in och var. Ramverket har tillåtit oss att strukturerat analysera den insamlade datan för att sammantaget skapa en aggregerad bild av styrkorna, svagheter, möjligheterna och riskerna med kapitalförsörjningsstrukturen i de båda länen. Vi kommer att återkoppla till ramverket i vår systemanalys i kapitel 5.

Utvecklingsfaser	Utbud av riskvillig finansiering	Efterfrågan på riskvillig finansiering	Regional samverkan
Latent	Få aktörer Låg likviditet Splittrade aktörer Låg kompetens	Få inv. redo företag Dålig kunskap om/attityder till riskvillig finansiering	Överlappande insatser Låg kännedom om varandras arbete Lite samverkan
Framväxt	Fler aktörer Ökad likviditet Ökad kompetens Tydligare arbetssätt växer fram	Fler inv. redo företag Bättre kunskap om/attityder till riskvillig finansiering	Ökad dialog Ökad kännedom om varandras arbete Växande förståelse för varandras roller och arbetssätt Aktörer hittar samverkanssätt
Mognad	Kritiska massa av aktörer Hög likviditet Etablerade syndikat God kompetens Etablerade arbetssätt Riskvillig finansiering och tillväxtftg. utvecklas tillsammans i en dynamisk anpassningsprocess	God inv. readiness bland företagen God kunskap om/attityder till riskvillig finansiering	Aktörer samarbetar och anpassar sig efter varandra

Tabell 1: fasutveckling för regional riskvillig finansiering

2.2 TIDIGARE STUDIER

Kapitalförsörjningen för små och medelstora företag är ett återkommande ämne för närings- och regionalpolitiska analyser. Ett flertal teoretiska såväl som empiriska studier på ämnet har föregått detta uppdrag⁴. Vi ämnar inte sammanställa denna forskning inom ramen för detta uppdrag. Med det sagt så har tidigare forskning både väglett oss i utformningen av studien och bidragit med relevant data. I relation till studiens utformning är det framförallt de så kallade gapanalyserna avseende kapitalförsörjning i Sveriges regioner som bidragit med nyttiga insikter. Gapanalyserna har genomförts sedan åtminstone 2007, inför att den första ERUF-finansierade riskkapitalsatsningen i Sverige rullades ut. Några av erfarenheterna från dessa gapanalyser, och från hur de sedan använts, är att:

- (1) Det är i grunden svårt att bedöma utbud och efterfrågan på riskvillig finansiering *kvantitativt*, för att dessa är dels dynamiska (dvs. förändras över tid och är

⁴ Se exempelvis Tillväxtverkets (2017) rapport "Räcker pengarna?" och Underlagsrapport 2 till Tillväxtanalys (2015) slututvärdering av satsningen med regionala riskkapitalfonder 2009–2015.

känsliga för chocker i det finansiella systemet) och dels heterogena (vissa grupper av företag upplever ingen kapitalbrist alls, samtidigt som andra kan uppleva mycket påtaglig kapitalbrist).

- Därför har vi i denna studie valt att kombinera kvantitativa datakällor med kvalitativa datainsamlingsmetoder. Detta tillåter oss att resonera kring när och för vem kapitalförsörjningen är ett problem.
- (2) Bedömningen av efterfrågesidan är minst lika viktig som utbudssidan, och det avser inte bara storleken på efterfrågan, utan också kvalitén på företagen och den s.k. *investment readiness*. I praktiken behövs det ofta kompletterande instrument på efterfrågesidan för att dra full nytta av de instrumenten som sätts in för att stimulera utbudet.
- Därför har vi i denna studie valt att ägna lika mycket fokus åt efterfrågesidan som utbudssidan.
- (3) Medan de första gapanalyserna tittade primärt på tillgången till och behovet av riskkapital, så har man under senare år breddat definitionen till riskvillig finansiering. Det tar fasta på att endast ett fåtal län (om några) i varje land kan utveckla riskkapitalmarknader, medan de flesta län kan utveckla någon form av struktur för riskfinansiering. Den tar även fasta på den komplementariteten som finns mellan olika kapitalkällor på länsnivå, dvs. olika finansiärer kan anta olika roller, beroende på hur finansieringsfloran ser ut i övrigt, vilken typ av företagande som finns i länen, etc⁵.
- Därför tar denna studie en bredare ansats och tittar på alla relevanta typer av riskvillig finansiering.

⁵ Avdeitchikova S (2012) The geographic organization of ‘venture capital’ and ‘business angels’, Handbook of Research on Venture Capital.

3. Utbudet av riskvillig finansiering i Örebro och Västmanlands län

I detta kapitel presenterar vi i korthet de aktörer som erbjuder kapital till små och medelstora företag i berörda län, vilken typ av riskvillig finansiering de tillhandahåller och volymen av denna finansiering (i den mån information finns att tillgå), vilka företag de vänder sig mot och vilka hinder de upplever.

Generellt kan tre typer av kapital för finansiering sägas existera för företag: ägarkapital, bidrag och lånekapital. Ägarkapital finns i sin tur i två huvudsakliga former, som eget kapital och som externt ägarkapital. Externt ägarkapital tillhandahålls av bland annat investmentbolag, fondbolag, riskkapitalbolag, affärsänglar, lokala fondbolag, etc.

I denna flora existerar både privata och offentliga aktörer. De privata aktörerna drivs huvudsakligen av vinstintresse, även om undantag existerar. Syftet med det offentliga ägarkapitalet främst att komplettera det privata kapitalet och korrigera de ”marknadsmisslyckanden” som kan uppstå. Offentliga aktörer har målsättningar som rör avkastning, men det är inte organisationernas yttersta syfte.

Gränsen mellan ägarkapital och lånekapital kan vara suddig. Ett exempel är så kallade konvertibla lån, vilka är lån som kan omvandlas till aktier om de inte återbetalas enligt plan, dvs. därigenom blir till ett ägarkapital.

Innan vi redogör för ovanstående faktorer är det viktigt att kortfattat behandla den geografiska avgränsningen. Uppdraget för denna studie är att kartlägga kapitalförsörjningsstrukturen i Örebro län och i Västmanlands län. Således fokuserar vi inom både utbuds- och efterfrågesidan på aktörer med säte i länen. Vad gäller utbudet av riskvillig finansiering kan denna geografiska avgränsning framstå som problematisk eftersom att kapital i huvudsak rör sig fritt mellan såväl län som länder. Med andra ord har de företagen som är baserade i de två länen tillgång till både den nationella och den internationella finansieringen.

I praktiken är det dock de stora och väletablerade företagen som på ett effektivt sätt kan tillgå finansiering utanför sin hemregion, medan de företagen som är föremål för denna studie är fortsatt starkt beroende av den regionala kapitalförsörjningen, vilket gör den geografiska avgränsningen befogad.

I de kommande avsnitten presenterar vi en schematisk sammanställning av utbudet. En något längre beskrivning av de enskilda aktörerna och deras verksamhet återfinns i bilaga 1. Kapitlet bygger på intervjuer med aktörer i länen, tidigare kartläggning, statistik som har inrapporterats från respondenter, samt information som finns att tillgå på aktörernas hemsidor.

3.1 EXTERNT ÄGARKAPITAL (PRIVAT)

Västmanland			
Aktör	Vilka tar del?	Summa finansiering	Summa tillgångar
Västerås Tech Invest (nätverk av investerare)	Start-up bolag i tidig kommersialiseringsfas. Viss viktning mot Västmanland	Ingen information	Ingen information
AB Arvid Svensson (familjeägt holdingbolag)	Investerar i både noterade och onoterade bolag. Viss viktning mot fastighetsbranschen, men även andra branscher ingår i portföljen	Ingen information	Ingen information
Zhongrui Funing Robotics (Kinesiskt bolag kopplat till Robotdalen)	Företag kopplade till Robotdalen	Ingen information	Ämnar investera 100 mnkr under tio år

Örebro			
Aktör	Vilka tar del?	Summa finansiering	Summa tillgångar
Independent Business Partners (nätverk av investerare)	Start-up bolag i Örebro	Ingen information	50-100 mnkr till tillväxtbolag i tidiga faser (sammanslaggt)
Myrina Invest (familjeägt holdingbolag)	Främst något mer etablerade företag, fr.a. Örebro	Ingen information	Tillgångar 2017 ca. 220 mnkr
KB18 (nätverk av investerare)	Etablerade SMF:s i Örebro.	Ingen information	Tillgångar 2017 ca. 85 mnkr
Tillväxt i Örebro (investimentbolag kopplat till Sparbanksstiftelsen Bergslagen)	Nystartade, generationsväxlande & expanderade företag i Lindesberg, Nora, Ljusnarsberg och Storfors	Ingen information	Tillgångar 2017 ca. 3 mnkr

3.2 EXTERNT ÄGARKAPITAL (OFFENTLIGT)

Båda regioner			
Aktör	Vilka tar del?	Summa finansiering	Summa tillgångar
<p>Almi Invest Östra Mellansverige</p> <p>Målsättning: 35-40 nyinvesteringar i tidiga tillväxtföretag under åren 2015-2021</p>	<p>Tidiga företag med internationell tillväxtpotential i Örebro, Västmanland, Uppsala, Södermanland & Östergötland.</p> <p><u>Dealflow</u> 2017: 13 i Örebro, 19 i Västmanland, 85 totalt 2018: 16 i Örebro, 21 i Västmanland, 103 totalt</p> <p><u>Investeringar</u> 2017: 0 i Örebro, 1 ägarkapitalinvestering i Västmanland 2018: 3 förinvesteringar i Örebro och 1 ägarkapitalinvestering, 0 i Västmanland</p>	<p><u>Förinvestering:</u> Konvertibelt bidrag upp till 300 000 kr. Ej krav på medfinansiering</p> <p><u>Investering sådd:</u> Innan bolag har lanserat sin produkt/tjänst. max 50% medfinansiering möjlig. Max 2,5 mnkr</p> <p><u>Investering start-up:</u> Minst 50% medfinansiering. Max 10 mnkr</p>	<p>Tillgångar Fond 2 (2015 – 2021): 150 mnkr + privata medfinansiärer</p>

Örebro			
Aktör	Vilka tar del?	Summa finansiering	Summa tillgångar
<p>Enterprise AB – delägd av Örebro universitet Holding AB.</p>	<p>Kommersialiserar idéer från Örebro Universitet. Målgrupp är forskare & studenter aktiva vid universitetet.</p> <p>Tio bolag i ägarportföljen 2018 (januari).</p>	<p>50 – 500 tkr per investeringsobjekt</p>	<p>Tillgångar på ca. 8 mnkr 2017.</p>

3.3 LÅNEKAPITAL

Båda regioner			
Typ (aktör)	Vilka tar del?	Summa finansiering	Summa tillgångar
Företagslån (bankerna)	Generellt: företag med säkerhet och etablerade företag med historik (balansräkning, bokslut, deklarationer)	Går ej att avgöra	Går ej att avgöra
Företagslån (Almi F)	Generellt: företag med något högre risk än vad bankerna tillåter.	Inga beloppsgränser	683 mkr utbetalt mellan 2015–2018
Exportlån (Almi F)	Generellt: etablerade bolag, i vissa fall "Born Globals".	Inga beloppsgränser	70 mkr utbetalt mellan 2015–2018
Mikrolån (Almi F)	Bolag med max 9 anställda (mikroföretag)	Upp till 200 000 kronor	84 mkr utbetalt mellan 2015–2018
Innovationslån (Almi F)	Generellt: tidiga bolag med hög risk	För lånebelopp över 300 000 kr står Almi för max 50%	30 mkr utbetalt mellan 2015–2018
Tillväxtlån (Almi F)	Generellt: innovativa SMF	Minimibelopp 250 000 kr (max 80% av det totala lånebehovet)	140 mnkr utbetalt mellan 2015–2018
För alla Almi F:s lån	Kön: ca. 70% män, 30% kvinnor Geografi: företag i Västerås & Örebro ca. 60%		1 038 mnkr utbetalt mellan 2015–2018

Örebro			
Typ (aktör)	Vilka tar del?	Summa finansiering	Summa tillgångar
Innovationslån (Inkubera i samarbete med Sparbanksstiftelsen Nya)	Innovativa start-up bolag som har behov av att utveckla affärsidé och kundförståelse.	Kapitalet ska lånas ut till 3–4 innovativa bolag., dvs. ca 150 tkr per lån	Totalt kapital på 500 tkr

3.4 BIDRAG OCH ANDRA STÖD

Båda regioner			
Aktör & typ	Vilka tar del?	Summa finansiering	Summa tillgångar
Almi F Mälardalen <i>Förstudiemedel för externa kostnader</i>	Generellt: entreprenörer med nya innovativa idéer.	Max. 25 tkr (ej AB), 50 tkr (AB)	Ingen information
Region Västmanland <i>Digitaliseringscheck, konsultcheck, investeringsbidrag</i>	SMF:s. Geografi: ca. 70% utbetalt stöd till företag i Västerås kommun Kön: ca. 84% till bolag med manlig företagsledare, 7% kvinnlig & 8% företag med både manlig och kvinnlig företagsledare	Max 150 tkr konsultstöd, 250 tkr digitalisering,	Ca 15 mkr utbetalt per år (baserat på siffror från 2016, 2017 och 2018)
Västmanlands FoU <i>Innovationsstöd</i>	SMF:s som önskar utveckla och använda ny teknik	Max 150 tkr	Ingen information
Region Örebro <i>Internationaliseringscheck, digitaliseringscheck, investeringsbidrag, konsultcheck, innovationsbidrag, mikrobidrag</i>	SMF:s. I vissa fall krav på max omsättning och anställda. Geografi: ca. 18% av utbetalt stöd till företag i Örebro kommun.	Max 150 tkr internationalisering, 250 tkr digitalisering, 800 tkr investeringsbidrag, 150 tkr konsultcheck, 500 tkr innovationsbidrag, 30 tkr mikrobidrag	Ca 17 mkr utbetalt per år (baserat på siffror från 2017 och 2018)
Mikrofonden (Companion) <i>Garantier och kapitalinvesteringar (förlagsinsatser)</i>	Företag, föreningar & kooperativ inom social ekonomi och lokal utveckling. För närvarande Örebro, ska expandera till att även inkludera Västmanland	Ingen information	Ingen information
Länsstyrelserna (Jordbruksverket) <i>Investeringsstöd till nya jobb på landsbygden</i>	Företag på landsbygden (ej jordbruk), max 10 miljoner euro per år i omsättning och färre än 50 anställda	Ingen information	Ingen information

3.5 SAMMANFATTNING AV UTBUSSIDAN

Sammanfattningsvis finns det en rad olika aktörer i Örebro och Västmanlands län som erbjuder riskvillig finansiering till SMF, och särskilt de SMF som är tillväxtorienterade. **Externt ägarkapital** är synligt i både privat och offentlig (Almi Invest) form i länen. I Västmanland samverkar det **privata ägarkapitalet** tydligare med det offentliga stödssystemet än vad det gör i Örebro. Västerås Tech Invest växte ur ett initiativ som delarrangerades av Create Business Incubator och är idag ett investerarnätverk med tydlig koppling till det regionala innovationsstödssystemet. Robotdalen har utvecklat ett samarbete tillsammans med det kinesiska bolaget Zhongrui Funning Robotics för att säkra finansiering för bolag kopplade till just Robotdalen. De offentliga aktörerna har alltså haft ett proaktivt arbete för att stärka det riskvilliga externa ägarkapitalet i länet och initiativen svarar mot en tydlig problemanalys: det har saknats kapital för att kommersialisera idéer och innovationer.

Det privata externa ägarkapitalet är något mer heterogent i Örebro län. Med andra ord har de olika nätverken av investerare och investmentbolagen ett bredare spann vad gäller riskvilligheten. Viss samverkan sker mellan aktörerna, men är inte lika utbredd och formaliserad som i Västmanlands län. Ett flertal respondenter uttrycker att det i Västmanland och Örebro finns ett stort mörkertal av privata investerare (affärsänglar) som inte kommunicerar sin närvaro öppet.

Almi Invest Östra Mellansverige (ÖMS) är den stora **offentliga ägarkapitalsaktören** i länen. Bolaget ämnar i snitt genomföra sammanlagt åtta till tio investeringar per år i de fem län verksamheten inbegriper. Almi Invest ÖMS har dock haft en relativt låg investeringstakt i Örebro och Västmanland under 2017 och 2018. Det upplevs från Almi Invests sida saknas bolag som sitter på ny teknologi och springer ur universitetens forskning i de båda länen. Det ska dock tilläggas att bolaget genomfört två investeringar i Örebro under 2019. Generellt är det företag inom sektorn informations- och kommunikationsteknologi som varit av intresse för Almi Invest ÖMS.

Utbudet av **offentliga företagsstöd (bidrag) och lån** är – i generella drag – det samma som återfinns i resten av Sveriges län. De primära finansiärerna är regionerna själva (företagsstöd) och Almi Företagspartner (lån). Flertalet av bidragen är utformade så att företagen ska kunna ta in extern kompetens. Företagsstöden har ett något bredare omfång sett till vilken målgruppen är, medan lånen framförallt riktar sig mot tillväxtorienterade bolag. Företag med kvinnlig företagsledare är mottagare för ca. 30% av utlåningen och företagsstöden, vilket ligger i paritet med andelen kvinnliga företagare i Sverige⁶. Kvinnliga företagare har alltså relativt sett lika stor chans som män att kunna ta del av den offentliga utlåningen och företagsstöden.

Det finns viss geografisk koncentration av stöden till regioncentra. Företagen i Örebro och Västerås kommun beviljas ca. 60% av Almi Företagspartners lån. Detta kan sättas i relation till att ca 54% av alla företag i Västmanlands län finns i Västerås, och ca 50% av alla företag i Örebro län finns i Örebro⁷. Andelen tillväxtorienterat företagande i regioncentra är troligen ännu större.

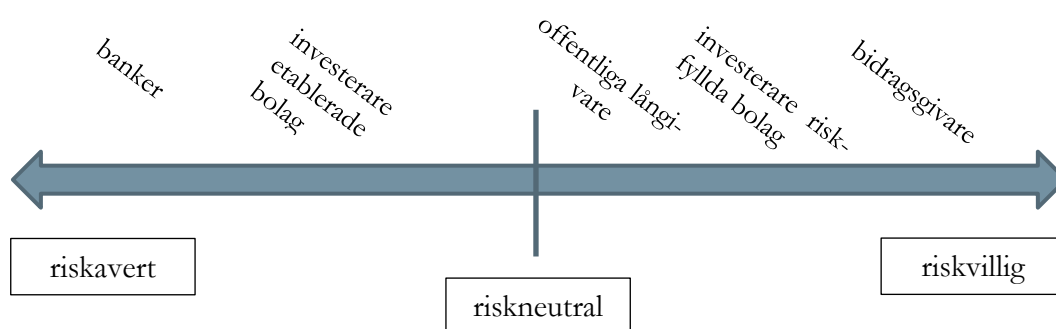
3.6 VILKA HINDER UPPLIVER KAPITALFÖRSÖRJNINGSAKTÖRERNA?

Ovan presenterade aktörer är alla i viss mån en typ av externa finansiärer. I vilken grad man är en riskvillig finansiär skiljer sig däremot åt. På skalan riskavert till riskvillig befinner sig de traditionella bankerna längst mot den riskaverta sidan. Därefter följer riskaverta investerare, med andra ord investerare som går in i etablerade bolag med tillväxtpotential. De offentliga lånutgivarna tar en något större risk än både bankerna och de mer riskaverta investerarna och placerar sig därför till mot den mer riskvilliga extremen. Sedan följer riskvilliga investerare, även kallat riskkapitalister. Slutligen finner de offentliga aktörerna som ger ut bidrags- och företagsstöd. Rationalen för flertalet av de bidrag som presenteras ovan är just att fylla det hålrum som existerar längst

⁶ <https://www.scb.se/hitta-statistik/artiklar/2017/Farre-kvinnor-an-man-driver-foretag/>

⁷ <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/arbetsmarknad/sysselsattning-forvarvsarbete-och-arbetstider/registerbaserad-arbetsmarknadsstatistik-rams/pong/tabell-och-diagram/antal-foretagsforekomster-per-kommun/>

ut till höger på skalan. Huruvida de tar en faktisk risk går att diskutera, då de ger ut bidrag utan krav på återbetalning. Skalan illustreras i figur 2.



Figur 2: Skala riskattityd bland finansiärer

Vi har observerat ett antal olika hinder och bekymmer som finansiärerna upplever i sin verksamhet.

De **banker** vi har talat med uttrycker i viss utsträckning att deras riskaverta profil har fördjupats på grund ut av nya finansiella regelverk. Omformulerat så önskar bankerna att de skulle kunna vara mer frikostiga när det kommer till företagslån för att bättre stimulera det lokala näringslivet. Man anser alltså att man inte kan möta de tillväxtmöjligheter som finns. De höjda kapitalkraven som har tillkommit efter finanskrisen 2008 innebär kortfattat att banker måste ha en större andel eget kapital och efterställda lån i förhållande till sin utlåning än tidigare. Om kapitalkravet per utlånad krona fördubblas blir lånet dyrare, vilket påverkar företagens förmåga att låna av de traditionella bankerna.

Banker på landsbygden uttrycker också att centraliseringen och digitaliseringen av bankväsendet lett till att det blir svårare att möta SMF:s behov. Fler banker ger fler finansieringsalternativ för företagarna. Företag har också behov av rådgivning från bankerna, vilket blir svårare att erbjuda med färre banker på plats. Enligt ett flertal respondenter har bankernas generella möjlighet att erbjuda rådgivning begränsats i takt med strukturella branschförändringar. Det är helt enkelt inte tillräckligt lönsamt för bankerna att fokusera på rådgivning i samma utsträckning som tidigare.

De offentliga långivarna, så väl som de traditionella bankerna, ser att det finns vissa kunskapsbrister bland företagare vilket är ett problem. Det kan handla om allt från ogenomtänkta budgetar i mindre bolag till avsaknad av professionella styrelser i större bolag. Almi Företagspartner Mälardalen uttrycker, till skillnad från bankerna, att man har goda förutsättningar för att möta denna kunskapsbrist genom rådgivning även om mycket arbete krävs. Sedan en tid tillbaka har Almi börjat kombinera utlåning med rådgivning.

Det är något enklare att komma ut med innovationslånen i Västmanland än i Örebro. Detta anses bero på branschstrukturen i Västmanland där framförallt ABB bidragit till ett innovativt företagsklimat i Västerås. I Örebro betraktas företagandet vara något mer centrerat kring etablerade bolag, vilket leder till att det primärt är företagslånet

som efterfrågas. För att accelerera det innovativa företagandet i Örebro önskar man att bättre nå ut med innovationslånet och liknande mjuka lån i tidiga skeden.

Det är endast företagslånet som kan finansiera företagarnas ”egentid”. Resterande del av utbudet är villkorat i den mån att det ställer krav på vad lånet ska finansiera. Det kan vara ett särskilt projekt eller extern konsultation. Detta upplevs i viss mån vara ett problem i båda länen, då många entreprenörer själva sitter på expertisen och endast har ett behov av att finansiera den tid de lägger på exempelvis programmering.

Offentliga och privata investerare i såväl riskfyllda som etablerade bolag är alltid på jakt efter företag med stor tillväxtpotential. Det mest uppenbara problemet för dessa aktörer är bristen på sådana företag i länen. Vi har stött på investeringsbolag som haft som initial vision att investera i företag med säte i länen men som snabbt breddat sitt geografiska omfång. Detta beror enligt ett antal finansiärer på en brist av bolag som springer ur tekniska universitet och vilar på avancerad forskning.

Parallellt med detta upplever man att tillväxtorienterade SMF har en större teknisk än sälj- och marknadsmässig kompetens. Detta kan i värsta fel leda till att bolag tar fram produkter som inte har någon realistisk marknad. Mer vanligt förekommande är att företagen helt enkelt behöver mycket sälj- och marknadsrådgivning.

Det finns generellt en stor kunskapsbrist om riskkapital bland företagare i båda länen. Detta sträcker sig från det mest elementära så som att företag inte vet vad det innebär och var det finns, till att företag behöver djupare kunskap om vilken typ av extern ägare som är rätt för just ens eget bolag. Givetvis är det så att endast ett fåtal företag har en företagsmodell för vilken riskkapital är relevant. Men, även bland dessa företag är bedömningen att förhållningstillsättet till externt ägande är relativt omoget.

De offentliga företagsstödjarna och bidragsgivarna önskar att i större utsträckning nå kvinnliga företagare. Endast ca. 15 procent av stödet som Region Västmanland betalade ut under perioden 2015 till 2018 gick till företag med i alla fall en kvinnlig företagsledare.

För mindre stöd, som riktar sig till små företag, saknas det i flera fall fundamentala företagsekonomiska kunskaper vilket gör det svårt att bevilja stöd.

Bortsett från investeringsbidraget, upplever man i Region Örebro län att intresset för bidragen är relativt svalt och att det är svårt att nå ut till företag som inte tidigare varit i kontakt med regionen. Intresset har varit särskilt svalt för digitaliseringschecken som ska underlätta för företag att digitalisera sin verksamhet med en extern expertis.

I Västmanland är företagsstödssystemet mer inriktat mot nya och innovativa tillväxtorienterade SMF. Här upplever man att det är svårt att stödja företag som vilar på mjukvaruutveckling och programmering. För dessa företag är extern hjälp genom till exempel konsultcheckar svårt att nyttja, och man önskar i större utsträckning bidrag för att finansiera den normala driften av företaget.

Slutligen så når man i Västmanlands län inte ut till företag utanför regioncentra i samma utsträckning som i Örebro län. Ca. 70 procent av det utbetalda stödet i Västmanlands län har de senaste åren gått till företag verksamma i Västerås. Motsvarande siffra för

Örebro län är ca. 15 procent. Detta förklaras bland respondenterna av branschstrukturen, där Västerås kommun är en större nod för nyföretagandet i sitt län än vad Örebro kommun är för Örebro län.

4. Efterfrågan på kapital i Örebro och Västmanlands län

Det finns en viss metodologisk utmaning med att kartlägga efterfrågan på extern finansiering bland företag. Detta eftersom att det är svårt att separera den uttryckta efterfrågan från den upplevda bristen på kapital. Med andra ord kan det vara svårt att observera en efterfrågan om den samtidigt tillgodoses av utbudet. I kapitel 5 genomför vi en gapanalys, i vilken vi använder oss av statistik kring hur företag betraktar extern finansiering som ett tillväxthinder i länen. Detta kapitel är av mer deskriptiv karaktär, och vi undersöker hur, när och vem som efterfrågar extern finansiering.

Kapitlet du har framför dig har kartlagt företagets efterfrågan på kapital i ett två-delat genomförande; dels genom en kvantitativ kartläggning baserad på statistik från SCB och Företagarna, dels genom en kvalitativ kartläggning baserad på intervjuer med s.k. intermediärer och företagsrepresentanter. Genom att kombinera data hämtad från företagets perspektiv med data från företagsrepresentanter och företagsstödjande aktörer har vi kunnat skapa oss en bild av både den generella efterfrågan på kapital och den mer branschspecifika efterfrågan i Örebro och Västmanlands län.

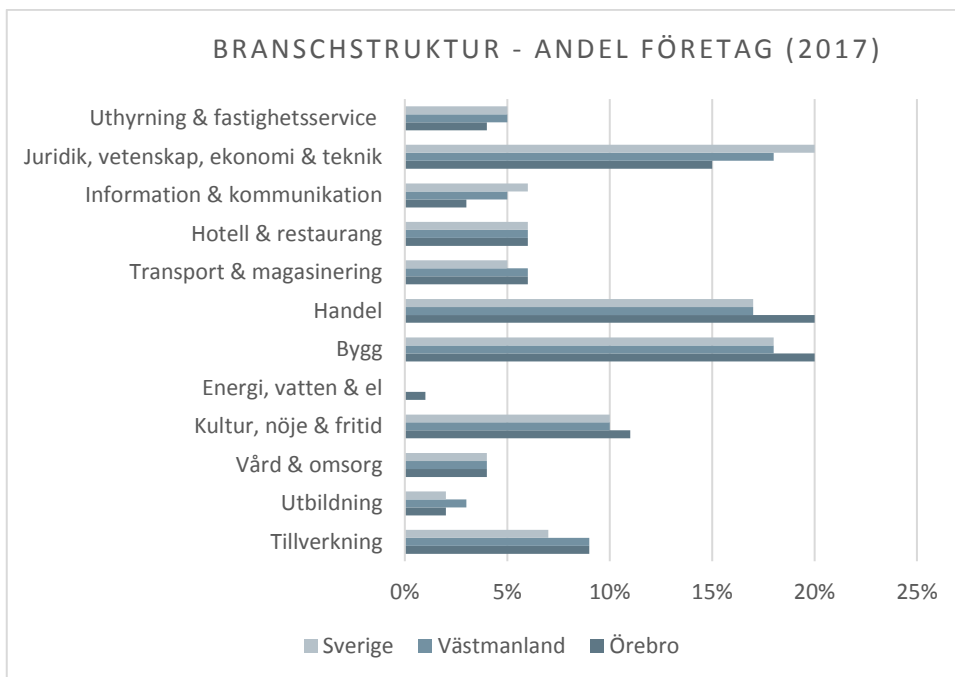
Kapitlet är strukturerat på följande sätt. Vi börjar med att presentera data om länens branschstruktur och företagets tillväxtvilja. Därefter presenterar vi statistiken från SCB och Företagarna avseende företagets efterfrågan på kapital i länen, kompletterad med insikter från intervjuerna med länens aktörer. Vi avslutar med en sammanfattande bedömning av efterfrågesidan.

4.1 LÄNENS BRANSCHSTRUKTUR OCH FÖRETAGENS TILLVÄXTVILJA

Handel, bygg och akademiska yrken dominerar i länen

Figur 3 ger en introduktion till näringslivsstrukturen i de båda länen samt riket. Det ger en fingervisning kring vilka branscher flest företag verkar inom och kan därför tänkas förklara vissa länsmissiga skillnader i efterfrågan⁸. I Örebro län kretsar näringslivet något mer kring handels- och byggindustrin än vad det gör i Västmanland. Västmanlands näringsliv har å andra sidan en större koncentration bland de akademiska branscherna juridik, vetenskap, ekonomi och teknik. Även kultur, nöje och fritid, samt tillverkningsindustri, är framträdande i bägge länen.

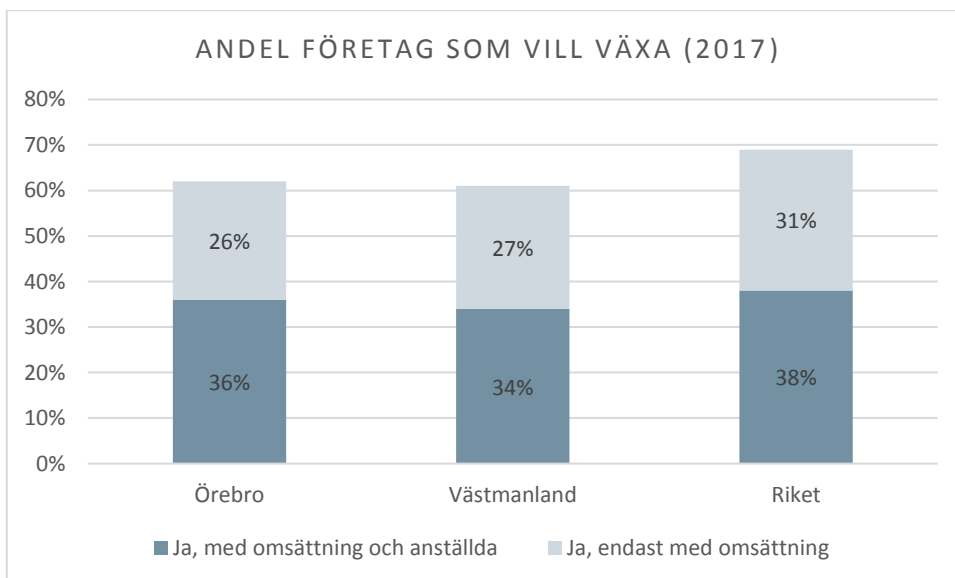
⁸ Statistiken presenterad i figur 3 och 4, figur 6, 7 och 8, samt figur 11 till 14 är hämtad från data sammanställd av Tillväxtverkets rapport Företagens villkor och verklighet (FVOV). Likt Företagarnas finansieringsrapport fångar datan företagets subjektiva upplevelser. Tillskillnad från Företagarnas finansieringsrapport tillåter FVOV en jämförelse över tid. Populationen är svenska små och medelstora företag. Statistiken är baserad på ett enkätutskick som besvarats av ca. 10 000 företag nationellt.



Figur 3: Branschstruktur SMF. FVOV 2017. n Örebro: 360, n Västmanland: 327, n Sverige: ca 9600.

Merparten av SMF i länen vill växa

Nästa stapeldiagram, figur 4, illustrerar företagens tillväxtvilja. Även om tillväxtviljan i länen är något mindre än i Sverige i stort, önskar mer än sex av tio företag växa. Några större skillnader i tillväxtviljan bland företag i Örebro län och Västmanlands län går inte att identifiera.

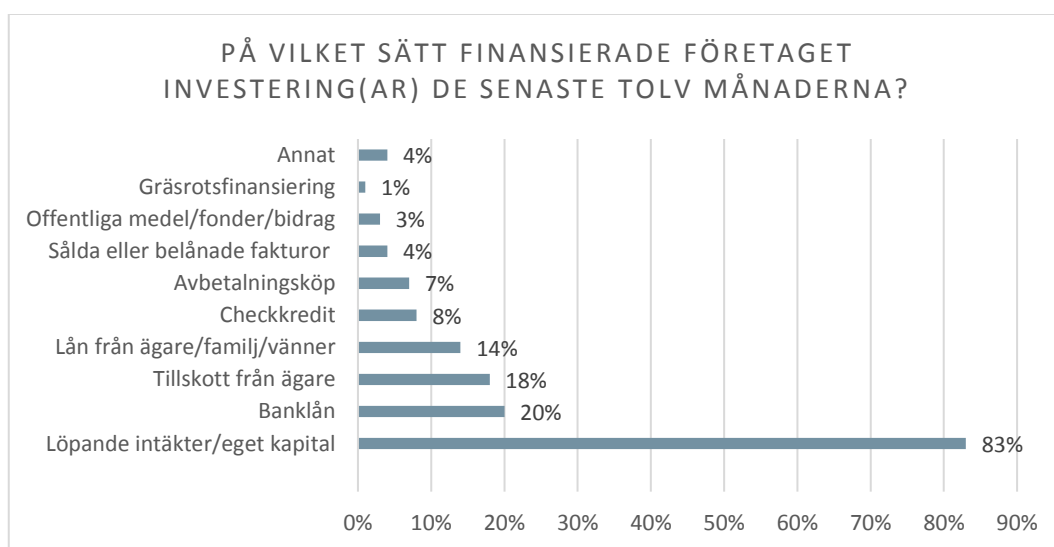


Figur 4: Tillväxtvilja SMF. FVOV 2017. n Örebro: 360, n Västmanland: 327, n Sverige: ca. 9600.

4.2 FÖRETAGENS EFTERFRÅGAN PÅ KAPITAL

Företagets investeringar finansieras huvudsakligen genom löpande intäkter/eget kapital

Figur 5 presenterar övergripande de vanligaste finansieringsmetoderna för SMF vid investering(ar) på nationell nivå. Mer än åtta av tio företagare väljer att finansiera sig med löpande intäkter och/eller eget kapital. Därefter följer banklån och tillskott från ägare. Externt ägarkapital, t.ex. i form av nyemission eller nyintroducerat ägande i onoterade bolag, presenteras inte som svarsalternativ. Det är möjligt att respondenter kan ha tolkat ”Tillskott från ägare” som svarsalternativ för externt ägarkapital. Utöver det får externt ägarkapital antas innefattas i ”Annat”. Sammanfattningsvis ger figur 5 en tydlig bild av att företag föredrar att finansiera sina investeringar med eget kapital.

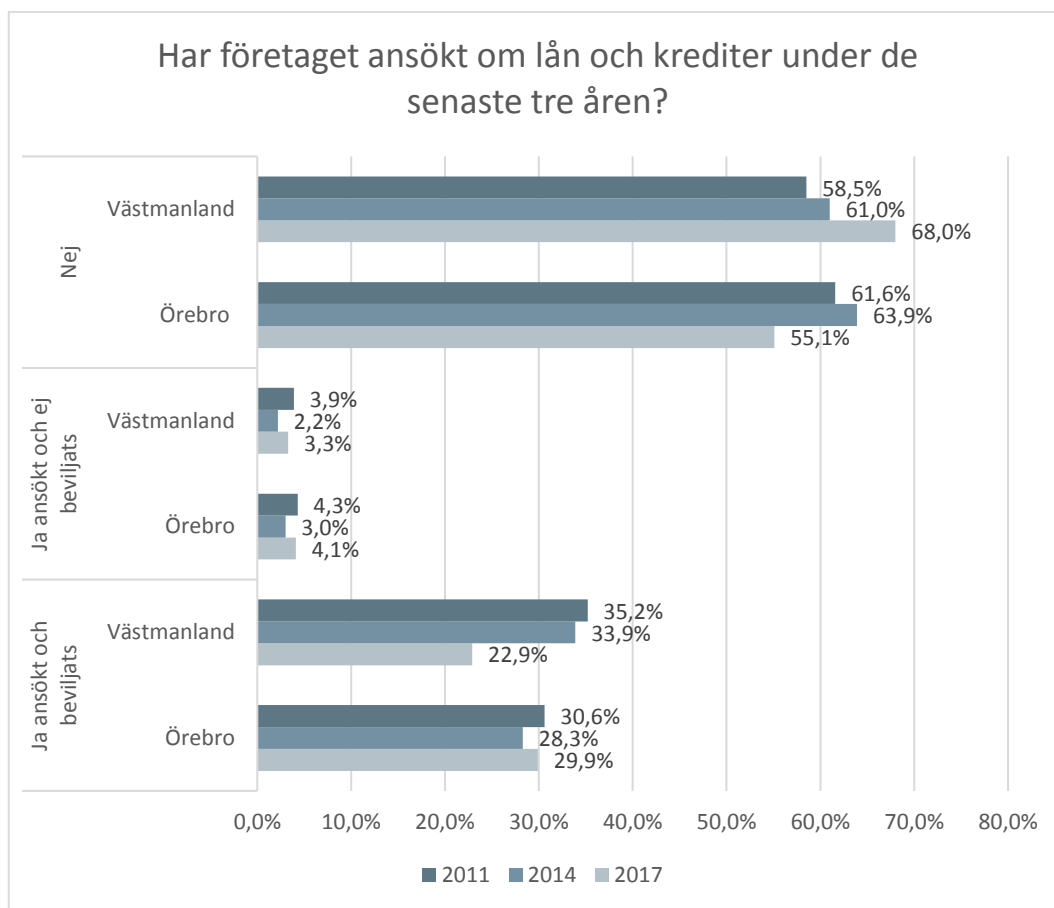


Figur 5: SMF finansiering nationell nivå. Företagarnas finansieringsrapport 2018. Nationell statistisk. n: 1127.

Närmare en tredjedel av SMF har efterfrågat och beviljats lånefinansiering de senaste tre åren

I figur 6 undersöker vi närmare hur SMF efterfrågar extern finansiering på länsnivå. Figuren visar att mer än hälften av företagen i både Örebro och Västmanlands län valt att inte ansöka om lån och krediter under de senaste tre åren. I intervjuer återkommer det att företagare upplever det allt svårare att bli beviljade traditionella banklån. Detta är något som uttryckts både bland banker och företagare. Statistiken nedan motsätter dock den uppfattningen, och visar att antalet företagare som inte beviljats lån och krediter varit på en stabil nivå sedan 2011.

Det är en större andel företag i Örebro län än i Västmanlands län som ansöker om lån och krediter. De minsta företagen (under 10 anställda) och kvinnoledda företagen tycks vara något överrepresenterade bland de som söker men inte får finansiering, men starkt överrepresenterade bland de som väljer att inte söka finansiering. De allra flesta av de företag som söker får finansiering.

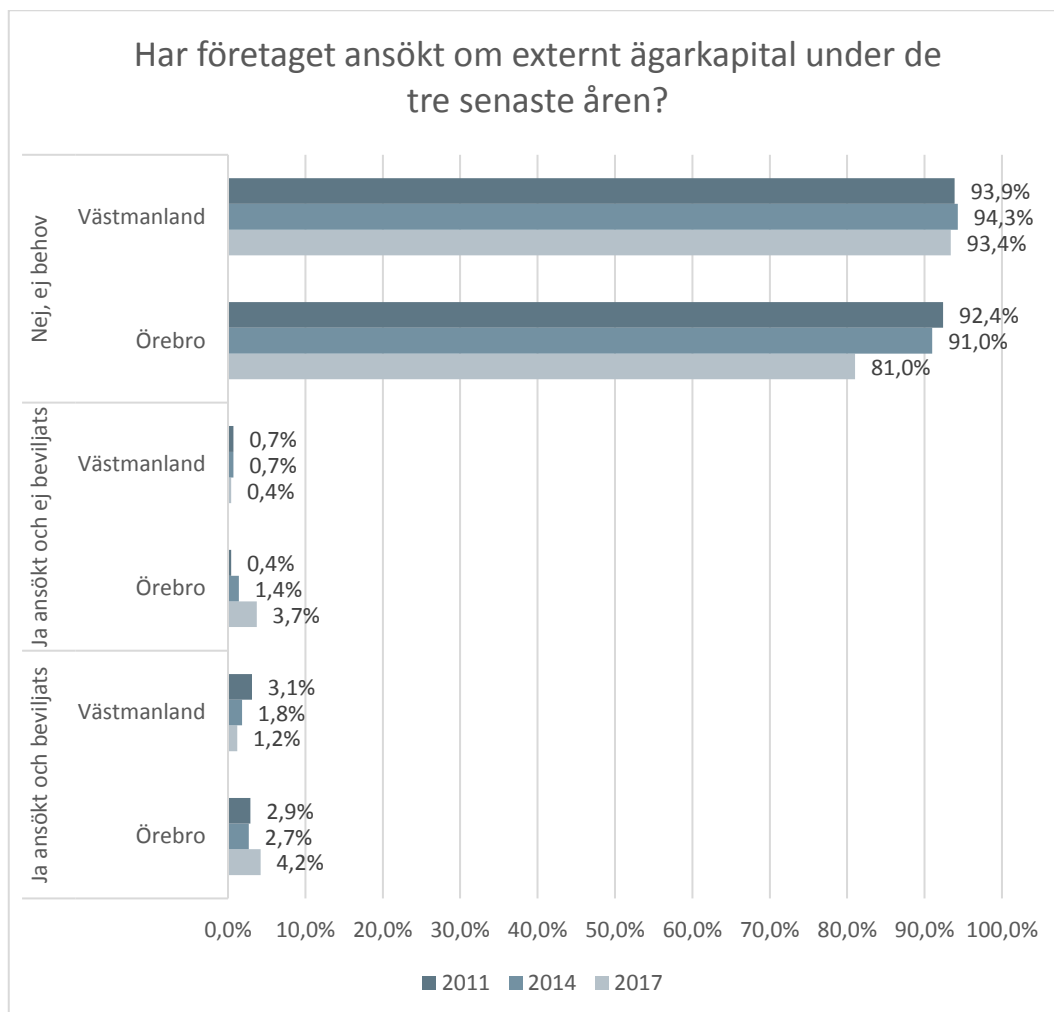


Figur 6: SMF:s ansökningar lån. FVOV 2011, 2014 & 2017. Regional statistik. n Örebro: 803 (2011), 629 (2014), 360 (2017). n Västmanland: 783 (2011), 582 (2014), 327 (2017).

Efterfrågan på alternativa finansieringskällor är liten för SMF i länen

Hur ser då den generella efterfrågan på externt ägarkapital ut i länen? I figur 7 presenteras sådan statistik. Det är väldigt tydligt att externt ägarkapital inte tillhör en vanlig finansieringskälla bland SMF. Få företag ansöker om det, och lika få företag beviljas. Självklart är processen kring externt ägarkapital något annorlunda än för lånefinansiering, vilket i viss utsträckning kan förklara dess icke-existens i statistiken. Det är vanligt att företag som är intressanta för investerare kontaktas snarare än söker upp externt ägarkapital. Hur stort mörkertal detta utgör är dock svårt att avgöra.

Vid den senaste mätningen (2017) går det att notera en ökning i efterfrågan på externt ägarkapital bland SMF i Örebro län. Tidigare år har andelen som efterfrågat finansieringsformen varit relativt jämn över länen. Givet det begränsade svarsunderlaget för företag som svarat *ja* på frågan bör man vara försiktig med att dra bredare slutsatser från observation. Det som *går* att konstatera är att efterfrågan på externt ägarkapital sedan 2008 varit begränsad för SMF i båda länen.

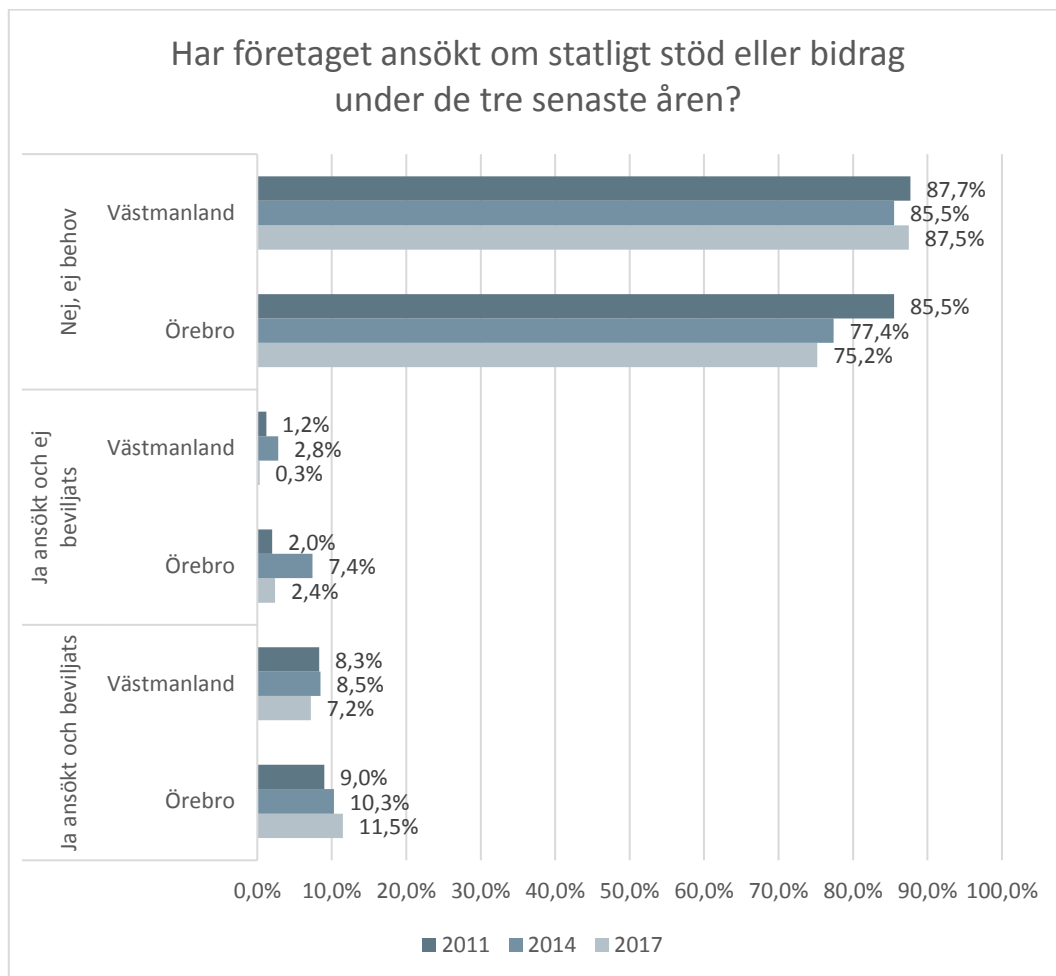


Figur 7: SMF:s ansökningar externt ägarkapital. FVOV 2011, 2014 & 2017. Regional statistik. n Örebro: 803 (2011), 629 (2014), 360 (2017). n Västmanland: 783 (2011), 582 (2014), 327 (2017).

Fler företag i Örebro än i Västmanlands län som söker statligt stöd eller bidrag

I figur 8 redovisas efterfrågan på en ytterligare finansieringstyp, nämligen bidrag och statligt stöd. En betydande majoritet svarar att de ej har behov av statligt stöd eller bidrag i de båda länen. Samtidigt så är efterfrågan väsentligt mycket större än för externt ägarkapital. Intressant att notera är att något fler företag i Örebro ansökt och beviljats denna typ av stöd än i Västmanland. Antalet SMF i Örebro som ansökt och ej beviljats statligt stöd eller bidrag sticker ut för mätningen som genomfördes 2014 och täcker perioden 2011 till 2014. Vad detta beror på är svårt att bedöma. En hypotes är att det under perioden funnits en regional utlysning med ett särskilt fördelaktigt

erbjudande men som endast kunnat bevilja ett fåtal ansökningar. Vi har emellertid inte undersökt djupare de bakomliggande orsakerna för denna observation.



Figur 8: SMF:s ansökningar om bidrag, FVOV 2011, 2014 & 2017. Regional statistik. n Örebro: 803 (2011), 629 (2014), 360 (2017). n Västmanland: 783 (2011), 582 (2014), 327 (2017).

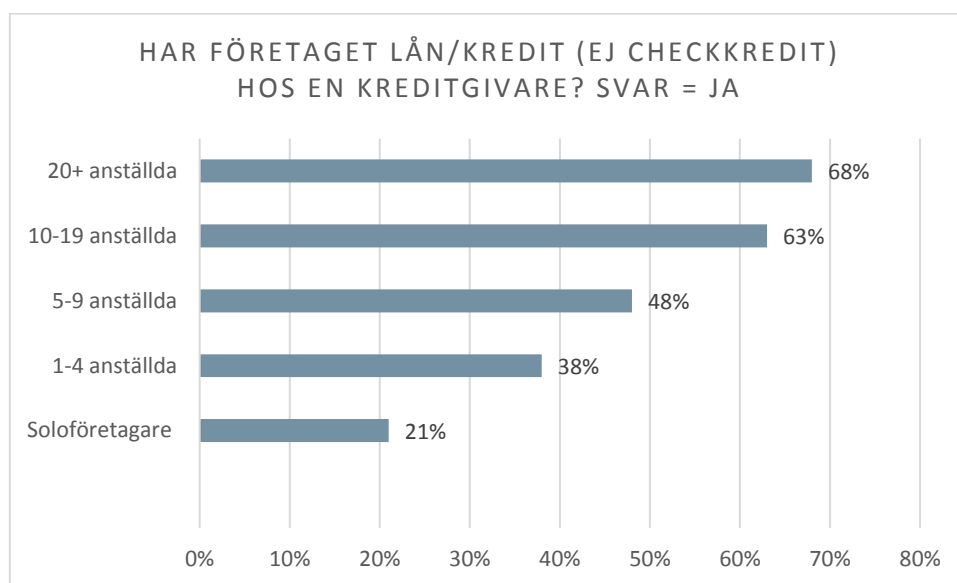
År 2017 var första gången Tillväxtverket började mäta en fjärde finansieringskälla: finansiering från familj/släkt/vänner. Siffrorna här är i paritet med statligt stöd. I Västmanland angav ca 10 procent att de sökt och beviljats finansiering av individer i deras närhet. Motsvarande siffra för Örebro var ca 12 procent.

Gällande mer detaljerad statistik kring finansiering och företagsstorlek vänder vi oss istället till nationell data från Företagarna, vilket presenteras nedan.

De minsta företagen har sällan lån/krediter

Figur 9 illustrerar att ju mindre företaget är, desto mindre sannolikt är det att företaget har lån/kredit hos en kreditgivare. Det ska tilläggas att endast 30 procent av de tillfrågade företagen har lån/kredit hos kreditgivare, vilket i sin tur speglar det faktum att småföretag utgör den absoluta merparten av svenska företag. En tolkning av resultatet

i figur 9 är att mindre företag har sämre utsikter för lånefinansiering, då de bör ha kortare kredithistorik och sämre säkerheter än större bolag. Självklart kan det även vara så att mindre företag i mindre utsträckning efterfrågar lånefinansiering.



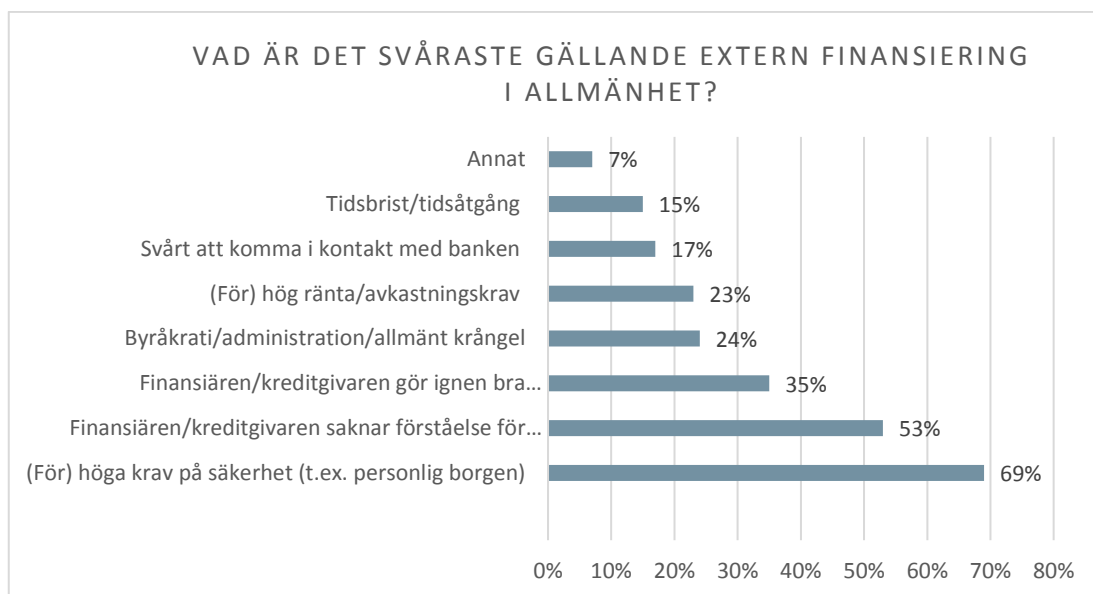
Figur 9: SMF finansiering nationell nivå efter företagsstorlek. Företagarnas finansieringsrapport 2018. Nationell statistisk. n: 1127

I enkla intervjuer nämns också att möjligheten att etablera relationsmässiga säkerheter har minskat i takt med att bankerna allt mer centraliseras och digitaliseras. Den personliga kontakten har tidigare kunnat vara en viss garant för bankerna, men utan lokal närvaro är möjligheterna att skapa sådan kontakt sämre. I den allmänna debatten nämns också bankernas stora vinster på bostadslån som en möjlig orsak till vad som anses vara en mer restriktiv utlåning till småföretag. Med andra ord antyds det att bankerna har flyttat sitt fokus mot bostadsutlåning på bekostnad av företagsutlåning⁹.

Höga krav på säkerhet ett bekymmer för småföretagare

Den sista figuren i avsnittet illustrerar de svårigheter företag upplever med extern finansiering. Av de som ansökt om extern lån/kredit och som upplever svårigheter med att få finansiering anser 69 procent att för höga krav på säkerhet är det största bekymret. Motsvarande siffra för 2017 var enligt Företagarna 60 procent. Mer än hälften av företagarna anser även att finansiären/kreditgivaren saknar förståelse för verksamheten. Det är nödvändigt att poängtera att dessa resultat indikerar subjektiva upplevelser kring svårigheter med finansiering. Skulle det vara så att 53 procent av Sveriges företagare möts av finansiärer som inte förstår deras verksamhet är det såklart allvarligt. Men, siffran kan lika gärna tolkas som att 53 procent av Sveriges företagare inte förmår att kommunicera sin verksamhet till utomstående part på ett tillräckligt bra sätt.

⁹ Se bl.a. <https://www.gp.se/debatt/bankerna-gillar-bol%C3%A5n-mer-%C3%A4n-v%C3%A4xande-f%C3%B6retag-1.4892602>



Figur 10: SMF finansieringsvärigheter. Företagarnas finansieringsrapport 2018. Nationell statistisk. n: 1127

Nya tillväxtorienterade företag och tillväxtorienterade SMF efterfrågar mest extern finansiering

Det framkommer tydligt vid intervjuer att det framförallt är nya tillväxtföretag och tillväxtorienterade SMF som efterfrågar extern finansiering. Detta kan i viss mån förklaras av att våra intervjuobjekt i sina organisationer i stor utsträckning arbetar mot/för denna typ av företag. Å andra sidan är det rimligt att anta att den koncentrationen i sin tur bygger på tidigare problemanalyser kring dessa företag. En bättre förklaring till varför just dessa företag uttrycker en stor efterfrågan på finansiering är för att deras produkter och tjänster i större utsträckning vilar på **avancerad och/eller kapitalintensiv teknologi**, och/eller att deras **affärsmodeller är expansiva i sin natur**. Detta medför att det uppstår faser där extern finansiering är kritisk för företagets fortsatta tillväxt och i vissa fall överlevnad.

För **nya tillväxtföretag** är efterfrågan på kapital, enligt våra respondenter, som allra störst vid **uppstart** samt **kommersialisering**. Uppstarten består oftast av idéutvecklande, marknadsundersökningar och prototyputveckling. I denna fas är kostnaderna många och intäkterna obefintliga. Särskilt stora är alternativkostnaderna, det vill säga den förlorade intäkten från att exempelvis ha sagt upp sig för att arbeta heltid med den nya verksamheten. I denna fas är det framförallt tidigare intjänat kapital som möjliggör företagandet. Risken för företagaren är stor, och det finns enligt respondenterna en stor efterfrågan på kapital i form av mjuka lån och bidrag i båda länen.

”Tidiga faser är klart svårast för företag att finansiera. Företagen behöver utveckla en prototyp, de har räknat ut att behovet finns, men vem går in med dessa pengar.”

Vid kommersialisering introducerar företaget varan eller tjänsten på marknaden, med andra ord tar man de första stegen mot en vinstgivande verksamhet. Nya produkter eller tjänster kan möta många problem i denna fas eftersom att de röjer ny mark på

marknaden. Marknadsföring och utveckling av tillverknings- och distributionssystem är generellt väldigt kostsamt men ytterst nödvändigt för företagets fortsatta utveckling. Tidigare medel för produktutveckling kan vid det här laget samtidigt ha sinat, vilket ställer företagen inför svåra dilemman. Lyckas företaget inte finansiera sin kommersialisering börjar man i vissa fall ”konsultera” på produkten, vilket innebär att man frångår den initiala strategin för att möta tillfälliga kunders behov. I värsta fall får företagen lägga ner sin verksamhet. Företag efterfrågar framförallt riskvilligt externt ägarkapital i kommersialiseringsfasen. Givet att företagen fortfarande inte etablerat sin produkt på en marknad lär lånefinansiering från de traditionella bankerna vara svårt att tillgå.

”Det är när produkten är klar och ska kommersialiseras som det blir svårt för företag att finansiera sin tillväxt. Det är en känslig fas då kostnaderna för utveckling är betydligt större än intäkterna och du behöver börja sälja. Ett moment 22 skapas eftersom att kapital behövs för att sälja, och säljande behövs för att attrahera kapital. En dödens dal.”

De **tillväxtorienterade SMF** uttrycker i grunden en liknande efterfrågan på kapital som nystartade tillväxtorienterade företag, även om de i viss utsträckning täcker sina löpande kostnader. För dessa företag handlar det om att ta nästa steg och nå sin fulla tillväxtpotential. Det kan bestå i ytterligare produktutveckling, etablering på nya marknader, t.ex. genom internationalisering, eller industrialisering av produktionen. Gemensamt är att man inte kan finansiera sin egna tillväxt och efterfrågar därför extern finansiering.

Skillnader mellan Örebro och Västmanlands län

Efterfrågan på extern finansiering för dessa två kategorier av företag uttrycks såväl i Örebro som i Västmanland, och bör heller inte vara unik för dessa två län. Samtidigt är det enligt våra respondenter tydligt att det finns fler av företagstyperna i Västmanland, och att efterfrågan således är något större där. Detta kan kopplas till den allmänna branschstrukturen i länen (se figur 3) som påvisar att teknikbranschen bör utgöra en större andel av företagandet i Västmanland än Örebro. Det är även i linje med uppfattningen bland utbudsaktörerna, som uttryckt att innovativa storföretag som ABB och Bombardier har bidragit till ett tydligare innovativt företagsklimat i Västmanland. I intervjuer har det också framgått att de företagsstödjande aktörerna (fr.a. inkubatorer) haft svårare att hitta attraktiva tillväxtorienterade företag i Örebro än i Västmanland.

En särskild typ av företagande vars efterfrågan på kapital skiljer sig

Det **sociala företagandet** omfattar en heterogen grupp av aktörer och verksamheter som ofta verkar i gränslandet mellan det offentliga, privata och det civila. Socialt företagande är definitionsmässigt svårt att avgränsa från annat företagande, men generellt har företagen, oberoende av organisationsform, samhällsnyttiga mål i åtanke. Det kan exempelvis vara social integration, miljömässig hållbarhet eller tryggare livsmiljöer. De är sällan vinstdrivande och överskott tenderar att huvudsakligen återinvesteras i verksamheten¹⁰. Sociala företag drivs bl.a. som kooperativ, ekonomiska föreningar, ideella föreningar och stiftelser. De aktörer vi har talat med som kommer i kontakt alternativt representerar sociala företag uttrycker att dessa företag har en stor efterfrågan på

¹⁰ <https://www.regeringen.se/regeringens-politik/naringspolitik/socialt-foretagande/>

extern finansiering under en relativt lång uppstartsperiod. Företagsformen har som målsättning att vara självförsörjande, men det realiserar sällan i närtid.

Men, det har varit svårt för oss att kartlägga omfattningen av det sociala företagandet och dess samlade efterfrågan på kapital i länen eftersom att få aktörer har någon kunskap om företagskategorin. På grund ut av föreliggande studies breda grepp om kapitalförsörjningsfrågan har möjligheterna att kartlägga det sociala företagandets på ett sofistikerat sätt varit begränsad.

4.3 SAMMANFATTNING

Sammanfattningsvis ser vi att SMF väljer primärt att finansiera sina investeringar med eget kapital och löpande intäkter. Ju mindre företaget är, desto mindre sannolikt är det att företaget har lån eller kredit hos en kreditgivare. De största svårigheterna som SMF upplever med extern finansiering är dels att det ställs för höga krav på säkerhet, dels att finansiären eller kreditgivaren inte förstår den verksamhet som företagaren bedriver.

Trots att majoriteten av SMF växer organiskt, dvs. att de finansierar sin tillväxt och investeringar med egna medel, är det en del företag som ansöker om extern finansiering. Bland SMF i de båda länen har ca. 25 till 35 procent ansökt om lån och krediter mellan 2014 och 2017. Det finns inga väsentliga skillnader länen emellan vad gäller tendens att ansöka om lån för att finansiera. Genom intervjuer har det framkommit att det blivit allt svårare för småföretagare att tillgå traditionell banklåning. Det går, utifrån statistiken, inte att se några tydliga trender vad gäller företag som ansökt om lån men inte beviljats. Andel företag som ansökt om lån och beviljats kredit är även den relativt stabil över tid.

Endast en liten andel av företag ansöker om externt ägarkapital. En viss ökning kan noteras i Örebro län över de senaste sex åren vad gäller både hur många som söker och hur många som får externt ägarkapital. Vidare, betydligt fler SMF har de senaste tre åren ansökt om statligt stöd eller bidrag, även om den siffran är liten relativt till företag som ansökt om lån. Det är en något större procentuell andel SMF i Örebro som ansökt om denna typ av stöd än i Västmanland.

En fjärde finansieringskälla är finansiering från familj, släkt och vänner. Ca 15 procent har försökt få sådant stöd de senaste tre åren i Örebro, varav merparten också kunnat göra det. SMF i Västmanland uppvisar liknande siffror. Siffrorna är i paritet med statligt stöd eller bidrag, men betydligt mindre än reguljära lån.

Vid intervjuer framgår det att det särskilt är små- och medelstora tillväxtorienterade bolag som efterfrågar extern finansiering. Således matchar här efterfrågan med utformningen av det offentliga företagsstödet i Sverige, som just fokuserar på insatser i tidiga utvecklings- och tillväxtfaser.

I likhet med utformningen av det offentliga företagsstödet i Sverige, är det just bland små- och medelstora tillväxtorienterade bolag vi uppfattat att efterfrågan på extern finansiering är som störst. I vilken utvecklingsfas efterfrågan på externt kapital anses

vara som störst är svårt att exakt bedöma. Återkommande är dock uppstart (produktutveckling) och tidig tillväxt (kommersialisering), samt i viss mån också expansion.

I intervjuer uttrycks det att det finns en större efterfrågan på externt ägarkapital i Västmanland än i Örebro. Slutligen framkommer det att sociala företag upplever begränsade finansieringsmöjligheter i länen.

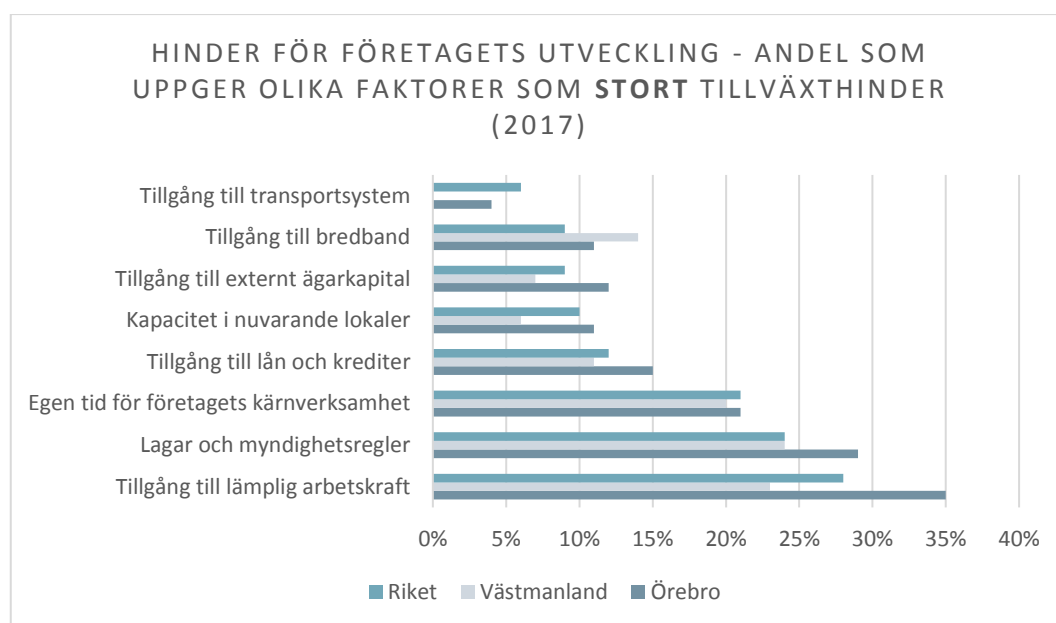
5. Systemanalys

I detta kapitel fördjupar vi analysen och diskuterar om det tycks finnas kapitalbrist i länen och för vilka typer av företag/företagare. För att besvara frågeställningen använder vi dels den information som presenterats i kapitel 3 och 4, dels ytterligare statistik och intervjureferat. Kapitlet inleds med en gapanalys där vi redogör för de data som finns tillgängliga om kapitalbrist för olika typer av företag. Därefter diskuterar vi kvalitativa och kvantitativa matchningsproblem och andra systembrister som påverkan möjligheter för effektiv kapitalförsörjning. Kapitlet avslutas med en slutreflektion och några rekommendationer.

5.1 GAPANALYS

Tillgång till externt kapital – långt ifrån det största tillväxthindret

Figur 11 illustrerar att faktorer som upplevs vara de största hindren för tillväxt företag i Örebro och Västmanland, såväl som Sverige i stort, är framförallt tillgång till lämplig arbetskraft, lagar och myndighetsregler, samt brist på egen tid för företagets kärnverksamhet. Ca 10–15% av företagen uppger att tillgång till den externa finansieringen är ett hinder. Andelen är något högre i Örebro än i Västmanlands län.

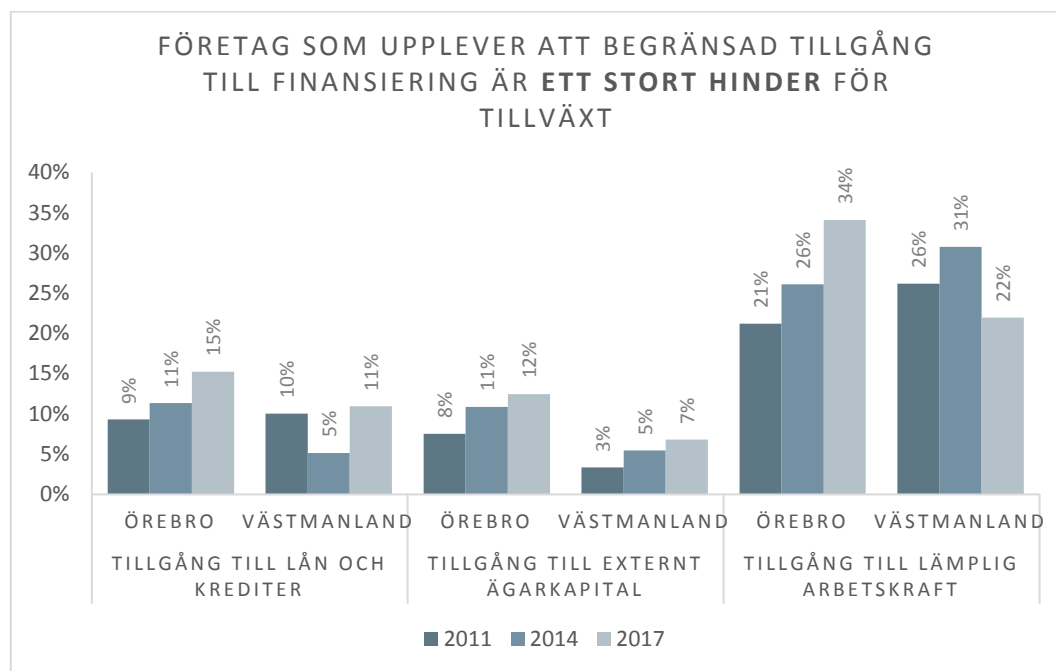


Figur 11. Hinder för SMF tillväxt 2017. FVOV 2017. n Örebro: 360, n Västmanland: 327, n Sverige: ca 9600.

Större (och växande) brist på extern finansiering i Örebro län

I syfte att undersöka denna skillnad noggrannare inkluderar vi i figur 12 även resultat från tidigare FVOV-rapporter (2011 och 2014). För att belysa problemet med extern finansiering som ”relativt” litet inkluderar vi även siffror för *svarsalternativet Tillgång till lämplig arbetskraft*. Två trender är tydliga i relation till efterfrågan på extern finansiering. Dels har problemet med begränsad tillgång till finansiering blivit ett större bekymmer

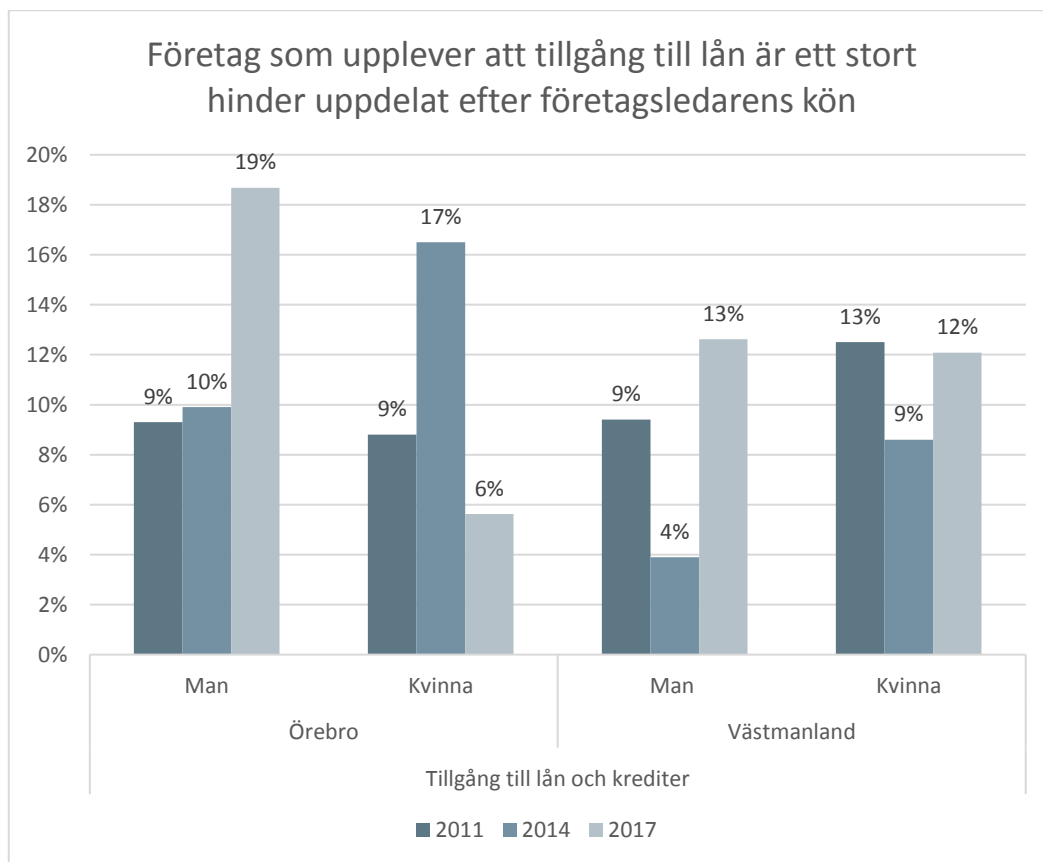
för företag i Örebro län över de senaste åren, dels är samma problem större i Örebro än i Västmanland.



Figur 12: SMF extern finansiering binder. FVOV 2011, 2014 & 2017. Regional statistik. n Örebro: 803 (2011), 629 (2014), 360 (2017). n Västmanland: 783 (2011), 582 (2014), 327 (2017).

Över tid finns det inga systematiska skillnader kring hur män respektive kvinnor upplever bristen på lånefinansiering

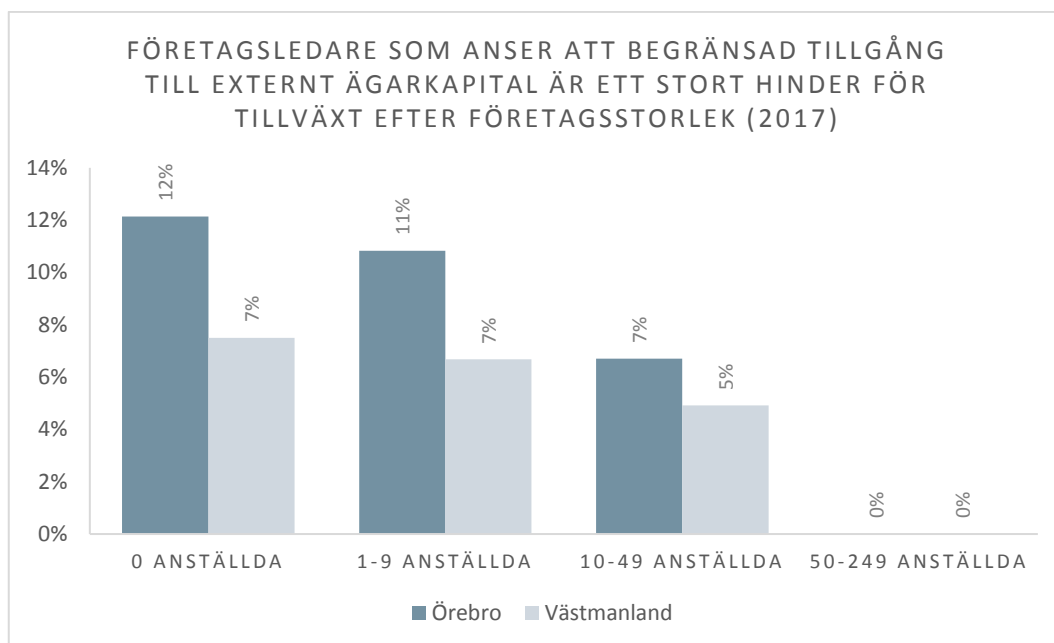
För att undersöka huruvida det finns könsmissiga skillnader vad gäller den upplevda bristen på lånefinansiering har vi i figur 13 delat in datat efter företagsledarens kön. I Västmanland går det inte att identifiera några tydliga skillnader för 2017 års mätning. I Örebro är det däremot procentuellt fler män än kvinnor som upplever att tillgång till extern finansiering är ett **stort** bekymmer för tillväxt. Samtidigt illustrerar statistik från FVOV 2014 att förhållandet var det omvända för perioden 2011 till 2014. Vid denna mätning framkom det att 17 procent av de tillfrågade kvinnliga företagsledarna upplevde att tillgång till lån var ett stort hinder för företagets utveckling, medan endast 10 procent av männen var av samma uppfattning. Motsvarande siffror för externt ägar kapital var 15 respektive 10 procent. Sammantaget blir det svårt att göra några rimliga tolkningar kring vad dessa (skiftande) skillnader beror på.



Figur 13: SMF lån hinder för tillväxt (kön). FVOV 2017. n Örebro: 360, n Västmanland: 327.

Ju mindre företaget är, desto större upplevs bristen på externt ägarkapital vara

Slutligen har vi valt att presentera bristen på extern finansiering efter företagets storlek (se figur 14). Vi har valt att enbart presentera statistik utifrån externt ägarkapital. Bristen på lån och krediter uppvisade inget särskilt mönster i relation till företagets storlek. För externt ägarkapital är det tydligt att ju mindre företaget är, desto större upplevs problemet vara. Inget företag i FVOV 2017 med 50–249 anställda i Örebro och Västmanlands län ansåg att tillgången på externt ägarkapital var ett **stort** hinder för tillväxt. Mindre företag har generellt sett sämre kreditgarantier, vilket kan förklara varför bristen på externt ägarkapital är större. Detta reflekteras också i figur 9, som demonstrerade att företag med färre anställda i mindre utsträckning har lån/kredit hos kreditgivare.



Figur 14: SMF externt ägarkapital hinder för tillväxt (företagsstorlek). FVOV 2017. n Örebro: 360, n Västmanland: 327.

Finansieringen i de tidigaste faserna är relativt sett bättre tillgodosedd i Västmanlands län

Bedömningen bland våra respondenter är finansieringsbristen i de tidigaste faserna är något mindre i Västmanland än i Örebro, samtidigt som den samlade efterfrågan på extern finansiering i denna fas anses vara större i Västmanland. Med andra ord menar man att det offentliga stödsystemet har förmågan att möta företags finansieringsbehov i ett tidigt skede. Detta stöds i viss mån av statistiken från FVOV, som illustrerar att bristen på lånekapital och bidrag inte är särskilt stor för företag i Västmanland i allmänhet.

”Genom de parter som ingår i beredningsgruppen (Almi F, Region Västmanland och Västmanlands FoU) kan nystartade innovativa företag relativt enkelt skrapa ihop startkapital för att börja utveckla sin produkt.”

Ovanstående citat återkommer i olika former i de intervjuer vi genomfört med aktörer i Västmanland. I Örebro går åsikterna mer isär. Ett flertal respondenter menar på att utbudet inte möter efterfrågan, medan ett fåtal aktörer är av motsatt åsikt. Statistik från FVOV visar att det finns en viss brist på lånekapital och bidrag i länet. Ser man till vilken finansiering som finns på pappret, vilket presenteras i avsnitt 3.3, finns det egentligen få skillnader mellan Västmanland och Örebro.

Brist på tidig expansionsfinansiering – ett större problem i Västmanlands län

Aktörer i såväl Örebro som Västmanland anser att utbudet inte lyckas möta efterfrågan i kommersialiserings- och den tidiga expansionsfasen. Bristen är möjligtvis något mer omfattande i Västmanland än Örebro där vår bedömning är att det tillväxtorienterade företagandet inte är lika framträdande. Det finns alltså en enighet om att företagen har svårt att säkra extern finansiering i denna fas. Åsikterna går isär kring vad det beror på.

Vissa aktörer menar på att det finns för få riskvilliga finansiärer i denna miljö och att regionerna behöver bygga upp starkare kopplingar med bl.a. Stockholm för att slussa kapital till länens expansiva företag. Andra aktörer argumenterar för att kapitalet finns, men att kunskapen om hur och var saknas bland företagare och att kunskap om var bolagen finns saknas bland investerarna.

5.2 MATCHNINGEN MELLAN UTBUD OCH EFTERFRÅGAN OCH KAPITALFÖRSÖRJNINGSTRUKTURENS MOGNAD

Den upplevda kapitalbristen i uppstartsfasen i Örebro län – troligen ett matchningsproblem

Det svårt att argumentera för en kvantitativ brist på kapital i uppstartsfasen i Örebro län. Det finns ett antal olika stöd för entreprenörer som önskar förverkliga sina idéer. Mikrobidrag och konsultcheck från Region Örebro län, samt förstudiemedel från Almi Företagspartner Mälardalen är exempel på sådana stöd. Utbudet skiljer sig heller inte särskilt från Västmanland där gapet inte anses vara lika stort.

Ett antal respondenterna menar på att det finns en okunskap bland företagare kring att dessa medel går att söka, vilket skulle kunna förklara den upplevda bristen. Samtidigt är det rimligt att anta att ett företag med stort finansieringsbehov i alla fall gör en internetsökning på företagsstöd, vilket snabbt leder in på de offentliga aktörernas erbjudande.

Ett annat återkommande budskap i intervjuerna är att det offentliga stödet är allt för villkorat och kommer med för många krav. Med andra ord anses kapitalet existera, men inte vara attraktivt nog. Det är framförallt faktumet att flertalet stöd är utformade så att företag ska ta in extern hjälp som anses problematiskt. Istället önskar företagen kunna finansiera egen tid i tidiga skeden. Detta anses vara särskilt viktigt för SMF som utvecklar digitala varor, där mycket av expertisen sitter hos företagaren själv och stöd utifrån kan vara svårt att nyttja. I vilken mån det är önskvärt att det offentliga ska lätta på kraven kring beviljande av stöd och bidrag går givetvis att diskutera.

Faktumet att bristen upplevs vara mindre i Västmanland beror troligtvis på att de företagsstödande aktörerna har en längre historia av samverkan än i Örebro. Genom bl.a. innovationsrådet har de olika aktörerna en tydlig plattform för att både diskutera relevanta företagscase och hitta former för att gemensamt möta företagets behov. Företagsstöden i tidigt skede kan därför betraktas som något mer ”inpräntat” i systemet i Västmanland. Med det sagt har vi inte uppfattat några särskilda brister i den regionala samverkan i Örebro län, men det är tydligt att man inte har arbetat lika länge på ett systematiserat sätt med frågorna.

Bristen på tidig expansionsfinansiering i Västmanland – i viss mån ett utbudsproblem

Det påtalas att brister i kvalitén och ”investment readiness” bland bolag i bägge länen påverkar deras förmåga att attrahera finansiering i tidig expansionsfas. Det här har i viss utsträckning börjat adresseras av det offentliga, bland annat genom projektet Växtzon 2 som i en del av sin verksamhet arbetar med ”investment readiness” mot bolagen.

Samtidigt kan man inte bortse från att länens marknad för tidig expansionsfinansiering är begränsad. Det är tydligt att floran av riskvilliga finansiärer i länen är begränsad, om än framväxande. Få aktörer riktar sig mot riskfyllda bolag, istället tenderar investerare att fokusera på etablerade bolag. Almi Invest och ett par privata affärsnätverk är vad som existerar. Att de riskvilliga finansiärerna är så pass få beror på att förekomsten av riskkapital fortfarande anses vara något nytt, både bland företagare och investerare.

Givetvis finns det nationella riskkapitalbolag som riktar sig mot företag med hög risk och hög utvecklingspotential. Ägarkapitalinvesteringarna i länen uppger att de i viss mån lyckats attrahera saminvesteringar från andra områden, framförallt Stockholm, och på så sätt täcker de brister som finns i länens utbud på extern finansiering, men att detta inte räcker fullt ut.

Kapitalförsörjningsstrukturen är något mer mogen och därmed mer välfungerande i Västmanland än i Örebro

Vår bedömning är att kapitalförsörjningsstrukturen som helhet är något mer utvecklad i Västmanland än i Örebro.

De företagsstödande aktörerna i Västmanland har en länge historia av samverkan än i Örebro och arbetar med något mer komplexa problemformuleringar kring kapitalförsörjningen. Problemställningarna, som bl.a. rör hur tillväxtorienterade företag ska ta sig ur ”dödens dal” och hur ett sammanfogat investerarkluster kan skapas, har också lett till konkreta insatser så som investerarskolan och Robotdalens avsiktsförklaring med det kinesiska bolaget Zhongrui Funning Robotics.

Ett proaktivt arbete med kapitalförsörjning i Västmanland har även lett till en mer påtaglig integrering av det privata ägarkapitalet i det offentliga företagsstödsystemet än i Örebro. Detta illustreras bl.a. med att Create Business Incubator och Västerås Tech Invest tillsammans har ansökt om samverkan med Saminvest i syfte att skala upp privata ägarkapitalinvesteringar med offentliga medel.

Att kapitalförsörjningsstrukturen är något mer mogen i Västmanland märks även i djupare kunskaper om riskvillig finansiering bland företag och större kännedom om de finansieringsmöjligheter som existerar.

Utöver ett längre och mer systematiskt arbete kring kapitalförsörjning i Västmanland bedömer vi att skillnaden beror på Västerås Science Parks tydliga närvaro, positiva externaliteter från innovativa storföretag som ABB och Bombardier, ett mer centrerat näringsliv i Västerås och att man kommit något längre med sina Smarta Specialisering. Därutöver finns det även bredare faktorer, så som näringslivets sammansättning, närheten till Stockholm, och universitets utbildningsutbud.

5.3 REKOMMENDATIONER

Undersök möjligheterna att nyttja Saminvests erbjudande i Örebro län

Saminvest är ett statligt helägt riskkapitalbolag, bildat 2016, som investerar i privat förvaltade riskkapitalfonder i syfte att utveckla den svenska riskkapitalmarknaden och bidra till fler innovativa och snabbväxande svenska företag.

Under 2018 lanserade Saminvest två olika investeringsinitiativ riktade mot inkubatornära affärsängelfonder. Det första initiativet består i investeringar i affärsängelfonder kopplade till inkubatorer. Förenklat så har Saminvest valt att tillsammans med lokala affärsängelnätverk investera i lokala affärsängelfonder, som i sin tur investerar i de startups som opererar inom ramen för inkubatorernas program. Det andra initiativet utgörs av investeringar som sak matcha utvalda affärsänglars följdinvesteringar i inkubatorbolagen.

Förvaltningen av såväl den saminvesterade affärsängelfonden som Saminvests matchande följdinvesteringar sker inom ramen för inkubatorernas verksamhet. Hitills har inkubatorerna Sting (Stockholm), Minc (Malmö) och ABI (Luleå) slutit avtal med Saminvest.

Saminvests erbjudande bör betraktas som ett förtjänstfullt sätt att stärka den riskvilliga finansieringen för tillväxtorienterade innovativa företag i de båda länen. Finansieringsmöjligheterna stärks för bolag i just den fas som vi identifierat som särskilt problematisk, det vill säga kommersialisering.

Create Business Incubator och Västerås Tech Invest har sedan tidigare ansökt om att få ta del av Saminvests initiativ, och vi rekommenderar Region Örebro län att undersöka möjligheterna att följa deras exempel.

Ett sådan undersökning bör även besvara hur stort intresset bland existerande affärsängelnätverk är för tätare samverkan med det offentliga, och på ett marknadsmässigt sätt göra bedömningen om det behövs mer kapital i den tidiga expansionsfasen i länet.

Tydliggör vems behov det regionala kapitalförsörjningsstrukturen ska möta

Vi upplever att bägge regionerna skulle tjäna på en större medvetenhet och en tydligare strategi kring vilka företags behov som det regionala kapitalet ska möta. Schematiskt kan man säga att det finns tre typer av potentiella målgrupper:

- Bolag som uppvisar en hög tillväxtpotential och internationell tillväxtvilja. Dessa bolag har behov av regionalt stöd i ett tidigt skede, men bör därefter effektivt slussas vidare till det nationella systemet. Här bör regionerna undersöka hur man bättre kan främja dessa företags tillgång till nationella medel och nationella kontaktytor.
- Bolag som inte är finansieringsredo, bl.a. med oklara affärsmodeller, brist på kunskap om tillgängliga finansieringskällor, etc. Här bör regionerna undersöka vad som skulle vara ett mer kostnadseffektivt sätt att sköta kontakter med dessa bolag så att dessa inte tar i anspråk för mycket resurser från stödsystemet,

och så att ansvaret att tillgodogöra sig grundläggande information förblir hos entreprenören.

- Bolag med hög tillväxtvilja med oklar tillväxtpotential. Dessa bolag är tillväxtorienterade, men har inte samma uppenbara tillväxtpotential som den första typen. Det är kring den här bolagstypen som det offentliga stödsystemet behöver fördjupa och förtydliga sitt arbete, då potentialen att skapa värde genom de instrumenten som finns tillhands i det regionala stödsystemet bedöms vara störst.

Samordna företagsstödet gentemot företagen så att systemet upplevs som transparent och enhetligt

Region Västmanland har explicit adresserat det offentliga företagsstödet komplimenterande karaktär genom att inrätta den så kallade beredningsgruppen. Vår bedömning är att detta har varit väldigt nyttigt och bidragit till att sätta företagens behov i fokus.

Samtidigt märks det i båda länen att både företagare och offentliga aktörer upplever att systemet är spretigt, överlappande och i viss mån otydligt. Vi råder därför regionerna att undersöka förutsättningarna för att etablera en ”one-stop shop” plattform gentemot företagen. Denna plattform bör tydligt illustrera vilken roll, vilket erbjudande och vilken målgrupp varje aktör har. Verksamt.se bidrar i viss mån med denna tjänst i nuläget, men vi bedömer att den kan utvecklas, förtydligas och anpassas till den geografiska kontexten.

Ett arbete mot att företagare ska uppfatta systemet som mer transparent och enhetligt kommer även leda till att de offentliga aktörerna sinsemellan tydligare kan identifiera varandras komplementariteter och hur det enskilda företags behov bäst möts.

Betrakta inte stödsystemet som ett sätt att göra företag redo för riskkapital

Givet Almi Invests närvaro och Saminvests erbjudande, kan det offentliga stödsystemet omedvetet eller medvetet börja utformas för att stödja företag med hög utvecklingspotential i deras resa mot att erhålla riskkapital. Men det är viktigt att understryka att riskkapital inte är ett ändamål i sig, utan ett av finansieringsalternativen för en mycket avgränsad skara av företag. Även företag med hög risk och hög utvecklingspotential kan starta och växa utan att attrahera riskkapital.

Vi rekommenderar därför att regionerna fortsätter det strategiska dialogen internt om vilka olika alternativ det finns för att hjälpa företag att tillgodose sina finansieringsbehov i olika utvecklingsskeden, både med och utan extern finansiering. Ett konkret område att titta närmare på är hur man stärker de unga och tillväxtorienterade företagens möjligheter att få till affärer för att skapa positivt kassaflöde tidigare. Här kan man både tänka sig offentliga upphandlingslösningar som främjar denna målgrupp, och även olika matchningsinstrument för att få till affärer mellan SMF och det etablerade näringslivet inom och utanför länen.

Bilaga 1. Information om utbudsaktörer¹¹

UTBUDET AV EXTERNT ÄGARKAPITAL

Privata aktörer

Independent Business Partners AB, Örebro

Independent Business Partners är ett nätverk av investerare med utgångspunkt i Örebroregionen. Nätverket har som målsättning att investera i bolag som vill växa, öka ägarspridningen eller genomgå generationsskiften. Bolaget registrerades 2016 och genomförde under 2017 sin första investering i ett företag som utvecklar och tillverkar antibakteriella och miljövänliga kläder för vården. Vid tidpunkten för investering bestod Independent Business Partners av tolv partners med den gemensamma målsättningen att göra 50 till 100 miljoner kronor tillgänglig för länets företagare¹². Även om målsättningen är att investera i bolag med säte i länet undersöker nätverket även investeringar i andra delar av Sverige. Anledningen till detta är helt enkelt att man har haft svårt att hitta tillräckligt många intressanta i bolag i länet.

Myrina Invest AB, Örebro

Myrina Invest AB är ett fristående, familjeägt holdingbolag som grundades 1980. Idag är Myrina Invest en aktiv ägare inom ett flertal branscher i Norden och hade 2017 tillgångar på strax över 220 mnkr. Bolaget kategoriserar sin portfölj efter fem olika branscher: investering och förvaltning, glas- och aluminiumfasader, livsmedelsbranschen, vård och omsorg, samt hästsport. Innehavet består av 6 olika bolag, alla med anknytning till Örebroregionen. Myrina Invest har tidigare gått in med riskkapital i Örebroföretaget Yobber som tagit fram en rekryteringstjänst. Investeringen var en saminvestering med Almi Invest Östra Mellansverige.

KB18 AB, Örebro

KB18 är likt Independent Business Partners ett nätverk av investerare med säte i Örebro. Bolaget riktar sig främst mot redan etablerade bolag med god tillväxtpotential. Investeringarna, som är tio stycken till antalet, arbetar operativt i de bolag de förvärvar och i portföljen ingår idag sex olika företag. 2017 hade bolaget tillgångar på ca. 85 mnkr.

Tillväxt i Bergslagen AB, Örebro

Tillväxt i Bergslagen AB, tidigare Tillväxtkassan i Bergslagen AB, är en s.k. tillväxtkassa och ägs till 100% av Sparbankstiftelsen Bergslagen. Det är delar av bankens aktieutdelning som utgör grunden för tillväxtbolagets kapital. Företagets främsta uppgift är att förmedla tillskott av kapital till såväl nyetablerade som etablerade företag vars önskan är att expandera eller etablera sin verksamhet i Nora, Ljusnarsberg, Lindesberg eller

¹¹ Informationen i denna bilaga är hämtad från intervjuer och öppen information på aktörernas hemsidor. I de enstaka fall då så inte är fallet har vi hänvisat till källa.

¹² <http://www.totallyorebro.se/naringsliv/forsta-investeringen-ar-gjord/>

Storfors. Syftet är dels att gynna den lokala tillväxten, dels att generera positiv avkastning till bolaget. Tillväxt i Bergslagen samarbetar med Inkubera, ett dotterbolag till Örebro Universitet, för att kunna erbjuda intressanta företag såväl finansiering som rådgivning. 2017 hade Tillväxt i Bergslagen tillgångar på ca. 3 mnkr.

Västerås Tech Invest AB, Västmanland

Västerås Tech Invest AB är ett nätverk av 16 investerare med säte i Västerås. Nätverket springer ur den investerarskola som Create Business Incubator genomförde 2017. Det är främst företag i tidig kommersialisering inom ”tech” området som nätverket riktar sig mot. Västerås Tech Invest ämnar investera i bolag i närområdet och har således viss viktning mot Västmanland in sin investeringsstrategi. I nuläget är det två bolag som ingår i nätverkets portfölj, enligt deras hemsida.

Zhongrui Funning Robotics Ltd, Västmanland

I december 2016 tecknades ett Letter of intent (LOI) mellan Robotdalen och det kinesiska företaget Zhongrui Funning Robotics. Genom avsiktsförklaringen får kinesiska investerare möjligheten att investera i Robotdalens svenska startup-företag och deras produkter, för att på så sätt få tillgång till beprövad välfärdsteknik. De svenska företagen, kopplade till Robotdalen, erbjuds kapital och en exportkanal till den kinesiska marknaden.

Ett svenskt aktiebolag som ägs till 100% av det kinesiska bolaget har bildats för att genomföra investeringarna. Robotdalen tillsätter aktiebolagets VD och påverkar således hur pengarna fördelas och investeras. Hittills har 22 mnkr överförts till det svenska aktiebolaget och ytterligare 10 mnkr är planerade att överföras från Zhongrui Funning Robotics.

AB Arvid Svensson, Västmanland

AB Arvid Svensson är ett familjeägt investmentföretag med säte i Västerås. Investmentbolaget har stora intressen i fastighetsbranschen, men även i andra branscher. Bolaget har en bred portfölj av både onoterade och noterade bolag. Bland de noterade bolagen återfinns fastighetsbolagen Klöver och Balder samt it-bolaget Novotek. De onoterade bolagen består bland annat av kommunikationsbyrån Retail United och säkerhetsföretaget Greater Security. Gemensamt för innehaven är att bolagen är etablerade och opererar på en nationell, i vissa fall internationell, marknad. Deras länsmissiga fokus är därför svårt att uppskatta.

Offentliga riskkapitalbolag

Almi Invest Östra Mellansverige AB, Örebro och Västmanland

Almi Invest är Sveriges mest aktiva investerare i startups och bildades 2008 som ett svar på EU:s regionala strukturfondsatsning – EURF (Europeiska regionala utvecklingsfonden). Investeringar görs i hela landet via 8 regionala riskkapitalbolag och ett nationellt riskkapitalbolag inom greentech-området. Almi Invest ägs av Almi Företagspartner och ytterst av svenska staten. Almi Invest är delfinansierat av EU, Almi Företagspartner och regionala organisationer.

Almi Invest Östra Mellansverige förvaltar en investeringsfond för Örebro, Västmanland, Uppsala, Södermanland och Östergötland. Uppdraget är att investera i små och medelstora företag i tidiga utvecklingsfaser, investeringar som den privata marknaden inte anses hantera i tillräckligt stor utsträckning. För perioden 2015–2021 har Almi Invest ca 150 mnkr att tillgå för investeringar i Östra Mellansverige. Den uttalade målsättningen vid fondens uppstart var att under perioden genomföra 35–40 nyinvesteringar i tidiga tillväxtföretag.

De 8 regionala riskkapitalbolagen, Almi Invest Östra Mellansverige inkluderad, bedriver så kallade saminvesteringsfonder: de investerar tillsammans med privata partners, på lika villkor, där den privata parten i vissa fall måste stå för minst halva investeringsbeloppet. Inklusivt uppföljningsinvesteringar får Almi Invest gå in med maximalt 10 mnkr per portföljbolag. Enligt nya direktiv från 2016 så kan Almi Invest frångå saminvestering vid investeringsbelopp upp till 300 000 kr. För investeringsbehov mellan 300 000 – 2 500 000 kr får Almi Invest täcka upp till 90% av investering. Om investeringsbehovet är större än 2,5 mnkr behöver privata aktörer täcka minst 50% av den sammanlagda investeringen¹³.

För närvarande finns det därför tre typer av investeringar som Almi Invest genomför:

1. Förinvestering:
 - a. Konvertibelt bidrag på max 300 000 kr. Ej krav på medfinansiering.
2. Investering sådd:
 - a. Investering innan bolag har lanserat sin produkt/tjänst på max 2,5 mnkr. Minst 10% privat medfinansiering.
3. Investering startup
 - a. Investering mellan 2,5 – 10 mnkr med krav på minst 50% privat medfinansiering.

2017 och 2018 genomförde Almi Invest 6 startupinvesteringar per år i regionen Östra Mellansverige. Av dessa sammanlagt 12 investeringar skedde två investeringar i Örebro och Västmanlands län. 2017 genomfördes en ägarkapitalsinvestering i Västmanland, 2018 genomfördes en investering i Örebro.

Almi Invest Östra Mellansveriges s.k. dealflow består av bolag som Almi Invest har träffat i minst en timma för att utvärdera. I tabell 2 presenteras Almi Invest dealflow för 2017 och 2018.

Region	2017	2018
Örebro	13	16
Västmanland	19	21
Hela ÖMS	85	103

Tabell 2: Almi Invest ÖMS statistik 2017 och 2018.

¹³ <http://www.sou.gov.se/wp-content/uploads/2016/10/Det-svenska-innovations-och-f%C3%B6retagsst%C3%B6det.pdf>

Örebro Universitet Enterprise AB, Örebro

Enterprise AB ägs av Örebro universitet Holding AB och kommersialiserar kunskapsintensiva idéer från Örebro universitet genom investeringar på 50 – 500 tkr per investeringsobjekt. Örebro universitet Holding AB är en juridisk plattform i form av aktiebolag skild från myndigheten Örebro universitet och tillåter ett nytt verktyg för innovation och kommersialisering.

Syftet med Enterprise AB är alltså att ta forskningen från universitet ut på marknaden. Bolaget genomför i vissa fall saminvesteringar med andra externa aktörer. I januari 2018 hade Enterprise AB tio bolag i sin portfölj och tillgång på ca. 8 mnkr.

Andra aktörer på ägarkapitalmarknaden

Affärsänglar

Independent Business Partners AB och Västerås Tech Invest AB är båda bolag som samlar affärsänglar i länen. Därutöver uttrycks det i intervjuer att det finns ett antal affärsänglar som inte ingår i exponerade nätverk, utan som opererar med större anonymitet.

Affärsänglar definieras som privatpersoner som genomför investeringar med ägarkapital i mindre bolag, vanligtvis i relativt nystartade bolag med en tydlig tillväxtpotential. Investeringsbeloppen är ofta relativt små.

En utmaning för många entreprenörer är att komma i kontakt med den här typen av privata investerare eftersom privatpersoner oftast inte skyltar öppet med sin verksamhet. Utöver de bolagiserade nätverk som nämns ovan finns det få tydliga kanaler för att komma i kontakt med den här typen av investerare i länen. Att uppskatta ”utbudet” av affärsänglar i Örebro och Västmanlands län är därför svårt.

UTBUDET AV LÅNEKAPITAL

De traditionella bankerna är den absolut största aktören vad gäller lånekapital till små- och medelstora företag. Det finns också ett utbud på offentligt lånekapital i länen genom Almi Företagspartner Mälardalen. Utöver de aktörer som erbjuder lånen finns det också aktörer som stödjer långivningen, t.ex. genom att ställa kreditgarantier i olika former.

Offentliga aktörer

Almi Företagspartner Mälardalen AB, båda regioner

Almi Företagspartner Mälardalen AB (hädanefter Almi Mälardalen) ägs till 51 procent av moderbolaget Almi Företagspartner AB – som i sin tur ägs till 100 procent av svenska staten – och till 49 procent av Region Västmanland och Region Örebro län (24,5 procent för vardera region). Verksamheten består huvudsakligen av rådgivning och låneverksamhet till företag med lönsamhets- och tillväxtpotential. Således ska Almi Mälardalens verksamhet medverka till att konkurrenskraftiga och hållbara små och

medelstora företag utvecklas och blir fler. Bolaget ska arbeta mot alla kunder i målgruppen men ägna särskilt fokus på tidiga skeden i terms av företagens livscykel eller expansionsfaser. Företag som drivs av kvinnor och personer med utländsk bakgrund ska prioriteras.

Framförallt ska Almi Mälardalen, likt Almi Invest Östra Mellansverige, verka marknadskompletterande och rikta sina erbjudanden mot de företag vars behov inte möts av marknads privata aktörer¹⁴. I nuläget har Almi Mälardalen följande erbjudanden:

Typ	Målgrupp	Summa
Företagslån	Företag med något högre risk än vad bankerna tillåter	Inga beloppsgränser
Exportlån	Etablerade bolag i internationaliseringsfas, alt. i särskilda fall "Born Globals"	Inga beloppsgränser
Mikrolån	Bolag med max 9 anställda	Max. 200 000 kr
Innovationslån	Villkorlån för bolag med innovationsprojekt i tidiga skeden.	För lånebelopp över 300 000 kr står Almi för max 50%

Tabell 3: Almi Företagspartner typer av lån

Almi Mälardalens låneutbud förändras över tid och beror på nya behov som uppstår bland företag samt samverkansmöjligheter med andra offentliga aktörer. Exempelvis är exportlånet ett resultat av samarbete mellan Almi, Svensk Exportkredit, EKN, Business Sweden och Swedfund. Under 2019 kommer även ett s.k. tillväxtlån återkomma till Almis låneportfölj. Detta lån förekom inte under 2018.

Mellan 2015 och 2018 lånade Almi Mälardalen ut strax över en miljard svenska kronor till det regionala näringslivet. Företagslånet dominerar i relation till både antal och belopp (se tabell 3).

	2015	2016	2017	2018	Totalt
Företagslån	159 mnkr	221 mnkr	177 mnkr	126 mnkr	683 mnkr
Tillväxtlån	52 mnkr	64 mnkr	22 mnkr	2 mnkr	140 mnkr
Exportlån	18 mnkr	29 mnkr	31 mnkr		78 mnkr
Mikrolån	9 mnkr	24 mnkr	22 mnkr	29 mnkr	84 mnkr

¹⁴ <https://regionvastmanland.se/globalassets/regionvastmanland.se/politik/moteshandlingar-2018/rs-2018/rs-2018-01-31/bilaga-29-d-bilaga-3-aganvisning-almi-malardalen-2017-ff.pdf>

Innovationslån	7 mnkr	11 mnkr	8 mnkr	4 mnkr	30 mnkr
Garantier				23 mnkr	23 mnkr
Totalsumma	245 mnkr	349 mnkr	260 mnkr	184 mnkr	1 038 mnkr

Tabell 4: Almi Företagspartner länestatistik 2015-2018

Inkubera AB, Örebro

Företagsinkubatorn Inkubera drivs och ägs sedan 2012 av Örebro universitet genom holdingbolaget Örebro universitet Hodling AB. Inkubera arbetar främst med affärsstödande verksamhet i form av rådgivning, men kans sedan 2019 även erbjuda innovationslån till ett antal företag i länet. Med medel från Sparbanksstiftelsen Nya och rådgivande stöd från Almi Mälardalen tagit fram ett förmånligt lån för innovativa start-up bolag. Sammanlagt har man en kassa på 500 000 kr, som ska brukas för utlåning till tre till fyra företag.

UTBUD AV BIDRAG OCH ANDRA STÖD

Region Västmanland, Västmanland

Region Västmanland erbjuder företagsstöd i form av bidrag i ett tillväxtskapande syfte för länets små och medelstora företag. Företag vars verksamhet gynnar miljö, jämställdhet och integration har särskilt förtur givet att grundläggande grav är uppfyllda. Stöd till investeringar och företagsutveckling kan i Västmanlands lämnas enligt tabell 4:

Typ	Målgrupp	Syfte	Belopp
Digitaliseringscheck	2-49 anställda, minst 3 mnkr i omsättning och max 10 miljoner EUR omsättning.	Stärka konkurrenskraft för små företag genom digitalisering.	50-250 tkr. Företaget står för 50 procent av total finansiering.
Konsultcheck	Max 249 anställda, får ej finansiera företagets normala drift.	Stödja inköp av externa tjänster för att utveckla företaget.	30-150 tkr. Företaget står för 50 procent av totalt finansiering.
Innovationsstöd	Max 249 anställda.	Stödja kostnader som uppstår i samband med produkt eller tjänsteutveckling i så kallad förkommersiell fas.	Inget uttalat övre tak. Statligt stöd som utgår med högst 45 procent av utvecklingskostnader som godkänts.

Tabell 5: Region Västmanland typer företagsstöd

Geografiskt så gick 70 procent av det utbetalda stödet till företag i Västerås kommun mellan 2016 och 2018. Under samma period gick ca 84 procent av den samlade bidragsfinansieringen till företag med manlig företagsledare, 7 procent till företag med kvinnlig företagsledare och 8 procent till företag med både man och kvinna som företagsledare.

Västmanlands Forsknings- och utvecklingsråd (FoU), Västmanland

Västmanlands FoU råd är en stiftelse som drivs för att främja utvecklingen av små och medelstora företag i Västmanland genom att stimulera och stödja utveckling och användning av ny teknik. Rådet finansieras både av offentliga och privata aktörer och drivs sedan 2011 av Almi Företagspartner Mälardalen. Västmanlands FoU råd ger stöd till konkreta utvecklingsprojekt med upp till 150 tkr per projekt. Det är främst företag med viss innovationshöjd som är aktuella för stödet.

Almi Företagspartner Mälardalen Ab, båda regioner

Almi Företagspartner erbjuder, utöver sina lån, även förstudiemedel till företag som arbetar med idéer med större risk än normala affärsidéer. Medlet är tänkt att testa och verifiera produkter eller tjänster i en väldigt tidig fas. Bidraget inriktar sig därför på innovativa företag. Privatpersoner, enskild firma och handelsbolag kan beviljas upp till 25 tkr medan aktiebolag kan beviljas max 50 tkr åt gången.

Länsstyrelserna, båda regioner

Bildandet av Region Örebro län (2015) och Region Västmanland (2017) innebar att ansvarsområdet för regional tillväxt delvis förflyttades från länsstyrelserna till de nybildade regionerna. Länsstyrelserna hanterar fortfarande en del stöd till företag. Bland annat erbjuds investeringsstöd för nya jobb på landsbygden. Detta stöd riktar sig till företag som planerar en investering som kan leda till ökad sysselsättning. 40 procent av utgifterna kan täckas av stödet, förutsatt att företaget omsätter högst 10 miljoner euro per år och har färre än 50 anställda.

Region Örebro, Örebro

Utöver de stöd som presenteras under Region Västmanland erbjuder Region Örebro län vad som demonstreras i följande tabell (tabell 6):

Typ	Målgrupp	Syfte	Belopp
Internationaliseringscheck	2-49 anställda, minst 3 miljoner i omsättning.	Stödja företag som behöver stöd i internationaliseringsprocess.	50-250 tkr. Företag står för 50 procent av total finansieringen.
Investeringsbidrag	Max 240 anställda.	Stödja företag i investering.	Max 800 tkr. Får täcka högst 25 procent av de totala investeringskostnaden.

Mikrobidrag	Max 4 anställda. Kan sökas i hela länet förutom i Örebro tätort.	Stödja små företag som ska göra en investering.	Max 50 tkr. Får täcka högst 50 procent av totala investeringskostnaden.
--------------------	--	---	---

Tabell 6: Region Örebro typer företagsstöd

För åren 2017 och 2018 beslutade Regionen om stöd på sammanlagt 35,2 mnkr. Företag med säte i Örebro kommun mottog ca 18 procent av dessa stöd. Anmärkningsvärt är att inte en enda digitaliseringscheck betalats ut under denna period.

Mikrofonden Örebro län, Örebro

Mikrofonden Örebro län är en självständig regional fond kopplad till konsortiet Mikrofonden Sverige som drivs av Coompanion Mälardalen. Fonden är en ekonomisk förening som idag ägs av fyra medlemmar: länsbygderådet i Örebro län, Föreningen L&SEK, Stiftelsen Cesam och Coompanionen vilka har lagt grund till föreningens kapital. Verksamheten medfinansieras främst av Region Örebro län och Coompanion.

Fonden förmedlar kapital till verksamheter inom den sociala ekonomin i Örebro län. Fonden erbjuder dels garantier vid banklån, dels mikrolån där räntan bestäms i relation till verksamheten. Garantier kan täck upp till 60 procent av behovet. Mottagare kan bland annat vara kooperativ, föreningar, sociala företag, byalag och stiftelser. Syftet med Mikrofonden är att stärka de organisationsformer som arbetar med samhällsnyttiga lösningar och sociala innovationer, men som ofta har svårt att finansiera sin verksamhet¹⁵. Fonden kommer inom kort expandera till Västmanlands län.

¹⁵ http://malardalen.coompanion.dev.daknight.se/wp-content/uploads/sites/31/2015/04/Mikrofonden_orebro.pdf

Bilaga 2. Intervjurespondenter

Namn	Organisation	Region
Tony Gunnarsson	Svenskt Näringsliv Västmanland	Västmanland
Daniel Boqvist	Automation Region	Västmanland
Lars-Erik Wige	Industriföreningen Västra Mälardalen/ VM Sparbank	Västmanland
Pia Norstedt	Västerås Marknad & Näringsliv AB	Västmanland
Eva Lilja	-II-	Västmanland
Madeleine Pilstrand	Idélab	Västmanland
Anders Johansson	Coompanion	Båda
Kaveh Farebrant	Business Sweden	Båda
Fredrik Stenman	Inkubera	Örebro
Fredric Öjebrandt	Creative House	Örebro
Jenny Engerfelt	Almi Invest	Båda
Roger Lilja	Region Västmanland	Västmanland
Christer Petersson	Västmanlands FoU	Västmanland
Åza Zastell	Almi Företagspartner	Västmanland
Mikael Fällman	Almi Företagspartner	Örebro
Jan Oldebring	Almi Företagspartner	Båda
Robert Wickman	Exportkreditnämnden	Båda
Per-Ulrik Wier	Independent Business Partners	Örebro
Oa Holfve	Bergslagens Sparbank/Tillväxt i Bergslagen AB	Örebro
Victor Sunnliden	Business Region Örebro	Örebro
Hanna Jonasson	Företagarna Örebro	Örebro
Pär Lundström	Alfred Nobel Science Park	Örebro
Björn Larsson	Västerås Tech Invest	Västmanland
Malena Pirsech	Region Örebro	Örebro
Adam Hagman	Robotdalen	Västmanland
Rolf Springfeldt	Create Business Incubator	Västmanland
Anders Sageborn	Västerås Science Park	Västmanland



DANMARK

Oxford Research A/S
Falkoner Allé 20
2000 Frederiksberg
Danmark
Tel: (+45) 3369 1369
office@oxfordresearch.dk

NORGE

Oxford Research AS
Østre Strandgate 1
4610 Kristiansand
Norge
Tel: (+47) 4000 5793
post@oxford.no

SVERIGE

Oxford Research AB
Norrländsgatan 11
103 93 Stockholm
Sverige
Tel: (+46) 08 240 700
office@oxfordresearch.se

FINLAND

Oxford Research Oy
Fredrikinkatu 61a
00100 Helsinki
Finland
www.oxfordresearch.fi
office@oxfordresearch.fi

BRUXELLES

Oxford Research
C/o ENSR
5. Rue Archimède
Box 4, 1000 Brussels
www.oxfordresearch.eu
office@oxfordresearch.eu

LATVIJA

Baltijas Konsultācijas, SIA
Vīlandes iela 6-1
LV-1010, Rīga, Latvija
Tel.: (+371) 67338804
info@balticconsulting.com
www.balticconsulting.com