Behov och betydelse av rådgivning till nya och unga företag

Anders Lundström
Anna Kremel

FSF 2009:2

FORUM FÖR SMÅFÖRETAGSFORSKNING

Behov och betydelse av rådgivning till nya och unga företag

Anna Kremel
Anders Lundström

Forum för småföretagsforskning
FSF 2009:2
ISBN: 91-89301-29-3

Innehållsförteckning

Inledning ... 4
Bakgrund ... 4
Tillvägagångssätt ... 7
Tidigare forskning och formulerade hypoteser ... 9
Formulerade hypoteser ... 10
Telefonintervjuer med personer som arbetar med företagsrådgivning ... 13
Seminarier ... 13
Referensgruppsmöten ... 14
Material från ITPS ... 14
Tidigare studier i regionerna ... 14
Definitioner ... 14
Material från ITPS ... 15
Resultat av telefonintervjuer ... 18
Behovet av rådgivning ... 18
Hur omfattande är mycket eller ganska stort behov? ... 20
Utlandsfödda personer som startar och driver företag ... 22
Män respektive kvinnor som andelar av företagarna ... 23
Typ av rådgivning som utnyttjas ... 23
Hur rådgivare uppfattas ... 24
Hur har företagen utvecklats i förhållande till förväntad utveckling? ... 27
Utveckling samt behov och erhållen hjälp ... 30
Försörjningsgrad och arbetade timmar ... 31
Försörjningsförmåga, om företaget utvecklas som förväntat samt upplevt behov och erhållen hjälp ... 34
Företagens behov av rådgivning samt erhållen hjälp relaterat till olika faktorer ... 38
Antal heltidsanställda i företaget ... 40
Rådgivning i förhållande till finansieringstjänster ... 42
Försäljning på export ... 43
Något om branschspecifika skillnader ... 43
Ställda hypoteser ... 45
Skåne ... 50
Seminarium hösten 2008 ... 50
Resultat av telefonintervjuer Skåne ... 52
Tidigare studier i Skåne ... 59
Sammanfattning Region Skåne ... 59
Västra Götaland ... 61
Seminarium ... 61
Resultat av telefonintervjuer ... 63
Tidigare studier i Västra Götaland ... 70
Sammanfattning Västra Götaland ... 70
Västernorrland ... 71
Seminarium ... 71
Resultat av telefonintervjuer ... 72
Tidigare studier i Västernorrland ... 78
Sammanfattning Västernorrland ... 78
Örebro ... 79
Seminarium ... 79
Resultat av telefonintervjuer ... 81
Sammanfattning Örebro ... 86
Personer som arbetar med företagsrådgivning ... 87
Sammanfattning och slutsatser ... 90

Vilken efterfrågan på företagsservice finns bland nya och små företag? 90
Vilken typ av företagsservice utnyttjar nya och unga företag? 91
Vilka erfarenheter har företagarna av den offentliga företagsservicen? 94
Hur ser utbudet av servicetjänster ut? 95
Hur utvecklas företag som utnyttjar företagsservice jämfört med företag som inte gör det? 95
Förslag på åtgärder 98
Källförteckning 103

Bilaga 1 Enkäter för telefonintervjuer företagare 2005 och 2008
Bilaga 2 Bortfall och övertäckning
Bilaga 3 Frågor till telefonintervjuer rådgivare
Bilaga 4 Elektroniska källor och webbadresser
Bilaga 5 Sambandsanalys mellan framgångsfaktorer och utnyttjande av offentlig rådgivning

Förord

Föreliggande rapport handlar om att beskriva vilket behov som företagare har av rådgivningstjänster i ett brett perspektiv samt i vilken omfattning som detta behov har tillgodosetts av externa aktörer. Studien baseras huvudsakligen på närmare 3000 telefonintervjuer genomförda av SKOP i Stockholm. Dessutom har ett antal aktörer som är verksamma i rådgivningsorganisationer intervjuats för att få en uppfattning av hur utbudet av företagstjänster ser ut. Att studera utbudet av rådgivning har inte varit ett primärt syfte i denna studie. Dels har ett samarbete skett med FBA som i princip samtidigt genomfört en studie på uppdrag av Näringsdepartementet och dels har åtta regionala seminarier genomförts.

En referensgrupp har bildats bestående av representanter från deltagande regioner (Region Skåne, Västra Götalands regionen, Västernorrlands län samt Region Örebro), NUTEK (fr o m 1 april Tillväxtverket), SKOP, FBA och Näringsdepartementet. Referensgruppen har träffats vid tre tillfällen samt har haft återkommande telefonmöten under hösten 2008. Ett stort arbete har lagts ner av referensgruppen för att skapa de två enkäter som utgör grunden i datainsamlingen. Regionernas företrädare har även lagt ner ett omfattande arbete på att organisera regionala seminarier samt att förse oss med underlagsmaterial. Föreliggande rapport har finansierats av regionerna samt NUTEK. Utan det finansiella stödet skulle denna studie inte ha kunnat genomföras. Vi vill här tacka alla för deras insatser.

För telefonintervjuerna kontaktades över 6000 nya och unga företag och av dessa kunde intervjuer genomföras med närmare 3000 företagare. Det stora bortfallet beror inte på att företagare vägrade svara på de frågor som ställdes utan på att underlagsmaterialet innehöll ett stort antal adresser och telefonnummer som av olika anledningar inte visade sig vara användbara.

Föreliggande rapport utgör ett förhoppningsvis viktigt bidrag till diskussionen om vilken roll ett offentligt rådgivningssystem kan och bör spela. Det är vår förhoppning att du som läsare ska finna presenterade resultat, slutsatser och förslag spännande och intressanta.

Stockholm och Örebro 20090414

Anna Kremel Anders Lundström

Forum för småföretagsforskning (FSF)

Inledning

Bakgrund

Sverige har liksom många andra jämförbara ekonomier ett sedan många år ett utbyggt system för företagsrådgivning. Det har bland annat framgått av den kartläggning som FSF har genomfört av insatser inom entreprenörskapspolitiken i ett antal europeiska länder, se Lundström, Stevenson och Almerud, 2008. Under senare år har en mängd nya organisationer etablerats bl a på lokal och regional nivå. Det finns flera anledningar till detta. En förklaring är att de resurser som satsas på rådgivning och information ökats inte minst genom EUs strukturfonder (DG Regio), men även på grund av program som initierats av DG Enterprise och DG Research (det s k CIP -programmet samt 7:e ramprogrammet). En annan möjlig förklaring till framväxten av nya organisationer kan vara att mer etablerade organisationer inte uppfyller de behov av service som nya och existerande småföretag har. Nya program ställer nya krav som inte passar in i mer etablerade verksamheter, vilka har byggt kompetenser efter andra kriterier. En tredje förklaring kan vara att organisationer inom företagsservice blivit mer nischorienterade än tidigare. Branschen håller i så fall på att genomgå en omstrukturering. Ibland har det framhållits att det finns och har funnits ett stort antal aktörer och finansiärer som agerat i olika konstellationer och att detta har uppfattats av användare som splittrat och otydligt, se NUTEK, 2004. Här finns dock studier som visar på motsatsen, dvs att trots många organisationer är det inte några svårigheter för användarna att finna rätt organisation se Boter och Lundström, 2005. Annan forskning visar på behov av mer kritiskt inriktade utvärderingar av offentligt finansierade rådgivningsinsatser, Johansson, 1997. Undersökningar som gjorts i Storbritannien har misslyckats i att påvisa positiva samband mellan rådgivning och resultatförbättringar hos företag, Storey, 1994. En annan studie, genomförd av Svenskt Näringslivs regionkontor i Karlstad 2006, visar att företagsstödet har liten om någon betydelse för studerade företagare i Värmland. Det finns således många aspekter avseende rådgivning och information som framkommit, men som inte ger några klara indikationer på hur systemet uppfyller företagarnas behov.

Mot bakgrund av den förändring som har observerats vad gäller utbudet av offentlig finansierad rådgivning har Näringsdepartementet initierat en översyn av den befintliga rådgivningsstrukturen, se Kempinsky m fl, 2009. Översynen har huvudsakligen koncentrerats till utbudssidan. I föreliggande projekt har ett nära samarbete funnits med ansvariga för denna översyn samt med ansvariga tjänstemän på Näringsdepartementet.

Föreliggande projekt har koncentrerats till att bedöma efterfrågan av rådgivning i tidiga faser, inte minst efterfrågan från nystartade företag samt företag som är mellan tre och fyra år gamla. Telefonintervjuer med ett stort antal företagare som antingen startade första halvåret 2008, eller första halvåret 2005 har genomförts under hösten 2008 mitt under den pågående ekonomiska krisen. Undersökningen omfattar företagare i följande fyra regioner Skåne, Västra Götaland samt Örebro och Västernorrlands län. Regionerna har indelats i ett antal regiondelar, sammanlagt har tolv regiondelar studerats.

Följande frågeställningar har ansetts som mest väsentliga att belysa:

- Vilken efterfrågan på företagsservice finns bland nya och små företag?

Som påpekats ovan har efterfrågan av företagstjänster i denna studie främst koncentrerats till tidiga faser. En anledning är förstås att man kan förvänta sig att efterfrågan skiljer sig åt mellan olika faser i ett företags utveckling. Det är också i tidiga faser som man kan anta att efterfrågan är stor eftersom företagare i dessa faser antagligen har mindre erfarenheter av att driva företag än i senare faser. Inom entreprenörskapspolitiken har också speciellt intresse riktats mot tidiga faser med syfte att försöka öka antalet nya och unga företag.

Här är det av betydelse att också kunna se till skillnader i efterfrågan mellan mäns och kvinnors företagande, mellan de som är födda utomlands eller i Sverige, mellan olika åldrar för företagarna samt mellan olika regiondelar för att nämna några exempel som berörs i denna studie. Det finns inget enkelt sätt att bestämma vad som ska avses med efterfrågan på rådgivning. Som kommer att framgå av redovisningen har 20 delområden definierats i samarbete med kontaktpersoner i de regioner som medverkar i projektet. Innan enkäterna slutligen fastställdes gjordes även ett antal provintervjuer i en annan region för att bedöma relevansen i utformade formulär. Underlaget för enkäterna framgår av bilaga 1.

- Vilka erfarenheter har företagarna av den offentliga företagsservicen?

Givet hur efterfrågan ser ut blir det viktigt att se till vilka erfarenheter som företagarna har av rådgivningssystemet. I denna rapport beskrivs dessa erfarenheter utifrån att man de facto har utnyttjat rådgivningssystemet. Här har bortsetts ifrån attityder till olika rådgivande organisationer. Av tidigare undersökningar framgår att attityder ofta är mer negativa än företagarnas faktiska erfarenheter, se exempelvis Lundström, Boter och Liljeberg, 2000 eller Boter och Lundström, 2005. I detta projekt koncentrerats analyserna på att bedöma erfarenheter av rådgivning i form av vilken hjälp man som företagare fått relaterat till uppgivna behov. Attityder är förstås viktiga såtillvida att de kan påverka i vilken omfattning företagarna kommer att utnyttja olika former av rådgivning, även om det inte finns mycket forskning som belyser samband mellan uppgivna attityder och utnyttjandegrader.

I studien har ett brett perspektiv på företagsrådgivning använts genom att såväl den informationsverksamhet som ges av Skatteverket eller NUTEKs s k startlinje har betraktats som former av rådgivning från t ex ALMI Företagspartner eller Nyföretagarcentrum. Totalt har 20 olika former av information och rådgivning beaktats. När det gäller organisationer som bedömts har dessutom varje region i undersökningen kunnat ta upp några för regionen speciellt viktiga organisationer.

- Vilken typ av företagsservice utnyttjar nya och unga företag?

I projektet har som beskrivs ovan, en omfattande undersökning genomförts i form av telefonintervjuer. Dessa drygt 2800 telefonintervjuer genomfördes av undersökningsföretaget SKOP och gick bland annat ut på att se i vilken omfattning företagarna utnyttjade olika former av företagsservice. Dessutom har frågats efter vilket behov som funnits i olika faser, varefter det varit möjligt att realtera behov till utnyttjandegrad. För varje möjligt område har företagarna kunnat välja mellan fyra svarsalternativ, från att uppge mycket stort behov till inget behov alls och på motsvarande sätt om man erhållit mycket stor hjälp eller ingen hjälp alls. Det har också varit möjligt att lägga till uppgifter om hjälp och information som man fått men som inte tagits upp av de upplästa alternativen.

- Hur ser utbudet av servicetjänster ut?

I projektet har också utbudet av service studerats. Det har främst gjorts med hjälp av ett antal regionala seminarier där representanter för rådgivningsorganisationer har diskuterat vilka roller de har i systemet och hur de ser på andra organisationer. Vidare har drygt 30 intervjuer

genomförts enskilt med representanter för sådana organisationer i de olika regionerna. Slutligen har samarbete skett med den utredning som FBA utfört av utbudssystemet på uppdrag av Näringsdepartementet, samt har tidigare rapporter inom området tagits del av.

- Hur utvecklas företag som utnyttjar företagsservice jämfört med företag som inte gör det?

I samband med telefonintervjuer har också frågor ställts kring hur företagen har utvecklats samt om man som företagare upplever att man kan försörja sig på sitt företagande. När det gäller hur företagen har utvecklats handlar det bland annat om att se till om utvecklingen stämmer överens med den förväntade. Företagarna har här fått uppge på en 10-gradig skala hur man uppfattar den hittillsvarande utvecklingen jämfört med den förväntade utveckling som fanns i samband med start. Vidare har efterfrågats hur många anställda omräknat till heltidsanställda som företagen har för närvarande, liksom antal arbetade timmar i företaget samt om företaget kan anses ha god eller dålig försörjningsförmåga. Dessa uppgifter sedan ställs sedan i relation till i vilken utsträckning företagarna har erhållit service. Undersökningen har genomfört en speciell granskning av samband mellan s k framgångsfaktorer jämfört med i vilken omfattning företagarna utnyttjat service. Resultaten som redovisas i bilaga 5 i denna rapport sammanfattas i slutsatskapitlet.

- Hur förhåller sig rådgivning till finansieringstjänster?

I undersökningen analyseras även hur nya och unga företag finansierat sin företagsstart och den första tidiga fasen. Här handlar intresset om hur lätt eller svårt det varit att finansiera företaget, hur mycket finansiella medel man som företagare investerat i sitt bolag samt, vilka andra finansieringskällor som använts. Sådana uppgifter ställs sedan mot behov och hjälp från rådgivningssystemet.

Detta är de huvudområden som studien avser. Syftet är som sagt, att få svar på frågor om vilka typer av företagare som använder sig av systemet, om det finns stora behov som systemet inte tillgodoser, vilka skillnader som finns för olika typer av företagare samt förstås uppgivna regionala skillnader. Om man är intresserad av att se hur systemet fungerar måste man inte minst se till hur användarna av systemet uppfattar detsamma. Och inte minst i vilken omfattning som systemet utnyttjas. Däremot är detta inte i grunden en rapport som utvärderar effekter av de åtgärder som vidtas. Rapporten beskriver företag som får hjälp av systemet, men kan inte svara på frågor om hur avsatta resurser påverkar företagens utveckling, t ex i form av antal anställda eller om det bidrar till färre företagsnedläggningar. För att ge svar på detta skulle det krävas att man över tiden i form av en processtudie följer identiska företag. Här kan förstås jämföras situationen för två grupper av företagare, dvs de som startat det första halvåret 2008 respektive 2005 men det handlar ändå om två olika urval av företag. Däremot ger denna ansats möjligheter att analysera vilka typer av företag som överlever relaterat till uppgivna behov och erhållen hjälp, dvs om det är så att företag får mer hjälp i tidiga faser av processen kan det även vara en signal om att företag som har större överlevnadsförmåga i större omfattning klarar sig utan sådan hjälp. Å andra sidan kan man hävda att ju längre företagen är verksamma på marknaden desto större kunskaper har de och därmed mindre behov av hjälp och service i form av rådgivning. I detta avseende beaktas vad företagarna gjorde innan de startade företag samt om de tidigare drivit företag eller ej. Om man startat som arbetslös eller varit företagare innan man startade ett nytt företag är två olika situationer som i denna rapport är intressanta att analysera.

Tillvägagångssätt

Empirin består till stor del av de närmare 3000 (2832) telefonintervjuer som gjorts med nya och unga företagare. Värt att notera är att utifrån givna data för nya och unga företagare har en hög andel visat sig inte vara användbara. När det gäller analyser av resultat har dock endast material från de 2 832 intervjuerna använts. Av dessa startades 1 804 st under första halvåret 2008 och resterande del, 1 028 st, under första halvåret 2005. Viktigt att notera är att samma tidsperiod har medvetet valts för våra två olika urval. Materialet som använts har erhållits av SCB. Undersökningen genomfördes under hösten 2008 samtidigt som den finansiella krisen fördjupades och debatterades. I vilken omfattning detta har påverkat företagarnas syn på rådgivning och finansiering är svårt att uttala sig om. Å ena sidan kan det misstänkas att företagarna skulle uppge ökade svårigheter att finansiera verksamheten, å andra sidan vet man från tidigare kriser att småföretagare ”drabbas” av sådana kriser senare. De tycks också återhämta sig snabbare, se Davidsson, Lindmark och Olofsson, 1994 och 1996, enligt en analys av effekterna av krisen i början av 1990-talet. Framför allt kan det misstänkas att om en större pessimism skapades redan under senhösten 2008 borde det framför allt slå igenom på de frågor som handlar om möjligheter att finansiera verksamheten. Datainsamlingen framgår av nedanstående tabell.

Tabell 1. Beskrivning av datainsamling samt bortfall

	Intervjuer	Övertäckning	Vägrare
År 2005			
Skåne Nordväst	105	69	25
Skåne Nordost	100	147	24
Skåne Sydväst	89	79	19
Skåne Sydost	110	64	32
Göteborgsregionen	88	166	25
Sjuhärad	89	100	26
Skaraborg	74	120	32
Fyrbodal	103	76	29
Örebro kommun - Örebro län	88	50	38
Glesbyggdskommuner - Örebro län	70	68	27
Västernorrland - kustkommuner	61	73	25
Västernorrland - inlandskommuner	51	133	26
Summa 2005	**1 028**	**1 145**	**328**
År 2008			
Skåne Nordväst	153	103	37
Skåne Nordost	150	77	41
Skåne Sydväst	154	22	41
Skåne Sydost	152	107	45
Göteborgsregionen	154	118	25
Sjuhärad	147	146	39
Skaraborg	155	107	28
Fyrbodal	154	90	30
Örebro kommun - Örebro län	155	101	47
Glesbyggdskommuner - Örebro län	152	77	32
Västernorrland - kustkommuner	201	88	44
Västernorrland - inlandskommuner	77	82	21
Summa 2008	**1 804**	**1 118**	**430**
Totalt	**2 832**	**2 263**	**758**

Tabellen visar att för att genomföra 2832 intervjuer togs kontakt med totalt 5 853 individer. Anledningar till det stora bortfallet var flera. Personer kunde inte tala svenska, företag hade inte startat under aktuell period, företag hade upphört eller sålts vidare, en del individer var

bortresta under en längre tid, andra var sjuka eller hade dött under perioden. I bilaga 2 visas bortfall samt deras orsaker. Detta innebär att vi möjligen underskattar eller överskattar betydelsen av rådgivningssystemet. Man kan tänka sig att de individer som inte har kunnat intervjuats skulle uppvisa ett avvikande mönster från övriga. Speciellt kan det avse individer som inte kan tala svenska. Vi tror emellertid att effekterna är små, eftersom dessa personer utgör en liten andel av bortfallet. Det är likväl betydelsefullt att inse att om en skriftlig enkät istället genomförts hade det stora bortfallet inte ha kunnat observerats, medan i detta fall intervjuer avslutats p g a att personer inte ansetts tillhöra urvalsramen.

Företagare som har intervjuats fördelas på fyra huvudbranscher. Det handlar först om Jordbruk och andra primära näringar (14,3 procent av totalt urval), Tillverkning, byggnadsverksamhet m m (16,9 procent av totalt urval), Handel, transport, hotell, restaurang (23, 5 procent av totalt urval) samt Övriga tjänster (45,3 procent av totalt urval). Sett till fördelning mellan 2005 och 2008 års företagare är det framför allt den sista kategorin företagare som är lägre för 2005 års företagare jämfört med 2008 års företagare (minskar från 48,5 procent av 2008 års företagare till 39,6 procent av 2005 års företagare)

Underlaget för genomförda telefonintervjuer framgår som tidigare påpekats av bilaga 1. Frågeställningarna är relativt likartade för företag startade 2008 samt 2005. Detta för att kunna öka jämförbarheten mellan de två grupperna av företagare. Först frågas efter vilket behov man upplevt vid starten av företaget. För de företagare som startade 2005 täcker frågan om hur behov upplevs ett längre perspektiv sedan starten. Generellt har denna grupp ett längre tidsperspektiv när de ger sina svar. Dessutom handlar det om företagare som överlevt de första tre till fyra åren med sin verksamhet, vilket innebär färre s.k. misslyckanden i denna grupp av företagare jämfört med gruppen 2008. Den andra delen av frågeformuläret handlar om i vilken utsträckning man som företagare fick hjälp, råd eller tips inom olika områden. Sammantaget ger dessa två aspekter möjligheter till att jämföra behov, samt i vilken utsträckning behov har kunnat tillgodoses.

Efter dessa huvudfrågor handlar frågeformuläret om vilka personer och organisationer som ansetts viktiga i samband med start av företag samt vad man anser om vissa organisationers bemötande, kompetens och kunnighet. Därefter frågas efter hur man finansierat sin verksamhet, om det varit lätt eller svårt att finansiera företagsstarten (här skulle man kunna misstänka att den finansiella krisen slår igenom i svaren) samt hur mycket pengar man personligen eller familjen satsat. Vidare frågas efter antal arbetade timmar inte minst mot bakgrund av att man i många undersökningar pekar på att företagare har många långa arbetsdagar. Därefter ställs ett antal specifika frågor om exportandelar, möjligheter att försörja sig på företagandet, utbildningsnivåer samt ålder på företagaren samt om företagsutvecklingen varit som förväntad eller ej. Slutligen delas materialet upp på kön samt om man är utlandsfödd eller ej.

Sammantaget ger frågeställningarna ett brett perspektiv på efterfrågan på och utnyttjande av rådgivning för de två huvudgrupperna av företagare. Materialet redovisas generellt men även avseende ett antal hypoteser som testats, vilka beskrivs i kommande avsnitt.

Det har som påpekats tidigare, även varit betydelsefullt att bedöma utbudet av rådgivningstjänster. Därför har regionala seminarier genomförts i varje region där huvudsyftet varit att bedöma i vilka faser olika organisationer är verksamma. Vidare har genomförts telefonintervjuer även med representanter för enskilda organisationer. Det kan handla om individer som inte medverkade vid de regionala seminarierna eller att man önskat få mer personliga reflektioner av vissa personer eftersom situationen vid seminarier mer kan jämföras med s k fokusgruppsintervjuer. Slutligen har studier av sekundärdata genomförts,

speciellt har statistik erhållits från ITPS. Regionerna har också låtit oss ta del av tidigare studier och kartläggningar.

Tidigare forskning och formulerade hypoteser

Rådgivning och information brukar ses som ett av flera delområden inom entreprenörskaps- och småföretagspolitiken, se Storey, 1994 eller Lundström och Stevenson, 2005. Storey menar att det är svårt att bedöma effekter av sådan rådgivning eftersom det sällan genomförts utvärderingar med metodologiskt rimliga ansatser, se Storey, 2000. Liknande kritik framförs i Lundström och Stevenson, 2005 som framhåller att det finns en risk för bias i samband med utvärderingar av rådgivning då de som uppdras att genomföra dessa utvärderingar ofta är beroende av fortsatta kontakter med uppdragsgivarna. Sammantaget finns det därför stora svårigheter att bedöma effekter av den rådgivning som utförs gentemot inte minst nya och små företag. ALMI Företagspartner har regelbundet låtit SCB genomföra analyser där man försöker matcha företag som fått rådgivning/finansiering med företag som inte erhållit sådan. Dessa undersökningar brukar visa på positiva effekter av sådana tjänster, framför allt i ett kortare tidsperspektiv. Över huvud taget brukar uppföljningar som rådgivningsorganisationer genererar visa på positiva effekter av genomförda åtgärder. Det innebär inte att de är felaktiga men man bör vara försiktig med att generalisera sådana resultat.

Andra slutsatser som berörts tidigare i denna rapport handlar om studier som pekar på att attityder till offentligt rådgivningssystem är mer negativa än erfarenheterna, vilket skulle kunna tyda på att den service som levereras ändå upplevs som värdefull av mottagarna. Generellt har man dock i mindre omfattning studerat olika typer av småföretag och deras inställning till rådgivningssystemet eller för den delen jämfört erfarenheter av det offentliga systemet med motsvarande erfarenheter av det privata systemet, dvs banker och revisorer. Däremot vet vi att företagare generellt använder det offentliga systemet i begränsad omfattning, se Kempinsky m fl 2009, Boter och Lundström, 2005 eller Kremel och Lundström, 2007. Detta kan tolkas på två sätt. För det första att det är högst rimligt att ett offentligt rådgivande system inte ska dominera hur företagare skaffar sig kompetens och information i olika frågor. För det andra att om företagare använder sig i mindre omfattning av systemet kan kostnaderna för det offentliga bli högt jämfört med utnyttjandegraden. Dessutom skulle man kunna misstänka att stora satsningar på ett offentligt rådgivande system innebär att en undanträngningseffekt för privata konsulter uppstår. I den nyligen presenterade FBA-studien framhålls att man inte tror att sådana undanträngningseffekter är omfattande, se Kempinsky m fl 2009. Uppenbarligen kan man dock se att offentligt finansierade rådgivningssystemet har ökat i omfattning under senare år, inte minst genom EUs strukturfonder. Dessutom har kommuner blivit alltmer aktiva inom området.

Formulerade hypoteser

I samband med genomförandet av telefonbaserade intervjuer har ett antal hypoteser ställts. Dessa har formulerats dels utifrån tidigare studier, dels avseende vad som framkommit vid regionala seminarier samt möten med den centrala referensgruppen. Vidare har ytterliggare en grupp träffats vid två tillfällen. Denna grupp har bestått av personer med omfattande erfarenheter av det svenska rådgivningssystemet. I det följande presenteras och motiveras olika hypoteser.

Hypotes 1: Företag som varit verksamma i minst tre år har mindre behov av service och rådgivning samt har utnyttjat service i mindre omfattning än företag startade 2008.

Motiv till denna hypotes är att de överlevande företagen från 2005 antas ha en högre intern kompetens än vad som gäller generellt för företagen som startades under 2008. Därför skulle de kvarvarande företagen från 2005 uppge mindre behov av och efterfrågan på det offentliga rådgivningssystemet.

Detta kommer att testas på två sätt, dels om det finns signifikanta skillnader i upplevda behov mellan företagen 2005 och 2008, dels om utnyttjandegraden av offentlig service är lägre för företagen 2005 än för företagen 2008. Om hypotesen är sann innebär det att företag som försvunnit eller inte överlever de första tre åren kan antas ha högre upplevt behov och utnyttjandegrad. Här finns förstås en risk i att företag över perioden glömmer vad de upplevt för behov samt att de inte heller kommer ihåg vad de utnyttjat för typ av service. Å andra sidan kan nya behov antas uppkomma över åren. I grunden handlar också hypotesen om vilken typ av företagare som främst använder sig av olika former av rådgivning.

Hypotes 2. Framgångsrika företag har mindre behov av rådgivning än övriga företag samt utnyttjar rådgivning i mindre omfattning

Denna hypotes kan ses som ett komplement till föregående hypotes. Den handlar om att företag som är framgångsrika har en högre intern kompetens än övriga företag. Det är förstås inte helt enkelt att fastslå vad som kan sägas vara ett framgångsrikt företag. I detta fall handlar det om att bedöma företag för respektive år utifrån i hur stor grad de anser sig kunna försörja sig på sitt företagande. Denna bedömning anses vara mer relevant än att gå efter antal anställda eller om utvecklingen för företaget blivit den förväntade. Det finns förstås en risk med att krav på försörjningsgrad varierar mellan t. ex olika åldersgrupper, men oavsett om så är fallet kan man undersöka om hypotesen gäller. Om den är sann skulle en högre relativ försörjningsförmåga innebära ett minskat behov av extern rådgivning.

Hypotes 3. Företag som har svårt att finansiera verksamheten utnyttjar i högre grad rådgivning samt uppger högre behov

De som har haft svårt att finansiera företagsstarten kan antas ha haft större behov än övriga av rådgivning, med liknande argument som för tidigare hypoteser. Om få vill bidra med finansiering kan det innebära att idén inte är tillräckligt utvecklad, att marknadsförutsättningarna är begränsade eller att man som företagare behöver rådgivning och hjälp hur man kan gå vidare. Det kan också uppfattas som att tiden fram till kommersialisering är längre, vilket innebär svårigheter att bedöma när man som investerare kan få tillbaka sitt insatta kapital.

Hypotes 4. Företag som i högre utsträckning har offentlig finansiering uppger större behov av rådgivning

Det förefaller rimligt att anta att företag som fått offentlig finansiering framför allt är de företag som har svårt att finansiera start och drift av sitt företag. Här ska därför företagare som uppgett att de fått offentlig finansiering genom ALMI Företagspartner och/eller Starta eget-bidrag bedömas efter uppgett behov av rådgivning. Det är uppenbart att såväl ALMI finansiering som Starta eget- bidrag samtidigt innebär möjligheter och krav på rådgivning. För Starta eget- bidrag brukar det exempelvis vara ett krav att även genomgå en Starta eget-utbildning.

Hypotes 5. Företagare som fått Starta eget- bidrag var arbetslösa innan de startade företag

Start eget- bidrag ska formellt ges till individer som är arbetslösa eller löper risk att bli arbetslösa. Det kan därför vara av intresse att se om det förhåller sig på detta sätt.

Hypotes 6. Företagare med Starta eget- bidrag kan i mindre omfattning försörja sig på sitt företag

Om Starta eget-bidrag främst avser att uppmuntra arbetslösa individer att bli företagare handlar det om vad som i litteraturen brukar beskrivas som påtvingat entreprenörskap, se t ex Reynolds m fl, 1999, diskussioner om necessity entrepreneurship. Dessa typer av företagare startar således inte utifrån en idé utan p g a en specifik arbetssituation, vilket skulle vara en anledning till att graden av försörjningsförmåga blir lägre.

Hypotes 7. Företagare som har haft svårt att få finansiering uppger att de i mindre omfattning kan försörja sig på sitt företagande

Denna hypotes kan också tyckas självklar, men tanken är att svårigheter med att finansiera företagsstarten hänger samman med hur potentiella finansiärer uppfattat affärsidén. Företag som är utpräglade imitatörer skulle då ha större svårigheter att övertyga finansiärer om att satsa på företaget. Härigenom kan man tänka sig att dessa svårigheter i slutändan slår igenom på hur lätt eller svårt det är att försörja sig på företagandet.

Hypotes 8. Det krävs mer arbete i form av nedlagda timmar att driva sitt eget företag jämfört med att vara anställd

Det finns en uppfattning att företagare arbetar många fler timmar än anställda. Det framförs att som företagare är man aldrig ledig och att det handlar om mer än ett vanligt heltidsarbete. Därför har i denna studie också intresset riktats mot att få företagarna att själva skatta hur många timmar de lägger ner på sitt arbete. Denna skattning ger svar på hur många timmar respektive företagare lagt ner på verksamheten den senaste månaden. Om man arbetar minst heltid skulle det för en månad motsvara grovt räknat mer än 160 timmar.

Hypotes 9. Företagare som startade sina verksamheter 2005 lägger ner fler timmar än företagare som startade 2008

Denna hypotes handlar om att företag som varit verksamma i minst tre år är till stor del är företag där företagaren lägger ner fler antal arbetade timmar än vad som generellt gäller alla nystartade företag 2008. Detta p g a att man kan misstänka att företag som överlever i större omfattning handlar om att de utgör huvudsysselsättningen för företagarna.

Hypotes 10. Företagare som har fått utbildning i entreprenörskap i skolan eller på universitet efterfrågar eller utnyttjar i mindre omfattning service

Ett sätt att bedöma effekter av utbildning i skolan om hur man driver företag är att se om de företag som dessa individer startar och äger skiljer sig åt mot övriga företagare som inte fått sådan utbildning. Tanken är att man genom utbildningen lärt sig mer om företagande och därigenom kan mer om vad som krävs för att framgångsrikt driva företag. Man kan å andra sidan tänka sig att man i skolan medvetandegjorts om behov av extern rådgivning i samband med start och drift av företag. Något som skulle indikera ett ökat behov och utnyttjande av rådgivning. Därför är intressant att se om det finns avvikelser mellan de företagare som fått utbildning och övriga företagare.

Hypotes 11. Företagare som har fått utbildning i skolan eller på universitetet kan i större omfattning försörja sig på sitt företag

På liknande sätt som för ovanstående hypotes är det intressant att se om företagare som fått utbildning i skolan i entreprenörskap och företagande kommer att ha lättare att försörja sig på sina verksamheter. En del studier tyder på att utbildningen leder till ökande andelar individer som startar företag senare i livet. Däremot vet vi förhållandevis lite om de företag som dessa individer startar har en större försörjningsförmåga eller i övriga avseenden utvecklas mer positivt än andra. Sådana resultat är av intresse när man ska bedöma effekterna av den kunskap och kompetens som man får till del i utbildningssystemet.

Hypotes 12. Kvinnor utnyttjar och har större behov av service än män

Denna hypotes skulle kunna skrivas tvärtom eftersom en del författare menar att det är svårare för kvinnor att ta del av det offentliga rådgivningssystemet. Samtidigt vet vi att kvinnor som startar företag är färre än män som startar företag. Det tyder på att kvinnor som företagare har färre förebilder än män och därför kan ha större behov av extern rådgivning. Av samma anledning har följande hypotes formulerats.

Hypotes 13. Kvinnor kan i mindre omfattning än män försörja sig på sitt företag

Här handlar det även om att man vet att kvinnor ofta startar deltidsföretag, efterfrågar mindre kapital samt relativt ofta startar företag inom enklare tjänstenäringar.

Hypotes 14. Utlandsfödda företagare utnyttjar och har större behov av service

När det gäller utlandsfödda handlar det dels om företagare som är födda utomlands, dels där företagarens föräldrar är födda utomlands. Det finns många aspekter på att det kan vara svårt att starta och driva företag om man inte har väl utbyggda nätverk. Om så är fallet borde det innebära ett ökat behov för utlandsfödda att få tillgång till olika former av rådgivning.

Hypotes 15. Utlandsfödda företagare har svårare att försörja sig på sitt företag

På liknande sätt, som för föregående hypotes, riktas intresset här mot hur lätt eller svårt det är för utlandsfödda företagare jämfört med övriga företagare att försörja sig på sina verksamheter.

Hypotes 16. Företag utanför storstadsområden har större behov och använder sig mer av rådgivning

Här jämförs svar från företagare i Malmö och Göteborg inklusive omgivande kommuner med övriga företagare. Det finns i tidigare studier resultat som indikerar att rådgivning efterfrågas och används i mindre omfattning i större städer jämfört med övriga typer av miljöer, se t ex Boter och Lundström, 2005 eller Kremel och Lundström, 2007.

Hypotes 17. Unga företagare använder sig i mindre omfattning av rådgivning och uppger mindre behov.

Unga företagare definieras här som personer yngre än 31 år. Vi tror att unga företagare i större omfattning än övriga startar mindre verksamheter samt har sina företag som komplement till annan verksamhet. Därför skulle man kunna misstänka att unga företagare inte upplever så stora behov av rådgivning som andra företagare samt att de dessutom utnyttjar rådgivning i mindre omfattning.

Hypotes 18. Företag som erhållit offentlig finansierad rådgivning är mer livskraftiga än övriga företag

Hypotesen analyserar om de företagare som får offentlig finansierad rådgivning skiljer sig åt från övriga företag. Det bedöms genom att se om dessa företagare har en bättre överensstämmelse mellan förväntad samt verklig utveckling, om de anser sig i ökad omfattning kunna försörja sig på sitt företagande, om de arbetar fler timmar eller om de har fler anställda. Identiska företag kan inte följas över tiden i projektet men däremot kan man analysera skillnader mellan företag, vilka använder sig av offentlig rådgivning samt övriga företag.

Givetvis bygger resultatredovisningen inte bara på ett antal hypoteser, men samtidigt har vi genom dessa hypoteser försökt att samla några av de möjliga slutsatser som kan anses vara särskilt intressanta att få bekräftade eller förkastade. I kommande resultatredovisning kommer det även att framgå om skillnader som beskrivs är statistiskt säkerställda. Om så inte är fallet kommer det inte att framställas som om det finns skillnader mellan studerade faktorer och grupper av företagare. I resultatredovisningen återkommer vi till ovanstående hypoteser.

Telefonintervjuer med personer som arbetar med företagsrådgivning

Sammanlagt genomfördes 33 intervjuer med personer som arbetar med företagsrådgivning i de deltagande regionerna/länen. Intervjuarbetet har utförts under november 2008, dvs parallellt med när telefonintervjuerna av företagare genomfördes. Härigenom kan man anta att den verklighetsbild som präglade svaren från olika intervjuer i stort sett varit densamma. Respondenterna arbetar med rådgivning inom olika typer av organisationer. Intervjuer har genomförts i form av telefonintervjuer.

Seminarier

I samtliga deltagande regioner/län har seminarier ägt rum. Det första seminariet var ett tillfälle att lära mer om regionen och få deltagarnas syn på hur rådgivningen fungerar i den aktuella regionen/länet. Inbjudna till seminarierna var personer som själva arbetar med rådgivning till företagare. Antalet deltagare på seminarierna har varierat kraftigt från drygt 10 till över 40 personer. I samband med att en preliminär rapport presenterats har ett antal uppföljningsseminarier i samma regioner genomförts. De första seminarierna har sammanställts och återkopplats till respektive region. Vidare har vid två tillfällen

fokusgruppintervjuer genomförts med en särskild grupp av erfarna rådgivare. Totalt har därmed närmare 200 personer varit involverade i seminarierna.

Referensgruppsmöten

Till studien har en referensgrupp knutits med representanter från de deltagande regionerna/länen. Arbetet i referensguppen har varit mycket intensivt och till stor del handlat om utformning av de enkäter som fungerat som underlag till telefonintervjuer med företagare. Referensgruppen har haft ett flertal telefonmöten under hösten samt två möten där gruppen träffats fysiskt. Deltagarna har besått av Mats Granér, Västra Götalandsregionen, Anna Kremel, FSF, Marika Kurlberg, Näringsdepartementet, Ulf Kyrling, Region Skåne, Anders Lundström, FSF, Maria Olofsson, Näringsdepartementet, Sven-Erik Sahlén, Regionförbundet Örebro, Björn Sandström, NUTEK och Ingrid Viklands, Västernorrland.

Material från ITPS

Förutom det material som samlats in primärt för studien har material också erhållits från IPTS som ansvarar för nyföretagarstatistiken i Sverige. Detta material har bearbetats av FSF för att också utgöra underlag i studien.

Tidigare studier i regionerna

De deltagande regionerna har bidragit med tidigare studier och rapporter som rör rådgivning. Dessa har sammanfattats och beskrivs under respektive region/län

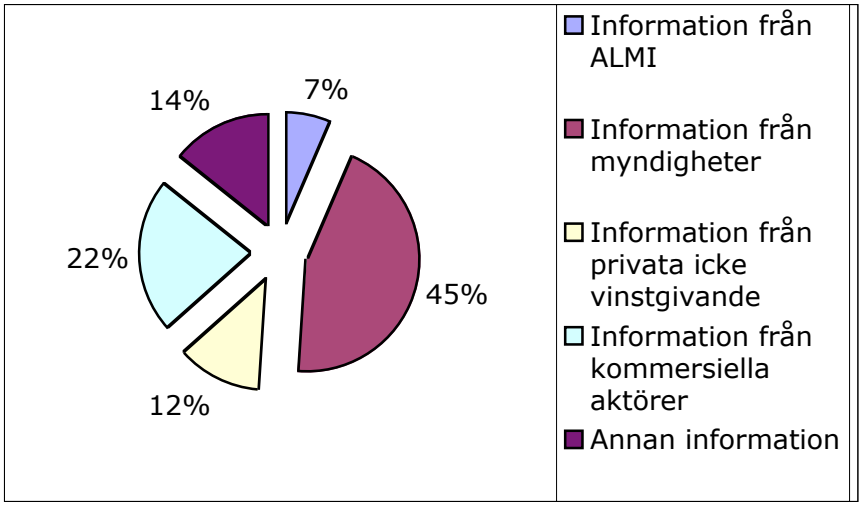
Definitioner

Med nya företag menas i denna rapport företag som startade sina verksamheter under första halvåret 2008. Med unga företag menas företag som startade sina verksamheter under första halvåret 2005.

Material från ITPS

ITPS, som fr o m 1 april 2009 ombildats till myndigheten för Tillväxtanalys, ansvarar för nyföretagarstatistiken och ställer en rad frågor till företagare i samband med detta. En av frågorna handlar om stöd och motiv till att starta företag. Frågan lyder: Har du i samband med företagsstarten använt dig av information och rådgivning från någon av följande källor? Fem alternativ angavs och flera av alternativen kunde markeras. Sammanlagt har närmare 60 000 nyföretagare tillfrågats. Resultaten för denna fråga framgår av nedanstående figur.

Figur 1. Nyföretagares källor för information och rådgivning, hela Sverige



Myndigheter är den vanligaste källan för information och rådgivning, vilket inte är förvånande med tanke på att alla nyföretagare bör ha någon form av kontakt med exempelvis Skatteverket och Bolagsverket. Nästan hälften av alla nyföretagare uppger att de använt sig av information från myndigheter. Med information från kommersiella aktörer menas till exempel revisionsföretag och banker och det är heller inte överraskande att nyföretagare får råd och information från dessa. Icke vinstdrivande privata organisationer är exempelvis Nyföretagarcentrum och branschorganisationer. Drygt en av femton nyföretagare har använt sig av råd eller information från ALMI Företagspartner. Alternativet annat har inte specificerats. Sammantaget framgår att mellan sju och tolv procent av nyföretagarna i denna undersökning har använt sig av service från ett Nyföretagscentrum, en branschförening eller ett ALMI bolag, vilket innebär att en stor majoritet av nyföretagarna inte använt sig av en sådan service. Om man ser till figuren tycks det som om banker och en privat konsultmarknad har en dubbelt så hög andel.

I de regioner som ingår i denna studie skiljer sig utnyttjande och användning av rådgivning inte från övriga delar av Sverige. Uppgifterna för de fyra regionerna baseras på uppgifter från att sammanlagt 22 000 nyföretagare tillfrågats. Se nedanstående tabell.

Tabell 2. Nyföretagares källor för information och rådgivning, deltagande län i %

	Information från ALMI	Information från myndigheter	Information från privata icke vinstgivande	Information från kommersiella aktörer	Annan information
Skåne län	6%	47%	10%	23%	14%
Västra Götalands län	5%	45%	12%	24%	14%
Örebro län	8%	41%	13%	23%	16%
Västernorrlands län	11%	42%	11%	22%	13%
Samtliga deltagande län	**7%**	**45%**	**12%**	**22%**	**14%**

Marginella skillnader finns mellan länen såtillvida att utnyttjandegraden av ALMIs tjänster är något högre i Västernorrlands län jämfört med övriga regioner. Det tycks dock som om fördelningen mellan olika aktörer är tämligen stabil mellan olika regioner. Intressant är den stora betydelse som myndigheter spelar för informationsrådgivning samt den relativt mindre betydelse som ALMI Företagspartner trots allt tycks ha. Här bör noteras att detta är en fråga som avser i vilken utsträckning som nyföretagare använt sig av råd eller information från olika aktörer. Det innebär att man kan ha vänt sig i större omfattning till dessa organisationer men däremot inte utnyttjat den information som man fått. I nedanstående tabell beskrivs även vad olika typer av nyföretagare uppger sig ha använt för aktörer för sin informationsinhämtning.

Tabell 3. Parallell verksamhet, %

	Information från ALMI	Information från myndigheter	Information från privata icke vinstgivande	Information från kommersiella aktörer	Annan information	Totalt
Heltids företag	7,9%	41,8%	12,9%	25,2%	12,2%	100,0%
Anställd	6,1%	51,1%	11,9%	16,5%	14,5%	100,0%
Äger ett annat företag	5,5%	24,9%	9,8%	39,6%	20,1%	100,0%
Studier	5,4%	49,5%	10,1%	18,4%	16,6%	100,0%
Annat	5,1%	43,7%	15,3%	14,9%	21,1%	100,0%
Samtliga	6,8%	44,5%	12,1%	22,4%	14,3%	100,0%

De nyföretagare som har en parallell verksamhet och äger ett annat företag utnyttjar främst information från kommersiella aktörer. Även de nyföretagare som tidigare varit ägare till ett annat företag söker oftare information från kommersiella aktörer, liksom de nyföretagare som har fler än två sysselsatta i företaget. Detta enligt ITPS- materialet som dock inte finns redovisat i ovanstående tabell.

Andra slutsatser som kan utläsas av ITPS- materialet visar att sett till branscher uppger nästan hälften av alla nyföretagare inom fastighetstjänster att de utnyttjar information från kommersiella aktörer. Endast två procent av dessa söker information från privata icke vinstgivande organisationer, jämfört med tolv procent för samtliga branscher. Det är främst heltidsarbetande nyföretagare som söker information/rådgivning. De flesta är mellan 31-50 år och knappt en av fem har utländsk härkomst. De flesta har gymnasial utbildning (40procent) men även andelen med eftergymnasial utbildning längre än två år är hög (30 procent). Av nyföretagarna var de flesta anställda innan de startade sina verksamheter. Däremot är det lika vanligt att man kommer från anställning i samma bransch som från anställning i annan

bransch. De flesta uppger sig ha tidigare erfarenheter av företagande. Motiv till företagsstarten uppges vara att få förverkliga idéer och få arbeta självständigt. Tre av fyra företagare driver s k soloföretag. Branscher som man startar företag inom är finansiell verksamhet och andra företagstjänster exklusive fastighetstjänster. Inom utbildning, hälso- och sjukvård samt andra samhälls- och personnära tjänster startar ungefär en fjärdedel av företagarna. En av tre av företagen drivs av kvinnor och sex av tio av män, medan övriga drivs gemensamt av kvinnor och män. Finansiering till företagsstarten kommer huvudsakligen från egna medel eller till en mindre del från banklån.

De nyföretagare som söker information från ALMI avviker inte från övriga nyföretagare. De flesta som söker information från ALMI är heltidsföretagare. De är mellan 31-50 år (57 procent), har gymnasial utbildning (44 procent) och de flesta har inte utländsk härkomst (83 procent). 72 procent har ingen tidigare erfarenhet av företagande och motivet till företagsstart är att få förverkliga sina idéer (38 procent) och/eller att få arbeta självständigt (27 procent). 40 procent av företagarna som söker information från ALMI är kvinnor och den vanligaste formen för finansiering är egna medel.

De nyföretagare som söker information från myndigheter liknar beskrivningen av samtliga företagare. Endast när det gäller tidigare erfarenhet skiljer sig andelarna något. Här har något färre av nyföretagarna tidigare erfarenhet av företagande. Detta torde inte vara förvånande. När det gäller nyföretagare som söker information från privata icke vinstgivande organisationer är det fler kvinnor än män som använder dessa kanaler, jämfört med samtliga företag. Färre av dessa har tidigare erfarenhet av företagande. För de som söker information från kommersiella aktörer har det motsatta noterats. Här har en större andel någon form av tidigare erfarenhet och andelen män i ledningen är högre.

Det kan vara av intresse att jämföra resultaten från ITPS material med vad som framkommer i denna rapport och genom de telefonintervjuer som genomförts. En skillnad med föreliggande studie är att i denna rapport redovisas resultat för två olika grupper av företagare, dels nystartade företag, dels företag som varit verksamma mellan tre till fyra år.

Resultat av telefonintervjuer

Telefonintervjuer med företagare i de deltagande regionerna har genomförts av undersökningsföretaget SKOP. Intervjuerna gjordes under november och december 2008 och sammanlagt har 2 832 företagare intervjuats, men som påpekats i föregående kapitel mer än dubbelt så många kontaktats. 1 028 av dessa startade sin verksamhet under första halvåret 2005 och 1 804 startade sin verksamhet under samma tidsperiod 2008.

Generellt kan det sägas att företagen tycks vara såsom man utifrån andra kartläggningar kan förvänta sig. De allra flesta eller omkring 70 procent har högst en heltidsanställd inklusive företagaren själv, vilket stämmer väl överens med ovanstående redovisning av ITPS statistiken. Knappt en av femton företagare har fler än fyra heltidsanställda och bara drygt tre procent av företagen exporterar mer än en fjärdedel av omsättningen. 15 procent driver flera företag och 35 procent har erfarenhet av att ha startat företag tidigare. Det är således en hög andel av de nya och unga företagarna som har tidigare erfarenheter av att starta och driva företag.

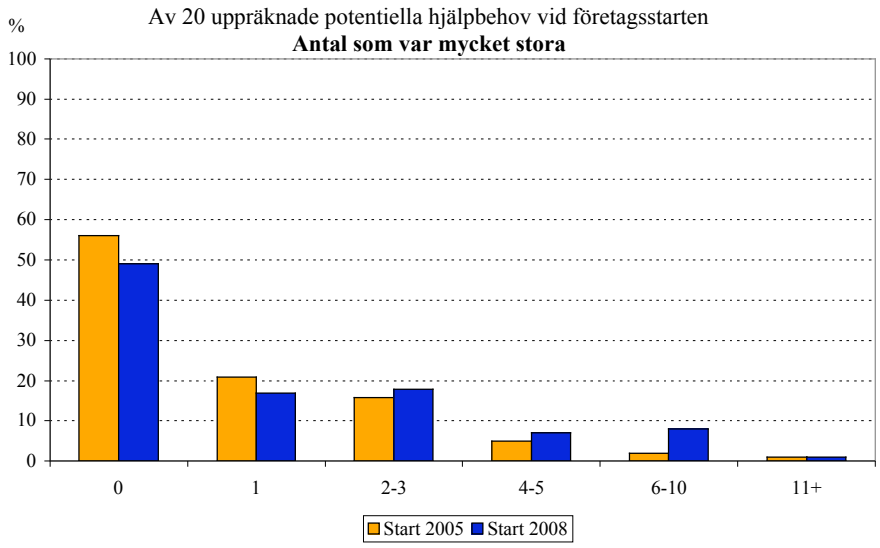
Innan företagsstarten var 70 procent av företagarna tidigare anställda, 14 procent egna företagare, sex procent studerande, fyra procent arbetslösa samt bara drygt någon procent pensionärer. I flera avseenden kan man därför säga att de företagare som vi studerar i detta projekt påminner om de individer som sammanställts i ITPS rapporten. Den låga andelen som var arbetslösa innan de startade sina verksamheter visar på att det knappast syns någon effekt av en ekonomisk kris månaderna innan den helt kom att dominera den ekonomiska och politiska debatten. Möjligen kan man misstänka att nystartade företag med svag överlevnadsförmåga slogs ut tidigt under krisen och därmed fallit ur vår urvalsram. Ett antal företag framstår nämligen, som framgår av bilaga 2 som nedlagda trots att många av dem antagligen startade under första halvåret 2008.

Begreppen företagsservice och rådgivning används synonymt i denna rapport, vi har inte heller gjort någon klar distinktion mellan rådgivning och information. Man kan hävda att den typ av service som t ex Skatteverket ger mer bör hänföras till information än till rådgivning. Samtidigt finns många olika typer av rådgivning, från ett konkret råd om vilken typ av företagsform en nyföretagare ska välja till mer strategisk rådgivning om mål och visioner med verksamheten. I denna rapport finns en ambition att kunna beskriva efterfrågan av all sådan typ av rådgivning, service och information. Nackdelen med ett sådant brett perspektiv är att det blir lite av äpplen och päron som jämförs. Fördelen är att man får en överblick avseende en bred efterfrågan på service i samband med företagsstart och drift av företag. Det kommer att framgå av fortsättningen hur uppdelningen har skett mellan olika former av rådgivning och information. Följande resultatredovisning handlar först om resultaten av genomförda telefonintervjuer, därefter om analys av olika hypoteser. Sedan sker regionala beskrivningar, sammanställningar av genomförda intervjuer av aktörer och regionala seminarier samt slutsatser och förslag.

Behovet av rådgivning

I enkäten handlade följande fråga om efterfrågan av rådgivning, hjälp eller tips: *I hur stor utsträckning har Du de senaste fyra åren behövt följande råd, tips eller hjälp*? För varje slag av råd gavs fyra alternativ, mycket stor, ganska stor, liten och ingen alls. Sammanlagt finns 20 olika alternativ, som alla efterfrågats vid telefonintervjuerna, se bilaga 1. I nedanstående figur har företagarna svarat på för hur många av dessa 20 olika områden de hade mycket stora behov.

Figur 2. Antal mycket stora hjälpbehov, alla 2005 och 2008, svar i %



Få företagare har mycket stora behov av hjälp och råd vid företagsstarten eller under de första åren efter företagsstarten. Över 55 procent av företagarna 2005 uppger att de under de senaste åren inte hade några sådana behov alls. För företagare som startat 2008 är det knappt hälften som uppger att behovet är lika med noll när det gäller mycket stor hjälp och rådgivning vid företagsstarten. Vad som efterfrågats var, som framgår ovan, andel mycket stora behov för 20 olika områden. Slutsatsen av ovanstående figur är att den stora majoriteten av företagare inte i någon större omfattning uppger mycket stora behov av information och/eller rådgivning.

Vi kommer i denna rapport att se till mycket eller ganska stora behov för minst fyra områden eller fler i kommande redovisningar. Det innebär delvis att vi studerar den högra delen av ovanstående figur, men även har utvidgat behovsbeskrivningen till ätt även omfatta alternativet ganska stort behov. Anledningar till att vi valt minst fyra områden beror på att medelvärdet för alla företagare som intervjuats hamnar nära talet fyra vad gäller antal uppgivna mycket eller ganska stora behov.

Om materialet delas upp i kön visar det sig att kvinnor i högre grad än män uppger mycket stort behov av rådgivning. Den totala andelen kvinnliga företagare är för företagare 2008 31 procent samt för 2005 28 procent och andelen kvinnor som har mycket stort behov är större både för år 2008 och 2005.

Tabell 4. Andelen kvinnor som uppger behov av rådgivning

	Kvinnor		Män	
	2008	**2005**	**2008**	**2005**
Mycket stort behov, (4 eller fler områden)	21	10	14	7
Inget område	41	47	53	59

I tabell 4 är det återigen mycket stort behov som studeras. Observera att kvinnor avseende 2005 års företagare med mycket stort behov för minst 4 områden är mindre än hälften så stor som 2008 års kvinnliga företagare. Liknande skillnader mellan åren fås för män som är företagare.

Yngre företagare, under 31 år, uppger större behov än övriga grupper. Både för åren 2008 och 2005. De yngre företagarna uppger även relativt höga andelar av mycket eller ganska stort

behov som inte har tillfredsställts. Unga uppger, liksom utlandsfödda, relativt stort behov av råd om hur man startar företag. Det framkommer också att företagare som har svårt att finansiera företagsstarten uppger större behov av rådgivning.

Hur omfattande är mycket eller ganska stort behov?

I nedanstående tabell har uppdelningen skett efter andel som för 2008 respektive 2005 uppgett mycket eller ganska stort behov inom fyra områden eller fler. Totalt har efterfrågan bedömts för 20 olika områden. På motsvarande sätt har uppgivits om företagen fått mycket eller ganska stor hjälp med att tillgodose dessa behov. Slutligen har differenserna mellan behov och hjälp beräknats för respektive region och totalt.

Tabell 5. Uppgett mycket eller ganska stort behov (A) samt fått mycket eller ganska stor hjälp (B) samt differenser mellan behov och hjälp (A-B) för 2008 och 2005 års företag fördelat totalt och per region

	2008	2008	2008	2005	2005	2005
Region	A	B	A - B	A	B	A - B
Skåne	53 %	33 %	+ 20 %	41 %	32 %	+ 9 %
Västra Götaland	50 %	31 %	+ 19 %	43 %	36 %	+ 7 %
Örebro	57 %	38 %	+ 19 %	35 %	29 %	+ 6 %
Västernorrland	50 %	36 %	+ 14 %	36 %	31 %	+ 5 %
Totalt	50 %	32 %	+ 18 %	40 %	34 %	+ 6 %

Av tabellen framgår att det finns generellt en minskad efterfrågan av rådgivning för 2005 års företagare jämfört med 2008 års företagare totalt samt för alla regioner. Alla skillnader mellan dessa grupper är signifikanta (testat på 95 procents nivå). Totalt uppger hälften av 2008 års företagare mycket eller ganska stort behov för åtminstone fyra av 20 områden. Vi återkommer till vilka områden för vilka uppgivet behov är högst. Totalt har de behov företagarna uppgivit för minst fyra områden sjunkit för 2005 års företagare, vilka med motsvarande mått uppger 40 procent. Det kan bero på att man som företagare efter ett antal år har svårare att komma ihåg vilka behov som funnits tidigt i startprocessen. Å andra sidan ser den senare gruppen av företagare behovet över en längre tidsperiod, där fler behov skulle kunna ha uppkommit över tiden. Vår tolkning av materialet är dock att behovet sjunkit. Framför allt på grund av att det har försvunnit ett antal företag som inte lyckats fortsätta sin verksamhet under de första tre till fyra åren. Det blir därför intressant att se om motsvarande utveckling kommer att erhållas för 2008 års företag sett över tiden. Noteras bör att telefonintervjuer för båda grupperna utförts under samma tidsperiod, varför man inte kan förvänta sig att t ex krisen påverkar svaren från dessa grupper olika.

En annan intressant iakttagelse är att skillnaderna mellan behov samt erhållen service mer än halverats för samtliga regioner och sjunkit med 2/3 totalt. En slutsats är att skillnaderna för 2005 års företagare knappast tyder på att här finns stora behov som inte tillgodoses. Sådana skillnader finns framför allt för 2008 års företagare.

I följande tabell beskrivs resultaten totalt samt för varje år fördelade på behov och erhållen hjälp där respektive område är rangordnade efter andel mycket eller ganska stort behov för 2005 och 2008 års företagare.

Tabell 6. Mycket eller ganska stort behov för respektive område samt, om dessa uppfyllts eller ej, procent

Område	Behov 2008	Fått hjälp 2008	Differens 2008	Behov 2005	Fått hjälp 2005	Differens 2005	Totalt behov
Råd om skatter	59	38	21	48	44	4	54
Redovisning	55	39	16	51	51	0	53
Råd-branschkunnig person	33	22	11	32	23	9	32
Råd finansiellt stöd eller bidrag	31	13	18	23	14	9	28
Juridiska frågor	26	13	13	19	17	2	24
Bygga hemsida	23	11	12	27	22	5	24
Mentor	27	17	10	21	15	6	24
Utbildning starta eget	27	19	8	16	14	2	23
Strategi, mål, visioner	20	17	3	12	12	0	17
Råd marknadsföring	19	12	7	15	12	3	17
IT frågor	15	9	6	21	18	3	17
Utveckla affärsidé	16	11	5	12	7	5	14
Affärsplan, marknadsanalys	17	14	3	11	11	0	14
Val av företagsform	16	17	-1	10	8	2	13
Kontakt andra företag	14	9	5	12	6	6	13
Råd om tillstånds-ansökan	14	11	3	9	7	2	12
Produktutveckling och design	8	6	2	6	5	1	7
Lokal och markfrågor	7	6	1	7	5	2	7
Exportfrågor	6	2	4	3	3	0	5
Patentfrågor	6	3	3	2	3	-1	4

Behov av olika former av rådgivning varierar kraftigt mellan olika områden liksom i vilken omfattning som råd eller hjälp har erhållits. Vidare är det uppenbart att 2008 års företagare upplever högre behov än 2005 års företagare med undantag för behov kring byggande av hemsida och IT frågor. Att behoven är större för 2005 års företagare inom dessa områden förefaller naturligt eftersom det handlar om företag som överlevt under minst tre års verksamhet, har utvecklat sina verksamheter och därmed också behöver hantera IT -frågor på ett annorlunda sätt än 2008 års företagare generellt. För det andra är det uppenbart att 2005 års företagare i större omfattning fått sitt behov tillgodosedda. En anledning skulle kunna vara att det är lättare att få rådgivning för företag som varit verksamma ett antal år eller att företagare över tiden mer specifikt har en uppfattning om vilket behov man har av rådgivning. Alla avvikelser över tio procent mellan behov och erhållen rådgivning finns även för 2008 års företagare. Råd om skatter, hjälp med redovisning samt råd om finansiellt stöd och bidrag har de högsta procentuella avvikelserna. Alla dessa avvikelser är signifikanta (testat på 95 procents nivå).

Om ovanstående 20 olika områden delas in i ett antal huvudområden, t ex vad som kan anses vara myndighetsutövning respektive vad som normalt utförs av en privat konsultmarknad, kan följande områden definieras:

1. Myndighetsutövning (skatter via Skatteverket, tillståndsgivning samt patentfrågor).Här sker rådgivning mest i form av information avseende vilka regler och förordningar som finns och som man som företagare bör följa.
2. Specialistfunktioner som i huvudsak en privat konsultmarknad utför (redovisningshjälp, juridik, byggande av hemsida samt IT-frågor). Vill man som företagare få råd och hjälp här handlar det normalt om att betala för dessa tjänster
3. Specialistfunktioner som utförs i huvudsak av offentligt finansierade aktörer (produktutveckling och design samt exportfrågor). Ofta handlar det här om en

blandning av offentlig och privat finansiering. Detta innebär att en del rådgivning inom detta område kan ske till en relativt liten kostnad.

4. Olika former av strategisk rådgivning som i huvudsak är offentligt finansierad (strategi, mål, vision, råd om marknadsföring, försäljning, utveckla affärsidé och framtagande av affärsplan). Alla dessa former utförs till stora delar av det offentliga rådgivningssystemet och blir därför en kombination av fri och betald konsulttid för företagarna.
5. Operativ rådgivning och information som i huvudsak utförs av ett offentligt rådgivningssystem (råd om finansiellt stöd och bidrag, utbildning i att starta eget, lokal och markfrågor samt val av företagsform). Här är det ofta tal om en blandning av råd och information samt praktisk handledning.
6. Mäklarfunktion, ofta huvudsakligen offentlig finansierad (behov av branschkunnig person, mentor eller kontakt med andra företagare).

Vissa former av rådgivning och information kan delas upp i flera av ovanstående kategorier. Vi menar dock att ovanstående är ett logiskt sätt att bedöma och strukturera de olika former som finns. Utifrån ovanstående tabell kan sägas att inom myndighetsutövning är det framför allt tjänster från Skatteverket som efterfrågas, medan få företagare efterfrågar patent eller tillståndsgivning. Förvånansvärt höga tal fås för privata specialistfunktioner. Om det är så att det här handlar om privata konsulttjänster tyder det på att konsultmarknaden är relativt utbredd även för företagare i tidiga skeenden. Däremot tycks efterfrågan på vad som definieras som en blandning av offentligt och privat finansierade specialisttjänster vara mer begränsad. För området strategisk rådgivning finns en stabil efterfrågan på tjänster som varierar kring 15 procent. Däremot är vissa områden inom vad som här definieras som operativ rådgivning mer efterfrågade medan framför allt råd och information kring mark och lokalfrågor har låg efterfrågan. En anledning till detta är förstås att de flesta företagen är relativt små och inte i behov av denna typ av tjänster. Områden med höga avvikelser mellan behov och utbud finns framför allt inom specialistfunktioner på den privata konsultmarknaden.

Utlandsfödda personer som startar och driver företag

På motsvarande sätt har en bedömning gjorts avseende individer som är födda utomlands, individer som har föräldrar som är födda utomlands samt individer som själva och vars föräldrar är födda i Sverige. I följande tabell framgår hur stora andelar totalt varje kategori utgör för 2005 respektive 2008 års företagare.

Tabell 7. Andel företagare och företagarnas föräldrar som är födda utomlands eller i Sverige i %

	2008 års företagare	2005 års företagare	Totalt alla företagare
Individer födda utomlands	12.4	7.9	10.8
Själv född i Sverige, föräldrar födda utomands	15.4	9.8	13.4
Själv och föräldrar i Sverige	72.2	82.3	75.8
Totalt antal observationer	1782	1020	2802

Med de definitioner som brukar användas i officiell statistik erhålls total andel företagare som är utlandsfödda eller har utlandsfödda föräldrar till 27.8 procent för 2008 och 17.7 procent för 2005 års företagare. Vi kan därför anta att av företagare som varit verksamma sedan början av 2005 har det skett en kraftig nedgång av andelen utlandsfödda företagare. Om andelarna för 2005 års företagare inte är exceptionella kan man undra varför det blivit en så kraftig nedgång. Det kan bero på bristande erfarenheter, avsaknad av nätverk eller liknande för företagare i denna grupp, som gör att många av företagen försvinner under de första åren.

Individer som är födda utomlands uppger störst behov av rådgivning. Det gäller för både 2005 och 2008 års företagare. Däremot tycks det inte som om dessa företagare fått mindre hjälp än övriga företagare.

Män respektive kvinnor som andelar av företagarna

I det följande studeras hur stora andelar som är män respektive kvinnor av de som startat företag 2005 och 2008. Andelarna finns redovisade i nedanstående tabell.

Tabell 8. Andelen män och kvinnor som är företagare 2005 samt 2008 i %

	2008 års företagare	2005 års företagare	Totala andelar
Andel kvinnor	31.5	27.9	30.2
Andel män	68.5	72.1	69.8
Totalt antal observationer	1754	1002	2756

Av tabellen framgår att andelen företagare som är kvinnor är något lägre 2005 än 2008 även om nedgången inte är speciellt stor. Andelen för båda grupperna pendlar kring 30 procent. Kvinnor uppger en högre efterfrågan på rådgivningstjänster och också att de i högre omfattning fått hjälp av systemet än vad män har fått. Alla dessa skillnader totalt och för varje år är signifikanta. Det tycks således inte vara så att kvinnor generellt missgynnas av systemet. Däremot gäller för båda grupperna att deras upplevda behov minskar över tiden, vilket tycks gälla generellt samt för olika indelningsgrunder.

Typ av rådgivning som utnyttjas

Företagarna tycker inte att det är svårt att veta var de ska vända sig för att få råd, hjälp och tips. Omkring 75 procent av företagarna 2005 och 2008 uppgav detta. Det stämmer väl överens med tidigare studier och undersökningar, se t ex Boter och Lundström, 2005. Samtidigt är det ett område där många myter om svårigheter finns, vilket har inneburit diskussioner om att man behöver färre större organisationer eller s k one stop shops eller olika former av lotssystem in i rådgivningssystemet. En slutsats som kan dras är att det bör vara upp till förespråkare av sådana idéer att visa på de konkreta problem dessa förslag avser att lösa så länge som en stor majoritet av unga företagare eller nyföretagare inte upplever detta som ett problem. Det kan förstås tvärtom vara viktigt med olika alternativa organisationer för företagare om man inte får den hjälp man behöver vid ett ställe. Vi menar att en långt mer betydelsefull aspekt handlar om hur man kan underlätta framväxten av en privat konsultmarknad. Det görs knappast genom färre och större offentliga organisationer.

I enkäten ställdes frågan *Har du under de senaste åren varit i kontakt med några av följande organisationer/personer för att få råd, hjälp eller tips?* Företagarna fick svara ja eller nej på nedanstående alternativ. I tabellen visas andelen företagare 2005 respektive 2008 som svarat ja på frågan.

Tabell 9. Andel (%) som fått råd, hjälp och tips från följande organisationer, alla 2005 och 2008

	2005	2008
Revisor eller bokföringsbyrå	77	56
Företagare du känner	71	64
Vänner	69	64
Släkt och familj	59	62
Bank	54	48
Skatteverket	51	68
Bolagsverket	29	46
Starta eget kurs	20	19
En branschorganisation	17	13
Organisationen Företagarna	16	10
Arbetsförmedlingen	16	15
ALMI Företagspartner	14	11
Nyföretagarcentrum	12	14
Kommunens näringslivskontor	10	5
Organisationen Svenskt Näringsliv	10	7
NUTEKs startlinje eller företagarguide	7	15
Exportrådet	4	4
Drivhus vid universitet eller högskola	3	4
Företagshotell, typ inkubator	2	3
Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS)	1	1
Coompanion	1	2

Tabellen visar att det ser relativt likartat ut för företagarna 2008 och 2005, dock med vissa undantag. Nystartade företagare 2008 har i högre omfattning fått hjälp, råd eller tips från Skatteverket, Bolagsverket eller NUTEKs startlinje. För 2005 års företagare har de på motsvarande sätt fått mer hjälp av revisorer, företagare man känner eller någon bank. Det tyder på att det finns fler heltidsföretagare i gruppen 2005 eftersom man i högre omfattning har kontakter med professionella aktörer för finansiering och redovisning.

Hur stor del av marknaden i form av rådgivning till nya och unga företagare kan olika aktörer antas ha? Ser vi till ovanstående siffror har nästan 80 procent av företagarna 2005 kontakt med revisorer eller bokföringsbyråer och för båda grupperna har man fått hjälp av någon bank i ungefär hälften av fallen. Ett annat exempel är att nästan 70 procent av 2008 års företagare har fått hjälp av Skatteverket och knappt hälften av dessa har även fått hjälp av Bolagsverket. Till detta kan jämföras hur stor andel andra typer av organisationer har. Mellan 85 och 90 procent av alla företagare uppger att de inte fått hjälp, råd eller tips från ALMI Företagspartner eller Nyföretagarcentrum. För kommunens näringslivskontor är denna andel ännu högre. För Exportrådet är andelen företagare som inte utnyttjar deras tjänster drygt 95 procent och från Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS) och Coompanion har 99 procent av företagarna inte fått hjälp, råd eller tips. Här bör man dock observera att IFS numera är en del av ALMI Företagspartner varför vissa företagare kan ha uppgett ALMI även om det är IFS de menar. Samtidigt finns det inga exempel på ekonomiska föreningar eller kooperativ i urvalet, vilket kan vara en anledning till de låga siffrorna för Coompanion. När det gäller de låga siffrorna för Exportrådet bör man vara medveten om att en stor majoritet av de företagare som intervjuats inte exporterar.

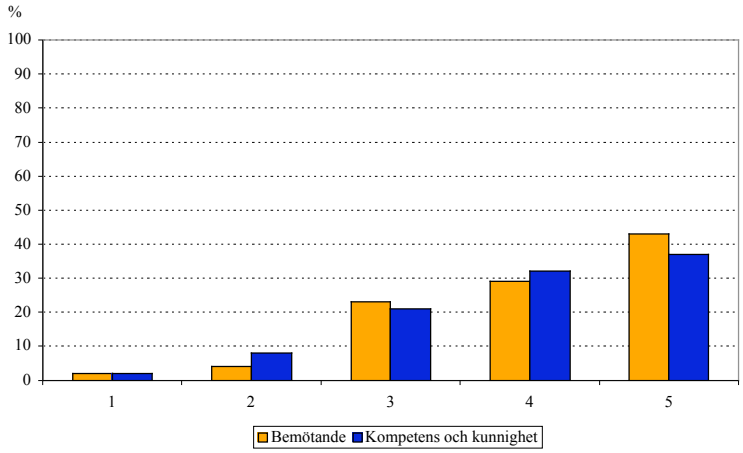
Hur rådgivare uppfattas

Om företagaren som startade 2008 haft kontakt med ALMI, Nyföretagarcentrum eller Näringslivskontoret ställdes frågor om bemötande, kompetens och kunnighet.[1] Företagarna

[1] I de regionala kapitlen finns också andra organisationer som exempelvis Business Region Göteborg, Länsstyrelsen, Startcentrum och Coompanion med.

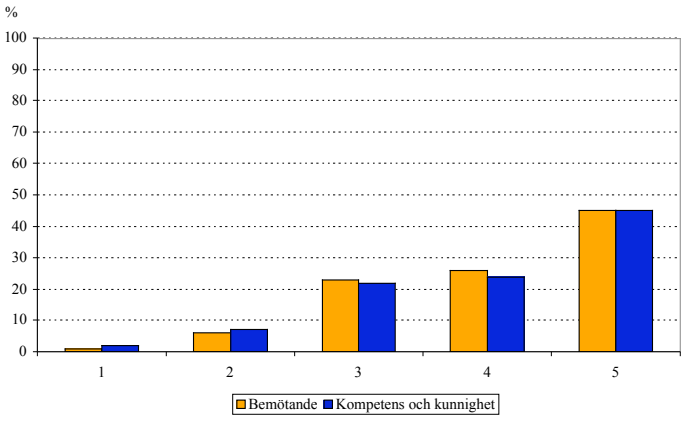
fick värdesätta respektive organisation på en 5-gradig skala, där 1 motsvarar lägsta värde och 5 motsvarar högsta värde. Se figurerna 3-5.

Figur 3. Bemötande, kompetens och kunnighet ALMI



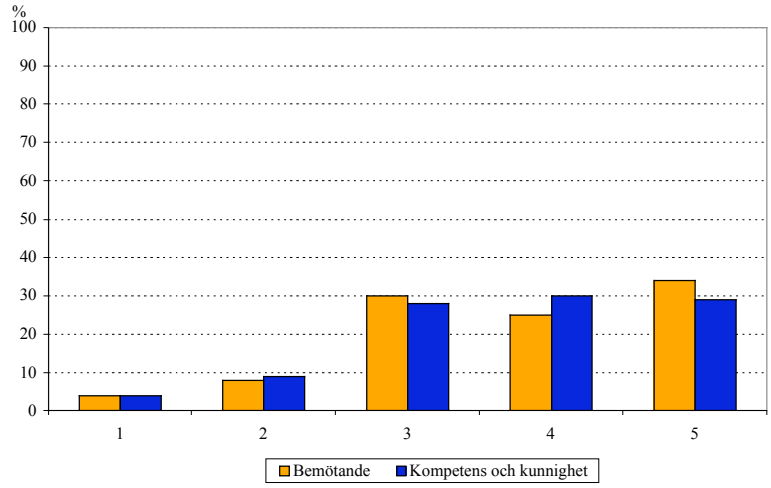
Både bemötande samt kompetens och kunnighet är positivt för ALMI. Bemötandet uppfattas som något bättre än kompetensen och kunnighet, men drygt två av tre företagare uppger positiva värden för såväl bemötande som kompetens och kunnigheten. Noteras bör att direkt negativa omdömen för såväl bemötande som kompetens har mindre än tio procent av företagarna som har haft kontakt uppgett.

Figur 4. Bemötande, kompetens och kunnighet, Nyföretagarcentrum



Även när det gäller Nyföretagarcentrum är företagarna positiva till bemötande samt kunnighet och kompetens. Många är mycket positiva, 45 procent, anger högsta värde, medan knappt tio procent uppfattar bemötande samt kompetens och kunnighet negativt.

Figur 5. Bemötande, kompetens och kunnighet, Näringslivskontoret



Något mindre andel ger Näringslivskontoret högsta värde jämfört med ALMI och Nyföretagarcentrum. Många är ändå positiva till bemötande samt kompetens och kunnighet på Näringslivskontoret och ger värde fyra och fem.

Sammantaget blir bedömningen att få är negativa till såväl bemötande som kompetens för de tre organisationerna. Andra frågor som behandlade bemötande och kompetens var kopplade till vilka organisationer man varit i kontakt med under start och drift av företaget. Här fick företagarna fundera på om de i samband med de råd och hjälp de fått av organisationer ansåg att dessa organisationer var oprofessionella och dåligt serviceinriktade, saknade nödvändig kompetens eller kunskap eller om de fått ett mycket bra bemötande. Företagarna har alltså kunnat välja att nämna de organisationer som de uppfattat har utmärkt sig positivt eller negativt. Frågorna hade två alternativa svarsmöjligheter, ja eller nej. Resultaten framgår av nedanstående tabell. Samma företagare kan ha uppgett flera alternativ. Observera att antal intervjuade företag totalt är 2 832.

Tabell 10. Omdömen i samband med företagsstarten, antal.

	Mycket bra personligt bemötande	Oprofessionella och dålig service	Saknade nödvändig kompetens eller kunnande
ALMI	62	16	16
Arbetsförmedlingen	67	73	45
Bank	111	21	17
Bolagsverket	67	38	8
Försäkringskassan	9	17	14
Jordbruksverket	14	8	7
Kommunen	97	59	49
Länsstyrelsen	57	25	13
NUTEK	11	5	3
Nyföretagarcentrum	79	6	6
Skatteverket	551	185	129
Försäkringsbolag	5	3	0
Revisor	42	4	2
Branschorganisation eller liknande	38	5	7
Vägverket	4	4	4
Tullen	0	4	2
Fackförening	1	2	2
Polisen	1	4	3
Bokförings- eller redovisningsbyrå	12	0	0
Drivhus	15	1	0
Inkubator	4	0	0
Kronofogden	6	0	0
LRF eller LRF konsult	40	1	3
Skogsstyrelsen	8	1	0
Startcentrum	15	1	0
Starta eget kurs	5	1	1
Trygghetsrådet	8	0	0
Trygghetsstiftelsen	2	0	1

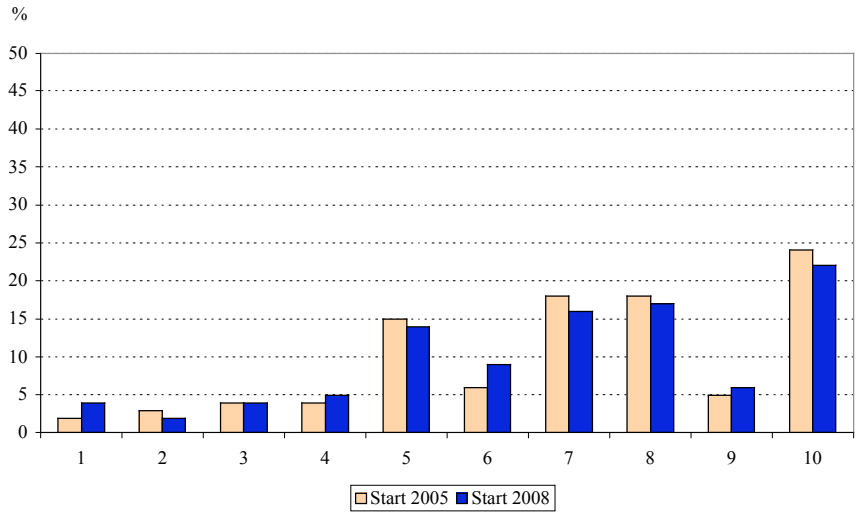
Skatteverket får många omdömen, både positiva och negativa. Eftersom svaren utgörs av antalet företagare som svarat på frågor i telefonintervju, är det viktigt att reflektera över hur *många* företagare som *egentligen* haft kontakt med respektive organisation. När det gäller Skatteverket har drygt 60 procent av företagarna som svarat på denna fråga uppgett positivt bemötande. För ALMI har bara drygt tre procent av företagarna uttryckt specifika åsikter på denna fråga, varav ungefär en av tre uttryckt negativa omdömen. Detta motsvarar alltså ungefär en procent av alla företagare eller ungefär tio procent av alla de företagare som uppgett att de fått råd, hjälp eller tips från ALMI, vilket överensstämmer med resultaten från föregående figur.

Hur har företagen utvecklats i förhållande till förväntad utveckling?

Alla företagare har i samband med att de startar sina verksamheter funderingar kring hur företaget kommer att utvecklas. I enkäten har intresse funnits kring i vilken omfattning utvecklingen blivit den förväntade. Givetvis kan man säga att för dem som startade sitt företag första halvåret 2008 har inte så mycket skett, men det tror vi är en felsyn. Det visar sig som framgår av bilaga 2, att många inte har kommit igång med sitt företagande eller att företaget redan under hösten 2008 är vilande eller nedlagt. Dessutom kan jämförelser ske med

företagare som startade 2005. För att bedöma utvecklingen har företagarna fått välja på en skala från ett till tio där ett står för att företaget inte alls har utvecklats som förväntat och tio att det har utvecklats helt och hållet som förväntat. Resultaten av undersökningen uppdelat på 2008 och 2005 års företagare framgår av nedanstående figur.

Figur 6. Utveckling i förhållande till förväntan, alla 2005 respektive 2008

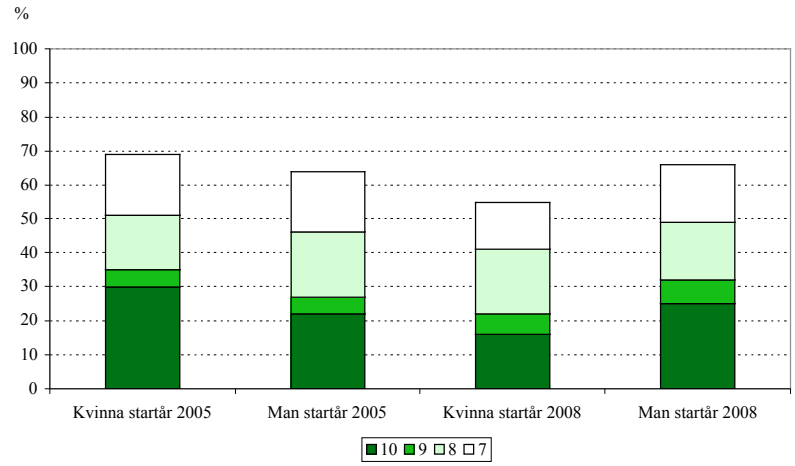


Intressant med figuren är att se att fördelningarna mellan olika svarsalternativ är relativt likartade mellan de två företagsgrupperna. De avvikelser som finns tyder på att 2005 års företagare i högre grad uppger att den verkliga utvecklingen varit som den förväntade. En förklaring kan vara att för 2005 års företagare har ett antal företag med orealistiska förväntningar försvunnit under de drygt tre år som gått sedan företagsstarten.

Det är tänkvärt att så få av företagarna anser att den verkliga utvecklingen inte alls har varit som den förväntade. Om vi jämför de fyra högsta med de fyra lägsta alternativen noteras att mellan 60-65 procent uppger höga värden jämfört med att endast mellan 13-15 procent uppger låga värden. Slutsatsen blir att företagarna har rimliga förväntningar på hur deras företag kommer att utvecklas vid företagsstarten. Speciellt gäller detta företagare som varit verksamma under drygt tre år.

För att bedöma hur väl denna slutsats stämmer för olika typer av nystartade och unga företag har en uppdelning gjorts mellan kvinnor och män för respektive grupp där andelarna för de som uppgett minst 7 på den 10-gradiga skalan redovisas. Se följande figur.

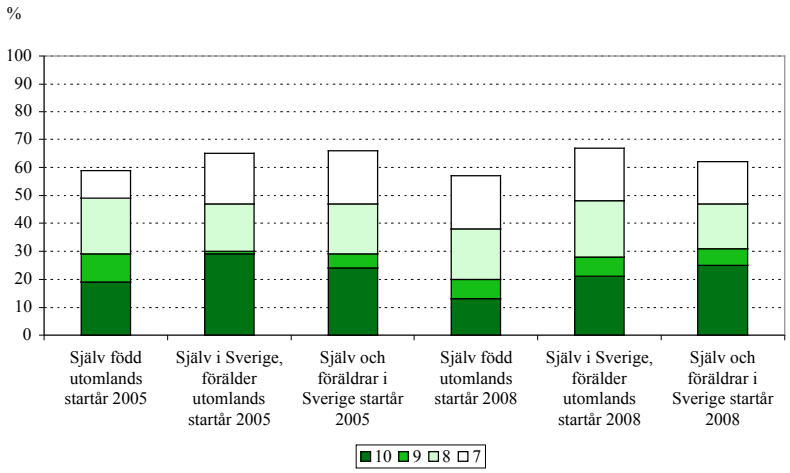
Figur 7. Utveckling i förhållande till förväntan, kvinnor och män 2005 och 2008, procent



En större andel kvinnor med startår 2005 anser att företaget utvecklats som de förväntat sig medan för företagare med startår 2008 är fördelningen det omvända. Män som startade 2008 tycker i högre grad, jämfört med kvinnor, att företaget utvecklats som de förväntat sig. Resultaten är spännande. Män uppger högre samstämmighet mellan förväntad och verklig utveckling på kort sikt, resultaten för 2008, medan kvinnor på kort sikt i ökad omfattning upplever det motsatta. Skillnaderna är statistiskt signifikanta. Om detta stämmer har kvinnor som startar företag en mindre god uppfattning om förväntad utveckling än män vilket bland annat skulle kunna bero på skillnader i bakgrund. Det visar sig också att de kvinnor som drivit sina företag i minst tre år uppger högre överensstämmelse mellan verklig och förväntad utveckling än män. Alltså skulle man kunna misstänka att de kvinnor som mer långsiktigt driver företag har en mer realistisk bild avseende hur företaget kan utvecklas än kvinnor som startar och avvecklar sina företag efter en kort tid. Det är intressant att framöver studera om det förhåller sig så att nyföretagare med sämre uppfattningar om möjlig utveckling av företagandet är de som i första hand avvecklas efter en kort tidsperiod.

På motsvarande sätt har det gjorts jämförelser mellan utlandsfödda eller andra grupper, se nedanstående figur.

Figur 8. Utveckling i förhållande till förväntan, ursprung 2005 respektive 2008

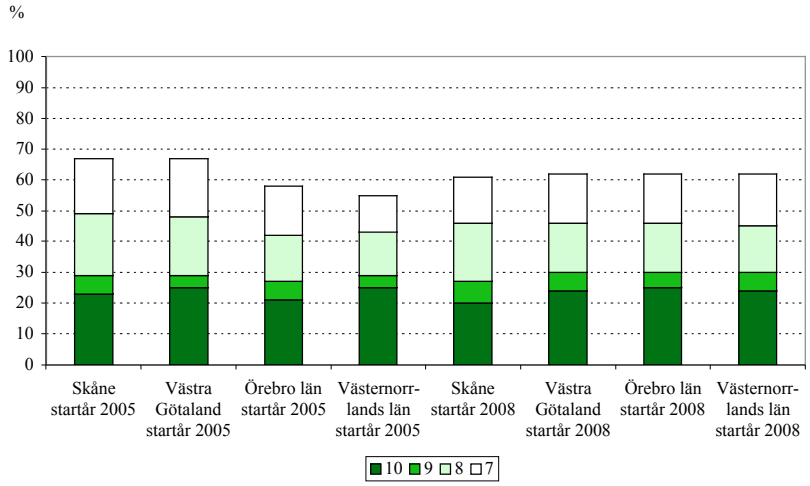


De största skillnaderna här finns mellan företagare födda utomlands jämfört med grupperna företagare med föräldrar födda utomlands samt företagare födda i Sverige. Det är för utlandsfödda företagare som verklig utveckling jämfört med förväntad utveckling avviker

mest. Intressant är att skillnaderna mellan varje grupp för respektive år är små. Här är en möjlig förklaring att de som är utlandsfödda och startar företag är individer som har svårt att bedöma förutsättningarna för sina företag.

I det följande har även en regional uppdelning skett av materialet, se figur 9.

Figur 9. Utveckling i förhållande till förväntan, region 2005 respektive 2008



I den första grafen kunde det konstateras att företagare som startade 2005 och fortfarande är verksamma uppger bättre överensstämmelse mellan verklig och förväntad utveckling än vad som gällde för företagarna 2008. För företagare i Örebro och Västernorrland finns ett omvänt förhållande i och med att de som är verksamma 2005 i mindre grad än de som startade 2008 tycker att företaget utvecklats som de förväntat sig. Det krävs fortsatta studier för att förstå varför denna skillnad föreligger just i dessa regioner.

Utveckling samt behov och erhållen hjälp

I det följande har svaren avseende verklig och förväntad utveckling delats in i fyra alternativ. I nedanstående tabell står 9-10 för att företagen utvecklats helt och hållet som förväntat och 1-5 att de inte utvecklats som förväntat. Här är intresset främst inriktat mot vilket behov som olika företagare efterfrågat samt vilken hjälp som erhållits. Vi har som tidigare påpekats delat in uppgivna behov och erhållen hjälp i 20 olika områden. I nedanstående tabell har procentuella värden beräknats för mycket eller ganska stort behov för minst fyra områden samt om företagarna erhållit mycket eller ganska stor hjälp för minst fyra områden. Nu behöver dessa värden dvs behov och hjälp inte stämma överens, exempelvis kan man som företagare uppge litet behov men anse att man fått mycket hjälp för detta. Vi menar dock att sådana fall är relativt ovanliga med tanke på det omfattande intervjumaterial som finns. Notera att i följande tabell bedöms samtliga företagare som en grupp, eftersom de totala skillnaderna mellan åren inte är speciellt stora.

Tabell 11. Hur företaget har utvecklats relativt upplevda behov och erhållen hjälp

Utvecklats inte alls eller helt och hållet	Behov	Erhållen hjälp	Differens	Antal observationer
1-5	53	32	21	805
6	57	40	17	235
7-8	48	35	13	1087
9-10	34	29	5	676

Intressant är att ju sämre uppgiven utveckling i förhållande till den förväntade desto större upplevda behov, vilket indikerar att dessa företagare har startat företag med orealistiska förväntningar. God överensstämmelse mellan verklig och förväntad utveckling innebär lägre upplevda behov men även lägre andel erhållen hjälp. Observera att de företagare som uppger utveckling som förväntad, här minst värdet 7 på den 10-gradiga skalan, är i klar majoritet. Företagare med samma utveckling som förväntad har mindre avvikelser mellan behov och hjälp än övriga företagare. Sett till alla 20 områden gäller ovanstående resultat förutom behov och utnyttjande av råd om redovisnings- och skattefrågor, där systemet mer har utnyttjats av företagare med god överensstämmelse mellan faktisk och förväntad utveckling.

Det finns inga signifikanta skillnader för utvecklingen mellan olika åldersgrupper avseende alla företagare, vilket förstås kan bero på hur dessa förväntningsbilder ser ut i olika åldersklasser.

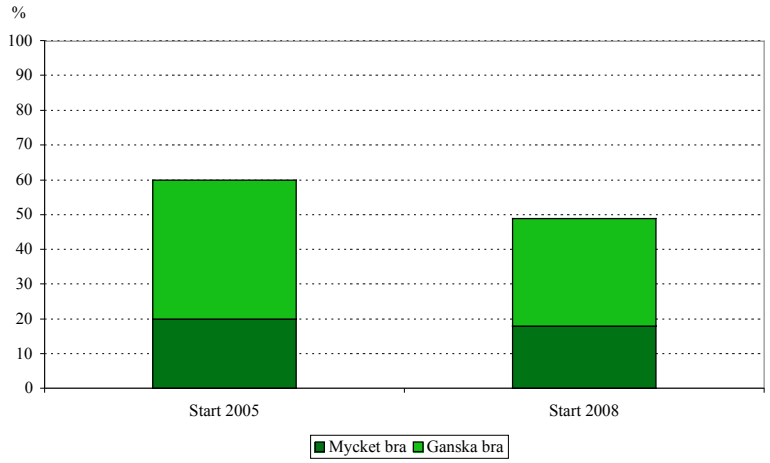
Övriga resultat med hänvisning till utveckling som förväntat eller ej påvisar att negativa avvikelser finns för företagare som har haft svårt att finansiera sina verksamheter, för företagare där familjemedlemmar bidragit till finansieringen, för de företagare som fått Starta eget-bidrag samt där den egna och familjens insatser varit små. För övriga finansieringsalternativ fås inga signifikanta skillnader. För övriga indelningsgrunder gäller att det finns ett negativt samband mellan andelen arbetade timmar samt förväntad utveckling, mellan antalet heltidsanställda personer och förväntad utveckling samt mellan om företagaren samtidigt har en anställning utanför sitt företag eller ej liksom om man var arbetslös innan man startade företag. Positiva samband finns för de som innan de blev företagare tidigare arbetat som företagare, har fler anställda i sitt företag samt arbetar minst heltid i företaget. Slutligen kan nämnas att det inte finns några signifikanta skillnader mellan de som tidigare startat företag och övriga, de som driver fler företag och andra, de som fått utbildning om företagsdrift och andra samt om man har annan anställning eller var anställd, studerande eller pensionär innan man startade företag.

En del av dessa resultat kan synas förvånande t ex att man inte upplever en bättre förväntad utveckling om man driver fler företag, har startat företag tidigare eller att man fått information i skolan eller på högskolan. En möjlig förklaring kan vara att den förväntade utvecklingen stämmer överens med den svaga utveckling som förväntats, dvs att man från början har en negativ inställning till vad som kan ske med företaget. Därför har sambandet mellan förväntad utveckling och hur man kan försörja sig på sitt företag studerats. Det visar sig att det finns signifikanta skillnader för alla alternativ avseende försörjningsgrad samt medelvärden på förväntningar. Ju högre försörjningsförmåga desto bättre förväntad utveckling.

Försörjningsgrad och arbetade timmar

I enkäten ställdes frågan om företagaren kan försörja sig på sitt företag. Fyra svarsalternativ fanns: mycket bra, ganska bra, ganska dåligt och mycket dåligt. Svaren baseras således på företagarnas egna bedömningar av försörjningsförmågan, vilket skulle kunna innebära att beroende på vad syftet är med företaget blir krav på försörjningsförmåga högre eller lägre. Exempelvis har de som driver deltidsföretag lägre krav på försörjningsförmåga. Resultaten för de två grupperna av företagare framgår av nedanstående figur.

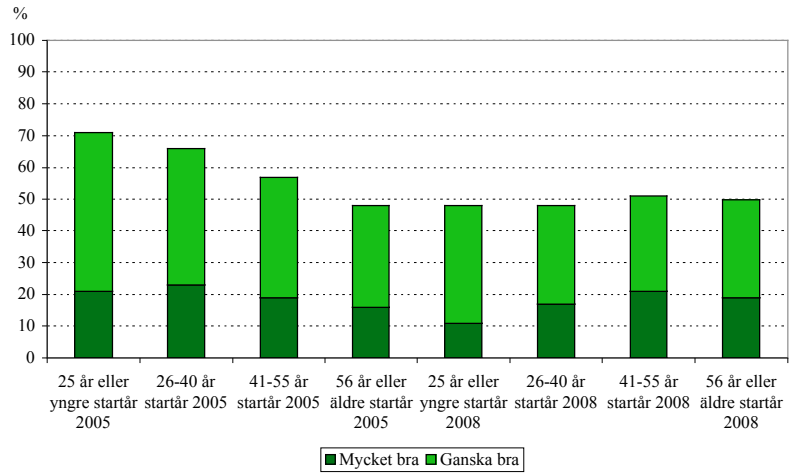
Figur 10. Försörjningsgrad, alla 2005 respektive 2008, %



De som startade sitt företag 2005 och fortfarande är verksamma kan i högre grad försörja sig på sitt företag jämfört med dem som startade företaget 2008. Sammanlagt 60 procent av företagarna 2005 svarar alternativen mycket och ganska bra. För företagare 2008 är motsvarande andel knappt 50 procent. Det är naturligt att försörjningsförmågan är högre för 2005 års företagare eftersom en hel del företagare med låg försörjningsförmåga har lagts ner under de första dryga tre till fyra åren.

I undersökningen har även studerats hur försörjningsförmågan varierar med företagarnas ålder. Här finns en indelning i fyra åldersklasser för 2005 respektive 2008 års företagare, där den yngsta gruppen är företagare som är högst 25 år gamla och den äldsta är företagare över 55 år. Resultaten visas i följande figur.

Figur 11. Försörjningsgrad, ålder, 2005 respektive 2008, %

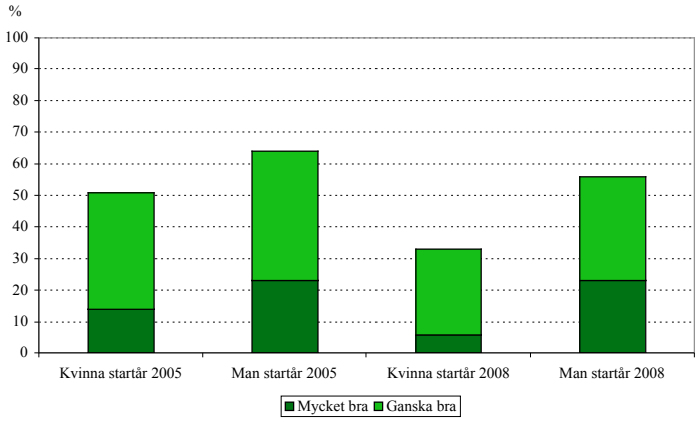


Yngre företagare som startade 2005 kan i högre grad än äldre företagare försörja sig på sitt företag. Försörjningsgraden för 2005 års företagare är avtagande med ålder. Det gäller inte för företagare som startade 2008, för vilka skillnaderna i försörjningsförmåga för olika åldersklasser är små. Även i detta fall tror vi att skillnaderna mellan 2005 och 2008 års företagare kan förklaras av vilka av 2005 års företagare som har avvecklats under de första åren. Intressant är dock att den yngsta kategorin 2005 års företagare uppger relativt sätt bäst

försörjningsförmåga. Det kan möjligen förklaras av att dessa företagare har lägre krav på vad som krävs för att man ska anse att företagandet ger god försörjningsförmåga. Vilket motsägs av att motsvarande grupp av företagare 2008 uppger mycket lägre försörjningsförmåga. Andelen unga företagare som uppger mycket eller ganska god försörjningsförmåga är 40 procent högre för 2005 års företagare. Även den näst yngsta gruppen av företagare påvisar en kraftig skillnad mellan 2005 och 2008 års företagare. Däremot finns nästan inga skillnader mellan företagare som är äldre än 55 år. Ytterligare en förklaring blir att i yngre åldersklasser är det fler företagare som avvecklar sina verksamheter under de första åren.

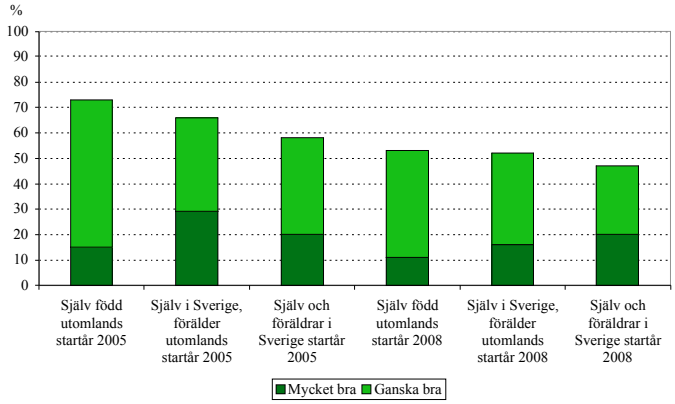
I undersökningen finns även en uppdelning mellan män och kvinnor som visas i nedanstående figur.

Figur 12. Försörjningsgrad, kön 2005 respektive 2008, %



Män tenderar att, enligt egen utsago, kunna försörja sig i större utsträckning på sitt företagande jämfört med kvinnor. Detta gäller för både 2005 och 2008 års företagare, där skillnaden är större för år 2008. Kvinnor har oftare än män en persons företag. De arbetar också i genomsnitt kortare tid i sitt företag och har därmed svårare att försörja sig på sitt företagande. Däremot är andelen kvinnor som uppger mycket eller ganska god försörjningsförmåga för sitt företag högre för 2005 års företagare. Skillnaderna är över 60 procent om man utgår från andelen för 2008 års företagare. Det skulle tyda på att många kvinnor som inte kan försörja sig på sitt företagande driver företaget under en relativ kort tidsperiod. I figur 13 har företagarna för 2005 och 2008 delats in efter var man är född.

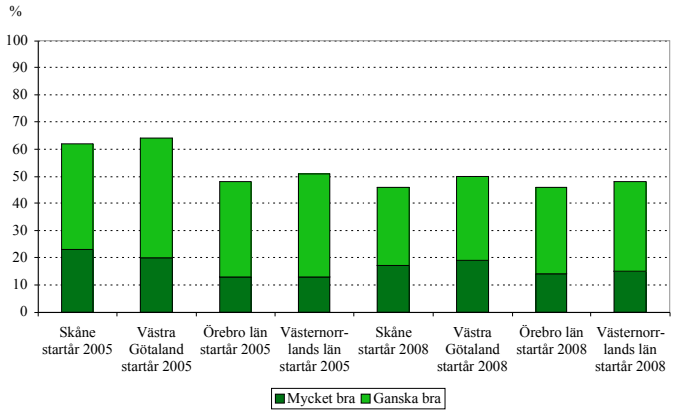
Figur 13. Försörjningsgrad efter var företagaren och företagarens föräldrar är födda, 2005 respektive 2008, %



De företagare som är födda utomlands uppger i högre grad att de kan försörja sig på sitt förtagande jämfört med företagare som är födda i Sverige. Detta gäller både för företagare som fortfarande är verksamma 2005 såväl för företagare som startat 2008. Intressant är att även i denna figur fås ungefär samma fördelning som tidigare, dvs skillnaderna för 2005 års företagare är större för olika kategorier än för 2008 års företagare. För de senare är andelen, som anser sig kunna försörja sig mycket bra, högst för de företagare som själva är och har föräldrar som är födda i Sverige. Däremot är sammantaget andelarna för de som kan försörja sig mycket eller ganska bra på sitt företagande högst för de två övriga grupperna. De som lyckas driva sina företag i minst tre år uppvisar som sagt en något annorlunda bild. Intressant är att de företagare som är födda utomlands i så hög grad uppger relativt hög försörjningsförmåga av sitt företagande.

Även i detta fall tror vi att de skillnader som uppvisas för 2005 års företagare kan härledas till vilka företag som avvecklas under de första åren efter företagsstart. Detta skulle innebära att andelen företag som avvecklas under en sådan tidsperiod är högst för utlandsfödda företagare.

Figur 14. Försörjningsgrad, regioner, 2005 respektive 2008, %



Sammanlagt har fyra regioner och tolv regiondelar studerats. I ovanstående figur påvisas uppgiven försörjningsförmåga för de fyra regionerna avseende 2005 och 2008 års företagare. Här erhålls ett något annorlunda mönster, såtillvida att för två av regionerna, Örebro och Västernorrlands län, uppvisas små skillnader avseende 2005 och 2008 års företagare. För Skåne och Västra Götaland erhålls däremot ungefär samma typ av ökningar för 2005 års företagare som tidigare.

Försörjningsförmåga, om företaget utvecklas som förväntat samt upplevt behov och erhållen hjälp

Två frågor handlar om försörjningsförmåga samt om företagen utvecklas som förväntat. I det följande beskrivs resultaten avseende dessa båda frågor mer i detalj. När det gäller försörjningsförmåga har respondenterna fått välja mellan fyra alternativ. I nedanstående tabell redovisas resultaten avseende upplevt mycket eller ganska stort behov för minst 4 områden för alla företag. Vidare beskrivs på motsvarande sätt andelen totalt som anser att de fått mycket eller ganska stor hjälp också för minst fyra områden. Slutligen har differensen beräknats mellan dessa andelar i procent.

Tabell 12 Försörjningsförmåga relaterat till behov och erhållen hjälp, %

Försörjningsförmåga	Behov	Erhållen hjälp	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

Av tabellen framgår att totalt anser sig en knapp majoritet av företagen ha en ganska eller mycket bra försörjningsförmåga. Ungefär hälften uppger således att deras försörjningsförmåga är ganska eller mycket dålig. Det är värt att påpeka att telefonintervjuerna genomförts under hösten 2008 under en pågående finansiell kris. Vilket kanske är en anledning till att knappt 30 procent av företagarna uppger sig ha mycket dålig lönsamhet.

De företagare som försörjer sig mycket bra på sina verksamheter uppger mindre behov än övriga företagare. De har dessutom i större omfattning än övriga företagare fått sina behov tillgodosedda. Det är framför allt företagare med uppgiven mycket dålig försörjningsförmåga som i stor omfattning inte får sina behov tillgodosedda. Man kan tänka sig att om det går dåligt för företaget smittar det av sig om hur man upplever erhållen hjälp, men trots detta är tendensen tydlig. Det kan tyckas som om rådgivning framför allt riktas mot företag med bättre försörjningsförmåga, vilket framgår av procentandelen av företagare som anser att de erhållit mycket eller ganska god hjälp inom åtminstone fyra områden.

För att belysa hur det ser ut för olika former av rådgivning har i nedanstående tabell differenser mellan behov och erhållen hjälp enligt samma metod som tidigare beräknats för alla områden.

Tabell 13 Differenser mellan behov och erhållen hjälp för försörjningsförmåga samt nivå på mycket eller ganska stort behov för minst 4 områden, %

Område	Mycket bra (A)	Ganska bra (B)	Ganska dålig (C)	Mycket dålig (D)
Strategi, mål, visioner	-1	1	2	5
Affärsplan och marknadsanalys	-3	0	3	7
Redovisning	3	5	12	16
Marknadsföring	3	4	7	12
Skattefrågor	3	11	17	21
Lokal och mark	2	2	-1	2
Starta eget kurs	-1	6	6	9
Export	2	1	-1	4
Patent	2	0	1	3
Finansiellt stöd och bidrag	7	14	17	20
Affärsidé	5	4	7	9
Företagsform	-4	1	-1	2
Produktutveckling och design	1	3	2	3
Juridik	3	10	8	9
IT/teknisk support	4	7	1	7
Tillståndsansökningar	0	5	1	3
Hemsida	6	7	10	10
Kontakt andra företag	1	5	10	5
Mentor	4	5	11	12
Branschkunnig person	1	8	15	16
Total differens	38	99	127	173

Tabellen indikerar att skillnaderna mellan uttryckt behov och erhållen hjälp är lägst för gruppen av företagare vilka upplever ersättningsförmågan som mycket god. Därefter kommer gruppen företagare med ganska god ersättningsförmåga osv. Nu är det inte uppenbart att detta innebär att rådgivningssystemet huvudsakligen inriktas mot dessa typer av företag, eftersom gruppen företagare med mycket god försörjningsförmåga samtidigt har lägre upplevda behov av rådgivning. För att se närmare på detta har vi därför studerat för vilka områden som skillnaderna i erhållen hjälp kan anses vara stora. Resultaten visar att det enbart gäller områden om erhållen hjälp avseende redovisning, skatter samt juridik. Alltså för hela 17 av 20 områden är skillnaderna små. För redovisning är erhållen hjälp större ju bättre upplevd försörjningsförmåga företagen har. Detsamma gäller skatter och juridik, även om just i juridiska spörsmål är andelen erhållen hjälp lägre för alla grupper. Det är förstås inte märkligt att företag med dålig försörjningsförmåga i mindre grad utnyttjar rådgivning kring redovisnings- och skattefrågor eller anlitar någon för juridiska spörsmål.

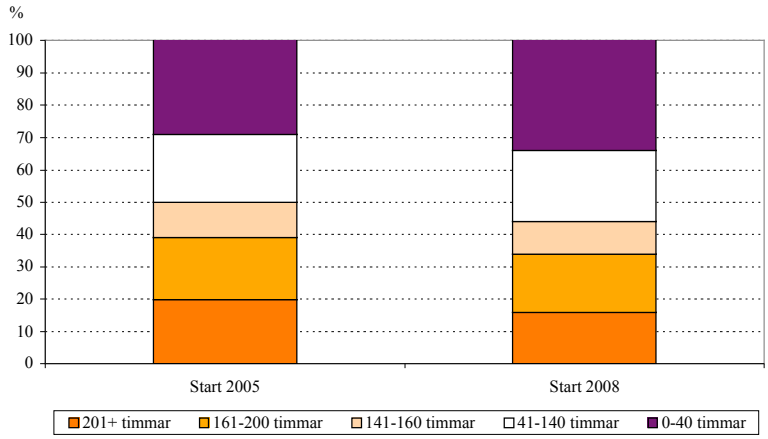
Slutsatsen blir trots allt att offentligt rådgivningssystem inte specifikt inriktas mot företag med bättre försörjningsförmåga, utan i stort fördelar sina resurser mot alla typer av företag eftersom huvudalternativen bra eller dålig försörjningsförmåga i stort omfattar lika många företagare.

När det gäller finansieringsaspekter finns inga skillnader mellan hur lätt eller svårt det varit att finansiera företaget och försörjningsförmågan, samma sak gäller om man är ensam ägare till företaget eller ej. Detsamma gäller om det finns delägare eller ej i företaget. Däremot tycks bankfinansiering, ALMI finansiering och/eller Starta eget-bidrag ge ökad upplevd försörjningsförmåga. Här bör man inse att de senare två formerna inte är speciellt vanliga. Av samtliga företagare uppger endast fyra procent att de erhållit finansiering från ALMI och drygt tio procent att de fått Starta eget-bidrag, medan två av tre företagare fått bankfinansiering. Slutligen bör nämnas att ökad egen eller av familjen erhållen finansiering ger ökad upplevd försörjningsförmåga. Det finns dock en grupp med relativ hög uppgiven försörjningsförmåga, nämligen de företagare som uppger att de inte alls har finansierat sina företagsstarter. Drygt 10 procent av företagarna uppger att de inte satsat några pengar själva eller genom familjen.

Andra resultat som verkar logiska är att ju fler arbetade timmar man lägger på sitt företagande desto högre uppgiven försörjningsförmåga. Andelarna för de som kan anses arbeta minst heltid i sitt företag är sju gånger högre än för de som den senaste månaden inte lagt ner någon tid alls. Detsamma gäller antal anställda där företag med fler anställda uppger högre försörjningsförmåga än företag med färre anställda. Samma resultat erhålls för de företagare som inte har någon anställning utanför företaget jämfört med företagare som har sådan anställning. Mindre skillnader finns för företagare som tidigare startat företag jämfört med de som inte gjort detta samt om man driver fler företag eller ej. Slutligen kan nämnas att det inte finns några signifikanta skillnader avseende upplevd försörjningsförmåga mellan de som fått respektive inte fått information kring företagsdrift i skolan eller på högskolan. Om man var företagare eller jordbrukare innan företagsstart påverkar det positivt upplevd försörjningsförmåga.

Företagarna ombads också svara på hur många timmar de lägger ner på sitt företagande. *Frågan löd: om du tänker på ditt nystartade företag, ungefär hur många timmar har du under den senaste månaden arbetat i företaget?* Se figur 15.

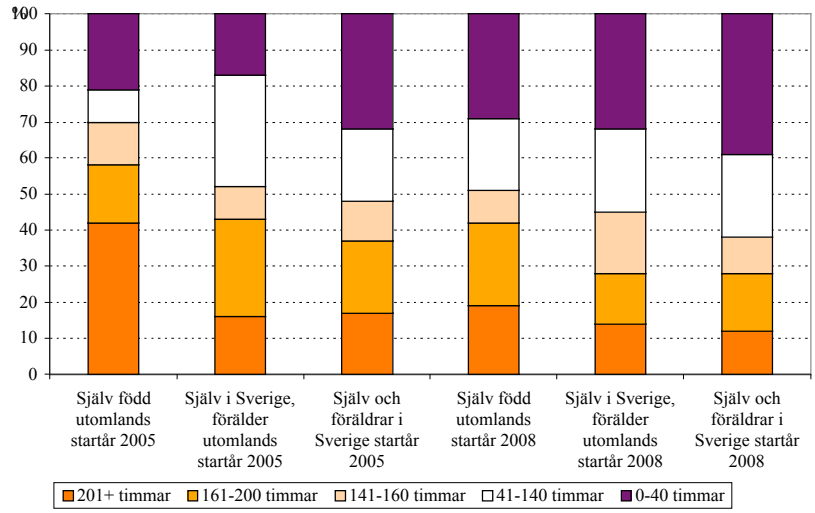
Figur 15. Arbetade timmar, alla för 2005 respektive 2008



Företagare som startade 2005 arbetar fler timmar än företagare som startade 2008. Om man grovt uppskattar att de som arbetat 160 timmar eller mer under den senaste månaden kan anses arbeta minst heltid med sina företag blir andelen för dessa personer knappt 40 procent för 2005 års företagare och drygt 30 procent för gruppen 2008. Det verkar rimligt att, precis som för många andra faktorer som bedömts, de företagare som varit verksamma i minst tre års tid oftare har sina företag som heltidsarbeten. Samtidigt visar dessa uppskattningar att en klar majoritet i båda grupperna inte kan anses lägga ner heltidsarbete på sina verksamheter. För de som startat under första halvåret 2008 är blir andelen icke heltidsarbetande företagare nästan 70 procent. Här har drygt 35 procent lagt ner upp till högst tio timmar i veckan på verksamheten.

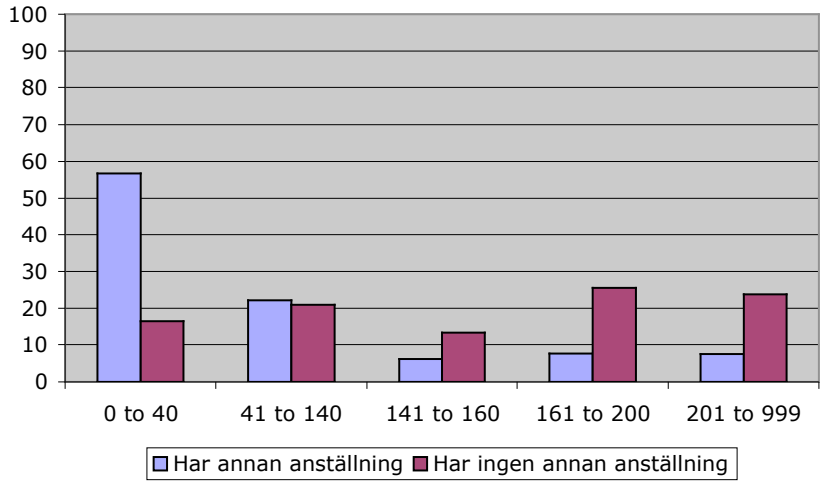
I det följande har bedömts antal arbetade timmar kopplat till om individerna är födda utomlands, har föräldrar som är födda utomlands eller man själv samt föräldrarna är födda i Sverige. Utlandsfödda företagare lägger ner mest tid på sitt företagande medan de som både själva och som har föräldrar som är födda i Sverige avsätter minst tid på sina företag. En förklaring skulle kunna vara att man som utlandsfödd företagare behöver avsätta mer tid för att bygga upp kontakter med kunder och det omgivande samhället.

Figur 16. Arbetade timmar, härkomst för 2005 respektive 2008, %



Nedan har antal arbetade timmar satts i relation till om företagaren har annan anställning eller inte.

Figur 17 Annan anställning i förhållande till arbetade timmar, %



Av figuren framgår att de som har annan anställning vid sidan av företaget som förväntat i mindre grad arbetar heltid i företaget. Vidare finns det i alla grupper i figuren personer med annan anställning. Det innebär att en del av dessa trots annan anställning arbetar många timmar i företaget. Även om hänsyn tas till detta gäller fortfarande att de flesta företagare inte arbetar heltid med sina företag.

I tabellen nedan framgår det om de företagare som har annan anställning vid sidan av företaget, kan försörja sig bra eller mindre bra på sitt företag.

Tabell 14 Försörjningsgrad i förhållande till annan anställning, %

	Har annan anställning, 42 %	Har inte annan anställning, 58%
Mycket Bra/ganska bra, 51%	25	69
Dåligt/ganska dåligt, 49%	75	31
Totalt	100	100

De som inte har annan anställning utgör 58 procent. Av dessa kan närmare 70 procent försörja sig mycket eller ganska bra på sitt företag. Av de drygt 40 procent av företagarna som har annan anställning vid sidan om sitt företag kan ändå en av fyra försörja sig mycket eller ganska bra på sin verksamhet enligt egen uppskattning. Uppenbarligen är det förstås som väntat att det är bland dem som har annan anställning som de flesta finns med sämre försörjningsförmåga.

Företagens behov av rådgivning samt erhållen hjälp relaterat till olika faktorer

I det följande studeras en rad olika faktorer samt deras koppling till uppgett behov samt erhållen hjälp. För olika kategorier har sammanställts andelar som uppgett mycket eller ganska stort behov för minst 4 områden samt om man fått mycket eller ganska mycket hjälp inom minst fyra områden. Vidare är det intressant att se till hur stora andelar av individer som

finns i respektive gruppering. Därför presenteras resultaten sammanhållet för alla intervjuade företag, eftersom intresset är främst inriktat mot andelar totalt. Självklart kan man misstänka att fördelningarna, som påvisats i tidigare sammanställningar, skiljer sig åt mellan 2008 och 2005 års företagare, t ex att de som finns kvar 2005 har fler arbetade timmar i företaget eller i högre omfattning fått hjälp och utnyttjat rådgivning.

Av intervjuade företagare satsar ungefär en fjärdedel maximalt 10 000 kr för att starta sina företag. En knapp fjärdedel av företagarna har satsat mellan 11-50 000 kr, lika stor andel har satsat mellan 51- 100 000 kr samt har omkring 30 procent har satsat över 100 000 kr. Det är således en relativ hög andel företagare som i samband med starten satsat mycket egna medel på sitt företagande. Däremot finns små skillnader i uppgett behov mellan nivån på satsat eget kapital och mycket eller ganska stort behov för minst fyra områden. Undantaget är de företagare som inte satsat någonting alls. Dessa har uppgett klart mindre behov än övriga grupper. Här är skillnaderna mot alla andra grupper signifikanta. Däremot finns det inga genomgående skillnader mellan behov för olika områden och nivån på den egna insatsen. Detsamma gäller i vilka avseenden man som företagare erhållit hjälp.

När det gäller antal arbetade timmar den senaste månaden i företaget, uppgett behov samt erhållen hjälp fås följande tabell:

Tabell 15. Antal arbetade timmar relaterat till uppgett behov samt erhållen hjälp, %

Antal arbetade timmar	Behov för minst 4 områden (%)	Hjälp för minst 4 områden (%)	Differens (%)	Antal observationer
0	38	20	18	192
1-40	44	25	19	747
41-80	45	35	10	343
81-160	45	34	11	555
161-200	51	40	11	510
Mer än 200	51	39	12	412

Av tabellen framgår att en förhållandevis stor andel omkring 45 procent kan anses arbeta maximalt halvtid med sina företag, här beräknat som andelen företagare som lagt ner upp till 80 timmar under den senaste månaden. Om vi ser till andelen företagare som lagt ner mer än 161 timmar, vilket motsvarar minst heltid innebär det som sagt att en minoritet av alla företagare i denna undersökning har sitt företag som heltidsarbete. Sett till dessa siffror tyder inget på att företagare i tidiga faser generellt skulle arbeta fler timmar än individer som är anställda. Intressant är att företagare med fler arbetade timmar (här mer än 40 timmar senaste månaden) i större omfattning än de som arbetar färre timmar får sina behov av rådgivning uppfyllda. Observera att frågan handlar om antal arbetade timmar den senaste månaden, vilket kan innebära att denna månad var extrem för vissa individer.

Om man jämför gruppen företagare som kan anses ha arbetat minst heltid den senaste månaden med övriga företagare visar det sig att ju svårare det varit att finansiera företaget desto fler är det som arbetat heltid den senaste månaden. Högre antal arbetade timmar fås även för de företagare som inte äger företaget själva, om vänner och bekanta hjälpt till med finansiering, om man fått andra former av finansiering samt om man tillsammans med familjen satsat höga summor i företaget. Det tycks således finnas två olika förklaringar till ett stort antal arbetade timmar, dels en som handlar om problem med företagandet i form av svårigheter med finansiering, dels en som mer handlar om att olika finansieringskällor ställer större krav för sin finansiering. Andra faktorer som innebär ett ökat antal arbetade timmar handlar om antal anställda, fler anställda ger fler arbetade timmar, om man inte har någon anställning utanför företaget arbetar man fler timmar, likadant om man tidigare startat företag eller driver fler företag samt om man var egen företagare innan start av företaget. Däremot fås inga skillnader avseende de som fått information om företagsdrift i utbildningssystemet samt

övriga. Slutligen arbetar man fler timmar i företaget om man kan försörja sig på sitt företagande. Endast knappt 10 procent av företagarna av dem som uppger mycket dålig lönsamhet arbetar minst heltid i företaget, medan nästan 70 procent av dessa den senaste månaden arbetat högst 10 timmar i veckan. Dålig försörjningsförmåga ger inte upphov till fler arbetade timmar.

Generellt ligger uppgivna behov lågt för de företagare som den senaste månaden inte avsatt några timmar för att arbeta med sitt företag, I övrigt finns inga klara mönster mellan antal arbetade timmar samt uppgett behov. Med följande undantag, för behov i frågor om strategi, mål och visioner, för marknadsföring samt för möjligheterna till finansiellt stöd och bidrag. Här finns ett positivt signifikant samband mellan arbetade timmar samt andel företagare som uppger mycket eller ganska stort behov.

Sammantaget verkar det dock som om varken nivån på egna finansiella insatsen eller antal arbetade timmar entydigt samvarierar med vilka behov företagarna uppger att de har av rådgivning.

Antal heltidsanställda i företaget

Totalt för alla intervjuade företag har en uppdelning skett efter hur många heltidsanställda respektive företag har. Här kan man skilja på företag med en heltidsanställd, de företag som har två till fyra heltidsanställda eller de företag som har fler än fyra heltidsanställda inklusive företagaren själv. Som väntat dominerar företag med en heltidsanställd. Uppenbart räknar många av respondenterna sig som heltidsanställda även om man inte arbetar heltid enligt ovanstående sammanställning. Av totalt 2 820 svar har knappt två av tre uppgett att de har endast en heltidsanställd inklusive sig själva, medan drygt 27 procent har mellan två till fyra heltidsanställda och drygt sju procent har fler än fyra heltidsanställda. Det finns också signifikanta skillnader mellan dessa grupper vad gäller uttryckt behov av rådgivning, såtillvida att gruppen med flest heltidsanställda har uttryckt högst behov samt gruppen med en heltidsanställd minst behov. I det följande framställs skillnader i behov mellan dessa tre grupper för olika delområden:

Tabell 16. Behov för olika områden samt erhållen hjälp (för både behov och hjälp handlar det om andel som uppgett mycket eller ganska stort behov respektive fått mycket eller ganska stor hjälp för minst 4 områden), %

Område	Behov-en heltids-anställd	Hjälp – en heltids-anställd	Diffe rens	Behov 2-4 heltids-anställda	Hjälp 2-4 heltids-anställda	Diffe rens	Behov fler än 4	Hjälp fler än 4	Diffe-rens
Strategi, mål, vision	16	14	2	18	15	3	28	24	4
Affärsplan, marknadsanalys	13	12	1	17	13	4	23	24	-1
Redovisning	59	42	17	54	43	11	52	57	-5
Marknadsföring, försäljning	16	10	6	20	13	7	24	20	4
Skattefrågor	54	40	14	53	40	13	57	51	6
Lokal eller mark	5	4	1	9	8	1	15	11	4
Utbildning, Starta eget	24	18	6	21	16	5	22	20	2
Export	4	2	2	7	4	3	9	8	1
Patentfrågor	3	1	2	7	4	3	12	12	0
Finasiering/bidrag	26	11	15	29	14	15	39	25	14
Utv. affärsidé	14	8	6	16	9	7	24	22	2
Företagsform	12	12	0	16	15	1	19	18	1
Produktutv/design	6	3	3	9	6	3	14	16	-2
Juridik, avtal, person	19	11	8	27	18	9	46	36	10
IT/teknisk support	16	10	6	20	15	5	32	25	7
Tillstånd	11	8	3	14	12	2	19	11	8
Hemsida	22	14	8	26	17	9	30	26	4
Kontakt andra företag	13	7	6	15	9	6	10	10	0
Mentor	23	15	8	25	15	10	32	20	12
Kunnig branschperson	33	21	15	33	26	7	34	26	8
Total differens			129			134			79

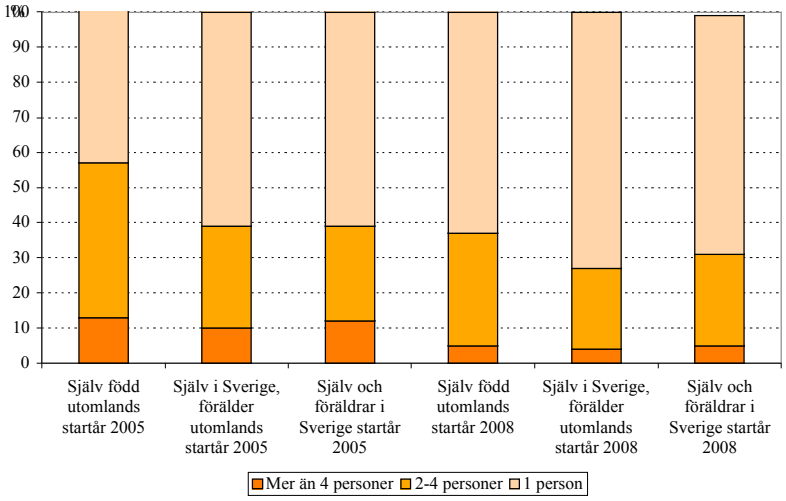
Av tabellen framgår att företag med fler än fyra anställda har högst uppgett behov förutom i ett par fall. Det är också den grupp som får sina behov uppfyllda i högst grad. Vilket bland annat kan visas genom att avvikelser mellan behov och hjälp är lägst för denna grupp. Däremot är skillnaderna små mellan de övriga två grupperna. Relativt höga avvikelser finns för samtliga grupper vad gäller hjälp avseende finansieringsmöjligheter och bidrag. Nu kan detta vara en effekt av att man kanske inte kan ge hjälp i dessa frågor i det befintliga systemet, dvs att det finna begränsade möjligheter till att få bidrag och offentligt stöd för individer som startar och driver företag.

När det gäller svårigheter att finansiera företaget uppger samtidigt två av tre företagare att det varit lätt eller mycket lätt att finansiera företagsstarten. Högst andelar uppger här företag med bara en anställd, vilket antagligen beror på mindre kapitalbehov för att starta verksamheten. Av de företagare som har minst 2 heltidsanställda uppger hälften att de har haft svårt eller mycket svårt att finansiera sin företagsstart. Faktorer som lyfts fram av företagare med fler anställda är att det i dessa fall är vanligare med fler delägare, vilka också medverkat i finansieringen av företaget, men även med finansiering från bank eller ALMI samt att i dessa fall andelen den egna och familjens samlade finansiering är hög. Däremot tycks Starta eget-bidrag huvudsakligen gå till företag med en heltidsanställd, s k soloföretagare.

Slutligen kan nämnas att av de företagare som har minst fyra anställda gäller att de flesta arbetat heltid under den senaste månaden, att man normalt inte har anställning utanför företaget, att man tidigare startat företag eller driver fler företag samt att man varit företagare innan man startade detta företag. Av arbetslösa som startar företag är det inga som uppger att man har fler än fyra heltidsanställda.

En uppdelning kan även göras avseende var företagsstartarna är födda i enlighet med tidigare indelningsgrunder. Personer födda utomlands som startar företag har fler anställda, se nedanstående figur, gäller både företagare som startade sina verksamheter 2005 respektive 2008. Speciell stora skillnader mot övriga grupper fås för 2005 års företagare.

Figur 18. Antal anställda, härkomst, 2005 och 2008, %



Företagare som själva är födda utomlands kan också i högre utsträckning försörja sig på sitt företag. Främst gäller det företagare som startade 2005, där 73 procent uppger att de kan försörja sig ganska bra och mycket bra, jämfört med företagare födda i Sverige där motsvarande siffra är 58 procent.

Rådgivning i förhållande till finansieringstjänster

I telefonintervjuerna har även efterfrågats hur vanligt det är med finansiering från olika källor. På frågan *"Från vilka av följande har du fått hjälp att finansiera företaget?"* fördelas sig svaren enligt följande för 2005 och 2008 års företagare. Se nedanstående tabell.

Tabell 17. Andel som fått hjälp av följande källor med att finansiera företaget, %

	2005	2008
Familjemedlemmar	27	26
Vänner och bekanta	5	6
Andra delägare i det nya företaget	11	12
Bank	41	31
ALMI Företagspartner	5	3
Starta-eget-bidrag	12	10
Riskkapitalbolag	1	1
Privatpersoner som företagaren inte kände tidigare	2	1
Annan*	7	10

* Tidigare arbetsgivare, länsstyrelsen, Norrlandsfonden och Trygghetsstiftelsen, för att nämna några.

Vanligast är att få lån i bank till sitt företag. Här finns en högre andel för 2005 års företagare. Banken är den finansieringskälla som uppvisar störst skillnad mellan de två grupperna av företagare. Familjemedlemmar är delfinansiärer i drygt en fjärdedel av företagen. Andra vanliga källor till finansiering är Starta eget-bidrag och andra delägare. Riskkapitalbolag är en mycket ovanlig finansieringskälla för de företag som studeras i denna studie. Observera att siffrorna i tabellen avser procentuella andelar av företagen som använt sig av respektive finansieringskälla och säger ingenting om hur stor andel av den totala finansieringen respektive källa står för.

Företag som har svårt att finansiera verksamheten utnyttjar i högre grad rådgivning samt uppger högre behov av rådgivning. Det tycks dessutom vara så att företag med offentlig finansiering uttrycker större behov av rådgivning. En förklaring till detta kan vara att offentliga finansiärer i detta fall ALMI och Starta eget-bidrag kopplar samman finansiering med rådgivning i högre utsträckning än andra finansiärer. Även företagare med finansiering från familjemedlemmar, vänner eller bekanta, privatpersoner som man inte kände tidigare samt riskkapitalbolag uttrycker ett ökat behov av rådgivning.

Av de företag som har svårt eller mycket svårt att finansiera sitt företag har för 2005 sex procent fått finansiering av ALMI och elva procent fått finansiering av Starta eget-bidrag. Motsvarande andelar för 2008 är för ALMI en procent och åtta procent för Starta eget-bidrag. Den vanligaste formen av finansiering för företagare som har svårt att få finansiering är genom banklån eller familjemedlemmar. För både företagare 2005 och 2008, som har svårt att få finansiering uppger 30 procent att de fått finansiering från banken eller familjen.

Försäljning på export

Av samtliga företag för år 2008 respektive 2005 har omkring 91procent ingen som helst exportverksamhet och bara drygt två procent har en exportandel som är mer än hälften av total försäljning. Gruppen blir därför svårbedömd, då vi kan p g a få företag få stora utslag vad gäller värden avseende behov och i vilken omfattning man har fått hjälp. Det finns dock för ett område en stor avvikelse för exportintensiva företag i tidiga faser och det gäller i vilken utsträckning man har fått råd om exportfrågor. Här har exportintensiva företag i 25 procent av fallen uppgett mycket eller ganska stort behov av sådan rådgivning medan endast 9 procent upplever att man fått mycket eller ganska god hjälp. Det är förstås ett problem om just de exportintensiva företagen i hög utsträckning inte anser sig få den hjälp de efterfrågar.

Något om branschspecifika skillnader

Inledningsvis beskrivs den branschfördelning som finns för urvalet av företag. De flesta företagare som intervjuats finns inom branschen Övriga tjänster. De svarar för drygt 45 procent av alla intervjuade. Därefter kommer branschen Handel, transport, hotell, restaurang med drygt en fjärdedel av intervjuade företagare, De övriga två branscherna är Tillverkning, byggnadsverksamhet m m till vilken ungefär 17 procent av intervjuade företagare räknas samt Jordbruk och andra primära näringar med lite drygt 14 procent av intervjuade företagare.
I denna studie är vi inte specifikt intresserade av hur det ser ut för enskilda branscher men vill ändå peka på några skillnader. Vi vet att den stora dynamiken över tiden sker i branschen Övriga tjänster som innehåller en hel del företag med kort livslängd.

Några intressanta skillnader mellan branscherna är att företagare verksamma inom Tillverkning, byggnadsverksamhet m m i större omfattning än företagare i andra branscher uppger att de kan försörja sig på sin verksamhet. Något som gäller både för 2008 och 2005 års företagare. Här uppger mellan 70 till 80 procent av företagarna att de kan försörja sig på sina företag. Något lägre andel fås för 2005 års företagare inom branschen Handel, transport, hotell, restaurang, medan för övriga branscher fås små skillnader. Om man ser till faktisk utveckling gentemot förväntad finns generellt små branschspecifika skillnader. Högst antal arbetade timmar uppger företagare inom Tillverkning, byggnadsverksamhet m m, medan företagare inom Övriga tjänster uppger lägst antal arbetade timmar.

Högst upplevt behov och också mest erhållen service uppger företagare inom Handel, transport, hotell, restaurang medan företagare inom Övriga tjänster som också uppger högt

behov får relativt sett minst erhållen service. Det är också företagare inom Handel, transport, hotell, restaurang och Tillverkning, byggnadsverksamhet m m som är mest nöjda med erhållen service från t ex ALMI Företagspartner eller Nyföretagarcentrum. De flesta företagarna är även nöjda med erhållen service från kommunernas näringsverksamhet. Här är företagare verksamma inom Handel, transport, hotell, restaurang mer negativa.

Ställda hypoteser

Hypotes 1: Företag som varit verksamma i minst tre år har mindre behov av service och rådgivning samt har utnyttjat service i mindre omfattning än företag startade 2008.

Hypotesen stämmer delvis såtillvida att det totala uppgivna behovet för 2005 års företagare är mindre. Däremot har som tidigare visats att 2005 års företagare i större omfattning fått sina behov tillgodosedda och har här inte utnyttjat servicen i mindre omfattning än vad som gäller 2008 års företagare. Nedanstående tabell pekar på förändringen för 2008 och 2005 års företagare vad gäller summan av mycket och ganska stort behov. I tabellen har vi tagit svaren för minst fyra områden.

Tabell 19. Uppgivna behov och erhållen hjälp

	2008	2005
Region Skåne	53%	41%
Västra Götaland	50%	43%
Örebro län	57%	35%
Västernorrland	50%	36%
Totalt	50%	40%
Fick hjälp	32%	34%

Om man dessutom ser till de 20 olika områden som definierats i denna undersökning så stämmer det att mindre behov har uppgetts för 14 av 20 områden. Lika stort behov finns för tre områden, nämligen att få råd av branschkunnig person, få hjälp med kontakt med andra företag samt avseende hjälp med lokal och markfrågor. Högre behov har 2005 års företagare uppgett för hjälp med att bygga hemsida, hjälp kring IT-frågor samt råd kring produktutveckling och design. Dessa områden kan antas bli viktigare för företagare över tiden.

När det gäller områden där 2005 års företagare utnyttjat service i högre grad handlar det om råd om skatter och redovisning råd i juridiska frågor, hjälp med att bygga hemsida och i IT frågor. Däremot har man utnyttjat service i mindre grad för Starta eget utbildning, hjälp ,med strategiutformning, mål och visioner, med att utveckla affärsidéer, val av företagsform samt råd kring tillståndsgivning.

Hypotesen stämmer därför delvis, men det är viktigt att notera att 2005 års företagare utnyttjat service och rådgivning i lika stor omfattning som 2008 års företagare.

Hypotes 2. Framgångsrika företag har mindre behov av rådgivning än övriga företag samt utnyttjar rådgivningen i mindre omfattning.

I tabell 12 visas på relationer totalt för alla företags uppgivna försörjningsförmåga samt deras behov och erhållen hjälp. Det visar sig att företagare som uppger mycket bra försörjningsförmåga har mindre uppgivna behov än andra företag. Däremot har dessa företag sökt och fått hjälp i högre omfattning än andra grupper av företagare.

Hypotesen tycks delvis stämma, såtillvida att behov för de företagare med bäst upplevd försörjningsförmåga är lägre men däremot får dessa företagare mer hjälp relativt sett än andra grupper av företagare.

Hypotes 3. Företag som har svårt att finansiera verksamheten utnyttjar i högre grad rådgivning samt uppger högre behov.

Det visar sig att hypotesen stämmer. Däremot visar det sig även att företag med många olika finansieringskällor också uppger högre behov och utnyttjande.

Hypotes 4. Företag som i högre utsträckning har offentlig finansiering uppger större behov av rådgivning.

Hypotesen stämmer. En anledning som framhålls i rapporten är att finansiering från ALMI Företagspartner och Start eget-bidrag ofta kopplas samman med rådgivningsinsatser. Därför var resultatet förväntat.

Hypotes 5. Företag som fått Starta eget-bidrag var arbetslösa innan de startade företag.

Start eget-bidrag ska formellt ges till individer som är arbetslösa eller löper risk att bli arbetslösa. Det kan därför vara av intresse att se om det förhåller sig på detta sätt. Av de 299 företagare som fick Starta eget-bidrag var endast 17 procent arbetslösa innan de startade företag. 62 procent var anställda, 5 procent var egenföretagare, 9 procent var studerande och 6 procent angav annan ej specificerad sysselsättning. Hypotesen stämmer således inte.

Hypotes 6. Företagare med Starta eget-bidrag kan i mindre omfattning försörja sig på sitt företag.

Starta eget-bidrag ska huvudsakligen användas för att hjälpa de personer som är arbetslösa eller hotas av arbetslöshet. Här är intresset riktat mot i vilken omfattning dessa företagare kan försörja sig på sitt företagande. Det visar sig att hypotesen inte stämmer, eftersom företagare med detta bidrag uppger i högre grad än andra att de kan försörja sig på sina verksamheter. Vi får samma resultat även för företagare med finansiering från ALMI och/eller banker. Om man beaktar att Starta eget-bidrag tycks ges till många olika företagare är kanske inte resultatet överraskande. Dessutom spelar denna form av bidrag stor betydelse för företagens första månader..

Hypotes 7. Företag som har haft svårt att få finansiering uppger att de i mindre omfattning kan försörja sig på sitt företagande.

Denna hypotes kan tyckas självklar, men tanken är att svårigheter med att finansiera företagsstarten hänger samman med hur potentiella finansiärer uppfattat affärsidén. Företag som är utpräglade imitatörer skulle då ha större svårigheter att övertyga finansiärer i det intressanta att satsa på företaget. Resultaten av undersökningen visar dock inte på några sådana skillnader, dvs det finns inga klara samband mellan svårigheter att finansiera företaget och försörjningsförmåga.

Hypotes 8. Det krävs mer arbete i form av nedlagda timmar att driva eget företag jämfört med att vara anställd.

Det finns en uppfattning att företagare arbetar många fler timmar än anställda. Hypotesen visar sig inte stämma eftersom en stor andel av företagarna inte arbetar heltid, exempelvis har 45 procent av alla företagare arbetat maximalt halvtid i sina företag under den senaste månaden. En reservation bör här göras eftersom intervjuerna genomfördes under den pågående ekonomiska krisen, skulle denna kris kunna ge effekter i form av minskad

efterfrågan och därmed också minskade krav på antal arbetade timmar. Det finns dock få indikatorer i materialet för övrigt att så skulle vara fallet..

Hypotes 9. Företag are som startade sina verksamheter 2005 lägger ner fler timmar än företagare som startade 2008.

Denna hypotes handlar om att företag som varit verksamma i minst tre år är till stor del företag där företagaren lägger ner fler antal arbetade timar än vad som generellt gäller alla nystartade företag 2008. Hypotesen stämmer, exempelvis har 40 procent av företagarna 2005 arbetat fler än 160 timmar den senaste månaden i jämförelse med 30 procent av företagarna 2008.

Hypotes 10. Företagare som har fått utbildning i entreprenörskap i skolan eller på universitet efterfrågar eller utnyttjar i mindre omfattning service och har mindre behov av rådgivning.

Hypotesen stämmer inte. Det finns inga skillnader mellan dessa företagare och övriga.

Hypotes 11. Företagare som har fått utbildning i skolan eller på universitetet kan i större omfattning försörja sig på sitt företag.

Tanken är att de som har fått utbildning har bättre kunskaper att driva företag samt därigenom också kommer att ha större försörjningsförmåga. Hypotesen stämmer inte här finns inte heller några skillnader mellan dessa företagare och övriga totalt sett. De som däremot försörjer sig mycket bra på sitt företag har i mindre omfattning fått utbildning i skolan om hur man startar företag

Hypotes 12. Kvinnor utnyttjar och har i ökad omfattning behov av service.

Hypotesen stämmer. Det är således inte, som det ibland brukar framhållas, svårare för kvinnor än för män att få hjälp med rådgivning.

Hypotes 13. Kvinnor kan i mindre omfattning än män försörja sig på sitt företag.

Hypotesen stämmer. Här är dock skillnaderna mycket större mellan könen för 2008 än för 2005, främst beroende på att andelen kvinnor som kan försörja sig på sitt företagande är avsevärt högre för 2005.

Hypotes 14. Utlandsfödda företagare utnyttjar eller har i ökad omfattning behov av service.

Hypotesen stämmer.

Hypotes 15. Utlandsfödda har svårare att försörja sig på sitt företag.

Hypotesen stämmer inte utan tvärtom uppger fler utlandsfödda företagare både för grupperna 2005 och 2008 att de i högre grad kan försörja sig på sitt företagande.

Hypotes 16. Företag utanför storstadsområden har större behov och använder sig mer av rådgivning.

Hypotesen stämmer inte generellt. För de flesta efterfrågade rådgivningsområden uppges inga signifikanta skillnader. Det finns dock en skillnad och den handlar om att efterfrågan och utnyttjandet av den kommunala näringslivsservicen är högre utanför storstadsområden.

Hypotes 17. Unga företagare använder sig i mindre omfattning av rådgivning och uppger mindre behov.

Hypotesen stämmer inte, unga företagare yngre än 31 år har större uppgett behov och utnyttjandegrad än övriga för båda grupperna av företagare.

Hypotes 18. Företag som erhållit offentlig finansierad rådgivning är mer livskraftiga än övriga företag

Denna hypotes har testats med hjälp av en faktoranalys, se bilaga 5. I denna analys har konstruerats ett framgångsindex baserat på tre av de fyra faktorer som tas upp i den tidigare beskrivningen av hypotesen. Det visade sig nämligen att faktorn antal anställda inte var relevant att ta med i analysen. Resultaten visar på att hypotesen till stora delar stämmer. Totalt uppvisar de företagare som utnyttjat offentlig finansierad service högre värden på detta framgångsindex än övriga företagare. Det gäller även för 2008 års företagare, medan det för 2005 års företagare inte finns några signifikanta skillnader. En förklaring till det senare resultatet kan vara att överlevande företagare 2005 generellt är mer framgångsrika än 2008 års företagare och att man därmed inte kan förvänta sig lika stora skillnader som för de nystartade företagen. Hypotesen bekräftar därmed vad som kommit fram i övrig resultatredovisning att det offentliga stödsystemet i första hand vänder sig till vad som karaktäriseras som framgångsrika företagare.

Hypoteserna handlar nästan uteslutande om vilka typer av företag som uppger högst behov samt utnyttjande av rådgivning och i vilken omfattning olika grupper kan försörja sig på sitt företagande. Därför har, i nedanstående tabeller, resultaten sammanfattats. I den första tabellen beskrivs om olika grupper efterfrågar och utnyttjar rådgivning mer jämfört med övriga grupper. I den andra tabellen handlar det om att påvisa samband mellan grupper av företag samt uppgiven försörjningsförmåga. Som tidigare påpekats är de samband som påvisas statistiskt signifikanta.(95 procents signifikantsnivå)

Tabell 20. Uppgett behov och erhållen hjälp för olika grupper jämfört med övriga

Olika grupper	Mer (+), mindre (-) behov	Mer (+), mindre (-) utnyttjande
2005 års företag	-	+
God försörjningsförmåga	-	+
Storlek på egen insats	ingen betydelse	ingen betydelse
Antal arbetade timmar	ingen betydelse	+
Fler än fyra anställda	+	+
Svårt att finansiera företaget	+	+
Många finansieringskällor	+	+
Fått utbildning om företagande i skolan	ingen betydelse	ingen betydelse
Kvinnor som är företagare	+	+
Utlandsfödda företagare	+	+
Unga företagare som är företagare	+	+
Företagare i storstäder	ingen betydelse	ingen betydelse

Tabell 21. Olika grupper försörjningsförmåga, positivt (+) eller negativt (-)

Grupper av företagare som karaktäriseras av	Försörjningsförmåga jämfört med övriga
Utveckling som förväntad	+
Fler arbetade timmar	+
Fler antal anställda	+
Samtidig anställning utanför företaget	-
Driver samtidigt fler företag	saknar betydelse
Tidigare startat företag	saknar betydelse
Har fått utbildning i skolan om företagande	saknar betydelse förutom att färre av dessa uppger mycket god försörjningsförmåga
Var företagare innan man startade sitt nuvarande företag	+
Unga företagare	+
Utlandsfödda företagare	+
Svårt eller lätt att finansiera företaget	saknar betydelse
Många finansieringskällor	+
Erhållit Starta eget-bidrag	+
Ingen egen finansiering	+
Kvinnor som är företagare	-

Skåne

I det följande beskrivs mer i detalj de olika regionerna som ingår i studien. För varje region sammanfattas vad som kommit fram på de seminarier som genomförts och resultaten av genomförda telefonintervjuer med företagare. Slutligen sammanfattas resultaten för varje region. Vad gäller Skåne är denna region indelad som framgår av detta avsnitt i fyra regiondelar.

Seminarium hösten 2008

I samband med seminarierna har det diskuterats dels hur rådgivningssystemet är anpassat efter att ge råd och service i olika faser av företagens utveckling, dels hur generellt verksamma organisationerna är eller om de är nischorienterade.

Tabell 22. Utbud av rådgivning i Region Skåne

Organisation	Innan företagsstart	Företagsstart	Företag 1-3 år	Företag 3-10 år
ALMI/IFS[2]	X	x	x	x
Drivhuset	X	x	x	
Venturelab[3]	X	x	x	x
Selfmade[4]	X			
Coompanion				
Nystartskontor[5]	X	x	x	
Nyföretagarcentrum	X	x	x	
Connect			x	x
TechnoPol			x	
Företagsservice Stadsbiblioteket[6]	X	x		
Mink[7]		x	x	
Tjänsteinkubator i Lund		x	x	
Medeon[8]		x	x	
Ideon[9]		x	x	
Kvinnova[10]		x	x	
Futurum CC[11]	X			
Ung Företagsamhet	X			
Företagarna[12]	X		x	
Svenskt näringsliv			x	
LRF			x	
Handelskammaren			x	
Exportrådet			x	
EEN - European Enterprise Network			x	
Resurscentrum	X			
Kommunernas Näringslivskontor				

Källa: Resultat av seminarium den 27 november 2008 i Region Skåne.

[2] ALMI ser sig vara aktiv i samtliga faser, slussar visserligen företag till Nyföretagscentrum i de tidiga faserna men har även egna företagsseminarier för de tidiga faserna, och särskilt för invandrare.
[3] har bl a inkubatorverksamhet.
[4] Sysslar med expertis mot kultursektorn, rådgivning fram till företagsstart.
[5] NUTEK initiativ- finns två sådana i Skåne.
[6] Arbetar med information och informationsvalidering, inte rådgivning.
[7] Inkubator. Erbjuder platser i olika program.
[8] Inkubator inom medicin.
[9] Inkubator.
[10] Inkubator.
[11] Arbetar med attitydpåverkan.
[12] Jobbar mycket med påverkan och till medlemmarna har de fri rådgivning, utbildningar etc. Ger stöd från företagsstarten men riktar sig egentligen mest till företagare som varit i gång några år.

Förutom de i tabellen nämnda organisationerna finns det olika branschorganisationer som stöttar, exempelvis företagsgrupper. I Malmö finns t ex ett tiotal olika företagsgrupper, vilka ger service till företag i olika faser.

Vid seminariet i Skåne deltog sammanlagt14 personer från följande organisationer: ALMI Företagspartner AB/IFS, Drivhuset, FBA, Region Skåne, Näringslivets hus Skåne Nordväst, Företagsservice, Regionalt Resurs Centrum för kvinnor och Företagarna.

Deltagarna på seminariet menade att i företagens startfas och i den tidigaste fasen finns ett relativt omfattande utbud av företagstjänster. I senare faser verkar det däremot finns färre stödjande organisationer, framförallt för företag mellan tre och tio år. I denna fas blir organisationer som Företagarna och Svenskt Näringsliv mer betydelsefulla. Här uppstod även en diskussion varför man ska ”stötta” företag som klarat sig under lång tid. ”om de klarat sig så pass länge borde de kunna klara sig på egen hand”.

Så här resonerade deltagarna kring att slussa ärenden/företagare vidare

- Många människor tappas på vägen, motivationen försvinner någonstans. Och det är småsaker som det kan bero på.
- I arbetet med Idélinjen[13] ska vi lämna över stafettpinnen till en person istället för att slussa runt i ett system.
- Många rådgivare har väldigt bra koll men många har det inte.
- Det finns många aktörer och det är svårt att håller reda på alla.
- Systemet är komplext, vilket innebär att det är bra om aktörerna kompletterar varandra.
- Det handlar mycket om hur en person som möter andra personer fungerar i dessa kontakter.
- Vi har företag som kommer till oss och berättar att först var vi hos dem och då blev det jättekonstigt och fel. Sedan var vi hos någon annan och då blev det lite bättre. Därefter var vi hos ytterligare någon och då blev det fel igen men hos en femte förstod de precis så nu är vi på gång. Det är inte lätt att hamna rätt i processen.
- Det är många som vittnar om att det inte är lätt för den enskilde, att man har varit hos många och fått många råd. Det gör det komplicerat och då är det viktigt att man inte ger sig. Sedan kan man undra om det finns de som ger sig efter andra, tredje eller fjärde kontakten och som kunde ha varit ett bra företag idag.
- Något som man anser sig vara dåliga på i det offentliga systemet är att inte slussa företag/are vidare till det kommersiella systemet. Man släpper dem efter tre år och tycker att nu borde de väl klara sig själva.

Så här resonerade deltagarna kring speciella tjänster som efterfrågas av företagarna

- Det finns ingenstans där man kan pröva, utveckla eller göra något utav sina tankar. Det behövs en verkstad för att man ska kunna utveckla sina innovationer. Där bör det också finnas någon som kan patentfrågor, en sorts verkstadsinkubator.
- Det kan behövas en kompetensbank över personer och företag som kan vara med och stötta i en startprocess.

[13] En portal som har funnits i fyra till fem år. Ett projekt som flera aktörer samsats kring.

Finansiering

- Det förefaller som om deltagare på seminariet inte ser några direkta problem med att få finansiering för företagen i Malmö regionen. Det gäller oavsett om det handlar om lån till lokaler eller riskkapital.

Övriga synpunkter:

- Det fantastiska tillväxtföretaget som går jättebra och har flera anställda är alltid välkommet.
- Soloföretagen har kanske inte möjligheter att betala för rådgivning.
- ”Levebrödsföretagen” tycks kunna ha problem i samtliga faser.
- Har stödsystemet hängt med i utvecklingen från den tid när företagen var stora till dagens samhälle med fler småföretag och mer levande företagande med krav på dynamiska relationer?
- Lever stödsystemet fortfarande kvar i föreställningen att det är vita medelålders män som startar företag?
- Diskussion fördes kring Skatteverket, där man ansåg att myndigheten är mycket tillmötesgående men att företagarna kanske inte känner till att de kan få ett gott stöd där.
- Det är viktigt att även belysa den privata delen med privata rådgivare.
- De organisationer och verksamheter som finansierar rådgivning, oavsett om de är nationella, regionala eller lokala finansiärer, vill gärna se resultat. Det ska helst vara hårda resultat med konkreta och praktiska delar som ska utföras. Men mjuka värden, som att ”klä på ” entreprenören eller innovatören innan han går till en rådgivare, kanske inte är mätbart. Dessa värden är det ingen som vill satsa pengar på. Det kanske är något man borde titta närmare på för att fylla eventuella luckor.

Sammantaget kom det upp synpunkter som är vanliga när man möter individer som arbetar med rådgivningsfrågor i offentliga organisationer. Det handlar om att det inte är lätt att hitta rätt i systemet. Framför allt verkar det bekymmersamt om företagare får olika råd och tips som är motstridiga beroende på vem man vänder sig till. Däremot tycks det finnas en medvetenhet om betydelsen av personliga kontakter oberoende av vilken organisation man vänder sig till. Aktörerna i Skåne tycks även prioritera insatser i tidiga skeenden.

Resultat av telefonintervjuer Skåne

I Skåne har 403 företagare som startat sitt företag 2005 intervjuats. För företagare med 2008 som startår var det 604 företagare som intervjuades. Fördelat på de fyra regiondelarna ser det ut enligt följande:

Tabell 23. Antal genomförda intervjuer i Skåne

Regiondelar	2005	2008
Skåne Nordväst[14]	105	149
Skåne Nordost[15]	99	149
Skåne Sydväst[16]	89	154
Skåne Sydost[17]	110	152
Totalt Skåne	403	604

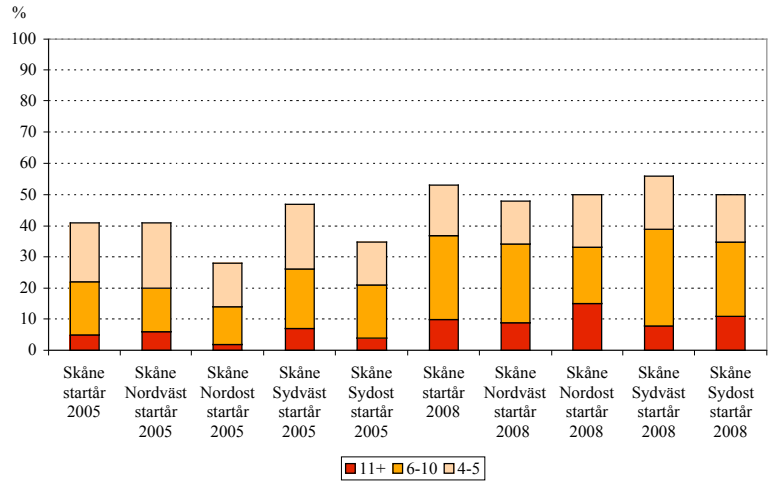
Eftersom materialet är uppdelat på regiondelar blir antalet observationer för respektive år färre än i tidigare redovisningar varför det behövs större avvikelser mellan olika faktorer för att de ska vara signifikanta.

Behov av rådgivning

I enkäten handlade en fråga om efterfrågan av rådgivning, hjälp eller tips: *"I hur stor utsträckning har du de senaste fyra åren behövt följande råd, tips eller hjälp"*. För varje slag av råd gavs fyra alternativ, mycket stor, ganska stor, liten och ingen alls. Sammanlagt fanns 20 olika slags råd, se vidare frågeformulär i bilaga.

Få företagare har många behov av hjälp och råd vid företagsstarten. Det handlar oftast om ett fåtal behov. I figur nedan har företagarna i Skånes regiondelar svarat på hur många områden de har behov av.

Figur 19. Behov av hjälp, regiondelar Skåne, 2005 och 2008, %



Behoven i Skåne, i likhet med övriga regioner som deltar i studien, är mindre för företagare som startade 2005 jämfört med 2008. Dessa skillnader är statistiskt signifikanta, liksom att 2005 års företagare i Skåne Nordost uppger mindre behov 2005 och att motsvarande företagare i Skåne Sydväst uppger större behov 2005. I övrigt finns inga statistiskt signifikanta skillnader mellan regiondelarna i Skåne.

[14] Omfattar kommunerna: Örkelljunga, Båstad, Ängelholm, Klippan, Helsingborg, Bjuv, Svalöv, Landskrona, Åstorp och Höganäs.
[15] Omfattar kommunerna: Perstorp, Hässleholm, Kristianstad, Hörby, Östra Göinge, Osby och Bromölla.
[16] Omfattar kommunerna: Malmö, Lund, Staffanstorp, Burlöv, Höör, Vellinge, Trelleborg, Kävlinge, Eslöv, Svedala och Lomma.
[17] Omfattar kommunerna: Simrishamn, Ystad, Skurup, Sjöbo och Tomelilla.

Tidigare har det konstaterats att de vanligaste behoven av råd handlar om redovisning och råd om skattefrågor. Ungefär hälften av företagarna 2005 och 2008 har mycket stort eller ganska stort behov av dessa råd och tips. Minst behov har företagarna av exportfrågor och patentfrågor. Nedan har alla behov listats och jämförts med den hjälp man fått. Det bör tilläggas att behoven inte har mätts på individnivå

Tabell 24 Mycket stort och ganska stort behov/fått hjälp till stor och mycket stor del, Skåne, %

	2008			2005		
	Behov av råd	Fått råd	Glapp	Behov av råd	Fått råd	Glapp
Råd om möjligheterna till finansiellt stöd/bidrag	35	13	22	19	11	8
Råd om skattefrågor	57	37	20	46	43	3
Råd om redovisning	52	37	15	52	52	0
Hjälp av en kunnig person som kan din bransch	35	22	13	28	23	5
Utbildning om hur man startar eget	29	17	12	12	13	+1
Råd i juridiska frågor	25	13	12	16	16	0
Hjälp med att bygga en hemsida	25	13	12	29	23	6
Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	27	16	11	16	13	3
Råd om marknadsföring eller försäljning	22	14	8	16	10	6
Hjälp att utveckla affärsidéen	19	12	7	10	7	3
Hjälp att få kontakt med andra företag	16	9	7	10	7	3
Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	21	15	6	10	10	0
Råd om IT-frågor och teknisk support	16	10	6	20	17	3
Råd om produktutveckling och designfrågor	10	5	5	5	3	2
Råd om strategi, mål eller visioner	21	17	4	14	12	2
Råd i patentfrågor	6	2	4	2	2	0
Hjälp med tillståndsansökningar	15	11	4	9	8	1
Råd om exportfrågor	5	3	2	3	3	0
Råd om lokal- och/eller markfrågor	8	7	1	5	4	1
Råd om val av företagsform	16	16	0	11	8	3

Störst avvikelse, mellan behov av rådgivning och de råd företagare faktiskt fått, finns för gruppen som startade 2008. Det gäller också för företag i samtliga regioner i studien. Den största avvikelsen handlar om råd om möjligheter till finansiellt stöd/bidrag, för företagare startade 2005 och 2008. Råd om skatter och redovisning visar också stor avvikelse för företagare 2008.

Typ av rådgivning som utnyttjas

I enkäten ställdes frågan: *Har du under de senaste åren varit i kontakt med några av följande för att få råd, hjälp eller tips?* Företagarna fick svara ja eller nej på följande alternativ.

Tabell 25. Vilka aktörer har man som företagare varit i kontakt med, %

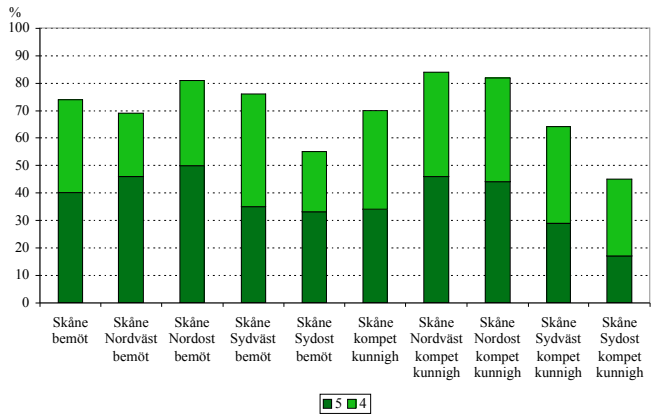
	2008	2005
Företagare du känner	64	72
Skatteverket	64	51
Vänner	63	68
Släkt och familj	62	59
Revisor eller bokföringsbyrå	56	78
Bank	46	54
Bolagsverket	41	29
Starta-eget-kurs	18	17
NUTEKs startlinje eller företagarguide	16	5
Arbetsförmedlingen	15	18
En branschorganisation	15	22
Nyföretagarcentrum	15	10
ALMI företagspartner	12	9
Organisationen Företagarna	10	16
Kommunens näringslivskontor	9	10
Organisationen Svenskt Näringsliv	7	9
Drivhus vid universitet eller högskola	4	3
Exportrådet	3	3
Företagshotell, typ inkubator	2	3
Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS)	2	0
Coompanion	1	1

Vanligast är att företagarna i Skåne använder sig av vänner, företagare som de känner, Skatteverket, släkt/familj samt revisorer eller bokföringsbyråer när de behöver råd. Minst använder sig företagarna i Skåne av Coompanion, IFS, inkubatorer och Exportrådet. Det finns en risk att företagarna blandar ihop IFS med ALMI, eftersom dessa organisationer numera arbetar tillsammans. Liknande resultat erhålles också i de andra regionerna.

Hur rådgivare uppfattas

Om det visade sig att företagaren haft kontakt med ALMI; Nyföretagarcentrum eller Näringslivskontoret ställdes frågor om hur företagaren uppfattade respektive organisation vad gäller bemötande, kompetens och kunnighet. Denna fråga ställdes endast till företagare som startade 2008. Företagaren fick värdesätta respektive organisation på en 5-gradig skala, där värdet 1 motsvarar lägst värde och värdet 5 motsvarar högsta värde. Figurer nedan visar andelar av de som uppgivet fyra eller fem.

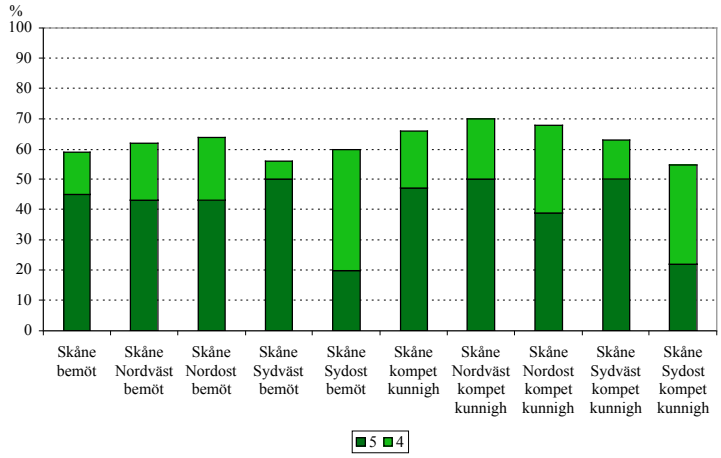
Figur 20. Bemötande, kompetens och kunnighet, ALMI Skåne, värden 4 och 5, %



Sammanlagt har 64 företagare haft kontakt med ALMI i Skåne, En stor andel av företagarna har gett värdet 5. ALMI uppfattas till 70 procent som mycket kunniga och med hög kompetens. Skillnader mellan regiondelar är inte signifikanta.

I figuren nedan beskrivs hur kontakten med Nyföretagarcentrum varit. Sammanlagt har 77 företagare i Skåne haft kontakt med Nyföretagarcentrum.

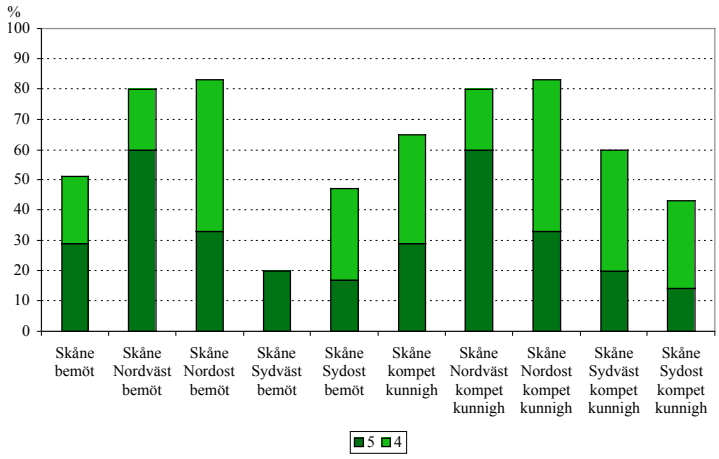
Figur 21. Bemötande, kompetens och kunnighet, Nyföretagarcentrum, värden 4 och 5, %



Även här har en stor andel av företagarna gett värdet 5. Nyföretagarcentrum får fyror eller femmor i bemötande av 59 procent av företagarna i Skåne. När det gäller synpunkter på kompetens och kunnighet får blir motsvarande andel 66 procent. Skillnader mellan regiondelar är inte signifikanta.

Antalet företagare som haft kontakt med näringslivskontoren är 45. Nedanstående figur beskriver hur kontakten uppfattades av företagarna.

Figur 22. Bemötande, kompetens och kunnighet, Näringslivskontoren Skåne, värden 4 och 5, %.



Av de företagare som har haft kontakt ger 51 procent omdömet fyra eller fem i bemötande. 60 procent av företagarna i Skåne Nordväst ger Näringslivskontoret detta omdöme för bemötande. Tilläggas bör att uppdragen för de näringslivsansvariga skiljer sig mycket åt mellan de 33 kommunerna i Skåne. I större kommuner utgörs näringslivsfunktionen av utpräglat chefs- och verksamhetsansvar och i mindre kommuner omfattar funktionen mer diversifierade arbetsuppgifter som näringslivsfrågor, turistfrågor och etableringsservice.

Bemötande i samband med företagsstarten fördelat per regiondel

De flesta företagare har inte haft problem med att veta var de ska vända sig för att få information. Sammanlagt 76 procent svarar att det inte upplevdes vara svårt att veta var de skulle vända sig.

Företagarna fick också svara på frågor om hur de blivit bemötta vid företagsstarten. De fick fritt uppge organisationer som de uppfattade som oprofessionella och dåligt serviceinriktade, vilka som saknade nödvändig kompetens och kunnande samt vilka de fått ett bra bemötande från.

De flesta företagare har inte upplevt myndigheter och andra organisationer som oprofessionella och dåligt serviceinriktade. Här svarar 74 procent av företagarna med startår 2005 och 85 procent av företagarna med startår 2008 nej på om så varit fallet.

Även när det gäller frågan om företagaren haft kontakt med myndigheter eller organisationer som visade sig sakna nödvändig kompetens och kunnighet har en övervägande andel svarat nej. Hela 82 (2005) respektive 93 procent (2008) av företagarna väljer det svarsalternativet.

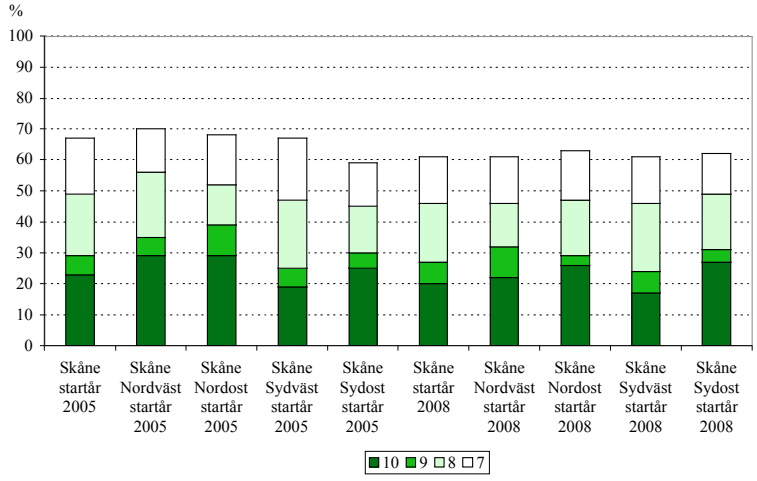
På frågan om det varit någon organisation eller myndighet, vilken gett ett mycket bra personligt bemötande svarade 56 procent ja. Organisationer som man har lyft fram är: Skatteverket, banken och kommunen eller motsvarande kommunala nämnder.

Utveckling

En fråga i enkäten handlade om hur företagarna tyckte att deras företag utvecklats jämfört med den förväntade utvecklingen. En tio-gradig skala användes, där värdet 1 avser att utvecklingen inte alls varit som förväntad och värdet 10 att den varit helt och hållet som förväntad.

Företagarna i Skåne tycker i hög grad, jämfört med övriga deltagande regioner i studien, att företaget utvecklats enligt förväntan. Främst gäller det för 2005 års företagare som fortfarande är verksamma. För företagare med startår 2008 finns inga skillnaderna mellan de i studien ingående regionerna. När det gäller regiondelar i Skåne framgår resultaten av nedanstående figur.

Figur 23. Utveckling i förhållande till förväntad utveckling, 2005 och 2008, %

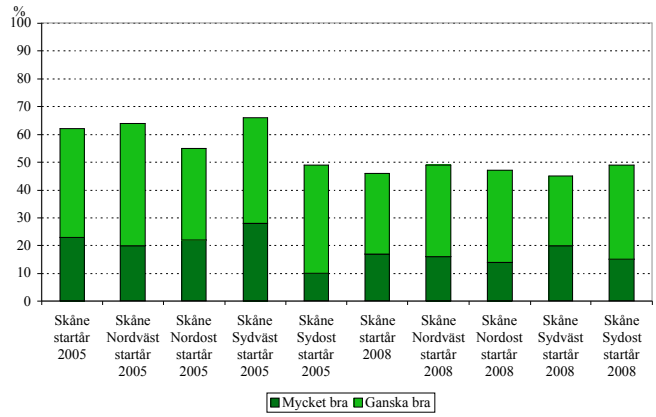


En stor andel har svarat något av alternativen 7 till 10 på ordinalskalan och bekräftar därmed att de tycker att företaget utvecklats enligt förväntan. Företagare med startår 2005 anser att företaget i högre grad utvecklats enligt förväntan jämfört med företagare som startade 2008.

Försörjningsgrad

Figuren nedan visar hur bra företagaren kan försörja sig på sitt företag. Företagare som startade 2005 kan enligt vad de själva uppger i större omfattning försörja sig på sitt företagande än företagare med startår 2008. Det gäller även om en jämförelse görs med andra i studien deltagande regioner.

Figur 24. Försörjningsgrad, regiondelar Skåne, 2005 och 2008, %

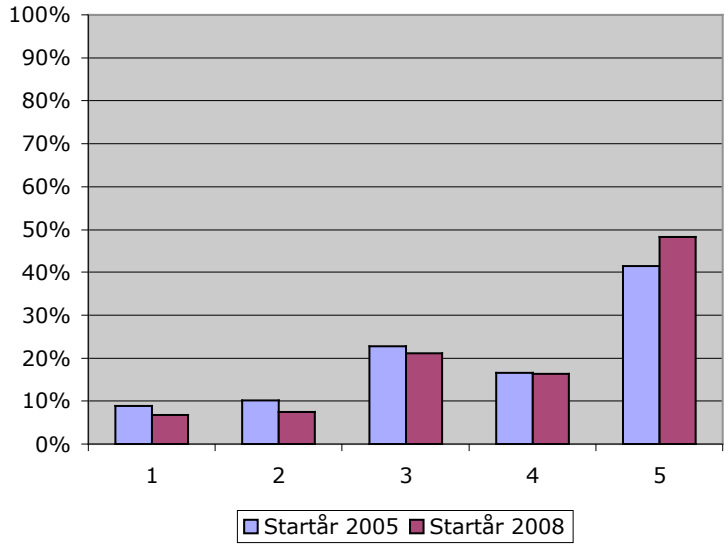


Mer än varannan företagare 2008 anser sig kunna försörja sig ganska eller mycket bra på sitt företagande. Det gäller både de som startade 2008 och 2005.

Finansiering

Företagarna har på en skala från ett till fem, där ett är mycket svårt och fem mycket lätt, fått svara på hur det varit att finansiera företaget. Resultaten framgår av nedanstående figur.

Figur 25. Företagarnas uppfattning om hur det varit att finansiera verksamheten, %



Här finns inga statistiska skillnader mellan 2005 och 2008 års företagare. Sammantaget har båda grupperna av företag uppgivet att det varit relativt lätt att finansiera företaget. Här pendlar enskilda värden mellan 55 och 65 procent som uppger de högsta alternativen. För företagare med startår 2005 har nästan 20 procent haft svårt att finansiera företaget och motsvarande andel för företagare med startår 2008 är 14 procent.

När företagare söker hjälp med finansiering är det vanligaste sättet att vända sig till banken eller familjen. Här skiljer sig företagare i Skåne inte från samtliga företagare i denna studie. Endast två procent får finansiell hjälp från ALMI. Minst vanligt är att få hjälp från ett riskkapitalbolag eller privatpersoner som man inte känner sedan tidigare.

Tidigare studier i Skåne

I tidigare studier i Skåne, har det konstateras att små och medelstora företag ser tre problemområden för att kunna växa. Dessa är utbildning/kompetensutveckling, marknad/försäljning och teknik/produktion.[18] Till detta fann man ytterligare ett prioriterat område, kvalitetssäkring. [19] Det har också framkommit att kunskapen kring vilka offentliga aktörer som finns och arbetar med dessa områden, är mycket låg och att många aktörer är i stort sett okända för företagen. [20] För att aktörernas tjänster bättre ska utnyttjas och komma företagen tillgodo har det framhållits att kännedomen om aktörerna bör öka. Region Skåne förslår en raket i fyra steg[21] för att komma tillrätta med problemet. Raketens fyra steg är

Steg 1. Renodling av samt gränsdragning och samordning mellan de offentliga aktörerna.
Steg 2. Företagsservice i och för hela Skåne.
Steg 3. Information och marknadsföring av Företagsservice.
Steg 4. Etablering av ”FÖRETAGSSERVICE SKÅNE”.

Företagsservice är nu etablerat och finns på www.foretagsserviceiskane.se. Portalen är främst till för personer som arbetar med rådgivning och information till nystartade och mindre företag.

Sammanfattning Region Skåne

I Skåne finns många organisationer som vänder sig till företagen i de tidiga faserna. Region Skåne är ansvarig för att samordna företagsrådgivningen i länet och en stor del av de resurser som fördelas till organisationerna går genom Region Skåne. Det anses finnas både för- och nackdelar med detta upplägg, Region Skåne får en större överblick över existerande rådgivare samtidigt som organisationen har ett stort ansvar över att resurserna fördelas rätt.

Störst behov av rådgivning har företagare som startade 2008. Det gäller i Skåne såväl som i övriga studerade regioner. Även i Skåne handlar behoven främst om råd kring skattefrågor och redovisning. Andra stora behov som konstaterats, och där det finns vissa avvikelser, är behov av råd från en kunnig person som kan branschen samt av nätverk och mentorer.

ALMI Företagspartner uppfattas som positivt av de flesta av företagarna. Här är det en jämn fördelning av synpunkter vad gäller regiondelar och startår. Likaså får Nyföretagarcentrum ett gott värde av företagarna. Näringslivskontoren är svårare att bedöma eftersom de har mycket

[18] Samverkan för tillväxt, Företagsintervjuer, rapport 97:28, Länsstyrelsen.
[19] Undersökning på uppdrag av Näringslivsenheten vid Region Skåne, hösten 2001.
[20] Ibid.
[21] Näringslivspolitik för Skåne – förslag till inriktning av Region Skånes näringslivsinsatser Programområde 3, Effektiviserad Företagsservice, 2002, Ulf Kyrling.

varierande arbetsuppgifter i olika delar av regionen och kanske därför uppfattas olika av företagarna.

Portalen Företagsservice Skåne är etablerad och anses vara ett bra redskap för företagen. Det kan dock inte från resultaten i denna studie, sägas i vilken grad portalen fyller ett behov av rådgivning. Användningsgraden av NUTEKs startlinje visar dock att företagare i allt högre grad använder webben för att söka information.

Västra Götaland

I det följande redogörs för resultaten i Västra Götaland. I detta avsnitt sammanfattas vad som kommit fram på de seminarier som genomförts. Dessutom beskrivs resultaten av genomförda telefonintervjuer med företagare. En kort sammanfattning finns i slutet av avsnittet.

Seminarium

Vid seminariet som genomfördes under hösten 2008 i Göteborg medverkade ett tiotal personer, vilka alla representerade olika rådgivningsorganisationer. En bedömning gjordes av deltagarna avseende vilka aktörer som verkade i företagens olika faser, se tabellen nedan. Många av aktörerna uppfattas som nischade mot specifika delar av processen, exempelvis Drivhuset, IFS, Coompanion och kvinnligt resurscentra. Andra organisationer som Business Region Göteborg (BRG) och Connect är istället nischade mot tillväxtföretag. Bland aktörerna anses bara Nyföretagarcentrum (NFC) vara generella rådgivningsorganisationer som inte är nischade mot någon särskild del av processen.

Tabell 26. Utbudet av rådgivning i Västra Götaland

Organisation	Före start	Startfas	≤ 3 år	> 3 år
IFS	x	x	x	
NFC	x	x	x	
Connect		x	x	x
BRG	x	x	x	x
Coompanion*	x	x	x	
Drivhuset	x	x		
ALMI		x	x	x
Inkubatorerna	x	x	x	
Venture cup	x			
Resurscentra**	x			
Kommunernas näringslivskontor	x	x	x	x
Nätverksstan		x	x	x

*Källa: Seminarium i Västra Götaland den 20 november 2008. Coompanion kan möjligen arbeta med viss rådgivning också i den sista fasen. **Resurscentra kan möjligen arbeta med viss rådgivning i övriga faser också.*

Aspekter som deltagare på seminariet tog upp:

Överlappning/svårt att veta vem man vänder sig till
Det som deltagarna ser som ett problem är att marknaden/kunderna tycker att det nuvarande utbudet av rådgivningsaktörer är stökigt, även om de själva vet var i systemet aktörerna befinner sig. Här anses det finnas en problematik med överlappning mellan organisationernas ansvarsområden.

Färre aktörer/ökad verkningsgrad/nischad verksamhet
Överlappningen kan leda till en dålig verkningsgrad i rådgivningssystemet. Färre aktörer skulle omvänt kunna leda till en ökad verkningsgrad. Deltagarna vid seminariet påpekade dock att antalet aktörer inte behöver bli färre för att uppnå en bättre verkningsgrad. De menade istället att de som aktörer vet vad de gör och nischar in sig på det de är bra på. Samtidigt påpekade några deltagare att om en överlappning inte finns kommer ingen att våga släppa kunden.

Statistikredovisning/resultat
Hur kan resultaten mätas och redovisas? Deltagare påpekade att det är omöjligt att koppla ökade insatserna i rådgivningssystemet till konkreta resultat. Flera aktörer uppgavs kunna vara engagerade i samma företagsprocess medan resultaten, som t ex en ökning av antal anställda kan komma långt senare. Dessutom påverkas företagen av flera aspekter samtidigt inte minst konjunkturen. Om flera aktörer deltar i samma processer medför det även att flera aktörer samtidigt tillgodoräknar sig resultaten. Dessutom kan redovisningskraven från finansiärerna leda till att aktörerna inte vill släppa kunderna vidare till andra aktörer. Finansiärerna bör därför bli bättre på att följa upp resultaten.

Alla representerade aktörer för statistik över sina verksamheter, men eftersom de kan ha olika nyckeltal är de inte alltid jämförbara. Ett problem med att aggregera statistik kan också vara att aktörernas verksamheter i stor utsträckning skiljer sig åt.

Upplevda behov
Deltagare berättar att många projekt startar utifrån upplevda behov och blir därefter etablerade verksamheter. Frågan är dock om upplevda behov överensstämmer med faktiska behov. För att få svar på detta behövs ett nytt angreppssätt.

Saknad målgrupp
Deltagarna såg att gruppen enmansföretagare som inte är intresserade av att växa, saknades som målgrupp hos de flesta av aktörerna. I den här gruppen kunde en aktör se en skillnad mellan män och kvinnor, nämligen att männen i mindre omfattning än kvinnorna kontaktade rådgivande organisationer för stöd.

Privata aktörer
En problemställning som togs upp var om den offentliga finansieringen tränger undan privata aktörer som inte kan få verksamheter att fungera i konkurrens med offentligt finansierad ”gratis” rådgivning. Detta upplevdes dock inte som något stort problem i regionen.

Synen på tillväxtföretag
Angående synen på tillväxtföretag sågs det som en fokusering på tillväxt i form av antal anställda, istället för att se på tillväxt även utifrån andra perspektiv. BRG mäter f n tillväxt i antal anställda, men menar att även andra perspektiv är viktiga. Deltagarna vid seminariet menade att synen på tillväxtföretag återspeglas av de olika aktörernas mål. Ett exempel som togs upp handlade om kommunala mål för ökad sysselsättning för att få en bredare skattebas.

Hur kan rådgivningssystemet byggas upp?
En aktör föreslår att Västra Götalandsregionen ska bestämma vilka mått som man vill använda för att följa aktörernas resultat och att alla aktörer som de medfinansierar sedan använder dessa mått i redovisningen. Aktören tror däremot inte på att göra en stor organisation av rådgivningssystemets alla aktörer.

Ett annat önskemål är att alla som har en god idé ska få chansen att starta företag med hjälp av Starta eget bidrag upp till 12 månader.
Ett annat önskemål är att stora organisationer som Arbetsförmedlingen, Västra Götalands regionen etc går samman och inom ramen för en stor organisation gemensamt upphandlar rådgivningen från aktörerna i systemet. Här framfördes också att man vill att all rådgivning ska vara certifierad.

Ett sätt att se på ett nytt rådgivnigssystem är att likna det vid vårdsystemet. Där får företagaren vända sig till allmänläkaren för att sedan remitteras vidare till specialister inom olika områden. Ett liknande system skulle kunna finnas tillgängligt på webben.

Resultat av telefonintervjuer

I Västra Götaland intervjuades 964 företagare. Av dessa startade 354 företag år 2005 och 610 företag år 2008. Västra Götaland har deltas upp i fyra regiondelar. Dessa är Göteborgsregionen[22] , Sjuhärad[23], Skaraborg[24] och Fyrbodal[25]. Fördelningen av intervjuer per regiondel och år ser ut enligt nedan.

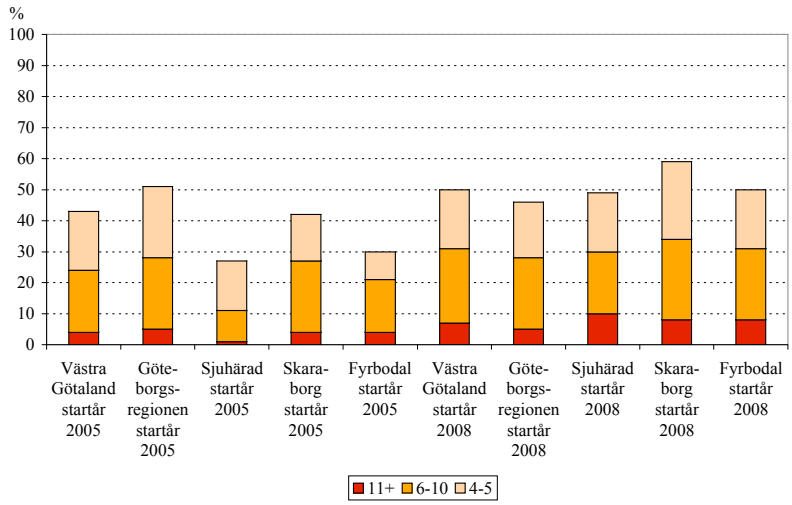
Tabell 27. Fördelning intervjuer i Västra Götaland, antal

	2005	2008
Göteborgsregionen	88	154
Sjuhärad	89	147
Skaraborg	74	155
Fyrbodal	103	154

Behov av rådgivning

I enkäten handlade en fråga om efterfrågan av rådgivning, hjälp eller tips: *I hur stor utsträckning har Du de senaste fyra åren behövt följande råd, tips eller hjälp?*. För varje slag av råd gavs fyra alternativ. Sammanlagt fanns 20 olika alternativ, se vidare frågeformulär i bilaga. I figur nedan har företagarna svarat på hur många råd de hade behov av.

Figur 26. Mycket eller ganska stort behov av service, regiondelar i Västra Götaland, 2005 och 2008.



Få företagare har många behov av hjälp och råd vid företagsstarten. Behoven av råd är större för företagare som startade 2008 jämfört med dem som startade 2005. Här är skillnaderna statistiskt signifikanta. Detsamma gäller att 2005 års företagare i regiondelen Sjuhärad uppger mindre behov, liksom att samma grupp företagare i Göteborgsregionen uppger större behov. För 2008 års företagare finns ett större uppgett behov för regiondelen Skaraborg. Denna skillnad är signifikant.

De vanligaste behoven av råd och hjälp handlar om redovisning och råd om skattefrågor. Det har konstaterats även när samtliga regioner jämförts. Ungefär hälften av företagarna med

[22] Ale, Alingsås, Göteborg, Härryda, Kungälv, Lerum, Lilla Edet, Mölndal, Partille, Stenungsund, Tjörn, Öckerö.
[23] Bollebygd, Ulricehamn, Borås, Herrljunga, Mark, Svenljunga, Tranemo, Vårgårda.
[24] Essunga, Falköping, Grästorp, Gullspång, Götene, Hjo, Karlsborg, Lidköping, Mariestad, Skara, Skövde, Tibro, Tidaholm, Töreboda, Vara.
[25] Bengtsfors, Dals-Ed, Färgelanda, Lysekil, Mellerud, Munkedal, Orust, Sotenäs, Strömstad, Tanum, Trollhättan, Uddevalla, Vänersborg, Åmål.

startår 2005 respektive 2008 har mycket stort eller ganska stort behov av dessa råd och tips. Minst behov har företagarna av stöd i export- och patentfrågor. Nedan har en tabell sammanställts där alla behovsområden listats och jämförts med den hjälp som företagarna faktiskt fått i Västra Götaland för respektive område. Vissa områden visar att det finns avvikelser mellan utbud och efterfrågan, och i vissa fall finns det en mindre övertäckning.

Tabell 28. Mycket stort och ganska stort behov/fått hjälp till stor och mycket stor del, Västra Götaland, %.

	2008			2005		
	Behov av råd	Fått råd	Glapp	Behov av råd	Fått råd	Glapp
Råd om skattefrågor	61	41	20	43	44	-1
Råd om möjligheterna till finansiellt stöd/bidrag	33	14	19	19	14	5
Råd om redovisning	59	41	18	51	52	-1
Råd i juridiska frågor	25	14	11	17	16	1
Hjälp med att bygga en hemsida	23	12	11	22	19	3
Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	26	16	10	17	13	4
Hjälp av en kunnig person som kan branschen	32	22	10	33	24	9
Råd om IT-frågor och teknisk support	16	7	9	20	16	4
Råd om marknadsföring eller försäljning	18	12	6	10	12	-2
Utbildning om hur man startar eget	26	20	6	16	13	3
Hjälp att utveckla affärsidén	15	9	6	12	9	3
Hjälp att få kontakt med andra företag	13	7	6	10	7	3
Råd om exportfrågor	7	3	4	4	3	1
Råd om strategi, mål eller visioner	19	16	3	10	13	-3
Hjälp med tillståndsansökningar	15	12	3	9	8	1
Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	16	14	2	9	12	-3
Råd i patentfrågor	5	3	2	2	2	0
Råd om produktutveckling och designfrågor	7	5	2	6	5	1
Råd om lokal- och/eller markfrågor	8	7	1	7	4	3
Råd om val av företagsform	15	15	0	10	10	0

Störst behov av råd och hjälp finns för företagare med startår 2008. Det gäller oavsett vilken region som studeras och alltså även för Västra Götaland. Hjälp med skattefrågor, råd om möjligheterna till finansiellt stöd/bidrag liksom råd om redovisning får högst värden. Här finns också de största avvikelserna mellan behov och den service som företagen fått. Minst behov av råd finns för områden som patentfrågor, exportfrågor samt produktutveckling och designfrågor.

För företagare med startår 2005 finns inga stora avvikelser mellan behov av råd och den service man har fått.

Typ av rådgivning som utnyttjas

I enkäten ställdes frågan *Har du under de senaste åren varit i kontakt med några av följande för att få råd, hjälp eller tips?* Företagarna fick svara ja eller nej på de alternativ som redovisas i nedanstående tabell. I Västra Götaland finns tre regionala aktörer som valts specifikt för Västra Götaland. Dessa är Coompanion, Connect Väst och Business Region Göteborg (BRG).

Tabell 29. Organisationer och personer som ger service till företagarna, % andelar ja-svar

	2008	2005
Skatteverket	68	48
Släkt och familj	64	59
Vänner	64	65
Företagare du känner	62	71
Revisor eller bokföringsbyrå	60	79
Bank	53	53
Bolagsverket	42	27
Starta-eget-kurs	20	16
Nyföretagarcentrum	18	13
Arbetsförmedlingen	14	12
En branschorganisation	14	26
NUTEKs startlinje eller företagarguide	13	7
ALMI företagspartner	10	15
Organisationen Företagarna	8	15
Organisationen Svenskt Näringsliv	6	10
Kommunens näringslivskontor*	7	13
BRG**	3	10
Exportrådet	3	3
Företagshotell, ex. inkubator	3	2
Drivhus vid universitet eller högskola	3	3
Connect Väst	2	1
Coompanion	2	1
Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS)	1	1

***Göteborgsregionen är inte medräknat här.** Endast Göteborgsregionen är inräknat här.**

Företagare med startår 2008 får i första hand information från Skatteverket, släkt och familj samt vänner och företagare som de känner. Minst vanligt är service från IFS och Coompanion. Det kan dock tänkas att vissa företagare som varit i kontakt med IFS svarar att de varit i kontakt med ALMI eftersom dessa organisationer slagits samman. Drivhus och företagshotell, liknande inkubatorer är inte heller vanligt att företagare uppger att de utnyttjat service ifrån.

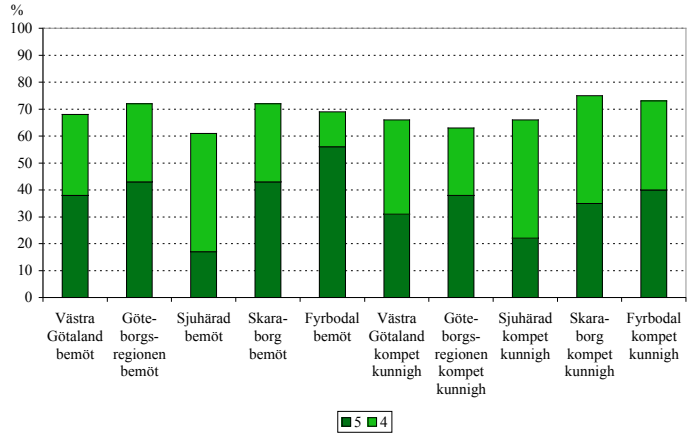
Företagare med startår 2005 har under de senaste fyra åren främst fått råd och hjälp från revisorer eller bokföringsbyråer, företagare som de känner och vänner. Minst vanligt är att de fått hjälp från IFS och Coompanion. Även här kan finnas en risk att företagarna blandar samman IFS med ALMI, även om risken borde vara något mindre än tidigare eftersom ALMI och IFS inte var samma organisation 2005.

Hur rådgivare uppfattas

Om företagarna har haft kontakt med ALMI; Nyföretagarcentrum eller Näringslivskontoret ställdes frågor om hur man uppfattade respektive organisation vad gäller bemötande, kompetens och kunnighet. Företagaren fick sätta värde på respektive organisation utefter en fem-gradig skala, där värdet 1 motsvarar lägsta värde och värdet 5 motsvarar högsta värde. Observera att frågan endast ställdes till företagare med startår 2008. I nedanstående figurer visas procentuella andelar avseende de företagare som uppgivet värdet 4 eller 5.

Av de 62 företagare som varit i kontakt med ALMI Västra Götaland i samband med företagsstarten ger cirka 65 procent värdet 4 eller 5 i bemötande samt kompetens och kunnighet. Nedan visas fördelningen per regiondel i Västra Götaland.

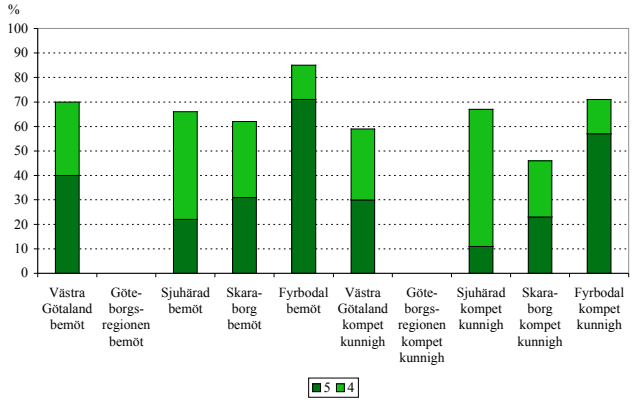
Figur 27. Bemötande, kompetens och kunnighet, ALMI Västra Götaland, värdet 4 eller 5, %.



Det finns inga signifikanta skillnader mellan regiondelarna i Västra Götaland vad gäller bemötande samt kunnighet och kompetens från ALMI. Mellan 60 och drygt 70 procent ger ALMI positive eller mycket positiva omdömen.

Sammanlagt har 30 personer haft kontakt med näringslivskontoren i Västra Götaland. Tabellen nedan visar hur företagarna uppfattade näringslivskontorens bemötande samt kompetens och kunnighet.

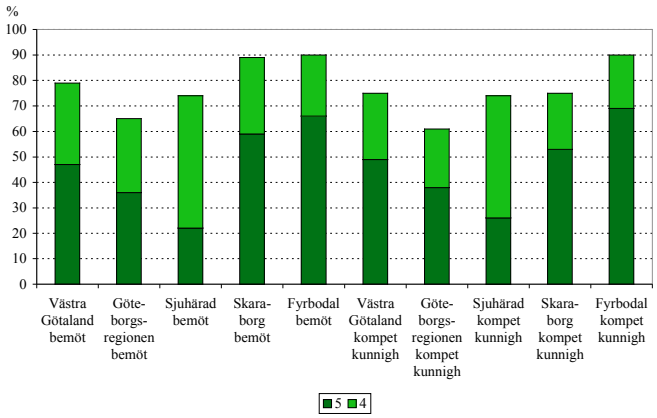
Figur 28. Bemötande, kompetens och kunnighet, näringslivskontoren Västra Götaland, värdet 4 eller 5, %.



Näringslivskontoret får på motsvarande sätt positiva omdömen av 70 procent av de företagare som har haft kontakt. De regionala skillnaderna verkar större här men är inte signifikanta. I Göteborgsregionen utgörs näringslivskontoret av BRG, därav inga uppgivna värden i figuren.

Sammanlagt har 103 företagare haft kontakt med Nyföretagarcentrum. Dessa företagare värdesätter bemötande, kompetens och kunnighet från Nyföretagarcentrum enligt resultaten i nedanstående figur.

Figur 29. Bemötande, kompetens och kunnighet, Nyföretagarcentrum, Västra Götaland, värdet 4 eller 5, %.



Nyföretagarcentrum får högt värde i bemötande samt kompetens och kunnighet av företagarna i Västra Götaland. Mellan 70-80 procent ger värdet 4 eller 5. Mellan regiondelarna i Västra Götaland finns inga signifikanta skillnader.

Bemötande, kompetens och kunnighet har också bedömts av företagarna om de haft kontakt med Coompanion, Drivhuset eller BRG. De flesta av företagarna som har haft kontakt ger värdet 4 eller 5. Observera dock att antal observationer är få. Här handlar det om ett tiotal företagare per organisation som valt att besvara frågan.

Tabell 30. Omdömen på bemötande, kompetens och kunnighet hos Coompanion, Drivhuset och BRG, antal.

	Coompanion		Drivhuset		BRG	
	Bemötande	Kompetens och kunnighet	Bemötande	Kompetens och kunnighet	Bemötande	Kompetens och kunnighet
Värde 5	4	2	5	3	4	3
Värde 4	4	3	3	3	2	2
Värde3	2	0	3	4	2	3
Värde 2	0	2	2	2	1	1
Värde 1	0	1	0	0	0	0
Antal som har haft kontakt	10	8	13	12	9	9

En annan fråga i enkäten handlade om företagarna hade svårt att veta var de ska vända sig för att få information och råd. Av företagare med startår 2005 är det 78 procent som uppger att de inte har svårt att veta var de ska vända sig. Motsvarande andel för företagare med startår 2008 är 73 procent. Skillnaden är inte signifikant.

På frågan om företagen försökt få hjälp och råd av myndigheter eller andra organisationer som visade sig vara oprofessionella svarade 84 procent av företagen med startår 2008 nej. Motsvarande andel för företagare med startår 2005 var 79 procent. På frågan om företagarna fått hjälp och råd av myndigheter eller organisationer som visade sig sakna nödvändig kompetens och kunskap svarade 88 procent av företagarna med startår 2008 nej. Motsvarande andel av företagare med startår 2005 var 82 procent. Skillnaderna är inte signifikanta. På dessa frågor kunde enbart alternativen ja och nej ges.

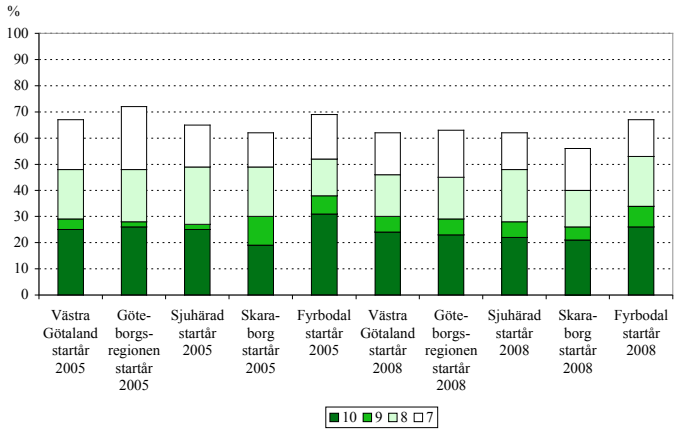
Företagarna har också fått svara på om det var någon organisation eller myndighet som gav dem ett mycket bra personligt bemötande i samband med företagsstarten. Även här var alternativen ja eller nej. 43 procent av företagare med startår 2005 svarar ja och motsvarande andel för företagare med startår 2008 är 44 procent. Organisationer som lyfts fram är främst Skatteverket (182 positiva omdömen), Nyföretagarcentrum (37 positiva omdömen) och banken (28 positiva omdömen).

Utveckling och försörjningsgrad

En fråga i enkäten handlade om hur företagaren tycker att företaget utvecklats jämfört med den förväntande utvecklingen. En tio-gradig skala användes där värdet 1 anger inte alls och värdet 10 helt och hållet.

Företagarna i Västra Götaland uppger i enkäten att de i stor utsträckning anser att deras företag utvecklats enligt förväntan. Om en jämförelse görs med övriga i studien deltagande regioner har Västra Götaland ett högt värde här, se vidare i rapportens inledning. Nedan ses fördelning på regiondelar i Västra Götaland.

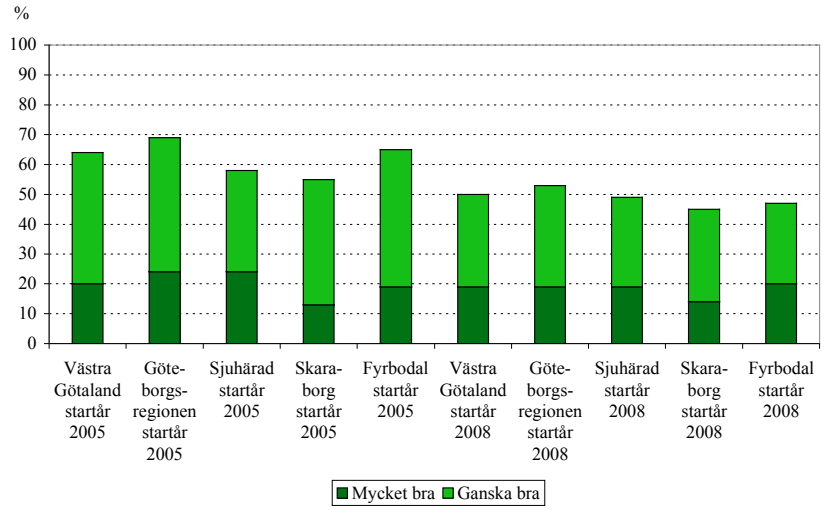
Figur 30. Utveckling i förhållande till förväntan, regiondelar Västra Götaland, %



Relativt många företagare anser i samtliga regiondelar att den verkliga utvecklingen av deras företag motsvaras av den förväntade. Det gäller för såväl företagarna 2005 som 2008. De skillnader som visas i figuren är inte signifikanta.

Företagare i Västra Götaland kan i högre grad än övriga företagare i studien försörja sig på sitt företagande. Även här är det företagare med startår 2005 som i högre grad kan försörja sig. Närmare 65 procent uppger alternativen ganska bra och mycket bra. För företagare med startår 2008 är motsvarande andel 50 procent. I figuren nedan visas fördelningen per regiondel.

Figur 31. I vilken utsträckning kan du för närvarande försörja dig på ditt företag? %

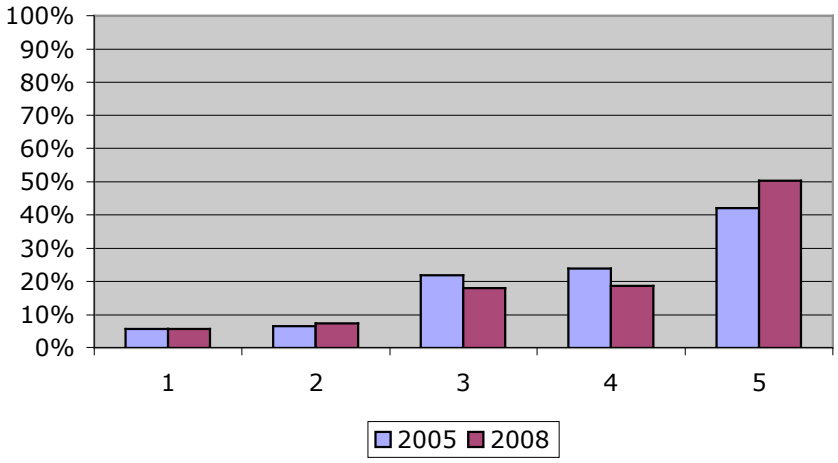


I Göteborgsregionen kan närmare 70 procent av företagarna med startår 2005 försörja sig mycket bra och ganska bra. Det finns inga signifikanta skillnader mellan regiondelar eller mellan 2008 och 2005 års företagare.

Finansiering

Företagarna har på en skala från ett till fem, där värdet 1 är mycket svårt och 5 mycket lätt, fått svara på hur lätt eller svårt det varit att finansiera företaget.

Figur 32. Om det varit lätt eller svårt att finansiera företaget, %



Precis som i de övriga regionerna visar resultaten att de flesta av företagarna anser att det varit relativt lätt att finansiera sitt företag. Endast runt tio procent av företagarna uppger att har varit svårt att finansiera företaget. Om alternativen 4 och 5 läggs samman har knappt 70 procent svarat att det varit relativt lätt att finansiera företaget. Här finns inga signifikanta skillnader.

Tidigare studier i Västra Götaland

I en tidigare studie[26] av innovationssystemet i Västra Götaland har det konstateras att innovationsstödsystemet i Västra Götaland är väl utbyggt, varierat och i stora stycken väl fungerande och relativt väl integrerat. Men det uppges finnas tydliga utvecklingsbehov, vilket bland annat sägs kunna ske med en ökad regional samordning av stödinsatserna. Variationen och bredden på stödsystemet gör att det annars anses vara svårt att överblicka för den enskilde innovatören/entreprenören. Det anses också finnas en överlappning och då främst när man betraktar regiondelarnas verksamheter tillsammans. Vidare framkommer i studien att innovatörer/entreprenörer saknar stöd i de faser då företaget ska växa. Något som ses som risk eftersom regionen kan ”tappa” företag som har tillväxtpotential.

Sammanfattning Västra Götaland

Deltagare på seminariet menade att det kan finnas risk för överlappning av rådgivning. Det gäller främst i de senare faserna. Det kan också finnas risk för att det offentliga rådgivningssystemet tränger undan privata aktörer. I resultaten från enkäten har det också framkommit att det för företagare i Västra Götaland, som startade 2005 finns vissa områden där erbjuden rådgivning är större än behovet. Det gäller främst områden som hjälp med affärsplan, marknadsanalys, strategi, mål och visioner.

Mellan regiondelar i Västra Götaland finns vissa skillnader. Exempelvis har företagare i Sjuhärad med startår 2005 mindre behov av råd och 2005 års företagare i Göteborgsregionen större behov av råd än övriga företagare etablerade 2005 i regionen. När det gäller 2008 års företagare finns ett uppgett större behov för regiondelen Skaraborg. Dessa skillnader är statistiskt signifikanta. En sådan signifikans finns även mellan 2005 och 2008 års företagare, där 2008 års företagare uppger större behov av service och rådgivning.

ALMI Företagspartner, liksom Nyföretagscentrum och Näringslivskontor får av majoriteten av företagarna som utnyttjat deras tjänster ett gott värde. Både i bemötande samt kompetens och kunnighet.

[26] Innovationssystemet i Västra Götaland - En analys av utbud och efterfrågan. Rapport tillväxt och utveckling, 2008:02.

Västernorrland

Precis som för övriga regioner presenteras resultat för Västernorrlands län vad gäller genomförda seminarium, telefonintervjuer och tidigare studier. En kort sammanfattning finns också sist i detta kapitel.

Seminarium

I Västernorrland har rådgivarna god kännedom om vilka aktörer som finns lokalt och regionalt samt i vilka skeenden i en finansierings- och rådgivningsprocess dessa är verksamma. I de fall som en aktör inte har lämplig kompetens i det specifika ärendet hänvisas företagaren vidare.

Nätverk bestående av nyföretagare och andra aktörer som arbetar med företagssupport har funnits sedan 1996. Nätverken finns såväl lokalt som regionalt med lokala arbetsgrupper för det lokala arbetet och en regional arbetsgrupp för det regionala samarbetet. Verksamheterna och arbetet är till stor del projektfinansierade men såväl kommunerna som länsstyrelsen tillskjuter ordinarie medel för medfinansiering av projekten. Ett regionalt nätverk finns också för kapitalförsörjningsfrågor i företagens tidiga skede.

Problembilden beskrivs som att ett företagsamt förhållningssätt inte är allmänt vedertaget varken i skol-/utbildningsvärlden eller i offentliga organisationer. Elevers och medarbetares idéer och drivkrafter tas inte tillvara och stimuleras inte fullt ut.

Uppfattningen är att entreprenörskap ska främjas generellt, vilket gör att det entreprenöriella förhållningssättet utvecklas i såväl offentlig som privat sektor. Detta bör ske bland såväl politiker som tjänstemän och anställda för att skapa hållbara system och förutsättningar för att både stimulera och ta hand om entreprenöriella länsmedborgare.

Metoder och verktyg som stöd och hjälp för elever, aktörer, lärare och genomförare har tagits fram inom ramen för tidigare genomförda projekt. Problemet är att idag finns ingen ”hemmahamn” för de metoder och verktyg som riktas till utbildningssektorn och det arbete som har lagts ner håller nu gradvis på att raseras. Projektifieringen ses som en bidragande orsak till detta. Från statsmakterna utlyses projekt, dvs specialdestinerade medel för särskilt utpekade grupper, och i förlängningen tenderar detta att ”krackelera” det samarbete och den samverkan som det lokala och regionala arbetet har som utgångspunkt. Vidare får man den effekten att projektägarna, som i de flesta fallen är offentliga organisationer, ställer sitt fokus på var det finns pengar att hämta i stället för att se till vad kommunerna och regionen har för behov som behöver prioriteras.

Utbudet av rådgivning i Västernorrland

Ett försök gjordes att kartlägga vilka organisationer som erbjuder råd, hjälp och stöd i företagarnas respektive utvecklingsfas. Nedan presenteras den tabell som blev resultatet. Aktörerna är inte lika specialiserade i Västernorrland i jämförelse med övriga regioner och det är därför svårare att få en överblick över det regionala rådgivningssystemet.

Tabell 31. Utbud av rådgivning i Västernorrlands län

Organisation	Innan företagsstart	Företagsstart	Företag 1-3 år	Företag 3-10 år
Kommunen/Näringslivskontoret (ofta en ”lotsfunktion”)	X	X	X	x
OFB[27]	X			
UF[28]	X			
ALMI (rådgivning i samband med finansiering)			X	X
Nyföretagarcentrum (upphandlad rådgivning av tre kommuner)	X	X	X	X
AF (rådgivning i samband med ansökan om starta eget-bidrag)	X		X	X
Företagarna (fokus sina medlemmar)			X	X
Länsstyrelsen (handlägger ansökningar)		X	X	X
LRF[29] (inte enbart jord- och skogsbruksföretagare)		X	X	X
Norrlandsfonden[30] (rådgivning i samband med finansiering)			X	X
Coompanion	X	X	X	X
Revisionsbolag (upphandlas delvis av kommunerna)		X	X	X
Jurister (upphandlas delvis av kommunerna)			X	X
Enskilda konsulter (upphandlas delvis av kommunerna)	X	X	x	X
Särskilda projekt som har fokus på ”underrepresenterade” grupper drivs och ägs oftast av offentliga organisationer	x	X	x	X

Källa seminarium i Västernorrland den 3 december 2008

Tabellen visar att det finns ett relativt stort antal organisationer i varje enskild utvecklingsfas och att flera organisationer är verksamma i samtliga faser. Ett annat sätt att uttrycka detta är att man inte har lika många nischorienterade organisationer här som i övriga regioner.

Resultat av telefonintervjuer

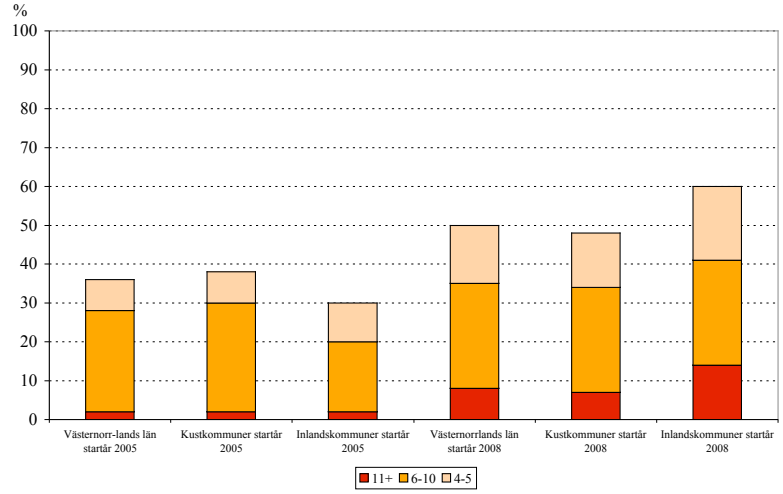
I Västernorrland intervjuades 390 företagare. Av dessa har 112 företagare varit verksamma sedan 2005 och 278 startades under första halvåret 2008. Materialet om Västernorrland har deltas upp i två regiondelar. Dessa är inlandskommuner bestående av Kramfors, Sollefteå och Ånge samt kustkommuner bestående av Örnsköldsvik, Härnösand, Timrå och Sundsvall.

Behov av rådgivning

I enkäten handlade en fråga om efterfrågan av rådgivning, hjälp eller tips: *I hur stor utsträckning har Du de senaste fyra åren behövt följande råd, tips eller hjälp?* För varje slag av råd gavs fyra alternativ. Sammanlagt fanns 20 olika områden som togs upp under telefonintervjuerna, se vidare frågeformulär i bilaga. I nedanstående figur har företagarna svarat inom hur många områden de upplever att de har haft behov av service.

[27] Open for Business, se exempelvis OFB Örnsköldsviks kommun.
[28] Ung företagasamhet, www.ungforetagsamhet.se
[29] LRF-konsult, www.konsult.lrf.se
[30] www.norrlandsfonden.se

Figur 33. Behov av service, regiondelar i Västernorrland, 2005 och 2008, %



Få företagare uppger många områden inom vilka man säger sig ha behov av service. Upplevda behov är större för 2008 års företagare jämfört med 2005 års företagare. Det gäller också generellt för alla regioner i denna studie. Denna skillnad är den enda siginifikanta skillnaden för Västernorrlands län.

I jämförelse med alla regioner kan det konstaterats att de vanligaste upplevda behoven handlar om redovisning och råd om skattefrågor. Ungefär hälften av företagarna 2005 och 2008 har mycket stort eller ganska stort behov inom dessa områden. Minst behov har företagarna av hjälp med export- och patentfrågor. Nedan har alla behov listats och jämförts med den hjälp företagarna uppger sig ha fått i Västernorrland.

Tabell 32. Mycket eller ganska stort behov/fått hjälp till ganska eller mycket stor del, Västernorrland, %.

	2008			2005		
	Behov av råd	Fått råd	Glapp	Behov av råd	Fått råd	Glapp
Råd om redovisning	56	34	22	48	44	4
Råd om skattefrågor	58	36	22	41	42	-1
Råd om möjligheterna till finansiellt stöd/bidrag	39	20	19	25	12	13
Råd i juridiska frågor	22	10	12	14	13	1
Hjälp med att bygga en hemsida	23	12	11	20	17	3
Råd om marknadsföring eller försäljning	22	12	10	12	7	5
Hjälp att utveckla affärsidén	17	9	8	7	6	1
Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	26	18	8	16	11	5
Utbildning om hur man startar eget	28	21	7	21	21	0
Råd om IT-frågor och teknisk support	14	7	7	16	9	7
Hjälp av en kunnig person som kan din bransch	31	24	7	25	19	6
Råd om strategi, mål eller visioner	25	19	6	16	8	8
Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	23	17	6	14	16	-2
Hjälp med tillståndsansökningar	17	12	5	8	10	-2
Hjälp att få kontakt med andra företag	16	11	5	7	4	3
Råd om exportfrågor	7	3	4	0	1	-1
Råd i patentfrågor	6	2	4	3	5	-2
Råd om lokal- och/eller markfrågor	8	5	3	5	6	-1
Råd om produktutveckling och designfrågor	7	4	3	6	4	2
Råd om val av företagsform	14	20	-6	4	6	-2

Den största avvikelsen mellan behov och erhållen service finns för företagare med startår 2008. Det handlar om råd om redovisning, skattefrågor och möjligheter till finansiellt

stöd/bidrag. Redovisning och skattefrågor arbetar det offentliga stödsystemet inte direkt med och när det gäller möjligheter till finansiellt stöd/bidrag är det oklart om behovet kanske egentligen handlar om att företagare saknar möjligheter att söka sådana. Här kan en jämförelse ske med företagare med startår 2005 där det också finns en avvikelse. Andra stora behov handlar om hjälp av en person som kan branschen och råd om affärsplan. Här är avvikelserna mindre och hamnar runt tio procentenheter. När det gäller val av företagsform finns en ”övertäckning” för 2008 års företagare. För företag med startår 2005 är behoven mindre. Det gäller också avvikelserna mellan behov och erhållen service. Det finns flera områden där behoven uppfylls i högre grad än vad som efterfrågas.

Typ av rådgivning som utnyttjas

I enkäten ställdes frågan *Har du varit i kontakt med några av följande för att få råd, hjälp eller tips?* Företagarna fick svara ja eller nej på nedanstående alternativ. Flera alternativ har varit möjliga. I Västernorrland finns tre regionala aktörer som valts specifikt för länet. Dessa är Länsstyrelsen, LRF-konsult och Norrlandsfonden.

Tabell 33. Kontakter varifrån man erhållit service, andel som svarat ja, Västernorrland, %

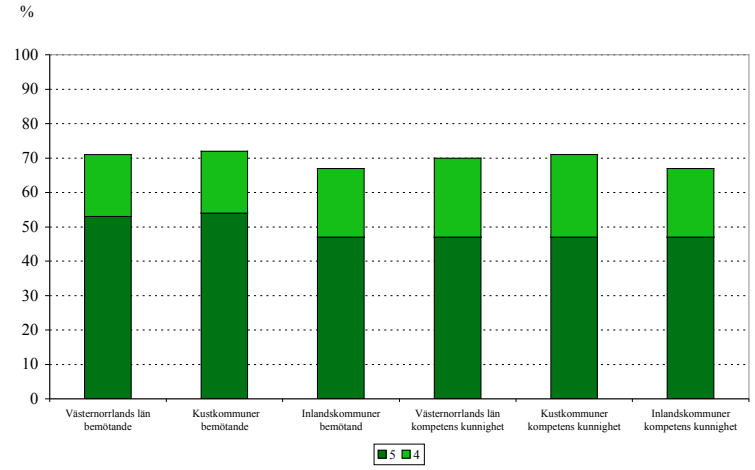
	2008	2005
Företagare du känner	65	63
Vänner	61	66
Skatteverket	61	47
Revisor eller bokföringsbyrå	61	68
Släkt och familj	58	63
Bank	55	48
Bolagsverket	49	21
Arbetsförmedlingen	34	22
Starta-eget-kurs	23	33
ALMI företagspartner	23	18
Nyföretagarcentrum	18	9
Kommunens näringslivskontor	18	21
NUTEKs startlinje eller företagarguide	17	4
Organisationen Företagarna	16	15
En branschorganisation	16	29
Länsstyrelsen	14	28
Organisationen Svenskt Näringsliv	8	7
LRF-konsult	6	21
Exportrådet	3	4
Företagshotell, ex. inkubator	3	1
Coompanion	2	0
Norrlandsfonden	1	4
Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS)	1	0
Drivhus vid universitet eller högskola	1	2

Vanligast är att företagare får hjälp av företagare de känner, vänner, Skatteverket och revisorer. Släkt och familj kommer också högt upp liksom banken. Minst hjälp och råd fås av Drivhus, IFS och Norrlandsfonden. Det kan finnas en risk att företagare som kontaktat IFS tror sig ha kontaktat ALMI. Drivhus och Norrlandsfonden är aktörer som är inriktade mot speciella typer av företagare. En mindre andel av företagarna har fått hjälp av Länsstyrelsen, LRF-konsult, har gått Starta eget kurser eller kontaktat branschorganisationer.

Hur rådgivare uppfattas

Om det visade sig att företagaren haft kontakt med ALMI, näringslivskontoren, Nyföretagarcentrum ställdes frågor om hur man uppfattade respektive organisation, vad gäller bemötande samt kompetens och kunnighet. Företagaren fick värdesätta respektive organisation på en fem-gradis skala, där värdet 1 motsvarar lägsta värde och värdet 5 motsvarar högsta värde. Observera att frågan endast ställdes till företagare med startår 2008. Nedanstående figurer visar andelar av 2008 års företagare som uppgivet värdet 4 eller 5.

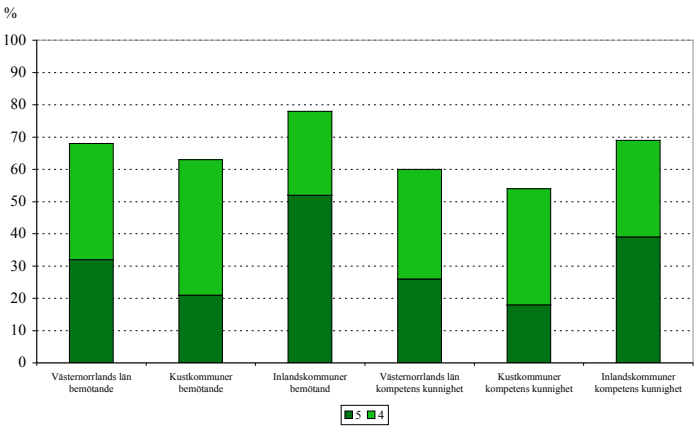
Figur 34. Bemötande, kompetens och kunnighet, ALMI Västernorrland, värdet 4 eller 5, %



Sammanlagt har 54 företagare haft kontakt med ALMI i Västernorrland. Runt 70 procent av dessa företagare uppger värdet 4 eller 5 för hur de upplevt bemötande samt kompetens och kunnighet hos ALMI i Västernorrland. Liknande värden erhölls också i de andra regionerna i studien. Mellan inlandskommuner och kustkommuner finns inga signifikanta skillnader.

Bemötande samt kompetens och kunnighet har också bedömts hos näringslivskontoren. Sammanlagt har 47 företagare haft kontakt med näringslivskontoren i Västernorrland.

Figur 35. Bemötande, kompetens och kunnighet, näringslivskontoren Västernorrland, värdet 4 eller 5, %.



Näringslivskontoren får värdet 4 eller 5 av mellan 55 till 70 procent av 2008 års företagare i Västernorrland när det gäller bemötandet och i stort sett samma värde för kompetens och kunnighet. Det finns inga signifikanta skillnader mellan regiondelar.

Nyföretagarcentrum får värdet 4 eller 5 i bemötande av drygt 75 procent av de 48 företagare som haft kontakt. Kompetens och kunnighet uppfattas något lägre. Nyföretagarcentrum finns bara i kustkommunerna och därför har svaren inte kunnat jämföras mellan de två regiondelarna, men sannolikheten att här skulle finnas signifikanta skillnader är liten p g a de få observationer som finns

Bemötande, kompetens och kunnighet har också bedömts av företagarna om de har haft kontakt med LRF-konsult, länsstyrelsen och Norrlandsfonden. Endast fem personer, eller två procent, har haft kontakt med Norrlandsfonden. Dessa fem personer ger Norrlandsfonden värdet 4 eller 5 i bemötande samt kompetens och kunnighet.

Sammanlagt har 35 företagare haft kontakt med länsstyrelsen och 66 procent av dessa ger länsstyrelsen värdet 4 och 5 i bemötande samt kompetens och kunnighet. När det gäller LRF-konsult, har 15 företagare haft kontakt med LRF-konsult och 80 procent av dessa företagare ger LRF-konsult värdet 4 eller 5 för såväl bemötande som kompetens och kunnighet.

En annan fråga i enkäten handlade om företagarna har svårt att veta var de ska vända sig för att få information och råd. Företagare med startår 2005 hade lättare att veta var de ska vända sig, vilket drygt 80 procent svarar. Motsvarande andel för företagare med startår 2008 är knappt 70 procent. Det kan antas att företagare med startår 2005 i viss mån har lärt sig var de ska vända sig under de år de varit verksamma.

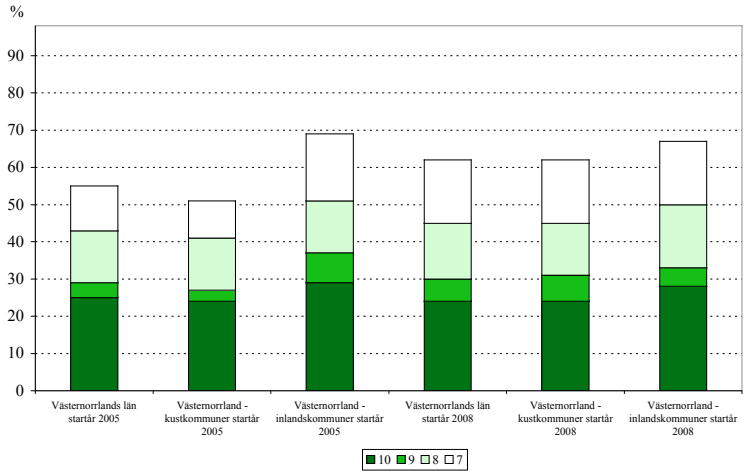
De flesta företagare har inte mött myndigheter eller andra organisationer som visade sig vara oprofessionella när de försökt få hjälp och råd. Omkrimng 85 procent av företagen svarade nej på den frågan. Lika stor andel svarade också nej på frågan om de fått hjälp och råd av myndigheter eller organisationer som visade sig sakna nödvändig kompetens och kunskap. Även här är andelarna som tar avstånd från detta påstående höga.

I enkäten ställdes även frågan om företagen fått mycket bra personligt bemötande i samband med kontakt med myndigheter eller någon organisation. Hälften av företagarna uppger att de fått ett mycket bra bemötande. Organisationer som man lyfter fram är främst Skatteverket, kommunen eller kommunala nämnder samt Arbetsförmedlingen. I jämförelse med övriga regioner i studien är svaren ungefär desamma liksom de organisationer som lyfts fram.

Utveckling och försörjningsgrad

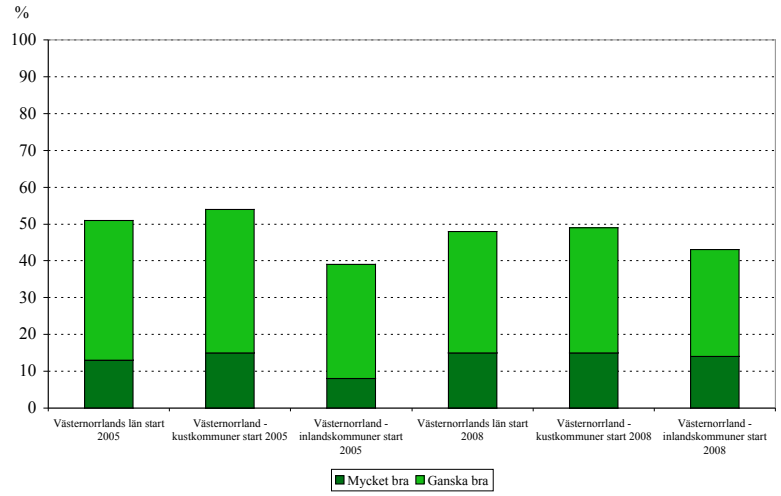
En annan fråga i enkäten handlar om hur företagaren tycker att företaget utvecklats i förhållande till förväntad utveckling. En tio-gradig skala har använts där värdet 1 anger inte alls och värdet 10 helt och hållet. I jämförelse med övriga regioner anser 2005 års företagare att deras företag i mindre utsträckning utvecklats som de förväntat sig, vilket inte gäller 2008 års företagare. Se nedanstående figur.

Figur 36. Utveckling i förhållande till förväntad utveckling, 2005 och 2008, %



Figuren visar att företagare i Västernorrland i relativt hög grad anser att deras företag utvecklats enligt förväntan. I figuren nedan visas hur bra företagaren kan försörja sig på sitt företag. Inga signifikanta skillnader finns mellan regiondelar.

Figur 37. I vilken utsträckning kan man försörja sig på sitt företag, %

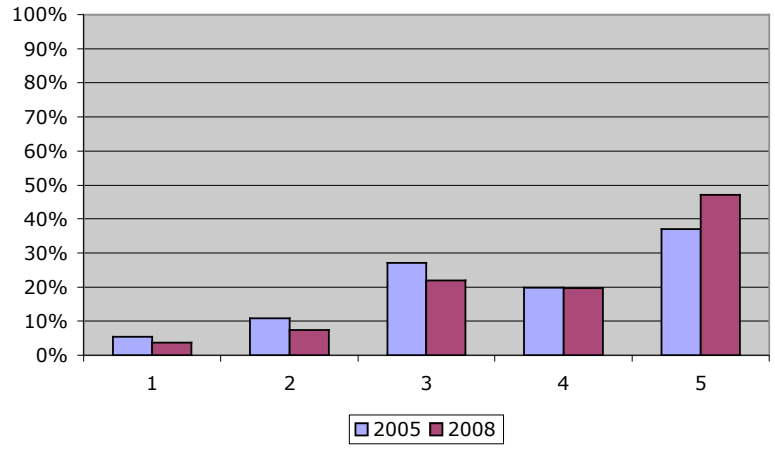


Ungefär varannan företagare kan försörja sig bra eller mycket bra på sitt företagande. Här finns inga signifikanta skillnader mellan 2005 och 2008 års företagare. Sett till kust- respektive inlandskommuner finns inte heller några signifikanta skillnader.

Finansiering

Företagarna har på en skala från ett till fem, där ett är mycket svårt och fem mycket lätt, fått svara på hur det varit att finansiera företaget. Det finns inget i detta material som tyder på att företagare i Västernorrland har svårare att finansiera sina företag jämfört med övriga regioner. Se nedanstående figur.

Figur 38. Om det varit lätt eller svårt att finansiera företaget, Västernorrland, %



De flesta företagare har relativt lätt att finansiera sitt företag. Om andelen svar för alternativen 4 och 5 läggs samman, har nästan 70 procent av företagarna med startår 2008 svarat att det varit lätt att finansiera företaget, medan motsvarande andel för 2005 års företagare är knappt 60 procent. Endast omkring 10-15 procent har haft svårt att finansiera företaget.Här finns ingen statistisk signifikans.

Tidigare studier i Västernorrland

I en tidigare studie av projektet Företagsanalys fann man att de små och medelstora företagen i Västernorrland hade behov inom rekryteringsområdet, marknad/marknadsföring, kompetens- och företagsutveckling samt frågor runt ägarskifte, ofta generationsskifte. Utifrån dessa behov har aktiviteter initierats och genomförts i form av träffar, seminarier och kompetensutvecklingsinsatser.

Sammanfattning Västernorrland

ALMI, näringslivskontoren och Nyföretagarcentrum får högt värde i bemötande, kompetens och kunnighet av 70 procent av företagarna. Inga signifikanta skillnader mellan regiondelar har kunnat konstateras.

De flesta företagare vet var de ska vända sig om de behöver råd, hjälp eller tips. Det svarar omkring 80 procent av företagarna.

Det finns risker för att utbudet på vissa områden är större än efterfrågan vad gäller den service som rådgivningssystemet tillhandahåller. Här bör man fundera över till vilka typer av företagare hjälp och råd ska erbjudas.

Finansiering är ett område som ofta diskuteras i Västernorrland eftersom många företag anses ha svårt att låna pengar till investeringar av olika slag. Enligt resultat i denna studie verkar dock detta problem inte vara stort i Västernorrland. I alla fall inte större än i andra studerade regioner[31].

[31] Se exempelvis värden för Skånes företagare med startår 2005 och 2008. En större andel av företagare i Skåne har svarat alternativ 1 och 2.

Örebro

Resultaten från Örebro behandlar, liksom i övriga regioner seminarier, telefonintervjuer och tidigare studier. En sammanfattning återfinns i slutet av kapitlet.

Seminarium

Den 19 november hölls ett seminarium i Örebro dit deltagare som arbetar med företagsrådgivning i länet var inbjudna. Vid seminariet deltog näringslivschefer från kommuner, liksom personer från Skatteverket, ALMI, IFS, Drivhuset, Regionförbundet Örebro m fl. Sammanlagt medverkade 14 personer i diskussionerna.

Utbudet av rådgivning i Örebro

På seminariet gjordes ett försök att sammanfatta i vilka faser olika rådgivare i Örebro hjälper företagen, se nedanstående tabell.

Tabell 34. Utbudet av rådgivning i Örebro län

	Innan start	Start	Nytt företag 1-3 år	Etablerat företag
Kommunen	x			
STARTcentrum[32]	x	x		
UF	x			
Nyföretagarcentrum		x		
Näringslivskontoren		x	x	x
Drivhuset		x	x	x
IFS		x	X	X
Coompanion		x	x	
Inkubera		x	x	
ALMI			x	x
EEN[33]			x	x

Källa: Seminarium den 19 november 2008 på Regionförbundet Örebro

I Örebro är det fler organisationer som riktar sig till företagen som är äldre än ett år. I de två tidigaste faserna är tillgången till service från offentliga organisationer mindre.

Nyföretagarcentrum
I Örebro finns ingen nyföretagarrådgivning efter nyåret 2008/2009. Deltagare på seminariet funderar på var de då ska hänvisa företagarna. Nyföretagarrådgivning är tyvärr en fråga som inte prioriteras, anser man, och det finns heller ingen koordinering på området. I Sydnärke har man hittat en arbetsform där rådgivningen finansieras i tre delar genom näringsliv, kommun och offentliga medel. Liknande upplägg skulle kunna fungera i andra delar av länet anser vissa deltagare. Karlskoga och Degerfors framhölls här som tänkbara exempel.

Behov av rådgivning i tidiga faser
Deltagare på seminariet menar att det finns ett glapp såväl i Örebro som i hela Sverige. Detta är därför något som man skulle vilja se insatser kring på nationell nivå.

[32] www.startcentrum.se
[33] Enterprise Europe Network

Skatteverket ger fördjupad information till rådgivare
På seminariet framkom även att deltagare har behov av ökade kunskaper kring frågor som berör skatter. Skatteverket föreslog att man skulle organisera en utbildningsdag speciellt för rådgivare, där dessa kan få svar på sina frågor.

Certifiering
Deltagarna ansåg vidare att certifiering av rådgivare kan vara en möjlighet. Rådgivares bakgrund diskuterades och det framkom att man som rådgivare kan bli anmäld om man gett ett felaktigt råd. Därför drogs slutsatsen att rådgivare bör ha en gedigen utbildning.

Uppföljning av möten för rådgivning
Företagarna väntar länge innan de söker rådgivning. Ibland för länge, ansåg deltagarna på seminariet. Samtidigt är rådgivarna medvetna om att företagarna inte har så mycket tid. Ett sätt att komma runt detta kan vara att man vid företagsstarten bokar in ett återbesök. Det besöket bör då ligga ett år framåt i tiden var en åsikt som uttrycktes under seminariet.

Om att inte ge råd
Skatteverket berättar att de inte får ge råd, utan bara ge information och visa på alternativa vägar.

Skicka vidare
Seminariedeltagarna menade att företagen själva hittar rätt och att de lär sig var de ska vända sig. Om så behövs lotsar man dem vidare, vilket man tror sig kunna bli bättre på. Inte minst genom att känna till vad olika organisationer arbetar med för typ av rådgivning. Deltagarna menar att de med jämna mellanrum måste uppdatera information och kunskap om varandra för att kunna slussa företagare rätt.

Betydelsen av nätverk
Många företagare får hjälp i nätverk som de är knutna till. Det kan vara Handelskammaren eller Örebro Promotion liksom mer branschspecifika nätverk.

Entreprenörskap i skolan
Entreprenörskap i skolan har varit mycket framgångsrikt i länet. Det bör vara en uppgift för skolan att, när man utbildar i entreprenörskap berätta var man ska vända sig när man vill starta företag.

Arbetsförmedlingen
Det är ett stort problem att reglerna för arbetsförmedlingen, vad gäller Starta eget bidrag, ändras ofta. Det blir en ohållbar situation och en ryckig verksamhet menade deltagarna vid seminariet. Ett mer långsiktigt arbete ansågs vara önskvärt.

Företagens behov av finansiering
Finansiering är inget direkt problem för företagen i Örebro. ALMI lånar ut och företagen kombinerar ofta dessa lån med andra lån i banker. ”Ofta handlar det om företag som varit igång ett tag. När banken inte lånar ut får ALMI ta en större roll.”

Behov av kunskap
Företagaren idag är osäker och rädd att göra fel, enligt deltagare vid seminariet. Det finns därför ett behov av kunskap om företagande hos dem som startar ny verksamhet.

Resultat av telefonintervjuer

I Örebro har 162 företagare intervjuats som startade 2005 och 307 som startade 2008. Materialet om Örebro är uppdelat i två regiondelar bestående av dels Örebro kommun, dels övriga kommuner. I Örebro kommun har 243 intervjuer genomförts och i övriga kommuner har 226 intervjuer genomförts.

Behov av rådgivning

I enkäten handlade en fråga om efterfrågan av rådgivning, hjälp eller tips i samband med företagsstarten för respektive företag, som varit verksamma sedan 2005. För varje slag av råd gavs fyra alternativ för vilket behov som upplevdes, dvs om det var mycket stort, ganska stort, litet och inget alls. Sammanlagt finns 20 olika områden som bedömts, se vidare frågeformulär i bilaga 1.

Företagare i Örebro län som startade 2008 har störst behov av råd jämfört med övriga län. Behovet är också, liksom i övriga studien, mindre för företag med startår 2005. Detta är den enda signifikanta skillnaden för länets företagare.

Övergripande kan sägas att få företagare har uttryckt behov av hjälp och råd inom många områden. I jämförelse med studien totalt kan det konstaterats att de vanligaste behoven av råd handlar om redovisning och råd om skattefrågor. Ungefär hälften av företagarna 2005 och 2008 har mycket stort eller ganska stort behov inom dessa områden. Minst behov har företagarna av exportfrågor och patentfrågor. Vilka behov företagarna har och om de uppfyllts listas i tabellen nedan.

Tabell 35. Mycket stort och ganska stort behov/fått hjälp till stor och mycket stor del, Örebro, %.

	2008			2005		
	Behov av råd	Fått råd	Glapp	Behov av råd	Fått råd	Glapp
Råd om möjligheterna till finansiellt stöd/bidrag	38	17	21	23	14	9
Råd om skattefrågor	59	40	19	53	49	4
Råd i juridiska frågor	28	16	12	18	16	2
Utbildning om hur man startar eget	29	18	11	19	15	4
Råd om redovisning	57	46	9	52	50	2
Hjälp med att bygga en hemsida	23	14	9	16	17	+1
Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	28	20	8	19	16	3
Råd om marknadsföring eller försäljning	21	14	7	15	7	8
Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	25	19	6	8	11	+3
Hjälp att utveckla affärsidén	20	14	6	11	6	5
Hjälp att få kontakt med andra företag	17	11	6	9	6	3
Hjälp av en kunnig person som kan din bransch	35	29	6	32	28	4
Hjälp med tillståndsansökningar	16	11	5	8	8	0
Råd om strategi, mål eller visioner	26	22	4	11	15	+4
Råd om exportfrågor	5	2	3	3	4	+1
Råd i patentfrågor	6	3	3	3	3	0
Råd om produktutveckling och designfrågor	8	5	3	7	4	3
Råd om IT-frågor och teknisk support	16	13	3	12	13	+1
Råd om lokal- och/eller markfrågor	9	8	1	7	10	+3
Råd om val av företagsform	15	15	0	9	7	2

Det finns fler och större avvikelser för företagare som startade 2008 jämfört med företagare som startade 2005. Den största avvikelsen finns kring möjligheter till finansiellt stöd. Det gäller även för företag startade 2005, även om avvikelsen här är mindre. Kring frågor om skatter finns också ett behov som inte är tillgodosett för företagen. Företag som startade 2005 har ett relativt stort behov av råd kring marknadsföring eller försäljning som inte anses tillgodosett. Små avvikelser mellan behov och erhållen service finns för val av företagsform samt råd om lokal- och/eller markfrågor.

För företag som startade 2005 finns sex områden där företagarna anser sig ha fått mer service än vad som efterfrågats. Exempelvis gäller det för råd om strategi, mål och visioner.

Typ av rådgivning som utnyttjas

I enkäten ställdes frågan *Har du under de senaste åren varit i kontakt med några av följande för att få råd, hjälp eller tips?* Företagarna fick svara ja eller nej på följande alternativ. I Örebro finns tre regionala aktörer som valts specifikt för länet. Dessa är Länsstyrelsen, IFS och Startcentrum.

Tabell 36. Organisationer och individer från vilka företagarna erhållit råd eller information, %

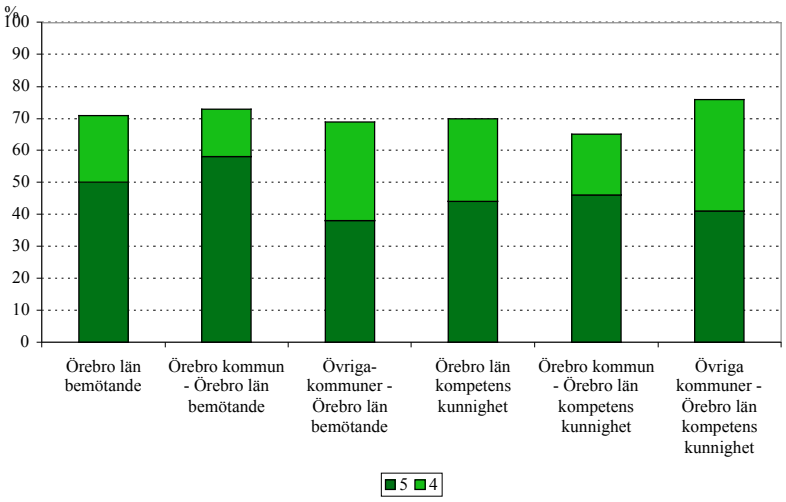
	2008	2005
Vänner	65	68
Företagare du känner	63	66
Släkt och familj	62	63
Revisor eller bokföringsbyrå	60	72
Skatteverket	58	48
Bank	50	52
Bolagsverket	46	23
Starta eget kurs	20	17
ALMI företagspartner	16	13
En branschorganisation	15	20
Arbetsförmedlingen	14	16
Startcentrum	14	12
NUTEKs startlinje eller företagarguide	13	7
Länsstyrelsen	10	25
Kommunens näringslivskontor	10	10
Nyföretagarcentrum	9	9
Organisationen Företagarna	8	9
Organisationen Svenskt Näringsliv	5	12
Drivhus vid universitet eller högskola	3	2
Exportrådet	2	4
Coompanion	2	1
Företagshotell, typ inkubator	1	1
Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS)	0	1

Vanligast i Örebro är att få hjälp från vänner, företagare som man känner, revisor eller bokföringsbyrå samt Skatteverket. Släkt och familj hamnar också högt. Minst vanligt är att få hjälp från IFS, inkubatorer och Coompanion. Notera dock att IFS och ALMI numera är samma organisation varför företagare kan ha blandat samman dessa organisationer. Vidare att inkubatorer och Coompanion vänder sig till speciella typer av företagare.

Hur rådgivare uppfattas

Om företagaren haft kontakt med ALMI eller näringslivskontoren ställdes följdfrågor om hur företagaren uppfattade respektive organisation vad gäller bemötande, kompetens och kunnighet. Frågor ställdes också om förtagaren haft kontakt med Nyföretagarecentrum. Dessa svar har dock inte kunnat analyseras utifrån regiondel eftersom Nyföretagarcentrum inte finns i Örebro kommun. Frågorna ställdes endast till 2008 års företagare. Företagarna fick värdesätta respektive organisation på en fem-gradis skala, där ett motsvarar lägst värde och fem motsvarar högsta värde. Nedanstående figurer visar andelar för värdet 4 eller 5.

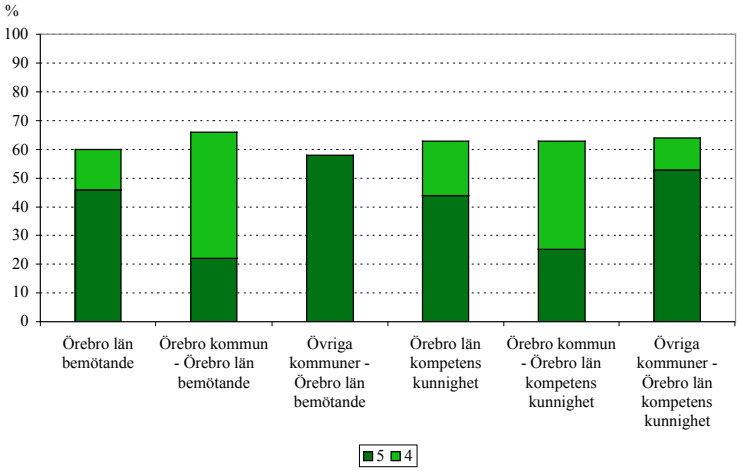
Figur 39. Bemötande, kompetens och kunnighet, ALMI Örebro, värdet 4 och 5, %.



Sammantaget har 43 företagare haft kontakt med ALMI Örebro. Cirka 70 procent av dessa ger ALMI värde 4 och 5 för både bemötande samt kompetens och kunnighet.

Sammanlagt har 28 företagare haft kontakt med Näringslivskontoren. I figuren nedan visas fördelning i uppfattning om bemötande, kompetens och kunnighet för Näringslivskontoren.

Figur 40. Bemötande, kompetens och kunnighet, Näringslivskontoren Örebro, värdet 4 eller 5, %.



Näringslivskontoren får värdet 4 eller 5 i bemötande från 60 procent av företagarna. En stor andel av företagare i gruppen övriga kommuner i Örebro län ger Näringslivskontoren värdet 5 i både bemötande samt kompetens och kunnighet.

Nyföretagarcentrum har också värdesatts av företagarna. Sammanlagt har 24 företagare haft kontakt och nästan 80 procent av dessa ger nyföretagarcentrum värde 4 och 5 i bemötande. I kompetens och kunnighet ger drygt 60 procent värdet 4 och 5. En jämförelse mellan regiondelar är inte möjlig att göra eftersom Nyföretagarcentrum inte har någon representation i Örebro kommun.

Följdfrågor ställdes även till de företagare som hade haft kontakt med STARTcentrum[34], IFS och Länsstyrelsen, se nedanstående tabell.

Tabell 37. Värde på bemötande, kompetens och kunnighet hos STARTcentum, Länsstyrelsen och IFS, antal.

	STARTcentrum		Länsstyrelsen		IFS	
	Bemötande	Kompetens och kunnighet	Bemötande	Kompetens och kunnighet	Bemötande	Kompetens och kunnighet
Värde 5	22	19	4	4		
Värde 4	7	7	11	11	1	1
Värde3	2	2	5	4		
Värde 2	1	1	2	2		
Värde 1	0	0	2	2		
Antal som har haft kontakt	32	31	24	23	1	1

Sammanlagt hade 32 personer haft kontakt med STARTcentrum och 90 procent av dessa gav värdet 4 eller 5 både i bemötande samt kompetens och kunnighet. Antalet företagare som haft kontakt med Länsstyrelsen var 24 personer. Drygt 60 procent av dessa gav värdet 4 eller 5 till Länsstyrelsen. Endast en person hade haft kontakt med IFS, men här kan som sagt en sammanblandning ha skett med ALMI eftersom IFS verksamhet uppgått i ALMIs.

Bemötande i samband med företagsstarten

Företagarna i Örebro har inga stora svårigheter med att veta var de ska vända sig för att få information och råd. 70 procent som startade 2008 tycker inte att det är svårt att veta var de ska vända sig, motsvarande andel för 2005 är knappt 80 procent.

När företagare i Örebro sökt hjälp och råd har de flesta företagare inte mött myndigheter eller andra organisationer som visade sig vara oprofessionella, dåligt serviceinriktade eller saknade nödvändig kompetens och kunskap. Endast 15-20 procent svarar ja på den frågan.

Andelen företagare som uppger att de fått ett mycket bra personligt bemötande i samband med företagsstarten är 45 procent. Organisationer som framhålls här är Skatteverket, Länsstyrelsen och kommunen/kommunala nämnder.

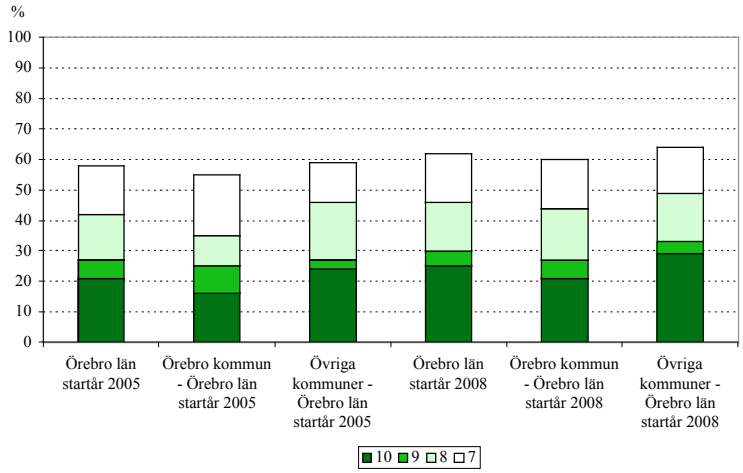
Utveckling och försörjningsgrad

I enkäten ställdes frågan om företagen utvecklats enligt förväntad utveckling. En tio-gradig skala användes där värdet 1 anger inte alls och värdet 10 helt och hållet. I jämförelse med övriga regioner i studien kan det konstateras att företagare i Örebro i lägre utsträckning anser att deras företag utvecklats som de förväntat sig.

[34] www.startcentrum.se

Företagarna i Örebro jämfört med övriga regioner, kan också i mindre omfattning försörja sig på sitt företagande. Det gäller både företagare som startade sin verksamhet 2005 respektive 2008. Resultaten visas i följande figurer.

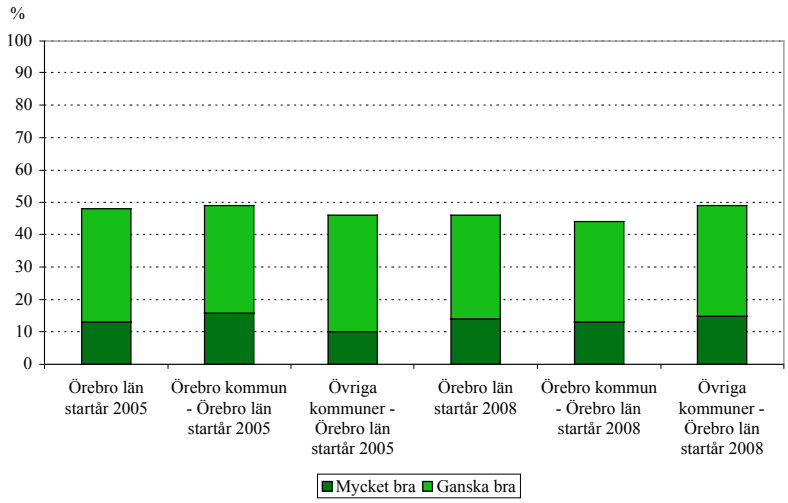
Figur 41. Utveckling i förhållande till förväntan, regiondelar Örebro, 2005 och 2008, %



Figuren ovan visar som sagt att en majoritet av företagarna uppger att den faktiska utvecklingen överensstämmer med den förväntade. Här finns inga signifikanta skillnader mellan 2008 och 2005 års företagare eller mellan regionadelar.

Nästan varannan företagare kan försörja sig bra eller mycket bra på sitt företagande, vilket framgår av nedanstående figur. Här finns inga signifikanta skillnader mellan 2005 och 2008 års företagare.

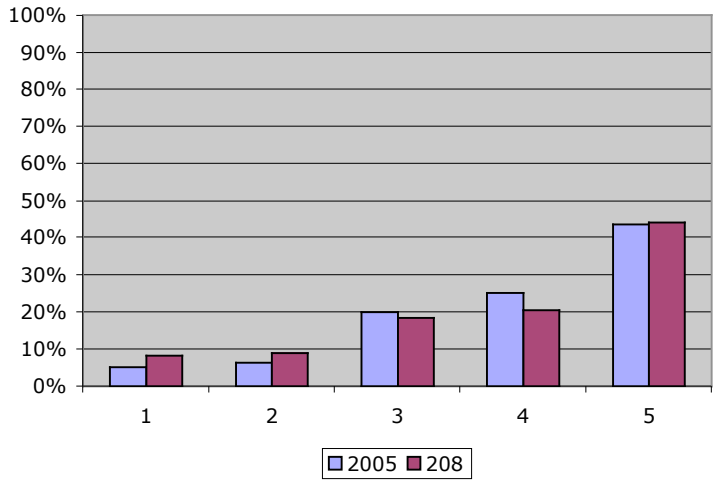
Figur 42. Försörjningsgrad, regiondelar Örebro, 2005 och 2008, %



Finansiering

Företagarna har på en skala från ett till fem, där ett är mycket svårt och fem mycket lätt, fått svara på hur lätt eller svårt det varit att finansiera företaget. Resultaten visas i följande figur.

Figur 43. Lätt eller svårt att finansiera företagsstarten, Örebro, %



De flesta företagare anger alternativ 5, dvs att de har haft mycket lätt att finansiera sitt företag. Endast 17 procent av 2008 års företagare har haft svårt att finansiera sitt företag. Motsvarande andel för företagare med startår 2005 är endast drygt tio procent.

Sammanfattning Örebro

I jämförelse med övriga regioner kan företagarna i Örebro i lägre utsträckning försörja sig på sitt företag. Företagen har heller inte utvecklats enligt förväntan i lika hög grad som för övriga regioner i studien.

Rådgivningsbehov handlar mycket om råd kring skattefrågor och redovisning. Företagare i Örebro län med startår 2008 har uttryckt större behov av service jämfört med övriga län. Minst behov av råd finns inom patent- och exportfrågor. Det gäller i Örebro liksom i övriga regioner i studien.

I Örebro har det vid seminarier och telefonintervjuer framkommit att det finns dåligt med hjälp i tidiga faser. Nyföretagarcentrum finns inte i Örebro kommun och det projekt som tidigare stöttat företagare i startfasen har upphört. Eftersom företagare i de tidiga faserna har störst behov av rådgivning kan här finnas behov framöver som inte kommer att tillgodoses i länet.

På det första seminariet i Örebro framkom att rådgivare har ökat behov av kunskap kring skattefrågor specifikt inriktade till småföretag. Skatteverket, som då var närvarande, föreslog att de skulle erbjuda sådan information till de rådgivare som var intresserade. Detta har också genomförts under tiden för denna studie.

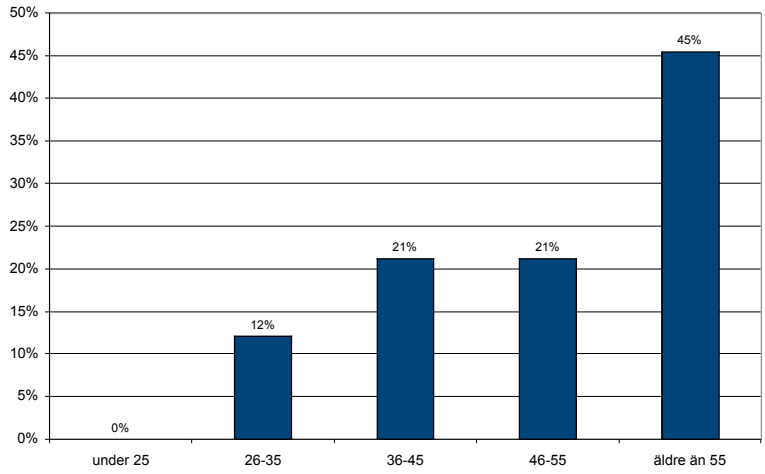
Personer som arbetar med företagsrådgivning

Sammanlagt har 33 personer intervjuats per telefon. Av dessa är sex personer verksamma i Skåne, fem personer i Västra Götaland, sju personer i Örebro och 15 personer i Västernorrland. Tio personer arbetar på näringslivskontoren, sju på Nyföretagarcentrum, Jobs and Society (J&S), tre på ALMI, fyra på arbetsförmedlingen och sju personer i andra organisationer. Fördelningen man och kvinna är 43 respektive 57 procent. En person är född utomlands och har föräldrar som är födda utomlands. 85 procent är bosatta i den kommun där de arbetar. Intervjuerna var till karaktären formella endast i den sista frågan hade respondenterna möjlighet att tala mera fritt. För intervjufrågor se bilaga 3.

Bakgrund

Närmare 80 procent av respondenterna har högskole/universitetsutbildning. Två personer har endast grundskoleutbildning. Utbildningsnivån är varierande där ekonomisk utbildning är vanligast. Tretton personer har någon form av utbildning inom ekonomi. Övrig har en utbildning som fritidsledare, beteendevetenskap, agronomi, statskunskap samt sjuksköterska för att nämna några. De flesta rådgivare är äldre än 55 år. Se nedanstående figur.

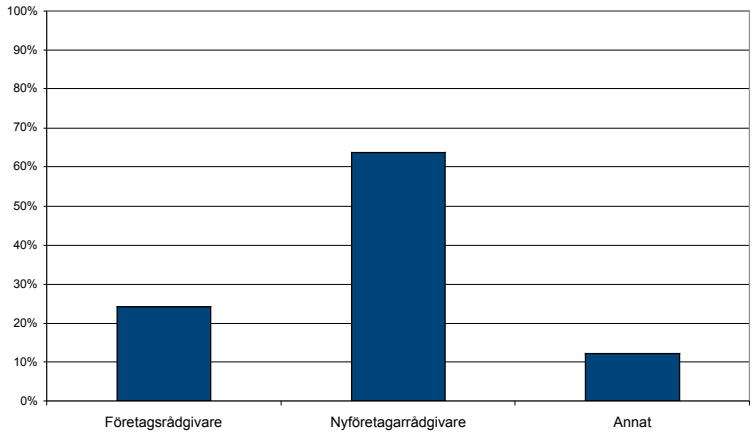
Figur 42. Åldersfördelning avseende intervjuade rådgivare, %



Hälften av respondenterna har tidigare drivit eget företag. Två personer har arbetat på näringslivskontor och fyra personer har arbetat som revisor, jurist eller på bank. Andra bakgrunder som förekommer är inom områden som ekonomi, marknad och försäljning (sex personer). Övriga fem personer har mycket varierande bakgrund t ex inom försvaret, frukt- och bärplockare samt tullare. Erfarenheter från privat liksom offentlig sektor är lika stor. Sju av 10 är fast anställda och ungefär en av fyra är konsulter och nästan samtliga är fast anställda.

Rådgivningen

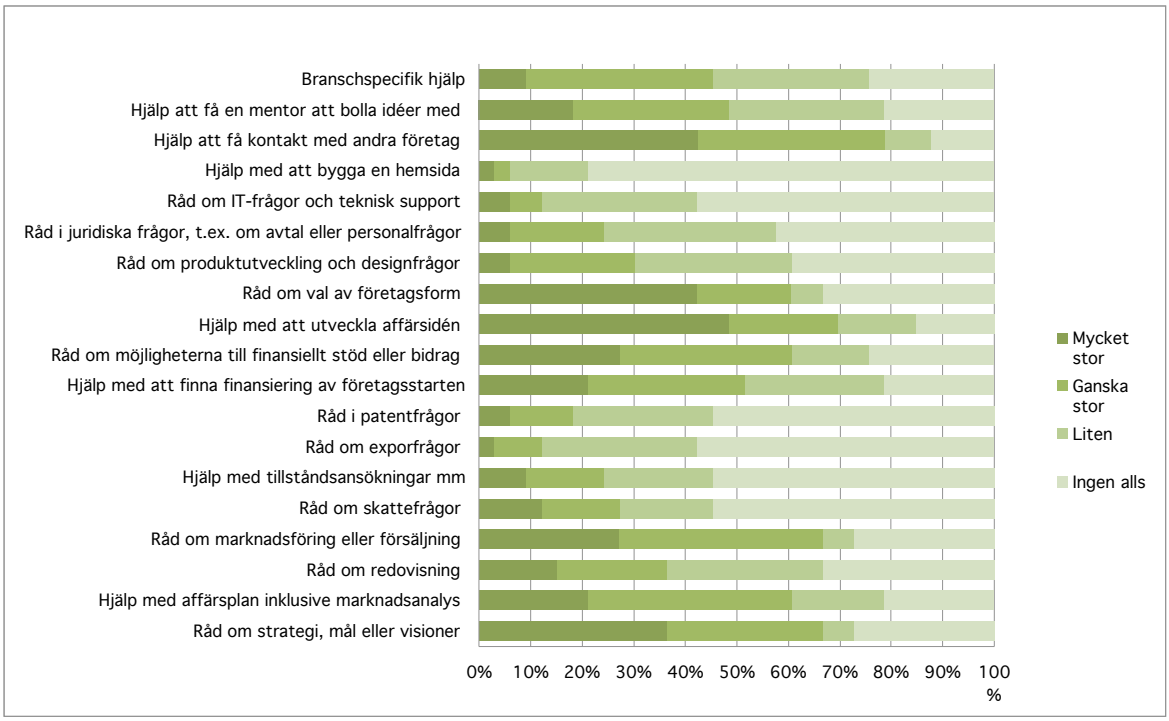
Kurser och utbildningar som rådgivare erbjuder handlar främst om seminarier och Starta eget kurser. De flesta respondenterna, 64 procent, fungerar som nyföretagsrådgivare, 25 procent ser sig som företagsrådgivare och 11 procent arbetar med annat, vilket kan vara handläggare, verksamhetsledare eller att man lotsar förfrågningar vidare, se nedanstående figur.



Figur 45. Rådgivarens funktion

Den service man förmedlar handlar om att underlättakontakter med andra företag, hjälpa till att utveckla affärsidén, ge råd om marknadsföring eller försäljning samt om stöd vad gäller strategi, mål eller visioner. Mer sällan ges råd om att bygga en hemsida och exportfrågor. Det som rådgivarna själva inte kan hjälpa till med skickar de vidare till andra som kan området bättre, se figur 46. Rådgivarna uttrycker att de arbetar med affärsplan, strategi och affärsidéer.

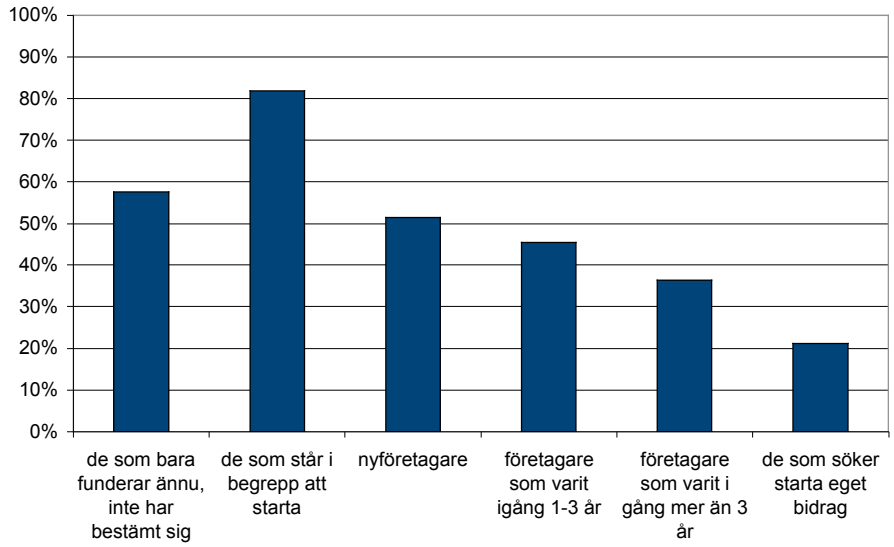
Figur 46. I vilken mån ger rådgivare råd i följande?



I genomsnitt har rådgivarna 33 företagsbesök i månaden. Den rådgivare som har flest besök har 200 besök per månad och den som har minst antal besök har tre besök per månad. De flesta besöken sker på rådgivarnas arbetsplatser.

De som främst söker rådgivning är de som står i begrepp att starta företag och de som funderar på att starta företag men ännu inte har bestämt sig. På så sätt stämmer rådgivarnas roller överens med de kunder de har, då de flesta anser att de är nyföretagarrådgivare.

Figur 47. Vilka söker rådgivares tjänster, %



Uppföljning av besök sker i de flesta fall och då per telefon. Ungefär ett av fyra besök ger inte upphov till någon form av uppföljning.

Sammanfattning och slutsatser

Föreliggande rapport beskriver utifrån ett brett perspektiv efterfrågan av rådgivning från nya och unga företag. Med ett brett perspektiv avses att rådgivning, hjälp eller information i vissa avseenden ses som synonyma begrepp. Det innebär att myndighetsinformation från Skatteverket eller NUTEK behandlas liksom rådgivning från redovisningsföretag, banker eller juridiska firmor eller offentligt finansierad rådgivning från ALMI Företagspartner eller kommunernas näringslivskontor. Totalt har 20 olika områden för olika former av service definierats. Fördelen med ett sådant angreppssätt är att företagare sällan gör åtskillnad mellan information och rådgivning även om de förstås vet inom vilka områden som de har erhållit service. Det gör det också enklare att jämföra kontaktmönster som företagare har med olika lokala, regionala och nationella organisationer.

Rapporten baseras på ett omfattande empiriskt material, dels telefonintervjuer till närmare 3000 företagare i fyra av Sveriges regioner (i själva verket har över 6000 personer kontaktats per telefon för att få fram intervjupersoner som kan sägas tillhöra målgrupperna, något som visar på hur snabbt befintlig statistik blir inaktuell), dels ett antal seminarier i respektive region. Dessutom har studier av tidigare utredningar och rapporter gjorts samt slutligen också ett antal telefonintervjuer av representanter för det offentligt finansierade rådgivningssystemet. De intervjuer som genomförts med de senare bör ses som ett komplement för att förbättra förståelsen för hur utbudet ser ut. Här har slutsatser även baserats på den av FBA nyligen utgivna utredningen om utbud av statligt finansierad företagsrådgivning, se Kempinsky m fl, 2009.

I det följande beskrivs ett antal huvudfrågor som varit utgångspunkten för arbetet. Det är viktigt att i detta sammanhang även framhålla vad rapporten *inte* syftar till att ge svar på. Framför allt handlar den inte om att utvärdera de insatser som olika organisationer genomför i form av konkreta effekter. Fokus är istället inriktat på i vilken omfattning företagare använder sig av rådgivningssystemet samt i vilken utsträckning de får sina upplevda behov tillgodosedda. En annan anledning till denna begränsning är att det saknas relevanta systematiska utvärderingar av uppnådda effekter av rådgivning, något som framhållits tidigare av Lundström, Almerud och Stevenson, 2008, i deras jämförande studier i europeiska länder. Detta är ett problem som förekommer i alla jämförbara länder och som behöver hanteras i en samlad forskningsansats. Liknande slutsatser dras i den ovan refererade FBA rapporten.

Resultaten som redovisas i denna studie baseras på svar från verksamma företagare som antingen etablerade sin verksamhet första halvåret 2008 eller under motsvarande period 2005. De fyra regioner som behandlas i rapporten är Skåne, Västra Götaland samt Västernorrlands och Örebro län. Varje region har även delats in i ett antal delregioner för att göra det möjligt att skilja mellan områden med olika förutsättningar, t ex storstad eller landsbygd.

Vilken efterfrågan på företagsservice finns bland nya och små företag?

Den viktigaste frågan att besvara har varit hur efterfrågan eller behoven av företagstjänster ser ut bland studerade företag. Det finns tidigare forskning som indikerar att efterfrågan på rådgivning är stor i företagens tidiga faser. I denna studie kan detta bekräftas. Av de båda grupper av företag med startår 2005 och 2008 fann vi att företagare med startår första halvåret 2008 hade större behov av rådgivning. Någotsom kan tyda på att de företag som inte långsiktigt överlever är de företag som uppger högst behov. Å andra sidan kan man hävda att företagen successivt skaffar sig ökad intern kompetens. I denna studie har dock ett stort antal

faktorer studerats för de två grupperna av företagare. Slutsatsen blir att en hel del resurser satsas på företag som inte är livskraftiga.

Kvinnor har uppgett större behov av rådgivning än män. Det gäller också för yngre företagare, samt företagare som är födda utomlands. Omvänt är det således medelålders och äldre män, födda i Sverige som uppger minst behov av rådgivning. En möjlig förklaring kan vara att dessa har mer utvecklade nätverk och fler kontakter än övriga grupper, varför de kan få sina behov tillgodosedda genom uppbyggda nätverk. Exempelvis visar Wigren, 2003, i sin avhandling att i Gnosjöområdet hade kvinnor och utlandsfödda personer svårast att komma in i de etablerade nätverken.

Skillnaderna mellan företagare i studerade regioner är inte speciellt stora. I uppdelningen mellan regioner blev resultatet att företagare i Örebro med startår 2008 hade flest behov, medan motsvarande andel för företagare med startår 2005 fanns i Västra Götaland.

I den referensgrupp som arbetat med utformningen av enkätfrågor har man gemensamt kommit fram till 20 delområden som kan anses omfattas av rådgivning. Dessa områden har analyserats med avseende på företagarnas behov och erhållen hjälp. Detta beskrivs närmare under följande fråga.

Vilken typ av företagsservice utnyttjar nya och unga företag?

För att kunna besvara frågan om vilken typ av företagsservice som utnyttjas har behov av rådgivning relaterats till de råd, tips och den hjälp företagarna faktiskt fått. Genom detta har också möjliga differenser kunnat studeras. De 20 områden som definierats har delats in enligt följande:

> Myndighetsutövning (skatter via Skatteverket, tillståndsgivning samt patentfrågor). Här sker rådgivning mest i form av information avseende vilka regler och förordningar som finns och som företagare bör följa.
>
> Specialistfunktioner som i huvudsak en privat konsultmarknad utför (redovisningshjälp, juridik, byggande av hemsida samt IT-frågor). Vill man som företagare få råd och hjälp inom dessa områden finns betaltjänster.
>
> Specialistfunktioner som utförs i huvudsak av offentligt finansierade aktörer (produktutveckling och design samt exportfrågor). Ofta handlar det här om en blandning av offentligt och privat finansiering, vilket innebär att en del rådgivning kan ske till en relativt liten kostnad.
>
> Olika former av strategisk rådgivning som i huvudsak är offentligt finansierad (strategi, mål, visioner, råd om marknadsföring, försäljning, utveckla affärsidé och framtagande av affärsplan). Alla dessa former utförs till stora delar av det offentliga rådgivningssystemet och blir därför en kombination av fri och betald konsulttid.
>
> Operativ rådgivning och information som i huvudsak utförs av ett offentligt rådgivningssystem (råd om finansiellt stöd och bidrag, utbildning i att starta eget, lokal och markfrågor samt val av företagsform). Här är det ofta tal om en blandning av råd och information samt praktisk handledning.
>
> Kopplingsfunktion, ofta huvudsakligen offentligt finansierad (behov av branschkunnig person, mentor eller kontakt med andra företagare).

Den företagsservice som utnyttjats är främst råd kring skatter, redovisning samt i viss mån råd från branschkunnig person, oavsett startår. På dessa tre områden finns ett glapp mellan utbud och efterfrågan, dvs. företagarna har ett större behov än den hjälp rådgivningssystemet har kunnat tillhandahålla. Mer sällan har företagarna fått råd i patent- och exportfrågor, ett område där det finns få upplevda behov. Sammantaget ser vi att företagarnas behov främst består av en blandning mellan myndighetsutövning främst genom Skatteverket, delar av en privat konsultmarknad i form av redovisningsföretag samt behov av ”kopplingsfunktioner” mellan rådgivningssystemet och företagarna.

När det gäller områden som omfattas av det offentliga systemet är behov och därmed även erhållen hjälp mindre. Det handlar ofta om att mer än 85 procent av företagarna inte uttrycker mycket eller ganska stort behov. För båda grupperna av företagare är detta system något som den stora majoriteten av företagare inte utnyttjar. Det är inte heller självklart att offentligt finansierade rådgivningssystem ska användas av en stor majoritet av företagarna. Däremot är det intressant att se i vilken omfattning som det finns upplevda behov som inte tillgodoses. Slutsatsen är att det i stort sett finns en god överensstämmelse mellan 2005 års företagare vad gäller upplevt behov och erhållen service. Alla större differenser mellan behov och service finns för 2008 års företagare. Den tolkning som vi gör är att mer livskraftiga företag i stort sett får sina behov tillgodosedda medan företag med sämre överlevnadsförmåga dels uppger större behov, dels för vissa områden har mindre tillgång till service. Frågan uppstår då i vilken omfattning som samhället med offentliga medel ska bygga ut service till alla typer av nya och unga företagare. Vi menar att det är naturligt med differenser mellan behov och tillgång till service framför allt för nya företag.

Det är betydelsefullt att även bedöma hur tillgång till service ser ut för olika typer av företag. Studien inkluderar estimerad företagsutveckling, möjligheten att försörja sig på sitt företagande, finansieringsmöjligheter samt beaktat skillnader på grund av kön, härkomst och ålder. Detta för att få mer detaljerad information om i vilka avseenden som offentlig service tillgodoser olika typer av företagares behov. Resultaten som presenteras visar att vad gäller företagare som uppger att deras utveckling i hög grad motsvaras av den förväntade uppger mindre behov av service. Företagare med sämst överensstämmelse mellan förväntad och faktisk utveckling uppger 50 procent högre behov totalt än övriga företagare. Dessa företagare har också i något högre omfattning fått mer råd och service. När det gäller möjligheten till att som företagare kunna försörja sig på sin verksamhet visar det sig att de som uppger att de kan försörja sig i mycket hög grad uppger mindre behov, men har i högre omfattning än andra fått behoven tillgodosedda. Företagare som arbetar fler timmar i sina företag och/eller har fler anställda uppger oftare högre behov än övriga företagare och har även fått mer råd och service. Slutsatsen blir att om vi med framgångsrika företag avser företag som kan försörja sig eller företag där utvecklingen gått som förväntat så uppger dessa uppenbarligen mindre behov av offentlig rådgivning. Däremot har företagare som arbetar fler timmar samt har fler anställda större behov av rådgivning. Många nedlagda timmar kan ju även vara ett tecken på problem i företaget. Huvudresultatet blir ändå att dessa grupperingar i högre omfattning än övriga företagare får sina behov tillgodosedda av olika rådgivande organisationer. Det finns också höga nivåer för erhållen hjälp även för vad som skulle kunna karaktäriseras som något ”sämre” företag, vilket kan tyda på att det finns mer resurser än nödvändigt i systemet.

Om man ser till kvinnor respektive män som är företagare visar det sig att kvinnor uttrycker större behov av rådgivning och service. De får också mer hjälp än manliga företagare (hypotes 12). Det är således inte så att kvinnliga företagare är en missgynnad grupp i systemet. Däremot kan kvinnor i mindre omfattning än män försörja sig på sitt företagande (hypotes 13). Här bör dock observeras att andelen kvinnor bland 2005 års företagare som kan försörja sig på sitt företagande är mycket större än motsvarande andel för 2008 års företagare.

Skillnaderna vad gäller försörjningsförmåga mellan kvinnor och män är således framför allt stora för nyföretagare.

Företagare med utländsk bakgrund uppger större behov och utnyttjar i större omfattning rådgivning (hypotes 14). Däremot stämmer inte den hypotes vi ställde i början av projektet, att utlandsfödda företagare skulle ha svårare än andra att försörja sig på sitt företagande (hypotes 15). Tvärtom uppger utlandsfödda företagare såväl för 2008 som 2005 att de i högre omfattning än andra kan försörja sig på sitt företagande.

Ytterligare en grupp företagare som intervjuats är unga företagare, i detta fall yngre än 31 år. Deras behov samt utnyttjande av service har testats i hypotes 17. Tvärtemot vad som antogs har ungdomar uppgett högre behov och utnyttjande av rådgivning. De har dessutom uppgett högre försörjningsförmåga än övriga företagare. En möjlig förklaring kan förstås vara att unga företagare har lägre krav på vad som är god försörjningsförmåga.

Sett mot dessa resultat avseende kvinnors, utlandsföddas samt ungas företagande kan det diskuteras om det alls finns något behov av speciella rådgivningsorganisationer för dessa grupper. Särskilt med avseende på att det inte framkommit många synpunkter på att dessa grupper företagare är missnöjda med de organisationer som studerats i denna undersökning.

Om man ska relatera till några av övriga ställda hypoteser som testats i denna undersökning kan framhållas att företagare som varit verksamma under ett antal år, i detta fall minst tre år, uppenbarligen har mindre behov av rådgivning än nyföretagare. Något som kan vara naturligt om man över åren bygger upp intern kompetens inom ett antal områden. Däremot visar det sig att 2005 års företagare i ungefär samma omfattning som nya företagare utnyttjar rådgivningssystemet. Detta innebär att de får sina behov tillgodosedda i större utsträckning än företagare som startade sina företag 2008. Liknande resultat fås om man med framgångsrika företag avser företagare som i mycket eller stor utsträckning kan försörja sig på sina verksamheter (se Hypotes 1 och 2 i tidigare avsnitt).

Företagare som har svårt att finansiera sina verksamheter uppger genomgående högre behov samt utnyttjar i högre grad rådgivningssystemet (hypotes 3). Detta är en grupp företagare som skulle kunna ses som problemföretag. I alla fall om dessa svårigheter innebär en stor osäkerhet om företagens långsiktiga överlevnadsförmåga. Något som motsäger detta är att dessa företagare inte uppger sämre försörjningsförmåga än övriga företagare (hypotes 7). Vidare gäller att företag med offentlig finansiering uppger större behov av rådgivning. Här är viktigt att påpeka att det även gäller företag med andra former av extern finansiering t ex banker, vänner eller riskkapitalbolag (hypotes 4). Dessa resultat kan tyckas motsägelsefulla, men enligt vår bedömning handlar det om olika orsaker till varför man i båda grupperna (hypotes 3 och 4) uppger högre behov. För företag med svårigheter att finansiera verksamheten handlar det om att externa finansiärer inte bedömer deras idéer som tillräckligt intressanta att finansiera. I det andra fallet handlar det om att finansiärerna ställer krav på att företagen utvecklar områden som man bedömer att de inte har tillräcklig intern kompetens inom. Sammantaget finns således inga enkla slutsatser att dra avseende finansieringssvårigheter hos olika företagare och i vilken omfattning rådgivningssystemet ska prioritera olika grupper av företagare. Vi antar att uppgiven försörjningsförmåga trots allt är viktigast för att bedöma livskraften hos olika företagare.

En annan grupp av företagare är de som fått någon form av utbildning i företagssamhet inom utbildningssystemet (hypoteserna 10 och 11). För det första kan inte dessa företagare i ökad omfattning försörja sig på sitt företagande. Tvärtom har färre av dem en mycket god försörjningsförmåga. För det andra utnyttjar man i lika hög grad rådgivningssystemet samt har lika stora uppgivna behov som andra. Frågan blir därför vilka effekter som olika former

av entreprenörskapsutbildning i grundskola, gymnasium och på högskolenivå ger. Det finns bedömningar som tyder på att sådan utbildning skapar ökat intresse av att starta och driva företag, men enligt denna studie leder utbildningen inte till att de individer som fått sådan utbildning startar och driver mer lönsamma företag eller har fått minskat behov av extern hjälp. Detta ställer frågor om denna utbildnings innehåll och omfattning.

En annan hypotes som testats har handlat om att företagare utanför storstadsområden har större behov och använder sig mer av rådgivning än övriga företagare (hypotes 16). Det visar sig att så inte är fallet, förutom att dessa företagare utnyttjar den kommunala servicen i högre omfattning. Det finns därför inget, utifrån resultaten i denna undersökning, som tyder på att behovet av rådgivning är mindre i storstadsområden än i övriga delar av landet.

Vilka erfarenheter har företagarna av den offentliga företagsservicen?

I studien redovisas företagarnas erfarenheter av kontakter med rådgivningssystemet. Det har varit en viktig ansats. I material från ITPS har det konstaterats att cirka sju procent använder sig av rådgivning från ALMI samt tolv procent av information från privata icke vinstdrivande organisationer, i ITPS-rapporten definierade som Nyföretagarcentrum och branschorganisationer. Det är således, som tidigare påpekats, en stor majoritet av nya och unga företag som inte utnyttjar vad som kan karaktäriseras som olika delar av det befintliga rådgivningssystemet. Något som är viktigt att komma ihåg när man bedömer uppbyggnad och utbud av service till olika grupper av företagare.

De kontakter med rådgivare som företagarna i föreliggande rapport har haft finns redovisade i en rad tabeller och figurer samt relateras till de behov som företagarna upplever. Det är betydelsefullt att komma ihåg att det inte är självklart att det är mer positivt om organisationer står för en större andel av den rådgivning som nya och inga företag utnyttjar. Viktiga aktörer här är naturligen vänner, familj, företagarnas nätverk och kontakter. Organisationer som är helt eller delvis offentligt finansierade bör lämpligen ses som komplement till andra former av nätverk. Dessutom finns förstås områden som t ex redovisningstjänster som utförs huvudsakligen av privata konsultföretag. Vanligast när det gäller olika typer av organisationer är att företagare har kontakt med Skatteverket, revisorer, banker eller Bolagsverket. Däremot uppger, även i denna undersökning, endast 10-15 procent av företagarna att de fått hjälp, råd eller tips från ALMI eller Nyföretagarcentrum. För kommunens näringslivskontor är andelen ännu lägre. De som fått råd, tips och hjälp från Exportrådet utgör endast mellan tre och fyra procent. Från Coompanion, som främst arbetar med kooperativa företag, har endast en procent av företagarna fått råd, hjälp och tips. Det finns fler organisationer som har nästan lika låg utnyttjandegrad, nämligen IFS, företagshotell (inkubatorer) och drivhus vid universitet och högskolor. Alla dessa organisationer är således nischorienterade. Nu kan andelen för IFS vara underskattad eftersom de är integrerade med ALMIs verksamhet och andelen utlandsfödda företagare som utnyttjat t ex ALMI är avsevärt högre. När det gäller nischorienterade organisationer blir frågan snarast hur små andelar av marknaden som det är försvarbart att de når i förhållande till de resurser som satsas. Det finns inga stora avvikelser mellan upplevda behov och erhållen service för de flesta av studerade företagsgrupper. Framför allt inte för de företagare som i denna undersökning karaktäriseras som framgångsrika. Därför menar vi att det går att hävda att behovet av tjänster från nämnda organisationer är uppskattningsvis på samma nivåer som hur stora andelar av företagarna som utnyttjar deras service. Vi har däremot inte i denna rapport haft syftet att bedöma insatta resurser för olika organisationer eller vilka resultat som åstadkoms, men anser att det är önskvärt att göra en sådan mer systematisk översyn.

ALMI, Nyföretagarcentrum och Näringslivskontoren liksom olika regionala aktörer har bedömts utifrån bemötande, kompetens och kunnighet, alltså inte avsatta resurser och uppnådda resultat. Sammantaget kan sägas att bemötande samt kompetens och kunnighet hos ALMI och Nyföretagarcentrum bedöms som bra och mycket bra av ungefär 70 procent av de företagare som använder sig av deras tjänster. Näringslivskontoret får på motsvarande sätt bra värde av 60 procent av företagarna. Ett positivt exempel är att närmare 90 procent av de utlandsfödda företagarna ger ALMI värdet bra och mycket bra i bemötande.

Hur ser utbudet av servicetjänster ut?

Det har i regionala seminarier framkommit i vilka faser företagen erbjuds hjälp och råd samt vilka aktörer som finns. Främst har fyra faser studerats: tiden före startfasen, startfasen, när företagen är mellan ett och tre år samt fasen där företagen är mer än tre år gamla. I Skåne är utbudet av organisationer som arbetar med företagsrådgivning störst för fasen då företaget är mellan ett och tre år. Minst antal organisationer arbetar med rådgivning i den sista fasen, då företaget är över tre år gammalt. I Västra Götaland arbetar dock rådgivare huvudsakligen i denna fas. Här finns även en rad nischorienterade organisationer, typ drivhus, inkubatorer och Coompanion. I Västernorrland är det många organisationer som vänder sig med rådgivning riktade till företag i samtliga faser. Här har det inte varit lika lätt att dela in olika organisationer till specifika faser. I Örebro är det få organisationer som arbetar med rådgivning i den första fasen, före start. Den rådgivning som finns är främst under företagets första tre år. Det har inte varit en uppgift för projektet att beskriva olika organisationer och deras verksamhet. Däremot att försöka förstå i stora drag vilka aktörer som dominerar i respektive region. Därför har det konkret efterfrågats vilka roller som ALMI Företagspartner, Nyföretagscentrum samt kommunernas näingslivskontor spelar. Dessutom har varje region kunnat ta med specifika organisationer i studien.

När det gäller utbudet av rådgivning hänvisas i övrigt till den av FBA nyligen presenterade kartläggningen, se Kempinsky m fl 2008. I den rapport som utförts på uppdrag av Näringsdepartementet framkommer att totalt sett omsätter den statligt finansierade rådgivningen årligen över en miljard kronor. FBA-rapporten presenterar ett antal förslag för hur utbudet av rådgivningstjänster på sikt skulle kunna förbättras. Bland annat föreslås insatser för ökad konkurrensutsättning som skulle ge ökad efterfrågan på privata konsulter, mer systematiska utvärderingar, fortsatta informationsinsatser, större mångfald bland anställd personal i rådgivningsorganisationer samt ett nationellt konkurrens- och samverkansråd. Vi återkommer med kommentarer kring dessa förslag i kommande förslagsdel.

Hur utvecklas företag som utnyttjar företagsservice jämfört med företag som inte gör det?

Det är lätt att tro att företag som startade 2008 inte har kommit så långt i sitt företagande och därmed inte har kunnat utveckla företaget i någon nämnvärd omfattning. Resultaten pekar dock på att företagarna har rimliga förväntningar på hur deras företag ska utvecklas. Det gäller speciellt för företag med startår 2005 men också för dem som startade 2008. Det är intressant att också nya företagare har rimliga förväntningar på utvecklingen. För företagare i Örebro och Västernorrland finns ett omvänt förhållande i och med att företagen i dessa regioner i mindre grad har utvecklats enligt förväntan när man jämför företagen 2005 med 2008.

Män tycks ha högre förväntningar på kort sikt och omvänt har kvinnor högre förväntningar på lång sikt. För kvinnor som driver företag tror vi att de har en mer realistisk bild av hur

företaget kan utvecklas på lång sikt. Det vore intressant att undersöka om nyföretagare som har sämre uppfattning om den möjliga utvecklingen av företagandet är de som i första hand avvecklas efter en kort tidsperiod.

Företagare med utländsk bakgrund uppger i mindre grad att deras företag utvecklats enligt förväntan. Det kan möjligen bero på att dessa individer har svårt att bedöma förutsättningarna för sina företag. Mellan åldersgrupper finns inga skillnader, vilket delvis kan bero på att förväntningsbilder ser olika ut för olika åldersklasser.

En intressant slutsats är att ju sämre förväntad utveckling, desto högre upplevda behov av rådgivning har företagarna. Företagarna kan med andra ord ha startat företag med orealistiska förväntningar. I de fall där företagarna har en bra förväntad utveckling innebär detta lägre upplevda behov av rådgivning och även en lägre andel erhållen hjälp. En utveckling som upplevs som förväntad behöver dock inte innebära något positivt. Det kan också innebära att företagaren inte hade speciellt stora förväntningar på företagets utveckling. Vad gäller behov av redovisnings- och skattefrågor, har systemet mer utnyttjats av företagare med hög förväntad utveckling.

Hälften av alla företag i studien har en god eller ganska god försörjningsförmåga och omvänt har hälften en dålig eller mycket dålig försörjningsförmåga. Sett till försörjningsgrad, kan företagare som startat 2005 i högre grad försörja sig på sitt företagande. Något som inte är förvånande eftersom en del företag som inte kunnat försörja sig lagt ner under de första åren. Yngre företag med startår 2008 och personer som är födda utomlands kan också i högre grad försörja sig.

Försörjningsförmåga relaterat till behov och erhållen hjälp visar att de företagare som kan försörja sig mycket bra på sitt företagande har mindre behov av rådgivning än övriga företagare. De har samtidigt i större omfattning fått sina behov tillgodosedda. Omvänt får företagare som i mindre grad kan försörja sig på sitt företagande inte heller sina behov av rådgivning tillgodosedda i lika hög utsträckning. Det kan dock konstateras att det offentliga rådgivningssystemet inte specifikt inriktas mot företag med bättre försörjningsförmåga, utan i stort fördelar sina resurser mot alla typer av företag.

Det är inte anmärkningsvärt att företagare som startade 2005 lägger ner fler arbetade timmar än de som startade 2008 (hypotes 9). Däremot är det förvånande att en klar majoritet i båda grupperna inte arbetar heltid i sina företag (hypotes 8). Företagarna kan dock ha en anställning eller studera vid sidan av sitt företagande. De som är födda utomlands eller har startår 2005 arbetar i högre grad heltid än motsvarande födda i Sverige och de som har föräldrar födda utomlands.

En relativt stor andel av företagarna, 30 procent, har satsat över 100 000 i egna medel för att starta sitt företag. De företagare som inte satsat något kapital alls har mindre behov av rådgivning än övriga. Varken nivån på den egna finansiella insatsen eller antalet timmar samvarierar med vilka behov företagarna har av rådgivning.

Två av tre företagare uppger att de har en heltidsanställd inklusive sig själva, drygt 27 procent har mellan två till fyra heltidsanställda och drygt sju procent har fler än fyra heltidsanställda. Vad gäller dessa gruppers behov av rådgivning har gruppen med flest heltidsanställda högst behov och gruppen med en heltidsanställd minst behov. De som har flest heltidsanställda och också högst behov av rådgivning får också sina behov i högre grad tillfredsställda. Dessa företagare arbetar heltid i företaget, har tidigare drivit företag och har oftare varit företagare innan starten av det nuvarande företaget. Av dem som var arbetslösa innan starten av aktuellt företag uppger ingen att man har fler är fyra anställda. Av de företagare som fått starta eget-

bidrag var endast omkring 17 procent arbetslösa innan de startade företag. Något som således motsäger den hypotes som ställdes i början av projektet (hypotes 5). Eftersom det tycks som att starta eget-bidrag går till många olika företagare har vi inte, i denna studie, funnit någon skillnad i försörjningsförmåga bland de som fått detta bidrag och övriga, hypotes 6 stämmer således inte. Personer som är födda utomlands har fler anställda än de som är födda i Sverige eller har föräldrar födda i Sverige.

I studien har även som framgår av inledningen analyserats i vilken omfattning som företagare som utnyttjar service kan anses vara mer framgångsrika än de som inte gör det. Detta har estimerats genom att jämföra utvecklingen totalt samt för varje årsgrupp av företagare. En sådan statistisk analys har genomförts av undersökningsföretaget SKOP på uppdrag av FSF. Resultaten redovisas i tabellform i bilaga 5. Där framgår att en faktoranalys genomförts där en viktning skett av ingående variabler kring försörjningsförmåga, antal arbetade timmar samt om utvecklingen varit som förväntad. I faktoranalysen visade det sig att påverkan av antal anställda var marginell varför denna faktor inte tagits med. Faktoranalysen redovisas i tabellform för respektive års företagare samt totalt. En uppdelning finns även för de olika faktorerna, där det framgår om signifikans finns genom att vissa värden är markerade med fet stil. Speciellt tre faktorer är av intresse här. För det första skillnad mellan företagare som erhållit mycket eller ganska stor hjälp i förhållande till andra företag (Kontstor). För det andra skillnad mellan företagare som fått hjälp från Arbetsförmedlingen eller erhållit Starta eget bidrag i förhållande till övriga (Arbstart) samt slutligen skillnad mellan företagare som utnyttjat någon nämnd rådgivningsorganisation och de som inte gjort detta (Radgivn). De organisationer som avses är uppräknade i bilaga 5. Resultaten kan sammanfattas på följande sätt. Företagare som erhållit mycket eller ganska mycket service inom minst tre områden uppvisar högre andelar av s k framgångsrika företag än övriga, vilket även gäller 2008 års företagare men dock inte 2005 års företagare. Vidare gäller att företagare som erhållit hjälp från Arbetsförmedlingen eller fått Starta eget bidrag har högre andelar av framgångsrika företagare än de som inte fått hjälp eller erhållit bidrag. Detta gäller totalt såväl som för båda grupperna av företagare. Slutligen är det så att företagare som utnyttjat någon av uppgivna organisationer i bilagan, dvs att de fått hjälp av Företagshotell typ inkubator, Connect Väst, Startcentrum, Norrlandsfonden, Internationella företagarföreningen i Sverige IFS, Coompanion, Business Region Göteborg, länsstyrelser, LRF, ALMI Företagspartner, Nyföretagarcentrum eller Kommunens näringslivskontor uppvisar högre andelar framgångsrika företagare än de som inte utnyttjat sådan service. Det gäller totalt för alla företagare liksom för 2008 års företagare, men däremot inte för 2005 års företagare. Analysen pekar på det som tidigare framhållits i denna rapport nämligen att företagare som kan karaktäriseras som framgångsrika i ökad omfattning fått sina behov tillgodosedda. Underlaget medger dock inte att genomföra analyser för enskilda organisationer. Det är också viktigt att påpeka att analysen endast är en estimering av en tänkbar utveckling för olika grupper av företagare.

Förslag på åtgärder

För att bedöma åtgärder som bör vidtas för att förbättra det existerande rådgivningssystemet menar vi att det i grunden handlar om att ta ställning till ett antal grundläggande frågeställningar som har berörts i ovanstående sammanfattning. För det första, hur ser företagarnas behov av extern rådgivning ut, om man som i denna rapport definierar rådgivning brett till att omfatta såväl råd från offentliga stödsystem, som från system som är delvis offentligt finansierade, till privata system såsom banker och redovisningsföretag, till information och hjälp genom myndigheter som Skatteverket, Bolagsverket eller NUTEK (fr o m 1 april 2008 Tillväxtverket). I rapporten har samtliga dessa områden berörts. Marknaden för rådgivningssystemet har i rapporten grovt strukturerats i områden som beskrivs i ovanstående sammanfattning.

Vilken roll ska den offentligt finansierade rådgivningsmarknaden ha avseende ovanstående olika former av rådgivning, hjälp, tips och information givet ovanstående struktur?

- **Myndighetsutövning 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 önskar hjälp och service från, men även tjänster från Bolagsbyrån efterfrågas. Det handlar således inte om traditionell rådgivning utan mer om att tillhandahålla information i enskilda ärenden. Företagarna får också i relativ stor omfattning sina uppgivna behov tillgodosedda, inte minst gäller det 2005 års företagare. Uppenbarligen finns också behov som inte tillgodoses, framför allt vad gäller tjänster från Skatteverket.

Det är viktigt att denna typ av service fungerar väl eftersom den är av stor betydelse. I rapporten redovisas att det finns företagare som är kritiska till hur servicen fungerar men det har inte varit möjligt att inom ramen för denna undersökning att närmare analysera orsakerna till detta. Huvudintrycket är ändå att den stora majoriteten av företagare är nöjda med den informationsverksamhet som Skatteverket bedriver.

På grund av den stora betydelse denna service spelar 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 och kan misstänkas innehålla en hel del bias. Se t ex Lundström och Stevenson, 2005, där man jämfört s k oberoende och beroende utvärderingar och funnit att beroende utvärderingar oftare påvisar positiva effekter. Idag är det inte alltid uppenbart vem man som företagare kan vända sig till om man önskar sådan information som exempelvis Skatteverket tillhandahåller. Det finns också exempel på att Skatteverket blivit mer aktiva med att utbilda rådgivare i andra organisationer. Sedan länge ges även skatteinformation i samband med starta eget-kurser.

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

Det tycks finnas problem för företag att känna till vem man ska vända sig till när det gäller frågor som rör den privata konsultmarknaden . Nystartade företag utnyttjar i mindre omfattning än övriga företag denna marknad. Det är först när företagen utvecklats som de också kan utnyttja denna del av rådgivningsmarknaden där förstås normalt behoven är som störst. Vi ser inte detta som ett område för ett offentligt rådgivningssystem att verka inom. Det är naturligt att nya företag är mer restriktiva att betala för tjänster från en privat konsultmarknad. Särskilt eftersom det ofta handlar om tjänster som mer långsiktigt

verksamma företag har nytta av. Däremot kan det finnas argument för att med viss regelbundenhet även 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 kunna göras mer generella.**

Specialistfunktioner som huvudsakligen är offentligt finansierade handlar om exportrådgivning eller tjänster kring design och produktutveckling. Här är efterfrågan från de företagare som intervjuats i denna undersökning mycket låg. Samtidigt är dessa viktiga områden för företagens utveckling och förnyelse. Samhället bör se över hur denna typ av tjänster kan efterfrågas mer, inte minst hur man kan få 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. Vi är medvetna om att man nyligen avslutat en exportutredning men menar att Sverige mer i detalj bör studera vad som görs i andra länder inom jämförbara rådgivningssystem men även avseende mer generella typer av åtgärder. I första hand bör man införa speciella avdragsmöjligheter för enskilda företag som aktivt satsar på exempelvis design och produktutveckling, kanske i form av ett s k ROT-avdrag. Något som är vanligt i många europeiska länder. Det är bekymmersamt att så få av företagen som studerats i denna rapport tycks arbeta aktivt inom områden som har med långsiktig förnyelse att göra.

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

När det gäller strategisk rådgivning av typen strategier, mål, visioner, utvecklande av affärsidé m m, finns en begränsad efterfrågan. Samtidigt är kunderna relativt nöjda. Här har också nya arbetsformer växt fram, det som ovan kallas för 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 besitter nödvändig branschkunskap. Dessa nya arbetsformer skulle kunna utvecklas i större omfattning framöver samt ge upphov till att nya privata företag skapas. Det finns också goda exempel på projekt som genomförts under senare år, inte bara i Sverige utan även i andra jämförbara ekonomier. Mentorprogrammet som initierades av ALMI Företagspartner i Örebro län, efter amerikansk förebild, är ett exempel som följts av forskare under de år det fungerat. Detta projekt utgör ett område där vi menar att offentliga aktörer kan spela en stor roll framöver.

- **Man bör se över om det verkligen finns behov av speciella organisationer för specifika företagsformer eller grupper av företagare.**

I undersökningen har studerats ett antal specifika grupper av företagare, t ex kvinnor, utlandsfödda eller unga företagare. Det finns få indikationer på att någon av dessa grupper är missgynnade av nuvarande rådgivningssystem. Tvärtom har dessa grupper en högre utnyttjandegrad för rådgivning än andra grupper av företagare. För utlandsfödda företagare rådgivningssystemet integrerats i och med IFS sammangående med ALMIs verksamhet.

Om man ser till efterfrågan av rådgivning från speciella typer av organisationer kan man fundera över 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 att en bedömning av satsade resurser på specialinriktade organisationer och deras effekter på företagandet bör göras.

- **Det finns få argument för att antalet organisationer i systemet är för många, vilket innebär att man kan ifrågasätta behov av s k one stop shops eller lotsar eller liknande projekt.**

Företagarna tycker inte att det är svårt att veta var de ska vända sig för att få råd, hjälp och tips. Mellan 75 och 80 procent av företagarna 2005 och 2008 uppgav detta. Det stämmer väl överens med tidigare studier och undersökningar, se t ex Boter och Lundström, 2005. Samtidigt är det ett område där många myter om svårigheter finns, vilket har inneburit diskussioner om att man behöver färre större organisationer, s k one stop shops eller olika former av lotssystem i rådgivningssystemet. En slutsats är att det bör vara upp till förespråkare av sådana idéer att visa på de konkreta problem dessa förslag avser att lösa så länge som företagarna eller nyföretagarna själva inte upplever detta som problem. Det kan förstås tvärtom vara viktigt med olika alternativa organisationer för företagare som inte får den hjälp de behöver vid ett ställe. Vi menar att en långt mer betydelsefull aspekt handlar om hur man kan underlätta framväxten av fler växande och innovativa företag. Det görs knappast genom färre och större offentliga organisationer.

Däremot kan det vara viktigt att fundera på hur beslutsprocesser inom olika organisationer generellt kan effektiviseras. Det finns exempelvis idéer för hur hantering av olika ärenden skulle kunna förkortas genom en bättre samordning mellan olika delar inom t ex en kommunal förvaltning. Vidare kan det finnas behov av samordning och erfarenhetsutbyte mellan olika organisationer som arbetar med rådgivning. Men att finna rätt organisation är inte ett stort problem för nya och unga företagare.

- **Offentliga rådgivningsaktörer spelar en begränsad men betydelsefull roll, däremot kan omfattningen på verksamheten totalt diskuteras.**

Hur stor del av marknaden i form av nya och unga företagare kan olika aktörer antas ha? Ser vi på resultat ifrån denna studie har nästa 80 procent av företagarna 2005 kontakt med revisorer eller bokföringsbyråer och för båda grupperna har man fått hjälp av någon bank i ungefär hälften av fallen. Ett annat exempel är att nästan 70 procent av 2008 års företagare har fått hjälp av Skatteverket och knappt hälften av dessa har också fått hjälp av Bolagsverket. Detta kan jämföras med hur stor andel av marknaden andra typer av organisationer har. Mellan 85 och 90 procent av alla företagare uppger inte att de fått hjälp, råd eller tips från ALMI Företagspartner, Nyföretagarcentrum eller kommunens näringslivskontor. För Exportrådet är andelen som inte använder sig av deras tjänster drygt 95 procent och från Coompanion har 99 procent av företagarna inte fått hjälp, råd eller tips. Detta innebär att det är viktigt att fundera på vilken roll dessa typer av organisationer ska spela. Man kan å ena sidan hävda att det är bra att de spelar en kompletterande roll på marknaden och att de därför bör vara mindre nyttjade organisationer. Å andra sidan kan man hävda att om andelarna som får hjälp, råd eller tips är så låga, är företeelsen marginell och kan läggas ned. 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 till viss del kan vara överrepresenterat eller inte utnyttjas fullt ut av marknaden/företagen idag. Detta beroende på att behovet av vissa råd är litet och genom att skillnaderna mellan behov och utnyttjande är små. Det tycks som att alla typer av företag helt eller delvis kan få sina behov uppfyllda. Detta ställer frågan om vilka typer av företagare som systemet bör prioritera på sin spets. Idag tycks en sådan prioritering göras genom att mer hjälp riktas mot de livskraftiga företagen. Det man kan fundera på är om den del som riktas mot företag som har kort livslängd och liten överlevnads- och tillväxtförmåga ”drar” för stora resurser. Det har inte varit syftet att i denna rapport ge svar på

dessa frågor, men uppenbart uppger problemföretag oftare mycket stora behov av offentligt finansierade rådgivningstjänster än andra. Vi tror inte att antalet rådgivningsorganisationer i sig är ett problem. Däremot kan man fundera på om insatta resurser i systemet, 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.**

Som framgår ovan satsas det 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 observerats för en rad andra länder, se Lundström, Stevenson och Almerud, 2008. Det behövs 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.**

Undersökningen dokumenterar den begränsade roll som offentliga aktörer spelar 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. Det innebär att dessa alternativ är mycket marginella även om de förstås ändå kan vara av stor betydelse som komplement till övrig finansiering. Man bör vara medveten om att dessa finansieringsaktörer aldrig kan 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. Om inte dessa delar fungerar kan inte problem kring nya och unga företags finansiering lösas. Man bör även inse att den kompletterande finansiering som ALMI ger medför ökade kostnader i form av högre räntor för företagarna. ALMIs finansiella verksamhet utgör därför ett marginellt komplement på den finansiella marknaden.

- **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 ställer frågan om vilka kriterier som ställs för detta bidrag och hur dessa varierar mellan olika delar av landet. Det är förstås av stor betydelse för alla individer som startar företag om starta eget-bidraget ska omfatta alla eller vara en bidragsform endast för vissa individer. Därför bör man mer ingående analysera hur Arbetsförmedlingen i olika delar av landet hanterar starta eget-bidraget samt hur det kommer sig att över 80 procent av dem som fått detta bidrag inte var arbetslösa vid företagsstarten.

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

Vi menar att ansvaret för samordningen av rådgivning med offentliga medel bör läggas på regional nivå. Det finns dessutom redan väl uppbyggda kopplingar mellan en regional och nationell nivå för de flesta områden. Exempelvis har myndigheter ofta en regional verksam organisation liksom andra centrala aktörer. Däremot 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.

I motsats till FBArapportens förslag anser vi dock inte att något nationellt råd behövs för rådgivningsverksamheten. Det är svårt att se hur detta råd ska utveckla de regionala systemen som har olika förutsättningar och struktur. I tidigare forskningsrapporter har framhållits betydelsen av att hänsyn tas till de specifika förutsättningar eller kontexter som finns i olika regioner, se t ex Lundström, Almerud och Stevenson, 2008, för en beskrivning avseende hur kontextbegreppet kan materialiseras. Det är svårt att se hur denna problematik bäst hanteras med hjälp av ett nationellt råd. Tvärtom tror vi att, utifrån de olika förutsättningar som finns regionalt, bör systemens utformning anpassas därefter. Kompetensen på lokal och regional nivå tycker vi dessutom är tillräckligt stor för att arbeta med denna typ av frågor.

Istället för ett nationellt råd kan man ge en central aktör uppdrag att utveckla en s k kopplingsfunktion och byggande av mötesplatser. Det innebär att t ex Tillväxtverket kan få i uppdrag att samla regionala aktörer till regelbundna erfarenhetsträffar och på motsvarande sätt skulle sådana träffar kunna initieras av regionala samordnande aktörer i enskilda regioner.

- **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, inte minst inom olika europeiska länder, som kan utvecklas och föras fram som idéer i det svenska systemet. Vi anser att det framöver behövs mer internationella influenser i det svenska rådgivningssystemet. Arbetet med detta sker inte tillräckligt systematiskt för närvarande.

Källförteckning

Abrahamsson, P och Eklund, A, 2006, *Nyföretagarservice – rådgivningen och utbildningens roll vid nyföretagande*. Magisteruppsats vid Örebro Universitet, våren 2006.

Boter, H och Lundström, A, 2005, *SME perspectives on business support services: The role of company size, industry and location,* Journal of Small Business and Enterprise Development, Volume 12, Number 2.

Boter, H, Liljeberg, U och Lundström, A, 2000, *Support services to SME's - Analysis of market of support services in the context of the working group on the visibility and quality of support services,* R2000:13. Stockholm: NUTEK
.
Davidsson, P, Lindmark, L och Olofsson, C, 1996, *Näringslivsdynamik under 90-talet*, NUTEK, Stockholm.

Davidsson, P, Lindmark, L och Olofsson, C., 1994, *Dynamiken i svenskt näringsliv,* Studentlitteratur.

Empiricus Utvärdering AB, *Entreprenörskap & Nyföretagande, Pilotprojekt i Norrbottens, Södermanlands, Västernorrlands och Östergötlands län samt Västra Götalands Regionen med syftet att identifiera och utveckla en samordningsroll för rådgivare och finansiärer inom nyföretagareområdet*, 2004, Uddevalla.

ITPS statistik om nyföretagare 2008.

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.

Kultur- och upplevelsesektorn i Västra Götaland, En studie av sysselsättning, företag, entreprenörskap och utbildningar 2000-2005, Rapport tillväxt och utveckling 2008:05.

Kyrling, U, 2002, *Näringslivspolitk för Skåne – förslag till inriktning av Region Skånes näringslivsinsatser*, Programområde 3, Effektiviserad Företagsservice.

Larsson, L., Schavon, T och Nilsson, M, 2006, *Projekt Företagsanalys, Företagarna Västernorrland samt projektledning.*

Lundström, A. Stevenson, L och Almerud, M, 2008, *Entrepreneurship and Innovation Policies. Analysing measures in European countries*, FSF 2008:3.

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

Länsstyrelsen. Undersökning på uppdrag av Näringslivsenheten vid Region Skåne, *Samverkan för tillväxt, Företagsintervjuer, rapport 97:28,* 2001.

NUTEK, 2004, *Entreprenörskap och nyföretagande*.

Reynolds, P., Hay, M och Camp, S. M, 1999, *Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report,* Babson College, Kaufman Centre for Entrepreurial 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.

Svenskt Näringsliv, 2006, Regionkontoret Karlstad, *Det är kostgjord andning, En rapport om vad värmländska företagare anser om offentligt näringslivsstöd*.

Västra Götalandsregionen 2008, *Innovationssystemet i Västra Götaland, En analys av utbud och efterfrågan,* Rapport tillväxt och utveckling, FBA.

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

November/december 2008

Företag startade 2005 - FSF

Region Skåne/Region Västra Götaland/Örebrolän/Västernorrlands län

LN ☐☐ - ☐☐☐☐☐ **Datum** ☐☐

Intervjuare ☐☐☐☐ **Kl** ..... **till** .....

0. Stämmer det att Du för ungefär 3 år sedan startade ett företag som Du fortfarande äger helt eller delvis?

☐ 1 Ja

☐ 2 Nej - AVBRYT OCH TACKA FÖR HJÄLPEN!

8

1. Om Du tänkter på Dina senaste 4 år som företagare. Vilken är den viktigaste hjälp som Du haft behov av från personer utanför företaget?
Det kan vara både sådan hjälp/rådgivning som Du fått och sådan som Du inte fått.

.....

....S3JAN09.LS1 .....

.....

2. När man startar och driver ett företag kan man behöva många olika slags hjälp, rådgivning eller tips. I hur stor utsträckning har Du de senaste 4 åren behövt följande?

Du kan svara mycket stor, ganska stor, liten eller ingen alls

I hur stor utsträckning har Du de senaste 4 åren behövt ...

		Mycket stor=4	Ganska stor=3	Liten =2	Ingen alls=1
9	Råd om strategi, mål eller visioner	☐	☐	☐	☐
10	Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	☐	☐	☐	☐
11	Råd om redovisning	☐	☐	☐	☐
12	Råd om marknadsföring eller försäljning	☐	☐	☐	☐
13	Råd om skattefrågor	☐	☐	☐	☐
14	Råd om lokal- och/eller markfrågor	☐	☐	☐	☐
15	Utbildning om hur man startar eget	☐	☐	☐	☐
16	Råd om exporfrågor	☐	☐	☐	☐
17	Råd i patentfrågor	☐	☐	☐	☐
18	Råd om möjligheterna till finansiellt stöd eller bidrag	☐	☐	☐	☐
19	Hjälp med att utveckla affärsidén	☐	☐	☐	☐
20	Råd om val av företagsform	☐	☐	☐	☐
21	Råd om produktutveckling och designfrågor	☐	☐	☐	☐
22	Råd i juridiska frågor, t.ex. om avtal eller personalfrågor	☐	☐	☐	☐
23	Råd om IT-frågor och teknisk support	☐	☐	☐	☐
24	Hjälp med tillståndsansökningar	☐	☐	☐	☐
25	Hjälp med att bygga en hemsida	☐	☐	☐	☐
26	Hjälp att få kontakt med andra företag	☐	☐	☐	☐
27	Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	☐	☐	☐	☐
28	Hjälp av en kunnig person som kan Din bransch	☐	☐	☐	☐

3. Om Du tänker på den hjälp, de råd och de tips som Du faktiskt fått under de senaste 4 åren. I hur stor utsträckning har Du under de senaste 4 åren fått hjälp, råd eller tips.

Du kan svara mycket stor, ganska stor, liten eller ingen alls

	Fick Du ...	Mycket stor=4	Ganska stor=3	Liten =2	Ingen alls=1
29	Råd om strategi, mål eller visioner	☐	☐	☐	☐
30	Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	☐	☐	☐	☐
31	Råd om redovisning	☐	☐	☐	☐
32	Råd om marknadsföring eller försäljning	☐	☐	☐	☐
33	Råd om skattefrågor	☐	☐	☐	☐
34	Råd om lokal- och/eller markfrågor	☐	☐	☐	☐
35	Utbildning om hur man startar eget	☐	☐	☐	☐
36	Råd om exporfrågor	☐	☐	☐	☐
37	Råd i patentfrågor	☐	☐	☐	☐
38	Råd om möjligheterna till finansiellt stöd eller bidrag	☐	☐	☐	☐
39	Hjälp med att utveckla affärsidén	☐	☐	☐	☐
40	Råd om val av företagsform	☐	☐	☐	☐
41	Råd om produktutveckling och designfrågor	☐	☐	☐	☐
42	Råd i juridiska frågor, t.ex. om avtal eller personalfrågor	☐	☐	☐	☐
43	Råd om IT-frågor och teknisk support	☐	☐	☐	☐
44	Hjälp med tillståndsansökningar	☐	☐	☐	☐
45	Hjälp med att bygga en hemsida	☐	☐	☐	☐
46	Hjälp att få kontakt med andra företag	☐	☐	☐	☐
47	Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	☐	☐	☐	☐
48	Hjälp av en kunnig person som kan Din bransch	☐	☐	☐	☐

4. Är det något som Du vill tillägga om dem som gett Dig hjälp, råd eller tips under de senaste 4 åren?

.....

.... S3JAN09.LS2 .....

5. Som företagare kan man få hjälp, råd eller tips från många olika organisationer och personer.

Har Du under de senaste 4 åren varit i kontakt med några av följande för att få hjälp, råd eller tips?

		Nej (1)	Ja (2)
49	Släkt och familj	☐	☐
50	Vänner	☐	☐
51	Företagare som Du känner	☐	☐
52	Bank	☐	☐
53	Skatteverket	☐	☐
54	Revisor eller bokföringsbyrå	☐	☐
55	Arbetsförmedlingen	☐	☐
56	Exportrådet	☐	☐
67	Bolagsverket	☐	☐
68	Nuteks startlinje eller företagarguide	☐	☐
69	Företagshotell, typ inkubator	☐	☐
60	Organisationen Företagarna	☐	☐
61	Organisationen Svenskt näringsliv	☐	☐
62	En branschorganisation	☐	☐
63	Starta-eget-kurs	☐	☐
64	--/Connect Väst/Startcentrum/ Norrlandsfonden	☐	☐
65	Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS)	☐	☐
66	Coompanion	☐	☐
67	Drivhus vid universitet eller högskola	☐	☐
68	--/Business Region Göteborg/ Länsstyrelsen/Länsstyrelsen	☐	☐
69	--/--/--/LRF-konsult	☐	☐
70	Almi Företagspartner	☐	☐
71	Nyföretagarcentrum	☐	☐
72	Kommunens näringslivskontor	☐	☐

Man kan stöta på olika typer av problem eller svårigheter när man som företagare har kontakt med myndigheter och organisationer.

6. Om Du tänker på de senaste 4 åren.Har det varit svårt att veta vart Du skulle vända Dig för att få information?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
85

7. Har Du under de senate 4 åren försökt få hjälp och råd av myndigheter eller andra organisationer som visade sig vara <u>oprofessionella och dåligt serviceinriktade</u>?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
86

<u>OM JA</u>:

Vilka var oprofessionella eller dåligt service-inriktade?

1. .....

2. ....S3JAN09.LS3 .....

3. .....

8. Har Du under de senate 4 åren försökt få hjälp och råd av myndigheter eller andra organisationer som visade sig <u>sakna nödvändig kompetens eller kunskap</u>?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
87

<u>OM JA</u>:

Vilka saknade nödvändig kompetens eller kunskap?

1. .....

2. ....S3JAN09.LS4 .....

3. .....

9. Är det någon organisation eller myndighet som gett Dig ett <u>mycket bra personligt bemötande</u> i samband med kontakt under de senaste 4 åren?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
88

<u>OM JA</u>:

Vilka gav Dig ett bra personligt bemötande?

1. .....

2. ....S3JAN09.LS5 .....

3. .....

10. Från vilka av följande har Du fått hjälp att finansera företaget?

		Nej (1)	Ja (2)
89	Familjemedlemmar	☐	☐
90	Vänner eller bekanta	☐	☐
91	Andra delägare i det nystartade företaget	☐	☐
92	Bank	☐	☐
93	Almi företagspartner	☐	☐
94	Starta-eget-bidrag	☐	☐
95	Riskkapitalbolag	☐	☐
96	Privatpersoner som Du inte kände tidigare	☐	☐
97	Annan, **Vem?**	☐	☐

.....S3JAN09.LS6 .....

11. Hur lätt eller svårt har det varit att finansiera företaget?

Du kan svara på en skala mellan 1 mycket svårt och 5 mycket lätt.

98 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

12. Hur mycket egna pengar har Du och Din familj satsat i det nystartade företaget?

99 ☐☐☐ . ☐☐☐ . ☐☐☐ kronor

13. Om Du tänker på det företag som Du startade för ungefär 3 år sedan.

Ungefär hur många timmar har Du under den senaste månaden arbetat i företaget?

108 ☐☐☐ timmar senaste månaden

14. På en skala mellan 1 och 10 där 1 betyder inte alls och 10 betyder helt och hållet.

I vilken utsträckning har företaget utvecklats på det sätt som Du förväntade Dig när Du bestämde Dig för att starta det?

111 inte ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10 helt och hållet
alls

15. Äger Du företaget ensam?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
113

16. Hur många personer arbetar i företaget med Dig själv inräknat?
Räkna om deltidspersonal till heltider på årsbasis.

114 ☐☐ . ☐☐☐ personer

17. Hur mycket av företagets försäljning går på export?

☐ 1 Hälften eller mer
☐ 2 Ungefär en fjärdedel LÄS UPP SVARSALTERNATIVEN!
☐ 3 Litet men mindre än en fjärdedel
☐ 4 Inget alls
119

18. I vilken utsträckning kan Du för närvarande försörja Dig på Ditt företag?

☐ 1 Mycket bra
☐ 2 Ganska bra
☐ 3 Ganska dåligt
☐ 4 Mycket dåligt
120

19. Har Du för närvarande någon anställning förutom i de företag som Du äger?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
121

20. Har Du tidigare startat något företag?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
122

21. Driver Du nu något mer företag än det som Du startade för ungefär 3 år sedan?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
123

22. Fick Du i grundskolan eller gymansiet undervisning om hur man driver ett eget företag?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
124

23. Har Du på universitet eller högskola fått någon undervisning om hur man driver ett eget företag?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
125

24. Vilket år är Du född?

126 År 19 ☐☐

25. Vilken var Din huvudsakliga sysselsättning året innan Du startade företaget?

☐ 1 Anställd
☐ 2 Egen företagare eller jordbrukare
☐ 3 Studerande LÄS UPP SVARSALTERNATIVEN!
☐ 4 Arbetslös
☐ 5 Pensionär
☐ 6 Annat, **Vad?** ....S3JAN09.LS7 .....
128

26. Är Du själv född i Sverige eller utomlands?

☐ 1 I Sverige
☐ 2 Utomlands
129

27. Är någon av Dina föräldrar född utomlands?

☐ 1 Nej
☐ 2 Ja
130

28. Kön

☐ 1 Kvinna
☐ 2 Man
215

29. Får vi senare återkomma och fråga hur det i fortsättningen går med det nya företaget?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
132

Tacka för hjälpen!

November/december 2008

Nystartade företag 2008 - FSF

Region Skåne/Region Västra Götaland/Örebrolän/Västernorrlands län

LN ☐☐ - ☐☐☐☐☐ **Datum** ☐☐

Intervjuare ☐☐☐☐ **Kl** ..... **till** .....

0. Stämmer det att Du under det senaste året har startat ett företag som Du äger helt eller delvis?

☐ 1 Ja

☐ 2 Nej - AVBRYT OCH TACKA FÖR HJÄLPEN!

8

1. Som Du ser det idag. Vilken var den viktigast hjälp som Du behövde vid företagsstarten? Det kan vara både sådan hjälp/rådgivning som Du fick och sådan som Du inte fick.

.....

....S3JAN09.LS1 .....

.....

2. När man startar ett företag kan man behöva många olika slags hjälp, rådgivning eller tips. I hur stor utsträckning skulle Du vid företagagstarten ha behövt följande?

Du kan svara mycket stor, ganska stor, liten eller ingen alls

Som Du ser det idag. I hur stor utsträckning skulle Du vid företagsstarten ha behövt ...

		Mycket stor=4	Ganska stor=3	Liten =2	Ingen alls=1
9	Råd om strategi, mål eller visioner	☐	☐	☐	☐
10	Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	☐	☐	☐	☐
11	Råd om redovisning	☐	☐	☐	☐
12	Råd om marknadsföring eller försäljning	☐	☐	☐	☐
13	Råd om skattefrågor	☐	☐	☐	☐
14	Råd om lokal- och/eller markfrågor	☐	☐	☐	☐
15	Utbildning om hur man startar eget	☐	☐	☐	☐
16	Råd om exporfrågor	☐	☐	☐	☐
17	Råd i patentfrågor	☐	☐	☐	☐
18	Råd om möjligheterna till finansiellt stöd eller bidrag	☐	☐	☐	☐
19	Hjälp med att utveckla affärsidén	☐	☐	☐	☐
20	Råd om val av företagsform	☐	☐	☐	☐
21	Råd om produktutveckling och designfrågor	☐	☐	☐	☐
22	Råd i juridiska frågor, t.ex. om avtal eller personalfrågor	☐	☐	☐	☐
23	Råd om IT-frågor och teknisk support	☐	☐	☐	☐
24	Hjälp med tillståndsansökningar	☐	☐	☐	☐
25	Hjälp med att bygga en hemsida	☐	☐	☐	☐
26	Hjälp att få kontakt med andra företag	☐	☐	☐	☐
27	Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	☐	☐	☐	☐
28	Hjälp av en kunnig person som kan Din bransch	☐	☐	☐	☐

3. Om Du tänker på den hjälp, de råd och de tips som Du faktiskt fick vid företagsstarten. I hur stor utsträckning fick Du följande vid företagagstarten?

Du kan svara mycket stor, ganska stor, liten eller ingen alls

	Fick Du ...	Mycket stor=4	Ganska stor=3	Liten =2	Ingen alls=1
29	Råd om strategi, mål eller visioner	☐	☐	☐	☐
30	Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	☐	☐	☐	☐
31	Råd om redovisning	☐	☐	☐	☐
32	Råd om marknadsföring eller försäljning	☐	☐	☐	☐
33	Råd om skattefrågor	☐	☐	☐	☐
34	Råd om lokal- och/eller markfrågor	☐	☐	☐	☐
35	Utbildning om hur man startar eget	☐	☐	☐	☐
36	Råd om exporfrågor	☐	☐	☐	☐
37	Råd i patentfrågor	☐	☐	☐	☐
38	Råd om möjligheterna till finansiellt stöd eller bidrag	☐	☐	☐	☐
39	Hjälp med att utveckla affärsidén	☐	☐	☐	☐
40	Råd om val av företagsform	☐	☐	☐	☐
41	Råd om produktutveckling och designfrågor	☐	☐	☐	☐
42	Råd i juridiska frågor, t.ex. om avtal eller personalfrågor	☐	☐	☐	☐
43	Råd om IT-frågor och teknisk support	☐	☐	☐	☐
44	Hjälp med tillståndsansökningar	☐	☐	☐	☐
45	Hjälp med att bygga en hemsida	☐	☐	☐	☐
46	Hjälp att få kontakt med andra företag	☐	☐	☐	☐
47	Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	☐	☐	☐	☐
48	Hjälp av en kunnig person som kan Din bransch	☐	☐	☐	☐

4. Är det något som Du vill tillägga om dem som gav Dig hjälp, råd eller tips i samband med företagsstarten?

.....

... .S3JAN09.LS2 .....

5. När man startar ett företag kan man få hjälp, råd eller tips från många olika personer och organisationer.

Var Du i samband med företagsstarten i kontakt med några av följande för att få hjälp, råd eller tips?

		Nej (1)	Ja (2)
49	Släkt och familj	☐	☐
50	Vänner	☐	☐
51	Företagare som Du känner	☐	☐
52	Bank	☐	☐
53	Skatteverket	☐	☐
54	Revisor eller bokföringsbyrå	☐	☐
55	Arbetsförmedlingen	☐	☐
56	Exportrådet	☐	☐
67	Bolagsverket	☐	☐
68	Nuteks startlinje eller företagarguide	☐	☐
69	Företagshotell, typ inkubator	☐	☐
60	Organisationen Företagarna	☐	☐
61	Organisationen Svenskt näringsliv	☐	☐
62	En branschorganisation	☐	☐
63	Starta-eget-kurs	☐	☐
64	--/Connect Väst/Startcentrum/ Norrlandsfonden	☐	☐
65	Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS)	☐	☐
66	Coompanion	☐	☐
67	Drivhus vid universitet eller högskola	☐	☐
68	--/Business Region Göteborg/Länsstyrelsen/d:o	☐	☐
69	--/--/--/LRF-konsult	☐	☐
70	Almi Företagspartner	☐	☐
71	Nyföretagarcentrum	☐	☐
72	Kommunens näringslivskontor	☐	☐

OM KONTAKT MED **COOMPANION/STARTCENTRUM/ COOMPANION**:

På en skala mellan 1 och 5 där 1 är lägsta betyg och 5 är högsta betyg.

73 **Vilket betyg vill Du ge det bemötande som Du fick av Comompanions/Startcentrums**

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

74 **Vilket betyg vill Du ge kompetens och kunnighet hos Comompanions/Startcentrums personal?**

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

OM KONTAKT MED **--/DRIVHUS/IFS/LÄNSSTYRELSEN**:

På en skala mellan 1 och 5 där 1 är lägsta betyg och 5 är högsta betyg.

Vilket betyg vill Du ge det bemötande som Du fick av Drivhus/IFS/Länsstyrelsens personal?

75 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

Vilket betyg vill Du ge kompetens och kunnighet hos Drivhus/IFS/Länsstyrelsens personal?

76 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

OM KONTAKT MED **BUSINESS REGION GÖTEBORG/LÄNSSTYRELSENS/LRF-KONSULT**:

På en skala mellan 1 och 5 där 1 är lägsta betyg och 5 är högsta betyg.

Vilket betyg vill Du ge det bemötande som Du fick av Business Region Göteborgs/Länsstyrelsens/LRF-konsults personal?

77 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

Vilket betyg vill Du ge kompetens och kunnighet hos Business Region Göteborgs/Länsstyrelsens/LRF-konsults personal?

78 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

OM KONTAKT MED **ALMI**:

På en skala mellan 1 och 5 där 1 är lägsta betyg och 5 är högsta betyg.

Vilket betyg vill Du ge det bemötande som Du fick av Almis personal?

79 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

Vilket betyg vill Du ge kompetens och kunnighet hos Almis personal?

80 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

OM KONTAKT MED **NYFÖRETAGARCENTRUM**:

På en skala mellan 1 och 5 där 1 är lägsta betyg och 5 är högsta betyg.

Vilket betyg vill Du ge det bemötande som Du fick av Nyföretagarcentrums personal?

81 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

Vilket betyg vill Du ge kompetens och kunnighet hos Nyföretagarcentrums personal?

82 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

OM KONTAKT MED **NÄRINGSLIVSKONTORET**:

På en skala mellan 1 och 5 där 1 är lägsta betyg och 5 är högsta betyg.

Vilket betyg vill Du ge det bemötande som Du fick av Näringslivskontorets personal?

83 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

Vilket betyg vill Du ge kompetens och kunnighet hos Näringslivskontorets personal?

84 ☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

Man kan stöta på olika typer av problem eller svårigheter när man har kontakt med myndigheter och organisationer vid företagsstarter.

6. I samband med företagsstarten. Var det svårt att veta vart Du skulle vända Dig för att få information?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
85

7. I samband med företagsstarten.

Försökte Du få hjälp och råd av myndigheter eller andra organisationer som visade sig vara oprofessionella och dåligt serviceinriktade?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
86

OM JA:

Vilka var oprofessionella eller dåligt serviceinriktade?

1. .....

2. ....S3JAN09.LS3 .....

3. .....

8. I samband med företagsstarten.

Försökte företaget få hjälp och råd av myndigheter eller andra organisationer som visade sig sakna nödvändig kompetens eller kunskap?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
87

OM JA:

Vilka saknade nödvändig kompetens eller kunskap?

1. .....

2. ....S3JAN09.LS4 .....

3. .....

9. Var det någon organisation eller myndighet som gav Dig ett mycket bra personligt bemötande i samband med företagsstarten?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
88

OM JA:

Vilka gav Dig ett bra personligt bemötande?

1. .....

2. ....S3JAN09.LS5 .....

3. .....

10. Från vilka av följande fick Du hjälp med att finansiera företagsstarten?

		Nej (1)	Ja (2)
89	Familjemedlemmar	☐	☐
90	Vänner eller bekanta	☐	☐
91	Andra delägare i det nystartade företaget	☐	☐
92	Bank	☐	☐
93	Almi företagspartner	☐	☐
94	Starta-eget-bidrag	☐	☐
95	Riskkapitalbolag	☐	☐
96	Privatpersoner som Du inte kände tidigare	☐	☐
97	Annan, **Vem?**	☐	☐

....S3JAN09.LS6 .....

11. Hur lätt eller svårt var det att finansiera företagsstarten?

Du kan svara på en skala mellan 1 mycket svårt och 5 mycket lätt.

98 ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
1 2 3 4 5

12. Hur mycket egna pengar har Du och Din familj satsat i det nystartade företaget?

99 ☐☐☐ . ☐☐☐ . ☐☐☐ kronor

13. Om Du tänker på Ditt nystartade företag.

Ungefär hur många timmar har Du under den senaste månaden arbetat i företaget?

108 ☐☐☐ timmar senaste månaden

14. På en skala mellan 1 och 10 där 1 betyder inte alls och 10 betyder helt och hållet.

I vilken utsträckning har företaget utvecklats på det sätt som Du förväntade Dig när Du bestämde Dig för att starta det?

111 inte ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ helt och
alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 hållet

15. Äger Du företaget ensam?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
113

16. Hur många personer arbetar i företaget med Dig själv inräknat?
Räkna om deltidspersonal till heltider på årsbasis.

114 ☐☐ . ☐☐☐ personer

17. Hur mycket av företagets försäljning går på export?

☐ 1 Hälften eller mer
☐ 2 Ungefär en fjärdedel LÄS UPP SVARSALTERNATIVEN!
☐ 3 Litet men mindre än en fjärdedel
☐ 4 Inget alls
119

18. I vilken utsträckning kan Du för närvarande försörja Dig på Ditt företag?

☐ 1 Mycket bra
☐ 2 Ganska bra
☐ 3 Ganska dåligt
☐ 4 Mycket dåligt
120

19. Har Du för närvarande någon anställning förutom i de företag som Du äger?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
121

20. Har Du tidigare startat något företag?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
122

21. Driver Du nu något mer företag än det som Du startade första halvåret i år?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
123

22. Fick Du i grundskolan eller gymansiet undervisning om hur man driver ett eget företag?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
124

23. Har Du på universitet eller högskola fått någon undervisning om hur man driver ett eget företag?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
125

24. Vilket år är Du född?

126 År 19 ☐☐

25. Vilken var Din huvudsakliga sysselsättning år 2007, d.v.s. förra året innan Du startade företaget?

☐ 1 Anställd
☐ 2 Egen företagare eller jordbrukare
☐ 3 Studerande LÄS UPP SVARSALTERNATIVEN!
☐ 4 Arbetslös
☐ 5 Pensionär
☐ 6 Annat, **Vad?** ....S3JAN09.LS7 .....
128

26. Är Du själv född i Sverige eller utomlands?

☐ 1 I Sverige
☐ 2 Utomlands
129

27. Är någon av Dina föräldrar född utomlands?

☐ 1 Nej
☐ 2 Ja
130

28. Kön

☐ 1 Kvinna
☐ 2 Man
215

29. Får vi senare återkomma och fråga hur det har gått med det nya företaget?

☐ 1 Ja
☐ 2 Nej
132

Tacka för hjälpen!

Bilaga 2: Bortfall och övertäckning

Av bortfallet och övertäckning har följande kunnat kodas:

Ej nystartat/äldre än 2005	657
Ombildat	259
Ej företag	215
Ej aktivt/vilande	186
Skogsfastighet/landbruk	101
Driver ej företag/ej ägare	96
Talar ej svenska	87
Avvecklat/nedlagt	76
Dotterbolag	57
Ej startat	45
Sålt företaget	35
Annat	489
Totalt	**2403**

För övriga företag (1005) som omfattas av bortfallet har orsak inte uppgivits.

Bilaga 3 Intervjufrågor

Personer som arbetar med rådgivning

Intervjufrågor - rådgivare

Datum för intervju _____

Organisation

1.1 Kommunens näringslivskontor ☐
2 Nyföretagarcentrum (J&S) ☐
3 Almi ☐
4 Revisionsbyrå ☐
5 LRF ☐
6 Coompanion ☐
7 Arbetsförmedlingen ☐
8 Annan ☐ _____

Län/region

2.1 Skåne ☐
2 Västra Götaland ☐
3 Halland ☐
4 Örebro ☐
5 Västernorrland ☐

Kommun _____

Högsta utbildning

3.1 Grundskola ☐
2 Gymnasiet ☐
3 Högskola/universitet ☐ **Examen vad** _____
4 Annat ☐ **Vad** _____

Anställningsform idag

4.1 fast anställd ☐
2 projektanställd ☐ **tom** _____
3 upphandlad konsult ☐ **tom** _____

Erfarenhet

Tidigare yrke **beskrivning yrke** _____

_____

Anställd

5.1 privat ☐
2 offentligt ☐
3 arbetsuppgifter ☐ _____
Eget företag ☐ bransch _____
4 bransch _____
5 **Annat** ☐ vad _____

Vad ser du dig själv som Rådgivarrollen

6.1 Företagsrådgivare **hur länge** _____
var/vad _____

6.2 Nyföretagarrådgivare **hur länge** _____
var/vad _____

6.3 Annat ☐ _____

_____

Vilka är dina kunder

7.1 de som bara funderar ännu, inte har bestämt sig ☐
2 de som står i begrepp att starta ☐
3 nyföretagare ☐
4 företagare som varit igång 1-3 år ☐
5 företagare som varit i gång mer än 3 år ☐
6 de som söker starta eget bidrag ☐
7 annat ☐ **vad** _____

_____

Vilken typ av rådgivning ger du till de som funderar på att starta ett företag, Konsultativt förh.sätt? **egen beskrivning** _____

Vilken typ av support menar du att en som ska starta ett företag efterfrågar **egen beskrivning** _____

_____

	I vilken mån ger du råd i följande	1 Mycket stor	2 Ganska stor	3 Liten
8.1	Råd om strategi, mål eller visioner	☐	☐	☐
2	Hjälp med affärsplan inklusive marknadsanalys	☐	☐	☐
3	Råd om redovisning	☐	☐	☐
4	Råd om marknadsföring eller försäljning	☐	☐	☐
5	Råd om skattefrågor	☐	☐	☐
6	Hjälp med tillståndsansökningar mm	☐	☐	☐
7	Råd om exporfrågor	☐	☐	☐
8	Råd i patentfrågor	☐	☐	☐
9	Hjälp med att finna finansiering av företagsstarten	☐	☐	☐
10	Råd om möjligheterna till finansiellt stöd eller bidrag	☐	☐	☐
11	Hjälp med att utveckla affärsidén	☐	☐	☐
12	Råd om val av företagsform	☐	☐	☐
13	Råd om produktutveckling och designfrågor	☐	☐	☐
14	Råd i juridiska frågor, t.ex. om avtal eller personalfrågor	☐	☐	☐
15	Råd om IT-frågor och teknisk support	☐	☐	☐
16	Hjälp med att bygga en hemsida	☐	☐	☐
17	Hjälp att få kontakt med andra företag	☐	☐	☐
18	Hjälp att få en mentor att bolla idéer med	☐	☐	☐
19	Branschspecifik hjälp	☐	☐	☐

	Vilken typ av utbildning erbjuder du	egen beskrivning	
9.1	Starta eget helgkurser	☐	
2	Längre starta eget kurser	☐	
3	Seminarier	☐	
4	annat	☐	
5	ingen alls	☐	

10.1	**Genomför du utbildningarna själv**	**Ja**	☐
2		**Nej**	☐
	tillsammans med andra	**Vilka**	_____
11	**Hur många besök har du i snitt**	**per månad**	_____
12.1	**Kommer kunderna till dig**	**söker upp mig**	☐
12.2	**eller söker du upp dem**	**jag söker upp dem**	☐
13.1	**Följer du upp de nystartade företagen**	**telefon**	☐
13.2	**som varit i kontakt med dig**	**besök**	☐
13.3		**mail**	☐
13.4		**nej**	☐

hur ofta			
14.1	**varje månad**		☐
14.2	**varje kvartal**		☐
14.3	**en gång per halvår**		☐
14.4	**en gång per år**		☐
14,5	**återkoppling**		
	Samarbete med andra organisationer	**vilka**	_____
15.1	**Man**		☐
2	**Kvinna**		☐
16.1	**Ålder**	**under 25**	☐
2		**26-35**	☐
3		**36-45**	☐
4		**46-55**	☐
5		**äldre än 55**	☐
17.1	**Född utomlands**	**ja**	☐
2		**nej**	☐
18.1	**Föräldrar födda utomlands**	**ja**	☐
2		**nej**	☐
19.1	**Bosatt i kommunen**	**ja**	☐
2		**nej**	☐
20.1	**Född och uppvuxen i**	**kommunen**	☐
2		**länet/regionen**	☐
3		**utanför regionen**	☐

Egna kommentarer

_____

_____

_____

_____

Bilaga 4: Elektroniska källor och länkar till organisationer

http://www.almi.se
http://www.almi.se/ifs-radgivning/
http://www.almi.se/orebro/Pagaende-projekt/
http://www.arbetsformedlingen.se/
http://www.bolagsverket.se
http://www.businessregion.se/
http://www.connectsverige.se/
http://www.coompanion.se/
http://www.drivhuset.se/
http://www.fba.se/
http://www.foretagarna.se
http://www.guf.se
http://www.handelskammaren.se
http://www.hush.se/
http://www.ideon.se
http://www.inkubera.se
http://www.jobs-society.se/
http://www.lansstyrelsen.se
http://www.lrf.se
http://www.medeon.se
http://www.norrlandsfonden.se/hem/
http://www.nutek.se/sb/d/1179
http://www.nutek.se/startlinjen
http://www.resurscentra.se
http://selfmade.nu/helsingborg/Startsida/tabid/78/Default.aspx
http://www.swedishtrade.se
http://www.svensktnaringsliv.se
http://www.tillvaxtverket.se
http://www.ungforetagsamhet.se
http://www.venturecup.se
http://venturelab.dev.intridium.se/index.php?option=com_content&task=view&id=6&Itemid=3

Bilaga 5: Sambandsanalys mellan framgångsfaktorer och utnyttjande av offentlig rådgivning

Denna bilaga har utarbetats av undersökningsföretaget SKOP på uppdrag av FSF.

Variabelförteckning

SUCCESS

är ett index baserat på Arbetade timmar (108), I vilken utsträckning som företagsstarten motsvarade förväntningarna (V111) samt I vilken utsträckning som företagsstartaren kan försörja sig på sitt företag (V120)

Index har skapats genom att vikta de tre ingående variablerna med respektive variablers laddning i en faktoranalys.

Försök gjordes med att även inkludera variabeln Antal personer som arbetar i företaget (V114) men denna passade inte in i faktorsstrukturen och föll även utanför ett test med multipel regression.

KONTMAX

Är en variabel som bygger på svaren på tre delfrågor av fråga 3. Variabeln varierar mellan 0 och +3.

- de som sagt att de fått mycket stor hjälp att få kontakt med andra företag (V46) har fått 1 poäng
- de som sagt att de fått mycket stor hjälp att få en mentor att bolla idéer med (V47) har fått 1 poäng
- de som sagt att de fått mycket stor hjälp av en kunnig person som kan Din bransch (V48) har fått 1 poäng

KONTSTOR

Är en variabel som bygger på svaren på tre delfrågor av fråga 3. Variabeln varierar mellan 0 och +3.

- de som sagt att de fått mycket stor eller ganska stor hjälp att få kontakt med andra företag (V46) har fått 1 poäng
- de som sagt att de fått mycket stor eller ganska stor hjälp att få en mentor att bolla idéer med (V47) har fått 1 poäng
- de som sagt att de fått mycket eller ganska stor hjälp av en kunnig person som kan Din bransch (V48) har fått 1 poäng

ARBSTART

Är en variabel som bygger på två delsvar i fråga 5. Den varierar mellan 0 och 1. De som sagt

- att de fått hjälp av Arbetsförmedlingen (V55) eller
- att de fått hjälp av Starta-eget-kurs (V63)

har tilldelats värdet 1. Övriga har värdet 0.

RADGIVN

Är en variabel som bygger på nio delsvar i fråga 5. Den varierar mellan 0 och 1. De som sagt

- att de fått hjälp av Företagshotell typ inkubator (V59)
- Connect Väst, Startcentrum eller Norrlandsfonden (V64)
- Internationella företagarföreningen i Sverige IFS (V65)
- Coompanion (V66)
- Business Region Göteborg, eller länsstyrelsen (V68
- LRF (V69)
- Almi Företagspartner (V70)
- Nyföretagarcentrum (V71) eller
- Kommunens näringslivskontor (V72)

har tilldelats värdet 1. Övriga har värdet 0.

Tabell 5:1 **SUCCESS**
Procent Index baserat på Arbetade timmar, Motsvarar förväntningarna, Försörjningsgrad

	14 april 2009
1-13	32
14-46	33
47-72	34
Medelvärde	31,4
Antal svar	2 548

Grupptabell, 14 april 2009	Andel som svarar				Antal
	1-13	14-46	47-72	Medelvärde	svar
KONTMAX - V46 & V47 & V48					
Ingen	**33**	33	**33**	**31,0**	2 264
1 hjälp	**25**	36	38	**34,3**	175
2-3hjälp	**24**	31	**45**	**36,1**	109
KONTSTOR - V46 & V47 & V48					
0 Ingen	**34**	33	**33**	**30,8**	2 142
1 hjälp	27	33	**40**	**34,0**	148
2-3 hjälp	**25**	33	**42**	**35,2**	258
ARBSTART - V55 & V63					
Ingen	**35**	32	**32**	**30,2**	1 817
Minst 1	**24**	36	**40**	**34,6**	731
RADGIVN - V59 & V64-V66 V68-V72					
Ingen	**35**	33	**32**	**30,2**	1 669
Minst 1	**26**	35	**39**	**34,2**	879

Fet stil: Signifikant skillnad inom gruppen (med 95% sannolikhet).

Tabell 5:2 OM: Start 2005
Procent **SUCCESS**
Index baserat på Arbetade timmar, Motsvarar förväntningarna, Försörjningsgrad

	14 april 2009
1-13	28
14-46	32
47-72	39
Medelvärde	34,2
Antal svar	915

Grupptabell, 14 april 2009	Andel som svarar				Antal
	1-13	14-46	47-72	Medelvärde	svar
KONTMAX - V46 & V47 & V48					
Ingen	29	32	39	**33,8**	827
1 hjälp	23	45	32	34,7	62
2-3hjälp	17	17	66	45,1	26
KONTSTOR - V46 & V47 & V48					
0 Ingen	29	32	38	33,7	790
1 hjälp	24	40	36	35,2	55
2-3 hjälp	19	31	50	39,7	70
ARBSTART - V55 & V63					
Ingen	**32**	33	**35**	**32,0**	662
Minst 1	**17**	32	**51**	**40,1**	253
RADGIVN - V59 & V64-V66 V68-V72					
Ingen	**31**	32	37	33,1	586
Minst 1	**23**	34	43	36,3	329

Fet stil: Signifikant skillnad inom gruppen (med 95% sannolikhet).

Tabell 5:3 OM: Start 2008
Procent **SUCCESS**
Index baserat på Arbetade timmar, Motsvarar förväntningarna, Försörjningsgrad

	14 april 2009
1-13	35
14-46	34
47-72	31
Medelvärde	29,5
Antal svar	1 633

Grupptabell, 14 april 2009	Andel som svarar				Antal
	1-13	14-46	47-72	Medelvärde	svar
KONTMAX - V46 & V47 & V48					
Ingen	**36**	34	**30**	**28,9**	1 437
1 hjälp	**27**	30	**43**	**34,1**	113
2-3hjälp	**26**	35	**38**	33,3	83
KONTSTOR - V46 & V47 & V48					
0 Ingen	**37**	34	**29**	**28,8**	1 352
1 hjälp	29	28	**43**	**33,2**	93
2-3 hjälp	**28**	34	38	**33,1**	188
ARBSTART - V55 & V63					
Ingen	**38**	32	**30**	**29,0**	1 155
Minst 1	**29**	38	**33**	**30,9**	478
RADGIVN - V59 & V64-V66 V68-V72					
Ingen	**38**	33	**29**	**28,3**	1 083
Minst 1	**29**	35	**36**	**32,5**	550

Fet stil: Signifikant skillnad inom gruppen (med 95% sannolikhet).

FORUM FÖR
SMÅFÖRETAGS-
FORSKNING

LÄNSSTYRELSEN
VÄSTERNORRLAND

REGIONFÖRBUNDET
ÖREBRO

REGION
SKÅNE

TILLVÄXT
VERKET

VÄSTRA
GÖTALANDSREGIONEN
TILLVÄXT OCH UTVECKLING