



LUND
UNIVERSITY

Företagsekonomiska institutionen
Magisteruppsats

FEK 591
VT 2003

Geografiskt Avstånd & Venture Capital

Handledare:
Anderson, Göran
Landström, Hans

Författare:
Andersson, Staffan
Kjellberg, Stefan
Persson, Johan

ABSTRACT

Venture capital koncentreras till stockholmsregionen, vilket kan leda till problem för skånska företag i deras sökande av denna typen av kapital. Vi tror att de nätverk som företagen förfogar över kan vara avgörande för deras framgång i sökandet. Vidare påstår vi att de skånska företagens nätverk kan vara svaga i Stockholm i jämförelse med de stockholmsbaserade företagens, detta beroende på det geografiska avståndet. Vi anser inte att företagens struktur är avgörande för möjligheten att tillskansa sig venture capital, utan att det är avståndet som avgör. Om det geografiska avståndet till Stockholm ställer till problem kan det även hämma de skånska företagens utveckling. Vi har gjort en survey för att undersöka om dessa olika problem existerar för de skånska företagen som ingår i organisationen Medicon Valley. Vi har valt att se det hela ur de sökande företagens perspektiv. För att få en grund att stå på har vi utgått från den forskning som finns om regional utveckling, nätverk samt venture capital. Resultatet visar att problemet med det geografiska avståndet finns men att det inte generellt uppfattas så bland företagen. Vidare visar resultatet att avståndet till Stockholm till viss del kan hämma företagens utveckling. De företag som upplever detta problem skiljer sig inte betydligt från andra företag, med undantag för att de tenderar att vara något mindre.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INTRODUKTION	6
1.1 Bakgrund	6
1.2 Problem	7
1.3 Syfte	7
1.4 Avgränsningar	7
1.5 Definitioner	8
1.5.1 Venture capital	8
1.5.2 Nätverk	9
1.5.3 Regional utveckling	9
1.6 Disposition.....	10
2. METOD	11
2.1 Forskningsansats	11
2.2 Strategi	11
2.3 Tidsaspekt	12
2.4 Datainsamling	12
2.5 Sammanfattning	13
3. TEORI	14
3.1 Referensram.....	14
3.1.1 Venture capital	14
3.1.2 Nätverk	16
3.1.3 Regional utveckling	18
3.2 Våra hypoteser och deras bakgrund.....	20
3.2.1 Bakgrund	20
3.2.2 Hypoteser	20
3.3 Sammanfattning	22
4. EMPIRISK METOD	23
4.1 Val av företag att undersöka	23
4.1.1 Valets olika delar	23
4.1.2 Presentation av Medicon Valley	24
4.2 Enkätens utformning.....	25
4.2.1 Frågor kopplade till hypotes 1	25
4.2.2 Frågor kopplade till hypotes 2	26
4.2.3 Frågor kopplade till hypotes 3	26

4.3	Enkätens användning.....	28
4.4	Genomförande av analys	28
4.5	Reliabilitet.....	30
4.5.1	Begreppsförvirring angående venture capital	30
4.5.2	Enkätens frågor	30
4.5.3	Respondenten.....	30
4.5.4	Tolkningsfel.....	31
4.5.5	Historia.....	31
4.5.6	Antalet svar	31
4.6	Validitet.....	31
4.6.1	Respondentens misstolkning av begreppet venture capital	32
4.6.2	Respondentens misstolkning av verkligheten.....	32
4.6.2	Bortfallsdiskussion	32
4.7	Sammanfattning	33
5.	ANALYS.....	34
5.1	Analys av hypotes 1.....	34
5.1.1	Venture capitalets geografiska ursprung	35
5.1.2	Kontakterna med Stockholm.....	36
5.1.3	Hämmad tillgång till venture capital	37
5.1.4	Kontakterna med Stockholm och den hämmade tillgången till venture capital	38
5.1.5	Venture capitalets geografiska ursprung och den hämmade tillgången.....	38
5.1.6	Venture capitalets geografiska ursprung och kontakterna med Stockholm	39
5.1.7	Slutlig analys av hypotes 1.....	39
5.2	Analys av hypotes 2.....	40
5.2.1	Hämmad utveckling	41
5.2.2	Mer venture capital om möjligt?.....	41
5.2.3	Mer venture capital och försvarad tillgång	42
5.2.4	Slutlig analys av hypotes 2.....	43
5.3	Analys av hypotes 3.....	44
5.3.1	Antal anställda i företaget	44
5.3.2	Företagens årsomsättning.....	45
5.3.3	Företagens ålder	45
5.3.4	Företagens placering i Skåne.....	46
5.3.5	Företagens huvudsysselsättning	46
5.3.6	Företagens användande av venture capital.....	47
5.3.7	Företagets venture capital-källor	47
5.3.8	Antal venture capital-givare per företag.....	48
5.3.9	Företagets kontaktvägar till venture capital-givarna	48
5.3.10	Andelen venture capital av företagets egna kapital	49
5.3.11	Slutlig analys av hypotes 3.....	49
5.4	Sammanfattning	50
6.	SLUTSATS.....	52
6.1	Sammanfattning av uppsatsen	52
6.2	Slutsats av hypoteserna.....	53
6.2.1	Slutsats av hypotes 1	53

6.2.2 Slutsats av hypotes 2	54
6.2.3 Slutsats av hypotes 3	55
6.4 Sammanfattning av slutsatsen.....	56
6.5 Kritik mot uppsatsen.....	56
6.6 Förslag till fortsatt forskning	57
6.7 Praktiska implikationer	58
BILAGOR	63
Bilaga 1 - Introduktionsbrev	64
Bilaga 2 - Enkät	65
Bilaga 3 - Svar på enkäten.....	68

FIGURER

Figur 5.1 Varifrån kommer företagets venture capital geografiskt sett?.....	35
Figur 5.2 Vilka kopplingar har företaget till Stockholmsregionen?.....	36
Figur 5.3 Anser Ni att företagets tillgång till venture capital har hämmats då företaget inte är beläget i Stockholmsregionen?.....	37
Figur 5.4 Hade företaget använt sig mer av venture capital om det hade varit lättare att få tillgång till det?.....	41

1. INTRODUKTION

På den finansiella marknaden har venture capital betydelse för företagens utveckling. Tillgången till venture capital är därför viktig och då det har påvisats att venture capital-givare är mer benägna att etablera sig i de finansiella centrerna skulle detta i så fall drabba avlägsna regioner. Med hjälp av studier inom venture capital, nätverk och regional utveckling kommer hypoteser att skapas och prövas. I detta kapitel kommer vi att belysa bakgrund, problem, syfte samt uppsatsens disposition.

1.1 Bakgrund

I Veckans affärer nummer 13, 2003 publicerades en artikel om de femtio största riskkapitalbolagen. I artikeln gavs intrycket att dessa bolag nästan uteslutande var belägna i och runt Stockholm. Detta ledde till eftertanke. Under vår tid vid högskola och universitet har teorier om nätverkens betydelse för företag varit vanligt förekommande. Vikten av personliga och affärsmässiga kontakter understryks när det gäller framgångsrika affärer. Med detta i åtanke började vi fundera på de skånska företagen och deras avstånd till Stockholm. Kontakterna uteblir av praktiska skäl, den skånska venture capital-sökaren kanske inte har möjlighet att presentera sitt budskap och venture capital-givaren blir hemmablind. Frågan väcks därmed, kan det vara så att de skånska företagen får svårare att tillskansa sig venture capital då den naturliga kontakten mer eller mindre uteblir? Om detta fenomen existerar, dvs det skånska företagens tillgång till kapital minskar, påverkas då de skånska företagens utveckling i negativ riktning? Venture capital-sökaren får svårare att finansiera huvudfunktioner som forskning och marknadsföring och får därmed svårighet att utvecklas från introduktionsstadiet. Vidare ville vi också försöka kartlägga eventuella likheter mellan de företag som anser sig uppleva detta fenomen. Likheterna vi syftar på är företagets struktur, såsom ålder, årsomsättning, antal anställda, geografisk placering i Skåne, osv. För att få en grund att stå på och därmed kunna gå vidare och besvara våra frågor har vi studerat litteratur som behandlar ämnen som venture capital, nätverk samt regional utveckling.

Vår tanke med att läsa befintliga teorier är att skapa en teoretisk referensram som ska ligga till grund för skapandet av hypoteser. Vi har valt att pröva våra hypoteser på

företag i en bransch vars medlemmar har potential att verkligen söka venture capital, dvs medicinbranschen. En plattform att finna sådana företag är organisationen Medicon Valley vars medlemmar är i medicinbranschen, är skånska och är av skiftande struktur.

1.2 Problem

Upplever de skånska venture capital-sökande företagen att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar tillgången av detta kapital? Hämmar det geografiska avståndet de sökande företagens utveckling? Skiljer sig strukturen hos de företag som anser att det geografiska avståndet är ett problem från andra företags struktur?

1.3 Syfte

Vårt huvudsyfte är att ur det venture capital-sökande företags synvinkel utreda om avståndet till venture capital-givaren upplevs ha inverkan på tillgången av detta kapital.

Vidare vill vi även utreda på vilket sätt detta kan påverka det sökande företags utveckling. Dessutom vill vi även belysa om det finns några strukturella skillnader mellan de företag som anser att avståndet har betydelse och andra företag.

1.4 Avgränsningar

Den första avgränsningen vi gör är att endast titta på venture capital och inte alla typer av riskkapital. På detta sätt begränsar vi undersökningens vidd och kan fokusera på ett mindre område. Om vi valt att ta med allt riskkapital hade även nyemissioner och andra investeringar i redan noterade bolag fått beaktas. Vi anser att detta är för komplext, då alltför många variabler finns att ta hänsyn till.

Då majoriteten av allt venture capital i Sverige kommer från Stockholm (Nutek & Svenska Riskkapitalföreningen, 2002) har vi valt att fokusera vår undersökning på det venture capital som kommer därifrån.

Vårt huvudsyfte med denna uppsats är att undersöka det geografiska avståndets roll i företagens sökande efter venture capital. Vi har valt att avgränsa oss till att undersöka de företag som ingår i den skånsk-danska organisationen Medicon Valley. Denna kommer att fungera som vår population för undersökningen. Detta innebär att vi gör en totalundersökning. Något urval kommer därför ej att ske. Mer information om denna organisation finns i kapitel 4.1.2 *Presentation av Medicon Valley*. Ett av motiven för detta val är att de är forskande företag, vilka är i behov av kapital till sin verksamhet innan de kan börja tjäna pengar. Ett andra motiv är att de ligger geografiskt långt ifrån Stockholm. Av dessa måste sedan företag som är noterade tas bort. Kapital som tillförs noterade bolag räknas nämligen inte som venture capital. Den sista avgränsningen vad gäller valet av företag att undersöka är att vi endast undersöker de svenska, ej de danska, då de sistnämnda troligen inte är beroende av Stockholm i sitt venture capital-sökande. Mer djupgående information om valet av företag att undersöka samt motiven för detta ges i kapitel 4.1.1 *Valets olika delar*.

Vidare har vi avgränsat oss vad gäller tidsaspekten. Vi kommer endast att undersöka företagens åsikter just *nu*. Vi kommer alltså inte att titta bakåt. Anledningen till denna avgränsning är att en del av vår undersökning syftar till att jämföra företagen inbördes. Detta blir mer problematiskt om man väljer att följa dem under en längre tidsperiod istället för att göra ett tvärsnitt i tiden. En mer detaljerad diskussion om detta finns i stycket 2.3 *Tidsaspekt*.

1.5 Definitioner

1.5.1 Venture capital

Det finns flera definitioner på begreppet venture capital både inom engelskan och svenskan. I Sverige förväxlas dock ofta uttrycket med det mer generella begreppet riskkapital. Detta har inneburit att uttrycket venture capital har en viss begreppsförvirring som fackterm. Vi har till största delen definierat venture capital som Isaksson (2002) gör. Vår definition av venture capital är:

Venture capital är investeringar i företag som inte är noterade på en publik lista. En venture capital-investering blir en del av företagets eget kapital vilket således innebär

att investeraren blir delägare i företaget. För att kapitalet ska betecknas som venture capital krävs det dessutom att investeraren tar ett aktivt ägarengagemang. En venture capital-givare är någon som specialiserat sig på att gå in med aktivt affärsutvecklingsstöd till företag med utvecklingspotential. När önskad utveckling uppnåtts, realiserar venture capital-givaren sin investering. Vi skiljer mellan formellt och informellt venture capital. *Formellt venture capital* är det kapital som kommer från bolag som är specialiserade på venture capital-investeringar. Det kan även innebära corporate venture capital dvs ”vanliga företag” som har särskilda avdelningar som investerar venture capital. *Informellt venture capital* är kapital som investeras av privatpersoner med deras egna medel. De kallas ofta *affärsänglar*. I begreppet venture capital-givare inkluderar vi både affärsänglar och venture capitalbolag.

1.5.2 Nätverk

Begreppet nätverk används ofta i olika sammanhang men vi har valt att definiera nätverk enligt följande:

Vi skiljer mellan affärsmässiga och personliga nätverk. *Affärsmässiga nätverk* är de förhållanden som uppstår mellan företag när de gör affärer med varandra. Detta förhållande är byggt på ömsesidig kunskap och förtroende vilket i sin tur leder till framtida affärsmöjligheter mellan företagen. Ett *personligt nätverk* fokuserar på den sociala kontakten mellan människor. Ett exempel kan vara när ägaren för ett företag använder sig av sitt personliga nätverk för att komma över de resurser som företaget inte själv kan tillskansa sig.

1.5.3 Regional utveckling

Vikten av regional utveckling har blivit mer uppmärksammat inom företagskulturen. Dock diskuteras ofta vad som egentligen menas med regional utveckling och dess innebörd. Vi har valt att definiera regional utveckling enligt följande:

Den regionala utvecklingen är styrd av politiska, ekonomiska och strukturella krafter. Detta bidrar till den geografiska täta kopplingen mellan företagen som ger dem styrka och konkurrensfördelar. En stark region innefattar företag både högre upp och längre ned i värdekedjan. Medicon Valley skapar den täta kopplingen mellan företagen men

vi anser att den viktigaste kopplingen mellan företagen är den geografiska närheten inom den region de är belägna .

1.6 Disposition

För att göra uppsatsen mer översiktlig kommer vi nedan att redogöra för de olika kapitlens innehåll.

Kapitel 2: Metod

I detta kapitel presenterar vi övergripande hur undersökningen och arbetet med uppsatsen genomförts. Vi gör en survey som till största delen innehåller en enkätundersökning.

Kapitel 3: Teori

I detta kapitel sammanfattar och presenterar vi vår teoretiska referensram i ämnena *venture capital*, *nätverk* och *regional utveckling*. Dessutom motiverar och presenterar vi våra tre hypoteser som är baserade på ovanstående teorier.

Kapitel 4: Empirisk metod

I den empiriska delen redogör vi för hur enkäten utformats och används. Dessutom diskuteras valet av population samt reliabilitet och validitet.

Kapitel 5: Analys

Här analyserar vi våra hypoteser med hjälp av den data vi fått från vår undersökning samt befintlig forskning. Då datan är kvalitativ används den i en diskussion om de olika hypoteserna.

Kapitel 6: Slutsats

I detta kapitel drar vi slutsatser av vår analys och diskuterar undersökningens resultat på ett mer övergripande plan.

2. METOD

I detta kapitel kommer vi kortfattat och på ett övergripande plan beskriva hur vi gått tillväga för att genomföra arbetet och skriva uppsatsen. Inledningsvis kommer vår forskningsansats beskrivas och motiveras. Efter detta diskuteras tidsaspekten och dess inverkan på uppsatsen. Till sist beskrivs hur vi har samlat in den data vi behövt samt varför vi valt att göra på detta viset.

2.1 Forskningsansats

Vi har valt att arbeta *deduktivt*. Den största anledningen till detta är att vi kan basera vårt arbete och våra hypoteser på forskning inom angränsande områden som behandlar ämnen som nätverk, venture capital och regional utveckling. Med denna hjälp, behöver vi inte börja från grunden med en induktiv ansats. Nu kan vi istället utgå från befintliga teorier och mer kunna fokusera på de delarna vi vill undersöka. Tiden kan användas mer koncentrerat på ett mindre område för att kunna gå djupare. Med den induktiva ansatsen hade vi fått arbeta på en bredare front. Problemet med det deduktiva arbetssättet är att viktig information kan gå förlorad, då arbetet är inskränkt till att prova våra hypoteser, och därmed inte är så öppen för ny information.

2.2 Strategi

Strategin för att lösa de uppsatta problemen och uppfylla syftet med denna uppsats görs en *surveyundersökning*. Initialt diskuterades lämpligheten av att göra en fallstudie, vilket sedan valdes bort av flera anledningar. Den viktigaste anledningen var att antalet företag som kan undersökas minskar radikalt då en fallstudie tar betydligt mer tid i anspråk per företag än en survey. För att bäst uppnå syftet med uppsatsen kommer vi att arbeta med en enkät som grund. När man använder enkäter kan problem uppstå då för få företag svarar. En surveyundersökning kan inbegripa fler företag än en fallstudie vilket är viktigt för att inte antalet respondenter ska bli för litet. Vidare anser vi att en survey passar bäst då den ofta sätts i samband med enkätundersökningar med standardiserade frågor.

2.3 Tidsaspekt

För att på bästa sätt svara på vår problemställning kommer vi att göra undersökningen som ett *tvärsnitt* i tiden. Detta innebär att de undersökta företagen kommer att beaktas så som de är just nu. Ingen notis kommer att tas till vad de hade för synpunkter och åsikter en tid tillbaka. Alternativet hade varit att göra en longitud undersökning. Då hade undersökningen av företagen varat över en viss tidsperiod. Detta hade gjort det möjligt att följa företaget och se hur det förändrats över denna tidsperiod.

Den begränsade tid vi har till förfogande gör att tvärsnittsalternativet blir det mest lämpliga. En annan viktig anledning är att en del av vår undersökning syftar till att jämföra de företag som ingår i undersökningen. Detta blir mer problematiskt om man väljer att följa dem under en längre tidsperiod istället för att göra ett tvärsnitt. T.ex. kan det vara så att den anställde som svarar på enkäten inte har arbetat tillräckligt länge på företaget för att kunna ge korrekt information om tidigare förhållanden. Tilläggas kan också att vi med hjälp av data såsom antal anställda, företagets ålder och omsättning, ändå kan se i vilket stadium de tids- och utvecklingsmässigt befinner sig.

2.4 Datainsamling

Vi kommer att använda oss av både primär och sekundär data. Den sekundära datan kommer från tidigare undersökningar och forskningsartiklar vilka sedan ligger till grund för den egna undersökningen som vi genomför, dvs den primära datan. Undersökningen görs med hjälp av en enkät innehållande till största delen slutna frågor. Dessa enkäter sänds per e-post till ett antal av de skånska företagen som ingår i branschorganisationen Medicon Valley. Hur enkäten har utarbetats, hur företagen valts ut osv kommer att beskrivas mer i detalj i kapitel 4. *Empirisk metod*.

Anledningen till att vi valt att göra en enkät är, som tidigare nämnts, till största delen att det möjliggör en undersökning som inbegriper fler företag än vad t.ex. intervjuer gör. Vidare vill vi kunna kvantifiera svaren för att på ett bra sätt kunna analysera svaren. Denna analys ska sedan ligga som grund för den diskussion som kommer att föras om hypoteserna och om de ska förkastas eller inte förkastas. Vi anser att en

enkät ger större möjlighet till svar då den tar mindre tid i anspråk för den tillfrågade personen än vad en intervju gör. En nackdel med detta tillvägagångssätt är att enkäten är begränsad till de frågor vi har med i den. Därmed är följdfrågor uteslutna.

2.5 Sammanfattning

Då det finns forskning i angränsande områden till vårt, har vi valt att använda den som grund för vårt arbete och de hypoteser som ska prövas. Detta innebär att vår forskningsansats är deduktiv. Vi har valt att pröva dessa hypoteser genom en surveyundersökning. När denna har genomförts har utgångspunkten varit att undersöka företagens åsikter för närvarande, alltså som ett tvärsnitt i tiden. Den sekundära datan kommer främst från forskningsartiklar samt statistik från den svenska venture capital-marknaden. Den primära datan har samlats in med hjälp av en enkät.

3. TEORI

Detta teorikapitel är uppdelat i två delar. I den första delen, 3.1 Referensram, tar vi upp befintliga teorier som kan kopplas till vår uppsats. Dessa teorier kommer ifrån tre huvudområden och är därför också indelade på detta sätt: venture capital, nätverk och regional utveckling. I denna del kommer vi att hålla oss kort då den inte ska fungera som en upprepning av befintliga teorier utan mer som en bakgrund till vår undersökning. Den andra delen av detta teorikapitel, 3.2 Våra hypoteser och deras bakgrund, är den del där vi formulerar de befintliga teorierna och tar delar ifrån dem på ett sätt att de kan användas i just vårt arbete för att bygga en grund åt hypoteserna.

3.1 Referensram

3.1.1 Venture capital

Forskningsresultat har påvisat att mindre och medelstora företag blir allt mer beroende av andra finansiärer än de mer traditionella som t.ex. banker. Banker har blivit mindre riskbenägna och investerar mer i säkra projekt. Detta bidrar till en ökad efterfrågan av venture capitalbolag (Martin, Sunley & Turner, 2001). En grov indelning av venture capital-givare kan göras mellan privatpersoner, s.k. *affärsänglar* och organiserade bolag (Lindström & Olofsson, 2002). Det kapital som kommer från privatpersoner brukar kallas *informellt venture capital* medan det som kommer från bolag kallas *formellt venture capital* (Isaksson, 2000). Hit har vi valt att även räkna det venture capital som kommer från bolag som i sig inte är finansbolag, men som har avdelningar som sysslar med denna typen av verksamhet.

Venture capital-givare vill ha så hög avkastning som möjligt men ändå låg finansiell risk. Detta är ett vågspel där bolagets risknivå spelar en stor roll. Utöver detta är det enligt Gupta & Sapienza (1992) två saker som har en avgörande roll för var venture capitalbolagen väljer att göra sina investeringar. Den första är vilken inställning bolaget har till att sprida sina investeringar geografiskt medan den andra är vilka preferenser företaget har gällande dess differentiering mellan olika branscher. Forskningsresultatet visar att venture capitalbolag som specialiserat sig på investeringar i företag som befinner sig i ett tidigt stadium i sin utveckling föredrar att

investera inom ett mindre geografiskt område samt att inte sprida sina investeringar inom flera branscher. Vidare påstår de att venture capitalbolag som ägs av ett annat bolag som inte är ett finansbolag tenderar att investera på bred geografisk front men inom ett mindre antal branscher (Gupta & Sapienza 1992).

I Storbritannien hade man stora problem under 1980-talet med att finansiera onoterade bolag och deras verksamhet. På grund av detta infördes lagstiftning som gav privatpersoner rätten att göra särskilt fördelaktiga skatteavdrag om de investerade i denna typ av bolag. Utöver detta genomfördes flertalet andra reformer för att underlätta klimatet för de onoterade bolagen. Även i USA, Kanada och Sverige förstod man hur viktigt detta inofficiella venture capital var för regioners och länders tillväxt (Harrison & Mason, 1996).

En av anledningarna till att politiker väljer att stödja informella venture capital-investeringar är för att skapa förutsättningar för tillväxt i vissa regioner. Det är konstaterat att de privata investerarna, affärsänglarna, i Storbritannien tenderar att hålla sina investeringar inom ett område på 10-15 mil. På detta sätt behålls och cirkulerar pengar inom regionen så att tillväxten främjas (Harrison & Mason, 1996).

De privata investerarna är bara en del av de aktörer som är viktiga för företaget i dess tidiga utveckling. I teorin börjar företaget i det s.k. såddstadiet och går sedan vidare mot mer mogna stadier (Isaksson, 2000). En stor del av kapitalet kommer ofta från venture capitalbolag och inte från privatpersoner. Denna konstellation tenderar att skifta under företagets utveckling. Privatpersoner är oftast de viktigaste i starten. Vidare är även kunder och leverantörer andra aktörer av vikt för det unga företaget (Lindström & Olofsson, 2002).

Många entreprenörer anser att det är svårt att få tillgång till venture capital. Detta verkar dock inte bero på att antalet venture capital-givare är för litet. Dessa givare anser nämligen att det finns för få riktigt bra företag att satsa på och att detta är anledningen till deras återhållsamhet. Denna känsla som venture capital-givarerna har, kan ha uppstått för att entreprenörerna är för dåliga på att marknadsföra sig. Vidare kan det vara så att affärsänglarna inte söker särskilt offensivt utan istället till stor del

litar på tips från kollegor (Harrison & Mason, 1996). Sökandet efter rätt partner kan vara kostsamt, både för det kapitalsökande företaget och för venture capital-givaren. I USA, Kanada, Storbritannien och även till viss del i Sverige har detta försökt lösas genom listor där parterna presenteras för varandra vilket sänker sökkostnaden (Harrison & Mason, 1996).

För teknikbaserade företag verkar behovet av affärsänglar och venture capitalbolag vara extra stort. En viktig anledning till detta är deras höga initiala kostnader som uppstår innan de kan börja tjäna pengar på den teknik de forskat fram. Affärsänglar tillför ofta mer till företaget än bara pengar. Ett kunnande om affärer samt personliga kontakter gör att de kan locka fler finansiärer. Detta personliga nätverk kan alltså fungera som en hävstång för det unga företaget. Kontakten affärsängeln har med det företag han eller hon investerat i, är avgörande för deras framtida arbete. Att affärsänglar är passiva och inte har tillräckligt med tid att lägga på det företag de investerat i är ofta den största anledningen till att samarbetet avbryts. En nära och bra kontakt är därför av högsta vikt. Denna kontakt kostar dock i form av tid och pengar. Dessutom måste affärsängeln hela tiden övervaka sin investering vilket innebär att en form av transaktionskostnad uppstår (Lindström & Olofsson, 2002)

3.1.2 Nätverk

Det finns en stark koppling mellan förhållande och avstånd. Det är bevisat att det finns ett klart samband mellan chansen för att ett förhållande ska uppstå mellan två personer samt det geografiska avståndet mellan de båda. Detta beror på att möjligheterna för att de båda faktiskt ska träffas ökar påtagligt om de bor nära varandra (Blau & Schwartz, 1984). Detta fenomen kan också överföras till affärsvärlden. I en studie visas att ett venture capitalbolag tenderar att göra färre investeringar desto längre bort geografiskt deras objekt befinner sig. Detta förklaras med att starka affärsmässiga band mellan venture capital-givaren och sökaren är ett måste för ett lyckat förhållande. Ett venture capitalbolag tenderar att investera lokalt både geografiskt och industrispecifikt så länge de inte har en mycket central plats i det affärsmässiga nätverket. Detta beror på att de har mer kännedom och därmed mer tillit till lokala investeringar. Om bolaget har en mer central plats i nätverket har de också

ett större kontaktnät och därför också mer lokalkännedom vilket i sin tur leder till säkrare investeringar även utanför den lokala sfären (Sorenson & Stuart, 2001).

I mer generella termer kan man uttrycka att när ett företag gör affärer skapas förhållande. Dessa förhållanden är byggda på ömsesidig kunskap och förtroende vilket i sin tur leder till framtida affärsmöjligheter mellan deltagarna (Johanson & Vahlne, 1992). Sociala band påverkar det affärsmässiga nätverkets form mer än strategiska beslut och företagets beteende är starkt kopplat till det komplexa nät av förhållande som nätverk utgörs av (Björkman & Forsgren, 2000).

En grundläggande tanke bakom nätverksmodeller är att företag är beroende av kapital som andra företag besitter. För att nå detta använder företaget sig av sin position i nätverket (Johanson & Mattsson, 1988). Även i personliga nätverk kan detta fenomen förekomma. Ostgaard och Birely (1994) hävdar att detta gäller i synnerhet för ägaren eller chefen för ett venture capital-sökande företag som använder sig av sitt personliga nätverk för att komma över de resurser som företaget inte själv kan tillskansa sig.

Fiet (1995) ser ett samband mellan finansiell risk och val av nätverk. Ett venture capitalbolag som är osäkert angående risker tenderar att välja information från det affärsmässiga formella nätverket, dvs professionell rådgivning. Företag som inte bryr sig lika mycket om risk använder sig mer av det personliga, informella nätverket (vänner och kollegor). En jämförelse mellan venture capitalbolag och affärsänglar visar att de förstnämnda tenderar att använda sig oftare av det formella nätverket än vad affärsängeln gör. Författaren hävdar också att affärsänglarna gör ytterligare en indelning, mellan de nära bekanta, som de har stor erfarenhet av att arbeta tillsammans med tidigare, och mindre bekanta, som de har en svagare länk till.

En jämförelse av spridningen av venture capital i Silicon Valley med andra kluster har gjorts. Den visar att kapitalet tenderar att stanna lokalt i Silicon Valley i en större utsträckning än i andra liknande kluster. Förklaringen till detta är framförallt att banden mellan nätverkens medlemmar är både fler och starkare i Silicon Valley. Därför kan det konstateras att både venture capital-givaren och venture capital-sökaren tjänar på ett affärsmässigt nätverk som är väl förankrat och pålitligt. Lyckade

satsningar från båda sidorna leder därför också till nya investeringar och nya projekt i området, vilket även är gynnsamt och stimulerande för det aktuella klustret. Slutsatsen är därför att det sociala förhållandet mellan parterna i ett nätverk är en av de största influenserna för en ekonomisk och organisatorisk framgångsrik region (Castilla, 2003).

För biotekniska företag är nätverket av största vikt när det gäller överlevnad. Det gäller kontakter med både etablerade företag i samma industri men även med venture capitalbolagen. Både nya och etablerade företag spelar en viktig roll i nätverket. Nya företag kan växa och själva bli etablerade men även bli uppköpta av de etablerade företagen och låta dessa utvecklas och växa (Walsh, Nioso & Mustar, 1995).

3.1.3 Regional utveckling

Företags sökande efter effektivare arbetsmiljö och ny kunskap leder till ett alltmer integrerat företagsklimat. Denna drivkraft kan leda till att företag inom liknande industrier söker sig till varandra och därför koncentreras geografiskt. Det har även påvisats att regional utveckling och företagslokalisering framstår som delvis styrda av ekonomiska och strukturella krafter (Lorendahl, 1986). Poängen med den regionala utvecklingen är den täta kopplingen mellan företagen som ger dem gemensam styrka och bidrar till konkurrensfördelar. En stark region innefattar företag både högre upp och längre ned i värdekedjan, som t.ex. leverantörer, konsulter och olika institutioner med specialiserade utbildningar (Mellgren, 2002). I många regioner fungerar även riskkapitalisterna som coacher för företagen (Rönneberg, 2002). Då det har påvisats att venture capitalbolag är mer benägna att etablera sig i de finansiella centrerna, påverkar detta kontakten mellan venture capitalbolagen och de sökande mindre företagen (Martin, Sunley & Turner, 2001).

En av de mest kända teorierna om regionsutveckling är Porters diamant (Porter, 1990). Han grundar sin teori på att företag måste skapa konkurrensfördelar och fortsätta att utvecklas för att överleva på marknaden. Genom att bygga upp denna starka länk mellan regioner och skapandet av konkurrensfördelar har Porters teori banat väg för det framgångsrika konceptet med regionsutveckling (Lundequist, 2002). Hur kan det då komma sig att somliga företag lyckas upprätthålla dessa

konkurrensfördelar? Anledningen till detta förklarar Porter med fyra olika faktorer som bildar ett nätverk, den sk diamanten. Faktorerna är *produktionsfaktorförhållanden, efterfrågeförhållanden, företagsstrategi, -struktur och -rivalitet* samt *relaterade branscher* (Edgren & Rantakyro,2001).

Var och en av dessa faktorer definierar vissa kriterier som måste uppfyllas för att nå konkurrensfördelar och effekten av en faktor beror oftast på någon av de andra faktorerna. Således skapar diamantteorin en miljö som leder till framväxten av specifika regioner. När en sådan specifik region är skapad, så bidrar företagen till ett ömsesidigt samarbete. Fördelar sprider sig mellan företagen genom de olika distributionsleden. Även rivaliteten bidrar till ett stimulerande företagsklimat. Information sprider sig snabbt inom regionerna vilket ökar möjligheten till utveckling. Regionen i sig bildar ett företagsklimat som skapar flexibilitet, stimulans och utveckling (Porter, 1990).

Det finns dock argument mot bildandet av specifika industriregioner. Även om specialiseringen bidrar till effektivitet så associeras det även till en viss finansiell risk som gör den specialiserade regionen mer sårbar. Investerare är därmed konfronterade med en avvägning mellan risk och avkastning på investerat kapital. Ett annat argument mot regionsbildningar är att en nedgång i ett specifikt område kan leda till en nedgång inom hela regionen. Regionerna blir till slutna system som får svårt att anpassa sig till nya situationer. Ytterligare ett argument är den ekonomiska stabiliteten i regionen. Onödiga fluktuationer kan leda till ineffektivitet och förlorad välfärd. Ju mer en industri är dominerad av en region desto mer risk blir associerad till denna industri (Dewhurst, 1998).

Som vi även nämnt tidigare så är venture capitalbolagen mer benägna att etablera sig i de finansiella centrerna. Detta har även en negativ effekt då andra regioner där tillgången på venture capital blir begränsad. Det bidrar då i sin tur till att nya och mindre företag i dessa regioner hindras i sin utveckling (Martin, Sunley & Turner, 2001). Det är även tidsaspekter och omkostnader för venture capitalbolagen som gör att de prioriterar närbelägna projekt. För att venture capitalbolagen ska vara villiga att investera i ett projekt krävs information om företag och de lokala förhållandena. Att

erhålla denna information kräver både tid och kostnader. Detta påverkar då de nya och små företagen inom en specifik region i deras sökande efter kapital (Harding, 1999).

3.2 Våra hypoteser och deras bakgrund

3.2.1 Bakgrund

I de befintliga teorierna talar man ofta om vikten av företagets geografiska placering. Lorendahl (1986) och Mellgren (2002) argumenterar båda för att företagare tenderar att placera sig nära varandra för att få ekonomiska och strukturella konkurrensfördelar. Enligt både Harrison och Mason (1996) samt Gupta och Sapienza (1992) tenderar även venture capital-givare att verka inom ett mindre geografiskt område. Harrison och Mason (1992) anser att sökkostnaden kan vara en av förklaringarna till detta.

Vidare betonas även närheten, förtroendet och kontakten mellan venture capital-givare och venture capital-sökare som avgörande faktorer för ett gott samarbete (Sorensen & Stuart, 2001, Johanson & Vahlne, 1992). Givarens sociala kontakter med andra givare ger en hävstångseffekt då de kan locka fler investerare till företaget (Lindström & Olofsson, 2002).

3.2.2 Hypoteser

Denna uppsats är gjord ur venture capital-sökarens synvinkel vilket är anledningen till att vi fokuserar på dennes åsikt och upplevelse. Med ovanstående teorier som bakgrund tror vi att det geografiska avståndet mellan de stockholmsbaserade venture capital-givarna och de skånska venture capital-sökarna har betydelse för hur de senare upplever tillgången på denna typ av kapital. Vidare anser vi att de personliga samt affärsmässiga nätverk som givarna har i Stockholm tenderar att hålla sig i denna region vilket leder till att de flesta investeringarna även görs där. Tidigare forskning som är gjord i andra länder visar att givarna ofta har denna geografiska begränsning (Harrison & Mason, 1996, Martin, Sunley & Turner, 2001) och vi tror att detta kan stämma även på Sverige. Med bakgrund av Svenska Riskkapitalföreningen och Nuteks rapport (2002) samt Martin, Sunley och Turner (2001) studier så anser vi att Stockholm bör betraktas som ett finansiellt center. Dvs de svenska venture capital-givarna är geografiskt koncentrerade till staden, här finns landets största börs

samt merparten av de finansrelaterade bolagens (t.ex. storbankerna, försäkringsbolagen) huvudkontor.

Hypotes 1:

De skånska venture capital-sökande företagen upplever att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång till detta kapital.

I olika stadier av ett företags utveckling är det ofta beroende av venture capital för att kunna överleva och utvecklas (Lindström & Olofsson, 2002). Om avståndet till Stockholm försvårar tillgången på venture capital innebär detta en risk att dessa företag skulle utvecklas sämre relativt till de företag som är belägna i Stockholm och därmed har större tillgång till detta kapital. De venture capital-sökande företagen som är belägna i Stockholm får konkurrensfördelar i själva sökandet av venture capital. De kan också få fördelar i senare konkurrens då deras potential till utveckling ökar i samband med större tillgång av kapital. De skånska venture capital-sökarnas hämmade utveckling som beror på brist av kapital kan ta sig form av t.ex. minskad omsättning, färre nyanställningar och sämre forskningsportfölj.

Hypotes 2:

Det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar de skånska venture capital-sökarnas utveckling.

Anledningarna till att företag skulle ha svårt att få tillgång till venture capital kan vara flera. Det skulle kunna argumenteras att vissa karaktärsdrag såsom antal anställda, omsättning, ålder, huvudsysselsättning och geografisk placering (inom regionen) skulle spela in i företagets förmåga att tillskansa sig venture capital. Dessutom kan man hävda att företagets förhållande till sitt befintliga venture capital spelar in, dvs antal venture capital-givare, varifrån detta kapital har sitt ursprung, kontakten med venture capital-givaren och hur stor andel av företagets egna kapital som utgörs av detta kapital. Vi anser dock inte att det är vissa typer av företag som har detta problem, utan att det är själva avståndet till Stockholm som de har gemensamt. Vi tror inte att venture capital-givarna diskvalificerar potentiella investeringar p.g.a. det

venture capital-sökande företags struktur, däremot söker de sina investeringsobjekt inom ett mindre geografiskt område. Vi påstår alltså att de företag som känner sig hämmade i sitt sökande efter venture capital p.g.a. det geografiska avståndet till Stockholm inte skiljer sig betydligt från andra företag. Med andra ord innebär detta att företagen inte har en speciell struktur som gör att de av denna anledning finner sig hämmade i sitt sökande.

Hypotes 3:

De skånska venture capital-sökande företagen som anser att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång på venture capital skiljer sig inte betydligt från de andra företagen strukturellt.

3.3 Sammanfattning

För att bygga en grund att stå på när vi skapar och prövar våra hypoteser har vi nu gjort en genomgång av relevanta befintliga teorier. Vi har med dessa teorier försökt visa att venture capital-givare ofta verkar inom ett mindre geografiskt område. Vidare menar vi att närheten, förtroendet och kontakten mellan venture capital-givare och venture capital-sökare är avgörande för ett gott samarbete. Med denna referensram som bakgrund har vi format tre hypoteser. Dessa säger att det geografiska avståndet mellan Skåne och Stockholm minskar företagets tillgång på venture capital samt att detta avstånd hämmar det sökande företags utveckling. Till sist säger hypoteserna att de företag som upplever detta avstånd som problemskapande inte är strukturellt mer lika varandra än andra företag.

4. EMPIRISK METOD

I detta kapitel kommer det att presenteras hur och varför vi har valt att undersöka just MediconValley. Därefter beskrivs enkätens utformning och anknytningen av dess frågor till våra hypoteser. Vidare presenteras hur vi gått tillväga i vår användning av vår enkät för att erhålla den information som behövs. Avslutningsvis görs en genomgång av analysen och därefter reliabiliteten samt validiteten.

4.1 Val av företag att undersöka

Vår undersökning görs på Medicon Valley. Företagen i denna organisation är hela vår population. Detta innebär att en totalundersökning genomförs och något urval görs därmed inte. Däremot förklaras i stycket nedan varför vi valt att undersöka just denna organisation.

4.1.1 Valets olika delar

Vårt problem utgår från att företag som är belägna relativt långt ifrån Stockholmsregionen hämmas vad gäller tillgången på venture capital. Med detta i åtanke ville vi undersöka en population som befann sig på ett avsevärt geografiskt avstånd från just Stockholm. Vi valde att inrikta oss på Skåne då detta kändes som ett naturligt val av flera skäl. Två av gruppmedlemmarna bor i Skåne, samtliga har studerat i Kristianstad och Lund, och avslutningsvis har vi gjort ett flertal arbeten under studietiden med anknytning till skånska företag. På detta sätt har vi viss kunskap om den skånska företagsamheten vilket underlättar arbetet.

För att finna ett avgränsat antal företag i Skåne funderade vi på vilken bransch som skulle kunna vara i behov av, och som kan tänkas använda mer venture capital än andra branscher. Företag med anknytning till teknik och forskning skulle vara ett bra alternativ då de under långa perioder av forskning och utveckling är i behov av kapital från annat håll (Lindström & Olofsson, 2002). Anledningen till att undersöka en bransch med dessa karaktärsdrag är att så många som möjligt av de undersökta företagen ska använda sig av venture capital för att på så sätt få ett bra underlag till analysen.

Valet föll på Medicon Valley. Denna organisation kommer att presenteras i stycke 4.1.2 *Presentation av Medicon Valley* men i korthet är det en intresseorganisation för företag inom medicin belägna i Skåne och Köpenhamnsregionen (www.mediconvalley.com). Genom detta beslut skapas en direkt avgränsad population som har samma eller snarlik inriktning på sin verksamhet. Dock har vi ytterligare valt att avgränsa oss i vårt urval. Företagen belägna i köpenhamnsregionen har inte samma förutsättningar i sitt sökande på venture capital, då de är belägna i Danmarks huvudstad som i venture capital-sammanhang kan liknas vid Stockholm. De har alltså Köpenhamn och inte Stockholm som venture capitalkälla och av denna anledning är de inte användbara i undersökningen. Utöver detta har vi dessutom valt bort de investmentbolag som finns i Medicon Valley. De är kapital-givande och inte kapital-sökande företag. Till sist är även de börsnoterade bolagen borttagna. Venture capital är nämligen per definition kapital som investeras i bolag som inte är listade på marknadsplatser som t.ex. O- eller OTC-listan. När samtliga företag som ej ingår i populationen är borttagna innehåller den 26 företag, vilka kommer att ingå i vår undersökning.

4.1.2 Presentation av Medicon Valley

Medicon Valley är ett samarbete mellan de två regionalpolitiskt finansierade företagen Position Skåne och Copenhagen Capacity. Programmet som startade 1996 innefattar företag i köpenhamnsregionen och Skåne. Medicon Valley ska fungera som ett centrum för bioteknik, läkemedel och medicinteknik. Det innefattar förutom industrispecifika företag även universitet, högskolor, sjukhus samt investerare. Området betraktas som det tredje främsta i Europa i biomedicin och cirka 60% av den Skandinaviska industrin finns i Medicon Valley. Programmet växer främst genom nystartade företag men även genom dotterbolag från utländska företag.

Medicon Valleys huvuduppgift är att informera om området, skapa kontakter mellan de biomedicinska företagen samt skapa kontakt mellan venture capital-givare och venture capital-sökande företag. De ska också stötta företag att etablera sig i regionen (www.mediconvalley.com).

4.2 Enkätens utformning

Enkäten (se *bilaga 2*) inleds med en kort text som ger läsaren riktlinjer hur enkäten ska fyllas i. I samma text ges också en definition av venture capital för att alla tillfrågade ska ha samma utgångspunkt när de svarar.

Vi utgick från den problemställning och det syfte uppsatsen har när vi utformade enkäten. Uppsatsens problem består av tre delar. Av denna anledning har vi också tre hypoteser som har stark anknytning till dessa tre delar. Även enkäten är indelad i tre delar som prövar en av hypoteserna vardera. Här följer en genomgång av dessa tre delar samt de frågor som ingår.

4.2.1 Frågor kopplade till hypotes 1

Hypotes 1:

De skånska venture capital-sökande företagen upplever att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång till detta kapital.

Denna hypotes prövas genom frågorna 11-13. Med fråga 11 vill vi veta varifrån företagets venture capital kommer geografiskt sett. Som ett alternativ har vi Stockholm. Vidare finns Göteborg som alternativ då denna stad följer näst efter Stockholm i antal investeringar av riskkapitalbolag (Nutek & Svenska Riskkapitalföreningen, 2002). Företagen vi undersöker är belägna på olika platser i Skåne därför ansåg vi att Skåne kunde vara med som ett samlat alternativ. Köpenhamnsregionen är med som alternativ p.g.a. sin geografiska närhet samt dess koppling till Medicon Valley. Här kan man finna tendenser till att den skånska venture capital-sökaren har större koppling till Köpenhamn än Stockholm. Till sist har vi övriga utlandet.

Fråga 12 belyser vilka kopplingar företaget har till Stockholm. Vi vill pröva om fler kopplingar till Stockholm kan vara en fördel när kapitalet söks där. Två av svarsalternativen är ägarens och de anställdas koppling till Stockholm vilket också går i linje med flera forskningsartiklar (Ostgaard & Birely, 1994, Fiet, 1999). Dessutom har vi valt att inkludera alternativen kunder/leverantörer samt egna filialer.

Fråga 13 är den sista som kopplas till hypotes 1. Den beaktar om företaget känner sig negativt särbehandlat när det söker venture capital eftersom de inte är belägna i Stockholm. Detta är den viktigaste frågan för analysen av hypotes 1. Vi har även valt att särskilja två olika anledningar som vi tror kan vara grunden till varför de anser sig vara negativt särbehandlade. Den första är relaterad till företagets bristande kontaktnät i Stockholm och den andra till venture capital bolagens ovilja att investera i Stockholm.

4.2.2 Frågor kopplade till hypotes 2

Hypotes 2:

Det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar de skånska venture capital-sökarnas utveckling.

Denna hypotes prövas genom frågorna 14-15. Fråga 14 är delvis avgörande för om hypotesen ska förkastas eller inte förkastas då företaget ombeds svara ja eller nej angående om det anser att den försämrade tillgången på venture capital hämmat dess utveckling. Fråga 15 är ett litet test för att se att företaget verkligen svarat korrekt på fråga 14. Dvs, om företaget anser att utvecklingen hämmas av dålig tillgång av venture capital bör företaget eftersträva mer venture capital.

4.2.3 Frågor kopplade till hypotes 3

Hypotes 3:

De skånska venture capital-sökande företagen som anser att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång på venture capital skiljer sig inte betydligt från de andra företagen strukturellt.

Denna hypotes prövas av frågorna 1-10. Samtliga dessa frågor är till för att ge en bild av företaget och dess verksamhet. Frågorna sträcker sig från väldigt generella som antalet anställda och omsättning till de som är mer inriktade på företagets förhållande till venture capital. Svaren från företagen på dessa frågor kommer sedan att jämföras med varandra för att se om det är en viss typ av företag som anser att det geografiska avståndet till venture capital-givaren hämmar företagets tillgång på detta kapital.

Fråga 1 avser antalet anställda. Det är svårt att veta hur stor spridning det ska vara i de olika alternativen. Vi valde 25 anställda, dvs att ett alternativ är 1-25 anställda, nästa är 26-50 anställda osv. För att minska risken att flertalet företag ska hamna i samma kategori besöktes slumpvis några av de utvalda företagens hemsidor för att få en inblick i hur spridningen av antalet anställda är innan vi valde storleken på de olika alternativen.

Även med frågorna 2 och 3, vilka beaktar företagets årsomsättning samt dess ålder, sökte vi information innan alternativen fastställdes.

Fråga 4 gäller företagets placering i Skåne. Malmöområdet, Helsingborgsområdet och Lundaområdet togs med då de dels är de största städerna och dels finns i nära anslutning till universitet eller högskola. Denna närhet till universitet och högskola har betydelse för teknikföretag som är i ett tidigt stadium samt sysslar med forskning. Med frågan avses att belysa huruvida vissa områden har svårare eller enklare att få tag på venture capital.

Fråga 5 fokuserar på företagets huvudsysselsättning. På frågan ges fyra svarsalternativ vilka är bioteknik, läkemedel, medicinteknik samt industriella produkter och tjänster. Denna indelning är hämtad från Nutek och Svenska Riskkapitalföreningens rapport om riskkapitalbolagens aktiviteter andra kvartalet 2002.

Frågorna 6-10 är mer inriktade på venture capital. Fråga 6 besvarar om företaget använder venture capital eller ej. Fråga 7 gäller ursprunget av detta kapital, dvs om det kommer från ett bolag eller en privatperson. Även här vill vi se om det kan göras indelningar av företagen på grundval av varifrån de får sitt venture capital. Fråga 8 preciserar antalet venture capital-givare företaget har och fråga 9 gäller hur företaget kommit i kontakt med givaren. På den sistnämnda frågan är det första svarsalternativet eget nätverk. Nutek och Svenska Riskkapitalföreningen (2002) har gjort en undersökning om hur riskkapitalbolagen får kontakt med de företag de investerar i. 92% av dessa svarade via eget kontaktnät. Av denna anledning har vi med både alternativet att venture capital-givaren tagit kontakt med företaget samt att

kontakten kan ha skett genom bank eller revisor. Nutek och Svenska Riskkapitalföreningens rapport (2002) visar också att det sökande företaget självt i 69% av fallen tar kontakt med givaren varför också detta alternativ finns med. Den avslutande frågan i detta avsnitt, nummer 10, gäller storleken på företagets venture capital i relation till dess egna kapital.

4.3 Enkätens användning

Utifrån vårt problem, syfte och adekvata teorier gjordes ett första utkast till vårt frågeformulär. Efter utformningen skickade vi enkäten till våra båda handledare för granskning. När vi betraktat deras förslag och gjort lämpliga korregeringar skickade vi den till en statistikadjunkt vid Lunds universitet för kritik av själva utformningen av enkäten. För att slutligen testa att enkäten skulle tolkas rätt gav vi tre olika ekonomistudenter olika bakgrundsförutsättningar för fiktiva företag och lät studenterna fylla i enkäterna. Sedan jämfördes deras svar med de svarsalternativ som vi trodde att ett företag med sådana förutsättningar skulle välja och lämpliga korrigeringar gjordes. Anledningen till att vi använde oss av fiktiva företag var att vår population av "riktiga" företag var så begränsad att vi inte ville minska den gruppen med tester.

För att nå vår population kontaktades Medicon Valley via e-post men vi fick inget svar. Därför valde vi att själva skapa en adresslista med hjälp av Medicon Valleys hemsida och skickade ut enkäten tillsammans med ett introduktionsbrev där vi presenterade oss själva samt vår uppsatsens ämne (se *bilaga 1*). Anledningen till att vi använde oss av e-post och inte vanlig postgång var att det går betydligt snabbare och även att det är mer ekonomiskt. De företag vi inte erhöll några svar ifrån påminde vi sedan via telefon. Telefonnummer till företagen togs från företagets presentation på Medicon Valleys hemsida (www.mediconvalley.com). Vid denna telefonkontakt presenterade vi vårt ärende och erbjöd de som ej hade kvar enkäten ett andra utskick.

4.4 Genomförande av analys

Vår population består av 26 företag som ingår i intresseorganisationen Medicon Valley. Vi erhöll 14 svar på enkäten, vilket utgör 54%. Det är dessa svar analysen grundas på. För att bearbeta datan har vi använt oss av SPSS och Excel.

Då vi undersöker en hel population och därmed inte gjort något urval så är värden som signifikans inte av intresse. Antalet svar är få, vilket påverkar hur analysen på ett lämpligt sätt ska utföras. Vi har därför valt att använda deskriptiv statistik för att analysera och presentera datan. Vidare används inte procenttal för att beskriva hur många företag som svarat på ett eller annat sätt på en fråga då detta kan vara missvisande. Ett företag utgör en stor del av svaren, nämligen 7 %. Detta gör att det kan verka som resultatet på en fråga är väldigt övertygande trots att det skulle förändras avsevärt om ett enda företag ändrat sitt svar. Av denna anledning kommer vi hela tiden att skriva ut antalet företag som svarat på ett visst sätt och inte ett procenttal. Även genomsnitt kan vara missvisande när antalet svarande företag är få. Därför försöker vi i så stor utsträckning som möjligt att undvika användandet av sådana. I något avsnitt finner vi det dock lämpligt att ge ett typvärde. För att läsaren själv ska kunna analysera datan, presenteras alla svar i en tabell som ligger som bilaga 3.

Vi har en liten population, 26 stycken, av vilka 14 har svarat. Vi är väl medvetna om att detta är ett lågt antal och tar därför detta i beaktning när vi ska genomföra analysen och bestämma om hypotesen ska förkastas eller ej. Vi diskuterar svaren och med hjälp av denna diskussion avgörs hypotesens överensstämmelse med undersökningens resultat. Vi förlitar oss alltså ej på ren statistik utan försöker se en tendens i svaren.

Vi har valt att analysera hypoteserna en åt gången. Detta innebär att vi inleder med hypotes 1 och analyserar denna med hjälp av de svar vi fått på de frågor i enkäten som är kopplade till just denna hypotes. Om vi tar hypotes 1 som exempel, så prövas alltså denna enligt 4.2 *Enkätens utformning* av frågorna 11-13 i enkäten. Tilläggas bör att vissa frågor kan ha kopplingar till fler än en hypotes. Detta innebär, att då vi finner det lämpligt så används svar från andra frågor än de som är direkt kopplade till hypotesen. Lämpligt är det när det kan tillföra något extra för analysen av hypotesen. Frågorna som tillhör hypotesen analyseras först en och en. Efter det så jämför vi dem med varandra då det är lämpligt. När vi har genomfört hela analysen för en hypotes förs en sammanfattande diskussion som slutar med att vi antingen förkastar eller inte förkastar hypotesen.

Mycket av undersökningen fokuserar på om de skånska företagen upplever att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång till venture capital. Detta svarar de på i fråga 13 i enkäten. Här kommer alltså två grupper att bildas, de som anser att avståndet till Stockholm hämmar deras tillgång på venture capital och de som inte anser det. För att kunna referera till dessa båda grupper kommer vi att benämna dem *avståndshämmade* företag och *icke avståndshämmade* företag. Då vi är ute efter att särskilja de som verkligen upplever att företaget är hämmat av avståndet så kommer de som svarat ”vet ej” på frågan att räknas till de icke avståndshämmade företagen.

4.5 Reliabilitet

4.5.1 Begreppsförvirring angående venture capital

Vår enkät är fokuserad på begreppet venture capital. En förutsättning för att svaren ska bli korrekta är att alla tillfrågade har samma uppfattning om vad detta ordet innebär. För att lösa detta problem inledde vi enkäten med en kort definition av vad vi menar med detta uttryck.

4.5.2 Enkätens frågor

Efter första utkastet av vår enkät märkte vi att frågorna kunde missförstås. För att råda bot på detta gjorde vi tre saker. Först lät vi våra två handledare granska enkäten och dess innehåll. Vidare fick en adjunkt i statistik granska det rent statistiska. Efter dessa båda steg gjorde vi de nödvändiga korrigeringarna. Till sist gjordes en pilottest med tre personer.

4.5.3 Respondenten

Ett annat problem som kan påverka reliabiliteten är att vi skickat enkäten till de allmänna adresserna som företagen uppgett på hemsidan vilket gör att vi inte har kontroll över vem som svarar. Vilken denna person är kan påverka svaren i en viss riktning. T.ex. kan vi tänka oss att om VD:n svarar är det större chans att han eller hon överdriver svaren åt det positiva hållet för att framstå på ett bra sätt. Om det är en

anställd lägre ner i hierarkin kan denne svara som denne tror chefen vill att han eller hon ska svara. För att minska denna risk informerar vi tydligt att svaren är anonyma och varken andra anställda på företaget eller på universitetet kommer att få deras namn.

4.5.4 Tolkningsfel

En risk när intervjuer görs är att intervjuaren misstolkar svaren. Denna risk minskas i och med att vi valt att göra en enkätundersökning. För att ytterligare minska denna risk har vi försökt att inkludera alla tänkbara svar i alternativen. Om den svarande markerar ett av de alternativ vi angivit så är misstolkningen i princip borta. Om svaranden istället väljer att skriva något under alternativet ”Annat” ökar dock denna risk.

4.5.5 Historia

Att det varit en nedgång i ekonomin och därmed antagligen tillgången på venture capital kan påverka svaren. De sökande företagen kan ha en annan inställning till tillgången av venture capital nu än i en högkonjunktur. Om detta förstärker eller försvagar företagens tro att avståndet till Stockholm är en av anledningarna till denna minskade tillgång av venture capital är svårt att säga, men man bör vara medveten om den när man analyserar svaren.

4.5.6 Antalet svar

Vi anser inte att det är några problem med storleken på den andel som svarat, utan det är det absoluta antalet svar som gör vår undersökning mer osäker. Ju färre svar, desto större är chansen att man drar felaktiga slutsatser och reliabiliteten minskar. För att inte gå i denna fälla har vi valt att föra en övergripande diskussion om svaren och hypoteserna. Vi presenterar också själva antalet företag som svarat ett visst alternativ på frågan istället för att ange en procentsats. Detta ger läsaren en mer rättvis bild. Detta diskuterades även i *4.4 Genomförande av analys*.

4.6 Validitet

4.6.1 Respondentens misstolkning av begreppet venture capital

Detta problem ligger mitt emellan reliabilitet och validitet. En vanlig misstolkning torde vara att venture capital är det samma som riskkapital fast det endast är en del av detta. Om detta skulle ske gör vi en undersökning som fokuserar på riskkapital och inte venture capital. Detta innebär att den undersökning vi gör inte mäter det vi trodde den mätte vilket då är ett validitetsproblem.

4.6.2 Respondentens misstolkning av verkligheten

En stor del av vår undersökning kretsar kring om företagen känner att de har sämre tillgång på venture capital p.g.a. att de är belägna i Skåne. Om de känner detta och svarar så i vår enkät trots att det i verkligheten inte beror på avståndet till Stockholm utan på andra anledningar kan man tro att det uppstår ett fel i vår undersökning. Så är emellertid inte fallet. Vad vi är ute efter är nämligen just hur företagen *känner* för detta och inte hur det är i verkligheten. Om företagen svarar på detta ”felaktiga” sätt så påverkas alltså inte validiteten då det är deras bild av situationen vi mäter.

4.6.2 Bortfallsdiskussion

Ett bortfall kan påverka undersökningens validitet. Detta gäller i synnerhet när det förekommer en snedfördelning mellan respondenterna och själva bortfallet, dvs det är en speciell typ av företag som svarat alternativt inte svarat. Vi har jämfört svarande och icke svarande företagen vad gäller antal anställda, ålder samt geografisk placering i Skåne. Resultat var att de svarande och icke svarande företagen inte skiljer sig åt i struktur.

Det kan dock finnas andra anledningar till att vissa företag inte svarat på enkäten. Det kan bero på att ingen på företaget besitter den kunskap som krävs för att svara på enkäten. Vidare kan det gå dåligt affärsmässigt för företaget och därmed har de annat att tänka på än enkäter. Dessa företag kan vara överrepresenterade bland de som har svårt att få venture capital. Detta skulle snedvrída resultatet i vår undersökning och sänka validiteten. En annan anledning till uteblivet svar kan vara att företaget inte upplever avståndet till Stockholm som ett problem och anser därför inte att ämnet är intressant vilket gör att de ej svarar. Dessa förklaringar kan vara lite långsökta och vi

tror inte att det vållar några problem för våra slutsatser, dock bör problemet finnas i åtanke under analysen.

4.7 Sammanfattning

I vår undersökning har vi valt att använda oss av en population som befinner sig långt ifrån Stockholm. Vår population är de skånska företagen i Medicon Valley. Detta gör att vi får en direkt avgränsad population som har samma eller snarlik inriktning på sin verksamhet. Det innebär att en totalundersökning görs och ett urval är inte nödvändigt. I utformningen av vår enkät utgick vi från den problemställning och det syfte uppsatsen har. Problemet består av tre delar vilka bidrar till de tre hypoteser vi framställt. Av denna anledning är även enkäten indelad i tre delar som prövar en av hypoteserna vardera. Enkäten skickades via e-post till företagen. De företag vi inte fick svar ifrån påminde vi via telefon.

5. ANALYS

I detta kapitel kommer vi att använda svaren från vår enkätundersökning. Tillsammans med tidigare forskning ligger svaren till grund för analysen av våra hypoteser. Analysen består i huvudsak av en diskussion som görs kring varje hypotes. När en hypotes har blivit analyserad ger vi en avslutande kommentar om den bör förkastas eller ej.

Vi har valt att analysera en hypotes åt gången. Varje hypotes är kopplad till ett antal frågor i enkäten. Svaren som företagen givit presenteras under respektive. Svaren diskuteras sedan i förhållande till hypotesen. Alla siffror som nämns i analysen finns att hämta i *bilaga 3*. Där det är lämpligt kommer vi även att presentera dessa siffror i diagram för att förenkla för läsaren.

Statistiken som används är deskriptiv vilket vi anser mest passande med tanke på att antalet svar endast är 14. Att antalet svar är få gör att vi inte kan dra för starka slutsatser samt inte testa hypoteserna statistiskt. Istället kommer vi att diskutera hypoteserna och se varåt svaren tenderar att peka, mot ett förkastande eller icke förkastande.

Trots ett bortfall på nästan 50 % tror vi att de svarande företagen är representativa för hela populationen. Om så inte är fallet skulle detta påverka resultatet och därmed sänka validiteten. En mer nyanserad diskussion om detta finnes i kapitel 4.6.3 *Bortfallsdiskussion*.

5.1 Analys av hypotes 1

Hypotes 1:

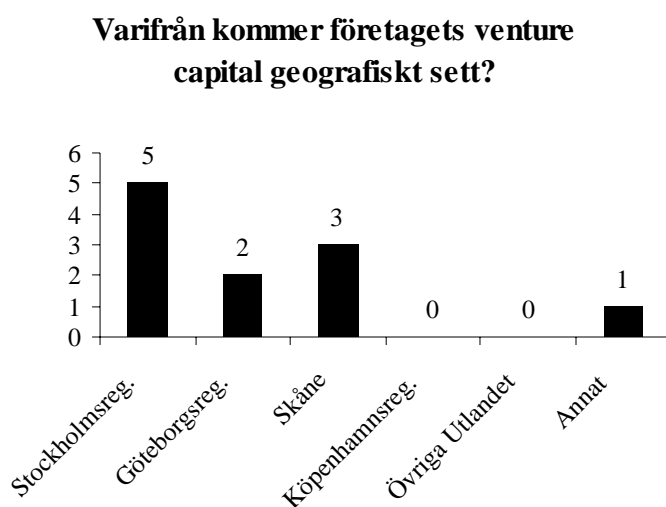
De skånska venture capital-sökande företagen upplever att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång till detta kapital.

Med denna hypotes menar vi att sökaren anser att det geografiska avståndet spelar roll i tillgången till venture capital. Detta ska diskuteras med hjälp av de svar vi fått på frågorna 11-13 i frågeformuläret. Först presenteras resultatet för varje fråga separat

och analys sker i anslutning till varje fråga. Sedan görs jämförelser mellan de olika frågorna och en mer djupgående analys görs av dessa resultat. Slutligen sammanfattar vi de olika delanalyserna och diskuterar om det finns något stöd för vår första hypotes eller inte.

5.1.1 Venture capitalets geografiska ursprung

Figur 5.1



I vår undersökning svarade 8 av de 14 svarande företagen att de använder sig av venture capital. *Figur 5.1* visar att de 8 företagens venture capital kommer främst från stockholmsregionen (5 st) men även från Skåne (3 st) och göteborgsregionen (2 st). En av respondenterna svarade Annat utan att ge några detaljer. Att stockholmsregionen är det mest frekventa svaret är föga överraskande, då en av våra grundläggande tankar är att majoriteten av landets riskkapitalbolag är belägna just i Stockholm. Att 3 av 8 får venture capital från Skåne trots att nästan alla venture capital-givare är belägna i Stockholm verkar stämma bra överens med vår hypotes och befintliga teorier (se kapitel 3.1.1 *Venture capital*) som påvisar att det finns ett klart samband mellan geografiskt avstånd och antalet investeringar. Dock strider det något mot ovanstående påstående att det mesta av det svenska venture capitalet kommer från Stockholm. Detta kan dock förklaras av att det även förekommer venture capital från skånska venture capital-givare, om än i mindre skala. Med så få respondenter blir inte

skillnaden lika påtaglig som den eventuellt skulle varit vid en större undersökning. Att inget venture capital kommer från utlandet följer även detta ovanstående jämförelse med befintliga teorier om geografiskt avstånd och antal investeringar. Dessutom visar Nutek och Svenska Riskkapitalföreningens undersökning för andra kvartalet 2002 att de svenska riskkapitalbolagens investeringar är nästan uteslutande i Sverige. Detta mönster kan säkerligen därför återfinnas i andra länder. Köpenhamns venture capital-givare borde därför fokusera på de venture capital-sökare som är belägna i Danmark i allmänhet och på Själland i synnerhet, istället för de skånska.

5.1.2 Kontakterna med Stockholm

Figur 5.2

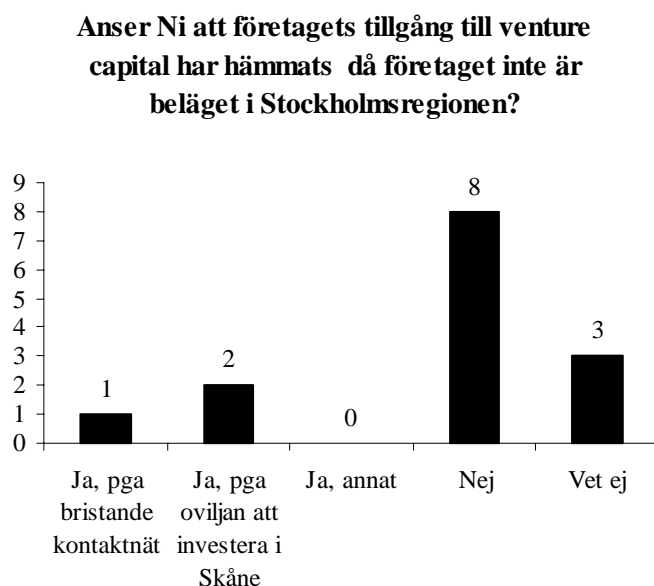


På frågan, *Vilka kopplingar har företaget till Stockholmsregionen?*, svarade 9 företag att de hade en eller flera kopplingar (se figur 5.2). De fördelade sig så att det fanns 8 st kopplingar genom kunder/leverantörer, 5 st genom ägaren, 2 st genom anställdas kontakter och 1 genom egna filialer. Däremot svarade 5 st att de inte hade någon som helst koppling till Stockholmsregionen. Då Nutek och Svenska Riskkapitalföreningen undersökning för andra kvartalet 2002 visar att 92 % av riskkapitalbolagens kontakter sker via det egna nätverket och 69 % genom kontakt direkt från entreprenören, blir det

påtagligt att venture capital-sökarens kontakter spelar stor roll. En venture capital-sökare med kopplingar till stockholmsregionen borde ha ett starkare nätverk i stockholmregionen (helt enligt presenterade nätverksteorier i kapitel 3.1.2 *Nätverk*) än vad ett företag helt utan kopplingar har. Företagen med nätverk i stockholmsregionen har därför enligt denna logik större potential att tillskansa sig venture capital.

5.1.3 Hämmad tillgång till venture capital

Figur 5.3



En majoritet (8 st) av respondenterna anser inte att deras tillgång till venture capital har försvårats av den anledningen att de inte är belägna i Stockholm. Ett företag anser sig uppleva ett problem med tillgången till kapitalet p.g.a. bristande kontaktnät i Stockholm och 2 st att de upplever ovilja hos de stockholmsbaserade riskkapitalbolagen att investera i Skåne. 3 st respondenter har svarat att de inte vet. Att en majoritet inte upplever försvärad tillgång av venture capital är något uppseendeväckande. Det går helt emot befintliga nätverks- och venture capital-teorier (se kapitel 3.1 *Referensram*). En förklaring till detta fenomen kan vara att avståndet mellan venture capital-givaren och venture capital-sökaren inte har någon avgörande effekt. Denna förklaring kan dock delvis förkastas då en granskning av

riskkapitalbolagens investeringars geografiska spridning visar att det sker fler sådana investeringar i Stockholm än i resten av landet tillsammans (Nutek och Svenska Riskkapitalföreningen, 2002). En alternativ och kanske mer trolig förklaring till att de skånska venture capital-sökarna inte upplever svårigheter att tillskansa sig venture capital p.g.a. sitt geografiska läge, är att företagen inte är helt medvetna om att det existerar ett sådant fenomen. Då de skånska företagen inte inser sin utsatta situation upplever de inte heller att deras tillgång försvåras.

5.1.4 Kontakterna med Stockholm och den hämmade tillgången till venture capital

En intressant jämförelse är den mellan de 3 avståndshämmade och 11 icke avståndshämmade företagen och deras antal kontakter till Stockholm (för definition av begreppen och förklaring av indelning se kapitel 4.4 *Genomförande av analys*). De 3 avståndshämmade företagen har 3, 1 respektive 0 kontakter till Stockholm. De icke avståndshämmade företagens median av antalet kontakter är 1. Därmed kan man inte hävda att hypotesen stämmer i detta avseende då det inte verkar vara någon skillnad mellan de antalet kontakter som de avståndshämmade och icke avståndshämmade företagen har. Dock kan man argumentera, med stöd av våra referenser, att det inte är antalet kontakter som är avgörande, utan att styrkan och förtroendet hos de kontakter som faktiskt finns spelar en mer avgörande roll (se kapitel 3.1.2 *Nätverk*).

5.1.5 Venture capitalets geografiska ursprung och den hämmade tillgången

En jämförelse mellan venture capitalets geografiska ursprung och uppfattningen av försvårad tillgång p.g.a. företagets geografiska placering skulle vara intressant. Anledningen till detta är att man skulle kunna se om de icke avståndshämmade företagen får sitt venture capital från Stockholm och v.v. Av de 8 företag som använder sig av venture capital är 2 avståndshämmade och 6 icke avståndshämmade. De förstnämndas venture capital kommer ifrån Stockholm respektive Skåne. De icke avståndshämmade företagens venture capital är utspritt över alla svarsalternativen, dock mestadels från Stockholm. Med hjälp av endast 2 respondenter i den ena kategorin är det näst intill omöjligt att finna några mönster eller samband med venture capitalets geografiska ursprung och hur tillgången till detta kapital upplevs.

5.1.6 Venture capitalets geografiska ursprung och kontakterna med Stockholm

I analysen av vår hypotes kan det vara relevant att undersöka strukturen mellan antalet kontakter i Stockholm och varifrån venture capitalet har sitt geografiska ursprung. Av de 5 företag som använder sig av venture capital och får det ifrån Stockholm har samtliga en kontakt eller fler. Av de 3 som har venture capital med ursprung från andra platser än Stockholm har bara ett företag kontakter till Stockholm. Av de som inte har venture capital (6 st) har hälften angivit att de har en eller flera kontakter till Stockholm. Därmed kan man konstatera att de som får sitt venture capital från Stockholm också är den grupp som har mest kontakter till staden. Detta överensstämmer med beskrivna teorier i kapitel 3.1.1 *Venture capital* och 3.1.2 *Nätverk* att möjligheten att tillskansa sig kapital blir större med starkare kontakter. Man skulle därför kunna tänka sig att de företag som inte får sitt venture capital från Stockholm, inte får detta kapital p.g.a. det bristande kontaktnätet som i sin tur är en följd av det geografiska avståndet (dvs, enligt vår första hypotes). Detta behöver givetvis inte vara den enda anledningen till att företaget inte får sitt venture capital från Stockholm men kan säkert spela in. Dessutom bör man återknyta till ovanstående argumentering att det kanske inte är antalet, utan styrkan i kontakterna som är mest avgörande.

5.1.7 Slutlig analys av hypotes 1

Generellt bör det nämnas att det är svårt att förkasta eller inte förkasta vår hypotes p.g.a. det låga antalet respondenter. Dock kan man finna vissa tendenser i ovanstående analys. Att venture capital-sökarna får sitt kapital främst från Stockholm stämmer bra överens med vårt konstaterande att de svenska riskkapitalbolagen har sin geografiska placering i Stockholm. Att Skåne är den näst största källan till venture capital för de skånska venture capital-sökarna kan förklaras av den geografiska närheten. Antalet kontakter de skånska venture capital-sökarna har i Stockholm verkar vara av underordnad betydelse. Däremot kan det vara av större vikt att de faktiskt existerar, då alla undersökta företag som får sitt venture capital från Stockholm har kontakter i staden. Detta berör inte hypotesen direkt men det kan ge en indirekt förklaring. Vår undersökning visar alltså att ett nätverk leder till bättre möjlighet att tillskansa sig kapital. Därför argumenterar vi med stöd av befintliga teorier om nätverk, venture capital och regional utveckling som presenteras i 3.1. *Referensram* att desto närmre

geografiskt man kommer sina kontakter desto starkare blir nätverket och därför kan det geografiska avståndet spela roll i tillgången av venture capital. Alltså, de skånska företagen har en benägenhet att ha ett svagare nätverk i Stockholm p.g.a. det geografiska avståndet och har därför svårare att tillskansa sig kapitalet.

Trots ovanstående diskussion är det enligt vår undersökning bara 3 st som anger att det geografiska avståndet är ett problem mot 8 som svarar att det inte är ett problem. Detta skulle kunna vara en anledning att anse vår hypotes som felaktig. Dock menar vi att detta behöver inte helt bero på att det fenomen som beskrivs av hypotesen inte existerar utan snarare på att de skånska venture capital-sökande företagen kanske inte helt är medvetna om att fenomenet existerar. Detta stödjer vi dels på diskussionen i ovanstående stycke och dels på det faktum att det sker fler riskkapitalinvesteringar i Stockholm än i övriga landet tillsammans (Nutek och Svenska Riskkapitalföreningen, 2002).

Hypotes 1 kan alltså inte med vår undersökning och ovanstående diskussion som grund förkastas. Däremot kan det inte bli tal om att vi bevisat att hypotesen stämmer. Detta beror dels på att en majoritet av företagen faktiskt inte ansåg att de upplevde något problem med det geografiska avståndet och dels att antalet respondenter var för få för att dra några statistiska slutsatser.

5.2 Analys av hypotes 2

Hypotes 2:

Det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar de skånska venture capital-sökarnas utveckling.

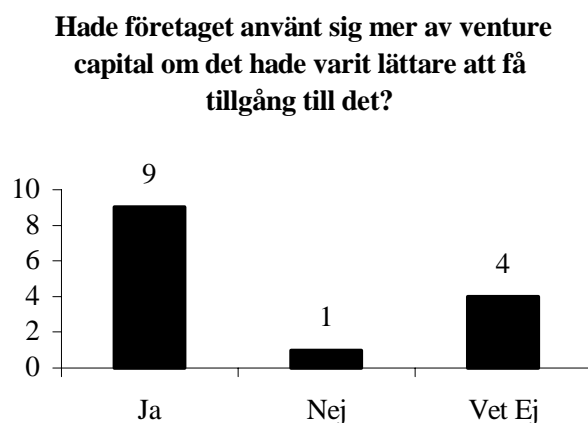
Med hjälp av den andra hypotesen vill vi diskutera om eventuell brist av venture capital p.g.a. den skånska venture capital-sökarens geografiska placering, dvs avståndet till Stockholm, hämmar företagets utveckling. Som grund till diskussionen ligger frågorna 13-15 samt fråga nummer 6. Först kommer fråga 14 och 15 att presenteras separat och analyseras. Sedan kommer samtliga frågor jämföras och därefter analyseras och diskuteras. Avslutningsvis kommer hela analysen av denna hypotes att sammanfattas och trovärdigheten av hypotesen kommer att diskuteras.

5.2.1 Hämmad utveckling

Det var 5 av de tillfrågade som svarade på frågan, om att de upplevt att den minskade tillgången av venture capital lett till hämmad utveckling för företaget. På denna fråga svarade 2 st Ja, och 3 st Vet ej. Det är svårt att göra en analys av detta fåtal respondenter. Det som dock kan konstateras är att ingen har svarat att företagets utveckling inte hämmats av det upplevda avståndsfenomenet. En förklaring är givetvis att företagen upplever att hämmad utveckling faktiskt beror på den minskade tillgången till venture capital. Detta styrks av presentationen av våra referenser i kapitel 3.1 *Referensram*. En annan förklaring kan vara att företag som känner sig ”orättvist” behandlade p.g.a. sin geografiska placering också skyller hämmad utveckling på venture capital-givarens beteende och att det egentligen finns andra anledningar till att företaget inte får tillgång till venture capital.

5.2.2 Mer venture capital om möjligt?

Figur 5.4



Som illustrerat i *figur 5.4* anser en majoritet (9 st) av företagen att de skulle använt sig av mer venture capital om det hade varit lättare att få tillgång till detta kapital. En respondent svarar att de inte är intresserad av mer venture capital om tillgången underlättas och 4 st svarar att de inte vet. I undersökningen framgår det alltså klart att det finns ett önskemål om mer venture capital hos de tillfrågade. Detta önskemål kan

också tolkas som en brist av venture capital för de skånska venture capital-sökarna. Det kan också argumenteras att brist på kapital är en avgörande faktor för hämmad utveckling. Det är dock svårt att dra några egentliga slutsatser om det är det geografiska avståndet som gör att företagen anser detta eller inte. Det kan vara så att venture capital-sökare i allmänhet, oavsett geografisk placering, upplever samma brist som de skånska företagen gör.

5.2.3 Mer venture capital och försvårad tillgång

För att bättre kunna diskutera vår hypotes har vi jämfört utfallet av frågorna 13 och 15. Av de företag som är avståndshämmade (3 st) skulle alla vilja använda sig av mer venture capital om tillgången till det hade varit bättre. Av de 11 icke avståndshämmade företagen svarar 6 st att de vill använda sig av mer venture capital. Av de återstående icke avståndshämmade företagen anger 4 st att de inte känner något behov av mer venture capital och ett företag har ingen uppfattning om de skulle behöva mer venture capital eller ej. Man ser således en tendens till att de företag som anser sig hämmade av det geografiska avståndet till Stockholm också är intresserade av mer venture capital. En förklaring kan vara så logisk att deras önskemål om venture capital är detsamma som för de 6 icke avståndshämmade företagen, dvs de önskar sig helt enkelt mer kapital. Dock argumenterar vi att det även finns en alternativ förklaring. Som ovan nämnt, framgår det av undersökningen att de 3 företag som anser sig hämmade av avståndet till Stockholm också önskar mer venture capital. Två av de tre avståndshämmade företagen som tidigare använder sig av venture capital önskar mer venture capital och det tredje som ej tidigare använder sig av detta kapital önskar även detsamma. Då dessa företag känner sig hämmade av avståndet till Stockholm och önskar sig mer venture capital, kan man eventuellt anta att de sökt venture capital i Stockholm men blivit nekade eller delvis nekade detta kapital. Detta styrks av våra referenser i kapitel 3.1.1 *Venture capital* där det nämns att venture capital-givare är mer benägna att investera nära sin egna geografiska placering. Med denna bakgrund kan företagen säkert uppleva att de inte fått tillgång till den mängd venture capital de eftersträvar (från Stockholm) och denna brist på venture capital leder till upplevd hämmad utveckling. Det är inte otänkbart att den uteblivna tillgången av venture capital från Stockholm ersatts med kapital från annat håll. Detta är dock oväsentligt för att besvara vår hypotes. Den alternativa förklaringen stämmer

med vår grundidé samt Nutek och Svenska Riskkapitalföreningens rapport för andra kvartalet 2002, att huvudparten av venture capitalet kommer ifrån och stannar i Stockholm.

5.2.4 Slutlig analys av hypotes 2

Som i analysen av föregående hypotes måste det konstateras att det är svårt att testa vår hypotes med det antal respondenter som förekommer i undersökningen. Dock finner vi en del mönster i respondenternas beteende. Vi kan konstatera att av de 5 företag som svarat på frågan om bristen av venture capital, som beror på avståndet till Stockholm, har hämmat företagets utveckling, har ingen svarat nekande. Tänkbara förklaringar till detta är dels att företagen faktiskt är lidande av sin geografiska placering i sökandet av venture capital, dels att företagen använder det geografiska avståndet som argument till att de inte erhåller venture capital. Detta är dock tänkbara förklaringar och inga egentliga bevis att hypotesen håller eller ej.

Att majoriteten anser att de skulle använda sig av mer venture capital om tillgången var större, kan tolkas som att det råder brist på venture capital just för de skånska företagen. Enligt vårt synsätt leder oftast en brist på kapital till att företagets utveckling hämmas. Av de företag som känner sig hämmade av avståndet till Stockholm önskar alla mer venture capital. I frågan om de icke avståndshämmade företagen önskar mer venture capital eller inte finner vi ingen tydlig tendens. En förklaring till de avståndshämmade företagens åsikt kan vara att deras utveckling faktiskt hämmas av bristen på kapital p.g.a. deras geografiska placering. En annan förklaring kan vara att de avståndshämmade och de icke avståndshämmade företagens åsikt är lika, dvs båda önskar sig helt enkelt mer venture capital.

Sammanfattningsvis kan konstateras att det finns tendenser som visar att hypotesen till viss del stämmer och därmed inte kan förkastas helt. Därmed inte sagt att det inte finns indikationer som tyder på att hypotesen ej är korrekt.

5.3 Analys av hypotes 3

Hypotes 3:

De skånska venture capital-sökande företagen som anser att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång på venture capital skiljer sig inte betydligt från de andra företagen strukturellt.

Med denna hypotes påstår vi att de avståndshämmade företagens struktur inte skiljer sig betydligt från de icke avståndshämmade företagen. För att de ska anses skilja sig betydligt åt, ska de vara olika på de flesta områden. Hypotesen kommer att analyseras och diskuteras med hjälp av svaren på frågorna 1 till 10 i enkäten. Dessa frågor behandlar information om företaget vad gäller t.ex. antal anställda, ålder, årsomsättning och användande av venture capital. Vi kommer att jämföra de 3 avståndshämmade företagen med de 11 icke avståndshämmade företagen. Syftet är att se om de skiljer sig åt vad gäller deras svar på dessa tio frågor. Då endast 3 företag räknas till kategorin avståndshämmade företag försvåras analysen och reliabiliteten minskar. Detta måste man ha i åtanke när analysen görs och läses. Utöver denna jämförelse av avståndshämmade och icke avståndshämmade företag kommer vi även att diskutera svaren på de tio frågorna i ett bredare perspektiv. Detta är inte alltid direkt anknutet till analysen av hypotes 3, men vi anser att det kan ge ett mervärde till den totala analysen. Avslutningsvis kommer hela analysen att sammanfattas och hypotesens trovärdighet kommer att diskuteras.

5.3.1 Antal anställda i företaget

Samtliga av de avståndshämmade företagen har mellan 1 och 25 anställda. 5 av de icke avståndshämmade företagen ligger också i detta intervall. Däremot så är 6 av de icke avståndshämmade företagen fler än 25 anställda. Två av dessa är dessutom över 76 anställda. Tendensen är alltså att de icke avståndshämmade företagen har i genomsnitt fler antal anställda än de avståndshämmade företagen. Logiskt sett kan man resonera att ju fler antal anställda företaget har, desto större är chansen att någon av de anställda har kontakter i Stockholm vilket underlättar sökandet på venture capital. I kapitel 3.1.2 *Nätverk* har vi betonat vikten av de affärsmässiga och personliga nätverken. Dock är typvärdet för de icke avståndshämmade och de avståndshämmade företagen detsamma.

Sammanfattningsvis kan alltså konstateras att det finns vissa skillnader mellan de avståndshämmade företagen och de icke avståndshämmade företagen vad gäller antalet anställda, vilket går emot vår hypotes. Dock är typvärdet detsamma för de båda, vilket går i linje med vår hypotes. Utifrån ovanstående diskussion kan vi konstatera att svaren går varken mot eller i linje med vår hypotes.

5.3.2 Företagens årsomsättning

Samtliga av de avståndshämmade företagen har en årsomsättning under 20 miljoner kronor. Detsamma gäller även för 7 av de icke avståndshämmade företagen. Ett av de icke avståndshämmade företagen har mellan 21 och 40 miljoner kronor i årsomsättning. De kvarvarande 3 icke avståndshämmade företagen har en omsättning som överstiger 61 miljoner kronor. Att de icke avståndshämmade företagen har en större omsättning kan ha ett samband med att de också har fler anställda, vilket vi konstaterade i förra stycket. Vi tror att ett företag som har större omsättning har fler intressenter. Vidare anser vi att detta ger företaget fler kontakter vilket i förlängningen kan leda till att företaget blir uppmärksammat av venture capital-givarna, även om dessa är belägna i Stockholm.

Sammanfattningsvis kan sägas att majoriteten av de icke avståndshämmade företagen har en omsättning som ligger i samma intervall som de avståndshämmade företagen. Dock har de resterande 4 icke avståndshämmade företagen en större omsättning, vilket påvisar en viss skillnad. En antydning kan här skönjas att de större företagen har mindre problem orsakat av det geografiska avståndet till Stockholm. Typvärdet för de icke avståndshämmade och de avståndshämmade företagen är dock detsamma. Därmed kan konstateras att företagen inte skiljer sig markant åt, vilket går i linje med vår hypotes.

5.3.3 Företagens ålder

Samtliga av de avståndshämmade företagen är 10 år eller yngre. Detsamma gäller för 5 av de icke avståndshämmade företagen. Däremot så är 6 av de icke avståndshämmade företagen mellan 11 och 20 år. Man kan se en tendens till att ju äldre företaget är desto mindre hämmat är företagets tillgång till venture capital. Detta

kan bero på att företaget blir mer etablerat på marknaden och att investerare får bättre kännedom om deras verksamhet. Man kan argumentera att ju längre företaget har varit etablerat desto fler kontakter har företaget. Detta gäller både kontakter till andra företag och venture capital-givare.

Sammanfattningsvis kan sägas att de avståndshämmade företagen befinner sig i ett tidigare åldersstadium. Även om 5 av de icke avståndshämmade företagen också är yngre än 10 år så ser man en tendens till att ju högre ålder företaget har, desto mindre problem anser de sig ha att tillskansa sig venture capital från Stockholm. Detta går till stor del mot vår hypotes.

5.3.4 Företagens placering i Skåne

Det kan konstateras att flest företag är belägna i Lundaregionen, både vad gäller de avståndshämmade och icke avståndshämmade företagen. Malmö kommer som tvåa i båda kategorierna. Anledningen till detta kan tänkas vara att båda städerna har nära anknytning till universitet eller högskola. Då de alla är forskningsföretag har detta ofta stor betydelse för dem och är därför ett naturligt val. Denna närhet går i linje med det vi tidigare skrivit i kapitlet *3.1.3 Regional utveckling* där vi belyser vikten av att få tillgång till kunskap som kan ge konkurrensfördelar genom att placera sig inom en mindre region med liknande verksamheter. Vi tror således inte att företagens placering i Skåne påverkar hur företagen upplever avståndet till Stockholm.

Sammanfattningsvis kan sägas att det här inte finns några större skillnader mellan hur de avståndshämmade och icke avståndshämmade företagen är placerade i Skåne. Detta går alltså i linje med vår hypotes.

5.3.5 Företagens huvudsysselsättning

De avståndshämmade företagen verkar inom bioteknik och läkemedel medan 8 av de 11 icke avståndshämmade företagens huvudsysselsättning finns inom läkemedel och medicinteknik. Den största skillnaden kan ses i att de icke avståndshämmade företagen har flera företag inom medicin medan de avståndshämmade företagen inte har något. Vidare kan konstateras att av de undersökta företagen som finns inom medicinteknik och industriella produkter och tjänster så finns det inga som uppfattar

avståndet till Stockholm som hämmande. Då de avståndshämmade företagen är så få är det svårt att dra för stora slutsatser av deras val av verksamhet.

Sammanfattningsvis kan sägas att det finns skillnader mellan de icke avståndshämmade och avståndshämmade företagen vad gäller verksamhet inom medicinteknik och Industriella produkter och tjänster. Detta går emot vår hypotes.

5.3.6 Företagens användande av venture capital

Av de avståndshämmade företagen använder 2 venture capital och 1 gör det inte. Inom de icke avståndshämmade företagen kan samma tendens ses. Det är 6 av dem som använder venture capital medan 5 inte gör det. Fördelningen mellan de företag som har venture capital och inte venture capital är påfallande lika mellan de avståndshämmade och icke avståndshämmade grupperna.

Sammanfattningsvis kan konstateras att det inte finns några skillnader mellan de icke avståndshämmade och de avståndshämmade företagen vad gäller användandet av venture capital. Detta går helt i linje med vår hypotes.

5.3.7 Företagets venture capital-källor

I denna fråga använder vi oss endast av de svar som kommer från företag som använder sig av venture capital. De 2 avståndshämmade företagen svarade båda att de får allt sitt venture capital från venture capitalbolag. Detta innebär att ingen av dessa får sitt venture capital från affärsänglar, dvs privatpersoner. Av de icke avståndshämmade företagen får 5 av 6 sitt venture capital från venture capitalbolag. Det sjätte av dessa har fått det på annat sätt. Konstateras kan alltså att näst intill alla företagen får sitt venture capital från venture capitalbolag och ingen från affärsänglar, vilket stämmer överens med det vi skrivit i kapitlet *3.1.1 Venture capital*. En förklaring kan vara att venture capitalbolagen gör mer investeringar än vad affärsänglar gör. Dessutom framkommer det i *3.1.1 Venture capital* att tidigare forskning har visat att affärsänglar har en benägenhet att göra investeringar i deras geografiska närhet. Det innebär att en affärsängel i Stockholm inte i samma utsträckning väljer att investera i Skåne som i Stockholm.

Avslutningsvis kan sägas att skillnaderna mellan de icke avståndshämmade och avståndshämmade företagen är näst intill obefintliga. Detta går i linje med vår hypotes.

5.3.8 Antal venture capital-givare per företag

De 2 avståndshämmade företagen har 2 respektive 3 venture capital-givare. Vad gäller de icke avståndshämmade företagen har 3 av dem, 3 venture capital-givare. De andra 3 icke avståndshämmade företagen har 4 eller fler givare. En tendens kan ses att de icke avståndshämmade företagen har fler venture capital-givare. Detta kan bero på att dessa företag, som vi nämnt tidigare i denna analys, har ett större antal anställda än de avståndshämmade företagen vilket kan göra att de har tillgång till ett bredare personligt- och affärsmässigt nätverk vilket ökar chanserna att knyta fler venture capital-givare till företaget. Detta går också i linje med det vi tidigare har diskuterat i *3.1.2 Nätverk*.

Av dessa svar konstateras att det finns skillnader mellan de icke avståndshämmade och avståndshämmade företagen vad gäller antalet givare. Detta går mot vår hypotes.

5.3.9 Företagets kontaktvägar till venture capital-givarna

Av de 2 avståndshämmade företagen har 1 svarat att det kontaktar venture capital-givaren själv och 1 att det har fått kontakten genom en professionell rådgivare som t.ex. bank eller revisor. Det är 3 av de icke avståndshämmade företagen som följer de avståndshämmade företagens linje varav 2 kontaktar givaren själv och 1 använder professionella rådgivare. Det är 2 andra av de icke avståndshämmade företagen som har fått kontakten genom det egna nätverket och 1 har svarat att de fått kontakten på annat sätt. Det som sticker ut mest är att 2 av de icke avståndshämmade företagen har nyttjat det egna nätverket man har tillgång till, medan ingen av de avståndshämmade företagen har gjort detta. Här finns en klar koppling till vad vi diskuterat i *3.1.2 Nätverk* där vi menar att nätverk har stor betydelse för tillgången till venture capital.

Sammanfattningsvis kan sägas att de avståndshämmade och de icke avståndshämmade företagen har valt samma kontaktväg. Det största undantaget är dock att de icke avståndshämmade företagen även använder sin tillgång till nätverk.

Avslutningsvis bedömer vi i detta fall att de avståndshämmade och icke avståndshämmade företagen skiljer sig delvis åt vilket innebär att detta till stor del går mot vår hypotes.

5.3.10 Andelen venture capital av företagets egna kapital

De 2 avståndshämmade företagens egna kapital består till mer än 50% av venture capital. Detta gäller även för 3 av de icke avståndshämmade företagen. Däremot så har de andra 3 icke avståndshämmade företagen en andel venture capital som understiger 51%. Hälften av de icke avståndshämmade företagen har alltså en mindre andel venture capital än de avståndshämmade företagen. Förklaringen kan ligga i att de avståndshämmade företagen är mindre och har därmed ett mindre eget kapital vilket gör andelen venture capital större. Dessutom kan tänkas att dessa mindre företag inte kan självfinansiera sig utan behöver finansiera sin verksamhet näst intill uteslutande med venture capital. Vidare skulle det kunna vara så att de 3 icke avståndshämmade företagen som har lägre andel venture capital än 51% inte är i samma behov av venture capital och därför inte känner sig så påverkade av det geografiska avståndet till givarna i Stockholm.

Sammanfattningsvis kan det sägas att de avståndshämmade företagen har en större genomsnittlig andel venture capital än de icke avståndshämmade företagen. Här finns alltså en skillnad vilket går mot vår hypotes.

5.3.11 Slutlig analys av hypotes 3

Vi inleder här med en kort sammanfattning av analysen av de 10 frågor som ingick till diskussionen om hypotes 3.

Det är 3 av de 10 svarsanalyserna som ger ett utfall som går mot vår hypotes. Dessa är *huvudsysselsättning, antal venture capital-givare per företag och andelen venture capital av det egna kapitalet*. Det är 4 av de 10 svarsanalyserna som går i linje med vår hypotes. Dessa är *årsomsättning, företagets placering i Skåne, användandet av venture capital och företagets venture capital-källor*. Det är 3 av de 10 svarsanalyserna som varken går helt mot eller helt i linje med vår hypotes. Dessa är

antal anställda, företagens ålder och företagens kontaktvägar till venture capital-givarna.

En del talar alltså mot vår hypotes, att de avståndshämmade företagen inte skulle skilja sig åt från de icke avståndshämmade. Om man analyserar svaren på en fråga i taget så ser man inte alltid några större skillnader. Om man däremot tittar övergripande på de svar vi fått kan det tydas en viss skillnad mellan de icke avståndshämmade och de avståndshämmade företagen. Det som vi främst tänker på är företagens ålder och storlek, både omsättningsmässigt och antal anställda. Desto större företaget är, desto större tillgång verkar de ha på venture capital. Detta innebär att mindre skånska företagare, särskilt nyetablerade, har svårare att tillskansa sig venture capital. Dock finns det indikationer som talar för att hypotes 3 stämmer. Utöver detta finns det även svarsanalyser som inte pekar åt något av hållen. Med denna analys som bakgrund kan vi konstatera att vissa skillnader finns men att vi inte kan förkasta hypotes 3 då skillnaderna inte är tillräckligt stora. Att antalet svarande företag är 14 stycken gör att analysen blir något osäker men med deras svar kan en viss tendens tydas.

5.4 Sammanfattning

Vi har valt att analysera en hypotes åt gången och där varje hypotes är kopplad till ett antal frågor i enkäten. Statistiken som används är deskriptiv vilket vi anser är mest passande med tanke att antalet svar endast är 14 stycken. Vi har av samma anledning därför diskuterat hypoteserna istället för att testa dem statistiskt.

Hypotes 1 påstår att det geografiska avståndet har betydelse i tillgången till venture capital. Det visade sig att venture capital-sökarna erhåller sitt kapital främst från Stockholm vilket stämde bra överens med vårt konstaterande att de svenska riskkapitalbolagen har främst sin geografiska placering i Stockholm. Av företagen som får sitt venture capital från Stockholm har samtliga kontakter i staden vilket understryker att ett starkt nätverk leder till bättre möjlighet att tillskansa sig kapital. Det bör understrykas att endast 3 företag ansåg att det geografiska avståndet är ett problem. En möjlig anledning till detta kan vara att de andra företagen inte är helt medvetna om att fenomenet existerar. Med denna information kan hypotesen icke förkastas men ej heller anses som korrekt.

I hypotes 2 vill vi pröva om avståndet till Stockholm hämmar de skånska venture capital-sökarna i deras utveckling. Det visade sig att samtliga avståndshämmade företagen och majoriteten av de skånska venture capital-sökarna skulle använda sig av mer venture capital om tillgången var större. Detta kan tolkas som att det råder brist på venture capital för de skånska företagen. Det bör nämnas att situationen kan vara densamma även i övriga landet. Det framgick av resultaten att hypotesen till viss del stämmer men att det finns indikationer som tyder på att hypotesen ej heller är korrekt.

Hypotes 3 behandlar huruvida företagens struktur skiljer sig åt mellan de avståndshämmade och icke avståndshämmade företagen. Vi kunde konstatera att det fanns viss skillnad när frågorna jämfördes. Den största skillnaden var att de mindre och nyetablerade skånska företagen upplevde det svårare att tillskansa sig venture capital från Stockholm. Den tredje hypotesen kan dock varken förkastas eller icke förkastas.

6. SLUTSATS

Vi kommer börja detta kapitel med att sammanfatta vår uppsats. Denna sammanfattning beskriver övergripande varför vi valt att undersöka ämnet och hur vi har gått tillväga för att nå fram till vårt slutliga resultat. Detta följs av en presentation av de slutsatser vi drar utifrån analysen. Vi kommer även att presentera förslag till fortsatt forskning samt belysa praktiska implikationer av uppsatsen.

6.1 Sammanfattning av uppsatsen

Idén till vår uppsats grundar sig i att venture capital-givare och deras investeringar är koncentrerade till Stockholm. Det har påvisats genom tidigare forskning att venture capital-givarna är mer benägna att etablera sig i de finansiella centrerna och detta skulle i så fall påverka avlägsna regioner. Därför ville vi undersöka förhållandet mellan venture capital-givarna i Stockholm och de skånska venture capital-sökarna ur de sistnämndas synvinkel. Vi valde att arbeta deduktivt, och för att erhålla kunskaper om vad som skulle kunna påverka förhållandet mellan de olika aktörerna studerades forskningsområdena venture capital, nätverk och regional utveckling. Dessa kunskaper ligger till grund för den referensram som är uppbyggd i teorikapitlet. När vår referensram blivit sammanställd utvecklades tre hypoteser. Dessa skulle pröva om det geografiska avståndet mellan venture capital-givarna i Stockholm och företagen i Skåne verkligen påverkade tillgången på venture capital och företagens utveckling. Vidare säger hypoteserna att de sökande företag som upplever avståndet till Stockholm som hämmande, inte skiljer sig betydligt från andra företag vad gäller deras struktur. För att erhålla information från de skånska företagen gjordes en surveyundersökning. En enkät skapades, som därefter skickades via e-post till de utvalda företagen i Skåne. Eftersom vi strävade efter att göra en totalundersökning avgränsade vi oss till en specifik region, nämligen Medicon Valley. Efter att vi erhållit svar från företagen, sammanställdes dessa i vår analys. Där knöts svaren samman med hypoteserna och utifrån vår analys försökte vi därmed påvisa huruvida hypoteserna kunde förkastas eller inte. Det visade sig att hypoteserna inte kunde förkastas men att de ej var så tydliga att de kunde anses helt korrekta.

6.2 Slutsats av hypoteserna

6.2.1 Slutsats av hypotes 1

Hypotes 1:

De skånska venture capital-sökande företagen upplever att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång till detta kapital.

Av de 8 företagen som använder venture capital får 3 st detta kapital från Skåne och 5 företag får det från Stockholm. Här kan alltså ett samband mellan geografiskt avstånd och antalet investeringar ses. Att merparten av investeringarna kommer från Stockholm stämmer med vår grundtanke att venture capital är koncentrerat till huvudstaden. Att Skåne är källan till en del av företagets venture capital kan förklaras av den geografiska närheten.

Nuteks och Svenska Riskkapitalföreningen visar i sin undersökning från 2002 att 92% av riskkapitalbolagens kontakter till sökarna sker genom det egna nätverket. Detta går i linje med vår argumentation att nätverken spelar en avgörande roll för tillgången på venture capital. De skånska företagen har, p.g.a. det geografiska avståndet, svagare nätverk i Stockholm än vad de stockholmsbaserade företagen har. Detta kan hämma de förstnämndas tillgång till venture capital. Att en majoritet av de undersökta företagen inte känner sig hämmade av avståndet till Stockholm gör det hela osäkert då det går helt emot befintliga nätverks- och venture capitalteorier. Att de känner på detta sättet är också uppseendeväckande i och med att fler venture capital-investeringar görs i Stockholm än i resten av landet sammantaget. En anledning till att de upplever situationen på detta sättet kan vara att de inte är medvetna om denna snedfördelning. Avslutningsvis bör beaktas att 3 av de undersökta företagen faktiskt upplever det geografiska avståndet till Stockholm som hämmande. Detta visar att det finns företag som faktiskt upplever att problemet existerar.

Någon skillnad i antalet kontakter till Stockholm som de avståndshämmade och de icke avståndshämmade företagen kan ej påvisas. Detta går mot vår argumentering om nätverkens betydelse och därmed mot vår hypotes. Däremot kan hävdas med

anknytning till de referenser vi har att det inte endast är antalet kontakter som avgör utan också styrkan och förtroendet i dessa.

Vi har konstaterat att de som får sitt venture capital från Stockholm också är de företag med de flesta kontakterna till staden, vilket går i linje med vår argumentation och vår hypotes. Vi menar att företag som inte får venture capital från Stockholm, delvis inte får detta p.g.a. det svaga kontaktnätet. Att kontaktnätet är dåligt kan i sin tur bero på det geografiska avståndet. Detta går alltså i linje med vår hypotes.

Med ovanstående sammanfattning som grund konstaterar vi att det finns indikationer som gör att vi inte kan förkasta hypotes 1. Däremot finns det inte bevis nog för att påvisa att hypotesen är korrekt.

6.2.2 Slutsats av hypotes 2

Hypotes 2:

Det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar de skånska venture capital-sökarnas utveckling.

Inget av de tillfrågade företagen har angivit att deras utveckling inte hämmats p.g.a. den hämmade tillgången på venture capital. En förklaring kan vara att denna känsla av hämmad utveckling kommer av att de ligger långt ifrån Stockholm och därmed inte har samma tillgång till venture capital. En alternativ förklaring skulle kunna vara att företag som känner sig orättvist behandlade p.g.a. att de finns i Skåne skyller en hämmad utveckling på venture capital-givarna trots att anledningen kanske är en annan.

9 av de 14 tillfrågade företagen skulle använt sig av mer venture capital om de fått tillgång till det. Samtliga av de avståndshämmade företagen skulle vilja använda mer venture capital om de haft tillgång till det. Däremot är det endast 6 av de 11 icke avståndshämmade företagen som vill ha mer venture capital. En tendens finns alltså att de avståndshämmade företagen har ett större intresse för mer venture capital. Det kan argumenteras att tillgången till venture capital i Skåne är begränsad. Vidare kan argumenteras att detta skulle vara en anledning till hämmad

utveckling. Däremot är det svårt att dra några slutsatser om det är det geografiska avståndet som är avgörande eller om det finns andra faktorer.

Denna diskussion gör att vi inte kan hävda att hypotesen stämmer, dock finns det indikationer som gör att vi inte heller helt kan förkasta hypotesen.

6.2.3 Slutsats av hypotes 3

Hypotes 3:

De skånska venture capital-sökande företagen som anser att det geografiska avståndet till de stockholmsbaserade venture capital-givarna hämmar deras tillgång på venture capital skiljer sig inte betydligt från de andra företagen strukturellt.

I analysen av denna hypotes använde vi oss av 10 olika frågor. Vi kunde således analysera de olika frågorna var för sig men även göra jämförelser dem emellan. I delanalyserna av företagets antal anställda, omsättning och ålder framkommer enbart små variationer mellan de avståndshämmade och icke avståndshämmade. Om man jämför samtliga tre delanalyser kan man dock finna ett visst mönster. I jämförelse med hela populationen hamnar de avståndshämmade företagen alltid i den första kategorin, dvs med minst antal anställda, minst årsomsättning och de är även yngst. Här hamnar förvisso även andra i populationen men alla tre avståndshämmade tillhör kategorin som består av de minsta företagen. Som vi tidigare argumenterat har företag med svagare nätverk i Stockholm också svårare att tillskansa sig venture capital. Ett litet företag borde också ha ett svagare nätverk än ett större företag. Detta beror på att ett litet företag med färre anställda, mindre kundstock, med mindre erfarenhet osv, också har färre intressenter knutna till företaget, vilket i sin tur leder till ett svagare nätverk.

Företagens placering i Skåne verkar däremot inte ha någon betydelse för hur företagen upplever de problem som uppstår p.g.a. avståndet till Stockholm. Det kan även konstateras att alla respondenter har erhållit sitt venture capital från venture capitalbolag och inte från affärsänglar. Detta kan bero på att det görs betydligt färre investeringar från affärsänglar än venture capitalbolag. Dessutom kan det förklaras av att merparten av affärsänglarna är än mer benägna än venture capitalbolagen att investera i sitt närområde, dvs Stockholm.

Efter denna sammanfattning drar vi slutsatsen att vår hypotes inte kan förkastas då företagen inte skiljer sig så mycket åt att det skapar en grund för detta. Dock ska påpekas att det finns mindre skillnader, framförallt vad gäller storleken på företagen.

6.4 Sammanfattning av slutsatsen

Efter genomgången av hypoteserna drar vi slutsatsen att ingen av hypoteserna kan förkastas. Problemet med det geografiska avståndet till Stockholm existerar för vissa av de skånska venture capital-sökarna, även om de inte alltid är medvetna om det. Vidare kan vi konstatera att detta kan hämma dessa företags utveckling. Vi finner heller inga betydliga skillnader mellan de icke avståndshämmade och de avståndshämmade företagen vad gäller enskilda faktorer. Om vissa av dessa faktorer läggs samman kan dock ett visst mönster tydas, nämligen att de avståndshämmade företagen är något mindre. Dessa tre slutsatser är dock inte oomstridda. Det finns flera saker som pekar mot hypoteserna, därför kan vi inte heller påstå att de är helt korrekta.

Med befintliga teorier och forskning samt vår undersökning som grund finns det särskilt två saker som vi vill framhäva. Den första gäller nätverk, både personliga och affärsmässiga. Vi finner att dessa är väldigt viktiga för de skånska företagen och deras framgång i sökandet på venture capital. Den andra, som vi även nämnt ovan, gäller de skånska företagens storlek. Det visade sig att de mindre företagen tenderar att ha mer problem med det geografiska avståndet än de större. Detta tror vi kan knytas till nätverksteorin. Vi anser nämligen att ju större företagen är, desto större och starkare är deras nätverk i Stockholm, vilket i sin tur påverkar tillgången till venture capital.

6.5 Kritik mot uppsatsen

Den enligt oss mest relevanta kritiken som kan riktas mot uppsatsen är dess ensidiga synvinkel. Den fokuserar helt på de sökande företagens situation och deras uppfattning angående venture capital och geografiskt avstånd. En vidgning av perspektivet så att det även tar hänsyn till venture capital-givarnas uppfattning skulle vara givande för uppsatsen. Att få information från givarna skulle eventuellt kunna ge andra förklaringar till snedfördelningen av venture capital i Sverige. Dock anser vi att

det skulle föreligga en risk att givarna inte vill erkänna ett eventuellt missgynnande av de skånska sökarna relativt till de Stockholmsbaserade.

Ytterligare kritik mot uppsatsen kan vara att vi inte gjort en enkätundersökning i Stockholm av en motsvarande grupp till vår population. Detta hade möjliggjort jämförelser mellan dessa grupper och slutsatser kunde ha dragits angående om avståndsproblemet verkligen existerar och inte endast är något som de skånska sökande företagen har som ursäkt för deras oförmåga att tillskansa sig venture capital.

En avslutande kritik mot vår uppsats är att intervjuer skulle kunna ha använts för datainsamling istället för enkäter. Detta hade gett en djupare förståelse för venture capital-sökarnas tankegång då de kunnat ge mer nyanserade svar och följdfrågor hade varit möjliga. Försvaret mot detta är att antalet undersökta företag hade blivit mindre.

6.6 Förslag till fortsatt forskning

I befintlig litteratur och forskning konstateras att venture capital-givare har en tendens att begränsa sina investeringar till ett visst geografiskt område. Vidare presenteras det statistisk data som säger att venture capital till största delen finns i Stockholm. Det finns forskning som ser det hela ur venture capital-givarnas synvinkel, men vi anser att det saknas forskning som har det sökande företagens perspektiv. I vår uppsats har vi undersökt företag som ingår i Medicon Valley. Detta gjordes för att få en klart definierad och avgränsad grupp av företag att undersöka som ligger avskilt från Stockholm.

I vår forskning har vi sett att det finns företag i denna intresseorganisation som anser att deras tillgång till venture capital hämmas av det geografiska avståndet. Ett förslag till fortsatt forskning är att undersöka andra företag i Skåne. Andra branscher och även ett större antal undersökta företag hade varit av stort intresse. Med fler undersökta företag skulle man kunna dra mer säkra slutsatser. Tendenser och mönster skulle kunna framträda på ett bättre sätt och hypoteserna skulle kunna testas på ett mer statistiskt sätt.

För att ytterligare kunna vidga det geografiska perspektivet skulle hypoteserna kunna testas på andra geografiska områden. Ett svenskt exempel skulle kunna vara Göteborgsregionens eventuella geografiska problem med avståndet till Stockholm. Detsamma skulle kunna göras för andra länder även om det här redan existerar mer forskning inom området. Dock tenderar även denna forskning att fokusera på venture capital-givarna och inte de sökande företagen.

Vi har hela tiden hävdat att forskningen övervägande görs ur givarnas synvinkel. Det kan därför tyckas vara motsägelsefullt då vi nu kommer att föreslå att framtida forskning även görs ur just givarnas perspektiv. Vad vi vill föreslå är att våra hypoteser testas på givarna. Med hypotes 1 skulle man alltså kunna testa om givarna tror att de skånska sökarna upplever att deras tillgång på venture capital hämmas p.g.a. det geografiska avståndet till Stockholm. I vår undersökning har vi fokuserat på vad de sökande företagen *anser*. Detta skulle även göras med givarna. I uppsatsen har vi diskuterat att verkligheten kan vara annorlunda än vad de sökande företagen upplever. Det hade därför varit intressant att jämföra hur de sökande företagen upplever situationen med hur givarna upplever densamma. Om detta resultat skulle kunna kopplas till en undersökning av verkligheten, skulle troligen intressanta slutsatser kunna dras.

6.7 Praktiska implikationer

Framförallt de små venture capital-sökande företagen som är belägna runt om i landet, dvs ej i Stockholm, skulle kunna ha nytta av vår studie. Om dessa företag blir mer medvetna om att venture capitalbolagen till stor del kommer ifrån Stockholm och många av deras investeringar stannar i Stockholm kan de möjligtvis modifiera sin strategi för att bättre tillskansa sig det kapital de önskar. Venture capital-sökarnas nätverk är, enligt vår studie, av största vikt i sökandet på venture capital. Speciellt borde företagen koncentrera sig på nätverksbyggande i Stockholm, då ett väl utvecklat nätverk ökar chanserna att få venture capital. Även venture capital-givarna skulle kunna tjäna på att ta del av vår studie. De bör upplysas om att det runt om i landet finns många investeringsobjekt som p.g.a. sina bristande kontakter inte får en egentlig möjlighet att ”visa upp” sig.

KÄLLFÖRTECKNING

Artiklar

- Bergren, T. (2001) 'Venture capital-branschens utveckling i Sverige' *Svenska riskkapitalföreningen: Medlemsmatrikeln 2001*.
- Blau, P.M., Schwartz, J.E. (1984) 'Crosscutting social circles: Testing a macrostructural theory of intergroup relations', *Academic Press*
- Björkman, I., Forsgren, M. (2000) 'Nordic international business research', *Int. Studies of Mgt. & Org.*, vol. 30, nr. 1, s. 6-25.
- Castilla, E.J. (2003) 'Networks of venture capital firms in Silicon Valley', *Int. J. Technology Management*, vol. 25, s. 113-135.
- Fiet, J.O. (1995) 'Reliance upon informants in the venture capital industry', *Journal of Business Venturing*, vol.10, nr. 3, s. 195-223.
- Harding, R. (1999) 'Venture capital and regional development', *Institute for public policy research*
- Harrison, R., Mason, C. (1996) 'Developments in the promotion of informal venture capital in the UK', *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 2, nr. 2, s. 6-33.
- Isaksson, A. (2000) 'Venture capital – begrepp och definitioner', *Svenska riskkapitalföreningen: Medlemsmatrikeln 2000*.
- Gupta, A.K, Sapienza, H.J. (1992) 'Determinants of venture capital firms' preferences regarding the industry diversity and geographic scope of their investments', *Journal of Business Venturing*, vol. 7, nr. 5, s. 347-362.
- Johanson, J., Mattsson, L-G. (1988) 'Internationalisation in industrial systems – A network approach', *Strategies in Global Competition*, s. 287-314.
- Johanson, J., Vahlne, J-E. (1992) 'Management of foreign market entry', *Scandinavian International Business Review*, vol 1, nr. 3, s. 9-27.
- Martin, R., Sunley, P., Turner, D. (2001) 'Taking risks in regions: The geographical anatomy of Europe's emerging venture capital market', *ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge*, Working paper nr. 202.
- Mellgren, E. (2002) 'Fem frågor till', *Ny Teknik*
- Mustar, P., Nioshi, J., Walsh, V. (1995) 'Small-firm formation in biotechnology: A comparison of France, Britain and Canada', *Technovition*, vol. 15, nr. 5, s. 303-327.

Ostgaard, T.A., Birley, S. (1994) 'Personal networks and firm competitive strategy – A strategic or coincidental match?', *Journal of Business Venturing*, vol 9, nr. 4, s. 281-305.

Porter, M. (1990) 'The competitive advantage of nation', *Harvard Business Review: The magazine of decision makers*, March-April, s. 73-93.

Rönnerberg, P (2002) 'Förebilder och kluster ger lyckade företag', *IVA-aktuell*

Sorensen, O., Stuart, T.E. (2001) 'Syndication networks and the spatial distribution of venture capital investments', *American Journal of Sociology*, vol. 106, nr. 6, s.1546-1588.

Böcker

Edgren, J., Rantakyrö, L. (2001) 'Drivkrafter för regional tillväxt', *SAFs strukturrapport 2001*

Ejlertsson, G. (1996) 'Enkäten i praktik – en handbok i enkätmetodik', *Studentlitteratur*, Lund.

Körner, S., Wahlgren, L. (1993) 'Praktisk statistik', *Studentlitteratur*, Lund

Lindström, G., Olofsson, C. (2002) 'Affärsänglar och teknikbaserade företag', *SNS Förlag*, Stockholm.

Lorendahl, B. (1986) 'Regionutvecklings- och lokaliseringsprocesser', *Almqvist & Wiksell International*, Stockholm.

Lundequist, P (2002) 'Spatial clustering and industrial competitiveness', *Studies in economic geography*, Uppsala.

Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A. (2000) 'Research methods for business students', *Pearson Education Limited*, Harlow.

Steiner, M. (1998) 'Clusters and regional specialisation', *Pion Limited*, London.

Elektroniska källor

Dagens Industri: www.di.se

Medicon Valley: www.mediconvalley.com

Svenska riskkapitalföreningen: <http://www.vencap.se>

Verket för näringslivsutveckling (NUTEK): <http://www.nutek.se>

Övrigt:

NUTEK & Svenska riskkapitalföreningen (2002) 'Riskkapitalbolagens aktiviteter, andra kvartalet 2002'.

Carbonnier, P., Statistikadjunkt, Lunds Universitet. *Handledning gällande statistiska frågor under perioden 22/4-19/5 2003.*

BILAGOR

Bilaga 1 - Introduktionsbrev

Hej!

Vi är tre studenter på Lunds Universitet som arbetar med vår magisteruppsats i företagsekonomi. Syftet med uppsatsen är att kartlägga problem som skånska företag kan ha med att få riskkapital då de flesta riskkapitalbolag finns belägna i Stockholm. Dessutom vill vi belysa hur företagen löser detta problem.

Vi är övertygade om att Ni kan ha nytta av vårt resultat. För att möjliggöra detta skulle vi vara mycket tacksamma om Ni fyller i den bifogade enkäten.

Enkäten tar bara ca 3-5 minuter att svara på och givetvis är undersökningen helt anonym och svaren skapar bara ett underlag för statistisk data.

Önskar Ni få det färdiga resultatet skickat till Er så ange detta i svarsmailet.

Har Ni frågor så svarar vi mer än gärna på dessa.

Vi ser fram emot Ert svar snarast möjligt!

Stort tack på förhand!

Johan Persson
Staffan Andersson
Stefan Kjellberg

Bilaga 2 - Enkät

Enkätundersökning avseende venture capital

För att svara på frågorna, markera rätt svarsalternativ med fetstil.

Om Ni väljer alternativet "Annat" på en fråga så utveckla gärna Ert svar.

Efter att alla frågorna är besvarade, spara dokumentet och skicka tillbaka det till svaralund@hotmail.com

Vi definierar *venture capital* som en typ av riskkapital. Det är pengar som kommer ifrån en privatperson eller ett företag som tar ett aktivt ägarengagemang i företaget de investerar i, t.ex. genom representation i styrelsen.

1. Hur många anställda har Ert företag?

A) 0 B) 1-25 C) 26-50 D) 51-75 E) 76 -

2. Företagets årsomsättning (miljoner kronor)?

A) 0-20 B) 21-40 C) 41-60 D) 61 -

3. Hur gammalt är företaget?

A) 0-10 år B) 11-20 år C) 21-30 år D) 31 år -

4. Var i Skåne är företaget placerat?

A) Malmöområdet B) Lundaområdet C) Helsingborgsområdet
D) Annat:

5. Vilken är företagets huvudsysselsättning?

A) Bioteknik B) Läkemedel C) Medicinteknik
D) Industriella produkter & tjänster E) Annat:

6. Använder företaget sig av venture capital? (Om NEJ eller VET EJ gå till fråga 12)

- A) Ja B) Nej C) Vet ej

7. Från vilka källor kommer företagets venture capital?
(Ange ett eller flera alternativ)

- A) Venture capital-bolag B) Privatpersoner (affärsänglar)
- C) Annat:

8. Hur många venture capital-givare har företaget?

- A) 1 B) 2 C) 3 D) 4-

9. Hur kommer företaget i kontakt med venture capital-givare?
(Ange ett eller flera alternativ)

- A) Eget nätverk B) Kontaktar själv venture capital-givare
- C) Venture capital-givare kontaktar Er D) Statliga institutioner
- E) Genom professionella rådgivare (t.ex. bank, revisor)
- F) Annat:

10. Hur stor del av företagets egna kapital är venture capital?

- A) 0-25% B) 26-50% C) 51-75% D) 76-100%

11. Varifrån kommer företagets venture capital geografiskt sett?
(Ange ett eller flera alternativ)

- A) Stockholmsregionen B) Göteborgsregionen C) Skåne
- D) Köpenhamnsregionen E) Övriga Utlandet
- F) Annat:

12. Vilka kopplingar har företaget till Stockholmsregionen?

(Ange ett eller flera alternativ)

- A) Ägare B) Kunder/leverantörer C) Anställdas kontakter
D) Egna filialer E) Ingen koppling F) Annat:

13. Anser Ni att företagets tillgång till venture capital har hämmats p.g.a det geografiska avståndet till Stockholm? (Om NEJ gå till fråga 15) (Ange ett eller flera alternativ)

- A) Ja, p.g.a. bristande kontaktnät i Stockholm.
B) Ja, p.g.a. de Stockholmsbaserade venture capital-givarnas ovilja att investera i Skåne.
C) Ja, annat:
D) Nej
E) Vet ej

14. Har denna minskade tillgång av venture capital hämmat företagets utveckling?

- A) Ja B) Nej C) Vet ej

15. Hade företaget använt sig mer av venture capital om det hade varit lättare att få tillgång till det?

- A) Ja B) Nej C) Vet ej

Var vänlig, spara dokumentet och skicka tillbaka det till svaralund@hotmail.com

Tack för Er medverkan!

Bilaga 3 - Svar på enkäten

	1. Hur många anställda har Ert företag?	2. Företagets årsomsättning (mkr)?	3. Hur gammalt är företaget?
Företag 1	26-50	61-	11-20
Företag 2	1-25	0-20	0-10
Företag 3	26-50	0-20	0-10
Företag 4	1-25	0-20	0-10
Företag 5	76-	61-	11-20
Företag 6	1-25	0-20	0-10
Företag 7	1-25	0-20	11-20
Företag 8	1-25	0-20	11_20
Företag 9	1-25	0-20	0-10
Företag 10	26-50	0-20	11-20
Företag 11	76-	61-	0-10
Företag 12	1-25	0-20	0-10
Företag 13	1-25	0-20	0-10
Företag 14	26-50	21-40	11-20

	4. Var i Skåne är företaget placerat?	5. Vilken är företagets huvudsysselsättning?	6. Använder företaget sig av ven. cap?
Företag 1	Malmöområdet	Läkemedel	Nej
Företag 2	Lundaområdet	Läkemedel	Ja
Företag 3	Lundaområdet	Medicinteknik	Ja
Företag 4	Lundaområdet	Bioteknik	Nej
Företag 5	Lundaområdet	Läkemedel	Ja
Företag 6	Helsingborgsområdet	Annat	Nej
Företag 7	Malmöområdet	Medicinteknik	Nej
Företag 8	Malmöområdet	Bioteknik	Nej
Företag 9	Lundaområdet	Bioteknik	Ja
Företag 10	Lundaområdet	Medicinteknik	Ja
Företag 11	Malmöområdet	Läkemedel	Nej
Företag 12	Lundaområdet	Läkemedel	Ja
Företag 13	Malmöområdet	Bioteknik	Ja
Företag 14	Lundaområdet	Medicinteknik	Ja

	7. Från vilka källor kommer företagets ven. cap?	8. Hur många ven. cap-givare har företaget?	9. Hur kommer företaget i kontakt med ven. cap-givare?
Företag 1	-	-	
Företag 2	Venture capital-bolag	3	Kontaktar själv givaren
Företag 3	Venture capital-bolag	4-	Genom professionella rådgivare
Företag 4	-	-	-
Företag 5	Venture capital-bolag	3	Eget nätverk
Företag 6	-	-	-
Företag 7	-	-	-
Företag 8	-	-	-
Företag 9	Annat	4-	Kontaktar själv givaren
Företag 10	Venture capital-bolag	3	Annat
Företag 11	-	-	-
Företag 12	Venture capital-bolag	2	Kontaktar själv givaren
Företag 13	Venture capital-bolag	3	Genom professionella rådgivare
Företag 14	Venture capital-bolag	4-	Eget nätverk

	10. Hur stor del av företags EK är ven. cap?	11. Varifrån kommer företags ven. cap geografiskt sett?	12. Vilka kopplingar har företaget till Stockholmsregionen?
<i>Företag 1</i>			Ingen koppling
<i>Företag 2</i>	76-100%	Skåne	Ingen koppling
<i>Företag 3</i>	26-50%	Stockholmsregionen	Ägare, Kunder/leverantörer
<i>Företag 4</i>	-	-	Ägare, Kund/Lev., Anställd. kontakt
<i>Företag 5</i>	51-75%	Stockholm, Göteborg	Kunder/leverantörer, Egna filialer
<i>Företag 6</i>	-	-	Kunder/leverantörer
<i>Företag 7</i>	-	-	Kunder/leverantörer
<i>Företag 8</i>	-	-	Ingen koppling
<i>Företag 9</i>	76-100%	Annat	Kunder/leverantörer
<i>Företag 10</i>	26-50%	Stockholm, Göteborg, Skåne	Ägare
<i>Företag 11</i>	-	-	Ingen koppling
<i>Företag 12</i>	76-100%	Stockholmsregionen	Kunder/leverantörer
<i>Företag 13</i>	51-75%	Skåne	Ingen koppling
<i>Företag 14</i>	26-50%	Stockholmsregionen	Ägare, Kund/Lev., Anställd. kontakt

	13. Anser Ni att företags tillgång till ven. cap har hämmats p.g.a det geografiska avståndet till Stockholm?	14. Har denna minskade tillgång av ven. cap hämmat företags utveckling?	15. Hade företaget använt sig mer av ven. cap om det hade varit lättare att få tillgång till det?
<i>Företag 1</i>	Vet ej	Vet ej	Ja
<i>Företag 2</i>	Nej	-	Ja
<i>Företag 3</i>	Vet ej	Ja	Ja
<i>Företag 4</i>	Ja, oviljan att investera...	Vet ej	Ja
<i>Företag 5</i>	Nej	-	Ja
<i>Företag 6</i>	Nej	-	Nej
<i>Företag 7</i>	Nej	-	Ja
<i>Företag 8</i>	Nej	-	Vet ej
<i>Företag 9</i>	Vet ej	-	Ja
<i>Företag 10</i>	Nej	-	Nej
<i>Företag 11</i>	Nej	-	Nej
<i>Företag 12</i>	Ja, bristande kontaktnät...	Vet ej	Ja
<i>Företag 13</i>	Ja, oviljan att investera...	Ja	Ja
<i>Företag 14</i>	Nej	-	Nej