

Behov och betydelse av rådgivning till nya och unga företag

Forsknings­sammanfattning

FSF 2009:2



Så kan svensk företagsrådgivning förbättras!

Forskningssammanfattning – Forum för småföretagsforskning

Enligt en färsk FSF-studie nyttjar inte företagen det offentliga rådgivningssystemet i särskilt hög utsträckning. Det visar sig att åtta av tio nya och unga företag uppger sig sakna behov av offentlig rådgivning. Däremot får en stor majoritet av företagarna stöd och tips från Skatteverket, banker, revisorer samt vänner eller andra företagare. Samtidigt har det offentliga rådgivningssystemet inte som huvuduppgift att stödja alla företag. Av all företagservice som ges går den främst till framgångsrika nya och unga företagare. Men även stora andelar av företag med små överlevnadsmöjligheter utnyttjar offentlig rådgivning (se tabell). Frågan är om resurserna satsas rätt. Detta är något som behöver analyseras framöver, avsaknaden av systematiska utvärderingar är stor.

Hur ser efterfrågan på företagservice ut?

Studien Behov och betydelse av rådgivning till nya och unga företag beskriver nya, ca ett halvår gamla, och unga, ca tre år gamla, företags efterfrågan på rådgivning. Information, hjälp eller rådgivning ses i studien som synonyma begrepp och inkluderar myndighetsinformation från Skatteverket eller Tillväxtverket liksom rådgivning från

redovisningsföretag, banker, juridiska firmor och offentligt finansierad rådgivning från ALMI Företagspartner och kommunernas näringslivskontor. Totalt har 20 områden för olika former av företagservice definierats. Studiens fokus är inriktat på i vilken omfattning företagare använder sig av rådgivningssystemet samt i vilken utsträckning de får sina upplevda behov tillgodosedda. Studien syftar därmed inte till att utvärdera effekterna av de insatser som rådgivningsorganisationerna genomför.

3000 intervjuer i fyra svenska regioner

Rapporten baseras på telefonintervjuer och seminarier i fyra regioner: Skåne, Västra Götaland, Västernorrland och Örebro. Telefonintervjuerna genomfördes under hösten 2008 med närmare 3000 företagare som antingen startade sin verksamhet under första halvåret 2008 eller under motsvarande period 2005. Ett antal seminarier har också hållits i respektive region, med totalt ett hundratal representanter för offentlig rådgivning. Dessutom har fler än 30 telefonintervjuer genomförts med representanter för det offentligt finansierade rådgivningssystemet för att ytterligare förbättra

Tabell: Försörjningsförmåga relaterat till behov och erhållen rådgivning/hjälp, %

Försörjningsförmåga	Behov av rådgivning, %	Erhållen rådgivning, %	Differens, %	Antal observationer
Mycket bra	42	39	3	473
Ganska bra	48	36	12	957
Ganska dålig	46	30	16	543
Mycket dålig	50	26	24	835

förståelsen för serviceutbudet. Vissa slutsatser relateras till en utredning från FBA om utbud av statligt finansierad företagsrådgivning, se Kempinsky m.fl. 2009.

Sammanfattning av slutsatser

- Efterfrågan på rådgivning är störst i företagets tidiga faser. Kvinnor har större behov av rådgivning än män. Detsamma gäller unga företagare, under 25 år, och företagare med utländsk bakgrund. Minst behov har medelålders och äldre män födda i Sverige.
 - Inga resultat tyder på att några särskilda grupper missgynnas av rådgivningssystemet.
 - Företagens behov av rådgivning består främst av en blandning mellan informationsinhämtning hos t.ex. Skatteverket och redovisningsföretag samt ”kopplingsfunktioner” mellan rådgivningssystemet och företagarna. För områden som omfattas av det offentliga systemet är behov och erhållen hjälp mindre.
 - Företagare som har svårt att finansiera verksamheten uppger större behov av rådgivning liksom företagare som har svårt att försörja sig på sitt företagande.
 - Skillnaderna mellan behov och tillgodosedda behov är störst för företagare med startår 2008. Företagare med startår 2005
- har liksom företagare med god försörjningsförmåga i högre grad fått sina behov av rådgivning tillgodosedda.
 - En stor del av företagarna utnyttjar inte det offentliga rådgivningssystemet. T.ex. har endast cirka 10-15 procent fått hjälp eller tips från Almi Företagspartner eller Nyföretagarcentrum och för Näringslivskontoret är andelen ännu mindre. Av de som haft kontakter med en rådgivningsaktör uppger cirka 60-70 procent av företagen att bemötandet, kompetensen och kunskapen hos dessa organisationer varit bra eller mycket bra.
 - Företagare har rimliga förväntningar på hur de kan utveckla företaget. Män tycks ha högre förväntningar på kort sikt och kvinnor omvänt högre förväntningar på lång sikt. Desto sämre förväntad utveckling desto större behov av rådgivning.
 - Hälften av företagen har god eller ganska god försörjningsförmåga och hälften har omvänt dålig eller mycket dålig försörjningsförmåga.
 - Yngre företagare och företagare med utländsk bakgrund kan i högre grad försörja sig på sitt företagande.
 - Företagare med utländsk bakgrund har fler anställda och arbetar fler timmar än företagare som är födda i Sverige.

Hur kan rådgivningssystemet förbättras?

För att bedöma vilka åtgärder som bör vidtas för att förbättra det existerande rådgivningssystemet handlar det om att ta ställning till ett antal grundläggande frågeställningar. Hur ser företagarnas behov av extern rådgivning ut och vilken roll ska den offentligt finansierade rådgivningsmarknaden ha avseende olika former av rådgivning, hjälp, tips och information? I studien lanseras följande policyförslag:

- **Information från myndigheter efterfrågas av alla typer av företagare. Myndigheterna bör därför årligen redovisa resultaten av denna service och information.**

Skatteverket är den myndighet som de flesta företagare, sex av tio, önskar hjälp och service från, men även tjänster från Bolagsbyrån efterfrågas i hög utsträckning. Det handlar främst om att tillhandahålla information i enskilda ärenden. Företagarna får också i relativt stor omfattning sina uppgivna behov tillgodosedda, inte minst gäller det 2005 års företagare. De behov som inte tillgodoses, gäller framför allt tjänster från Skatteverket. På grund av den stora betydelse denna service har för företagare i tidiga faser bör det regelbundet avrapporteras hur väl myndigheterna klarar av denna uppgift. Detta görs rimligen av en oberoende organisation eftersom beroende utvärderingar ofta ger övervägande positiva resultat, se t ex Lundström och Stevenson, 2005.

- **Kunskaperna om privata konsultmarknader bör förbättras.**

Hälften av företagarna anser sig behöva råd om skatter och redovisning, men ibland

saknas kunskap om var man ska vända sig. Det finns därför argument för att med viss regelbundenhet regionalt redovisa vilka företag som finns verksamma inom efterfrågade områden, inte minst vad gäller redovisning och juridik. Kunskaper om en privat konsultmarknad skulle därmed kunna spridas på ett mer effektivt sätt genom att offentliga rådgivningsorganisationer publicerar namn på verksamma konsultföretag inom olika områden.

- **Offentligt finansierade specialistfunktioner bör göras mer generella.**

Knappt en av tio företagare efterfrågar specialistfunktioner som huvudsakligen är offentligt finansierade, som exportrådgivning eller tjänster kring design och produktutveckling. Samtidigt är dessa områden viktiga för företagets utveckling och förnyelse. Samhället bör se över hur denna typ av tjänster kan efterfrågas mer och stimulera fler företagare att aktivt arbeta med dessa områden. Att Sverige får nya och unga företag som successivt ökar sina exportandelar, men även arbetar aktivt med produktutveckling och design, kommer att vara av stor betydelse framöver. Det bör mer i detalj studeras vad som görs i andra länder inom jämförbara rådgivningssystem men även avseende mer generella typer av åtgärder. I första hand bör speciella avdragsmöjligheter införas för enskilda företag som aktivt satsar på exempelvis design och produktutveckling, kanske i form av ett sk ROT-avdrag. Detta är vanligt i många europeiska länder. Det är bekymmersamt att så få av företagen som studerats tycks arbeta aktivt inom områden som har med långsiktig förnyelse att göra.

- **Det offentliga stödsystemet bör satsa ännu mer på nya arbetsformer.**

Ungefär två av tio företagare efterfrågar strategisk rådgivning av typen strategier, mål, visioner och utvecklande av affärsidé. Samtidigt är kunderna relativt nöjda. Här har också nya arbetsformer växt fram, som skapande av arenor eller ”kopplingsfunktioner”. Det handlar om att koppla ihop företagarnas efterfrågan med befintliga erfarna företagare som vill verka som mentorer och som ofta har nödvändiga branschkunskaper. Dessa nya arbetsformer skulle kunna utvecklas i större omfattning framöver samt ge upphov till att nya privata företag skapas. Goda exempel på projekt som genomförts under senare år, inte bara i Sverige utan även i andra jämförbara ekonomier, är exempelvis Mentorprogrammet som initierades av ALMI Företagspartner i Örebro län. Detta projekt utgör ett område där offentliga aktörer kan spela en stor roll i framtiden.

- **Behovet av specialiserade organisationer för specifika företagsformer eller grupper av företagare kan diskuteras.**

Det finns få indikationer på att specifika grupper till exempel kvinnor, utlandsfödda eller unga företagare, är missgynnade av nuvarande rådgivningssystem. Tvärtom har dessa grupper en högre utnyttjandegrad av rådgivning än andra grupper av företagare. Tar man den låga efterfrågan på rådgivning från specialiserade typer av organisationer i beaktande kan det ifrågasättas om det finns behov av program för särskilda företagsformer som knappast utnyttjas. Det har inte varit vår uppgift i denna studie att

bedöma enskilda organisationers effektivitet. Utifrån de resultat som framkommit gällande företagarnas behov anser vi dock att en bedömning av satsade resurser på specialinriktade organisationer och deras effekter på företagandet bör göras.

z

- **Behovet av sk företagslotsar kan ifrågasättas eftersom det finns få argument för att antalet organisationer i systemet är för många.**

Hela 75 procent av företagarna tycker inte att det är svårt att veta var de ska vända sig för att få råd, hjälp och tips. Samtidigt pågår diskussioner om att det behövs färre större organisationer eller olika former av lotssystem i rådgivningssystemet som hanterar en företagares alla problem från ax till limpa. Vi anser att det tvärtom kan vara viktigt med olika alternativa organisationer för företagare som inte får den hjälp de behöver vid ett ställe. En betydelsefull aspekt handlar om att underlätta framväxten av fler växande och innovativa företag. Det görs knappast genom färre och större offentliga organisationer.

- **Offentliga rådgivningsaktörer spelar en begränsad men betydelsefull roll, däremot kan omfattningen av den totala verksamheten diskuteras.**

Nästan 80 procent av företagarna 2005 hade kontakt med revisorer eller bokföringsbyråer och för båda grupperna har företagarna fått hjälp av någon bank i ungefär hälften av fallen. Knappt 70 procent av 2008 års företagare har sökt stöd hos Skatteverket och knappt hälften av dessa har också fått råd av Bolagsverket. Här är efterfrågan stor. Detta kan jämföras med

hur stor andel av marknaden andra typer av organisationer har. Det är bara 10-15 procent av alla företagare som uppger att de fått hjälp, råd eller tips från ALMI Företagspartner, Nyföretagarcentrum eller kommunens näringslivskontor. För Exportrådet är motsvarande siffra drygt 5 procent och motsvarande andel för Coompanion är 1 procent. Det är viktigt att fundera på vilken roll dessa typer av organisationer ska spela. I grunden handlar det om att göra ett ställningstagande gällande nivån på insatta resurser i förhållande till uppnådda resultat.

Det finns en risk att det offentliga systemet kan vara överrepresenterat eller inte utnyttjas fullt ut idag. Frågan är vilka typer av företagare som systemet bör prioritera. Idag tycks en prioritering göras genom att mer hjälp riktas mot de livskraftiga företagen. Möjligen är det också så att hjälp som riktas till företag som har kort livslängd och liten överlevnads- och tillväxtförmåga ”drar” för stora resurser. Problemet är inte antalet rådgivningsorganisationer, däremot kan det ifrågasättas om resurser, som enligt Kempinsky m fl, 2009, handlar om mer än en miljard kronor årligen, ger en ”för stor kostym” i förhållande till det behov det ska tillgodose.

- **Det saknas rimliga bedömningar av vad det offentliga systemet sammantaget åstadkommer.**

Det satsas avsevärda årliga resurser på ett offentligt rådgivningssystem lokalt och regionalt. Däremot vet vi inte vad systemet åstadkommer i form av effekter. Detta är inget unikt svenskt problem utan har ob-

serverats för en rad andra länder, se Lundström, Stevenson och Almerud, 2008. Det behövs därför en regelbunden systematisk uppföljning av systemets samlade effekter på nya och unga företags utveckling.

- **Offentliga aktörer ska ses som ett marginellt komplement till andra former av finansiering.**

Offentliga aktörer spelar en begränsad roll vad gäller företagens finansiering. ALMI är med och finansierar mindre än fem procent av de företag som studeras i detta projekt. Något högre värden fås för t ex starta eget-bidrag. Dessa alternativ är därmed mycket marginella även om de ändå kan vara av stor betydelse som komplement till övrig finansiering. Dessa finansieringsaktörer kan aldrig spela en framträdande roll på marknaden. I första hand handlar det om att komplettera egna medel med finansiering från banker, men även från familj, bekanta och vänner.

- **Starta eget bidrag går inte till arbetslösa personer, därför måste formerna för dessa bidrag ses över.**

Av de företagare som fått starta eget-bidrag var färre än 17 procent arbetslösa när de startade företag. Det väcker frågan om vilka kriterier som ställs för detta bidrag. Dessutom varierar dessa mellan olika delar av landet. Det är av stor betydelse för alla individer som startar företag om starta eget-bidraget ska omfatta alla eller endast vara en bidragsform för vissa. Ingående analyser bör därför göras av hanteringen av starta eget-bidraget.

- **Regionalisera det offentliga rådgivningssystemet samt öka samverkan mellan regional och lokal nivå.**

Ansvaret för samordningen av rådgivning med offentliga medel bör läggas på regional nivå. Det finns redan väl uppbyggda kopplingar mellan en regional och nationell nivå för de flesta områden. Dessutom finns ett växande system på lokal nivå som alltmer integreras med ett regionalt perspektiv. Det viktigaste framöver bör därför vara att denna integration av insatser fortsätter även om det finns skillnader i hur systemen finansieras. En ökad samordning på regional nivå av utförandet skulle innebära att en regelbunden översyn krävs för att se hur resurser används i systemen. Detta uppdrag bör åläggas en central aktör. Möjligen kan en central aktör också ges uppdraget att utveckla en skopplingsfunktion och bygga av mötesplatser.

- **Utveckla kunskaper kring vad som sker i andra jämförbara ekonomier.**

En viktig funktion framöver är att utveckla internationella kontakter och nätverk. Inte minst mot bakgrund av en alltmer globaliserad ekonomi. Här finns många program och projekt, inom europeiska länder, som kan utvecklas och föras fram som idéer i det svenska systemet. Vi anser att det i framtiden behövs mer internationella influenser i det svenska rådgivningssystemet. Detta arbete sker inte tillräckligt systematiskt för närvarande.

Författarna

Anna Kremel

Sedan 2003 arbetar Anna som forskningsassistent vid FSF och har under de senaste åren bland annat studerat företagsklimatet i 14 av Sveriges kommuner. Anna är doktorand vid Mälardalens högskola där hon har en inriktning på regional utveckling. Inom FSF arbetar Anna med FSFs Företagsklimatindex, FSFs Sysselsättningsindex, samt är följeforskare för projektet Hälsingland 4 Business.

Anders Lundström

Mellan åren 1997 och 2009 var Anders VD för FSF. Han är fortfarande engagerad i FSF och driver bland annat IPREG projektet. Som professor vid Mälardalens högskola har Anders engagerat sig i ett program med fokus på entreprenörskap och regional utveckling. Anders har bland annat skrivit över 20 böcker inom området för entreprenörskap, tillväxt och småföretagande, publicerat ett stort antal rapporter och varit talare vid flera världskonferenser under de senaste tio åren.

Beställ eller ladda ned hela rapporten på www.fsf.se/radgivningstudie

Referenser

Johansson A W, 1997, *Att förstå rådgivning till småföretagare*, Lund.

Kempinsky, P., Burman, M., Almerud, M och Johannesson, C, 2009, *Statligt finansierad företagsrådgivning. För fler och växande företag*. FBA, Stockholm

Kremel, A och Lundström, A, 2007, *Företagsklimatets betydelse för utveckling, tillväxt och förnyelse i mikroföretag*, FSF, Örebro.

Lundström, A och Stevenson, L, 2005, *Entrepreneurship Policy. Theory and Practice*, Springer, Berlin.

Reynolds, P., Hay, M och Camp, S. M, 1999, *Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report*, Babson College, Kaufman Centre for Entrepreneurial Leadership and London Business School.

Storey, D., 2000, *Six steps to heaven: evaluating the impact of public business in developed countries*, in Sexton and Landström (eds), *The Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers.

Storey, D J, 1994, *Understanding the small business sector*, Thomson.

Wigren, C, *The Spirit of Gnosjö, The grand narrative and beyond*, Jönköpings Internationella Handelshögskola.



Forum för småföretagsforskning
– under namnändring till Entreprenörskapsforum

www.fsf.se