



**EKONOMI
HÖGSKOLAN**
Lunds universitet

**Hösten 2001
Kandidatuppsats
Venture Capital**

Venture Capitalmarknadens integration i Öresundsregionen

**Larsson Martin
Jönsson Katarina
Westin Anna**

**760304-4210
760513-5008
760129-4023**

**Handledare:
Hans Landström**

Förord

Vi är tre studenter vid Lunds Universitet som på kandidatnivå läst en kurs i finansiering (10p). Vid val av uppsatsämne valde vi *Venture Capital i Öresundsregionen* för att det anknöt till vad vi läst samt att det var ett intressant ämne att få tillfälle att studera.

Vi vill ägna detta förord till att tacka alla som medverkat och bidragit till resultatet av denna uppsats. Detta arbete hade varit omöjligt att genomföra utan samverkan av våra respondenter samt handledning av professor Hans Landström. De respondenter vi varit i kontakt med har ställt sin tid till förfogande för oss, vilket vi är mycket tacksamma över.

Det har varit otroligt lärorikt och nyttigt att genomföra denna studie, även erfarenheten att arbeta i grupp och hantera de svårigheter som kommer med detta. Vi känner att vi lärt oss enormt mycket om Venture Capital, Öresund och även olika makroekonomiska aspekter genom denna studie.

Trevlig läsning!

Författarna

Sammanfattning

<i>Titel</i>	Venture Capitalmarknadens integration i Öresundsregionen
<i>Författare</i>	Martin Larsson, Katarina Jönsson, Anna Westin
<i>Handledare</i>	Hans Landström
<i>Seminarium</i>	Venture Capital i Öresundsregionen
<i>Syfte</i>	Syftet med denna uppsats är att studera integrationen mellan Malmös och Köpenhamns Venture Capitalmarknader. Syftet har även varit att undersöka eventuella barriärer för integration. Vår avsikt har även varit att konkretisera tillvägagångssätt för att eventuellt öka integrationen.
<i>Metod</i>	I denna studie har vi använt oss av ett kvalitativt tillvägagångssätt. För att uppnå det resultat vi önskat valde vi att göra kortare intervjuer per telefon med experter inom Venture Capital. Vi har talat med anställda både på Venture Capitalföretag och banker. Dessutom har vi intervjuat en del andra experter, till exempel framtidsforskare. Litteratur och data vi använt oss av är främst rapporter och studier som är relativt nytgivna.
<i>Slutsatser</i>	Slutsatserna vi dragit av denna studie är att korsinvesteringar inte ökat märkvärdigt sedan Öresundsregionens tillkomst. Dock upplever vi och respondenterna att ett vidgat perspektiv finns och att Öresundsregionen som begrepp har fått fotfäste. Vi kan inte ur vår undersökning urskilja någon direkt barriär som var gemensam för alla våra respondenter. Det finns vissa administrativa och ekonomiska aspekter som bör synkroniseras för att korsinvesteringar skall kunna ske smidigare. Svensk och dansk affärskultur är olika, men de flesta respondenter ser inte det som ett hinder. De flesta kan tänka sig att Öresundsregionen blir ett kraftcentra i framtiden. Det som främst behövs för ytterligare integration är tid och anpassade gemensamma regler. För detta behövs större politiskt engagemang från både Sverige och Danmark. Vidare är det viktigt att öka möjligheterna för kontaktnät över sundet genom att samarbetet mellan universiteten ökar.
<i>Nyckelord</i>	Venture Capital, Öresundsregionen, integration, entreprenör, barriärer, visioner, investeringar

1. INLEDNING	5
1.1 PROBLEMDISKUSSION	5
1.2 SYFTE	6
1.3 BEGRÄNSNINGAR.....	6
1.4 DEFINITIONER AV CENTRALA BEGREPP	7
1.4.1 <i>Venture Capital</i>	7
1.4.2 <i>Venture Capitalföretag och deras arbets sätt</i>	8
1.4.3 <i>Entreprenör</i>	9
1.4.4 <i>Öresundsregionen</i>	9
1.5 DISPOSITION	10
2. METOD	11
2.1 VAL AV METOD.....	11
2.2 VAL AV SEKUNDÄRDATA	11
2.3 VAL AV RESPONDENTER	12
2.4 VAL AV INTERVJUFRÅGOR.....	12
2.5 TILLVÄGAGÅNGSSÄTT VID ANALYS.....	12
2.6 EGNA REFLEKTIONER.....	13
3. LITTERATURGENOMGÅNG	14
3.1 HISTORIK.....	14
3.1.1 <i>USA och Europa</i>	14
3.1.2 <i>Sverige</i>	15
3.1.3 <i>Danmark</i>	16
3.1.4 <i>VC i Öresundsregionen</i>	16
3.2 VARFÖR INTEGRATION?.....	16
3.3 INTEGRATIONSFÖRDELAR TILLÄMPADE PÅ ÖRESUNDSREGIONEN.....	18
3.3.1 <i>Arbetsmarknaden</i>	19
3.3.2 <i>Utbildning och forskning</i>	19
3.3.3 <i>Medicin och bioteknologi</i>	19
3.3.4 <i>Informationsteknik</i>	20
3.4 KLUSTERBILDNING I ÖRESUNDSREGIONEN	20
3.5 BARRIÄRER.....	21
3.5.1 <i>När anses Öresundsregionen vara integrerad?</i>	21
3.5.2 <i>Barriärer av betydelse</i>	21
4. EMPIRI	23
4.1 INTERVJUER.....	23
4.1.1 <i>Anders Olshov, Nordea 2001-12-05, Sverige</i>	23
4.1.2 <i>Dan Peterson, SEB Företagsinvest, 2001-12-07</i>	24
4.1.3 <i>Reidar Peters, Connect Skåne, 2002-01-10</i>	25
4.1.4 <i>Johan Bryggare Connect Sverige, 2001-12-07</i>	26
4.1.5 <i>Magnus Löqvist, Startup Factory, 2001-12-12</i>	27
4.1.6 <i>Håkan Nelson, Malmöhus Invest AB, 2001-12-17</i>	27
4.1.7 <i>Nils Homann, Malmöhus Invest AB 2001-11-29</i>	28
4.1.8 <i>Anna Christersson, Medicon Valley Capital AB i Lund, 2001-11-28</i>	29
4.1.9 <i>Pär Magnusson, Den Danske Bank, 2001-12-10, Danmark</i>	30
4.1.10 <i>Jessica Panke, Institutet för framtidsforskning i Köpenhamn, 2001-12-19</i>	31
4.1.11 <i>Dorte Wine, Connect Danmark, 2002-01-10</i>	32
4.1.12 <i>Anders Wilhjelms, Danisco Venture, 2001-11-29</i>	33

4.1.13 Arne Gillin, 3I, 2001-11-30	33
4.1.14 Anonym på ett Venture Capitalföretag i Köpenhamn, 2001-12-05.....	34
4.1.15 Björn Dellgren, Bankinvest Group, 2001-12-14	34
5. ANALYS.....	36
5.1 ANALYSMATRIS AV INTERVJUER	36
5.1.1 Fler realiserade korsinvesteringar.....	37
5.1.2 Affärskulturbarriär	37
5.1.3 Affärsplansbarriär.....	37
5.1.4 Språkbarriär	38
5.1.5 Infrastrukturbarriär.....	38
5.1.6 Skattebarriär.....	38
5.1.7 Mental barriär	39
5.1.8 Förändrat tankesätt	39
5.1.9 Vision om kraftcentra	40
5.2 ÅTERKOPPLING TILL LITTERATURGENOMGÅNG	41
6. SUMMERING MED EGNA RESONEMANG	42
7. KÄLLFÖRTECKNING.....	44
7.1 SKRIFTLIGA KÄLLOR.....	44
7.2 MUNTliga KÄLLOR	45
7.3 ELEKTRONISKA KÄLLOR	46

1. Inledning

Detta kapitel avser att beskriva vårt val av uppsatsämne och problem vi anser relevanta att studera och beskriva. För att underlätta för Er som läsare har vi valt att i detta kapitel behandla några av de mest centrala begreppen. Vi hoppas att det ger en tydligare bild av vårt arbete.

1.1 Problemdiskussion

Med den fasta förbindelsen, Öresundsbron, mellan Köpenhamn i Danmark och Malmö i Sverige är Öresundsregionen en fysisk realitet. Den integrerade regionala kollektivtrafiken innebär att restiderna har förkortas kraftigt. Det har blivit lättare att bo på den ena sidan av Öresund och arbeta på den andra. Kontaktorna mellan städerna, människorna och näringslivet har intensifierats i takt med att bron byggts. Nya nätverk syftar till att öka samarbetet mellan näringsliv, utbildning, forskning, arbetsmarknad, bomarknad och kultur tvärs över Öresund.

Integrationen mellan Malmö och Köpenhamn är fortfarande i ett tidigt skede, men redan nu är det märkbart att själländska företag börjar ta sig in på den skånska marknaden och vice versa. Integrationsprocessen har börjat visa sig i att regionen har börjat attrahera helt nya företag och att företagsstrukturen omvandlats mot mer kunskapsintensiva organisationer (*Edberg, Olshov, 2001*). Två regioners sammansvetsning till en är en lång process med mycket arbete för harmonisering, detta framförallt om det är två länder som skall integreras. Att regionen skall fungera som en enhet, och skapa ett mervärde större än vad de båda hade gjort var för sig är ett självklart mål, men frågan vi ställer oss är hur det egentligen står till med Venture Capitalmarknadens integration i Öresundsregionen?

Det samhällsekonomiska mervärdet en entreprenör skapar genom sitt verkande är förmodligen ganska självklart. Tillgången till externt Venture Capital är en förutsättning för att entreprenörerna skall kunna starta och utveckla företag. Den svenska Venture Capitalmarknaden har i dag drygt tjugo år på nacken och verkar fungera relativt väl. Hittills har de flesta Venture Capitalister varit etablerade i Stockholmsområdet. Det finns till och med de som skämtsamt sagt att i en radie av 500 meter kring Stureplan finns allt Sveriges Venture Capital, men det verkar som om saker och ting börjar förändras. Mer och mer tycker vi oss kunna se kunskapscentra och entreprenörsrörelser byggas upp kring Öresundsregionen. Dock visar det sig i en undersökning över Venture Capitalföretagens aktiviteter för tredje kvartalet år 2001 att endast 5 procent av gjorda investeringar kan lokaliseras till Skåne (*NUTEK, 2001*). Vad kan då denna låga siffra bero på? Är det så att Skåne som region inte bedöms vara intressant eller finns här inte tillräckligt med intressanta investeringsobjekt? Kan det kanske till och med vara så att Skåne istället får en stor del av sitt Venture Capital från Köpenhamn?

Många studier har gjorts på antalet människor som tar sig över bron, varor som fraktas över sundet och folk som pendlar för att erbjuda sina tjänster. Dessa tre, varor, tjänster och människor är tre av EU:s fyra friheter som är tänkta att röra sig fritt inom unionen. Men hur är det med den fjärde, kapitalet? Det finns enligt Pär Magnusson, Markandsanalytiker på Den Danske Bank, i stort sett inga empiriska studier gjorda på investerings och kapitalrörelser över Öresund. Vi har i denna studie främst valt att studera den del av kapitalrörelser som definieras

Venture Capital (VC)¹. Är det så att det investeras över sundet mer än förr? Har marknaderna för Venture Capital integrerats på det sätt som vore önskvärt? Finns det i dag påtagliga barriärer och i så fall, vilka är dessa? Hur har de allmänna generella uppfattningarna hos Venture Capitalister förändrats sedan regionen bildades, har de ändrats överhuvudtaget? Integration, barriärer och framtidssyn har varit nyckelord i frågeställningarna inför denna studie.

1.2 Syfte

Vårt syfte med denna studie är att studera integrationen av Venture Capitalmarknaderna i Öresundsregionen. En viktig del i studien är att beskriva huruvida VC-marknaden i Öresund har integrerats så som vore önskvärt. Vi har även som syfte att studera om det finns märkbara barriärer och vilka dessa i så fall är. Vår studie syftar inte till att lösa något problem, snarare till att beskriva ett tillstånd. Syftet är också att konkretisera hur man skulle kunna gå tillväga för att eventuellt öka integrationen. Vi har i våra frågeställningar utgått ifrån ett tidsperspektiv som sträcker sig till före och efter bronns tillkomst, så definierar vi också Öresundsregionens tillkomst. I detta fall blir vårt tidsperspektiv en jämförelse mellan 1999 och 2001. Aspekter vi syftar till att behandla är följande:

- Upplever Venture Capitalister/experter överhuvudtaget att en integration påbörjats?
- Upplever Venture Capitalister/ experter att det är viktigt att integrationen påskyndas?
- Vilka faktorer upplevs som barriärer?
- Vilka är Venture Capitalister/experternas visioner om framtiden och om Öresundsregionens potential?

Vi hoppas på att studien kan komma att användas av andra i jämförelser av förändringar i Öresundsregionen.

1.3 Begränsningar

Öresundsregionen utgör ett geografiskt relativt stort område men vi har av tidsskäl valt att begränsa vår studie till att omfatta i huvudsak VC-företag, banker och experter verkande i Malmö eller Köpenhamn. I ett fall har vi valt att intervjua en expert på regioner som dock var stationerad i Stockholm.

Studien har begränsats till att endast gälla tiden före och efter Öresundsbronns tillkomst. I detta fall blir vårt tidsperspektiv en jämförelse mellan 1999 och 2001. En ytterligare begränsning är att vi håller oss till Venture Capital som faller under termen formellt riskkapital², vilket definieras som investeringar av företag och inte privatpersoner.

¹ För definition se s. 5

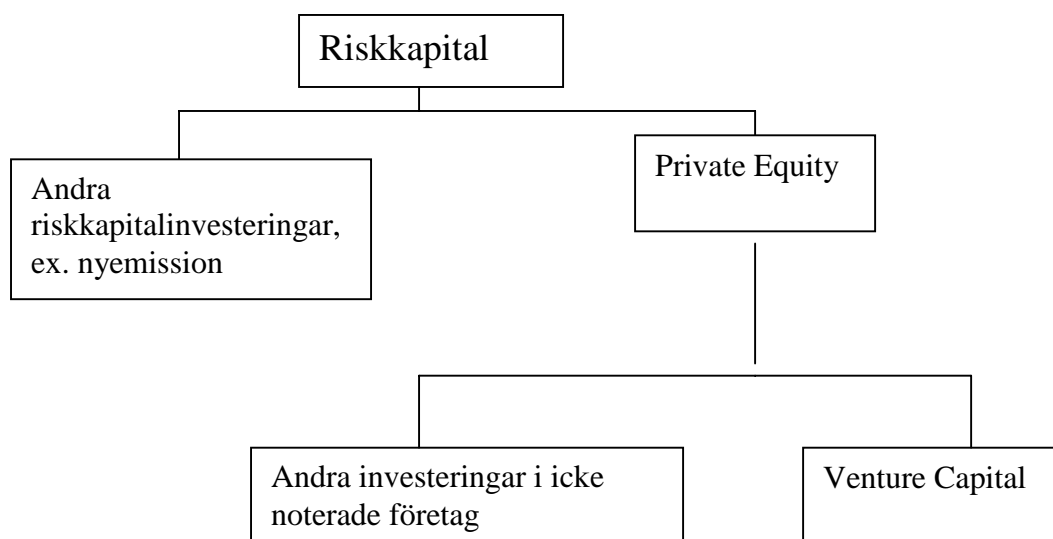
² För definition se s. 5

1.4 Definitioner av centrala begrepp

1.4.1 Venture Capital

Kort uttryckt kan Venture Capital definieras som *formellt minoritetskapital, som investeras i onoterade företag med aktivt, tidsbegränsat, ägarengagemang* (www.vencap.se). Begreppet formellt syftar till organiserade investeringar av andras kapital (*Landström, föreläsning 2001*), till skillnad från informellt kapital som ofta är privatpersoner som investerar med egna medel. Med minoritetskapital menas att investerarna inte äger majoritetsandel i entreprenörföretaget. Tidshorisonten som ett Venture Capitalföretag arbetar mot är ungefär 5-10 år. Aktivt ägarengagemang innebär att investerarna tillför kunskap och management till entreprenören (www.vencap.se).

Det finns flera alternativ till definitioner av VC. Definitionerna skiftar ofta från land till land, men i detta arbete syftar vi till ovanstående definition av Venture Capital. För att skilja begreppet riskkapital från Venture Capital har vi valt att illustrera det med figuren nedan som är hämtad från riskkapitalföreningens hemsida (www.vencap.se). I denna figur framgår tydligt att VC är en del i begreppet riskkapital, men riskkapitalbegreppet är mycket bredare.



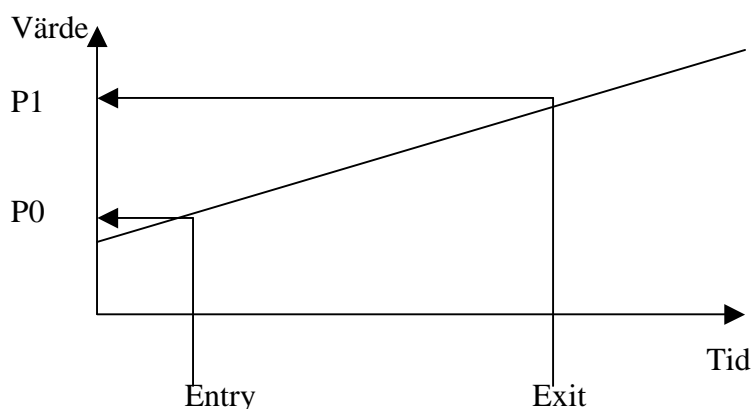
Figur 1: Riskkapital och Venture Capital, (Svenska Riskkapitalföreningen, 2001)

1.4.2 Venture Capitalföretag och deras arbetsätt

Ett Venture Capitalföretag är ett företag som i huvudsak investerar kapital i entreprenörsföretag. Viktigt är att skilja investmentföretag från Venture Capitalföretag då karaktärerna på dessa skiljer sig tydligt. Den stora skillnaden mellan Venture Capital- och Investmentföretag är att de sistnämnda går in med kapital så att de får majoritet i företaget. Investmentföretagen har också en tendens att stanna kvar som ägare i företaget till skillnad från VC-företag.

Det kan identifieras tre olika former av Venture Capital företag; statliga, privata och koncernägda. Förr i tiden karaktäriserades ofta VC av privatpersoner som investerade i projekt medan idag är företagen förvaltare av riskkapitalfonder som investerar i entreprenörsföretag. VC-företaget besitter kunskaper, resurser och erfarenheter att driva idéer fram till marknaden som entreprenören inte själv besitter. VC kapitalisten karaktäriseras som tidigare nämnts av tillfälligt ägande. De går in i en viss fas för att följa med utvecklingen i cirka fem till tio år och lämnar företaget när de bedömer att de inte längre kan tillföra något mervärde och att avkastningen på kapital är maximerad (www.vencap.se). Denna tidpunkt infaller oftast innan entreprenörföretaget når sin mognadsfas. För att kort definiera de olika faserna som ett entreprenörsföretag genomgår kan vi beskriva dem med begreppen *sådd*, *uppstart*, *expansion* och *mognad*. Såddfasen karaktäriseras av en idé eller innovation som behöver finansieras för att realiseras. Det kan även vara i form av ett forskningsprojekt. Uppstartsfasen består bland annat av marknadsföring och produktutveckling. Företag i expansionsfasen kan behöva finansiering till ytterligare produktutveckling och kanske ytterligare rörelsekapital. Finansiering i mognadsfasen syftar oftast till omstrukturering av företag. (NUTEK, 1998)

Venture Capitalföretagen har olika strategier samt olika val av entry-(inträde) och exittidpunkter (utträde), men även om strategierna är olika så är grundkonceptet att maximera avkastningen genom strategiskt väl valda entry- och exittidpunkter detsamma. I figuren nedan illustreras avkastningen på investeringen av sträckan mellan P0 och P1.



Figur 2: Illustration över entry och exit tidpunkter för Venture Capitalister (Landström föreläsning, 2001)

1.4.3 Entreprenör

Ordet entreprenör kan ha olika innebörd vid olika sammanhang. Vi har valt att använda ordet entreprenör med innebörden av att en person med befintlig kunskap kommer på en ny idé. Med hjälp av till exempel Venture Capital realiserar entreprenören sin idé eller produkt och bildar ett företag (entreprenörsföretag). Med andra ord handlar entreprenörskap om att upptäcka affärsmöjligheter. Det krävs att resurser organiseras och att affärsmöjligheter exploateras (*Landström, föreläsning 2001*).

1.4.4 Öresundsregionen

Nedan följer en kort presentation av Öresundsregionen. Öresundsregionen omfattar hela Själland, Lolland-Falster och Bornholm och hela Skåne. Det bor fler än 3,5 miljoner invånare (2001-11-30) i regionen. Öresundregionen har en yta på 20.859 km². (www.oresundnetwork.com)

<i>Antal invånare i Öresundsregionen:</i>	3.503.679
<i>På den danska sidan:</i>	2.383.253
<i>På den svenska sidan:</i>	1.120.426

1.5 Disposition

- *Kapitel 1-Inledning*

Vi inleder kapitel ett med problemdiskussion, syfte och avgränsningar. Vi går sedan vidare in på definitioner av centrala begrepp i vår uppsats.

- *Kapitel 2- Metod*

Kapitel två behandlar vårt val av metod för att kunna genomföra vår studie. Vi tar även upp egna reflektioner såsom vad vi hade gjort annorlunda om vi fått tillfälle att göra studien igen.

- *Kapitel 3- Empiri*

Kapitel tre är en litteraturgenomgång av relevant tidigare skriven information för studien.

- *Kapitel 4- Litteraturgenomgång*

I detta kapitel redovisar vi den insamlade information vi fått fram via intervjuerna.

- *Kapitel 5- Analys*

I kapitel fem illustrerar vi intervjuerna med hjälp av en matris och för en analytisk diskussion baserad på empirin.

- *Kapitel 6- Summering och egna reflektioner*

Vi avslutar vår studie med att summera intressanta resonemang och föra fram egna reflektioner.

2. Metod

Detta avsnitt illustrerar vårt val av metod och tydliggör insamlande av information. I detta kapitel vill vi förtydliga för Er som läsare varför vi valt att göra en kvalitativ studie och vårt val av respondenter. Vi försöker även illustrera genomförandet av intervjuerna och vilka frågor som dessa grundar sig på och varför. Vi vill redan i detta kapitel belysa vårt tillvägagångssätt vid analysarbetet. Avslutningsvis reflekterar vi över vårt val av metod och försöker identifiera fel och förbättringar som hade kunnat utföras.

2.1 Val av metod

Det har inte tidigare gjorts undersökningar som visar på förändringar/icke förändringar på Venture Capitalmarknaden sedan Öresundsbrons bildande. Vi hade därför inga tidigare undersökningar att använda oss av och efter viss diskussion kom vi fram till att den bästa undersökningsformen för vårt arbete var att genomföra en kvalitativ studie.

Anledningen till varför vi valde att göra en kvalitativ studie och inte en kvantitativ var att det inte fanns siffror att arbeta med och att vi fann det mer intressant att studera den generella uppfattningen hos berörda aktörer. Intervjuerna grundades på så kallade expertintervjuer. Med det menas att vi intervjuade personer med stor erfarenhet inom branschen. Vi kontaktade ett flertal aktörer som arbetar med Venture Capital på både Malmö och Köpenhamnsidan. För att få en helhetsuppfattning vände vi oss även till banker och andra institut och experter. Dock har vi valt att inte intervju enskilda entreprenörer eftersom vi bedömde det svårt av tidsskäl att få tag på ett representativt antal av entreprenörer.

Vårt val att endast utföra telefonintervjuer baserades på att detta är en mindre tidskrävande form av intervju. Med hjälp av denna metod kan antalet intervjuade bli fler och en mer relevant helhetsuppfattning uppnås. Intervjuerna syftade till att få de intervjuades generella uppfattning om VC situationen nu och innan Öresundsregionens tillkomst. Intervjuerna sträckte sig över en cirka femton minuter lång period för att inte uppta för mycket av respondentens tid och därmed få så stor svarsfrekvens som möjligt. För att intervjun skulle gå så fort som möjligt och för att respondenten skulle kunna förbereda sig skickades intervjufrågorna³ per mail i god tid innan intervjun.

2.2 Val av sekundärdata

Litteratur i ämnet vi skrivit om har varit svårt att hitta den traditionella vägen via bibliotek och liknande. Detta beror på att Öresundsregionen är ett relativt nytt begrepp och att det inte finns några direkta företagsekonomiska teorier om just Venture Capital. Mycket av den sekundärdata vi använt oss av är rapporter och studier vi sökt på nätet. En del av rapporterna har vi blivit rekommenderade via våra respondenter. Vissa av våra respondenter visade sig själva ha gjort studier som vi blivit tillskickade.

³ Se bilaga, Intervjufrågor

2.3 Val av respondenter

Vårt val av personer som vi intervjuade grundade sig på informationssökning på Internet och i Svenska Riskkapitalistföreningens medlemsmatrikel, 2001. Många av de respondenter vi vände oss till var rekommendationer från andra intervjuade. De valda aktörerna är i huvudsak verksamma i Öresundsregionen. I valet av Venture Capitalföretag har inte hänsyn tagits till storleken på företagen eller inom vilka branscher de investerar. Vårt främsta intresse har varit att de är aktiva och stationerade i regionen.

Vår avsikt var att tala med nyckelpersoner på företagen som besitter mycket kunskap och erfarenhet som sträcker sig över minst den tid vi valde att studera. Urvalet av dessa personer baserades på informationssökning på Internet, rapporter och på vilken befattning de besitter inom berört företag. Rekommendationer hjälpte oss också med vårt sökande efter nyckelpersoner. Vidare var även faktorer såsom tillgänglighet och samarbetsvillighet avgörande vid urvalsprocessen.

2.4 Val av intervjufrågor

Vid valet av intervjufrågor⁴ ansåg vi att det var bäst att skriva relativt allmänt hållna frågor. Detta på grund av att våra respondenter är av så olika yrkeskaraktärer. Vi har använt oss av en form av tratteknik vid intervjun. Detta innebär kort att man ställer breda, inledande frågor för att sedan komma till lite mer specifika frågor. Vissa av frågorna ställde vi inte alls till en del respondenter eftersom vi redan visste att de exempelvis inte sysslade med investeringar. Vid de flesta intervjuerna har vi bara använt oss av intervjufrågorna som en mall och har efter respondentens personlighet och kompetens vidgat perspektivet under samtals gång. Detta gjorde att intervjuerna många gånger mer liknade dialoger än regelrätta intervjuer. Just detta sätt att föra dialog och diskutera valde vi medvetet för att kunna få fram upplevelser, känslor och respondenternas personliga värderingar.

2.5 Tillvägagångssätt vid analys

Eftersom våra intervjuer är av kvalitativ karaktär valde vi att utföra analysen på följande sätt. Efter att vi sammanställt alla intervjuer och sorterat dem i svensk respektive dansk ordning, delade vi dessutom in dem i följande grupper, bank, expert och Venture Capitalföretag. Efter denna uppställning bestämde vi oss för att sammanställa en analysmatris. Matrisens uppställning är densamma som intervjuordningen på den horisontella axeln. Analysvariablerna på den vertikala axeln valde vi efter intressanta aspekter som dök upp under intervjuerna. Efter det återstod tolkning och avvägning av respondenternas svar för att kunna föra in dem på ett korrekt sätt med hjälp av ett X i matrisen.

Den verbala analysen bygger delvis på samband och mönster vi kunnat tyda ur matrisen samt våra egna uppfattningar och tankar som vi fått under samtalen med de intervjuade. Kvalitativt material kan innebära svårigheter att få fram konkreta aspekter, så mycket av våra tolkningar bygger på våra egna uppfattningar om reaktioner och inställningar hos respondenterna.

⁴ Se bilaga, Intervjufrågor

Analysarbetet avslutades med att vi gick igenom respektive analysvariabel och lyfte fram representativa åsikter från respondenterna.

2.6 Egna reflektioner

Vi bedömer att primärdatan vi samlat in har hög validitet då vi inte gjort en företagsspecifik studie utan undersökt en situation. De intervjuade borde inte ha någon anledning att förvanska eller att inte svara sanningsenligt på de frågor vi ställt. Reliabiliteten i datan kan ha påverkats av valet av målföretag och även av val av respondenter. Detta har vi försökt att bearbeta genom att intervjua personer med en bred kunskap. Tidspressen har inneburit att vi inte har kunnat vara kräsna i valet av respondenter, utan varit tacksamma för de som tagit sig tiden att delta i vår studie.

De misstag vi gjort är bland annat att vi varit lite naiva i vår tro om inskaffande av primärdata. En del av dem som vi önskade intervjua var väldigt upptagna under den tidsperiod då vi genomförde intervjuerna. Utgångspunkten för intervjuerna var femton minuter och en del respondenter som arbetade under hård tidspress ansåg sig inte ha tid att delta i vår studie. Vi anser dock att de begränsade bortfall som varit inte påverkat helhetsuppfattningen som vi tidigare nämnt att vi eftersträvade.

En annan faktor som varit till viss del påverkande är insamlandet av litteratur. Med detta arbete har vi lärt oss att det tar lång tid att få relevant information tillgänglig. Rapporter och annat som fanns på Internet gick fort och bra att få tag på men den skrivna litteraturen som fanns utspridd på landets olika bibliotek och universitet tog flera veckor att få tag på.

Vi är medvetna om att vårt analysarbete påverkas av våra subjektiva åsikter. De respondenter som vi valt att citera och referera till lyfter fram de aspekter som vi vill betona. Vi har försökt att få en så rättvisande bild som möjligt genom att lyfta fram respondenter med olika uppfattningar.

3. Litteraturgenomgång

I detta kapitel vill vi ge en övergripande och intressant bild av Venture Capitalmarknaden, integration, kluster och barriärer genom att presentera relevant litteratur. Syftet är att lyfta fram sådana fakta som kan ligga till grund för empiri och analys och öka förståelsen för Er som läsare. Vi inleder med historik om Venture Capital för att sedan behandla ett avsnitt för att svara på frågan varför integration är att sträva efter. Vi avslutar med att behandla barriärer av betydelse.

3.1 Historik

3.1.1 USA och Europa

Redan 1946 bildades det första VC-företaget i USA. 1953 startades Small Business Administration (SBA) som var ett federalt engagemang för att stärka de amerikanska verksamheternas tillgång till kapital. I dag är den amerikanska VC marknaden den absolut största och mest välfungerande i världen. (www.vaekstfonden.dk)

Först 1983 bildades EVCA (European Venture Capital Association) som ett gemensamt initiativ av näringslivet och Europakommissionen. Dess syfte är att främja och underlätta för Venture Capital branschen att verka (*Harrison, Mason, 1999*).

Under 1990-talet växte Venture Capital marknaden kraftigt i Europa, vilket gjorde att den totala investeringsportföljen ökade från 9,5 miljarder ECU 1988 till 32,8 miljarder 1997. Storbritannien är den i särklass största Venture Capital aktören, med 45 procent av Europas totala portfölj. Majoriteten av VC investeringarna i Europa görs oftast inom det egna landet, cirka 80 procent av de totala investeringarna enligt en underökning gjord 1997. 17 procent investeras i andra europeiska länder och tre procent utanför Europa. Tydligt märkbart är den snabba ökningen av investeringar till andra europeiska länder. Detta tyder på att Europa mer och mer blir en integrerad marknad. EU:s mål med de fyra friheterna; fri rörlighet av varor, tjänster, människor och kapital verkar vara på god väg att uppnås. Det finns fortfarande många regelmässiga, fiskala och kulturella barriärer som hindrar tillväxten av VC. Det finns dock fortfarande inga harmoniserande strukturer för VC-fonder i Europa. Redovisningsnormer och regler varierar från land till land vilket gör det svårt för företag att söka gränsöverskridande medel. Skatt på Venture Capitalfonder och kapital varierar stort mellan Europeiska länder. Europa saknar också till skillnad mot USA en entreprenörkultur som skulle kunna öka risktagandet och välbefinnande. (*Bygrave, Hay, Peeters, 1999*).

Introduktionen av European Monetary Union (EMU) med gemensam valuta, penningpolitik och harmoniseringen av regelverk kommer naturligtvis att ha en dämpande effekt på de nationella skillnaderna inom Venture Capital industrin. EU-kommissionen arbetar för att öka inomeuropeiska VC investeringar. Allt detta sammantaget gör att utvecklingen för den europeiska VC-marknaden ser positiv ut och att vi går mot en mer gränsöverskridande VC-kultur (*Bygrave, Hay Peeters 1999*).

3.1.2 Sverige

Venture Capital som fenomen är förhållandevis nytt i Sverige. Först under andra hälften av sjuttioalet dök begreppet Venture Capital upp trots att investeringsformen redan existerade. 1973 bildades det första svenska Venture Capitalföretaget, Företagskapital AB, som ägdes till 50 procent av den svenska staten (*Fredriksen, 1997*). I början av åttiotalet tillsattes en utredning kallad "tillväxtkapital", för att undersöka företags möjligheter att lättare få tillgång till kapital. I början av åttiotalet bildades också OTC, börsen för mindre företag. Detta gjorde att företagen som noterades lättare kunde få nytt kapital. Nu expanderade branschen mycket i Sverige tack vare högkonjunkturen och börsuppgången. Mellan 1982-1985 startades cirka tjugo nya Venture Capitalföretag i Sverige (*Landström, 1993*).

Bankkrisen på slutet av åttiotalet drog även med sig VC-företagen som minskade markant i antal (*Landström, 2001*). Denna försvagning höll i sig till början av nittiotalet. För att stimulera ekonomin startade staten två riskkapitalbolag, Atle respektive Bure. 1991 bildades Närings och Teknikutvecklingsverket (NUTEK), vars ledord är; tillväxt, förnyelse, etablering och utveckling.

Nittiotalets IT-tillväxt och ekonomiska uppgång gjorde att VC-företagen återigen fick ett uppsving. Då IT-bubblan sprack 1999-2000 har återigen VC-branschen hamnat i en svacka. I dag ligger Sverige dock på tredje plats i världen vad avser VC-investeringar i procent av BNP. På första plats ligger USA och Storbritannien tvåa. 1998 fanns jämförelsevis 55 stycken Venture Capitalföretag i Sverige, medan det i dag finns cirka 160 stycken. Trenden i Sverige har varit att staten varit den mest aktiva aktören på VC-marknaden tills för några år sedan. Idag är marknaden störst för de privata aktörerna. Venture Capitalföretagen i Sverige är förhållandevis små där den vanligaste företagsformen är 1-6 anställda (60 %). De branscher som får mest antal Venture Capitalinvesteringar i dag är telecom, data/elektronik och medicin/hälsosktorn men i kronor räknat är det industriprodukter/service. (www.vencap.se)

Som tidigare nämnts är det Stockholmsregionen som lockar till sig flest Venture Capitalinvesteringar, med 40 procent av de totala investeringarna i Sverige. Därefter följer investeringar utanför landet med 18 procent, Göteborgsregionen 13 procent. Som tidigare nämnts lokaliseras endast 5 procent av de totala till Skåne inklusive Malmö. (*NUTEK, 2001*)

Vid en nyligen gjord undersökning visade det sig att 83 procent av de tillfrågade företagen ansåg att den geografiska belägenheten spelade roll vid en investeringsbedömning. De viktigaste faktorerna för det geografiska läget ansåg de vara enligt följande rangordning: företagets möjlighet att attrahera och bibehålla personal, företagets nätverk och leverantörskontakter i regionen, det geografiska avståndet till företaget, närhet till universitet och högskola. (*NUTEK, 2001*)

SVCA, Svenska Venture Capitalföreningen är medlem i EVCA och följer deras värderingsprinciper och etiska regler. SVCA är enligt deras medlemsmatrikel: "en obunden ideell intresseförening för företag och personer som verkar inom den svenska Venture Capital branschen". Föreningens målsättning är att i olika sammanhang verka för en väl fungerande Venture Capitalmarknad i Sverige. SVCA hade i augusti 2001 ungefär 370 stycken medlemmar. Medlemmarna består bland annat av olika Venture Capitalföretag och banker.

3.1.3 Danmark

Under 1990-talet hade Danmark minst antal VC-investeringar i procent av BNP mätt i hela EU. Siffror visar att i början av 1990 hade Danmark bara 10 stycken VC företag. I dag har de hela 64 stycken. Marknaden har vuxit mycket och dessutom förändrats från att investera i producerande verksamheter till att mer ägna sig åt högteknologi både inom och utanför landet. (www.vaekstfonden.dk)

3.1.4 VC i Öresundsregionen

Studier visar på att utbudet av Venture Capital till högteknologiföretag i Öresundsregionen har förbättrats, vilken är en förutsättning för att ett nytt näringsliv skall kunna växa och expandera (Edberg, Olshov, 2001). IT och kanske främst biotech har lockat till sig helt nya Venture Capitalaktörer till regionen. Fonden Medicon Valley Capital har gemensamt bildats av svenska och danska investerare. På deras hemsida kan följande verksamhetsbeskrivning utläsas; "Medicon Valley Capital (MVC) invests in the unique life science environment represented by the companies and research institutes of the Greater Copenhagen-Skåne region – the Medicon Valley region." (www.mvc.dk)

3.2 Varför integration?

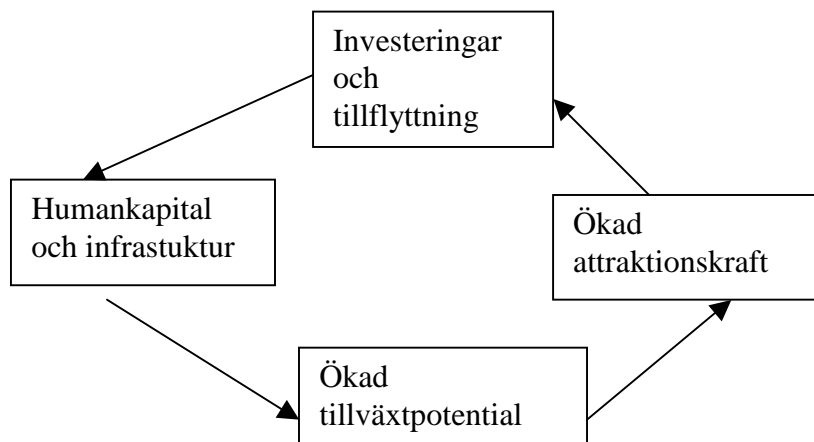
Syftet med detta arbete är som tidigare nämnts att undersöka om det har skett någon integration av Venture Capitalmarknaderna i Öresundsregionen och vilka barriärer som i dag försvårar utvecklingen mot en integrerad marknad. Ur detta blir det intressant att ställa sig frågan varför en integration är att sträva efter och vilka fördelar detta skulle kunna innebära för regionen.

Det som är önskvärt att uppnå med integrationen torde vara synergieffekter. Det är svårt att enkelt förklara begreppet synergieffekter och vi använder oss därför av följande belysande definition (Ross, Westerfield, Jaffe, 1999).

$$\text{Synergieffekter} = MK - (M+K)$$

Detta vill säga att den integrerade regionen (MK) skapar ett mervärde som inte uppnås av de två regionerna (M+K) var för sig. Vår studie som är inriktad på Venture Capital är dock en liten del i ett större sammanhang och måste ses ur ett bredare makroekonomiska perspektiv. Ett större ekonomiskt område innebär en större marknad med utbud och efterfrågan vilket ger ökad konkurrens och skalfördelar. Till följd av detta skapas synergieffekter och effektivitetsvinster, vilket gör regionen mer attraktiv för investeringar. En region som är framgångsrik vinner attraktionskraft och lockar till sig ännu mer humankapital och investeringar. Ett begrepp som förklarar det fenomen som kan ses som en positiv spiral är *klusterbildning* (Porter, 1998).

För att illustrera den positiva spiral som kan uppnås har vi valt att ta med en bild ur Öresundsregionen, ett år efter broinvigningen, Fredenslund, Magnusson, Den Danske Bank.



Figur 3: Positiv spiral (Fredenslund, Magnusson, 2001)

Nedan följer två bra citat för att kort förklara vad ett kluster är:

"clusters:critical masses- in one place- of unusual competitive success in particular fields."(Porter, 1998)

" clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field."(Porter, 1998)

Med andra ord innebär det att företag, universitet, politiska institutioner och liknande i ett geografiskt område arbetar gemensamt med frågor som kan gynna dem alla. Ett kluster skapar goda förutsättningar för både samarbete och konkurrens. Klustrets gränser består ofta av politiska gränser, men kan även sträcka sig över nationella gränser. Den integration ett kluster ger upphov till gör att varje enskilt företag eller institution i klustret kan dra nytta av skalfördelar som de inte hade kunnat uppnå själva. Som exempel kan nämnas lättare tillgång till kvalificerad arbetskraft tack vare att klustret gemensamt lättare attraherar dessa människor. De som befinner sig i klustret kan dra nytta av andras produkter, information och komplettera varandra. Bra prestationer av någon inom klustret gynnar oftast alla de övriga i klustret. Andra viktiga fördelar är gemensam marknadsföring, större tillgång till infrastruktur och utbildningar eftersom samhället ofta satsar mer på detta i viktiga områden. Vidare leder ett kluster till kapitalfördelar som kort kan beskrivas med följande citat:

"Local financing institutions and investors, already familiar with the cluster, may require a lower risk premium on capital. In addition, the cluster often presents a significant local market, and an entrepreneur may benefit from established relationships. All of these factors reduce the perceived risks of entry-and of exit, should the enterprise fail." (Porter,1998)

När ett kluster väl har bildats uppstår oftast den positiva spiral som nämnts tidigare, vilket gör att klustret växer av sig självt. Ett växande kluster signalerar möjligheter och framgång och drar till sig de mest talangfulla entreprenörerna. Flera studier tyder på att det oftast tar upp till ett årtionde för ett kluster att utvecklas och skapa konkurrensfördelar. (*Porter, 1998*)

Kluster bildas oftast i nära anslutning till universitetsregioner på grund av att nya affärsidéer och företagsetableringar växer fram i och dras till områden där forskare och kvalificerad arbetskraft finns. Den dynamik som sedan uppstår i en större region genom samarbete mellan och inom aktörerna universitet och företag bidrar till att ytterligare synergieffekter kan uppnås. (*Magnusson, Fredenslund, 2001*)

Ett bra exempel på kluster är IT-området Silicon Valley i USA. I Europa har det på senare tid börjat växa upp flera Silicon Valley liknande områden med en geografisk koncentration av nya teknikriktade företag, forsknings och utvecklings institutioner. Exempel på europeiska kluster är bioteknikkoncentrationen i Cambridge i England, Silicon Glen i Skottland, telekommunikationskoncentrationen i Sophia Antipolis i Frankrike samt Oulu i Finland. Det växande antalet nya intressanta teknikföretag som snabbt växer fram i dessa regioner drar till sig stort intresse från Venture Capitalföretag, vilka här ser stora möjligheter till god avkastning. En följd av detta blir att dessa regioner även börjar bli centrum för Venture Capitalaktiviteter. Denna ökade tillgång av Venture Capital för i sin tur med sig ytterligare möjligheter för teknikföretag att skapas och snabbt växa. Detta utgör ytterligare en exemplifiering av klusterbildning och dess förmåga att skapa en god spiral. (*Bygrave, Hay, Peeters, 1999*)

3.3 Integrationsfördelar tillämpade på Öresundsregionen

En integrerad Öresundsregion skulle innebära en marknad med en bruttoregionprodukt (BRP) på cirka 850 miljarder kronor och över 170 000 företag som sysselsätter mer än 1,7 miljoner människor. Med dessa siffror skulle Öresundsregionen bli Nordens överlägset största ekonomi. En integrerad marknad bedöms kunna skapa samhällsekonomiska vinster på tiotal miljarder kronor (*Edberg, Olshov, 2001*).

Med förbindelsen över Öresund har kanske förutsättningarna för en av Europas mest intressanta regioner skapats. Rent geografiskt är regionen centralt placerad mellan Skandinavien och övriga Europa, i centrum av ett område med över 50 miljoner invånare. Köpenhamns flygplats, Kastrup, har direktförbindelser till mer än 125 destinationer över hela världen, vilket gör den till Europas sjätte största internationella trafikknutpunkt (www.oresundnetwork.com).

Öresundsregionen tillhör ett av de ekonomiskt starkaste områdena i Europa. En femtedel av Sveriges och Danmarks samlade bruttonationalprodukt (BNP) produceras här i regionen. Mätt i BNP kan regionen placeras bland de åtta största i Europa. (www.oresundnetwork.com)

Det finns ett flertal olika parametrar för att bedöma och uppskatta en regions ekonomiska tillväxtpotential och framtida förutsättningar. De mest grundläggande parametrarna är regionens nivå av kvalificerad arbetskraft, vilket i botten grundar sig på förutsättningarna för utbildning och forskning i regionen. Dessutom måste det i regionen finnas företag och

entreprenörer inom mogna sektorer, men kanske främst inom tillväxtsektorer såsom bioteknik och IT. Nedan studeras dessa faktorer mer ingående för Öresundsregionen.

3.3.1 Arbetsmarknaden

Arbetskraften i Öresundsregionen består som nämnts av 1,7 miljoner människor med en genomsnittsålder på cirka 40 år. En stor andel utgörs av högtbildad arbetskraft. Till exempel är antalet ingenjörer i Öresundsregionen över 50 000, varav 35 500 finns i Köpenhamnsområdet. Det höga antalet högtbildade beror till stor del på att både Skåne och Köpenhamnsområdet är centra för högre utbildningar. (www.oresundnetwork.com)

Resultat visar, att efter den snabba ekonomiska tillväxten i regionen under förra året har näringslivet kommit in i en konjunktursvacka, men den är betydligt mindre än den som gäller för Sverige och Danmark generellt. (www.oresundsnetwork.com)

3.3.2 Utbildning och forskning

I Öresundsregionen finns cirka 20 stycken universitet och högre utbildningsinstitutioner med sammanlagt cirka 125 000 studenter. Öresundsregionen rankas som nummer fyra i Europa avseende utbildning och forskning. För F & U inom det biotekniska området ligger regionen på tredje plats. (www.oresundnetwork.com)

För att befästa och förbättra dessa förutsättningar ytterligare har Öresundsuniversitetet bildats, som är ett gränsöverskridande samarbetsprojekt mellan 11 universitet och högskolor i regionen. Syftet är att kunna utnyttja spetskompetens inom olika områden och dra till sig intressant forskning. Målet med Öresundsuniversitetet är att skapa ett forsknings- och utbildningscentra som är oberoende av institutionella och geografiska barriärer. Ytterligare en viktig uppgift är att i nära samarbete med näringsliv och offentliga institutioner skapa gemensamma möjligheter att öka kunskapsnivån i regionen. (www.oresundnetwork.com)

3.3.3 Medicin och bioteknologi

Öresundsregionen är det största farmaceutiska och bioteknologiska centrat i Skandinavien och bedöms inom dessa områden vara ett av de centra med störst tillväxtpotential i Europa. Region Skåne och Copenhagen Capacity marknadsför internationellt Öresundsregionen under beteckningen Medicon Valley. (www.naringsliv.skane.se)

Regionen är rankad som nummer tre i Europa, efter London och Paris, inom områdena bioteknologisk och medicinsk forskning. I regionen finns ungefär 60 procent av Skandinaviens läkemedels- och biotekniska industri (www.naringsliv.skane.se). Antalet människor i regionen som är sysselsatta inom den bioteknologiska industrin uppskattas till cirka 30 000, varav cirka 4 000 av dessa är forskare (www.oresundnetwork.com). År 1997 etablerades Medicon Valley Academy som ett samarbete mellan universitet, sjukhus och företag inom den bioteknologiska industrin. Delaktiga företag i detta samarbete är bland andra Astra Zeneca och Gambro (www.oresundnetwork.com). Det finns 26 sjukhus och 11 universitet, inklusive Lunds Universitet som är det största i norra Europa.

3.3.4 Informationsteknik

Både Köpenhamnsområdet och Sydsverige befinner sig på hög nivå jämfört med övriga Sverige vad gäller IT-investeringar. För att öka integrationen inom denna bransch i regionen har IT-Öresund skapats. Det är en samarbetsorganisation för svenska och danska IT företag och organisationer i Öresundsregionen. Organisationens mål är: *”att skapa en optimal miljö för utveckling av företag, utbildning och forskning inom IT sektorn och öka regionens konkurrenskraft inom IT området.”* (www.itoresund.org)

Antalet sysselsatta inom IT sektorn i Öresundsregionen är cirka 90 000 (jämför med 88 000 i Stockholms län). Det är kanske lätt att tro att IT sektorn är dominerande. Detta stämmer inte riktigt då siffror visar att endast 5,5 procent av antalet sysselsatta i Öresundsregionen är sysselsatta i just IT- branschen. (www.itoresund.org)

3.4 Klusterbildning i Öresundsregionen

Frågan är om en integrerad Öresundsregion skulle kunna skapa en klusterbildning såsom Silicon Valley i USA och uppnå den positiva spiral och de synergieffekter ett kluster har möjlighet att generera. Som tidigare behandlats finns i Öresundsregionen redan närheten till universitet och framstående forskning, vilket är ett av de mest grundläggande kraven för klusterbildning. De förutsättningar som skapas genom Medicon Valley, IT Öresund, Öresundsuniversitetet och liknande samarbeten kan i framtiden bidra till den dynamik som krävs för att skapa ett kluster. Dessutom krävs det att regionen blir attraktiv för arbetskraft och kapital, där en del utgörs av Venture Capital. (*Fredenslund, Magnusson, 2001*)

Då Öresundsregionen med sina universitet och forskning är en bra grogrund för nya företag och entreprenörer kommer regionen även på sikt att attrahera arbetskraft. Detta kommer automatiskt att skapa goda förutsättningar för avkastning och därmed kunna locka till sig kapital. Anders Olshov på Nordea säger följande i sin artikel om Venture Capitalföretag och entreprenörer i Öresundsregionen:

”Det er vigtigt, at denne type af virksomheder får mulighed for at vokse, da de har stor viden og formentlig fremtid for sig. Det skal isaer ses på baggrund af, at den traditionelle basindustri og landbruget beskaeftiger en mindre og mindre andel af befolkningen. Stigningen i højteknologiske virksomheder og risikokapital bidrager til Oresundsregionens vækst, og det er muligt, at regionen vil have held til at skabe den kritiske masse, som er nødvendig for at skabe en afledt effekt. Det skal også understreges, at konkurrencen er hård, og at andre storbyområder satser på samme nicher.” (*Jacobsen, Olshov, Pedersen, Yde, 2000*)

Stockholm som länge varit Sveriges i särklass starkaste tillväxtmotor och lockat till sig mest arbetskraft och flest investeringar bedöms i dagsläget vara överhettad (*Edberg, Olshov, 2000*). Detta bidrar till att Öresundsregionen bör kunna konkurrera med Stockholmsregionen om arbetskraft och kapital. Pär Magnusson och Sanne Fredenslund, marknadsanalytiker på Den Danske Bank, påpekar dock i sin rapport *Öresundsregionen, ett år efter broinvigningen* att regionens förbättrade tillväxtpotential helt är beroende av att integrationsprocessen på mikronivå verkligen blir en verklighet. Om detta inte uppfylls kommer inte de dynamiska effekter som en stor gemensam region kan skapa att kunna realiseras.

3.5 Barriärer

Detta avsnitt behandlar integrationsbarriärer i ett makroekonomiskt perspektiv. Öresund Industri & Handelskammare (ÖIHK) gav i december 2001 ut rapporten ”*Barriere-rapport; Rapport om barriärer för integration i Öresundsregionen*” där författarna ifrågasätter hur långt integrationsprocessen har kommit ett år efter bronns bildande. Kritiskt säger författarna inledningsvis ”*meget kan opnås ved oplysning og information, men selv efter den grundigste information tilbagestår en lang række hindringer for den frie og fleksible udveksling over sundet*”. Tydligt visar detta att mycket återstår att göra för att öka integrationen.

3.5.1 När anses Öresundsregionen vara integrerad?

ÖIHK har utvecklat ett integrationsindex för att kvantifiera hur långt integrationsprocessen har kommit. Indexet visar för år 2001 att Öresundsregionen endast har kommit halvvägs för vad som kan anses vara en totalt integrerad region. Regionen anses vara integrerad när det är neutralitet i regionen vad gäller företag och arbetstagare. Med begreppet neutralitet menas att det är inte besvärligt eller kostar mer att:

- köpa från leverantörer på den ena eller andra sidan sundet
- för företaget ha anställda på den ena eller andra sidan sundet
- som arbetstagare arbeta på den ena eller andra sidan sundet

Vidare bör det inte vara intressant i vikt land som arbetstagaren betalar skatt utan det som avgör är åter igen neutraliteten, detta vill säga att det inte uppstår några extra omkostnader beroende på var du betalar skatt. (ÖIHK, 2001)

3.5.2 Barriärer av betydelse

I Berrier-rapporten från ÖIHK (2001) har ett flertal betydelsefulla barriärer identifieras. Vi har valt att presentera de sex översta på deras topplista därför att vi bedömer dem som mest aktuella och intressanta även vad avser Venture Capitalbarriärer. De är följande:

1. *Regler för skatt-, socialförsäkrings- och arbetsmarknadsområdet från arbetstagarens perspektiv*- Det har varit och är fortfarande en förvirring bland dessa regelverk. Länderna på båda sidor har satsat mycket på rådgivningssystem vilket gjort att det med tiden blivit bättre, men det undviker inte problemen då regelverken hamnar i konflikt med varandra. För att lösa detta problem krävs mer press på myndigheterna att anpassa regelsystemen.
2. *Skatteregler från företagets perspektiv*- Det är problem för företag som har anställda på båda sidor av sundet därför att det innebär stora administrationskostnader. För att uppnå målet med total integration bör man även anpassa reglerna så att dessa inte påverkar var i regionen ett företag väljer att anställa personal. Författarna ställer sig även frågan om inte Öresundsregionen behöver en särbehandling.
3. *Valutafluktuationer*- Nuvarande situation med fluktuationer mellan respektive lands valuta skapar osäkerheter och därmed ett hinder för integration. Det har tidigare varit förhållandevis höga transaktionskostnader men detta har ändrats från och med i år. ÖIHK anser dock att Danmark och Sverige snarast möjligt skall ansluta sig till

Europeiska Monetära Unionen. På ÖIHKs seminarium i Stockholm den 2001-06-19 lades en analys fram av Den Danske Bank med följande slutsats: ”Öresundsregionen är förmodligen en av de regioner inom EU som kommer att få uppleva den största nyttan av en gemensam valuta”.

4. *Bropriset*- Målet med den fasta förbindelsen är att främja integrationen. Det höga bropriset har blivit ett hinder för integration och det bör ske en förändring snarast anser författarna. Problemet anses bland annat att vara interna motsättningar i dansk politik.
5. *Tillgång till arbetskraft*- Det är mycket arbete som behöver göras för att arbetskraften skall kunna röra sig fritt i regionen. Den främsta anledningen till detta är att det finns stora olikheter vad avser meritförteckningar, kvalifikationskrav och auktoriseringar.
6. *Pensioner*- Vid flytt från Danmark till Sverige eller vice versa skall detta inte behöva påverka individens pensionsparande. De sociala systemen måste vara samspelade.

4. Empiri

I detta kapitel redovisas de expertintervjuer vilka utförts via telefon och varat cirka 15 minuter. För att så tydligt som möjligt belysa och fånga upp personliga uppfattningar och tankar hos varje individ har vi valt att redovisa intervjuerna var för sig.

4.1 Intervjuer

Vi har valt att presentera intervjuerna i landsordning med början i Sverige. Med landsordning menar vi det land som företaget och respondenten är stationerat i och inte vilken nationalitet som den intervjuade har. Vi inleder varje intervju med en kort presentation av respondenten.

4.1.1 Anders Olshov, Nordea 2001-12-05, Sverige

Anders Olshov är Senioranalytiker på Nordea Markets Research sedan 1992. Han är makroekonom med fokus på ränte- och valutamarknaden. Anders är kunnig inom regional ekonomi och Öresundsregionens ekonomi. Han har läst vid Handelshögskolan i Stockholm och Amsterdam School of International Relations.

Nordbanken investerar inte i entreprenörföretag berättar Anders. Anledningen till varför Anders kan en hel del om ämnet är att han studerat och skrivit rapporter om just regionala ekonomier och bruttoregionalprodukter i Sverige. Anders ser positivt på regionens framtida utveckling och han tror att det är viktigt att aktivt arbeta för integration. Det är viktigt att på båda sidor sundet utnyttja ekonomin mer effektivt. Genom att marknaderna slås ihop tror han att konkurrensen kommer öka till regionens fördel. Bland annat anser han att företag kan hitta billigare leverantörer och producenter. Genom att hela regionen då skulle bli hemmamarknad skulle kanske vissa ineffektiva företag slås ut, vilket i sin tur skulle gynna regionen.

Viktigt är att arbetsmarknaden blir större. Anders påpekar att han har många bekanta som börjat arbeta på andra sidan sundet. Han påpekar också att vissa yrken och viss spetskompetens behöver en bredare marknad. Anders tycker att det har hänt mycket och att det fortfarande sker förändringar. Det är en långsam utveckling som sker, men dock en utveckling. Anders anser att folks tankesätt börjar ändras. Han lyfter fram vikten av universitetens samarbete och att detta börjar ta fart.

De hinder som nämns är främst okunskap och brist på information. När vi talar om skatter och andra tekniska barriärer upplever han dem egentligen som petitesseer. Han menar att det är främst mentala barriärer som existerar. Det samma gäller språkbarriären. Den är enligt Anders bedömning överdriven. På frågan om vad som behövs för att ytterligare integrera marknaderna säger han skämtsamt att han hade velat se en nordisk regering. Men i vilket fall som helst tycker han att det borde tillsättas ett nordiskt utskott som kunde arbeta för att ta hänsyn till olika länders lagstiftning och normer. Detta skulle underlätta vid harmoniseringen av regionen och nordens som helhet. Anders ser det som en sannolikhet att Öresund skulle kunna bli Nordens framtida kraftcentra. Konkurrensen om Venture Capital med Stockholm ser han enbart som nyttigt för både Öresundsregionen och Stockholmsområdet.

4.1.2 Dan Peterson, SEB Företagsinvest, 2001-12-07

Dan Peterson är civilekonom från Lunds Universitet 1985. Studierna på mastersnivå togs vid University of California, Santa Barbara 1985-86. Han har arbetat som projektledare på Corporate Finance, Enskilda Securities i Stockholm och London 1986-1993. Efter detta arbetade han som Client Executive Enskilda/SEB Merchant Banking 1993-1997. Han var chef på SEB Trading i Malmö 1998-99. Numera är Dan Peterson Investment Manager, SEB Företagsinvest och ansvarig för verksamheten i Öresundsregionen 2000.

SEB Företagsinvest arbetar som ett Venture Capitalföretag med att gå in med venture capital och aktivt ägande i företag. För tillfället har de inga investeringar gjorda i projekt på den danska sidan av Öresundsregionen. Dan Peterson säger dock att där finns långt framskridna planer på att i framtiden börja investera i Köpenhamn och att det bara är en tidsfråga när det sker. Han säger att *”kommer väl investeringarna i gång och investerare får goda erfarenheter av att investera på andra sidan så kommer det mesta att ge sig av sig självt”*. Danska entreprenörers intresse för svenskt Venture Capital har tydligt ökat de senaste åren, vilket SEB Företagsinvest märker av då de varje vecka får telefonsamtal från danska entreprenörer. SEB Företagsinvest har för tillfället inga danskar anställda hos sig.

Peterson anser att en integration av Venture Capitalmarknaderna i regionen är mycket viktig. Detta på grund av att en större marknad skapar en dynamik, samt att korsinvesteringar ökar möjligheten att utnyttja det bästa från två tidigare separata marknader. Med detta menar han att Köpenhamn och Malmö, med sina skilda industribakgrunder och sätt att göra affärer, kan lära av varandra. För SEB:s del som främst är intresserade av investeringar i projekt med internationella möjligheter ser man positivt på en integration. Det kan leda till en ökning av utbudet av projekt. Fördelen är att med fler investeringsmöjligheter ökar konkurrensen och därmed även kvaliteten på projekten.

På frågan om SEB Företagsinvest anser sig ha tillräckligt med kunskap om den danska marknaden, för att i framtiden göra investeringar, framhåller Peterson att det viktigaste är att kunna den bransch där investeringen görs. Han menar att det är viktigt att ha respekt för de kulturskillnader som kan finnas. SEB Företagsinvest har som målsättning att finna potentiella globala aktörer så kulturskillnader mellan Danmark och Sverige är av ringa betydelse. Peterson påpekar att kultur eller språkskillnader saknar betydelse om deras tre viktigaste parametrar är uppfyllda. Dessa tre är unik produkt, globalt perspektiv och duktiga medarbetare. Att döma av de förfrågningar de hittills fått från danska entreprenörer upplever inte Peterson att det för dessa tre parametrar inte finns någon kvalitetsskillnad i Sverige och Danmark. Detta trots att Sverige har fler aktörer och ligger längre fram än vad dansk Venture Capitalmarknad gör.

Avslutningsvis sier Dan Peterson om framtiden och tror att investeringar över gränser kommer att öka kraftigt i framtiden. Här blir Öresundsregionen en viktig och intressant venture capitalmarknad, men den främsta anledningen till en ökning är troligtvis att marknaden som helhet kommer att bli mer global.

4.1.3 Reidar Peters, Connect Skåne, 2002-01-10

Reidar Peters är ordförande i Connect Skåne. Dessutom är han före detta auktoriserad revisor, och före detta VD för Arthur Andersen Sverige. Han var tidigt delaktig och ett starkt bidrag till att Connect bildades i Sverige. Han är personligt intresserad av utveckling av nya företag.

Reidar Peters börjar med att berätta att han upplevde att med bron följde stora visioner om integration. Men nu när väl bron står där den står, säger han, ”*det gäller att ta tag i alla dessa integrationsfrågor*”. Han säger att han upplever att det nu uppstått ett vakuum och som han uttrycker det ”*walk in the valley of disappear*”. Nu gäller det att ta tag i de politiska aspekterna som till exempel skattelagstiftning och han upplever inte att politikerna är benägna att lägga ner det arbete som krävs. Han säger att man tydligt märker de sextio milen som skiljer Stockholm från Malmö, då politikerna inte är tillräckligt intresserade av Öresundsregionen. Den enda ljuspunkten Reidar kan se för tillfället är att vår statsminister Göran Persson delvis bor i Malmö.

Venture Capitalmarknaden är främst koncentrerad till Stockholm, detta menar han, är en fråga om pengar. Det existerar alldeles för lite kapital här i Skåne och Malmö. Den Danska Venture Capitalmarknaden är dåligt utvecklad, det vill säga att de ligger efter i tiden. Dessa två orsaker gör att regionen faktiskt saknar en ordentlig kapitalbas vilket troligtvis är orsaken till varför kapitalflödet är så dåligt som det är över sundet. Han upplever inte att det har skett några faktiska förändringar i antal investeringar över sundet. Däremot upplever han att de senaste åren faktiskt har skett en förändring i folks tankesätt vad gäller integration och samarbete. Han tycker att Danmark faktiskt nu har upptäckt att Sverige existerar. Reidar påpekar att detta varit mycket dåligt tidigare, detta illustrerar han med ett citat han hört från Danmark ”Asien börjar i Malmö” samt att många danskar tycker att bron är en bro mellan Malmö och Köpenhamn och inte tvärtom.

Utvecklingen går åt rätt håll men inte i den takt man skulle önska. Han tror även att språkbarriären är större än vad man kan tro Han säger att en dansk inte förstår skånska men förstår stockholmska. Engelskan kommer troligtvis att bli ett sätt att mötas, men det borde inte behövas. Broavgiften är ett hinder men inte en stor barriär, men för att det skall kallas integration tycker han att broavgiften borde tas bort. Både danskar och svenskar är professionella i sin affärskultur och i sina affärsplaner, danskar har däremot ett annat sätt att tänka och driva saker. Han anser att danskar bara gör någonting om de har någon personlig nytta av det. Till exempel i förhandlingsteknik är skillnaden stor mellan Sverige och Danmark. ”*I Danmark börjar förhandlingen först när avtalet är klart*”, säger han. Det gäller som svensk att vara medveten om detta annars är det lätt att uppleva sig lurad. Därför uppfattar Reidar detta som en barriär. Vad gäller utformningen av affärsplaner upplever han inte att det finns någon större skillnad. För att åtgärda de barriärer som finns krävs det politisk vilja. Han upplever det som om politikerna i Stockholm endast diskuterar och inte agerar och att danskarna är svåra att förhandla med.

På frågan om Öresundregionen i framtiden kan bli ett kraftcentra som kan konkurrera med Stockholm om Venture Capital tror han att regionen på sikt, uppskattningsvis tio år, kan bli en intressant region. Dock uttrycker han försiktig tilltro till att Öresundregionen under överskådlig tid ordentligt skall kunna konkurrera med Stockholm om kapital. Reidar påpekar att nu befinner vi oss i en konjunktursvacka som gör att visioner och planer hamnar lite i bakgrunden. Avslutningsvis säger Reidar att integrationsprocessen kommer att bli tuffare och dyrare än vi förutspått. För att underlätta integrationsprocessen och förbättra möjligheterna att

på sikt locka kapital till regionen menar Reidar att satsningar som Connect och Medicon Valley är mycket viktiga.

4.1.4 Johan Bryggare Connect Sverige, 2001-12-07

Johan Bryggare har en utbildning i ekonomi från Handelshögskolan i Stockholm och arbetar som Projektassistent för Connect Sverige. Hans arbetsuppgifter är att följa upp och utvärdera Connects aktiviteter. Dessutom jobbar han för tillfället med ett projekt för tillväxt och utveckling kring universitetsorter.

Johan jobbar i Stockholm och var inte specifikt insatt i Öresundsregionen. Han hade dock lite intressanta tankar om Venture Capital och regioner. Han tror att det är viktigt att en region kan erbjuda något speciellt för att locka till sig riskkapital. När en region väl lyckas locka till sig utbildning, forskare och kompetent personal så spiller oftast kunskapen över av sig själv. Forskare har en förmåga att dras till andra som är duktiga.

Han tror inte att den region där entreprenören befinner sig är det viktigaste, utan menar att en bra ide eller bolag fortfarande är intressant trots att de inte finner sig i de mest attraktiva regionerna. Bryggare poängterar dock att det ibland kan vara svårt för entreprenörer i mindre attraktiva regioner att få tag i riskkapital. Som exempel nämner han att det kan vara svårt för entreprenörer i Norrland att locka till sig investerare från Stockholm. Många mindre regioner har dessutom kommit igång senare med arbetet att knyta samman nätverk och liknade, vilket gör att de ligger något efter. Svenskt Venture Capital har under lång tid varit kraftigt koncentrerat till Stockholm och på frågan om det är bra att Stockholm får lite konkurrens svarar Johan att det bara är positivt. Genom att sprida ut Venture Capital till fler regioner som till exempel Öresundsregionen kan man på ett bättre sätt nå ut till och fånga upp fler bra projekt.

Connect arbetar med att erbjuda aktiviteter och sammankomster i intressanta regioner för att på så sätt locka hit internationella investerare. Han upplever att ett ökat intresse har uppstått för internationella placerare att gå in med Venture Capital i Skandinavien. På frågan om det är någon eller några speciella regioner som är mer intressanta än andra svarar Bryggare att *”internationella investerare mer ser Skandinavien som en enda region i vilken de vill kunna röra sig fritt”*.

Sverige ligger före de övriga nordiska länderna vad avser att bygga upp nätverk och samarbeten liknande Connect. Till följd av detta har Connect i Sverige varit med och hjälpt till att starta upp liknande verksamheter i Danmark och Norge.

En personlig reflektion Johan har vad avser skillnader på svenska och danska entreprenörer är att svenska företag oftast har högre teknisk kompetens medan danskar är bättre på att marknadsföra och sälja sina idéer. Johan tror inte att dessa skillnader utgör en barriär för integration, utan snarare en bra möjlighet att kunna komplettera varandra.

4.1.5 Magnus Löqvist, Startup Factory, 2001-12-12

Magnus Löqvist arbetar på Startupfactory i Stockholm och är ansvarig för Öresundsregionen. Tidigare har han arbetat på Mckinsey & Company, Enea Data AB som senior IT-konsult. Han har även varit projektledare på IMTEK, Imaging Network. Sin MBA tog han vid Stanford University och sin MSC i fysik vid universitetet i Uppsala.

Magnus berättar att det företag han arbetar för investerar i telecom- och dataombranschen. De drar inte någon snäv gräns för i exakt vad de investerar. Magnus berättar att företaget gjort investeringar i mikromekanik eftersom det ingår i optiska kretsar och därmed kan falla under dataombegreppet. Han berättar vidare att de investerar i både Malmö och Köpenhamn.

Magnus tycker att han upplever en liten skillnad i tankesätt och i antal sökta bidrag efter regionens tillkomst men han påpekar att det är i så fall en liten ökning. Det är svårt att avgöra efter så kort tid, men som han själv säger att *”det är lätt att överskatta på kort sikt och underskatta på lång sikt”*. Regionen behöver mycket mer tid på sig att kunna utvecklas så som vore önskvärt. När vi börjar tala om barriärer tycker han främst att broavgiften är den mest konkreta av dem alla. Att det skall försvåras för gemene man att ta sig över bron med bil för att det kostar femhundra kronor tycker han är tråkigt. Han tillägger att det är viktigt att entreprenörerna kan ta sig obehindrat över sundet, det vill säga att det inte ekonomiskt påverkar deras situation.

En annan barriär som är ett faktum är kontaktnäten. Magnus menar att kontaktnät knyts under långa tidsperioder, kanske redan från skoltiden och har man då befunnit sig på ena sidan sundet hela tiden faller det sig naturligt att ens kontaktnät spänner över det samma geografiska området. Detta är ytterligare en faktor till varför han tror att det kommer att ta lång tid att integrera regionerna och att detta är helt naturligt. Något som han tycker är viktigt är att universitetet på båda sidor börjar samarbeta mer och att det skall bli lättare för en student att ta en kurs på andra sidan utan administrativa och ekonomiska problem. Denna faktor är mycket viktig och återknyter till det han tidigare sade om kontaktnäten. Om en student tillåts att studera på båda sidor skapas ett naturligt kontaktnät som regionen i framtiden kan dra nytta av.

Att Öresundsregionen skulle kunna bli nästa *”Silicon Valley”* tror han inte. Han påpekar att Stockholm är så pass starkt på Venture Capitalområdet att inte ens om tio år kommer Öresundsregionen att ta över som kraftcentra. Vidare säger han att *”integrationen kommer bli djupare och samarbetet mellan Malmö och Köpenhamn kommer bli bättre men att de skulle konkurrera ut Stockholm har jag svårt att se”*. Magnus tror att detta med begreppen kraftcentra och liknande är mer politiska slagord.

4.1.6 Håkan Nelson, Malmöhus Invest AB, 2001-12-17

Håkan Nelson inleder med att berätta att Malmöhus Invest funnits sedan 1979 och är Sveriges äldsta Venture Capitalföretag. Huvudsakligen har deras verksamhet varit i Skåne. För att kunna överleva konjunkturernas alla svängningar har Malmöhus Invest fått anpassa sin verksamhet under årens lopp via riskminimering. Detta har inneburit att de har ett mycket bredare arbetspektra än de flesta Venture Capitalföretag. Det som är genomgående är dock det tunga teknikinnehållet som kan innebära både IT och Biotech.

Malmöhusinvest investerar på båda sidor sundet men de har inga gjorda investeringar i dagsläget. Håkan tycker att han upplevt en markant förändring sedan Öresundsregionens bildande, kanske inte i antal genomförda projekt, men att den allmänna uppfattningen har förändrats. Han anser att *”man inte skall förvänta sig snabba effekter, integrera regionen tar lång tid”*. När vi kommer in på ämnet affärsplaner tycker han inte att han ser någon skillnad på de danska och svenska i professionellt utförande eller i presentation.

Håkan bedömer att det finns stor kapacitet i Öresundsregionen. Han kan mycket väl se att regionen kommer att bli ett så kallat kraftcentra inom 15-20 år. Först måste folkets förväntningar bli realistiska. Integrationsprocessen måste få fortlöpa och det bör gå en eller två generationer innan resultatet kan utvärderas. Det gäller att inte ge upp. Detta ser han som en av de största barriärerna, att människor ger upp för lätt. Den andra barriären som han kan se är att danskar och svenskar är olika. Svenskar har en tradition av att arbeta och handla med skog och vatten, det vill säga våra naturresurser. I Danmark däremot har de en mer handelsinriktad tradition med små och medelsmå företag och detta gör att vi har olikheter i handelstraditioner. På tal om skatten tror han att den har effekt men ingen direkt märkbar så att man skulle tacka nej till ett lönsamt projekt på grund av skatteskillnader.

4.1.7 Nils Homann, Malmöhus Invest AB 2001-11-29

Nils Homann är Investment Manager i MIAB sedan 1995. Han har en examen i ekonomi från Lunds Universitet, 1973. Dessutom har han en Executive MBA från Göteborgs Universitet 1996. Nils har 30 års erfarenhet från finansiering och affärsutveckling i mindre och medelstora företag.

Malmöhus Invest AB investerar huvudsakligen i projekt inom IT och science. I nuläget har de inte några investeringar gjorda eller konkret planerade i Köpenhamn. Däremot har de ett projekt i ett Lundaföretag baserat på ett dansk patent. Homann påpekar dock att man ständigt tittar på projekt på den danska sidan av sundet.

Nils Homann anser att integrationen mellan Malmö och Köpenhamn är mycket viktig för regionens ekonomiska utveckling. Fördelarna som uppnås med en region är storstadsstruktur, större kritisk massa och ett större utbud av personal och kompetens. Detta drar till sig attraktiv forskning och skapar specialistområden både på universitet och på företag. Som ett exempel på detta nämner Homann Medicon Valley. Homann säger att *”detta skapar en kraftfull region som både drar till sig och själv skapar nya idéer”*. Detta leder till att regionen blir oerhört intressant att verka i för Venture Capitalföretag. Han påpekar att han tror att det är nyttigt för både Köpenhamn och Malmö att regionen integreras. Viktigt för en positiv utveckling är dock att det inte uppstår rivalitet mellan städerna, exempelvis menar han placering av kontor.

Nils säger att han har upplevt en skillnad efter regionens tillkomst, dock ännu inte så mycket skillnad i antal investeringsprojekt. Det hör av sig fler entreprenörer och man har mer gemensamma konferenser och samtal. Han menar att det kommer att bli mer med tiden och att regionen ännu är förhållandevis ung. Vidare anser han att Sverige ligger lite före i tiden vad avser Venture Capitalföretag och dess utveckling, och därför tycker han att Danmark tittar mer på Sverige än vice versa vad gäller benchmarking. I affärsplanerna tyckte han inte kunna se någon kvalitetsskillnad mellan städerna just nu, men dock att det har skett en generell förbättring med tiden.

På frågan om vad som behövs för att ytterligare integrera de två marknaderna tyckte respondenten att det främst är tid som behövs för att regionen skall integreras. Skatteaspekterna trodde han kommer utjämnas med tiden. Visionen om regionens framtid är att om femton- tjugo år kommer regionen vara helt integrerad och Malmö/Köpenhamn kommer vara ett begrepp. Vad avser Venture Capital menar han att detta bara speglar allt annat som sker och när allt annat är sammanbundet kommer även denna marknad integreras. Språksvårigheter upplever han existerar men att de är överdrivna, ”*det går fort att synka språken*”. Engelskan kommer inte att bli en språkbro.

Affärskulturen är det däremot stor skillnad på. Svenskar är av tradition ett producerande folk och danskarna är ett handelsfolk. För att tydliggöra detta säger han ”*svenskarna producerar virke och säljer det billigt till danskarna medan de av detta tillverkar design möbler som de säljer dyrt till oss*”. Olikheterna mellan oss i detta avseende ser han dock som en fördel då vi inom dessa kompetensområden väl kan komplettera varandra. Organisationsstrukturen skiljer sig åt. Han ser en mer auktoritär kultur i Danmark och en mer platt i Sverige. Det är viktigt att man är medveten om de kulturella skillnaderna och respekterar dessa vid kontakt med varandra. Han tycker varken det ena eller det andra är bättre, det är medvetenheten om skillnaden som är viktig. Skillnaderna upplevs ända så pass små att de inte skulle påverka ett investeringsbeslut. Sammanfattningsvis ser han mycket positivt på Öresundsregionens utveckling och tror att om ett kvarts sekel så kommer Nordens centrum vara just denna region. Därmed även centrum för Venture Capitalföretagen.

4.1.8 Anna Christersson, Medicon Valley Capital AB i Lund, 2001-11-28

Anna Christensen har arbetat på Medicon Valley AB i Lund sedan april 2001. Hennes position är Investment Manager. Tidigare arbetade hon som Investment Manager och jurist på Malmöhus Invest. Hon har även arbetat på Malones & Burman som är en amerikansk advokatfirma. Hon har en LLM i juridik och Business and Administration som hon tagit vid Lunds universitet och vid Universitetet i Köpenhamn.

Anna berättar att MVC bildades år 2000. Företaget investerar endast i biomedicin. De arbetar på båda sidor sundet, med ett kontor i Lund och ett i Köpenhamn. På kontoren har företaget medvetet blandat svensk och dansk personal för att få en mångfald. Kontoret i Lund har övervägande hand om svenska projekt men det förekommer även danska, detta gäller även vice versa.

Anna tror att det är mycket viktigt för regionens ekonomiska utveckling och allmänna integration att venture capitalmarknaderna integreras. Hon anser också att desto fortare integrationen sker desto bättre för alla inblandade parter därför att det kommer att göra regionen mer konkurrenskraftig. För att så skall ske är det viktigt att människors rörlighet ökar och att marknaden för Venture Capital blir mer dynamisk. Aspekter som är viktiga för utvecklingen är kompetenshöjning samt att få in ett mer internationellt perspektiv. Anna upplever att integrationsprocessen har startat och fortgår och att man på båda sidor börjar se regionen som en enhet. Anledningen till detta tror hon är att VC-företagen har förstått att framtiden kräver integration för att nå konkurrenskraftighet och kunna hänga med i den globala utvecklingen.

”*Integrationsintresset är större i Malmö än i Köpenhamn*”, säger Anna. Anledningen till detta bedömer hon är att Köpenhamn är mycket större än Malmö och att de redan har en stor marknad att verka på. Anna upplever att markant fler entreprenörer från Köpenhamn söker

kapital i Sverige. Tidigare har Köpenhamnsentreprenörer av tradition i första hand undersökt sin egen marknad och sedan vänt sig till USA. Mycket tyder även på att fler och fler svenska entreprenörer vänder sig till Köpenhamn för att få tag i kapital. Anna berättar också att Medicon Valley medvetet marknadsför sig på båda sidor sundet samt blandar personal från Sverige och Danmark.

För ytterligare integration krävs enligt henne att överföringskostnaderna för kapital genom bankerna sänks. Denna är nu ganska hög och hon säger att *”det hade varit billigare att ta pengarna i en bil och köra över dem”*. Sedan talar hon även om skatter för personal som skiljer sig och komplicerar situationen. Hon berättar att andra bolag beräknar och kalkylerar på skatteskillnader om de skall investera över sundet men det gör inte MVC. De anser att skatteskillnaderna är av sekundär betydelse. Dock poängterar hon att det är viktigt för ytterligare integration att de skattepolitiska skillnaderna jämnas ut. Språkbarriären upplever hon existerar i viss mån och tror att engelskan kommer användas mer, men även att vi kommer få ett större utbyte av låneord av varandra. Det finns också kulturella skillnader som är av betydelse såsom att organisationsstrukturen är mer hierarkisk i Danmark. Sveriges organisationer är mer informella och teaminriktade.

De språkliga och kulturella skillnaderna bedömer hon dock inte vara så stora att det påverkar huruvida man accepterar ett lönsamt projekt. Entreprenörerna i Danmark har ett mer professionellt sätt att presentera sina projekt och affärsplaner. Det kan därför upplevas enklare för Venture Capitalföretagen att bedöma dessa än de svenska. I slutändan visar det sig dock ofta att det inte finns någon kvalitetsskillnad mellan projekten. Anledningen till denna presentationsskillnad anser Anna bero på att företag i Danmark har större internationell erfarenhet. Den ökade konkurrensen tror hon blir positiv eftersom svenska projekt då tvingas hålla en högre presentationsstandard. Anna säger avslutningsvis att marknaderna kommer att fortsätta att integreras.

4.1.9 Pär Magnusson, Den Danske Bank, 2001-12-10, Danmark

Pär Magnusson arbetar som Sverigeanalytiker på makrosidan på Danske Markets, som är avdelningen i Danske Bank där valuta-, penning- och räntehandel sker. Underavdelningen på Danske Markets där han arbetar heter Danske Research och är bankens analysavdelning för makroekonomi, ränte-, valuta och obligationsanalys. De analyser de utarbetat omkring Öresundsregionen har varit av ad hoc karaktär (hittills två). Pär Magnusson är svensk och har läst pol.mag. och fil.kand. på Lunds Universitet.

Då Pär Magnusson i juni 2001 skrev artikeln *”Öresundsregionen – ett år efter broinvigningen”* noterade han att det var mycket svårt att hitta statistik över förändringar som skett sedan bron invigdes. Främsta anledningen bör vara att det är alldeles för kort tid för att kunna säkerställa något statistiskt. Den statistik han kunde hitta var bland annat på arbetskraft medan det helt saknades statistik för till exempel investeringar. Pär har dock en känsla av att trots stora ord och höga förväntningar om integration så har lite hänt i praktiken. Det är svårt att säga om anledningen till varför det inte skett fler investeringar över sundet är den allmänna ekonomins nedgång eller om det beror på hinder för integration. Han upplever att VC-marknaden i Danmark de senaste åren har genomgått en extrem utveckling, men har nu kraftigt bromsats upp av konjunkturedgången. En naturlig följd av detta är att det även görs få investeringar över sundet, men det behöver inte innebära att man misslyckats med integrationen.

Pär anser att förutsättningarna för en integration har blivit bättre med bron och den fokus på Öresundsregionen som detta lett till. För att dessa förbättrade förutsättningar skall kunna utnyttjas krävs betydligt lägre transaktionskostnader än i nuläget. Den höga kostnaden för att köra på bron tror han är en stor anledning till att folk inte har börjat röra sig mer fritt i regionen och arbeta och bo på olika ställen. Som exempel frågar han sig vad som skulle ha hänt med Stockholmsregionen om det kostade cirka 500 kronor att ta sig från ena sidan Stockholm till den andra. För att Öresundsregionen skall kunna integreras och konkurrera bättre med Stockholm måste det bli billigare för till exempel arbetskraft och studenter att röra sig i regionen. Andra barriärer är skatte- och socialförsäkringssystem, vilka kan ta lång tid att länka samman så att både Sverige och Danmark skall bli nöjda.

Han tror att större Venture Capitalister och banker har lättare att lyckas med och dra nytta av en integrerad marknad än vad små Venture Capitalföretag har. Anledningen till detta tror han är att större företag är mer medvetna om internationella marknader medan mindre kanske aldrig har sett över sundet efter projekt. Pär menar att det finns en naturlig trygghet över att kunna den svenska kapitalmarknaden. Han påpekar att det inte är en slump att Malmöföretag i alla tider har gjort mer affärer i Stockholm än i Köpenhamn, trots att det geografiskt skiljer 60 mil.

Pär tror att den största barriären för mindre Venture Capitalföretag är att de inte är vana vid att blicka över sundet och därför saknar det viktigaste av allt, vilket är de sociala nätverken. Förutsättningarna för att bygga upp nätverk och få bättre marknadskunskap om den andra sidan måste bli bättre. För detta krävs att studerande och anställda börjar bo, studera och arbeta mer varierat på båda sidor. Som tidigare sagts återkommer Pär till att de i nuläget höga transaktionskostnaderna är ett hinder för detta. Han påpekar dock att det görs mycket för att underlätta nätverksbyggandet och säger att den sydsvenska handelskammaren gör vad de kan men att det troligtvis kommer att ta mycket lång tid. På frågan om vilket tidsperspektiv han har för att regionen skall kunna ses som en integrerad region vill han inte gissa på något tidsintervall. I stället avslutar Pär med att säga att han i nuläget inte ser så ljusst på integrationsprocessen. Han menar att mycket av handelshindren kommer från den danska sidan, vilket han tror beror på bristande politisk vilja från danskt håll. Pär säger att *”de befinner sig i en svårare politisk situation och är inte lika intresserade av en integration som från svenskt politiskt håll”*. Framst är det, enligt Pär, danska politikernas dåliga intresse för att gå in och försöka anpassa skattesystemen.

4.1.10 Jessica Panke, Institutet för framtidsforskning i Köpenhamn, 2001-12-19

Jessica Panke arbetar vid Institutet för framtidsforskning i Köpenhamn. Hon arbetar som projektledare i både Malmö och Köpenhamn. Hennes specialområde är Öresundsregionen. Framst analyserar hon Öresundsregionens framtid med avseende på svensk/danska kulturskillnader i management och affärskultur. Hon föreläser bland annat på NUTEK och Trygghetsrådet. Hennes titel är Pol. Mag. som hon tagit vid Lunds Universitet.

Jessica berättar att hon tror på en integration, men *”man kan inte bara bygga en bro och hoppas på att det händer”*, säger hon. Tanken på Öresundsregionen föddes först i mitten på 1990- talet men funderingar på bron kom till mycket tidigare. Hon tycker inte att näringslivet gjort mycket för att påskynda integrationen. Det finns ingen direkt gemensam arbetsförmedling, dock finns något som heter Öresunddirekt. Där kan man få vägledning och tips men du får själv ta initiativet. Detta innebär att det är ett stort projekt för många att ta sig över sundet för arbete och boende. Hon berättar att det är en mycket krånglig väg som svensk

att söka sig till Köpenhamn och vice versa. Bostadsbiten är ett stort problem, precis som i Stockholm har allmännyttan i Köpenhamn väldigt få lägenheter att erbjuda och att köpa kostar mycket pengar. Många väljer att pendla och detta anser Jessica som en ekonomisk ohållbar lösning med dagens höga priser att pendla över bron.

En av de främsta barriärerna är att det saknas politiska visioner. Politikerna är för Stockholmscentrerade. Det finns för många lagar, begränsningar och administrativa hinder för att allt skall kunna fungera på ett smidigt sätt. Hon tror på Öresund som ett kraftcentra, men säger att framtiden inte är mekanisk, den måste skapas. Intervjun avslutas med att Jessica säger *”Vi är olika som människor, visst finns det kulturskillnader, språkskillnader och affärshinder men inget utav dessa är oöverkomliga. Det är bara att arbeta på i samma anda som nu”*.

4.1.11 Dorte Wine, Connect Danmark, 2002-01-10

Dorte Wiene är Verkställande direktör på Connect Danmark. Hon är född i Danmark men uppvuxen i Californien, USA. 1975 blev hon anställd på McKinsey & Company, Inc. i Köpenhamn. Mellan 1976–1984 arbetade hon för IBM Danmark A/S som säljkonsulent. 1985 började hon på Datateam A/S som produktchef i Stockholm. Mellan åren 1986 och 1989 arbetade hon som International Produktchef hos Time/system international, därefter blev McKinsey & Company, Inc. igen hennes arbetsplats. 1992 var hon med och startade en ny konsultverksamhet, detta gjorde hon i tre år. Därefter var hon med vid etableringen av Connect Danmark i april 2000.

Dorte berättar kort att Connect inte är något vinstdrivande Venture Capitalföretag utan ett nätverk som verkar för samspelet mellan entreprenörer och finansiärer. Connect finns både i Malmö och Köpenhamn och arbetar mycket över sundet. Hon tycker att det är viktigt för regionens utveckling att området integreras, men påpekar att det är viktigt att först definiera vad som egentligen menas med integration. Hon tror att idag finns det inte någon som har samma definition och mål på integration.

Vidare anser Dorte att det är viktigt att se den geografiska skillnaden i sammanhanget. *”Köpenhamn är trots allt en huvudstad och det är inte Skåne”*, påpekar hon. Pengarna finns i huvudstäderna och det är viktigt att se den skillnaden mellan regionerna. Skall regionerna integreras på ett riktigt sätt är det viktigt att utvärdera den kompetens som finns på båda sidor så att man kan komplettera varandra. Skåne kan inte förvänta sig att prestera som Köpenhamn och vice versa. Hon berättar att Medicon Valley håller på mycket med sådana här utvärderingar för att se vad för kompetens som finns och var.

På frågan om hon upplever någon skillnad i antalet genomförda projekt nu och innan regionens bildande kan hon inte svara då hon anser att hennes tidsperspektiv är för kort. Men hon tycker sig kunna se att en viss grad av integration uppnåtts och att det görs ytterligare insatser. Det som främst behövs göras är att just utvärdera kompetenstillgångar så att det blir komplettering och inte konkurrens över sundet. Rent affärskulturellt upplever Dorte att det finns stora skillnader, dessa kan också upplevas som barriärer, men hon tror inte att de är något större hinder för integrationen. Språkskillnader och skatteskillnader tyckte Dorte inte att hon kunde uttala sig om. Personligen har hon inga svårigheter med språket och skatteskillnader kommer hon inte direkt i kontakt med då hon inte är involverad i projekt.

Öresundsregionen kan Dorte se som ett kraftcentra i framtiden men bara om man tar tillvara på skillnaderna på rätt sätt. Skåne kan än så länge inte konkurrera med Stockholm om Venture Capital och hon tror inte att Öresundsregionen inom överskådlig tid skall vara för optimistiska.

4.1.12 Anders Wilhjem, Danisco Venture, 2001-11-29

Anders Wilhjem är Verkställande Direktör på Danisco Venture och har varit det sedan ett år tillbaka. Tidigare har han arbetat på Carlsberg och McKinsey & Company, USA.

Danisco Venture investerar i branscher som är intressanta för företaget. Den senaste investeringen var i ett teknologiföretag i Köpenhamn. Enligt Anders går Danisco Venture in med kapital i företag som befinner sig i uppstartsfasen. Den senaste investeringen gjorde de tillsammans med sex andra företag.

Anders anser att det är mycket viktigt för Öresundsregionens ekonomiska utveckling att Malmö och Köpenhamn integreras. Han anser att bron är ett steg på vägen men att det är mycket kvar som behöver göras. Vidare tycker han att det är fel att man som arbetande i Malmö och bosatt i Köpenhamn eller vice versa, skall betala avgift varje gång man kör på bron. Han tycker att det behövs mer uppmuntran till just integration.

Vad gäller kapital över sundet säger Anders att han inte märkt någon skillnad sen bron tillkomst. Han bedömer att det beror på att Danisco Venture alltid varit villiga att investera i nya företag om det kan generera något positivt, oavsett var de befinner sig geografiskt. Däremot tycker Anders att han har märkt en skillnad i Köpenhamn sedan regionens bildande och det är att fler internationella företag öppnar kontor i Köpenhamn. Han säger att *"anledningen till att det sker är att Köpenhamn anses som den naturliga mittpunkten i Skandinavien och att det kommer att bli finanscentrum i framtiden"*.

För att integrera Malmö och Köpenhamn anser Anders att det är viktigt att börja i den akademiska världen. Han tycker att det i framtiden ska finnas ett universitet blandat med danska och svenska studenter och att vi inte ska ha separata institutioner. Vidare anser han att man måste förbättra kommunikationen. Det måste vara bättre tågförbindelser och som tidigare nämnts ska det inte kostnadsmissigt drabba individen att arbeta i Köpenhamn och bo i Malmö. I detta avseende blir även en annan aspekt intressant som Anders nämnde och det är skatterna. Han tycker att det måste ske en ändring i skattesystemen för att Malmö och Köpenhamn ska kunna integreras fullt ut. Anders anser att språkbarriären är överdriven.

4.1.13 Arne Gillin, 3I, 2001-11-30

Arne Gillin har arbetat med Venture Capital i 8 år och är kunnig inom Venture Capitalområdet. Hans position på 3I är Investment Director för biotech. 3I investerar i alla företag som kan generera mycket kapital åt dem. Företaget är det största Venture Capitalföretaget i Europa.

I dagsläget har företaget inte några investeringar i Köpenhamn eller Malmö. Anledningen till detta är inte att de inte kan tänka sig att investera i regionen, utan att de nyligen etablerat sig i regionen. Han anser att det är viktigt för regionens ekonomiska utveckling att Malmö och Köpenhamn integreras. Arne tycker att man kan märka en stor skillnad sedan Öresundsregionens bildande men anser inte att det specifikt har med bron att göra. Han har

märkt en stor skillnad inom sin egen bransch sedan Medicon Valley bildades för fem år sedan. Den stora förändringen tycker han är att arbetskraften är mer mobil än tidigare. Han har många arbetskamrater i Köpenhamn som är från Sverige. Vad gäller visionen om Öresundsregionen som kraftcentra är Arne positiv. En förändring som han anser behöver göras för att underlätta integrationen är att anpassa skattereglerna.

Arne upplever Venture Capitalbranschen som väldigt internationell och anser därför att det inte finns några språkbarriärer mellan svenskar och danskar. Vidare poängterar han att anledningen till varför han inte upplever några direkta barriärer har just med att göra att företag som arbetar med Venture Capital är internationellt anpassade.

4.1.14 Anonym på ett Venture Capitalföretag i Köpenhamn, 2001-12-05

Företaget där den intervjuade arbetar har fyra olika investeringsinriktningar, Kommunikationer och telecom, företagssoftware, K-infrastruktur och Internetservice. I Sverige investerar de framförallt i Internetservice, i Danmark främst software och i Finland täcker företaget alla områden. Företaget han arbetar för ser hela Norden som sitt arbetsfält och är inte begränsade till Öresundsregionen. De arbetar mer efter industrisektorer och inte efter några geografiska normer. Han upplever inte direkt några barriärer utan anser att det mesta går att lösa. Vad som får det att fungera för företaget han arbetar för tror han är att de har lokala representanter i alla deras verksamhetsländer. Detta gör att de är insatta i företagskulturen, språk och annat som kan upplevas som barriärer.

Respondenten anser att på frågan om det skett en förändring i tankesättet svarar han att det redan skett en förändring i deras företagskultur och att han inte har upplevt att bron förändrat tankesättet ytterligare. Företaget sysslar med Venture Capital till högteknologiska företag och eftersom det i Finland finns många lovande teknologiföretag är detta deras främsta fokuseringsområde. Han anser att i Öresundsregionen dominerar biotech och medicin.

På frågan om Öresundsregionen kan bli kraftcentra i framtiden bedömer han att det finns potential men att mycket ligger spritt över hela Norden. När vi diskuterar varför Sveriges utveckling inom Venture Capitalområdet är så långt framför Danmark tror han framförallt att det beror på att Danmark är ett så pass litet land. Dessutom att Sverige har en helt annan företagspark än Danmark. Han nämner att Ericsson och Volvo säkert varit bidragande faktorer till att vi har haft den utvecklingen vi haft.

Han ser skillnader i affärsplaner och allmänt beteende hos danska och svenska entreprenörer på det sättet att svenska entreprenörer är mer professionella. Detta beror på att vår marknad är mer mogen och att de svenska entreprenörerna har en längre erfarenhet än de danska.

4.1.15 Björn Dellgren, Bankinvest Group, 2001-12-14

Björn Dellgren är Investeringsmanager på Bankinvest Group i Köpenhamn. De företag han arbetar för investerar inom Biotech på en global marknad. I dagsläget har de 35 gjorda investeringar varav fyra av dem är i Uppsala, Sverige. Investeringar görs i både uppstartsfasen och i senare skede. Detta har främst att göra med avståndet till entreprenörsföretaget. Om det innebär en kort flygresa, det vill säga inom Europa, görs investeringar i uppstartsfasen. På frågan varför de inte har så många investeringar i Sverige svarar han att branschen i Sverige är mer teknologidriven medan i Danmark är det mer fokus på läkemedel. Han anser att det inte finns några kulturella problem mellan svenskar och danskar och beskriver Venture

Capitalbranschen som väldigt internationell. En stor skillnad som han påpekar är dock att danskarna är betydligt tuffare och bättre förhandlare än svenskar.

Björn beskriver den svenska Venture Capitalmarknaden som mer utvecklad än den danska och tror att det kommer att ske en förändring i och med att marknaden i Danmark blir mer och mer internationell. Han pratar mycket om internationalisering och globalisering och tror att det kommer att ha effekter som att Venture Capitalföretag kommer att styras mot mer specialisering. Många företag är redan idag specialiserade inom vissa områden men han bedömer att detta kommer att ske ytterligare.

Skattesystemen anser Björn vara en barriär för integration men han vill poängtera att det inte är ett lokalt fenomen. Synsättet på entreprenörskatt anser han också bör ändras. Det bör finnas en möjlighet att få en del kapital tillbaka för som han själv säger, *"kapitalet är trots allt globalt"*. Vidare tycker han att det borde vara lättare för studenter att studera och forska på båda sidor sundet. Kluster är också något som han nämner och tar upp exempel som Medicon Valley, Heidelberg och München. Det är positivt för integrationen att kluster bildas.

En förändring som han tydligt märker i Köpenhamn är att fler aktörer har etablerat sig och att konkurrensen har ökat. Det ser han som positivt och menar att konkurrenter innebär också fler samarbetspartners. Vidare säger han att han märkt att det i Öresundsregionen bildats en bredare kompetensplattform, forskningssamarbete och affärsutvecklingsamarbete.

5. Analys

Detta kapitel inleds med att vi illustrerar en analysmatris för att göra intervjuerna mer överskådliga och för att strukturera upp betydelsefulla variabler. De analysvariabler som vi valt är baserat på att vi fann dem mest intressanta att behandla och studera i ett större sammanhang. Vidare går vi sedan igenom respektive analysvariabel för att avslutningsvis sammanfatta och knyta empirin till litteraturgenomgången.

5.1 Analysmatris av intervjuer

ANALYSMATRIS																
LAND	SVERIGE								DANMARK							
BRANSCH	B	B	E	E	V	V	V	V	B	E	E	V	V	V	V	
FÖRETAG	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
<i>Analysvariabler</i>																
fler realiserade korsinvesteringar																
affärskulturbarriär			X			X					X					
affärsplansbarriär																
språkbarriär			X													
infrastrukturbarriär					X				X	X		X				
skattebarriär			X						X	X		X	X			
mental barriär	X		X			X										
förändrat tankesätt	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X		X	
vision om kraftcentra	X	X				X	X	X		X		X	X		X	

LAND: S=Sverige, D=Danmark

BRANSCH: B=Bank, E=Expert, V=Venture Capital

FÖRETAG: Enligt ordningen i empirin

X=markerar att respondenten anser att analysvariabeln existerar

5.1.1 Fler realiserade korsinvesteringar

Med fler realiserade korsinvesteringar menas den upplevda förändring av faktiskt genomförda investeringar som skett sedan Öresundsbronns tillkomst. Av ovanstående analysmatris framgår det tydligt att ingen av de intervjuade upplevde att det med regionens bildande hade skett någon faktisk förändring av genomförda investeringar.

Flera menar dock att det är en tidsfråga innan investeringarna verkligen kommer att öka. Dan Peterson, SEB Företagsinvest, sade *"kommer väl investeringarna i gång och investerare får goda erfarenheter av att investera på andra sidan så kommer det mesta att ge sig av sig självt"*. Även Magnus Löqvist, Startup Factory, uttryckte sig positivt med att påpeka att det är svårt att avgöra en förändring på så kort tid. Vidare sade han *"det är lätt att överskatta på kort sikt och underskatta på lång sikt"*. Håkan Nelson, Malmöhus Invest, förde samma resonemang som de två ovanstående och uttryckte detta på följande sätt, *"man skall inte förvänta sig snabba effekter, integrera regionen tar lång tid"*.

5.1.2 Affärskulturbarriär

Affärskulturbarriär innebär att svenskar/danskar upplever att det finns en så tydlig skillnad på organisationsstrukturen och på sättet att göra affärer att det upplevs som ett problem.

Av antalet intervjuade upplevde de flesta att det inte finns någon barriär vad avser affärskultur. Björn Dellgren, Bankinvest Group, anser att det inte finns några kulturella problem eftersom Venture Capitalbranschen är väldigt internationell. Dan Peterson, SEB Företagsinvest, menar att de skillnader som finns saknar betydelse om deras krav på produkt och medarbetare är uppfyllda. Johan Bryggare, Connect Sverige, upplever till exempel att svenska företag har mer teknisk kompetens medan danskarna bättre säljer sina idéer. Han anser dock detta positivt eftersom man kan komplettera varandra. Anna Christersson, Medicon Valley Capital, uppfattar att organisationsstrukturen är mer hierarkisk i Danmark medan den i Sverige är mer informell och teaminriktad. Dock är skillnaderna inte så stora att det påverkar beslutsfattandet vid en investeringsbedömning. Den generella uppfattningen hos de intervjuade som inte upplevde någon barriär är att det är viktigt att vara medveten om de mindre kulturella skillnader som finns och respektera dessa vid kontakt med varandra.

Reidar Peters, Connect Skåne, är en av dem som anser att det finns skillnader som leder till barriärer. Främsta anledningen till detta anser han vara den stora skillnaden i förhandlingsteknik. Han uttrycker detta genom att säga *"I Danmark börjar förhandlingen först när avtalet är klart"*, vilket han menar kan göra att en svensk lätt känner sig lurad.

5.1.3 Affärsplansbarriär

Affärsplanerna kan skilja sig på så sätt att de försvårar en investeringsbedömning. Det kan vara i innehåll eller i professionalitet. Det framgår tydligt att ingen av de intervjuade upplevde någon barriär i affärsplaner. Däremot uttrycker några av de intervjuade att det finns mindre skillnader som bland annat enligt Anna Christersson, Medicon Valley Capital, kan bero på att danskarna är mer internationella. Hon upplever att detta märks då danskarna har ett mer professionellt sätt att presentera sina projekt och affärsplaner. En integration skulle därför vara positiv då ökad konkurrens kan bidra till att svensk presentationsstandard förbättras.

Från anonym respondent upplevs situationen annorlunda. Hans erfarenhet är att svenskar är mer professionella än danskar, vilket skulle bero på att den svenska Venture Capitalmarknaden är mer mogen och har längre erfarenhet. Dessa två motsägande uppfattningar torde styrka det faktum att ingen av de intervjuade uppfattar affärsplaner som en barriär.

5.1.4 Språkbarriär

De danska och svenska språken skiljer sig av naturlig förklaring från varandra. För att det skall uppfattas som en barriär skall det existera verkliga kommunikationssvårigheter.

Intervjuerna visar att där finns språkskillnader men att dessa inte är så pass stora att de upplevs vara någon egentlig barriär. Exempelvis säger Anders Olshov, Nordea, att detta är en petitesse i det stora hela. Nils Homann, Malmöhus Invest, upplever att det finns språkskillnader men att de är överdrivna och menar att *"det går fort att synka språken"* så att vi inte behöver mötas med engelska. Anna Christersson, Medicon Valley Capital, tror dock att vi mer kommer att använda engelskan samt börja utbyta låneord från varandra. Hon tror dock inte att skillnaderna i språken är så stora att de påverkar ett investeringsbeslut.

Den ende som upplever att det existerar en egentlig språkbarriär är Reidar Peters, Connect Skåne. Han anser att barriären är större än vad man kan tro och något överraskande menar han att en dansk förstår en stockholmare betydligt bättre än en skåning.

5.1.5 Infrastrukturbarriär

I detta avseende syftar vi endast på Öresundsbron när vi nämner ordet infrastrukturbarriär. Endast ett fåtal av de intervjuade upplever att broavgiften utgör ett verkligt problem. Däremot är de flesta överens om att för att kunna uppnå önskad integration krävs det en kraftigt reducerad broavgift. Magnus Löqvist, Startup Factory, framhåller det viktiga i att entreprenörer inte ekonomiskt påverkas utan obehindrat kan ta sig över sundet. Jessica Panke, Institutet för framtidsforskning i Köpenhamn, menar att det med dagens höga bropriser är omöjligt att få arbetskraft att pendla så som vore önskvärt. Vad hade hänt med Stockholmsregionen om det kostade cirka 500 kronor att med bil ta sig från ena sidan Stockholm till den andra? Den intressanta frågan ställer Pär Magnusson, Den Danske Bank, och menar att det måste bli billigare för arbetskraft och studenter att röra sig i regionen för att Öresundsregionen skall kunna integreras och konkurrera med Stockholm.

5.1.6 Skattebarriär

Eftersom vi behandlar två länder med skild skattepolitik uppstår det komplikationer. Med skattebarriär syftar vi på effekter som uppstår när ett svenskt Venture Capitalföretag investerar i Danmark och vice versa. För att det skall falla under begreppet barriär innebär det att skattepolitiken kraftigt påverkar dem i deras investeringsbeslut. Av de femton intervjuade var det fem som upplever att skatteskillnaderna är något som verkligen utgör en barriär. En av dem som ser skatteskillnaderna som en stor barriär var Pär Magnusson, Den Danske Bank. Han tror att det kommer att ta lång tid att rätta till detta och menar att det främst beror på bristande politisk vilja från dansk håll.

För de flesta uppfattas dock inte skatteskillnaderna som en barriär. Håkan Nelson anser inte att skatteskillnaderna är något som är avgörande vid ett investeringsbeslut. Även Anna

Christersson, Medicon Valley Capital, menar att skatteskillnaderna är av sekundär betydelse och inte något de kalkylerar på vid en investeringsbedömning. Hon känner däremot till en del Venture Capitalföretag som kalkylerar på skatteskillnader. En som starkt anser att skatteskillnader inte är en barriär är Anders Olshov, Nordea, som anser det vara en petitesse i integrationsprocessen.

Oavsett om skatteskillnaden ansågs vara en barriär eller ej så menade alla att skatteskillnaderna måste ändras så att båda skattesystemen anpassas till varandra. De flesta verkade förvänta sig att detta kommer till att ske med tiden.

5.1.7 Mental barriär

Variabeln mental barriär förklaras enklast med att respondenten upplever att det finns ett hinder som inte direkt är påtagligt utan mer existerar mentalt. Med detta menar vi då fördomar, inarbetat arbetsmönster och föråldrat tankesätt.

Tolv av de femton intervjuade upplevde inte att de märkt av några mentala barriärer. Anders Olshov, Nordea, är en av de få som fått ett kryss i vår analysmatris och menar att de främsta barriärerna som existerar är de mentala. De hinder han nämner i samband med detta är brist på kunskap och information. Håkan Nelson, Malmöhus Invest, framhåller vikten av att integrationsprocessen måste få ta den tid det tar, det gäller att inte ge upp. Han anser att den största mentala barriären är att människor ger upp för lätt.

En mental barriär som Reidar Peters, Connect Skåne, uttrycker är att flera danskar tycker att *"Asien börjar i Malmö"*. Med detta menar han att danskarna tycker att de inte har något att vinna på att vända sig till Sverige, utan hellre blickar mot Europa och USA. Han menar också att många danskar tycker att bron är en bro mellan Malmö och Köpenhamn och inte tvärtom.

5.1.8 Förändrat tankesätt

Med ett förändrat tankesätt menas om de intervjuade har upplevt någon förändring vad gäller intresset för att investera på respektive sida av sundet.

Trots att ingen av respondenterna upplever att det skett en ökning av faktiskt genomförda projekt anser de flesta att det har skett en tydlig förändring i tankesättet. Anders Olshov, Nordea, anser att människors tankesätt långsamt börjar ändras och att universiteten med dess samarbete har en viktig roll i detta. Dan Peterson, SEB Företagsinvest, märker genom ökat antal telefonsamtal från danska entreprenörer att deras intresse för Venture Capital från Sverige har ökat. En annan respondent upplever att det har börjat höra av sig fler entreprenörer och att man har fler gemensamma konferenser och samtal. Vidare anser Nils Homann, Malmöhus Invest, att det kommer att bli fler med tiden och att regionen ännu är förhållandevis ung. Anna Christersson, Medicon Valley Capital, delar åsikten om att fler danska entreprenörer börjat söka mer kapital i Skåne. Dessutom ser hon en förändring i det danska beteendet. Tidigare var det så att danska entreprenörer först undersökte den egna Venture Capitalmarknaden för att sedan vända sig till USA. Fler och fler svenska entreprenörer har också förändrat sitt tankesätt genom att söka mer kapital i Köpenhamn.

Pär Magnusson, Den Danske Bank, anser precis som de flesta av respondenterna att tankesättet har förändrats, och tar upp en intressant aspekt till varför han bedömer att det kan ta relativt lång tid. Denna aspekt är att mindre Venture Capitalister inte är vana vid att blicka

över sundet och därför saknar ett socialt nätverk i Köpenhamn. För att bygga upp, förbättra nätverk och öka kunskapen om den andra marknaden bedömer han att det krävs att studerande och anställda börjar vara verksamma mer varierat i hela Öresundsregionen. Magnus Löqvist, Startup Factory, bygger vidare på detta resonemang och menar att kontaktnät knyts under långa tidsperioder, kanske redan från skoltiden. Om en student tillåts att studera på båda sidor sundet skapas tidigt ett naturligt kontaktnät som regionen kan dra nytta av.

5.1.9 Vision om kraftcentra

Vi har med denna variabel som avsikt att få fram om den intervjuade tror på en framtida utveckling mot en stark och integrerad Öresundsregion. Visionen om Öresundsregionen som ett kraftcentra upplevs av något mer än hälften av de intervjuade. Visserligen anser i stort sett alla att det kan bli en intressant region, men inte så stark att regionen kan kallas kraftcentra.

Reidar Peters, Connect Skåne, är en av dem och tror att om uppskattningsvis tio år kan Öresundsregionen bli intressant, men inte att den under överskådlig tid skall kunna konkurrera med Stockholm om kapital. Magnus Löqvist, Startup Factory, är mer negativt inställd och anser att begreppet kraftcentra endast är ett politiskt slagord. Enligt hans uppfattning är Stockholm så pass starkt på Venture Capitalmarknaden att han har svårt att se att Öresundsregionen skulle kunna ta över och bli ett nytt centra för VC. Anonym respondent bedömer att visionen om kraftcentra ligger spridd över hela Norden och tror därför inte specifikt på Öresundsregionen.

Till dem som är positivt inställda tillhör bland annat Håkan Nelson, Malmöhus Invest. Han bedömer att det finns stor kapacitet i regionen och kan tänka sig att Öresundsregionen är ett kraftcentra om 15 till 20 år. Nils Homann, Malmöhus Invest, tror att Köpenhamn och Malmö kommer att vara ett begrepp i framtiden. Ett bredare perspektiv har Anders Wilhjelms, Danisco Venture. Han märker att fler internationella företag öppnar kontor i Köpenhamn. Anledningen tror han är att Danmarks huvudstad ses som en naturlig mittpunkt i Skandinavien och i framtiden kan bli ett finanscentrum. Anders Olshov, Nordea, är också positiv och menar att det bara är nyttigt för både Stockholms- och Öresundsregionen med ökad konkurrens om Venture Capital.

5.2 Återkoppling till litteraturgenomgång

I litteraturgenomgången behandlas de positiva synergieffekter såsom skalfördelar och effektivitetsvinster som en integration för med sig genom att, skapa ett större ekonomiskt område. Michael Porters (1998) rapport om klusterbildning tar bland annat upp det faktum att en framgångsrik region blir mer attraktiv för investerare och lockar till sig mer humankapital. Detta i sin tur skapar den positiva spiral som tas upp i rapporten *Öresundsregionen, ett år efter broinvigningen* (Fredenslund, Magnusson, 2001), som vi tidigare nämnt i litteraturgenomgången. En av de intervjuade, Björn Dellgren Bankinvest Group, nämner själv ordet kluster i intervjun och de positiva effekterna av denna. Han säger sig även ha märkt att det i Öresundsregionen har bildats bredare kompetensplattform, forskningssamarbete och affärsutvecklingssamarbete.

Flera andra av våra respondenter diskuterar begreppet kluster men utan att direkt nämna det. I samband med denna diskussion påpekar respondenterna ofta vikten av integration för regionens framtida utveckling. Nils Homann Malmöhus Invest, betonar vikten av satsningar såsom Medicon Valley då *"detta skapar en kraftfull region som både drar till sig och själv skapar nya idéer"*. Hans resonemang knyter an till Porters tankar om att ett växande kluster signalerar möjligheter och framgång och drar till sig de mest talangfulla entreprenörerna. En följd av fler entreprenörer innebär att regionen även kan bli ett centrum för Venture Capital aktiviteter. Dan Peterson, SEB Företagsinvest menar att en integration av Venture Capitalmarknaderna skulle kunna leda till att det bästa från två tidigare marknader utnyttjas. Vidare anser Anders Olshov, Nordea att genom att slå samman de två marknaderna ökar konkurrensen till regionens fördel. Att ha en större hemmamarknad gynnar regionens utveckling då ineffektiva företag slås ut av den ökade konkurrensen. Ökad konkurrens innebär enligt Björn Dellgren, Bankinvest Group, även fler samarbetspartner. En integrerad marknad som har möjlighet att generera ett kluster bör enligt Porter (1998) lättare kunna attrahera kvalificerad arbetskraft. Företag som inriktat sig på en viss spetskompetens är i behov av en bredare marknad för att hitta rätt arbetskraft, menar Anders Olshov på Nordea.

I vårt barriäravsnitt i litteraturgenomgången tar vi upp sex stycken barriärer tagna från Öresunds Industri & Handelskammarens (ÖIHK, 2001) rapport. Dessa var; skatteregler ur arbetstagarens och ur arbetsgivarens perspektiv, valutafluktuationer, broavgiften, tillgång till arbetskraft och pensioner. Vissa av dessa barriärer nämns och upplevs av flera av våra respondenter. Två av dessa barriärer nämns inte av någon av våra respondenter. Dessa två är valutafluktuationer och pensioner. Däremot nämns skatteskillnader i flera intervjuer. De flesta respondenter är eniga om att skattesystemet måste bli mer homogent, men endast ett fåtal upplever det som en verklig barriär i dagsläget. En av barriärerna i ÖHK:s rapport var broavgiften, vilket ett fåtal av respondenterna upplevde vara någon direkt barriär för Venture Capitalmarknadens integration. Broavgiften påverkar inte Venture Capitalisterna i deras beslutsfattande utan är snarare en avgift som påverkar gemene man. En broavgift gör att många forfarande upplever Öresundsregionen som två separata områden, därför att detta i sin tur begränsar folks rörlighet och möjlighet att utveckla kontaktnät.

6. Summering med egna resonemang

Vårt syfte med denna studie var att studera integrationen av Venture Capitalmarknaderna i Öresundsregionen. En viktig del i studien var att beskriva huruvida VC-marknaderna i Öresund har integrerats. Vi hade även som syfte att studera om det finns märkbara barriärer. Vår studie syftade inte till att lösa något problem, snarare till att beskriva ett tillstånd. Vår avsikt var också att försöka konkretisera tillvägagångssätt för att eventuellt öka integrationen. Detta har vi gjort genom att intervjua experter och aktörer med mycket kunskap inom Venture Capital i Öresundsregionen.

Som vår analysmatris visar har ingen av de intervjuade upplevt att antalet realiserade korsinvesteringar har ökat sedan Öresundsbronns tillkomst. Vi blev förvånade över detta därför att vi trodde att situationen var annorlunda än hur den faktiskt är, enligt våra respondenter. Främsta anledningen till detta bedömer de flesta av respondenterna är att det inte kan förväntas förändringar efter så kort tidsintervall. En del menar även att den konjunktursvacka som varit och till delvis är i både Sverige och Danmark, påverkat mängden nya investeringar nationellt respektive internationellt. Detta gör det svårt att avgöra om situationen hade kunnat se annorlunda ut om vi inte befunnit oss i en konjunktursvacka. Analysmatrisen ger dock en tydlig bild över att respondenterna anser att tankesättet har förändrats vilket torde innebära att framtiden för Venture Capitalmarknaden i Öresundsregionen verkar positiv. Den skillnad vi upplevt hos respondenterna vad avser förändrat tankesätt är att i Sverige har detta skett i större utsträckning än i Danmark. Detta tror vi beror på att danska Venture Capitalföretag av tradition vänt sig till övriga Europa eller USA. Malmö har som några av respondenterna uttryckt, mer att vinna på en integration än Köpenhamn, då Danmarks huvudstad redan har en större marknad att verka på. Dock upplever alla respondenter att det är viktigt att Öresundsregionen integreras. Vi bedömer utifrån våra intervjuer och litteraturstudier att en integrerad region skulle vara mycket positiv för båda marknaderna.

Det framgår att det finns barriärer som står i vägen för att integrationsprocessen skall fortlöpa så som vore önskvärt. Dock har vi genom gjorda intervjuer och vår analysmatris inte kunnat tyda något mönster på en dominerande barriär. Vi vill poängtera, som analysmatrisen förtydligar, att barriärerna för de flesta inte upplevs som några stora problem och som hindrar ett investeringsbeslut på motsatt sida av sundet.

Vi har kunnat tyda att det endast hos de svenska respondenterna upplevs att det finns en mental barriär. Detta anser vi bero på att svenskarna tror att danskarna har en viss uppfattning om svenskarna. Vi vill styrka detta påstående med det något humoristiska citatet sagt av en dansk enligt en av våra svenska respondenter, ”*Asien börjar i Malmö*”.

Visionen om framtiden för Öresundsregionen är positiv. Flertalet av respondenterna tror att regionen kan bli ett kraftcentrum och därmed locka till sig framgångsrika entreprenörer och till följd av detta bli en intressant region för Venture Capitalister. En av respondenterna tror dessutom att Köpenhamn kommer att bli finanscentrum i framtiden därför att Skandinaviens mittpunkt är Danmarks huvudstad. Vi tror att en integrerad region kan bli stark, konkurrenskraftig och ha möjlighet att bilda ett kluster inom exempelvis biotech. Vidare anser vi dock att det är viktigt att ha realistiska förväntningar. Vad avser Venture Capitalmarknaden menar vi att förväntan inte nödvändigtvis behöver vara att bli nummer ett i Norden, utan strävan och förväntan bör vara att bli en starkare marknad genom att dra nytta av det bästa

från de två tidigare marknaderna och skapa ett mervärde. Med starkare marknad menar vi till exempel att på den svenska sidan bör investeringsvolymen öka från nuvarande 5 procent av gjorda investeringar i Sverige till på sikt 15 till 20 procent.

Vi delar den generella uppfattningen hos respondenterna att det främsta som krävs för fortsatt integration är tid. Med detta inte sagt att tiden löser integrationen av sig självt. Barriärer såsom skatteskillnader och hög broavgift kräver förändring. För detta fordras initiativ och handling från både politiker och Venture Capitalisterna själva. Flera av våra respondenter upplever bristande vilja hos politiker då de bland annat upplever svenska politiker för Stockholmscentrerade. För att överbrygga detta kan ett Öresundsutskott tillsättas med uppgift att påskynda och underlätta integrationen. Vidare är det viktigt att samarbetet mellan universiteten ökar så att det blir naturligt för en svensk student att studera i Köpenhamn och vice versa. Detta kommer med tiden leda till att kontaktnäten i Öresundsregionen ökar, vilket på sikt även Venture Capitalister och entreprenörer kan dra nytta av i sitt integrationsarbete.

Avslutningsvis vill vi ta upp en intressant aspekt som förslagsvis kan studeras av några andra studenter i en framtida uppsats. Öresundsregionen är kanske den region som kan dra mest nytta av en gemensam valuta och därför bör Sverige och Danmark gå med i EMU?

7. Källförteckning

7.1 Skriftliga källor

Bygrave, Hay, Peeters, *The Venture Capital Handbook*, Prentice Hall Pearson Education Ltd 1999

Edberg, Olshov , *Regionernas ekonomi, specialstudie* MeritaNordbanken november 2000

Fredenslund, Magnusson, *Öresundsregionen/ett år efter broinvigningen*, Den Danske Bank, juni 2001

Fredriksen., *Venture Capital Firms relationship and corporation with entrepreneurial companies*, Linköping studies in science and technology thesis No. 625, Linköping

Harrison, Mason, *Editorial Venture Capital: rationale, aims of scope*, Taylor & Francis LTD, 1999,

Jakobsen, Olshov, Pedersen, Yde, *Öresundsregionens ekonomi*, Global Research Temahäfte nr:67, december 2000, MeritaNordbanken Group, Unibank

Landström, *Venture Capitalföretagen i fokus*, 1993 Risk & Kapital, nr 1

NUTEK, Industriförbundet, *Entreprenörsfonder, riskkapital till växande småföretag*, 1998, Industrilitteratur AB ISBN 91-7548-558-3

NUTEK, *Effekter av venture capital i Sverige*, B1999:3 ISBN B-91-7318-327X-se

NUTEK, *Riskkapitalbolagens aktiviteter tredje kvartalet 2001*

Porter, *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, 1998

Ross, Westerfeild, Jaffe, *Corporate Finance*, fifth edition McGraw-Hill international editions, 1999, ISBN 0-07-116757-9,

Svenska Riskkapitalistföreningen, *Medlemsmatrikel 2001-2002*, Provisa information AB

ÖIHK, Öresunds Industri & Handelskammare, *Rapport om barriärer for integration i Öresundsregionen*, december 2001

7.2 Muntliga källor

Anonym, Venture Capitalist Köpenhamn, 2001-12-05

Bryggare Johan, Connect Sverige 2001-12-07

Dellgren Björn, Bankinvest Group, 2001-12-14

Christerson Anna, Medicon Valley Capital AB, Lund 2001-11-28

Gillin Arne, 3I, Köpenhamn, 2001-11-30

Homann Nils, Malmöhus Invest AB, 2001-11-29

Landström Hans, professor Lunds Universitet, föreläsningar hösten 2001

Lövqvist Magnus, Startup Factory, 2001-12-12

Magnusson Pär, Den Danske Bank, 2001-12-10

Nelson Håkan, Malmöhus Invest AB, 2001-12-17

Olshov Anders, Nordea, 2001-12-05

Panke Jessika, Institutet för framtidsforskning Köpenhamn, 2001-12-19

Peters Reidar, Connect Sverige, 2002-01-10

Peterson Dan, SEB Företagsinvest, 2001-12-07

Wilhelm Anders, Danisco Venture, 2001-11-29

Wine Dorte, Connect Danmark, 2002-01-09

7.3 Elektroniska källor

www.mvc.dk 2001-12-13

www.naringsliv.skane.se 2001-12-17

www.itoresund.org 2001-12-08

www.oresundnetwork.com 2001-12-13

www.vaekstfonden.dk 2001-12-06, Rapporten ”*Den Danske market for venturekapital og Private Equity*”

www.vencap.se 2001-11-07/2001-12-15

www.vencap.se/article_view.asp?ArtikelID=4, 2001-12-08, *Hur arbetar och organiseras ett Venture Capitalföretag?*

www.vencap.se/article_view.asp?ArtikelID=10, 2001-11-09, *Venture capital – begrepp och definitioner*

www.vencap.se/article_view.asp?ArtikelID=11, 2001-11-09, *Venture capital-branschens utveckling i Sverige*

Bilaga: Telefonintervju

1. Inom vilka branscher investerar Ni?
2. Gör Ni investeringar i Malmö/Köpenhamn? Har Ni i dagsläget några investeringar i Malmö/Köpenhamn?
3. Tror Ni att det är viktigt för Öresundsregionens ekonomiska utveckling att marknaderna integreras och varför?
4. Upplever Ni någon skillnad i nutid och tiden innan Öresundsbronns tillkomst? (sökta bidrag, nytt tankesätt inom branschen, utvidgad marknad, antal projekt):
 - *Om ja*, På vilket sätt? (För Er/allmänt. Positivt/negativt)
 - *Om Nej*, Vad tror Ni detta beror på? Anser Ni att det finns några speciella barriärer? (För Er/allmänt. Positivt/negativt)
5. Vad anser Ni behöver göras för att integrera de två marknaderna?
6. Tror Ni att det i framtiden kommer att ske en förändring och i sådana fall vad för förändring?
7. Märker Ni någon skillnad på affärsplaner i Danmark/Sverige jämfört med Sverige/Danmark?
8. Tror Ni att Öresundsregionen kommer att bli ett kraftcentra i framtiden?
9. Har Ni något att tillägga?