



EKONOMIHÖGSKOLAN
Lunds universitet

Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet
Företagsekonomiska Institutionen
Magisteruppsats i Strategic Management
Mars 2005

Framgångsfaktorer i nystartade bioteknik- och IT- företag

Författare:
Gunilla Emanuelsson
Kristina Kinnerup

Handledare:
Hans Landström

Vi vill rikta ett särskilt tack till alla grundare av företagen, som tagit sig tid att svara på vår enkät. Vi vill även tacka BG Svensson, Connect Skånes VD, samt vår handledare, professor Hans Landström.

Sammanfattning

- Uppsatsens titel:** Framgångsfaktorer i nystartade bioteknik- och IT-företag
- Seminariedatum:** 2005-01-31
- Ämne/kurs:** FEK 591 Magisterseminarium, 10 poäng
- Författare:** Kristina Kinnerup och Gunilla Emanuelsson
- Handledare:** Hans Landström
- Nyckelord:** Performance, entreprenör, Connect Skåne, BioMed (bioteknik, medicinteknik och läkemedel), ITT (IT och andra teknikbaserade företag)
- Syfte:** Syftet är att analysera vilka variabler som påverkar performance positivt i nystartade BioMed- och ITT-företag och i denna process även beskriva och jämföra hur dessa variabler ser ut i de två branschgrupperna och hur företagen har utvecklats.
- Metod:** Vi har använt oss av en kvantitativ metod och har genom ett enkätutskick fått empiriskt material från 20 grundare av BioMed-företag och från 30 grundare av ITT-företag.
- Litterär referensram:** Det resursbaserade synsättet, humankapitalteori, organisationsekologi och nätverksteorier.
- Slutsatser:** I BioMed påverkas nystartade företags performance positivt av: grundarens ålder, arbetserfarenhet, branschkunskap, start-up-erfarenhet och ett heterogent nätverk. Nystartade ITT-företags performance påverkas positivt av : grundarens ålder, utbildningsnivå, arbetserfarenhet, branschkunskap, antalet grundare, initial kapitalmängd i företaget och att ha affärsänglar och riskkapitalbolag som kapitalkälla. Connects olika insatser får generellt sett inte bra betyg av grundarna och därmed drar vi slutsatsen att Connects betydelse för företagets performance inte är stor. Undantaget är de kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag som Connect förmedlar, vilka grundarna anser har varit betydelsefulla och som därmed måste anses påverka performance positivt.

Summary

- Title:** Variables that Influence Performance in Newly Founded IT and Biotech Companies
- Seminar date:** 2005-01-31
- Course:** Master Thesis in Business Administration, 10 Swedish Credits (15 ECTS)
- Authors:** Kristina Kinnerup and Gunilla Emanuelsson
- Advisor:** Hans Landström
- Key words:** Performance, entrepreneur, Connect Skåne, BioMed (biotech companies, medical technology companies and pharmaceutical companies), ITT (IT and other technology-based companies)
- Purpose:** The purpose is to analyse which variables influence performance positively in new ITT and BioMed companies. The characterization of these variables in ITT and BioMed companies will also be described.
- Methodology:** Sending questionnaires, using a quantitative method, we obtained empirical material from 30 founders of ITT companies and from 20 founders of BioMed companies.
- Theoretical basis:** The resource-based view, human capital theory, organizational ecology and network theories.
- Conclusions:** In BioMed, performance in new companies is influenced positively by: the founder's age, work experience, industry knowledge, start-up experience and an heterogeneous social network. In ITT, performance is influenced positively by: the founder's age, level of education, work experience, industry knowledge, the number of founders, initial amount of capital in the company and getting capital from venture capital firms or from business angels. The influence of Connect on firm performance is small; the contributions are not well marked by the founders. However, we conclude that contacts with business angels and with venture capital firms, arranged by Connect, influence performance positively in BioMed and IT companies, because the founders consider these contacts important.

Innehållsförteckning

DEL I INTRODUKTION.....	7
1.1 BAKGRUND.....	8
1.2 PROBLEMDISKUSSION	10
1.3 SYFTE	11
1.4 DISPOSITION	11
1.5 DEFINITIONER OCH FÖRKORTNINGAR	11
1.6 KVANTITATIV METOD OCH LITTERÄR REFERENS RAM.....	12
DEL II LITTERÄR REFERENS RAM.....	14
2 DET RESURSBASERADE SYNSÄTTET	15
2.1 GRUNDLÄGGANDE OM DET RESURSBASERADE SYNSÄTTET.....	15
2.2 RESURSORMÅDEN SOM PÅVERKAR PERFORMANCE	16
3 GRUNDARENS EGENSKAPER.....	19
3.1 HUMANKAPITAL	19
3.2 GENERELLT OCH SPECIFIKT HUMANKAPITAL	19
3.1.1 Kön.....	20
3.1.2 Ålder.....	20
3.1.3 Utbildningsnivå.....	21
3.1.4 Arbetserfarenhet.....	21
3.1.5 Branschkunskap.....	22
3.1.6 Start-up-erfarenhet.....	22
4 FÖRETAGETS EGENSKAPER.....	24
4.1 ORGANISATIONSEKOLOGI	24
4.2 LIABILITY OF NEWNESS OCH LIABILITY OF ADOLESCENCE	25
4.3 LIABILITY OF SMALLNESS	26
5 NÄTVERKETS EGENSKAPER.....	29
5.1 NÄTVERKSSYNSÄTTET PÅ ENTREPRENÖRSKAP	29
5.2 NÄTVERKETS INNEHÅLL	30
5.3 BETYDELSE FÖR PERFORMANCE.....	30
5.3.1 Storlek	31
5.3.2 Heterogenitet.....	32
6 CONNECT SKÅNE.....	34
6.1 CONNECTS INSATSER	34
6.1.1 Språngbräda och mentorer.....	34
6.1.2 Riskkapital, styrelseledamöter och framtiden.....	35
6.2 STÖD TILL ENTREPRENÖRER	36
7 PERFORMANCE OCH ÖVERSIKT ÖVER PERFORMANCE-VARIABLER	38
7.1 MÄTNING AV PERFORMANCE	38
7.2 ÖVERSIKT ÖVER PERFORMANCE-VARIABLER	39
DEL III METOD	40
8 METOD	41
8.1 DATAINSAMLING GENOM ENKÄTER PER POST	41

8.2	OPERATIONALISERING OCH UTFORMNING AV ENKÄTEN.....	42
8.3	UTSKICK OCH PÅMINNELSER.....	42
8.4	SVARFREKVENNS OCH BORTFALLSANALYS	43
8.5	DATABEHANDLINGS- OCH ANALYSMETOD.....	44
8.5.1	Indelning efter bransch och registreringsår.....	45
8.5.2	Bedömning av performance.....	45
8.6	VALIDITET OCH RELIABILITET.....	46
DEL IV ENKÄTRESULTAT, ANALYS OCH SLUTSATSER		48
9	REDOVISNING AV ENKÄTSVAREN	49
9.1	GRUNDARENS EGENSKAPER.....	49
9.2	FÖRETAGETS EGENSKAPER	51
9.3	NÄTVERKETS EGENSKAPER.....	55
9.4	FÖRETAGETS UTVECKLING.....	56
9.5	CONNECT.....	61
9.6	SAMMANFATTNING AV ENKÄTSVAREN PER BRANSCH.....	63
10	ANALYS AV BRANSCHGRUPPERNAS EGENSKAPER OCH PERFORMANCE	67
10.1	VIKTIGA PUNKTER INFÖR PERFORMANCE-ANALYSEN	67
10.1	GRUNDARENS EGENSKAPER.....	68
10.2	FÖRETAGETS EGENSKAPER	72
10.3	NÄTVERKETS EGENSKAPER.....	77
10.4	FÖRETAGETS UTVECKLING.....	79
10.5	CONNECT.....	81
10.6	SAMMANFATTNING AV VARIABLER SOM PÅVERKAR PERFORMANCE POSITIVT.....	85
11	SLUTSATSER	86
11.1	BIOMED OCH PERFORMANCE.....	86
11.2	ITT OCH PERFORMANCE	87
11.3	CONNECT OCH PERFORMANCE	88
11.4	KRITIK AV RESULTATET	89
REFERENSER.....		90
BILAGA 1 - FÖLJEBREV OCH ENKÄT		97
BILAGA 2 - SAMMANSLAGNING AV GRUNDARES SVAR.....		103
BILAGA 3 - REDOVISNING AV ENKÄTRESULTAT I KAPITEL 9		104
3.1	TIDPUNKTER OCH KAPITALKÄLLOR	104
3.2	OLIKA NÄTVERKSPARTNERS BETYDELSE FÖR FÖRETAGETS ÖVERLEVNAD.....	106
3.3	HUVUDANLEDNINGAR TILL AKTIVT/NEDLAGT FÖRETAG.....	106
3.4	ÅNTAL MÅNADER MELLAN OLIKA AKTIVITETER	109
3.5	BETYDELSE AV CONNECTS INSATSER.....	109
3.6	FÖRBÄTTRINGAR AV CONNECTS INSATSER	110

DEL I INTRODUKTION

Denna inledande del förklarar bakgrunden till studien och studiens syften. En sammanställning med viktiga begrepp och den övergripande metoden redovisas också.

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Precis som en anställd kan påverka företaget, kan företag påverka ekonomin¹. Ekonomisk tillväxt och skapandet av nya jobb är exempel på faktorer som berörs av hur företag utvecklas. Connect Skåne, initiativtagare av denna studie, är en fristående icke vinstdrivande organisation, som tillför kompetens och kontakter med riskkapitalister till nystartade företag med tillväxtpotential och projekt med god utvecklingspotential. Connect Skåne finansieras och bedrivs av frivilliga insatser från företag och andra organisationer. Syftet är att tillföra de finansiella, tekniska och företagsutvecklande resurser, som behövs för att skapa och utveckla tillväxtföretag i Sverige². Sedan starten 1999 har Connect Skåne gjort insatser för 85 nystartade företag med tillväxtpotential. I huvudsak har det handlat om projekt och företag inom IT och bioteknik³. Dessa branscher är viktiga för svensk industri och anses av många spela centrala roller som starka tillväxtgeneratorer. Bioteknik och IT står i fokus i denna studie.

Sverige har länge varit en ledande nation inom bioteknik, medicinteknik och läkemedel. Mätt i antalet bioteknikföretag ligger Sverige idag på fjärde plats i Europa och på nionde plats i världen⁴. För Sveriges ekonomi och arbetstillfällen är bioteknik- och läkemedelsbranscherna mycket betydelsefulla och investeringar i forskning och utveckling är helt avgörande för internationell framgång⁵. Om man bara ser till läkemedelsområdet, så är det en av Sveriges snabbast växande industrigrenar. 1980 exporterade Sverige läkemedel för drygt en miljard. År 2003 var läkemedelsexporten värd drygt 49 miljarder kronor.⁶ Idag finns ungefär 800 företag inom bioteknik, läkemedel och medicinsk teknik och dessa företag anställer över 40 000 personer. Stockholm-Uppsala dominerar och har drygt hälften av alla anställda, medan Malmö-Lund har ungefär en femtedel⁷. Tillväxtpotentialen för bioteknik anses av många ligga i att den kan användas inom flera andra tekniska områden och även skapa arbetstillfällen inom dessa⁸. Dessvärre är den svenska bioteknikbranschen hårt pressad. Detta beror bland annat på att bioteknik värderas lågt på börsen, vilket gör det svårt att få nytt kapital och riskkapitalinvestorer ligger lågt. För företag som utvecklar nya läkemedel, är situationen svår också på grund av att de stora internationella läkemedelskoncernerna inte längre köper in sig i tidiga projekt, utan i projekt som kommit relativt långt och kan bedömas lättare. Detta har att göra med att

¹ Meyer m. fl. (2002)

² www.connectskane.se

³ Intervju med BG Svensson, VD Connect Skåne, 2004-10-04

⁴ Projektet "Svensk bioteknik" av IVA i samarbete med Vinnova, www.iva.se

⁵ Pressmeddelande från LIF, www.lif.se, 040915

⁶ Kris för svensk bioteknik, Ny Teknik, <http://nyteknik.se>, 041007

⁷ Ny stor svensk branschkartläggning, Hammar, <http://biotech.idg.se>, 050224

⁸ Svensk bioteknik på frammarsch, IVA, www.iva.se, 021009

läkemedelsutveckling är en osäker verksamhet, där i genomsnitt bara ett av tio läkemedelsprojekt, som går in i klinisk prövning, når marknaden.⁹

IT och telekommunikation är en annan mycket viktig bransch för svensk industri. Här har Sverige en tätt position tack vare satsningar långt tillbaka i tiden. Sverige ligger i täten vad gäller andelen hushåll som regelbundet använder datorer och är uppkopplade mot Internet. Hög användning i näringsliv och bland konsumenter ger en stark hemmamarknad för företag som utvecklar teknik, tillämpningar och tjänster.¹⁰ 2004 blev året då vinden definitivt vände för de skånska IT-bolagen och underleverantörerna till telekommunikations-branschen¹¹. Liksom för bioteknik-företag, är det dock svårt för IT-företag att få riskkapital. Under IT-kraschen hamnade hela riskkapitalbranschen i kris och många riskkapitalbolag slogs ut, framförallt de som var inriktade mot IT. Som mest fanns totalt omkring 200 svenska riskkapitalbolag, men idag finns bara ett tjugotal kvar. Idag ställer riskkapitalbolagen större krav på de bolag de investerar. Få vill investera i unga företag som kan ha flera år kvar att utveckla produkten.¹²

Att specialisera sig är synnerligen viktigt. I en öppen global värld, där information och produkter flödar obehindrat mellan länder, är det omöjligt för ett land att vara konkurrenskraftigt på många områden; det blir viktigt att specialisera sig och välja bort annat - och att göra det i tid. "För att skapa välstånd och tillväxt i framtiden måste Sverige fokusera bättre."¹³ Det är en av de viktigaste slutsatserna som experterna i Teknisk Framsyn¹⁴ drar. För att ha en chans att konkurrera i en alltmer internationell värld, måste Sverige prioritera. Sverige är ett land med begränsade resurser och just därför är det viktigt att välja vad man ska specialisera sig på. Teknisk Framsyn har kommit fram till att bioteknik och IT är de teknik- och kunskapsområden, där Sverige har bäst möjlighet att konkurrera.¹⁵ Då dessa är betydelsefulla branscher för Sverige och områden där vi redan kommit långt, känns dessa som logiska val att specialisera sig på.

Dock hårdnar konkurrensen från andra länder. Inom bioteknik och läkemedelsområdet pågår en internationell kapploppning¹⁶. Konkurrensen kommer inte bara från västvärlden, utan också i länder som Indien, Kuba och inte minst i Kina sker avancerad forskning och utveckling av bioteknik och läkemedel¹⁷. Också inom IT och telekommunikation slåss många länder om att vara bäst. För att inte Sverige ska halka efter, krävs att näringspolitiska och forskningspolitiska grepp tas omgående¹⁸. Viktiga satsningar måste göras nu, om Sverige ska kunna fortsätta vara en ledande industrination.

⁹ Kris för svensk bioteknik, Ny Teknik, <http://nyteknik.se>, 041007

¹⁰ Rapport från Metall, "Framtid för svensk industri", www.metall.se, 2002

¹¹ Wessman i Sydsvenskan, 050220

¹² Tio riskkapitalister som tror på teknik, Ny Teknik, www.nyteknik.se, 031119

¹³ Sverige måste våga välja, IVA, www.iva.se, 040323

¹⁴ Teknisk Framsyn är ett projekt där ett hundratal experter har försökt att förutse den tekniska, naturvetenskapliga och medicinska utvecklingen och dess konsekvenser de närmaste 15-20 åren, enligt IVA, www.iva.se. Se även www.tekniskframsyn.nu.

¹⁵ Vägval för Sverige, Torell, IVA, www.iva.se, 040407

¹⁶ Pressmeddelande från LIF, www.lif.se, 040915

¹⁷ Kuba, Indien och Kina lyser inom bioteknik, Ny Teknik, <http://nyteknik.se>, 041215

¹⁸ Pressmeddelande från LIF, www.lif.se, 040915

En åtgärd kan vara att ge stöd till nystartade företag. Genom olika insatser kan fler företag utvecklas och blomstra. Det är här Connect spelar en viktig roll.

1.2 Problemdiskussion

Då bioteknik och IT är betydelsefulla branscher för Sverige, är det viktigt att många projekt och nystartade företag inom dessa branscher utvecklas. Av denna anledning är det högst intressant att undersöka vad som gör att nystartade företag överlever, med andra ord vilka variabler som påverkar företagets performance positivt. Begreppet performance används genomgående i denna studie, då det inte finns en passande och enkel svensk översättning. Företags performance avser företags utveckling eller prestation och inbegriper generella begrepp såsom tillväxt, nedläggning och överlevnad. Vi väljer att mäta performance i förändring i omsättning och i antalet anställda.

Det finns en stor mängd litteratur om vad som påverkar företags performance. Hittills finns dock ingen enhetlig syn på vad som leder till framgång. Företags performance påverkas av en stor mängd variabler. Av denna anledning kommer vi att angripa ett brett teoretiskt fält och välja de variabler som vi anser vara viktigast från flera olika teoretiska forskningsområden. Förutom dessa variabler, som alltså andra studier menar påverkar företags performance, kommer också Connects betydelse för företags performance att analyseras.

Att Connect stödjer nystartade företag med tillväxtpotential inom främst IT och bioteknik är mycket positivt. Connects insatser bör naturligtvis vara så givande och effektfulla som möjligt. Därför är det viktigt att förstå och sätta sig in i de nystartade företagens behov och problem. Är man medveten om de vanligaste problemen, kan dessa effektivt angripas. Också Connect har nytta av att veta vad som påverkar nystartade företags performance positivt. Om de får indikationer på vilka variabler som påverkar performance positivt, kan dessa ligga till grund för de insatser som görs. Naturligtvis är det grundare av bioteknik-företag och IT-företag, som har störst nytta av att veta vad som påverkar performance positivt, då de själva har bäst möjlighet att påverka sina företags performance.

De variabler vi väljer ut kommer att ingå i en enkätundersökning, som vi skickar till grundare av de nystartade företag och projekt, som Connect Skåne riktat sig till sedan sin start 1998. Vi söker svar på frågor såsom:

- Vilka variabler påverkar nystartade företags performance positivt i BioMed (bioteknik, medicinteknik, läkemedel) och ITT (IT och andra teknikbaserade företag)?
- Vad kännetecknar de två branschgrupperna utifrån dessa variabler?
- Vilken betydelse har Connect för företags performance?
- Vad anser grundarna kan förbättras i Connects insatser?
- Hur har företagen utvecklats från starten vad gäller överlevnad, omsättning och antal anställda?

1.3 Syfte

Vårt syfte är att analysera vilka variabler som påverkar performance¹⁹ positivt i nystartade BioMed- och ITT-företag och i denna process kommer vi även att beskriva och jämföra hur dessa variabler ser ut i de två branschgrupperna och hur företagen har utvecklats.

1.4 Disposition

Uppsatsen är disponerad enligt följande fyra delar:

- **Del I - Introduktion**
Kapitel 1: Inledning
- **Del II - Litterär referensram**
Kapitel 2: Resursbaserad teori
Kapitel 3: Grundarens egenskaper
Kapitel 4: Företagets egenskaper
Kapitel 5: Nätverkets egenskaper
Kapitel 6: Connect Skåne
Kapitel 7: Performance och översikt över variabler som påverkar performance
- **Del III - Metod**
Kapitel 8: Metod
- **Del IV - Empiri/analys och slutsatser**
Kapitel 9: Redovisning av enkätsvaren
Kapitel 10: Analys av branschgruppernas egenskaper och performance
Kapitel 11: Slutdiskussion

1.5 Definitioner och förkortningar

- *Entreprenör/grundare* definieras vi som den eller de personer som satsat kapital eller arbetstid i företaget och varit den/en av de som drivit igång själva verksamheten. Vi använder entreprenör och grundare synonymt.
- *BioMed-företag*: bioteknik-, medicinteknik- och läkemedelsföretag.
- *ITT-företag*: IT- och övriga teknikbaserade företag.
- *Affärsängel*: privatperson utanför familjen som satsar kapital och blir aktiv ägare i företaget.
- *Riskkapitalbolag*: företag som satsar kapital och blir (aktiv) ägare i företaget.

¹⁹ Vi definierar performance som ett företags prestation eller utfall, vilket innebär att överlevnad eller nedläggning ingår i begreppet performance. Detta mäter vi utifrån förändring i omsättning eller i antal anställda.

1.6 Kvantitativ metod och litterär referensram

Uppsatsen har en extensiv uppläggningsmetod med 85 företag. Dessa har alla genomfört en språngräda med Connect Skåne och alla är belägna i Skåne utom ett fåtal. De flesta befinner sig inom BioMed och IT, men då vi på förhand inte vet vilka, vänder vi oss till alla 85 företagen. De företag som det sedan visar sig inte är inom BioMed eller IT, tar vi inte med i undersökningen. Andra teknikbaserade företag låter vi dock ingå i studien och tillsammans med IT-företagen kallas dessa ITT. Vi anser att dessa kan inkluderas, då de har en liknande utveckling som IT-företagen.

För att besvara vår frågeställning anser vi att en kvantitativ metod är mest passande. Detta har sin grund i att den lämpar sig för att undersöka många företag samtidigt och många variablers frekvens, vilket innebär att företagen analyseras på bredden. Tillvägagångssättet möjliggör också en viss grad av generalisering. Då urvalet dock endast består av 85 företag och samtliga förmodligen inte kommer att vilja delta i undersökningen, blir inte generaliserbarheten särskilt hög.

Avsikten med den litterära referensramen är att komma fram till betydelsefulla variabler som kan påverka performance positivt, ge en lämplig bakgrundsförståelse för variablernas innebörd och vad de kan tillföra företaget samt ge exempel på vad tidigare forskning har visat beträffande variablernas betydelse för performance. Majoriteten av studierna på området inbegriper enbart variabler inom ett eller två teoretiska områden. Vi försöker att öka helhetsförståelsen av vad som kan påverka performance genom att undersöka ett flertal variabler inom flera teoretiska områden. Detta förstärks av att vi även har ett flertal öppna frågor i enkäten, vilket också ger respondenterna större frihet.

Då vi behöver sätta oss in i forskning på området och utifrån denna utforma en enkät, blir den deduktiva ansatsen den naturliga strategin. Litteratur som behandlar nystartade företags performance är omfattande, men det finns inga generellt accepterade teorier²⁰. Trots det stora antalet publicerade studier, har inte heller någon allmänt accepterad teori om entreprenörskap uppkommit²¹. Det är dessutom svårt att jämföra och tolka tidigare studier av entreprenörskap. Undersökningsmetoderna varierar avsevärt och det råder en omfattande brist på välutvecklade teorier om orsakssamband. Populationernas urval präglas också de av stor variation och studierna har använt en stor blandning av prestationsmått.²² På grund av den stora mängden källor och svårigheten att få tillgång till alla via bibliotek eller via Internet, är en liten del av källorna hämtade från andra studier och inte från ursprungskällorna. Båda dessa anges noggrant i noterna.

Eftersom litteraturen inom problemområdena är mycket omfattande, redogör vi för avgränsningar i respektive kapitel i den litterära referensramen. Trots en omfattande litteraturgenomgång är det omöjligt för oss att skaffa en heltäckande översikt av all tillgänglig information. Därför skulle vår

²⁰ Cooper (1993)

²¹ Bull & Willard (1995)

²² Cooper (1993)

sällning av litteratur ha kunnat resultera i att vi fått ett till viss del systematiskt skevt material.²³ Detta anser vi dock inte har skett, eftersom vi har jämfört med många tidigare studier av samma problem och på detta sätt fått en bild av den viktigaste forskningen på området.

²³ Holme & Solvang (1991) s. 142

DEL II LITTERÄR REFERENSRAM

Del II utgör en teoretisk grund, på vilken enkäten och hela studien baserar sig. Vi inleder med ett kapitel om det resursbaserade synsättet, vilket mynnar ut i de huvudsakliga resursområden, som kan påverka företags performance. Därefter beskrivs i olika kapitel vart och ett av dessa resursområden, i vilka ingår specifika variabler, som kan påverka performance. Avslutningsvis kommer ett kapitel om performance och en sammanfattande illustration över de eventuella sambanden mellan våra resursområden med insatta variabler och performance.

2 Det resursbaserade synsättet

Det finns två grundläggande perspektiv på företags performance: det resursbaserade synsättet (RBV) och Porters competitive strategy framework. Medan det förra fokuserar på företags interna styrkor och svagheter, behandlar det senare möjligheter och hot i den konkurrensutsatta omgivningen. Vi utgår från det resursbaserade synsättet, när vi analyserar företags performance. Kapitlet avslutas med en illustration över de resursområden vi utgår från, för att analysera vad som påverkar företags performance positivt.

2.1 Grundläggande om det resursbaserade synsättet

Fram till 1980-talet betonade forskningen betydelsen av företags styrkor och svagheter i lika hög grad som betydelsen av den externa miljön, för företags performance. Publikationen av Porters "Competitive Strategy" 1980 fick dock sådant gehör, att den externa miljön och branschen hamnade i fokus och dominerade hela 1980-talet.²⁴ Intresset för det resursbaserade synsättet tog fart tack vare en artikel av Wernerfelt 1984²⁵. På nytt fastställdes betydelsen av det individuella företaget, i motsats till branschen, som den kritiska enheten att analysera²⁶. Sedan 1990-talet är det populärt att se företagets performance utifrån ett internt perspektiv.

RBV fokuserar på sambanden mellan företags interna karakteristika och performance. Företaget ses som en samling unika resurser. Nyckeln till god performance ligger i att utnyttja de unika dragen hos varje företags samling av resurser och förmågor. RBV betonar således unikheten hos varje företag. Performance är i sista hand ett svar på de unika resurser företaget äger och kontrollerar. Bra performance handlar inte om att göra samma som andra företag, utan om att utnyttja skillnaderna. Fokus i det resursbaserade synsättet ligger alltså på det egna företaget. Den externa omgivningen, såsom konkurrensen i branschen, ges ingen direkt prioritet. Resurserna, inte branschen, driver valet av strategi.²⁷ Strategier behandlas dock inte i denna uppsats.

Många forskare har undersökt hur och varför resurser gör att vissa företag har fördelar över andra företag inom vissa branscher/produkter, exempelvis Barney (1991), Conner (1991) och Powell (1992)²⁸. Barney är dock utan tvekan den som framfört den mest detaljerade och formaliserade bilden av resursperspektivet på denna "företagsnivå"²⁹. Enligt Barney inkluderar ett företags resurser och förmågor finansiella tillgångar, fysiska resurser, personella resurser och förmågor och organisatoriska resurser. Exempel på finansiella tillgångar är skuldsättningsgrad och eget kapital, medan fysiska resurser är bland annat maskiner och lokaler. I personella resurser och förmågor inkluderas exempelvis erfarenhet och kunskap hos personalen. Slutligen är företagets relationer/nätverk, kultur och ledningsstruktur exempel på organisatoriska resurser. För att

²⁴ Priem (2001)

²⁵ Rogers (2001)

²⁶ Spanos & Lioukas (2001)

²⁷ Grant (2002)

²⁸ Priem (2001)

²⁹ Ibid

resurser ska kunna utvecklas till varaktiga konkurrensfördelar, måste de vara värdefulla, sällsynta, ej imiterbara eller substituerbara och organiserade.³⁰

I motsats till det resursbaserade synsättet, har Porter ett "outside-in"-perspektiv vad gäller marknadsstruktur och dess effekt på företags performance. Enligt detta synsätt ses företaget som en samling av strategiska aktiviteter med syfte att anpassa sig till industrins miljö, vilket görs genom att skapa en gynnsam strategisk position på marknaden. Industrin och inte resurserna ska styra företagets strategi. Industrin spelar således en central roll för företagets performance enligt Porter.

Grunden i denna studie är det resursbaserade synsättet. Att bygga sin identitet utifrån företagets unika resurser menar vi är rätt utgångspunkt för att ha en chans att överleva och nå framgång på lång sikt. Den externa miljön för företagen präglas av en tilltagande förändringstakt. Globaliseringen intensifierar den internationella konkurrensen, nya produkter och tjänster utvecklas och lanseras allt snabbare, kundpreferenserna blir allt rörligare, ny teknologi att tjäna marknaden förändrar förutsättningarna etc. Att marknaden förändras oavbrutet, anser vi innebär problem för företag som utgår från Porters perspektiv och försöker anpassa sig till branschens miljö genom att söka en attraktiv position på marknaden. Om miljön ändras kontinuerligt, innebär det att också företagen måste ompositionera sig kontinuerligt. Detta anser vi vara omöjligt. I en föränderlig miljö är företaget i sig självt, i termer av resurser och förmågor, en betydligt stabilare bas att definiera sin identitet kring. Med andra ord anser vi att ett internt fokus bör vara ledande, där företagets styrkor och unika resurser är i centrum, inte ett externt marknadsinriktat fokus.

2.2 Resursområden som påverkar performance

RBV ser alltså företaget som en samling resurser. Också nystartade företag är därmed också en samling resurser, även om det resursbaserade synsättet inte explicit gäller nystartade företags performance. Forskning på området menar att framgång eller misslyckande för ett nytt företag påverkas av dess resursprofil³¹. Enligt vissa forskare behöver nystartade företag resurser i form av humankapital, finansiellt kapital och socialt kapital för att nå framgång³². Andra forskare uttrycker det som att överlevnadschanserna beror på 1) grundarens individuella karakteristika; 2) attribut, strukturella karakteristika och strategier hos det nya företaget; 3) förhållanden som karakteriserar omgivningen³³. I denna studie väljer vi att dela in resurserna i fyra områden: grundaren, företaget, nätverket och Connect. Syftet är som sagt att analysera huruvida olika variabler inom dessa områden påverkar företagets performance positivt. Våra fyra områden presenteras nedan.

För det första anser många forskare att humankapitalet påverkar performance och vissa menar att det är företagets viktigaste resurs. ”Teknik kan vara en unik resurs i ett företag men det är

³⁰ Ibid

³¹ Greene och Brown (1997) enligt Aldrich och Martinez (2001)

³² Aldrich och Martinez (2001)

³³ Szyferski och Nathusius (1977); Klandt (1984); Aldrich och Zimmer (1986); Schüssler och Voss (1988) i Brüderl et al (1992)

humankapitalet som skapar dess värde.”³⁴ Vad gäller nystartade företag, kan kunskap förmodligen anses vara en nyckelresurs³⁵. Nya företag är små och enkla organisationer och att den enskilde grundaren eller grundarteamet har stor betydelse för företagets performance är därför naturligt. Detta huvudområde benämner vi grundarens egenskaper och i kapitel 3 diskuteras detta område närmare.

För det andra är attribut, strukturella karakteristika och strategier i det nya företaget väsentliga för nystartade företags överlevnad och performance. Mycket initiala resurser i form av antal anställda eller kapitalmängd menar forskare är positivt. Exempelvis behövs kapital för att få tillgång till input, vilket krävs för tillverkningen av produkten eller tjänsten och för att klara den första tiden, när företaget inte gör vinst. Också antalet grundare kan påverka performance. Betydelsen av företagets strategier behandlas inte i denna studie på grund av svårigheten att undersöka detta på ett lämpligt sätt med en kvantitativ metod. Detta huvudområde kallar vi företagets egenskaper. Kapitel 4 behandlar variabler hos företaget, som kan påverka performance.

För det tredje verkar socialt kapital vara betydelsefullt för performance. Det sociala nätverket kan ge tillgång till resurser billigare än på marknaden och även resurser som inte kan erhållas på marknaden. Nätverket kan också bidra med känslomässigt stöd, ge råd och värdefull information och ge det nya företaget legitimitet. Genom att dra nytta av dessa viktiga resurser, som grundaren och företaget får tillgång till tack vare nätverket, kan nätverket indirekt påverka företagets performance, vilket illustreras i Figur 1. Men nätverket kan också på ett direkt sätt påverka företagets performance positivt genom att exempelvis ge kontakter med kunder, vilket direkt kan påverka omsättningen och därmed performance. Detta huvudområde benämner vi nätverkets egenskaper. Vi fördjupar oss närmare i nätverk i kapitel 5.

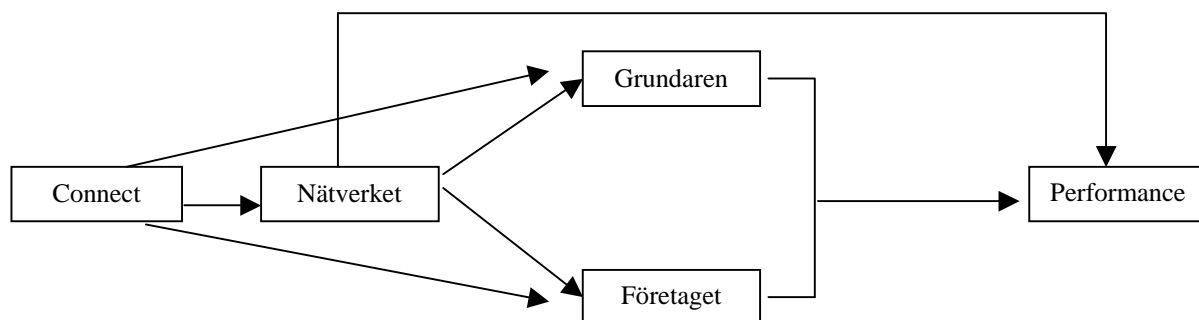
För det fjärde kan kontakt med en nätverksorganisation vara betydelsefull, genom att denna fungerar som en mellanhand och hjälper företag att komma i kontakt med andra företag och utbyta resurser³⁶. Connect Skåne samordnar frivilliga insatser från Skånes näringsliv för att tillföra kunskap, kompetens, nätverk samt kontakter med riskkapitalister. På detta sätt kan Connect Skåne på ett indirekt sätt påverka nystartade företags performance, vilket illustreras i Figur 1 nedan. Detta huvudområde benämner vi Connect och i kapitel 6 diskuterar Connects inverkan på företags performance.

Figur 1 på nästa sida illustrerar de områden som ligger till grund för vår analys av nystartade företags performance, nämligen egenskaper hos grundaren, företaget, nätverket och Connect. Nästkommande fem kapitel utgår från Figur 1, och varje enskild ruta i figuren behandlas.

³⁴ Peters (2004)

³⁵ Ibid

³⁶ Aldrich (2001)



Figur 1 Huvudområden som kan påverka performance³⁷

³⁷ Figur utvecklad av författarna

3 Grundarens egenskaper

Nedan redogörs entreprenörens egenskaper utifrån humankapitalteori. Vi inleder med en allmän diskussion om humankapital och fortsätter med en indelning i generell och specifikt humankapital. Kapitlets huvuddel är en beskrivning av innebörden av variablerna, orsakerna till varför de kan vara betydelsefulla för företagets performance och vad tidigare forskning har visat.

3.1 Humankapital

Entreprenören är både grunden och källan till alla andra resurser som företaget har och denne har därför en betydande påverkan på startup-processen³⁸. Grundarens egenskaper kan analyseras med hjälp av teorier om humankapital. Generellt sett har intresset för dessa ökat i takt med att företag blivit allt mer kunskapsintensiva. Övergången till kunskap som den kritiska organisatoriska resursen har resulterat i en ökad medvetenhet om företagets humankapital.³⁹ Exempelvis är utbildningsnivå och branschkunskap viktiga variabler, som påverkar hur en entreprenör agerar i grundandet och utvecklingen av ett företag. Detta gäller även för kunskapsintensiva och teknikbaserade företag, då grundarna till dessa ofta är forskare eller har en forskarutbildning och ibland arbetserfarenhet inom detta område.⁴⁰ Speciellt i dessa företag har humankapitalets kunskap stor betydelse för framgång eller misslyckande⁴¹. De anställda kan sägas tillhandahålla hjärnkraften bakom de kunskapsintensiva företagen⁴². En förändring har skett genom att: "kunskapen och kunskapsarbetaren är inte stödjande enheter i produktionskedjan, de är produktionskedjan"⁴³.

3.2 Generellt och specifikt humankapital

Personligheten inkluderas ofta som en viktig faktor i begreppet humankapital, vilket antyder att man måste vara född med vissa egenskaper för att bli en bra entreprenör. Ett sådant synsätt innebär också att det inte skulle finnas något behov av att undervisa om entreprenörskap eller på andra sätt hjälpa entreprenörer.⁴⁴ I denna studie bortser vi från grundarens personlighet och fokuserar på variabler såsom grundarens erfarenhet och kunskap samt indirekta influenser som kön och ålder.

Humankapital kan delas in i två kategorier: generell och specifikt humankapital. Enligt Becker räknas utbildning och erfarenhet till det generella humankapitalet såvida det inte finns något speciellt samband med branschen eller det nya företaget. Branschkunskap och startup-erfarenhet kallas således specifikt humankapital.⁴⁵ Figur 2 nedan tydliggör de undersökta beståndsdelarna och hur de påverkar humankapitalet.

³⁸ Greene m. fl. (1999)

³⁹ Becker (1975)

⁴⁰ Madsen m. fl. (2003)

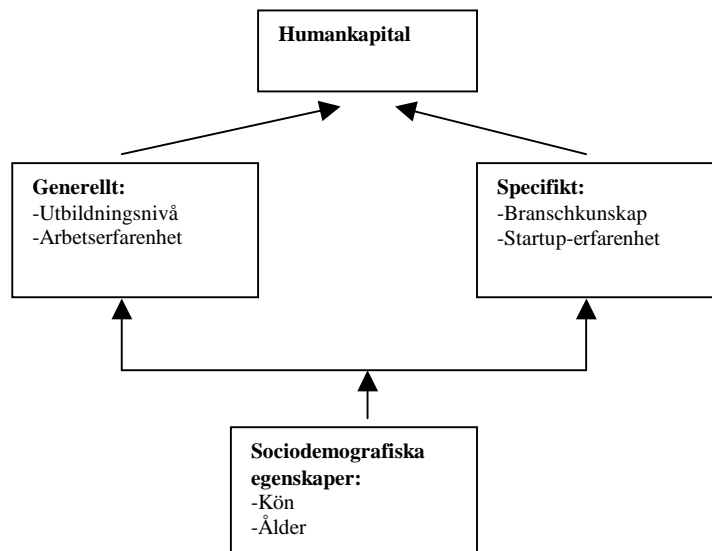
⁴¹ Harrigan & Dalmia (1991) enligt Rogers (2001)

⁴² Stewart (1991) enligt Rogers (2001)

⁴³ Rogers (2001) s. 10

⁴⁴ Madsen m. fl. (2003)

⁴⁵ Becker (1975)



Figur 2 De undersökta beståndsdelarna i humankapitalet⁴⁶

3.1.1 Kön

Traditionellt sett anses förvärv av humankapital vara nästan helt under individens kontroll, men det finns barriärer som utgör hinder för kvinnor, när det gäller att skaffa sig tillräckliga nivåer av humankapital. I jämförelse med män är det sannolikt att kvinnor har mindre erfarenhet av att äga ett eget företag eller av arbete i ett privat företag⁴⁷. Det är också troligare att deras karriär har blivit mer frekvent avbruten⁴⁸. Dessutom är det mindre sannolikt att de skulle utgöra en del av grundarteamet i ett nystartat företag med hög tillväxt⁴⁹. Dessa eventuella brister i humankapitalet, kan medföra att kvinnors företag har mindre chans att överleva än mäns. Vidare visar studier att män och kvinnor delvis väljer olika inriktningar beträffande utbildning och yrkesval⁵⁰. Dessutom finns det i kunskapsintensiva branscher mycket färre kvinnliga entreprenörer än manliga⁵¹. Som Figur 2 visar, kan grundarens kön influera det generella och det specifika humankapitalet och därmed performance på ett indirekt sätt. I enkäten gäller Fråga 1 grundarens kön.

3.1.2 Ålder

Erfarenhet anses generellt sett öka med åldern. Under livet uppstår många nya kontakter och grundaren får socialt stöd genom engagemang i föreningar, i arbetslivet och från familjen. Sannolikheten att grundaren har haft flera arbetsgivare, har grundat ett eller flera andra företag samt har branschkunskap, ökar med åldern. De som har grundat flera företag, serie-entreprenörer,

⁴⁶ Madsen m. fl. (2003)

⁴⁷ Cromie & Birley (1991) enligt Cartler m.fl (1997)

⁴⁸ Kaplan (1988) enligt Carter m. fl. (1997)

⁴⁹ Reynolds (1993) enligt Carter m. fl. (1997)

⁵⁰ Madsen m. fl. (2003)

⁵¹ Roberts (1991) enligt Madsen m. fl. (2003)

brukar vara äldre och mer erfarna⁵². På det sättet påverkas humankapitalet indirekt och därmed också performance. I enkäten gäller Fråga 2 entreprenörens ålder, när denne grundade företaget.

3.1.3 Utbildningsnivå

En formell utbildning är en slags kodifierbar kunskap. Under föredömliga omständigheter leder denna utbildning till att entreprenörens förmåga att utveckla nya teknologier och koncept ökar, genom att den innehåller grundläggande vetenskapliga och analytiska principer.⁵³ En högre utbildning kan även öka individens skicklighet i att behandla information samt öka kompetensen när det gäller att hitta och bedöma specifika variabler gällande företagets framtid⁵⁴. Den kan också förbättra den sociala förmågan och kommunikationsförmågan. Dessutom kräver vissa arbeten specialiserad utbildning.⁵⁵ Vidare kan högre studier ge grundaren högre förväntningar på inkomst som bara kan uppnås genom en mycket positiv performance. Det kan också resultera i att individen får ett större självförtroende vid förhandling med kunder och andra parter.⁵⁶ Å andra sidan är alternativkostnaden att starta ett företag högre, om personen tidigare haft en högre lön. Uthålligheten i tid kan också påverkas, genom att grundaren frestas att gå tillbaka till sitt gamla jobb med en bättre lön.⁵⁷ Dessutom kan en högre humankapitalnivå, i form av exempelvis utbildning, resultera i att omgivningen gör en positivare bedömning av entreprenören. Detta kan användas som värderingskriterier av exempelvis riskkapitalbolag och banker.⁵⁸ I enkäten handlar Fråga 3 om grundarens högsta utbildningsnivå.

3.1.4 Arbetserfarenhet

Arbetserfarenhet har grundare främst skaffat sig genom att lära sig hur saker och ting utförs och fungerar på tidigare arbetsplatser. Sådan erfarenhet kan resultera i förmågor som är användbara i många olika slags företag och arbetsuppgifter.⁵⁹ Antalet tidigare heltidsjobb verkar spegla det generella humankapitalet. Gimeno med fleras studie antyder att ett lågt antal tidigare arbeten kan sammankopplas med brist på andra alternativ, medan ett högt antal kan tyda på en bristande förmåga att utföra arbeten på ett tillfredställande sätt. Följaktligen indikerar både ett lågt och ett högt antal tidigare arbeten att graden av humankapital och performance är låg. Samtidigt tycks ett högt antal höja tröskeln inför en eventuell avveckling, vilket antyder att dessa entreprenörer är mindre villiga att acceptera dålig performance.⁶⁰ Detta kräver dock en försiktig tolkning, då entreprenörens ålder spelar en väsentlig roll vid bedömningen av antalet arbetsgivare. I enkäten gäller Fråga 4 antal heltidsjobb med olika arbetsgivare.

⁵² Ibid

⁵³ Teece & Grindley (1997)

⁵⁴ Fiet & Samuelsson (2000) enligt Samuelsson (2004)

⁵⁵ Montgomery m. fl. (2005)

⁵⁶ Burns (2001) s. 34

⁵⁷ Montgomery m. fl. (2005)

⁵⁸ Brüderl m. fl. (1992)

⁵⁹ Becker (1975)

⁶⁰ Gimeno m. fl. (1997)

3.1.5 Branschkunskap

Entreprenörens tidigare kunskap och erfarenhet av branschen underlättar förståelsen av sammanhanget inom vilket individen verkar och hjälper denne att bättre förstå fördelarna och begränsningarna med en teknologi i en viss kontext⁶¹. Denna kunskap är central, eftersom det huvudsakligen handlar om ett samspel med tre aktörer: kunder, leverantörer och konkurrenter.⁶²

Branschkunskap hjälper grundaren att på ett bättre sätt förstå sina kunder. Det resulterar inte enbart i att identifikationen av kundernas behov underlättas, utan hjälper också entreprenören att möta kunder och utveckla en väl fungerande relation till dem. Dessutom leder branschkunskap, eller snarare branscherfarenhet, ofta till att grundaren får kontakt med kunder på lokal, nationell eller internationell nivå. För att tillfredsställa kunderna är det vidare centralt att identifiera pålitliga leverantörer. Genom tidigare kontakt med branschen, är det möjligt att grundaren är känd bland leverantörerna.⁶³ Enligt Porter's "Five Forces" är leverantörens förhandlingsstyrka och val av blivande kunder betydelsefulla⁶⁴ och detta gäller desto mer för nystartade företag. Slutligen kan en uppfattning skapas om hur konkurrenter gör affärer och vad de fokuserar på. Detta hjälper grundaren att förstå situationen och att utveckla en lämplig marknadsnisch⁶⁵. Den ovannämnda kunskapen kan inte likställas med någon specifik förmåga men förser entreprenören med relevant information för ett effektivt beslutsfattande. I enkäten behandlar Fråga 5 grundarens branschkunskap gällande kunder, leverantörer, konkurrenter och produkter eller tjänster.

3.1.6 Start-up-erfarenhet

Kunskap som genererats genom start-up-erfarenhet ökar entreprenörens prestationsförmåga. Detta beror på att en stor del av kunskapen som behövs erhålls genom learning by doing, exempelvis hur man anställer och leder personal eller hur man påverkar och behåller sina kunder. Oavsett om de tidigare grundade företagen presterat bra eller inte, kan det ändå vara den bästa förberedelsen.⁶⁶ Brüderl med fleras studie indikerar emellertid att erfarenhet av eget företagande inte har ett signifikant samband med överlevnad. Sambandet som trots detta finns motsäger tidigare resultat av studier. Forskarna förmodar att denna faktor främst ökar valet att starta ett företag och inte att den påverkar entreprenörens påföljande produktivitet.⁶⁷

I Madsen med fleras studie menar 40 % av grundarna i högteknologiska företag att tidigare erfarenhet som entreprenör var avgörande för deras fortsatta ansträngningar. En fjärdedel av serie-entreprenörerna säger att deras erfarenhet varit positiv, medan en femtedel menar att den varit negativ. Hälften anser att det fanns både positiva och negativa element i deras startup-erfarenhet. Vidare indikerar studien att tidigare erfarenhet inte påverkar önskan att starta ett nytt

⁶¹ Cooper m. fl. (1994) enligt Chandler (1996)

⁶² Chandler (1996)

⁶³ Ibid

⁶⁴ Porter (1980)

⁶⁵ Timmons (1990) enligt Chandler (1996)

⁶⁶ Brüderl m. fl. (1992) och Schoonhoven & Eisenhardt (1990)

⁶⁷ Brüderl m. fl. (1992)

företag och detta motsäger Brüderl med fleras antagande ovan. 70 % av grundarna anser att deras startup-erfarenhet har varit avgörande i utvecklingen av affärsidén i deras nuvarande företag.⁶⁸ I enkäten gäller Fråga 6 antalet grundade företag innan det undersökta.

⁶⁸ Madsen m. fl. (2003)

4 Företagets egenskaper

Förutom grundarens humankapital kan initiala egenskaper hos företaget påverka dess performance. Dessa egenskaper hos företaget hämtar vi från organisationsekologin. Organisationsekologi behandlar evolutionära processer inom eller mellan populationer av organisationer under långa tidsintervaller⁶⁹. Målet är att förstå de krafter som formar organisatoriska strukturer över längre tidsperioder.

4.1 Organisationsekologi

Organisationsekologin initierades i slutet av 1970-talet av Hannan och Freeman, som ansåg att för mycket fokus låg på företaget. Många forskare och teoretiker såg vid denna tidpunkt företag som rationella, flexibla och med möjlighet att snabbt anpassa sig vid förändringar i miljön. Hannan och Freeman höll inte med. De menade att företag har en hög inre tröghet, vilket gör att de inte hinner anpassa sig till förändringar i miljön.⁷⁰ Miljön ändrar sig snabbare än företag och därför är det miljön som väljer vilka företag som överlever och dör. Organisatoriska förändringar handlar därmed om urval och om inte intern förändring eller anpassning.⁷¹

Inom organisationsekologin är det vanligt att undersöka hur strategier påverkar överlevnad. Också det resursbaserade synsättet menar att ett företag ska samla de bästa resurserna och utifrån dessa tillämpa den bästa strategin för att lyckas⁷². Hannan och Freeman underströk betydelsen av att studera populationer av organisationer, då olika strategiers framgång eller misslyckande troligen berodde på strategier som andra organisationer i systemet antagit. Dock råder idag inte någon enhetlig syn på hur nystartade företags strategier ska se ut för att chansen att överleva ska vara så stor som möjlig.⁷³ Vi väljer, vilket redan nämnts, att inte undersöka sambandet mellan företags strategier och performance.

Ett annat viktigt område inom organisationsekologin är miljöns påverkan på företags performance. Det finns dock ingen klar bild av vilka miljöer som är bäst för nystartade företags överlevnad⁷⁴. I enlighet med det resursbaserade synsättet, väljer vi att inte analysera hur miljön påverkar nystartade företags performance och chans att överleva.

Ekologiska innebörder av organisationers åldrande är ett viktigt område inom organisationsekologin. Detta är relevant för vår uppsats och diskuteras nedan.

⁶⁹ Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (1992)

⁷⁰ Freeman and Hannan (1995)

⁷¹ Carroll (1988) i Amburgey (1996)

⁷² Rogers (2001)

⁷³ Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (1992)

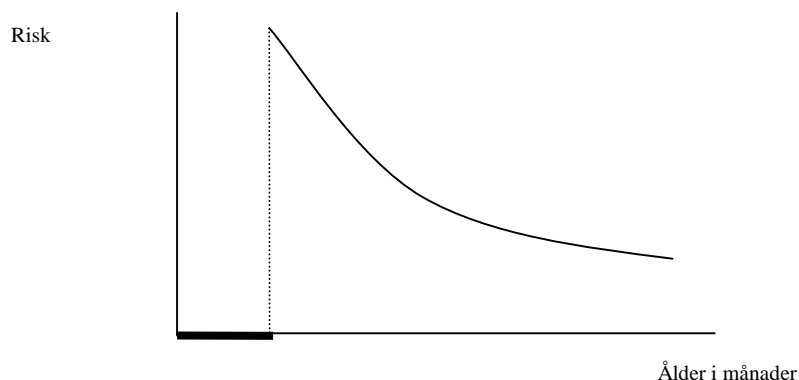
⁷⁴ Ibid

4.2 Liability of newness och liability of adolescence

Stinchcombes forskning (1965) ligger till grund för organisationsekologins fokus på den åldersberoende minskningen i organisatorisk dödlighet. "Liability of newness" betyder ungefär belastning eller olägenhet av att vara ett nystartat företag. Stinchcombe hävdade att en högre andel nya företag lägger ner än gamla. Han angav fyra anledningar, som kunde förklara detta:

- Nya organisationer måste lära sig nya roller och uppgifter, vilket sker till en viss kostnad.
- Ibland måste nya roller skapas och detta kan vara oförenligt med begränsad kapitalmängd eller kreativitet.
- Social interaktion i en ny organisation liknar den mellan främlingar och en gemensam normativ grund eller informell informationsstruktur kan saknas.
- Stabila länkar till kunder, understödjare eller kunder har inte hunnit bli etablerade, när en organisation sätter i gång sin verksamhet.

Hannan och Freemans forskning kan direkt kopplas till Stinchcombe's liability of newness. De menar att "tröga" organisationer med stabila kärnstrukturer och rutiner har bättre chans att överleva.⁷⁵ Detta kan bero på att organisationer med stabila strukturer har högre trovärdighet, så att kunder litat mer på dessa organisationer. Organisatorisk tröghet ökar gradvis över tiden, eftersom organisatoriska rutiner med tiden blir allt mer etablerade. Hannan och Freeman kommer därför fram till att risken för ett företag att dö minskar med ålder tack vare organisatorisk tröghet. Ny forskning ifrågasätter dock denna kontinuerligt avtagande risk att dö. Brüderl och Schüssler introducerar ett nytt koncept: liability of adolescence⁷⁶. Under en initial period, kallad liability of adolescence, står företagen inte inför någon risk att dö alls, eftersom företagens performance inte i tillräckligt hög grad kan bedömas. Efter denna period kan företags performance slutligen bedömas och därmed stiger dödsrisken plötsligt. Brüderl och Schüssler kommer fram till att maxpunkten för risken att dö ligger någonstans mellan 1 och 15 år, beroende på företagets initiala resursmängd. Efter denna tid avtar dödsrisken kontinuerligt, i enlighet med liability of newness.



Figur 3 Liability of adolescence⁷⁷

⁷⁵ Hannan & Freeman (1977, 1989) enligt Brüderl & Schüssler (1990)

Att företag inte lägger ner tidigt i utvecklingen beror mer specifikt på två saker. För det första har ett nystartat företag en viss mängd initiala resurser, som hjälper det att överleva en viss tid. För det andra överges inte ett nystartat företag av sina intressenter, såvida inte tillräckligt mycket negativ information samlas om företagets performance. Detta beror på att det vanligtvis dröjer en viss tid att etablera affärskontakter, att få igång teknisk och administrativ struktur med mera, vilket gör att intressenterna initialt inte ställer några krav på företagets performance.

I enlighet med liability of newness och liability of adolescence, förväntas nystartade företag som har en stabil anknytning till ett existerande företag ha bättre överlevnadschanser. De kan använda resurser från sina partnerföretag, få råd från dem, förbättra sitt anseende med mera.⁷⁸ I enkäten handlar Fråga 9 om huruvida företaget var oberoende eller knutet till ett existerande företag vid grundandet.

4.3 Liability of smallness

Organisationsekologer diskuterar ofta "liability of smallness" i samband med "liability of newness". Man hävdar att stora nystartade företag har större chans att överleva än små nystartade företag. Initial storlek mäts ofta i termer av antal anställda eller kapitalmängd.⁷⁹

Många forskare menar att det är mer sannolikt att nystartade företag med mycket kapital överlever, växer och blir lönsamma. Anledningen är att kapital kan fungera som en buffert vid ogynnsamma, oförutsedda händelser i omgivningen.⁸⁰ Dessutom innebär mycket kapital att dålig likviditet inte blir ett hinder för att följa upp och exploatera nya möjligheter som dyker upp. Vidare påverkar kapitaliseringen externa intressenters syn på det nya företagets stabilitet, legitimitet och avhängighet.⁸¹ Det finns många empiriska bevis som styrker påståendet att nystartade företag med mer start-up-kapital har större chans att överleva⁸². Empiriska undersökningar visar att företag med tillgång till mycket kapital vid grundandet växer snabbare och blir större, kanske för att företag med mer kapital kan göra större investeringar och expandera snabbare⁸³. Försäljning och tillväxt i antalet anställda visar flera studier är positivt korrelerat med mängden investerat start-up-kapital⁸⁴. Initial kapitalmängd verkar också öka påverka nystartade företags lönsamhet. Empiriska undersökningar visar att en större initial kapitalmängd ökar nivån på det kapital som grundare senare tar ut ur företaget.⁸⁵ Formellt riskkapital förefaller vara betydelsefullt för nystartade företags performance. Då riskkapitalister ger strategiska råd och finner förvärvspartners, leverantörer med mera genom sina nätverk, anser entreprenörer ofta att

⁷⁶ Brüderl & Schüssler (1990)

⁷⁷ Ibid

⁷⁸ Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (1992)

⁷⁹ Ibid

⁸⁰ Carroll & Hannan (2000); Ranger-Moore (1997); Banaszak-Holl (1991); Delacroix and Swaminathan (1991); Baum and Mezias (1992); Taylor (2001) enligt Shane (2003)

⁸¹ Baum (1996) enligt Shane (2003)

⁸² Bates (1990, 1994, 1995); Brüderl & Preisendörfer (1998); Cooper m. fl. (1988); Gimeno m. fl. (1997) enligt Shane (2003)

⁸³ Taylor (2001); Reynolds & White (1997); Bamford m. fl. (1997); Bamford m. fl. (2000) enligt Shane (2003)

⁸⁴ Brüderl & Preisendörfer (1998); Lee m. fl. (2001) enligt Shane (2003)

⁸⁵ Gimeno m. fl. (1997) enligt Shane (2003)

riskkapitalister är en viktig källa till externt kapital.⁸⁶ Riskkapitalister ligger bakom en stor andel av de företag som introduceras på börsen. Empiriska studier visar att mängden riskkapital ökar tillväxten i anställning och försäljning i nystartade företag, minskar risken för nedläggning och ökar sannolikheten att komma ut på marknaden.⁸⁷

Också antalet grundare som startar företaget kan ha betydelse för företagets performance. Ett grundarteam kan påverka nystartade företag positivt på flera sätt. På grund av de kognitiva begränsningar som människan har, är det ofta svårt för en enskild individ att samla och behandla all den information som behövs för att starta ett företag. Vidare leder flera personers kunskap och erfarenhet till att företagets samlade kunskapsnivå höjs och de kan därigenom lättare bemöta olika situationer. Dessutom bestyrks affärsidéns validitet på så sätt av flera personers olika åsikter.⁸⁸ En balans och komplettering av erfarenhet och kunskap i teamet är viktig och flera grundare utgör en större möjlighet för heterogenitet. Shane konstaterar att de företag som grundats av ett team av entreprenörer också får bättre performance och blir större än de företag som grundats av en person⁸⁹. Detta kan dock ha sin orsak i att storskaliga start-ups kräver ett grundarteam för att kunna startas⁹⁰ och att större team attraheras till projekt med hög tillväxtpotential, som har potential att kunna försörja dem⁹¹. Lechlers genomgång av 12 empiriska studier visar samma resultat som Shane. Alla studierna, oberoende av undersökt land eller bransch, indikerar en mer eller mindre positiv påverkan av ett grundarteam på performance.⁹² Trots att mer än en grundare kan möjliggöra ovanstående fördelar, kan det också innebära potentiella svårigheter, till exempel fler konflikter samt långsamt beslutsfattande och implementering⁹³.

Brüderl och Schüssler utvecklar den vanliga liability-of-smallness-hypotesen och menar att ju större de initiala resurserna är, desto längre varar adolescence-perioden. Toppen i riskfunktionen i Figur 3 kommer alltså senare, ju större de initiala resurserna är. Dessutom är toppen lägre för organisationer med mer resurser, vilket beror på att resurserna fungerar som en buffert vid oförutsedda motgångar. Större organisationer har med andra ord lägre risktoppar, som kommer senare, än små organisationer. Initiala resurser mäter Brüderl och Schüssler i antal anställda första året inklusive grundare. De visar att ju fler anställda inklusive grundare ett nystartat företag har, desto längre lever företaget.⁹⁴

Mycket initiala resurser verkar således vara positivt för nystartade företag. Fråga 11, 12, 13, 14 och 15 i enkäten behandlar mängden initiala resurser i form av kapital och antal anställda. Fråga 10 gäller antalet grundare vid företagets registrering.

⁸⁶ Gorman & Sahlman (1989) enligt Shane (2003)

⁸⁷ Megginson & Weiss (1991), Shane & Stuart (2002); Freeman (2000); Manigart (1999) enligt Shane (2003)

⁸⁸ Shane (2003)

⁸⁹ Ibid

⁹⁰ Eisenhardt & Schoonhoven (1990)

⁹¹ Cooper & Daily (1997) enligt Birley & Stockley (2000)

⁹² Lechler (2001)

⁹³ Amason & Sapienza (1997), Hambrick m. fl. (1996) enligt Birley & Stockley (2000)

⁹⁴ Brüderl & Schüssler (1990)

Det är problematiskt för nystartade företag att få tillgång till resurser, vilket beror på dålig trovärdighet. Det finns två skäl till detta: informationsasymmetri och osäkerhet. Informationsasymmetri innebär bland annat att entreprenören har mer information och kunskap om affärsidén och om sin egen förmåga och engagemang än investerare. Osäkerhet innebär exempelvis att det är svårt att veta värdet av en möjlighet innan den blivit utforskad. Det är först när man har utforskat idén, som man vet dess värde.⁹⁵ "The resource/credibility merry-go-round" åsyftar problemet att uppnå trovärdighet, vilket krävs för att få tillgång till de nödvändiga resurser, vilka företaget måste ha för att kunna bevisa sin trovärdighet⁹⁶. Som diskuterats i föregående kapitel, kan humankapital öka en grundares trovärdighet och därmed möjlighet att nå resurser. Ju mer humankapital, desto lättare är det att också få andra resurser⁹⁷. På samma sätt kan en grundares nätverk leda till resurser; genom att nätverket ger trovärdighet, får grundaren tillgång till resurser. Nätverket kan också på mer direkta sätt ge resurser. Nätverk diskuteras härnäst.

⁹⁵ Shane (2003)

⁹⁶ Bridge m. fl. (2003)

⁹⁷ Bates (1990)

5 Nätverkets egenskaper

I detta kapitel redogör vi först för nätverkssynsättet på entreprenörskap och beskriver vad nätverket kan tillföra grundaren och företaget. Sedan tar vi upp nätverksvariabler som kan vara betydelsefulla för performance, närmare bestämt nätverkets storlek och dess heterogenitet i form av starka och svaga bindningar.

5.1 Nätverkssynsättet på entreprenörskap

”Det handlar inte bara om vad du vet utan om vem du känner.”⁹⁸ För ungefär 15 år sedan uppkom nätverksforskningen som ett nytt och viktigt område inom entreprenörskapsforskningen. Man gick från synsättet att entreprenörer är isolerade som ekonomiska aktörer till uppfattningen att de är nära sammankopplade genom sociala kontakter, i ett bredare nätverk av aktörer.⁹⁹

Nätverkssynsättet på entreprenörskap kan användas utifrån två perspektiv. Det första är det organisatoriska nätverket av företag, vilket innebär de gemensamma sociala relationerna som nya företag innehar. Det andra är entreprenörens personliga nätverk, då man undersöker grundarens personliga relationer, både sociala och affärsmässiga. Större delen av den empiriska forskningen utgår ifrån detta sistnämnda perspektiv och det gör även vår studie. I det personliga nätverksperspektivet antas att entreprenörskap är en social roll som är inbäddad i ett socialt, politiskt och kulturellt sammanhang.¹⁰⁰ Jämfört med andra aktörer är entreprenören speciellt angelägen om att skapa personliga nätverk. Detta har sin grund i att tillgängliga resurser, inklusive sociala, behöver fångas in för att övervinna liabilities of newness.¹⁰¹ Grundare skapar oftast lokala nätverk. Det är åtta av tio nätverkspartners som bor inom en timmes avstånd¹⁰².

Nätverket kallas personligt därför att varje persons nätverk är unikt och beror på individens historia och förväntningar. Entreprenörer tycks föredra informella, personliga kontakter och träffpunkter framför formella kontakter och kontrakt. Personligt utbyte ses som mer fruktbar, engagerande och flexibelt och tillfälliga sammanträffanden kan av ren tur initiera eller påverka den strategiska utvecklingen. Dessutom lyssnar entreprenören ofta mer på och lär sig av de vänner, kunder och leverantörer, där förståelse och tillit har utvecklats genom tidigare samarbete.¹⁰³ Lika medvetet som det nya företaget skapas, bygger grundaren upp sitt personliga nätverk. Det speglar individens personlighet och är en bestämmande faktor för individens identitet. Med anledning av att nätverket skapas av entreprenören, upplevs det inte som ett begränsande besvär utan snarare som ett redskap för att realisera en affärsidé. Påtvingade strukturer förkastas men nätverket, precis som det egna företaget, ses som en förlängning av

⁹⁸ Aldrich & Zimmer (1986) s. 20

⁹⁹ Hoang & Antoncic (2003)

¹⁰⁰ Brüderl & Preisendörfer (1998)

¹⁰¹ Johannisson (1996)

¹⁰² Ibid

¹⁰³ Ibid

individen och tas för givet.¹⁰⁴ En central fråga är dock vad nätverket bidrar med och som en bakgrund till nätverkets betydelse ges en kort redogörelse av detta.

5.2 Nätverkets innehåll

De fördelar som nätverket kan tillföra entreprenören och företaget sammanfattas nedan, efter en genomgång av olika studier¹⁰⁵:

- *Känslomässigt stöd.* Nätverkspartners kan uppmuntra och därmed ge förhöjt självförtroende samt förse entreprenören med support i den risktagande situationen som han/hon står i. Detta kan vidare öka uthålligheten att fortsätta med verksamheten.
- *Information och råd.* Särskilt information från andra personer än familj och vänner ses som värdefull, då denna kommer från mer avlägsna delar av kontaktnätet. Exempelvis är kontakter med riskkapitalister och konsulter ett sätt att få tillgång till marknadsinformation och nyckeltalanger.
- *Kunder och leverantörer.* Nätverket kan ge tillgång till kunder och leverantörer, vilket är avgörande för företagets framgång.
- *Förbättrat rykte.* Nätverket kan signalera och skapa barriärer emot potentiella konkurrenter samt ge företaget legitimitet. I den osäkra situation som ett nystartat företag befinner sig, söker troligen potentiella investerare och anställda information som kan underlätta deras bedömning av företaget. Därför söker entreprenörer legitimitet för att reducera denna eventuella risk, genom att komma i kontakt med väl ansedda individer eller organisationer.
- *Utbyte av resurser.* Ett positivt rykte baserat på nätverksbindningar kan sedan leda till ett fördelaktigt utbyte av resurser, både fysiska, finansiella och humana.

5.3 Betydelse för performance

Det centrala antagandet är att entreprenörer, som har ett stort och heterogent nätverk och får mycket stöd från det, är mer framgångsrika och har således bättre performance¹⁰⁶. Detta antas i hypotesen om framgång genom nätverk¹⁰⁷. Witt har granskat empiriska studier av nätverkets betydelse för performance. Han sammanfattar att det bakom denna tanke finns en teori om socialt inbäddade bindningar, som underlättar för entreprenören att erhålla resurser billigare än på marknaden och dessutom säkra resurser som inte alls finns på marknaden, exempelvis rykte och kundkontakter. Han menar att studierna sällan har gett signifikanta resultat. Detta kan bero på stora skillnader i sättet att definiera variablerna och på konsekvenser av icke observerade variabler, exempelvis entreprenörens existerande nivå av know-how gällande samarbete och nätverkande.¹⁰⁸

Vidare konstaterar Johannisson att korrelationen mellan olika nätverksvariabler och ett företags bra performance är begränsad. Nätverkandet kan resultera i förbättrad finansiell performance men

¹⁰⁴ Johannisson (2000)

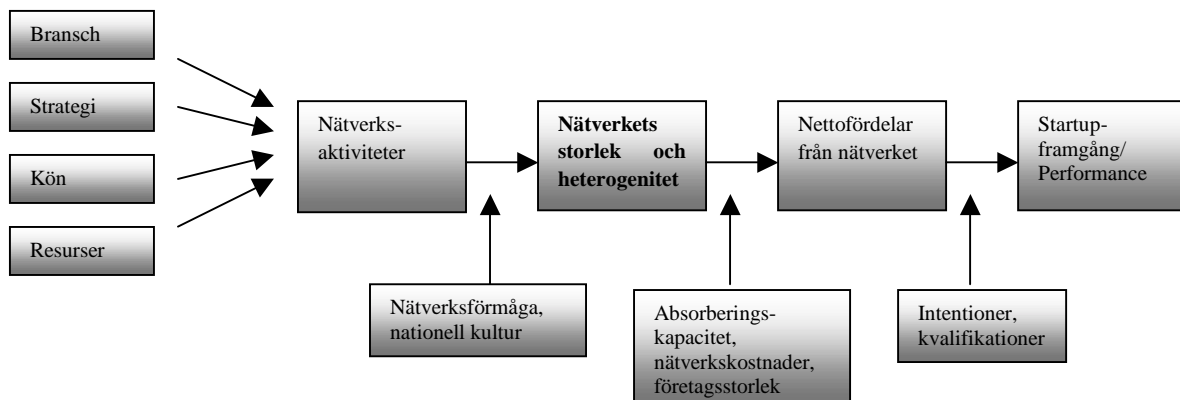
¹⁰⁵ Johannisson (2000), Brüderl & Preisendörfer (1998), Hoang (2003), Aldrich & Zimmer (1986)

¹⁰⁶ Dubini & Aldrich (1991) enligt Brüderl & Preisendörfer (1998)

¹⁰⁷ Brüderl & Preisendörfer (1998)

¹⁰⁸ Witt (2004)

påverkar även företaget genom ökad motivation, socialt stöd och byggandet av en plattform inför kommande projekt. Resultaten av detta kan komma att visa sig först på längre sikt. Därför kan det personliga nätverket sägas vara ett nödvändigt men inte tillräckligt redskap för bra performance.¹⁰⁹ I syfte att försöka att se indikationer på nätverkets påverkan på performance, kan nätverkets egenskaper undersökas genom att analysera dess struktur. Strukturen kan definieras som ett mönster av direkta och indirekta kopplingar mellan olika aktörer.¹¹⁰ För att tydliggöra vilka aspekter av det komplexa begreppet nätverk som vi fokuserar på, åskådliggörs förhållandet mellan nätverket och företagets performance med hjälp av Figur 4 nedan. Vi undersöker strukturen med hjälp av den andra rutan, nätverkets storlek och heterogenitet.



Figur 4 Förhållandet mellan entreprenörens nätverk och performance i startup-företag¹¹¹

Vår undersökningsmodell utgår ifrån att nätverket kan påverka performance positivt både på ett direkt och indirekt sätt. Det kan påverka direkt genom att grundaren genom sitt nätverk får nya kunder. Den indirekta påverkan kan ske genom att grundarens och företagets egenskaper förbättras med hjälp av nätverkspartners. Exempelvis kan branschkunskapen och kapitaltillgången förbättras genom kontakter med rätt personer och detta kan vidare påverka performance.

5.3.1 Storlek

Det första måttet, som man ofta associerar till, är nätverkets storlek, vilket brukar uppskattas utifrån antalet direkta bindningar mellan entreprenören och andra aktörer. Storleken mäter i vilken utsträckning entreprenören har möjlighet att få tillgång till resurser och innebär följaktligen att ju större nätverk man har, desto mer resurser kan man få tillgång till.¹¹² Vissa forskare operationaliserar storleken genom att fråga entreprenören hur många personer han/hon har diskuterat med gällande olika aspekter av företaget, de senaste sex månaderna¹¹³. Eftersom

¹⁰⁹ Johannisson (1996)

¹¹⁰ Hoang & Antoncic (2003)

¹¹¹ Witt (2004)

¹¹² Hoang & Antoncic (2003)

¹¹³ Hansen (1995), Ostgaard & Birley (1996), Johannisson (1996), Aldrich (1987)

företagen i vårt urval inte grundades samma år, mäter vi i stället genom entreprenörens bedömning av nätverkets storlek under året efter registreringen. Detta innebär det potentiella nätverkets storlek och inte i hur hög grad olika nätverkspartners verkligen utnyttjades.

5.3.2 Heterogenitet

Ett annat strukturellt mått är nätverkets heterogenitet. Ett vanligt sätt för operationalisering är att dela in nätverkspartners i familj/vänner och bekanta. Sedan mäts antalet personer per grupp. Denna modell kallar familj och vänner (eller nära vänner) starka bindningar och de övriga (eller bekanta) svaga bindningar.¹¹⁴ Styrkan i en bindning kan definieras som ”en kombination av mängden tid, den känslomässiga intensiteten, förtroligheten (ömsesidig tillit) och gentjänsterna som karakteriserar bindningen”¹¹⁵. De starka bindningarna har alltså höga nivåer av känslomässigt stöd och tidigare samarbete har skapat en grund för tillit. Dessutom har dessa nätverkspartners en större motivation att hjälpa till och är ofta mer lättillgängliga.¹¹⁶ De svaga bindningarna grundas på mer rationellt dominerade relationer. Aktiveringen av dessa sker på grund av åtminstone två syften: att få tag i affärsinformation och att attrahera nya kunder¹¹⁷.

Granovetters hypotes om styrkan i svaga bindningar¹¹⁸ antar att starka bindningar är mycket pålitliga men att de också kännetecknas av en hög grad av utbyte av överskottsinformation. Svaga bindningar är mindre pålitliga men resulterar i större tillgång till ny information.¹¹⁹ En studie av Uzzi visar att om det personliga nätverkets struktur präglas av en balanserad blandning av starka och svaga bindningar, med andra ord ett heterogent nätverk, kan detta vara betydelsefullt för företagets framgång¹²⁰. Vidare indikerar en av Johannisson's studier att entreprenören prioriterar olika delar av sitt nätverk, med en kombination av starka och svaga bindningar, beroende på de aktuella behoven¹²¹.

Grundaren behöver inte enbart en blandning av starka och svaga bindningar i sitt nätverk. Heterogenitet inom de svaga bindningarna är också essentiellt, då bindningar med mer än en person med liknande egenskaper inte förser entreprenören med ny information. Burt hävdar att detta resulterar i att entreprenören kan införskaffa mer ny information om potentiella marknader, innovationer och tänkbara investerare.¹²² Low and MacMillans genomgång av empiriska studier bekräftar också detta¹²³.

Operationaliseringen av heterogeniteten i de svaga bindningarna görs genom att be entreprenören bedöma antalet ”väl bekanta” och ”kontakter” ett år efter registreringen (Fråga 16 i enkäten). Vi

¹¹⁴ Witt (2004), Granovetter (1973)

¹¹⁵ Granovetter (1973) s. 1361

¹¹⁶ Aldrich & Zimmer (1986)

¹¹⁷ Ibid

¹¹⁸ Granovetter (1973)

¹¹⁹ Witt (2004)

¹²⁰ Uzzi (1997), (1999) enligt Witt (2004)

¹²¹ Johannisson (1996)

¹²² Burt (1992) enligt Aldrich & Martinez (2001)

¹²³ Low & MacMillan (1988) enligt Aldrich & Martinez (2001)

antar att ju fler svaga bindningar, desto större är sannolikheten att grundaren får olika typer av information och andra resurser. Genom en summering av antalet nätverkspartners i de två grupperna, besvaras samtidigt frågan gällande nätverkets totala storlek. I syfte att mäta betydelsen av olika starka och svaga bindningar, ställs dessutom en fråga om olika externa nätverkspartners betydelse för överlevnad (Fråga 17 i enkäten).

6 Connect Skåne

I detta kapitel redovisas Connect Skånes verksamhet. Själva processen beskrivs och denna innebär att företagen får en mentor, är med på ett språngbrädemöte, får möjlighet att träffa affärsänglar och riskkapitalbolag och får hjälp med att finna en extern styrelseledamot. Avslutningsvis finns resultat från några studier gällande stöd till entreprenörer.

6.1 Connects insatser

Connect fungerar som ett nätverk och är en neutral aktör, som medverkar i processen att leda produkter och tjänster till marknaden samt att tillföra kunskap, kompetens, nätverk och kontakter med riskkapitalister. Idén bakom Connect är att "genom frivilliga insatser sammanföra entreprenörer med de finansiella, tekniska och företagsutvecklande resurser som behövs för att skapa och utveckla tillväxtföretag i Sverige"¹²⁴. Det första Connect-nätverket skapades i USA 1985 och blev snabbt en stor framgång - mer än 550 nya högteknologiska företag och drygt 120 000 nya jobb har skapats sedan starten. Det har kommit att fungera som en förebild för många liknande satsningar runt om i världen. Connect Sverige startades 1998 och idag finns det sju regionala Connect-nätverk. I dessa görs insatser främst i nära anslutning till de största universiteten/högskolorna i Sverige. Connect Skåne har 175 medlemmar, varav 43 stycken är partnerföretag som på frivillig basis är engagerade i Connects aktiviteter (2003). Några exempel på partnerföretag är AstraZeneca R & D Lund, Ericsson, Tetra Pak AB, Lunds Universitet, Sparbanken Finn och Öhrlings PricewaterhouseCoopers. Verksamheten finansieras också av det skånska näringslivet.¹²⁵

6.1.1 Språngbräda och mentorer

Det stöd som alla företag i studien tagit del av är den så kallade språngbrädan. Denna innebär att en skraddarsydd panel av personer från näringslivet, professionella tjänsteföretag och universitet hjälper entreprenören att till exempel utveckla sin strategi, förbättra affärsplanen och att förbereda sig inför kontakter med investerare. Detta kan medföra fördelar, även för paneldeltagarna, i form av exempelvis nya investeringsobjekt eller samarbetspartners, som kan vara revisions- och advokatbyråer, managementkonsulter, riskkapitalister eller storföretag.¹²⁶ Ursprungligen handplockades de företag som fick göra en språngbräda, men då Connect skapat sig ett namn, är det numera entreprenörerna som kontaktar Connect; två till tre företag ringer varje dag. Bland de som kontaktar Connect och även får komma på ett möte, var det år 2004 en tredjedel som fick göra en språngbräda. År 2005 blir det sannolikt en fjärdedel. Under de fem år som Connect har verkat i Skåne, har 85 företag deltagit i en språngbräda. I början av 2004 påbörjades arbetet med att förse de blivande språngbräde-företagen med varsin mentor. Denne ska hjälpa entreprenören att förbereda sig inför språngbrädan exempelvis genom att förbättra

¹²⁴ www.connectskane.se

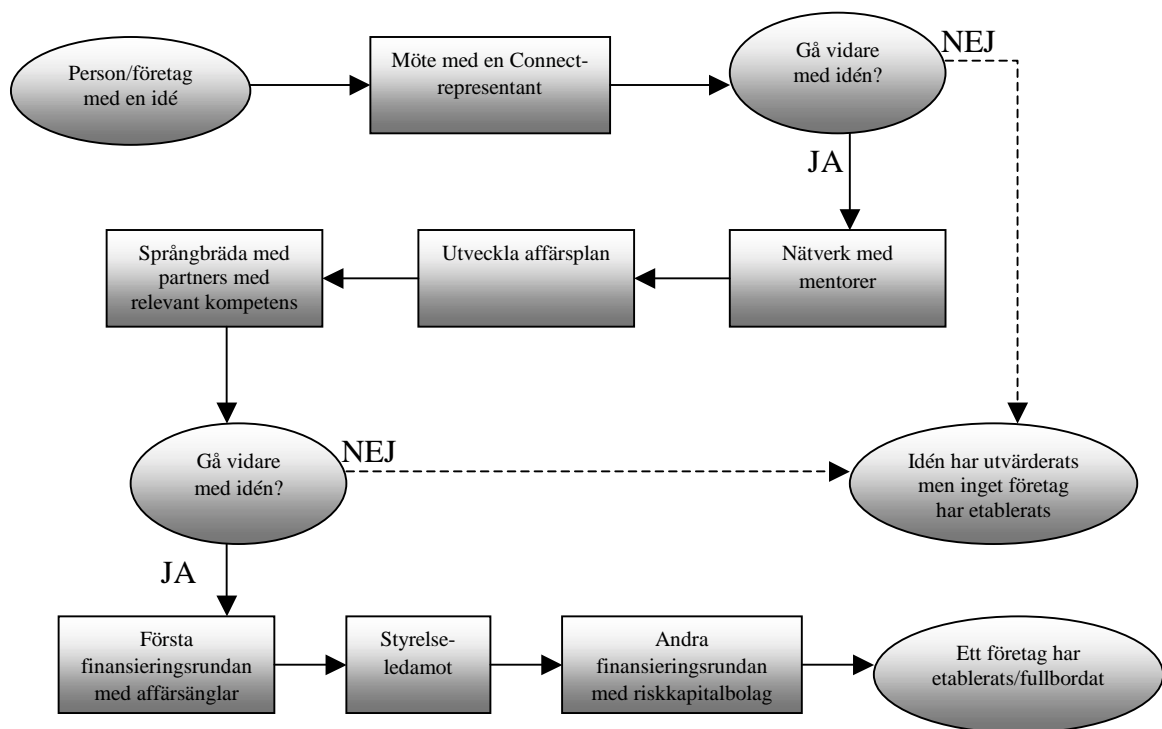
¹²⁵ Internt material från Connect (2003-2004)

¹²⁶ Ibid

affärsplanen och att öva sig i presentationsteknik. Mentorn följer sedan företaget under ett år och är den sammanhållande länken mellan entreprenören och Connect.¹²⁷

6.1.2 Riskkapital, styrelseledamöter och framtiden

Ungefär hälften av företagen vars idéer och affärsplan håller, får träffa affärsänglar ett halvår efter språngbrädan (2004). Nätverket av affärsänglar påbörjades i mitten av 2003 av Connect Skåne och det består idag av cirka 70 privatpersoner som önskar investera kapital och kompetens. Det innebär att det är Sveriges förmodligen största nätverk av affärsänglar. År 2003 fick två tredjedelar av företagen, som träffade affärsänglar, ett kapitaltillskott och år 2004 hälften av företagen. Längre fram i processen kan det bli aktuellt att delta i ett finansieringsforum med riskkapitalbolag. Till skillnad från affärsänglarna handlar det då om ett passivt kapitaltillskott på 5 till 50 Mkr. Hittills har 600 Mkr i riskkapital förmedlats till olika företag.¹²⁸ Connect kan sedan hösten 2004 också hjälpa till med att hitta en kompetent extern styrelseledamot till det nystartade företaget. Affärsänglarna blir ofta styrelseledamöter och dessutom rekryteras ledamöter från Styrelseakademien och Styrelsepoolen. Nedan illustreras hela Connect-processen.¹²⁹



Figur 5 Connect-processen¹³⁰

¹²⁷ Intervju med BG Svensson, VD Connect Skåne, 2004-10-05, 2005-01-19

¹²⁸ Intervju med BG Svensson, VD Connect Skåne, 2005-01-19

¹²⁹ Ibid

¹³⁰ Internt material från Connect (2003-2004)

Beträffande framtiden kommer inga fler aktiviteter att tilläggas i Connect-processen under det kommande året utan istället ska kvaliteten på den befintliga verksamheten förbättras. Hittills har uppföljningen av språngbrädeföretagen skett spontant eller i samband med ett möte med affärsänglar. Från och med 2005 ska mentorerna följa upp företagen ett halvår efter språngbrädan. Mentorerna ska dessutom få utbildning i sin uppgift. I fråga om Connects insats hittills, framgår av internt material att ”det är ledningens uppfattning att entreprenörer, som genomgått Connect-processen, bekräftar med all önskvärd tydlighet Connect Skånes viktiga roll för tillväxten i Skåne.”¹³¹ Vi frågade Connect Skånes VD, BG Svensson, om vad han tror att Connect betyder för företagets utveckling och han svarade: ”Allt hänger på bolagen själva. Connect kan ge vägledning, bekräftelse med hjälp av en expertpanel och kan utgöra en bra referenspunkt.”¹³² Vi håller med honom och anser inte att Connect påverkar företagets performance på ett direkt sätt. Däremot är det möjligt att de påverkar indirekt, genom mentorn, språngbrädan, ett utökat personligt nätverk, kontakten med en affärsängel och/eller ett riskkapitalbolag och förmedling av en styrelseledamot. Dessa variabler kan positivt influera grundarens, företagets och nätverkets egenskaper och på detta sätt indirekt påverka performance positivt. Detta utmynnar i följande fem frågor i enkäten: tidpunkt för språngbrädan (Fråga 27), användning av språngbräderåden (Fråga 28), betydelse av Connect-processens delar för företagets överlevnad (Fråga 29) samt två öppna frågor om hur Connect skulle kunna förbättras och vilken hjälp som grundaren anser saknas (Fråga 30 och 31).

6.2 Stöd till entreprenörer

Connect stöder nystartade företag genom aktiviteterna i Figur 5. De olika tillvägagångssätten för att på något sätt stödja entreprenörer, kan enligt Johannisson klassificeras i tre olika nivåer. På mikronivån är det individuella företaget i fokus och på makronivån är det investeringar i infrastruktur och andra kollektiva tillgångar. På mellannivån är det framväxande nätverket av företag i centrum.

Det är vidare viktigt att statligt stöd till nystartade företag är lokalt administrerade och detta anser vi gäller även stöd från en privat organisation som Connect. En av orsakerna är att enbart då kan aktiviteter samordnas med spontant uppkomna privata ambitioner att utveckla företag. Det är också på lokal nivå som ett helhetsgrepp på företagsutveckling kan användas. Lokal insikt underlättar valet av lämpligt stöd och kräver ett ansvarstagande även från entreprenörerna. Det möjliggör också en personlig kontakt mellan entreprenören och organisationen. Stödet måste dessutom kanaliseras genom personer och en organisation som entreprenören har förtroende för.¹³³

Nystartade företag inkluderar ofta nya teknologier, nya marknader, nya ledningsteam och oprövade strategier. Det finns en stor osäkerhet inblandad, exempelvis beträffande nyckelpersoners och kunders lojalitet mot företaget och om tillräckligt mycket kapital kommer att

¹³¹ Internt material från Connect (2003-2004)

¹³² Intervju med BG Svensson, VD Connect Skåne, 2005-01-19

¹³³ Johannisson (1993)

kunna erhållas. Under sådana förhållanden kan potentiella aktörer med resurser vara tveksamma till att satsa, innan allt har fallit på plats. Blir däremot respekterade aktörer involverade, kan dessa ”klock-kossor” inge ny tillförsikt om att en investering kan vara lönsam.¹³⁴ Engagemang från respekterade organisationer leder således till ökat förtroende för det nystartade företaget¹³⁵.

¹³⁴ Stevenson m. fl. (1994) enligt Cooper (2002)

¹³⁵ Stuart m. fl. (1999) enligt Cooper (2002)

7 Performance och översikt över performance-variabler

I det här kapitlet redogör vi hur vi mäter performance. Därefter presenteras vår undersökningsmodell från kapitel 2 igen men med de variabler, som vi efter litteraturgenomgången kommit fram till kan påverka performance positivt.

7.1 Mätning av performance

Bra performance ökar sannolikheten att företaget överlever. Som tidigare nämnts är performance ett företags prestation, vilket vi mäter i förändring i omsättning och i antalet anställda. Detta har sin grund i att dessa är tillväxtmått och tillväxt anses vara det lämpligaste sättet för att mäta performance i små företag¹³⁶. Enligt Hoy m. fl. har det bland akademiker skapats en enighet om att omsättning är det bästa sättet att operationalisera tillväxt. Det speglar både kortsiktiga och långsiktiga förändringar i företaget och det är ett lättillgängligt mått.¹³⁷ Dessutom har omsättningen samband med andra mer utvecklade mått av den finansiella utvecklingen¹³⁸. På dessa grunder använder vi detta mått. Det andra måttet är antalet anställda och detta används på grund av det allmänna intresset att skapa nya arbetstillfällen¹³⁹. Vidare nyttjar vi grundarnas rapportering av performance, då denna har visat både hög pålitlighet och extern giltighet. Dessutom är det dessa mått som entreprenörerna grundar sina beslut på.¹⁴⁰

Den grundläggande referenspunkten, som vi mäter performance utifrån, är tidpunkten för företagets registrering. Vi bedömer detta vara lämpligast med hänsyn till att registreringen sker ungefär i samma fas i de flesta företag, det är en aktivitet nästan alla företag har gjort och det är en konkret och objektiv tidpunkt. Andra referenspunkter i denna studie, dock mindre viktiga, är den första konkreta aktiviteten för att starta företaget, första order och första anställning. I enkäten behandlas företagets utveckling i Fråga 18-26.

¹³⁶ Brush & Vander Werf (1992) enligt Wiklund (1998)

¹³⁷ Hoy m.fl (1992)

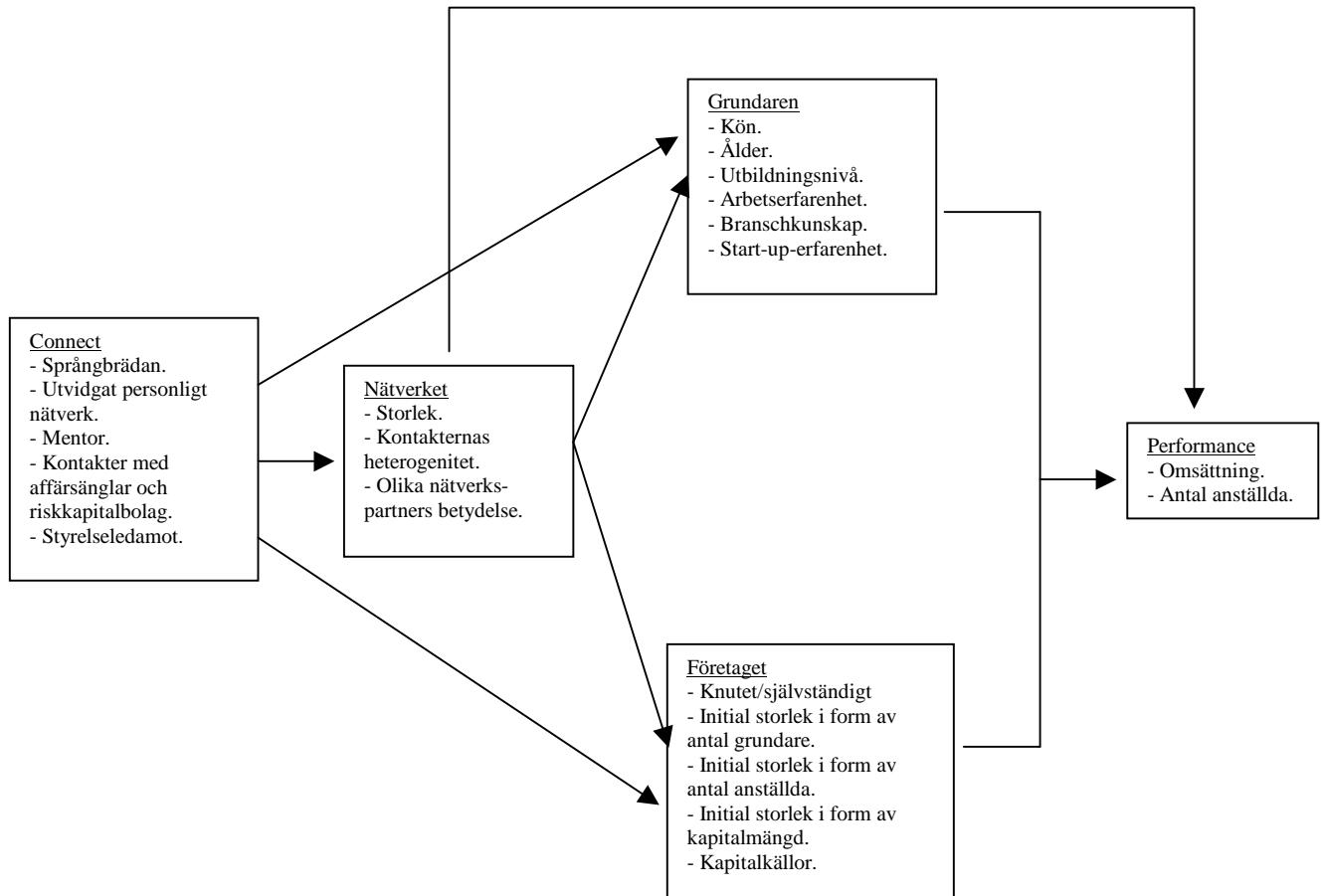
¹³⁸ Albach m.fl (1985) enligt Brüderl (1998)

¹³⁹ Wiklund (1998), Brüderl & Preisendörfer (1998)

¹⁴⁰ Chandler & Hanks (1993)

7.2 Översikt över performance-variabler

Nedan presenteras Figur 1 från kapitel 2 och denna gång innehåller den de variabler, som vi genom litteraturgenomgången kommit fram till kan påverka performance positivt.



Figur 6 Variabler som kan påverka performance

DEL III METOD

Denna del består av ett kapitel, vilket beskriver vårt tillvägagångssätt beträffande datainsamling och analys. I syfte att styrka validiteten vill vi även belysa metoden utifrån dess fördelar och nackdelar, för att därigenom förbättra förståelsen av hur vi som författare kan ha påverkat resultatet.

8 Metod

I här kapitlet beskrivs och motiveras vårt tillvägagångssätt gällande insamlingen av det empiriska materialet och analysen. Kapitlet är strukturerat i kronologisk ordning. Löpande redogörs för metodens för- och nackdelar.

8.1 Datainsamling genom enkäter per post

Vi utgår ifrån grundarens och inte ifrån Connects perspektiv, då uppsatsens tidsbegränsning inte tillåter en djupdykning i båda parter situation. Av denna anledning samlade vi in empiriskt material främst från entreprenörerna. Detta kompletterades dock med interna dokument från Connect och några korta intervjuer med Connects VD, BG Svensson.

I fråga om hur datainsamlingen från de 85 företagen skulle utföras, ansåg vi att utskick av en enkät var det lämpligast sättet att få tillgång till den data som vi var intresserade av. Jämfört med intervjuer är giltigheten i svaren inte lika hög och det vara svårt att få en hög svarsfrekvens¹⁴¹. Däremot ger det entreprenörerna god tid att besvara frågorna, det blir betydligt enklare att bearbeta informationen och svaren kan jämföras genom att alla har fått samma frågor¹⁴². Enkäten innehåller även fyra öppna frågor, vilket tillför kvalitativa inslag och därmed större förståelse för några centrala fenomen i studien.

I valet mellan en skriftlig eller telefonintervjubaserad insamlingsmetod för enkäterna, bedömde vi att en skriftlig enkät var den lämpligaste formen. Besöksintervjuer var inte ett möjligt alternativ på grund av tidsbegränsningar. Genom en skriftlig metod elimineras intervjuareffekter och den upplevda anonymiteten höjs. Dessutom innebär en skriftlig metod att grundarna har möjlighet att ta reda på information till frågor som de kanske inte kan besvara direkt, exempelvis vilken månad den första personen anställdes. För att uppväga nackdelarna arbetade vi mycket på utformningen av frågor och svar, på layout samt påminnelser för att öka svarsfrekvensen ytterligare.¹⁴³

För att få tillförlitliga resultat, såg vi det som nödvändigt att inte bara skicka en enkät till varje företag, utan en till samtliga grundare. Om företaget startades av två personer eller fler, har de tillsammans mer resurser både gällande humankapital och nätverk. Det är enbart varje grundare personligen som kan svara på frågorna och vi bedömer att en gemensam ifyllning av en enkät skulle vara svår att få till stånd och dessutom skulle grundarna kunna påverka varandra vid ifyllningen. Vidare valde vi att använda det vanliga postsystemet och inte att maila, för att öka antalet besvarade enkäter. Grundarna får förmodligen ett stort antal e-mail varje dag och vi bedömer att det till viss mån är enklare att radera ett e-mail än att slänga ett personligt adresserat kuvert med en enkät och svarskuvert.

¹⁴¹ Andersen (1998) s. 164

¹⁴² Ejvegård (1996) s. 50f.

¹⁴³ Andersson (1985) s. 24ff., Jacobsen (2000) s. 310ff.

Arbetet med att ringa upp samtliga företag och fråga om antal grundare och deras adressuppgifter, utfördes av en konsult anlitad av Connect. Han försökte även att söka upp de grundare som slutat på företaget eller avvecklat det. Detta ledde fram till bekräftade adressuppgifter till cirka 65 företag. Sedan kompletterade vi den informationen genom ytterligare sökning på Internet och det resulterade i adresser till 75 av 85 företag, inklusive några chansningar. I dessa företag fick vi uppgifter om att det finns totalt 105 grundare. Telefonsamtalen ledde till att grundarna blev förberedda på att enkäten snart skulle komma. Att det var en konsult anlitad av Connect som ringde upp företagen, ser vi främst som positivt. Vi förmodar att det kan höja enkätens legitimitet, men å andra sidan kan det ha medfört att vissa svar blev mer positiva, än de skulle ha blivit, om vi som neutrala parter hade ringt upp dem.

8.2 Operationalisering och utformning av enkäten

Undersökningsmodellen som presenterades i kapitel 7, fungerar som en grund till hela uppsatsen och är utvecklad efter förstudier av litteratur om vad som kan påverka performance. Övergången mellan teoretiska fenomen och tydliga och enkla enkätfrågor, krävde att vi operationaliserade mycket komplexa begrepp, som exempelvis performance och nätverk. Det är mycket svårt, om inte omöjligt, att uppnå en perfekt operationalisering av sådana begrepp. Vi försökte emellertid att göra detta så noggrant och kritiskt som möjligt, genom att jämföra med och utnyttja tidigare utarbetade operationaliseringar från tidigare forskning samt göra ett förtest av enkäten. Beträffande några variabler, till exempel kapitaltillfredsställelse, använde vi flera frågor för att mäta dess grad. Det skulle ha varit fördelaktigt med flera frågor för fler variabler, men på grund av att vi önskade att bevara enkäten så kort som möjligt, så var detta svårt att genomföra.¹⁴⁴

Undersökningens kvalitet beror till stor del på kvaliteten på den insamlade informationen, som i sin tur till stor del är beroende av enkätens utformning. Därför lade vi ner mycket arbete på att göra en så bra enkät som möjligt. Vi utgick ifrån många olika metod- och enkätböcker.¹⁴⁵ Bland annat jobbade vi med att kombinera slutna och öppna frågor, ha lätta frågor i början och svårare i mitten, formulera tydliga frågor och svar, variera formen på frågor och svar samt göra en logisk ordningsföljd.

När enkäten var färdigutformad mailade vi den till ett antal grundare av företag samt till några icke representativa personer. De fick fylla i enkäten, säga sina synpunkter och vi ställde testfrågor för att kontrollera om de hade uppfattat frågorna på det sätt som vi önskade. Därefter gjorde vi ytterligare förbättringar och korrigeringar.¹⁴⁶

8.3 Utskick och påminnelser

Det slutliga utskicket den 8 december till 105 grundare, bestod av enkäten med fem sidor, ett frankerat svarskuvert och ett följebrev, se Bilaga 1. Följebrevet beskriver enkätens syfte, hur

¹⁴⁴ Jacobsen (2000) s. 286

¹⁴⁵ Andersson (1985), Jacobsen (2000), Holme & Solvang (1991), Ejvegård (1996), Andersen (1998)

¹⁴⁶ Jacobsen (2000) s. 309

grundarna valts ut samt sista insändningsdatum (den 17 december). Brevet har Connects logotyp och Connects VD:s samt våra underskrifter i original, vilket ökar undersökningens legitimitet.¹⁴⁷

I syfte att öka svarsfrekvensen påminde vi den 20 december per telefon de 70 grundare som inte hade skickat in något svar. Vi gav dem ytterligare tid fram till nyår att fylla i enkäten och returnera den.¹⁴⁸ Till några grundare, som inte var nåbara per telefon, skickade vi ett påminnande mail med enkäten i en bifogad pdf-fil, som de kunde skriva ut och skicka till oss. Totalt sett påminde vi 48 grundare per telefon och fem per e-mail. Nedan redogörs för antalet utskick och antalet inkomna svar.

Utskick	Antal enkäter skickade till grundare (st)	Antal ej hittade grundare
8 dec.	105	10

Svar	Inkomna giltiga svar	Fel adress/ej grundare
T.o.m. 17 dec.	35	3
18-31 dec. (efter 53 påminnelser)	26	0
Totalt antal svar	61	3

8.4 Svarsfrekvens och bortfallsanalys

Svarsfrekvensen av giltiga svar blev till slut 58 %. Detta kan anses vara bra enligt tumregler, som indikerar att redan 50 % kan anses vara en tillfredställande hög svarsfrekvens¹⁴⁹. Procentandelen blir högre beräknat på hur många företag som lämnade in något svar, 71 %. Bortfallet kan bero på att grundarna av någon anledning inte ville svara, till exempel att de prioriterade det arbete, som de var tvungna att utföra innan jul. Det kan också ha sin orsak i att några enkäter kommit till någon annan på företaget, som inte vidarebefordrat den till rätt person. Vi försökte dock att minska bortfallet så mycket som möjligt genom att arbeta mycket med enkätens utformning och längd, garantera konfidentialitet och utskick av undersökningens resultat samt påminna grundarna per telefon. Att ringa till varje grundare och därmed få en personlig kontakt, anser vi ökade chansen att få tillbaka fler enkätsvar, jämfört med om vi enbart hade mailat alla en påminnelse.

Då det enbart var tre grundare till nedlagda företag som svarade, blir en jämförelse av variablerna hos aktiva och nedlagda företag inte alls pålitlig. Det är fullt naturligt att vi inte fick in många svar från nedlagda företag, då dessa inte utgör någon stor andel av de företag som Connect har hjälpt och det dessutom var svårt att få tag i deras adressuppgifter. Det var nio kvinnor och 52 män som svarade och det är svårt att veta om detta är en representativ andel kvinnor. Eftersom antalet kvinnor som startar företag är färre, särskilt inom branschgrupperna BioMed och ITT, anser vi att det kan vara en representativ andel.

¹⁴⁷ Ibid, s. 316f.

¹⁴⁸ Andersen (1998)

¹⁴⁹ Jacobsen (2000) s. 362

Enkätsvaren visar inte något systematiskt bortfall på någon speciell fråga, förutom när det gäller antal kontakter i nätverket. Denna kan ha ansetts vara för svår att besvara eller otydlig, med tanke på att det saknades en definition av ”kontakter”. Med hänsyn till detta behandlas denna faktor med viss försiktighet i analysen.¹⁵⁰ Slutligen är det värt att kommentera att många av entreprenörerna svarade utförligt på de öppna frågorna, vilket underlättar och berikar vår analys.

8.5 Databehandlings- och analysmetod

När vi hade fått in alla enkät svar, kunde vi konstatera att företagen kunde delas in i tre branschgrupper, som främst innehåller följande branscher:

- Bioteknik-, medicinteknik- och läkemedelsföretag (BioMed).
- IT- och andra teknikbaserade företag (ITT): främst IT (mjukvara, hårdvara, telekommunikation med mera) men också mätteknik, elektronik, datasäkerhet och energiteknik.
- Övriga företag: formgivning, arkitektur, kontorsmaterial, underhållning, larmsystem, bostadsförmedling, reklam och organisationsutveckling.

Eftersom vår studie är fokuserad på bioteknik- och IT-företag, var det lämpligast att utesluta gruppen med Övriga företag. Vi skulle kunna undersöka dem i en separat grupp, men de är mycket olika varandra, vilket gör det svårt att inkludera dem i samma branschgrupp. Dessutom handlar det om endast 11 företag.

Vår databehandlings- och analysmetod är manuell, genom att vi behandlar och analyserar all information för hand och inte med statistisk databehandling. En betydande del av de studier som vi har läst analyserar variabler som påverkar performance statistiskt genom en regression. Även om en statistisk databehandling hade tagit mindre tid och varit smidigare, anser vi att en sådan inte hade varit lämplig för vår studie. Med hänsyn till att vi fick in enkät svar från 42 företag och 50 grundare i BioMed och ITT, skulle antalet företag vid indelning i svarsgrupper blivit för litet för en regression.

Vi analyserar informationen både på individnivå och på företagsnivå. Orsaken är att vi vill bilda oss en bättre helhetsuppfattning av betydelsen, som olika variabler har för performance. Med anledning av att grunden till vår teoretiska referensram är det resursbaserade perspektivet, är det mest lämpligt att analysera på företagsnivå. Men eftersom även entreprenören kan förknippas med många resurser, analyserar vi också på individnivå.¹⁵¹

Kapitel 9 redovisar de inkomna enkät svaren, förutom de från Övriga företag. I analysen, kapitel 10, diskuteras de i kapitel 9 redovisade enkätresultaten och jämförelser mellan BioMed och ITT görs. Kapitel 11 drar slutsatser från kapitel 10. Både kapitel 9 och 10 följer enkäten, fråga för

¹⁵⁰ Holme & Solvang (1991) s. 202

¹⁵¹ Davidsson & Wiklund (2000) s. 32

fråga. Under varje variabel i kapitel 10 diskuteras det om det finns indikationer på att denna påverkar performance. I syfte att bekräfta eller motsäga vårt resultat, jämför vi ofta med tidigare empiriska undersökningar. I många fall har enbart en av flera grundare besvarat enkäten och en beskrivning av vår sammanslagning och avvägning görs i Bilaga 2. För att uppnå så hög validitet och reliabilitet som möjligt, analyserar vi företagen utifrån branschgrupperna och registreringsår samt bedömer performance på olika sätt i branschgrupperna.

8.5.1 Indelning efter bransch och registreringsår

Indelningen i branschgrupperna BioMed och ITT görs för att dessa skiljer sig åt gällande olika egenskaper, som exempelvis utbildningsnivå, och det är intressant att analysera dessa skillnader. Beträffande analysen av vad som påverkar performance, är det även stor skillnad mellan produkternas utvecklingstid¹⁵². Resultaten gällande antalet anställda och omsättning i kapitel 9 bekräftar branschuppdelningen, då utvecklingstiden är mycket längre i BioMed och dessa företag därför får en omsättning långt efter ITT-företagen. Dessutom är det inte heller säkert att samma variabler påverkar performance positivt i de två branschgrupperna. Av dessa tre anledningar är en sammanslagning av branschgrupperna inte lämplig.

Vidare varierar tidpunkten för företagets grundande kraftigt, då de är registrerade från 1980 till 2004. De som grundades för länge sedan kan ha svårt att minnas vissa förhållanden, till exempel nätverkets storlek under året efter registreringen. Vi uppskattar dock att det är möjligt för entreprenören att göra en bedömning och ge ett ungefärligt svar, eftersom grundandet av ett företag är en sådan stor händelse och den första tiden inte enkelt glöms bort. Svaren behöver emellertid tolkas med viss försiktighet. Vi anser inte att det går någon klar skiljelinje vid ett visst år utan grupperar istället företagen efter decennium.

Något som däremot talar för att enbart inkludera företag registrerade på 2000-talet, är att vi anser att företag från 1980- och 1990-talet redan har överlevt. Därför kan inte deras egenskaper för 5 till 25 år sedan ses som relevanta att undersöka i samma grupp som 2000-företagen, som alla är relativt nystartade och vars framtid är oviss. Dessutom var omvärlden under 1980- och 1990-talet annorlunda och därför kan andra variabler påverka performance positivt på 2000-talet. Vi saknar slutligen även uppgifter om performance från många företag startade på 1980- och 1990-talet, då vi i enkäten frågar om omsättning och antal anställda 1997 och framåt. Företag registrerade före 1996 kan därför omöjligt ingå i analysen av vad som påverkar performance positivt, då vi alltså saknar uppgifter om performance för dessa företag.

8.5.2 Bedömning av performance

Genom att skilja på ”bra performance” och ”sämre performance” får vi en indelning i två performance-grupper, som vi kan jämföra med varandra. De företag som hamnar i den sistnämnda gruppen behöver inte ha utvecklats på ett negativt sätt, utan det handlar snarare om att

¹⁵² Intervju med Rikard Malmberg 2004-10-15

företagen med ”bra performance” har presterat bättre än de övriga. De nedlagda företagen ingår naturligtvis i ”sämre performance”.

De flesta BioMed-företag har under undersökningsperioden inte haft någon omsättning eller en mycket liten sådan på grund av den långa utvecklingstiden av produkterna. Därför mäter vi istället deras performance utifrån antalet anställda på följande sätt:

- Bra performance: hade anställt någon ett år efter registrering
- Sämre performance: hade inte anställt någon ett år efter registrering

Ett företag kan utvecklas positivt utan att ha anställt någon ett år efter registrering. Vi antar dock att om ett företag har anställt någon efter en så kort tid, är det mer sannolikt att företaget också kommer att ha bra performance framöver.

ITT-företag har efter registreringen haft omsättning snabbare och också omsatt större summor än BioMed-företag. I ITT görs därför bedömningen av bra och sämre performance utifrån omsättning enligt följande:

- Bra performance: hade en omsättning på mer än 0,5 Mkr ett år efter registrering
- Sämre performance: hade en omsättning på mindre än 0,5 Mkr ett år efter registrering

Tydligheten i denna indelning ökar genom att alla företag i gruppen med bra performance hade en omsättning på 2 Mkr eller mer ett år efter registrering. Dessutom hade alla dessa företag anställt minst två personer till skillnad mot de med sämre performance, som hade anställt en person eller ingen.

Det hade varit intressant att undersöka företagens performance två och tre år efter registreringen, men eftersom alltför många företag då skulle ha fallit bort på grund av att de inte funnits tillräckligt länge, så skulle det vara meningslöst.

8.6 Validitet och reliabilitet

Genom hela arbetsprocessen har vi kritiskt granskat varje del, för att kontrollera att vi varit på väg i rätt riktning i enlighet med våra problem och syfte. Vi har också försökt att hålla noggrannheten på en hög nivå vid bearbetningen av enkäterna och dess resultat, exempelvis genom att alltid kontrollräkna resultattabblår och tabeller. Enkäterna utgör våra primärdata i studien. Eftersom företagen blev uppringda före utskicket och fick ange namn, adress, telefon samt e-mail till grundarna, bedömer vi att enkäterna också blev besvarade av grundarna och därmed bekräftas källans ursprung. Dessutom definierar vi ordet grundare i inledningen av enkäten och anger att den endast ska besvaras av dessa personer.

Under insamlingsfasen kan olika fel ha smugit sig in och påverkat undersökningens resultat. När grundarna svarade på enkäten, kan de ha ansett att svarsalternativen inte var tillräckligt

uttömmande och därför fyllt i ett svar som inte var det idealiska för dem. De kan även ha missförstått frågan, om vår avsikt med denna inte framkommit på ett tydligt sätt.¹⁵³ Vi försökte att eliminera dessa risker för fel, genom förtestet samt genom att lägga ner mycket arbete på utformningen av enkäten.

Det faktum att Connect stod bakom undersökningen, kan också ha influerat reliabiliteten och bidragit till att grundarna svarat på ett annorlunda sätt än de skulle ha gjort om vi hade skickat enkäten som oberoende ekonomistuderande. Vi anser dock att detta främst gäller de Connect-specifika frågorna. En positiv aspekt är att stödet från Connect troligen ökade svarsfrekvensen, eftersom företagen har tagit emot gratis hjälp från Connect och inte har något emot att lämna sina synpunkter och erfarenheter. Detta bekräftades också av konsulten som sökte upp adressuppgifterna. Ett slumpmässigt urval bland nystartade företag i hela Sverige hade ökat möjligheten att få ett nationellt generaliserbart resultat men vi anser dock att de ovanstående fördelarna överstiger denna nackdel, samt att resultatet för vår region är av stort intresse.

Slutligen har det på flera ställen i kapitlet framgått att indelningen i olika grupper beroende på bransch och registreringsår, leder till att varje grupp innehåller relativt få enheter. Därför är inte generaliserbarheten av resultaten särskilt hög. I syfte att höja den, jämförde vi våra resultat med tidigare forskning, för att få indikationer om vår undersöknings validitet.¹⁵⁴

¹⁵³ Holme & Solvang (1991) s. 168

¹⁵⁴ Jacobsen (2000) s. 421

DEL IV ENKÄTRESULTAT, ANALYS OCH SLUTSATSER

Först presenteras i kapitel 9 alla enkätsvaren, fråga för fråga. Diskussionerna av dessa resultat kommer dock först i kapitel 10. I kapitel 10 analyserar vi också vilka variabler som verkar påverka performance positivt i BioMed- och IT-företag. Kapitel 11 avslutar uppsatsen och här försöker vi dra viktiga slutsatser.

9 Redovisning av enkätsvaren

Nedan redovisas de inkomna svaren från enkäten, fråga för fråga. Svaren presenteras huvudsakligen i tabellform, för att läsaren ska få en rättvis och överskådlig redovisning av de inkomna svaren och snabbt kunna granska dem. Efter varje fråga ges en kort kommentar om de viktigaste resultaten. Kapitlet avslutas med en sammanfattning av hur varje bransch svarat. Vad som kan förklara resultaten diskuteras inte förrän i kapitel 10.

9.1 Grundarens egenskaper

Kön (Fråga 1)

Av alla 50 grundare som svarat på enkäten är endast 5 kvinnor: 1 i BioMed och 4 i ITT.

Ålder (Fråga 2)

Ålder	BioMed	ITT	BioMed+ ITT
<25	-	1	1
26-35	6	10	16
36-45	7	9	16
46-55	4	3	7
>55	2	7	9
Ej svar	1	-	1
Totalt antal grundare	20	30	50

I både BioMed och ITT var ungefär en tredjedel av grundarna 26-35 år gamla, när de startade företaget, en tredjedel var 36-45 år och en tredjedel över 45 år. Endast 1 av de totalt 50 grundarna var under 25 år.

Utbildningsnivå (Fråga 3)

Högsta utbildning	BioMed	ITT	BioMed+ ITT
Högstadium el. likn.	-	1	1
Studentexamen	1	4	5
Minst 3 års univ.utbild.	6	12	18
Magisterexamen	2	4	6
Licenciatexamen	-	2	2
Doktorsexamen	11	7	18
Totalt antal grundare	20	30	50

Av de 18 grundare som doktorerat är 11 inom BioMed, vilket motsvarar mer än hälften av grundarna i BioMed. Däremot har knappt en fjärdedel av grundarna i ITT doktorerat.

Arbetserfarenhet (Fråga 4)

Antal tidigare heltidsarbeten	BioMed	ITT	BioMed+ ITT
0	1	2	3
1-2	9	9	18
3-4	4	12	16
5-6	3	5	8
>6	3	2	5
Totalt antal grundare	20	30	50

Den överlägset största gruppen inom BioMed är grundare som haft 1-2 tidigare heltidsarbeten, innan de startade företaget. I ITT finns däremot två stora grupper: 1-2 och 3-4 tidigare arbeten.

Branschkunskap (Fråga 5)

	BioMed	ITT	BioMed+ ITT
1 (inte alls)	2	2	4
2	4	1	5
3 (viss kunskap)	2	10	12
4	6	7	13
5 (mycket stor kunskap)	6	10	16
Totalt antal grundare	20	30	50

Både i BioMed och i ITT ansåg sig drygt hälften av grundarna ha antingen grad 4 eller grad 5 vad gäller kunskap om branschen, när de startade företaget. I ITT har en mindre andel grundare satt grad 1 eller 2 jämfört med BioMed.

Start-up-erfarenhet (Fråga 6)

Antal grundande företag	BioMed	ITT	BioMed+ITT
0	11	11	22
1-2	5	17	22
3-4	2	2	4
>4	2	-	2
Totalt antal grundare	20	30	50

I BioMed hade flest grundare inte startat något annat företag tidigare. I ITT däremot hade majoriteten av grundarna startat 1-2 företag tidigare, men det var också många som inte hade startat något.

9.2 Företagets egenskaper

Typ av bransch (Fråga 7)

De 20 grundare inom BioMed som svarat på enkäten kommer från 16 företag och de 30 grundarna inom ITT representerar 26 företag.

Knutet till existerande företag eller självständigt vid grundandet (Fråga 9)

Endast 1 BioMed-företag och 1 ITT-företag var knutet till ett existerande företag, när de grundades.

Antal grundare (Fråga 10)

	Antal företag (företag grundade på 80/90-talet)	Antal företag (företag grundade på 2000-talet)	Totalt antal företag
Antal grundare, BioMed			
1	2	-	2
2	2	2	4
3	2	1	3
4	-	3	3
>4	-	4	4
Antal grundare, ITT			
1	3	7	10
2	1	7	8
3	1	5	6
4	2	-	2
>4	-	-	-

Totalt sett i BioMed är spridningen av antalet grundare jämn; det finns ungefär lika många företag som har 1, 2, 3, 4 och >4 grundare. Inom ITT minskar däremot antalet företag kontinuerligt i takt med att antalet grundare ökar; det är vanligast att starta företag ensam inom ITT och allt ovanligare ju större teamet är. Jämför man företag registrerade på 1980- och 1990-talet med företag registrerade på 2000-talet, framgår det att inom BioMed är det förhållandevis vanligare att starta företag i större team på 2000-talet jämfört med 1980- och 1990-talet. Detta syns inte i ITT.

Antal heltidsanställda ett år efter registrering, inklusive grundare (Fråga 11)

	BioMed	ITT	BioMed+ ITT
0	6	-	6
1	6	10	16
2-3	2	9	11
4-6	-	6	6
7-10	1	1	2
11-20	-	-	-
>21	-	-	-
Ej svar	1	-	1
Totalt antal företag	16	26	42

Alla 6 företag, som inte hade någon heltidsanställd efter ett år, är BioMed-företag. Tyngden inom BioMed ligger på 0 eller 1 heltidsanställd efter ett år. I ITT ser det annorlunda ut; samtliga

företag hade anställt någon efter ett år och en betydande andel av företagen hade anställt 2 eller fler heltidsanställda.

Kapitalkällor, en eller flera (Fråga 12)

	Antal företag, BioMed (16 st)	Antal företag, ITT (26 st)	Antal företag, BioMed+ITT (42 st)
Grundarnas eget sparande	11	23	34
Kapital från familj och vänner	4	6	10
Statligt organ (t.ex. Nutek och Almi)	7	13	20
Affärsängel	8	5	13
Riskkapitalbolag	5	4	9
Banklån	1	13	14
Annan källa	1	2	3

I BioMed är eget sparande den vanligaste kapitalkällan. Överlag är dock fördelningen över de olika kapitalkällorna relativt jämn. I BioMed har förhållandevis fler fått kapital från affärsängel och riskkapitalbolag än i ITT. Både inom ITT och BioMed har fler fått kapital från affärsänglar än från riskkapitalbolag.

I ITT är fördelningen över olika kapitalkällor inte lika jämn som i BioMed, utan några kapitalkällor dominerar tydligt: grundarens eget sparande, statligt organ och banklån. Grundarens eget sparande är den absolut vanligaste kapitalkällan. Anmärkningsvärt är att av de totalt 14 företagen som tagit banklån, är 13 inom ITT.

Både inom ITT och BioMed har fler fått kapital från affärsänglar än från riskkapitalbolag.

Kapital från riskkapitalbolag/affärsängel och kapitaltillfredsställelse (Fråga 13)

	BioMed	ITT	BioMed+ ITT
Ja, men inte tillräckligt mycket kapital. Jag hade gärna tagit emot mer kapital om möjligheten hade funnits.	11	9	20
Ja och mängden kapital var tillräcklig.	5	3	8
Nej, men jag hade velat ha kapital om möjligheten hade funnits.	4	12	16
Nej, men jag hade inte velat ha kapital om möjligheten hade funnits.	-	3	3
Nej och jag vet inte om jag hade velat ha kapital om möjligheten hade funnits.	-	3	3
Totalt antal grundare	20	30	50

Jämför man branscherna, framgår det att en betydligt större andel grundare i BioMed än i ITT fått kapital från en affärsängel eller ett riskkapitalbolag (80 % jämfört med 40 %). Dessutom anser en

större andel av grundarna i BioMed än i ITT att mängden kapital var tillräcklig. I ITT hade en relativt stor andel av grundarna (6 av 30) tvekat eller tackat nej till kapital från affärsängel eller riskkapitalbolag men ingen i BioMed.

Kapitaltillfredsställelse ett år efter registrering (Fråga 14)

	BioMed	ITT	BioMed+ ITT
1 missnöjd	5	4	9
2	5	14	19
3 ganska nöjd	5	11	16
4	1	-	1
5 mkt nöjd	2	1	3
Ej svar	2	-	2
Totalt antal grundare	20	30	50

Tyngdpunkten ligger på grad 1, 2 och 3 (missnöjd till ganska nöjd), vad gäller kapitaltillfredsställelse ett år efter registreringen i både BioMed och ITT. Endast 4 av totalt 50 grundare har satt grad 4 eller 5. 3 av dessa 4 grundare kommer från BioMed, vilket skulle kunna tolkas som att grundare i BioMed var nöjdare med mängden kapital ett år efter registreringen än grundare i ITT.

Finns det tidpunkter (en eller flera) i företagets utveckling, då du skulle velat ha mer kapital? I så fall när och från vilken kapitalkälla? (Fråga 15)

På denna fråga har majoriteten av de 50 grundarna svarat att de hade velat ha mer kapital, antingen vid speciella tidpunkter eller mer eller mindre hela tiden. Endast 3 grundare har svarat att de inte hade velat ha mer kapital. Alla enskilda svar redovisas i Bilaga 3.1.

Ett mycket vanligt svar är att mer kapital behövdes initialt, vilket uttrycks på olika sätt: "i starten", "vid utvecklingen", "i startskedet", "vid registreringen", "i utvecklingsfasen", "startup", "såddfas". Ett annat vanligt svar är att mer kapital behövdes när företaget skulle etablera sig på marknaden och produkten skulle marknadsföras och börja säljas. Många grundare säger att de behövde mer kapital när de skulle expandera och produkten behövde verifiering. Andra grundare säger att kapitalet kommit för sent eller hela tiden "legat efter". En del anser att företagets utveckling har hämmats på grund av brist på kapital.

Entreprenörerna har olika önskemål om varifrån kapitalet ska komma. De kapitalkällor som är mest frekvent omnämnda är affärsänglar och riskkapitalbolag och därefter statliga institutioner.

9.3 Nätverkets egenskaper

Nätverkets storlek och kontakternas heterogenitet (Fråga 16)

	BioMed	ITT	BioMed	ITT	BioMed+ITT	BioMed+ITT
	Antal väl bekanta	Antal väl bekanta	Antal kontakter	Antal kontakter	Antal väl bekanta	Antal kontakter
0-5	8	8	6	2	16	8
6-10	5	10	4	9	15	13
11-15	-	4	2	4	4	6
16-20	3	1	2	1	4	3
>20	4	5	5	10	9	15
Ej svar	-	2	1	4	2	5
Totalt antal grundare	20	30	20	30	50	50

I BioMed hade flest grundare 0-5 väl bekanta (starka bindningar), medan grundarna i ITT i huvudsak hade 0-5 eller 6-10 väl bekanta ett år efter registreringen. Vad gäller antalet kontakter (svaga bindningar), ser det ut som att grundarna i BioMed inte hade fler kontakter än väl bekanta. I ITT är det mer tydligt att grundarna hade fler kontakter än väl bekanta. En övervägande del av grundarna i ITT hade antingen 6-10 eller >20 kontakter. Sammanfattningsvis hade således grundarna i ITT ett större totalt nätverk, både beträffande väl bekanta och kontakter.

Olika nätverkspartners betydelse för företagets överlevnad (Fråga 17)

Nedan redovisas olika nätverkspartners betydelse enligt grundarna i BioMed och ITT. En tabell med alla grundares svar finns i Bilaga 3.2.

Anmärkningsvärt är att i BioMed anser flest grundare att *familjen* inte alls varit betydelsefull för företagets överlevnad (grad 1), medan i ITT anser en klar majoritet av grundarna att familjen varit mycket betydelsefull (grad 5).

Betydelsen av *andra företagsägare* är relativt jämnt fördelad över hela skalan i båda branschgrupperna.

Ungefär hälften av grundarna i BioMed och i ITT har inte haft någon kontakt med en *mentor* förmedlad av Connect. Av de som haft en mentor, anser de flesta att denne inte varit särskilt betydelsefull för företagets överlevnad.

Endast drygt hälften av grundarna i ITT har haft kontakt med en *professor/lärare* på universitetet, medan nästan alla grundare i BioMed haft någon akademisk kontakt. Grundarna i BioMed verkar

dessutom tycka att denna kontakt betytt mer för företagets överlevnad än vad grundarna i ITT tycker.

En större andel av grundarna i ITT har haft kontakt med *kunder* jämfört med BioMed. Grundarna i ITT anser dessutom att kunderna varit viktigare för företagets överlevnad än vad grundarna i BioMed anser. Samma sak kan sägas om *leverantörernas* betydelse för företagets överlevnad; grundarna av ITT-företagen tycker att leverantörerna varit viktigare än vad grundarna av BioMed-företagen tycker.

Vad gäller betydelsen av *regionala utvecklingsfonder, handels- och industridep. och handelskammare*, så har majoriteten av grundarna i BioMed och i ITT antingen inte haft någon kontakt alls med någon av dessa, eller så anser grundarna att de inte alls varit betydelsefulla för företagets överlevnad. Samma sak kan sägas vad gäller betydelsen av *statliga institutioner*. Vidare har fler grundare både i BioMed och i ITT varit i kontakt med en statlig institution än med en regional regional utvecklingsfond, handels- och industridep eller handelskammare. Statliga institutioner anses dessutom ha varit viktigare av grundare i både BioMed och i ITT.

En betydligt större andel av grundarna i BioMed än i ITT anser att *riskkapitalbolag och affärsänglar* varit mycket betydelsefulla för företagets överlevnad (betyg 5).

Det framgår tydligt att *vänner* betytt mer för grundarna i ITT än i BioMed.

9.4 Företagets utveckling

Status (Fråga 18)

Totalt ingår 16 BioMed-företag i vår studie och av dessa registrerades 6 företag på 1980- eller 1990-talet och 10 företag på 2000-talet. Bara 1 BioMed-företag har lagt ner och det registrerades på 1980- eller 1990-talet.

Totalt ingår 26 ITT-företag i vår studie och av dessa registrerades 7 företag på 1980- eller 1990-talet och 19 företag på 2000-talet. 2 företag är nedlagda, båda registrerade på 2000-talet, och 2 företag är vilande, registrerade på 1980- eller 1990-talet.

Vad tror du är huvudanledningen/arna till att ditt företag är aktivt/nedlagt idag? (Fråga 19)

Större delen av de grundare, som har företag som är aktiva, säger att det beror på personligt engagemang, hårt arbete, envishet, uthållighet etc. Ett annat mycket vanligt svar är att det har med produkten/tjänsten/affärsidén/marknaden att göra. Många svarar också att det är en kombination av personliga egenskaper och produkten/tjänsten/affärsidén/marknaden: "Hårt

arbete, bra kontakter och otroligt industrirelevant produkt."; "Tack vare en otroligt stor entusiasm och driv från de tre grundarna samt positiv respons från omvärlden" etc. Ett fåtal grundare, som har företag som är aktiva, säger att det har med kapitalet att göra, eller att det är en kombination av kapitalet och personligt engagemang, som gjort att företaget överlevt. 11 grundare har inte svarat på frågan. Av de tre företagen som är nedlagda, säger två grundare att det beror på kapitalbrist och en svarar inte på frågan. I Bilaga 3.3 redovisas alla enskilda svar.

Antal månader mellan olika aktiviteter (Fråga 20-23)

Förklaringar till hur antalet månader mellan de olika aktiviteterna räknats ut finns i Bilaga 3.4.

	BioMed	ITT
Antal månader mellan första konkreta aktivitet och registrering	21	10
Antal månader mellan första konkreta aktivitet och första order	44	14
Antal månader mellan första konkreta aktivitet och första anställning	30	17
Antal månader mellan registrering och första order	23	4
Antal månader mellan registrering och första anställning	17	8

Det är uppenbart att allt går snabbare i ITT än i BioMed. I ITT sker alla händelser inom 1,5 år, medan processen i BioMed är mer utdragen och det som längst kan ta nästan 4 år (44 månader) mellan två händelser. I ITT är det inte så stora skillnader vad gäller antalet månader det tar mellan de olika händelserna, medan det i BioMed finns stora variationer.

Det finns en intressant skillnad mellan BioMed och ITT. I genomsnitt anställer BioMed-företag en första person innan de fått en första order. För ITT-företag är det tvärtom; tiden att få en första order är kortare än tiden att anställa. Det som går snabbast i BioMed är "antalet månader mellan registrering och första anställning", medan det i ITT är "antalet månader mellan registrering och första order".

Både i BioMed och i ITT tar det längre tid mellan den första konkreta aktiviteten och en viss händelse än mellan registrering och samma händelse. Detta är logiskt. Studerar man vad som tar längst tid, är "antalet månader mellan första konkreta aktivitet och första order" och "antalet månader mellan första konkreta aktivitet och första anställning" det som tar längst tid i både BioMed och i ITT.

Omsättning och anställning 1-8 år efter registrering (Fråga 24-25)

- Ingen hänsyn tas till vilket år registreringen gjordes, utan tabellerna nedan redovisar omsättning och anställda 1 till 8 år efter registrering, oavsett år för registrering.
- Alla företag finns med i kolumnen "Samma år som reg", men därefter sjunker antalet företag med varje kolumn, eftersom allt fler företag inte funnits i det antalet år som kolumnen åsyftar.

- Företag som registrerats före 1996 utgår, då vi i enkäten frågar efter omsättning från 1997 och framåt. Också företag som inte är registrerade eller inte har svarat utgår.
- När företaget läggs ner eller blir vilande, noteras bara året som detta sker.

Omsättning (Mkr) 1-8 år efter registrering, BioMed

Här utgår 3 företag, som registrerats före 1996 eller inte är registrerade.

År efter reg. / Omsättning	Samma år	1 år	2 år	3 år	4 år	5 år	6 år	7 år	8 år
Ingen omsättn.	12	10	7	7	5	4	2		
0-99'	1	1			1				
100'-499'		1	3	1				1	
500'-999'				1					
1M-3,99M		1			2	1			
4M-6,99M			1						
7M-9,99M									
>10 M									
Nedlagda								1	
Vilande									
Totalt	13	13	11	9	8	5	2	2	0

Då många företag som deltar i studien registrerades på 2000-talet, är det få företag som har möjlighet att ha omsättning 5 år, 6 år, 7 år och 8 år efter registrering. Exempelvis finns bara 5 företag i kolumnen 5 år efter registrering och 2 företag 7 år efter registrering.

Det framgår av tabellen att de flesta BioMed-företagen inte hade någon omsättning 1-8 år efter registreringen. 3 år efter registreringen hade exempelvis 7 av 9 företag fortfarande ingen omsättning. Inte ens efter 5 år hade de flesta företag någon omsättning. En liten andel av företagen hade en omsättning som översteg en miljon kronor.

Omsättning (Mkr) 1-8 år efter registrering, ITT

I denna grupp utgår 2 företag på grund av att de registrerats före 1996, inte har registrerats ännu eller inte har angett omsättning.

Framgångsfaktorer i nystartade bioteknik- och IT-företag

År efter reg. / Omsättning	Samma år	1 år	2 år	3 år	4 år	5 år	6 år	7 år	8 år
Ingen omsättn.	14	6	5	4	3	2	1	1	1
0-99'	1		1						
100'-499'	6	7	1						
500'-999'	1	2	4	1					
1M-3,99M	2	5	2	4	3	2			
4M-6,99M			1						
7M-9,99M		1	1				1		
>10 M				1	2				
Nedlagda				1	1				
Vilande						1			
Totalt	24	21	15	11	9	5	2	1	1

Liksom BioMed-företag, har många ITT-företag registrerats på 2000-talet, vilket gör att få företag deltar i de sista kolumnerna i tabellen ovan.

I stor kontrast till BioMed-företagen, så hade nästan hälften av ITT-företagen omsättning redan samma år som registreringen. Redan efter 1 år hade en majoritet av företagen omsättning. Vidare hade en betydligt större andel ITT-företag än BioMed-företag en omsättning på över en miljon kronor. Många företag hade faktiskt en omsättning på över en miljon redan ett år efter registreringen. Över åren har ungefär en tredjedel av företagen en omsättning på över en miljon kronor.

Anställda (st) 1-8 år efter registrering, BioMed

År efter reg. / Antal anställda	Samma år	1 år	2 år	3 år	4 år	5 år	6 år	7 år	8 år
0	12	7	4	3	3	1	1		
1		3	2	1	1	1	1	1	
2-3	1	2	4	3		1			
4-6				2	3	1			
7-10		1			1				
11-15			1			1			
16-20									
21-30									
>30									
Nedlagda								1	
Vilande									
Totalt	13	13	11	9	8	5	2	2	0

Antalet anställda rör sig i princip mellan 0 och 6. Endast 1 av 13 BioMed-företag anställde samma år som företaget registrerades, men 1 år efter registreringen hade faktiskt hälften av företagen anställt någon. Med åren anställer allt fler företag personal. Jämfört med att få

omsättning, anställer alltså BioMed-företag betydligt snabbare. Detta stämmer överens med resultaten från fråga 20-23 ovan, som visade att det tog längre tid för BioMed-företag att få en första order än att anställa.

Anställda (st) 1-8 år efter registrering, ITT

År efter reg. / Anställda	Samma år	1 år	2 år	3 år	4 år	5 år	6 år	7 år	8 år
0	14	10	3	2	2	2	1	1	1
1	4	3	2	1	1				
2-3	2	1	2						
4-6	2	3	2	1					
7-10		1	3	4	4	1	1		
11-15			1			1			
16-20		1							
21-30				1					
>30					1				
Nedlagda					1				
Vilande						1			
Totalt	22	19	13	9	9	5	2	1	1

Drygt en tredjedel av ITT-företagen anställde redan samma år som företaget registrerades. Majoriteten av företagen hade mellan 0 och 6 anställda under de första 1-2 åren efter registreringen och därefter hade ett övervägande antal mer än 6 anställda. 2 år efter registreringen och framåt har nästan inga företag 0 anställda. För att jämföra med företagets omsättning, så hade en större andel företag omsättning än anställt samma år som registreringen och 1 år efter registreringen. Detta stämmer överens med resultaten från fråga 20-23 ovan, där den första ordern kom snabbare än den första anställningen. 2 år efter registreringen och framåt hade dock förhållandevis fler ITT-företag anställda än omsättning.

Jämför man anställning i ITT-företagen med anställning i BioMed-företagen, så anställde en något större andel ITT-företag än BioMed-företag personal under åren efter registreringen. Skillnaden är dock inte så stor. Betydligt fler företag hade mer än 6 anställda i ITT än i BioMed och ett företag hade till och med över 30 anställda efter fyra år.

Förvärv (Fråga 26)

1 BioMed-företag av 16 har förvärvat ett annat företag. 2 ITT-företag av 26 har förvärvat ett annat företag.

9.5 Connect

År för språngbräda (Fråga 27)

	1999-2000	2001	2002	2003	2004	Totalt antal företag
BioMed	-	2	4	3	7	16
ITT	6	4	2	5	9	26
BioMed + ITT	6	6	6	8	16	42

Totalt har 85 företag genomgått en språngbräda sedan 1999. Av dessa är det 53 företag, som svarat på enkäten, varav vi definierar 16 som BioMed-företag och 26 som ITT-företag.

Tabellen ovan visar att 2004 genomfördes dubbelt så många språngbrädor jämfört med de andra åren. Antalet ITT-företag har en intressant utveckling i form av en u-kurva: efter 1999-2000 minskar antalet språngbrädor för att nå en minpunkt 2002 och därefter öka 2003 och 2004.

Grad av användning av råd från språngbrädan (Fråga 28)

	1	2	3	4	5	Ej med	Vet ej än / ej svar	Totalt antal grundare
BioMed	-	4	8	2	2	2	2	20
ITT	1	8	12	2	4	3	-	30
BioMed + ITT	1	12	20	4	6	5	2	50

De flesta grundarna anser att de använt råden från språngbrädan i grad 3 av 5, medan grad 2 kommer på en säker andraplats i både BioMed och ITT. Ungefär två tredjedelar av grundarna har valt grad 2 eller 3. Gradsättningen i BioMed och i ITT är väldigt lika: både i BioMed och ITT har 40 % av grundarna satt grad 3 och 20 % av grundarna grad 4 och 5.

Betydelse av Connects insatser för företagets överlevnad (Fråga 29)

Nedan redovisas hur grundarna i BioMed och ITT estimerar betydelsen av Connects olika insatser. En tabell med alla grundares svar finns i Bilaga 3.5.

Vad gäller *språngbrädans* betydelse för företagets överlevnad, finns i BioMed en klar tyngdpunkt på grad 3 (av 5). I ITT har flest grundare valt grad 2, men spridningen över grad 2, 3 och 4 är dock relativt jämn.

Ett *utvidgat personligt nätverk* har de flesta grundarna i BioMed tilldelat grad 4. I ITT har de flesta valt grad 2, men många också grad 3 och 4. En betydligt mindre andel i BioMed har valt

grad 1 eller 2 än i ITT. Dessutom har en betydligt större andel i BioMed valt grad 4 eller 5 än i ITT. Det hela tyder på att grundare i BioMed överlag anser att ett utvidgat personligt nätverk, tack vare Connect, betytt mer för företagets överlevnad än vad grundare i ITT anser.

Drygt var tredje grundare i ITT säger att de inte fått en *mentor*, vilket är en större andel än i BioMed. Dessutom har en betydligt större andel grundare i BioMed än i ITT tilldelat mentorn grad 4 eller 5. Det verkar således som att grundare i BioMed tycker att mentorn betytt mer för företagets överlevnad än vad grundarna i ITT tycker.

Förhållandevis lika många grundare i BioMed och ITT har fått *kontakt med affärsänglar eller riskkapitalbolag*. Betydelsen av dessa för företagets överlevnad skiljer sig dock kraftigt åt mellan branscherna. I BioMed har nästan alla grundare som fått kontakt valt grad 4 eller 5. I ITT har däremot ungefär lika många grundare valt grad 1, 2, 3 och 4 och nästan ingen grad 5.

Styrelseledamot uppger hälften av grundarna att de inte fått. De flesta grundarna har valt grad 1 vad gäller styrelseledamotens betydelse. Ingen av de totalt 50 grundarna har valt grad 5 och endast 1 har valt grad 4.

Sammanfattningsvis är den viktigaste hjälpen för företagets överlevnad i BioMed kontakter med affärsänglar eller riskkapitalbolag och därefter utvidgat personligt nätverk. Också i ITT är det mest betydelsefullt att få kontakt med affärsänglar eller riskkapitalbolag och därefter utvidgat personligt nätverk. I ITT anser grundarna dock att språngbrädan betytt nästan lika mycket som ett utvidgat personligt nätverk. Minst viktigt i både BioMed och ITT är styrelseledamot.

Totalt sett verkar det som att Connects insatser betytt mer för BioMed-företagens överlevnad än för ITT-företagens, då grundarna i BioMed gett Connects insatser högre betyg än grundarna i ITT.

Förbättringar av Connects insatser (Fråga 30-31)

Eftersom antalet aktiviteter som Connect erbjuder har utökats under åren, är det lämpligast att redovisa svaren utifrån vilket år företagen deltog i en språngbräda. Vidare har grundarna gett liknande svar på fråga 30 och 31 och av denna anledning redovisar vi svaren på dessa frågor tillsammans. Slutligen är svaren betydligt färre och kortare från grundare som gjort språngbräda 1999-2002 än 2003 och 2004. Av denna anledning sammanfattas först svaren från grundare som gjorde språngbrädan 1999-2002 och därefter 2003 och 2004. Alla enskilda svar på fråga 30 och 31 redovisas i Bilaga 3.6, uppdelade enligt bransch och språngbrädeår.

Språngbräda 1999-2002

Totalt på båda frågorna ingår 15 svar för perioden, varav 3 från grundare i BioMed och 12 från grundare i ITT. Svaren är generellt sett kortare än från grundare som gjorde en språngbräda 2003 och 2004. Svaren från 1999-2000 är betydligt mer svävande och ospecifika än från de andra åren.

En frekvent använd term för 1999-2002 är "uppföljning"; många grundare anser att Connect borde följa upp företagen bättre. Vissa grundare tycker dessutom att Connect inte borde ge sig utan driva igenom uppsatta projekt och hjälpa till tills målet nåtts. Ett par grundare skulle vilja ha hjälp att få riskkapital och några anser att språngbrädan borde förbättras. Andra grundare vet ej vad som kan förbättras, någon är nöjd med Connects insatser och någon anser att Connect gjorde sitt bästa.

Språngbräda 2003

Svaren är betydligt fler (13 stycken) och mer specifika och utförliga än från grundare som gjort språngbräda tidigare år. Av 13 svar är endast 2 från grundare i BioMed. Inte något speciellt svar är vanligt. Att få en mentor nämner dock 3 grundare, vilket är det som flest nämner. Ett par grundare vill också ha hjälp med att få kapital och ett par vill ha hjälp med strategier.

Språngbräda 2004

Liksom 2003, är svaren många och utförliga från grundare som genomförde språngbräda 2004. 16 grundare har svarat och av dessa kommer 7 från BioMed och 9 från ITT. Två typer av svar dominerar tydligt. För det första nämner många kapitalkällor; 6 grundare vill ha hjälp att få finansiering. För det andra kommer i princip allt positivt om Connect detta år; 5 grundare säger att de är nöjda med Connects insatser. Av de 7 grundarna i BioMed är 3 mycket nöjda med Connect, 1 vet ej vad som kan förbättras, 2 vill ha hjälp att få riskkapital och 1 känner inte till Connect.

9.6 Sammanfattning av enkätsvaren per bransch

9.6.1 BioMed

1 av 20 grundare i BioMed är kvinna. Vad gäller grundarnas ålder, när de startade företaget, fördelar sig grundarna jämnt över tre ålderskategorier: en tredjedel var 26-35 år gamla, en tredjedel 36-45 år och en tredjedel var över 45 år. Mer än hälften av grundarna har doktorerat. Ett övervägande antal hade haft 1-2 tidigare arbeten innan de grundade företaget. Vid grundandet anser drygt hälften av grundarna att de hade grad 4 eller 5 (av 5) vad gäller kunskap om branschen. För de flesta av grundarna, drygt hälften, var det första gången de startade ett företag.

1 av 16 BioMed-företag var knutet till ett existerande företag när det grundades. Totalt sett har ungefär lika många BioMed-företag startats av 1, 2, 3, 4 eller mer än 4 grundare. Alla företag startade av minst 4 entreprenörer (7 totalt) är grundade på 2000-talet. Detta kan tolkas som att det är vanligare att starta företag i större team på 2000-talet än på 1980- och 90-talet. Nästan alla företag hade 0 eller 1 heltidsanställd ett år efter företagets registrering. Den vanligaste kapitalkällan i BioMed är eget sparande och därefter affärsängel och statligt organ såsom Nutek och Almi. 80 % av grundarna har fått kapital från en affärsängel eller ett riskkapitalbolag. Av dessa hade två tredjedelar av grundarna tagit emot mer kapital om möjligheten funnits och en

tredjedel anser att mängden kapital var tillräcklig. Av de grundare som inte fått kapital från en affärsängel eller ett riskkapitalbolag, hade alla gjort det om de fått möjlighet. Tre fjärdedelar av grundarna var missnöjda till ganska nöjda (grad 1-3 av 5) med företagets totala kapitalmängd ett år efter registreringen.

Två tredjedelar av grundarna hade 0-10 väl bekanta och hälften hade 0-10 kontakter ett år efter företagets registrering. Vad gäller olika nätverkspartners betydelse för företagets överlevnad, anser de flesta grundarna att familjen inte varit viktig alls; hälften har tilldelat familjen grad 1 (av 5). Mentor har nästan hälften av grundarna inte fått och få anser att denne varit betydelsefull. De flesta av grundarna i BioMed har kontakt med en professor/lärare vid universitetet och lika många grundare har valt grad 1-2 som grad 4-5, vad gäller dennes betydelse för företagets överlevnad. Nästan alla grundare har varit i kontakt med kunder och leverantörer. Skillnaden är dock att få grundare anser att leverantörerna varit betydelsefulla, medan hälften anser att kunderna varit ganska betydelsefulla till mycket betydelsefulla (grad 3-5). De flesta har inte haft någon kontakt med en regional utvecklingsfond, handels- och industridepartement eller handelskammare och mycket få grundare anser att det varit betydelsefullt. Detsamma kan sägas om statliga institutioner, men något fler grundare har varit i kontakt med en statlig institution. Majoriteten av grundarna har varit i kontakt med ett riskkapitalbolag eller en affärsängel. De flesta anser att detta varit antingen mycket betydelsefullt (grad 5) eller att det inte varit alls betydelsefullt (grad 1).

Endast 1 av 16 BioMed-företag, som ingår i studien, har lagt ner. Generellt har BioMed-företagen anställt sin första person innan de fått sin första order: i genomsnitt tar det 44 månader mellan grundarens första konkreta aktivitet för att starta företaget och att få den första ordern, men 30 månader mellan den första konkreta aktiviteten och första anställningen. Det är kortare tid mellan företagets registrering och första anställning än mellan registreringen och första ordern; 17 respektive 23 månader. Vad gäller företagets omsättning, är det få företag som haft omsättning överhuvudtaget 1-8 år efter registrering. Av de företag som haft omsättning, överstiger den sällan en miljon kronor. När det handlar om företagets anställning av personal, har hälften av företagen anställt någon redan ett år efter registreringen. BioMed-företagen har således anställt personal snabbare än de fått omsättning. Få företag har anställt mer än 6 personer. Slutligen har bara 1 BioMed-företag förvärvat ett annat företag.

Connect har genomfört språngbräddor sedan 1999. Av de 16 BioMed-företag som svarat på vår enkät, har 7 gjort språngbräddor 2004, vilket är dubbelt så många jämfört med de andra åren. De flesta grundarna i BioMed säger att de använt råden från språngbräddan till grad 3 (av 5), men många har också angett grad 2. Vad gäller Connects olika insatser för företagets överlevnad, anser de allra flesta grundarna (hälften) att språngbräddan varit ganska betydelsefull, grad 3, men många har också angett grad 2. Utvidgat personligt nätverk verkar ha betytt mer än språngbräddan, då nästan hälften av grundarna angett grad 4 eller 5. Mentor har många grundare inte fått och få grundare anser att mentorn varit betydelsefull för företagets överlevnad. Kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag är den hjälp som grundarna anser betytt mest för företagets

överlevnad; av de olika insatserna från Connect har denna fått klart flest grad 5 (mycket betydelsefull) och totalt har hälften av grundarna angett antingen grad 4 eller 5. Styrelseledamot verkar däremot ha varit minst viktigt för företagets överlevnad, då hälften av grundarna inte fått det alls och i princip alla andra valt grad 1.

9.6.2 ITT

4 av 30 grundare i ITT är kvinna. Vad gäller grundarnas ålder, när de startade företaget, fördelar sig grundarna jämnt över tre ålderskategorier: en tredjedel var 26-35 år gamla, en tredjedel 36-45 år och en tredjedel var över 45 år. Det vanligaste är tre års universitetsutbildning, vilket nästan hälften av grundarna har, medan det näst vanligaste är doktorsexamen, vilket en fjärdedel av grundarna har. 70 % av grundarna har haft antingen 1-2 eller 3-4 arbeten innan de startade företaget. Mer än hälften av grundarna anser att de hade grad 4 eller 5 (av 5) vad gäller kunskap om branschen innan de startade företaget. Mer än hälften av grundarna hade redan startat 1-2 företag tidigare.

1 av 26 ITT-företag var knutet till ett existerande företag, när det grundades. Ungefär två tredjedelar av ITT-företagen har startats av 1 eller 2 grundare. Nästan alla företag hade 1-3 anställda ett år efter registreringen. Den absolut vanligaste kapitalkällan är grundarens eget sparande och därefter kommer banklån och statligt organ. 40 % av grundarna har fått kapital från en affärängel eller riskkapitalbolag, men de flesta anser att mängden kapital var för liten. Av de som inte fått kapital från en affärängel eller riskkapitalbolag, hade en tredjedel tackat nej eller varit tveksamma och resten hade tackat ja om de fått möjligheten. 29 av 30 grundare var missnöjda till ganska nöjda (grad 1-3 av 5), vad gäller kapitaltillfredsställelse ett år efter registreringen.

Två tredjedelar av grundarna hade antingen 6-10 kontakter eller mer än 20 kontakter ett år efter företagets registrering. Två tredjedelar hade 0-10 väl bekanta. Vad gäller olika nätverkspartners betydelse för företagets överlevnad, så anser de flesta grundarna att familjen varit mycket betydelsefull (grad 5). Mentor har hälften av grundarna inte fått och av de som haft mentor, anser de flesta att denne inte varit betydelsefull. Professor/lärare vid universitetet har nästan hälften av grundarna inte haft kontakt med och de flesta av de som haft kontakt, anser att denne inte varit betydelsefull. Nästan alla grundare anser att kunderna varit ganska till mycket betydelsefulla (grad 3-5). Leverantörerna anses inte ha varit lika betydelsefulla som kunderna; drygt hälften av grundarna anser att leverantörerna varit ganska till mycket betydelsefulla (grad 3-5). Nästan hälften av grundarna har inte varit i kontakt med en regional utvecklingsfond, handels- och industridepartement eller handelskammare. Av de grundare som haft kontakt, anser i princip alla att det inte varit betydelsefullt. Något fler grundare har varit i kontakt med statliga institutioner och dessa anses ha varit mer betydelsefulla, även om statliga institutioner överlag inte anses betydelsefulla. De flesta grundare har antingen inte varit i kontakt med riskkapitalbolag eller affärsängel eller anser att detta inte varit betydelsefullt; endast var sju grundare har valt grad 4 eller 5. Två tredjedelar anser att vänner varit ganska till mycket betydelsefulla (grad 3-5).

2 företag är nedlagda och 2 är vilande, av de 26 ITT-företag som svarat på enkäten. ITT-företagen har i genomsnitt alltid fått en första order innan de anställt en första person: mellan första konkreta aktivitet och första order och mellan första konkreta aktivitet och första anställning tar det i genomsnitt 14 respektive 17 månader; mellan registrering och första order och mellan registrering och första anställning tar det 4 respektive 8 månader. Vad gäller omsättning, så har nästan hälften av företagen haft omsättning redan samma år som registreringen. Storleken på omsättningen överstiger ofta en miljon kronor. Många företag har faktiskt haft en omsättning på över en miljon redan ett år efter registreringen. Över åren har ungefär en tredjedel av företagen haft en omsättning på över en miljon kronor. Vad gäller företagens anställning av personal, så har drygt en tredjedel av företagen anställt samma år som registreringen. Under de första 1-2 åren efter registreringen, hade de flesta företagen 0-6 anställda, men därefter hade flest företag mer än 6 anställda. 2 år efter registreringen och framåt hade nästan inga företag 0 anställda. Slutligen har bara 2 ITT-företag förvärvat ett annat företag.

Av de 26 ITT-företag som svarat på vår enkät, har 9 gjort språngbräda 2004, vilket är fler än de andra åren. Två tredjedelar av grundarna har angett att de använt råden från språngbrädan i antingen grad 2 eller 3 (av 5). Vad gäller betydelsen av Connects olika insatser för företagens överlevnad, har de flesta tilldelat språngbrädan grad 2, men många också grad 3 och 4. Betydelsen av ett utvidgat personligt nätverk är lika stor som språngbrädan; de flesta grundarna har angett grad 2, men många också grad 3 och 4. En tredjedel av grundarna har inte fått mentor och av de som haft mentor, tycker de flesta att denne inte varit betydelsefull. Vad gäller betydelsen av kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag, har ungefär lika många grundare valt grad 1, 2, 3 och 4, men färre grad 5. Ungefär hälften av grundarna har inte fått någon styrelseledamot och de flesta andra anser att denne inte varit alls betydelsefull (grad 1). Sammanfattningsvis i ITT har kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag betytt mest för företagets överlevnad och därefter utvidgat personligt nätverk och språngbrädan. Styrelseledamot verkar ha varit minst viktigt.

10 Analys av branschgruppernas egenskaper och performance

Detta kapitel bygger på resultaten från föregående kapitel. Precis som kapitel 9, har detta kapitel samma struktur som enkäten. Under varje variabel diskuteras först vad vi förmodar att enkätresultatet kan bero på och därefter följer en diskussion om variabelns inverkan på företagens performance i respektive bransch.

10.1 Viktiga punkter inför performance-analysen

- Vi analyserar performance i varje bransch för sig. Detta beror på att branscherna är väldigt olika, vilket diskuterats i kapitel 8. I ITT går det mesta betydligt snabbare än i BioMed, vilket gör att performance i de båda branscherna inte går att jämföra, för då skulle alla BioMed-företag anses ha sämre performance än ITT-företagen. Dessutom är det inte säkert att samma variabler påverkar performance i BioMed och i ITT.
- Vi analyserar endast vad som påverkar performance positivt i företag startade på 2000-talet av flera skäl. Företag startade på 1980- och 1990-talet är inte nystartade och det är svårt för grundarna att komma ihåg, vilket gör deras svar mindre pålitliga. Dessutom är det inte säkert att det är samma variabler som påverkar performance positivt nu som det var på 1980- och 1990-talet. Slutligen saknar vi uppgifter om performance för många av 1980/90-företagen, då vi i enkäten bara frågar om performance från 1997 och framåt.
- Definition av performance, BioMed:
 - Bra performance: företaget hade anställt någon ett år efter registreringen.
 - Sämre performance: företaget hade inte anställt någon ett år efter registreringen.

16 BioMed-företag totalt har svarat på enkäten, men av dessa är 6 registrerade på 1980/90-talet. Av de 10 företagen registrerade på 2000-talet, försvinner 2 företag. Därför blir det 8 företag kvar, vilken analysen i detta kapitel baserar sig på. Av dessa har enligt definitionen 4 företag bra performance och 4 företag sämre performance.

- Definition av performance, ITT:
 - Bra performance: företaget hade en omsättning på mer än 0,5 Mkr ett år efter registrering.
 - Sämre performance: företaget hade en omsättning på mindre än 0,5 Mkr ett år efter registrering.

26 ITT-företag totalt ingår i studien, men av dessa är 7 registrerade på 1980/90-talet. Av de 19 företagen registrerade på 2000-talet, försvinner 3 företag. Därför blir det 16 företag kvar, vilken analysen i detta kapitel baserar sig på. Av dessa har enligt definitionen 5 företag bra performance och 11 företag sämre performance.

För övrigt kan nämnas att alla ITT-företag med bra performance till och med hade en omsättning på 2 Mkr eller mer ett år efter registreringen, medan de med sämre performance

hade under 0,5 Mkr. Dessutom hade samtliga företag med bra performance anställt minst två personer, till skillnad mot de med sämre performance, som hade anställt en person eller ingen.

- För att få med så många företag som möjligt, väljer vi att mäta performance ett år efter registreringen, för då har vi uppgifter om performance från de flesta företagen. Totalt blir det ändå bara 8 BioMed-företag och 16 ITT-företag i performance-analysen, enligt ovan. Urvalet är således större vid diskussionen av enkätresultaten, än vid analysen av vad som påverkar performance positivt. På grund av det mycket låga antalet företag, blir validiteten låg och därför jämförs våra resultat i en del fall med andra empiriska studier.

10.1 Grundarens egenskaper

Kön

Statistik om entreprenörer generellt sett visar att 29 % av företagen är startade av kvinnor, 62 % av män och 7 % av kvinnor och män tillsammans.¹⁵⁵ Att bara 5 av 50 är kvinnor i vår studie, anser vi beror på att företagen hör till BioMed eller ITT. Vi förmodar att det generellt sett oftare är män som är intresserade av teknik och datorer och färre kvinnor tar examen i tekniska ämnen. BioMed är dessutom ett ämne som kräver forskning och tyvärr är fler män än kvinnor forskare. Vi misstänker att kvinnor i större utsträckning prioriterar familj och barn istället för arbete. Att starta företag kräver mycket stora tidsinsatser och troligtvis är fler män än kvinnor beredda att satsa den tiden.

Eftersom alla grundare i BioMed är män, går det inte att undersöka om performance påverkas positivt av grundarens kön. Beträffande ITT är 1 av 5 kvinnor i företag med bra performance och 1 av 11 i företag med sämre performance. På grund av det låga antalet kvinnor kan vi inte heller här dra någon slutsats.

Ålder

Medelåldern för tekniska entreprenörer generellt sett är 37 år¹⁵⁶ och majoriteten är 24-44 år¹⁵⁷. Detta bekräftar vårt resultat att två tredjedelar var mellan 26 och 45 år vid grundandet. I vår studie var en tredjedel av grundarna 46 år eller äldre, men detta förmodar vi inte gäller för entreprenörer i allmänhet men däremot då det gäller BioMed och ITT. Dessa teknikbaserade branscher kräver högre utbildning och ofta forskning innan företaget kan starta. Att endast en grundare var under 25 år är inte så märkligt av samma anledning.

I BioMed startades 3 av 4 företag med bra performance av grundare som var 36 år eller äldre. Bland företag med sämre performance var däremot 3 av 4 grundare yngre än 36 år. Ålder verkar således påverka performance positivt i BioMed. I ITT hade samtliga företag med bra

¹⁵⁵ Nuteks rapport "Kvinnors företagande - format av samhället" B 2003:7, (2003)

¹⁵⁶ Cardullo (1999) enligt Madsen m. fl. (2003)

¹⁵⁷ Reynolds m.fl (1999) enligt Madsen m. fl. (2003)

performance grundare som var 36 år eller äldre. Av företag med sämre performance var bara hälften av grundarna över 36 år. Resultatet indikerar således att ålder skulle kunna påverka performance positivt också i ITT. Att ålder, som ingår i det totala humankapitalet, påverkar performance positivt kan bero på att en högre ålder ofta medför att grundaren har mer arbetserfarenhet, branschkunskap, start-up-erfarenhet och även fler nätverkspartners. På detta sätt påverkar åldern performance på ett indirekt sätt. Vårt resultat skiljer sig emellertid emot studier av Cooper & Gimeno samt Bosma. Cooper menar att åldern påverkar hur länge entreprenören håller ut innan han lägger ner företaget men den påverkar inte performance¹⁵⁸. Vidare menar Bosma m. fl. att åldern inte påverkar varken vinst, antal anställda eller antal överlevnads månader¹⁵⁹.

Utbildningsnivå

Att nästan alla grundare har universitetsutbildning och över hälften är doktorer i BioMed bekräftas av en studie av Madsen m. fl. Hans intervjuer indikerar vidare att ju högre tekniska komponenter produkten innehåller, desto högre är grundarnas utbildningsnivå.¹⁶⁰ Vi förmodar att det är mycket betydelsefullt med högre utbildning för att kunna starta ett företag inom BioMed, då forskning ofta måste ligga till grund för affärsidén.

ITT är liksom BioMed en teknikbaserad bransch och det behövs oftast hög utbildning, för att kunna starta ett företag. Dock visar vår studie att grundare i ITT inte har lika hög utbildning som grundare i ITT och det verifieras också av en studie av Christensen m. fl.¹⁶¹. Det kan bero på att ITT generellt sett inte är en lika komplex bransch som BioMed.

I BioMed finns det inte några betydande skillnader hos företag med bra och sämre performance vad gäller grundarnas utbildningsnivå. Med andra ord ser vi inget samband mellan utbildning och performance i BioMed. I BioMed har som sagt alla grundare högre utbildning och många har doktorerat. I ITT har alla 5 företag med bra performance grundare som har minst 3 års universitetsutbildning. Av de 11 ITT-företagen med sämre performance, har däremot 3 grundare studentexamen eller gått ut högskolan som högsta utbildning. Detta resultat pekar på att generellt humankapital i form av utbildning eventuellt påverkar ITT-företags performance positivt. En studie av Bates visade att sannolikheten att överleva ökar kraftigt om grundaren har fyra eller fem och fler års utbildning på college. Han anser att utbildning är den starkaste humankapitalvariabeln för att identifiera nedläggning/överlevnad av nystartade företag¹⁶². Studier av Brüderl m. fl., Bates samt Cressy visar också att antal utbildningsår är associerat med en högre sannolikhet för överlevnad¹⁶³. Däremot talar en nyare studie av Montgomery för att mer

¹⁵⁸ Cooper & Gimeno (1992)

¹⁵⁹ Bosma (2004)

¹⁶⁰ Madsen m. fl. (2003)

¹⁶¹ Christensen m. fl. (2001)

¹⁶² Bates (1990)

¹⁶³ Brüderl m. fl. (1992), Bates (1990), Cressy (1996)

utbildning ökar sannolikheten för att en individ ska starta ett eget företag men den påverkar inte företagets framgång¹⁶⁴.

Arbetserfarenhet

Vår studie visar att grundare i BioMed har haft färre tidigare arbeten än grundare i ITT. Detta antar vi kan bero på att grundare i BioMed har ägnat sig åt utbildning och fortsatt forskning istället för att arbeta. BioMed är en mer komplex bransch och oftast krävs forskning för att starta företag inom BioMed. Detta konfirmeras av vårt resultat att grundare i BioMed har högre utbildning än grundare i ITT, vilket diskuterats ovan. Vi förmodar att det kan vara mycket svårt att starta ett företag inom både BioMed och ITT, om man aldrig har arbetat utan bara studerat. Även om man har mycket kunskap i ämnet behövs kunskap om arbetslivet och verkligheten.

I BioMed-företag med bra performance hade 3 av 4 grundare haft 5 eller fler heltidsjobb tidigare, medan i företag med sämre performance hade 3 av 4 grundare haft 0-2 arbeten. I BioMed verkar det alltså som om att arbetserfarenheten påverkar performance positivt. I ITT hade alla grundare i företag med bra performance haft 3 eller fler tidigare arbeten. I ITT-företag med sämre performance hade däremot drygt en tredjedel av grundarna haft 0-2 arbeten tidigare. I ITT kan det därför finnas ett eventuellt positivt samband mellan variabeln arbetserfarenhet i det generella humankapitalet och performance. Enligt Becker leder mer erfarenhet av olika arbeten till att grundaren utvecklar sina förmågor¹⁶⁵ och vårt resultat för BioMed indikerar att detta leder till bättre performance. Likaså anser Brüderl m. fl. att arbetserfarenhet påverkar sannolikheten för överlevnad positivt, även om de undersökte antal utbildningsår istället för utbildningsnivå¹⁶⁶. Om vi tar hänsyn även till åldern, är dock grundarna med sämre performance yngre. Därmed är det svårt att bedöma om antal heltidsjobb verkligen påverkar performance positivt eller om det beror på att grundarna är yngre och därför inte har hunnit ha lika många arbeten. Dessutom visar Montgomerys studie att arbetserfarenhet ökar sannolikheten för grundandet av ett företag men den influerar inte företagets framgång¹⁶⁷.

Branschkunskap

Vi frågar inte om erfarenhet från branschen, eftersom vi anser att man inte behöver ha arbetat inom branschen för att ha en viss kunskap om den. Det måste vara en stor utmaning att starta ett företag inom en bransch, som man inte känner till alls. Det är förmodligen därför som drygt hälften av grundarna i både BioMed och ITT anser att de hade grad 4-5 av 5 i branschkunskap och endast totalt 4 grundare av 50 inte ansåg sig ha någon kunskap alls vid grundandet. De som har angivit ”inte alls” kan också ha tolkat frågan som om att fokus ligger på ”kunder, leverantörer, konkurrenter”. Det är högst troligt att de hade en viss kunskap om själva produkten. För att kunna starta ett framgångsrikt företag är det enligt Chandler viktigt att känna till branschen och veta vilken nisch som skulle kunna vara lönsam, vilka kunder som kan vara

¹⁶⁴ Montgomery (2005)

¹⁶⁵ Se 3.1.4

¹⁶⁶ Brüderl m. fl. (1992)

¹⁶⁷ Montgomery (2005)

intresserade och vilka konkurrenter som finns¹⁶⁸. På detta sätt har grundaren också redan bra kontakter.

En betydligt större andel grundare i ITT än i BioMed anser att de hade viss kunskap till mycket stor kunskap (grad 3-5). Kanske kan detta ha att göra med det faktum att grundare i ITT har haft fler tidigare heltidsarbeten, troligtvis inom branschen, och tack vare detta fått kunskap om branschen.

I BioMed-företag med bra performance ansåg sig 3 av 4 grundare ha stor till mycket stor branschkunskap, grad 4-5 av 5. I BioMed-företag med sämre performance ansåg sig 3 av 4 grundare ha grad 2-3 i branschkunskap. Branschkunskap verkar således påverka BioMed-företags performance positivt. I ITT ansåg sig 4 av 5 med bra performance ha mycket stor kunskap om branschen, grad 5. I ITT-företag med sämre performance är spridningen mer jämn över skalan 1-5 vad gäller branschkunskap. Det verkar således som att specifikt humankapital i form av branschkunskap påverkar performance positivt i både BioMed och ITT, kanske genom att denna underlättar grundarens samspel med kunder, leverantörer samt konkurrenter. Detta överensstämmer också med studien av Bosma m. fl., som visar att branscherfarenhet förbättrar både antal anställda och överlevnads månader¹⁶⁹. De undersökte dock erfarenhet och inte enbart kunskap.

Start-up-erfarenhet

Att mer än hälften av grundarna i BioMed inte hade startat något företag tidigare, kan bero på att de forskar och utvecklar en produkt under flera år och därför dröjer det också flera år innan det är möjligt att starta företag. Dessutom har mer än hälften av grundarna i BioMed doktorsexamen eller mer och det är tidsmässigt svårt att både hinna doktorera och starta företag. Att däremot två tredjedelar av grundarna i ITT hade startat 1-2 företag tidigare kan bero på samma saker fast tvärtom: grundare i ITT har inte utbildat sig lika länge som i BioMed och i ITT kan utvecklingen av en produkt eller tjänst gå snabbare, vilket gör att det tar kortare tid att starta ett företag. Detta gör det mer sannolikt att grundare inom ITT har startat företag tidigare och sedan sålt eller lagt ner det. Vår studie visar också att grundandet av ett eller flera företag kan vara relaterat till utbildning och antal tidigare arbetsgivare. Detta verifieras av Christensen m. fl., som har kommit fram till att serie-entreprenörer är mer erfarna men att de också är äldre¹⁷⁰.

I BioMed-företag med bra performance hade alla 4 grundare erfarenhet av att starta företag, medan 3 av 4 grundare i företag med sämre performance inte hade detta. Detta indikerar alltså att specifikt humankapital i form av start-up-erfarenhet påverkar performance positivt i BioMed, möjligen genom att grundaren fått kunskap om hur man startar och driver ett företag genom learning-by-doing¹⁷¹. I ITT finns det inga skillnader i start-up-erfarenhet mellan företag med bra

¹⁶⁸ se 3.1.5

¹⁶⁹ Bosma m. fl. (2004)

¹⁷⁰ Christensen m.fl (2001) enligt Madsen m. fl. (2003)

¹⁷¹ Se 3.1.6

performance och företag med sämre performance. Start-up-erfarenhet verkar således inte påverka performance positivt i ITT. Även tidigare studier har enligt Chandler visat olika resultat vad gäller start-up-erfarenhets påverkan på performance¹⁷².

10.2 Företagets egenskaper

Knutet / självständigt

Generellt sett är de flesta nystartade företag självständiga. Merparten av de företag som kontaktat Connect, förmodar vi har gjort det på grund av att de varit i behov av hjälp, exempelvis vad gäller kapital eller nätverk. Detta är mindre troligt om de hade varit knutna till ett annat företag.

Enligt organisationsekologin har nystartade företag det svårare att överleva än äldre. Detta fenomen benämns liability of newness och liability of adolescence, vilket diskuterades i kapitel 4. Nystartade företag, som har en stabil anknytning till ett existerande företag, antas därför ha bättre överlevnadschanser. På grund av att enbart 2 företag i vår studie var knutna till ett existerande företag vid registreringen, kan vi inte göra en bedömning huruvida detta påverkar på performance.

Initial storlek i form av antalet grundare

Bakgrunden till att det är vanligare med fler grundare i BioMed än i ITT, kan vara att grundare i BioMed forskar tillsammans på ett område och därför också startar företag tillsammans, som baserar sig på deras gemensamma forskning. Produkterna i BioMed är komplexa, vilket kräver flera grundares kunskap. Enligt Shane resulterar också ett teambaserat företag i att informationssökningen underlättas och att grundarna på ett bättre sätt kan bemöta olika slags situationer¹⁷³. Inom BioMed kan också flera grundare vara nödvändigt på grund av projektets stora omfattning.

Orsaken till att det är något vanligare att starta ett BioMed-företag i team på 2000-talet än på 1980- och 1990-talet, förmodar vi kan vara att det är omskrivet och har blivit lite av en fluga. En annan anledning kan vara att forskningsprojekten blivit ännu mer komplexa och kräver flera grundares engagemang, erfarenhet och kunskap.

Antal grundare ingår i organisationsekologins liability of smallness, som säger att stora nystartade företag har större chans att överleva än små nystartade företag. Storlek mäts oftast i initial kapitalmängd eller antal anställda, där också antalet grundare ingår, se kapitel 4. Alla BioMed-företag med sämre performance hade 4 eller fler grundare. Företag med bra performance hade olika antal grundare. Detta pekar på ett negativt samband mellan antalet grundare och performance i BioMed. Detta förmodar vi dock inte stämmer. Problemet ligger i att vi i BioMed mäter performance i antalet anställda ett år efter registreringen. Är man många grundare, är

¹⁷² Chandler (1996)

¹⁷³ Se 3.2

sannolikheten mindre för att man behöver anställa någon så snabbt. Detta beror på grundarna själva oftast arbetar i företaget, vilket gör att både behovet och möjligheten att anställa någon uppkommer i ett senare skede. Många grundare i BioMed kan alltså dessvärre innebära att företaget bedöms ha sämre performance, då man inte anställt någon. Det skulle vara önskvärt att mäta performance efter en längre tid än ett år efter registreringen, för då skulle performance i företag med fler grundare inte missgynnas på detta sätt.

Performance i ITT mäter vi i omsättning och inte i antal anställda och det var 6 av 11 företag med sämre performance som startades av ensam grundare. Däremot hade alla ITT-företag med bra performance 2 eller fler grundare. Detta tyder på att performance påverkas positivt av antalet grundare i ITT. Kanske beror detta på att de aktiviteter som behöver genomföras vid grundandet underlättas av flera grundare och att den totala kunskapsnivån höjs¹⁷⁴. Vi tror också att ett team av grundare kan leda till att grundarna uppmuntrar varandra till att fortsätta och att det därmed blir svårare att ge upp. Att företag med bra performance i genomsnitt har fler grundare, är i enlighet med Lechlers genomgång av tolv empiriska studier och Shane's studie.

Initial storlek i form av antalet anställda inklusive grundare

Det kan finnas flera anledningar till att en betydande del av BioMed-företagen inte hade någon eller enbart en anställd efter ett år. En del av grundarna är professorer och anställda av universitet. Därför arbetar de kanske bara delvis eller utöver sitt heltidsarbete med företaget. De driver företaget själva vid sidan av och har inte möjlighet att anställa någon. Dessutom kan det ta flera år att forska och utveckla en produkt inom BioMed, vilket gör att det också tar flera år innan anställda behövs. Att utvecklingen av produkter i BioMed ofta går långsammare än i ITT, gör dessutom att företaget inte blir lönsamt på länge och det därför inte är ekonomiskt möjligt att anställa någon. Många företag inom ITT kan däremot avlöna någon eller några personer inom ett år, eftersom utvecklingen av många av produkterna eller tjänsterna går snabbare. Vidare beror anställningsmöjligheter också på om och när företaget kan få riskkapital. Att få riskkapital kan vara en långvarig process och av denna anledning verkar det som om att anställning inom ett år inte alltid är möjlig, även om det skulle finnas ett behov av det.

Denna fråga är en utökad variant av föregående fråga, då vi här mäter företagets initiala storlek utifrån det totala antalet heltidsanställda inklusive grundarna efter ett år. Enligt liability of smallness har som sagt stora nystartade företag större chans att överleva än små nystartade företag. Att koppla detta till performance är problematiskt för oss, då vi mäter performance endast ett år efter företagets registrering. Detta måste vi göra eftersom de flesta företagen är nystartade. Performance på lite längre sikt än ett år är att föredra, men då skulle väldigt många företag falla bort. I BioMed kan vi därför inte undersöka hur företags initiala storlek påverkar performance. I denna branschgrupp har företagen inte hunnit få omsättning och därför mäter vi performance i antal anställda ett år efter registrering. Det är självklart att vi inte kan kontrollera

¹⁷⁴ Se 4.4

huruvida initial storlek i form av antalet anställda ett år efter registreringen påverkar performance positivt, då vi i BioMed mäter performance just i antalet anställda ett år efter registreringen.

I ITT har företag med fler heltidsanställda ett år efter registreringen också bra performance ett år efter registreringen, det vill säga bra omsättning. ITT-företag med sämre performance har färre antal anställda. Även i ITT är problemet att vi tvingas mäta performance endast ett år efter företagets registrering, för att inte nästan alla företag ska falla bort. Det känns logiskt att företag som har bra omsättning efter ett år också har fler anställda efter ett år. För att undersöka om initial storlek i form av antal anställda ett år efter registrering påverkar performance positivt, skulle vi behöva uppgifter om performance efter några år och inte bara efter ett. Vi kan således inte bedöma huruvida antalet anställda ett år efter registrering påverkar ITT-företags performance positivt.

Kapitalkällor

I vår studie är eget sparande den vanligaste kapitalkällan. Att många grundare använder sitt eget kapital, bekräftas av fyra studier av högteknologiska företag¹⁷⁵. Två av dessa studier visar också att den näst vanligaste kapitalkällan är affärsänglar och riskkapitalbolag. Andra studier visar att banklån är den näst vanligaste kapitalkällan.¹⁷⁶ Vårt resultat visar att affärsänglar och statliga organ är de näst vanligaste kapitalkällorna i BioMed och statliga organ och banklån i ITT.

Anledningen till att fler företag i både BioMed och ITT har fått kapital från affärsänglar än från riskkapitalbolag, förmodar vi kan vara att många investerare föredrar att satsa kapital i geografiskt närbelägna företag¹⁷⁷ och det är en större andel av riskkapitalbolagen som är belägna i Stockholms län än i Skåne län¹⁷⁸ där en stor del av företagen i urvalet finns. Det kan också bero på att många av företagen är mycket nystartade och i en tidig fas är det främst affärsänglarna som satsar kapital.

Orsaken till att fler grundare inom BioMed har fått riskkapital både från affärsänglar och riskkapitalbolag, antar vi kan vara att företag i denna bransch ofta har större tillväxtpotential än företag i ITT. Riskkapitalister är helt enkelt mer villiga att satsa kapital i BioMed-företag än i ITT-företag. Detta kan vara en förklaring till varför så mycket som hälften av ITT hade banklån; de har sökt riskkapital och statligt kapital men inte lyckats få det. En annan anledning till varför fler grundare i BioMed än i ITT har fått riskkapital, kan vara att grundarna i ITT inte varit villiga att offra en stor del av sin självständighet till riskkapitalister för att få mer kapital¹⁷⁹. De skulle ju få en hel del att säga till om i företaget och kanske anser sig grundare i ITT inte vara i tillräckligt stort behov av deras kapital, kunskap och råd för att vilja ge upp sitt oberoende. Kunskap och råd från affärsänglar och riskkapitalbolag verkar grundare i ITT inte behöva i lika stor grad, då de på

¹⁷⁵ Bruno & Tyebjee (1985), Freear & Wetzel (1990), Moore (1994), Manigart (1997) enligt Manigart (1997)

¹⁷⁶ Freear & Wetzel (1990), Moore (1994) enligt Manigart (1997)

¹⁷⁷ Fiet (1995)

¹⁷⁸ Riskkapitalbolagens aktiviteter tredje kvartalet 2004, en rapport från Svenska Riskkapitalföreningen och NUTEK

¹⁷⁹ Manigart (1997)

frågan om branschkunskap ovan i större utsträckning än grundare i BioMed ansåg sig ha viss till mycket stor kunskap.

Slutligen är den statliga hjälpen till entreprenörer är relativt välutvecklad i Sverige och därför är det så många som 20 av 42 företag som har fått kapital från t.ex. Nutek eller Almi.

Att mäta företagets initiala storlek i kapitalmängd istället för i antal anställda är ett alternativ, då man vill undersöka hypotesen om liability of smallness, vilken diskuterades i kapitel 4. I fråga om olika kapitalkällors påverkan på performance, kan vi inte se att vissa kapitalkällor påverkar performance positivt i varken BioMed eller ITT.

Riskkapital och tillfredsställelse med kapitalmängden

Resultaten pekar på att det är lättare att få riskkapital som BioMed-företag än som ITT-företag och dessutom en tillräcklig mängd kapital, eftersom en större andel grundare i BioMed anser att kapitalmängden de fick var tillräcklig. Att alla 4 grundare i BioMed som inte fått riskkapital skulle vilja ha det, antyder att dessa är i stort behov av riskkapital för att kunna driva vidare företaget. I BioMed förmodar vi det är en förutsättning med mycket kapital för att kunna fortsätta forska och utveckla produkten, vilket kan ta flera år. Alla som skulle ha tackat nej eller hade varit tveksamma till riskkapital är grundare i ITT. Detta stämmer överens med ovanstående diskussion att grundare i ITT inte är beredda att offra sin självständighet och bestämmanderätt, för att få mer kapital. ITT-företag tror vi inte är inte så beroende av kapital som BioMed-företag, där forskning och utveckling kan ta många år. Riskkapitalister tillför också kunskap, råd med mera, men som redan nämnts anser sig grundarna i ITT ha god kunskap om branschen. Det kan vara ytterligare en anledning till varför grundare i ITT verkar vara tveksamma till riskkapital.

Resultatet att enbart 6 av 50 grundare inte hade velat eller inte vet om de hade velat ha kapital, kan jämföras med att 66 % av företag i många olika branscher i Skåne inte söker kapital av olika anledningar. Orsaken till vår studies låga andel kan vara att många av företagen har en stor tillväxtpotential och att många av dem är forskningsintensiva företag. Det är mer naturligt för dessa att söka riskkapital.¹⁸⁰

Att det är 36 av 50 som vill ha kapital eller ha mer kapital, indikerar att dessa företag vill växa och är beredda att offra en viss del av beslutanderätten för mer kapital. Den lilla andelen (8 av 50) som anser att de har fått tillräckligt mycket kapital, bekräftar det som också framkom i fråga 14 och 15. Det finns alltid ett behov av mer kapital och ju mer företaget har desto snabbare kan det utvecklas.

I föregående fråga framgick det inte att särskilda kapitalkällor påverkar performance positivt. Denna fråga behandlar enbart formellt riskkapital som kapitalkälla, vilket många empiriska

¹⁸⁰ Wessman i Sydsvenskan 041102, undersökning från Svenskt Näringsliv

studier har visat vara extra viktigt för nystartade företag. Riskkapital har visats öka tillväxten i anställning och försäljning i nystartade företag, minska risken för nedläggning med mera¹⁸¹. I BioMed finner vi dock inget positivt samband mellan formellt riskkapital och performance. Det gör vi däremot i ITT. I ITT-företag med bra performance, har 3 av 5 grundare fått riskkapital, varav 2 var nöjda med mängden och 1 missnöjd. I ITT-företag med sämre performance har endast 4 av 11 fått kapital från riskkapitalister och alla dessa anser att kapitalmängden var otillräcklig. I ITT finns således tydliga tecken på att kapital från riskkapitalbolag eller affärsängel påverkar ITT-företags performance positivt. Vidare verkar det som att grundare i ITT-företag med sämre performance inte fått tillräckligt mycket kapital, medan grundare i företag med bra performance var nöjda med kapitalmängden.

Initial storlek i form av kapitalmängd

Eftersom de allra flesta grundare har angett att de var missnöjda till ganska nöjda (grad 1-3) med kapitalmängden, verkar det finnas ett stort behov av mer kapital och företagets utveckling skulle kunna gå snabbare om mer kapital frigjordes. Behovet av mer kapital kan ha varit orsaken till att grundarna kontaktade Connect. Att fler var nöjda med kapitalmängden i BioMed än i ITT kan bero på att fler i BioMed fått kapital från riskkapitalister.

Kapitaltillfredsställelse ett år efter registrering hör också till organisationsekologins liability of smallness. För att undersöka om företags initiala storlek påverkar performance positivt, frågar vi grundarna själva om de var nöjda med kapitalmängden. Vi väljer att inte utgå från absoluta kapitalmängder, då vi anser att en exakt siffra inte säger hur mycket kapital som behövdes; man kan ha lite kapital men tillräckligt för att kunna fortsätta verksamheten och mycket kapital men ändå inte tillräckligt för att kunna fortsätta. Det som är relevant är därför om grundarna själva anser att kapitalmängden var tillräcklig. I BioMed ser vi inga tecken på att företags initiala storlek i form av kapitalmängd påverkar performance positivt. I princip ingen grundare varken i företag med bra eller sämre performance var nöjd med kapitalmängden ett år efter registreringen. Däremot i ITT finns svaga tecken på att grundare med bra performance är mer nöjda med kapitalmängden än grundare med sämre performance. I ITT påverkar alltså eventuellt initial storlek i form av kapitalmängd performance positivt. Detta indikerar också studier av Evans & Jovanovic, Holtz-Eakin, Penrod & Rosen samt Montgomery¹⁸². Montgomery menar att resultatet stödjer argumentet att nystartade företag är begränsade på grund av sin likviditet.

Tidpunkter och kapitalkälla för önskat kapitaltillskott

På denna öppna fråga svarar nästan alla grundare att de under företagets utveckling önskat mer kapital, antingen vid speciella tidpunkter eller mer eller mindre hela tiden. Detta bekräftar resultatet från ovanstående fråga gällande kapitaltillfredsställelse. Att kapitalet av en del grundare anses ha kommit för sent, förmodar vi kan bero på att processen att få riskkapital, som det ofta handlar om, många gånger är långdragen. Den kan inte heller påbörjas för tidigt, då grundarna

¹⁸¹ Megginson and Weiss (1991); Shane and Stuart (2002); Freeman (2000); Manigart (1999) i Shane (2003)

¹⁸² Evans & Jovanovic (1989), Holtz-Eakin, Penrod & Rosen (1994), enligt och även i Montgomery (2005)

och företaget behöver vara redo för det och kunna presentera en genomtänkt affärsidé med stor potential att bli framgångsrik.

10.3 Nätverkets egenskaper

Nätverkets storlek och kontakternas heterogenitet

Särskilt dessa variabler har förmodligen uppfattats på olika sätt av olika grundare och därför är inte resultatets pålitlighet hög. Det vi dock kan se indikationer på, är att BioMed hade ett mindre nätverk ett år efter grundandet än ITT. Detta kan bero på att BioMed har hunnit skaffa sig färre kontakter genom att de inte i lika hög grad har varit ute i arbetslivet utan har ägnat sig åt högre utbildning. Det kan också bero på att i en tidig utvecklingsfas påverkar inte ett stort nätverk forskningens framsteg i samma utsträckning som det kan påverka performance i senare faser, eftersom särskilt kontakterna utnyttjas främst för att få tag i affärsinformation och att attrahera nya kunder¹⁸³. Detta innebär att grundare i BioMed inte är lika angelägna om att ha många kontakter och att nätverket därför är mindre än i ITT.

Uppskattningen av antal väl bekanta (starka bindningar) verkar ha tolkats som om att antingen passar få personer in i definitionen eller många. Att hälften av grundarna i BioMed enbart hade 0-10 kontakter (svaga bindningar), kan vara relaterat till den ovannämnda orsaken gällande företagets tidiga utvecklingsfas. En tredjedel av grundarna i ITT hade mer än 20 kontakter och enligt vårt antagande innebär ett större antal kontakter större sannolikhet för heterogenitet. Därmed hade ITT större möjlighet att få tillgång till ny information och andra resurser från olika parter och med hjälp av dessa utveckla företaget. Det faktum att ITT hade fler kontakter kan bero på att de hade mer nytta av dem, genom ny input av exempelvis kunskap, och därmed också satsade mer på att utvidga sitt nätverk.

En studie av Aldrich bekräftar resultatet att majoriteten (i vårt fall 62 %) av samtliga grundare hade några stycken till tio väl bekanta. Studien visar att majoriteten av entreprenörer har mellan tre och tio väl bekanta och att de till största delen består av affärspartners, några nära vänner samt en eller två familjemedlemmar. Det låga antalet kan sägas spegla svårigheterna att behålla dessa nätverkspartners.¹⁸⁴

¹⁸³ Se 5.3.2

¹⁸⁴ Aldrich (1996) enligt Aldrich & Martinez (2001)

Grundare med bra performance i BioMed hade alla olika antal väl bekanta och kontakter. Däremot hade 3 av 4 bland dem med dålig performance enbart 0-5 väl bekanta och kontakter. Det verkar alltså som om att ett mindre personligt nätverk kan påverka performance negativt, genom att grundaren har svårare att få känslomässigt stöd, ny information, kontakter med kunder och leverantörer, förbättrat rykte och utbyte av olika slags resurser¹⁸⁵. Detta grundar sig på att ju större nätverk, desto mer av dessa fördelar kan grundaren få tillgång till¹⁸⁶.

Resultatet antyder också att BioMed-företag med bra performance hade något fler kontakter i genomsnitt och därmed större sannolikhet för heterogenitet inom kontakterna. Detta är betydelsefullt, eftersom kontakter med mer än en person med liknande egenskaper tillhandahåller inte ny information om tänkbara investerare, kunder med mera. Vårt svaga resultat bekräftar av Low & MacMillans genomgång av empiriska studier.¹⁸⁷ Vi behöver dock vara medvetna om den ovanstående diskussionen om att BioMed möjligen inte har samma nytta av många kontakter som ITT.

I ITT verkar det emellertid inte som om att varken nätverkets storlek eller de svaga bindningarnas heterogenitet påverkar performance positivt. Slutligen får vi konstatera, precis som Johannisson, att fördelar från nätverket ofta tydliggörs först på längre sikt och det är svårt att bedöma effekten efter enbart ett år¹⁸⁸.

Olika nätverkspartners betydelse för överlevnad

Vid bearbetningen av enkätsvaren fick vi uppfattningen att grad 1 i vissa fall betyder att grundaren inte haft någon kontakt med denna nätverkspartner, istället för att de haft kontakt och det inte hade varit viktigt för överlevnad. Detta framkom exempelvis genom en jämförelse mellan fråga 17 och fråga 29 om Connect gällande mentor. Av denna anledning behöver grad 1 tolkas med viss försiktighet.

Orsaken till att starka bindningar i form av *familj och vänner* var mer betydelsefulla för ITT än BioMed, kan vara att företagen befann sig i olika utvecklingsfaser ett år efter registreringen. Det är möjligt att ITT hade ett större behov av känslomässigt stöd, råd och ett förbättrat rykte ifrån de starka bindningarna¹⁸⁹. I BioMed var troligen forskning istället den centrala aktiviteten. *Mentor* från Connect anses inte ha varit betydelsefullt. Dock kan detta vara ett sådant fall där många grundare inte haft en mentor, men av misstag angett grad 1 när de borde ha angett att de ej haft kontakt. Det är naturligt att *professorer och lärare* vid universitetet varit mer betydelsefulla för BioMed än ITT, då BioMed förmodligen har mer anknytning till universitetet än ITT. Det känns också naturligt att *kunder och leverantörer* var viktigare som nätverkspartners i ITT än BioMed. Vi förmodar att ITT hade mer kontakt med dessa redan under det första året och på detta sätt kunde de tillföra mycket till företaget, inte enbart betalning för produkter eller tjänster. Att en

¹⁸⁵ Se 5.2

¹⁸⁶ Hoang & Antoncic (2003)

¹⁸⁷ Se 5.3.2

¹⁸⁸ Se 5.3

¹⁸⁹ Se 5.2.

betydligt större andel av grundarna i BioMed än i ITT anser att *riskkapitalbolag och affärsänglar* varit mycket betydelsefulla för företagets överlevnad kan bero på att fler grundare i BioMed än i ITT fått kapital från dessa och att mängden kapital dessutom varit tillräcklig, vilket våra resultat från tidigare frågor visat.

Det är inte möjligt att se några mönster vad gäller grundarnas åsikter om olika nätverkparters betydelse för överlevnad i företag med bra respektive sämre performance.

10.4 Företagets utveckling

Alla frågor i denna del behandlar företagets performance. Frågorna i denna del är således inte variabler som kan påverka performance - de är performance. Av denna anledning diskuteras resultaten, men inga kopplingar till performance görs.

Status

Att betydligt fler ITT-företag startat på 2000-talet än 1980/90-talet är inte ett oväntat resultat, med tanke på att datoranvändandet har ökat drastiskt på 2000-talet. Eftersom de flesta företagen inom ITT är IT-företag och har startats efter IT-kraschen, är det inte heller märkligt att enbart 2 företag har lagts ner.

Huvudanledningar till aktivt/nedlagt företag

Genom denna fråga svarar grundarna själva på det som hela vår studie handlar om; huvudorsaker till företags performance. Det mest frekventa svaret är orsaker som är relaterade till grundaren, som exempelvis engagemang och uthållighet. Det sägs att det är lätt att själv ta åt sig äran vid framgång, men att vid motgångar och nederlag skylla på något eller någon annat. Det ligger nog mycket i det. De nämnda egenskaperna är främst inre egenskaper och inte någon av de variabler vi undersöker, som exempelvis utbildningsnivå och start-up-erfarenhet. Kapitalbrist anges som huvudanledning till nedläggningen av de båda grundare med nedlagda företag.

Antal månader mellan olika aktiviteter

I BioMed tar det längre tid mellan de olika händelserna än i ITT. Detta kan bero på att det är en bransch med mer komplicerade produkter och det kan krävas forskning i flera år. Att BioMed-företag anställer personal innan de får en första order, kan hänga ihop med detta; anställda behövs innan produkten är färdig och företaget kan ta emot en order. Det kan också vara relaterat till när och om företaget får riskkapital. Den längre perioden mellan första konkreta aktivitet och registrering i BioMed, kan bero på att det är svårt att veta vad en idé till en produkt kommer att resultera i. Det görs förmodligen många aktiviteter inom ett projekt inom BioMed innan ett företag registreras och några personer verkligen satsar på allvar. Ett företag startas oftast inte så fort en idé uppkommer, utan föregås av mycket planering och utvärdering av idén och då passerar tiden snabbt.

I ITT går det inte alls lika många månader mellan de olika händelserna som i BioMed. Detta kan bero på att ITT, där majoriteten av företagen är IT-företag, är en snabbare bransch än BioMed. Att ITT-företagen till skillnad från BioMed-företagen tar emot en order innan de anställer känns logiskt. Grundare av ITT-företag kan lättare och snabbare själva få ut en produkt eller tjänst till marknaden och därmed blir det naturligt att företagen tar emot en order innan de anställer någon.

Omsättning och anställda 1-8 år efter registrering

Omsättning 1-8 år efter registrering

Det tar ett antal år att utveckla nya produkter i BioMed och därför hade majoriteten inte sålt något under de undersökta åren. De som hade fått någon omsättning, hade bara sålt för mycket små summor och det är inte heller säkert att det gällde deras huvudprodukt. Ett företag var aktivt i 7 år innan nedläggning. Detta kan bero på att lång produktutvecklingstid i BioMed innebär att det tar lång tid innan produkten är klar och det visar sig om marknaden efterfrågar den och därmed om företaget överlever eller ej.

I ITT verkar det gå snabbare att utveckla produkten eller tjänsten. Därför hade så många som 10 av 24 företag en omsättning samma år som registreringen och 15 av 21 ett år efter. Att ett företag lyckats sälja för 7-9,99 Mkr året efter registreringen visar att det är möjligt att få ekonomisk framgång på mycket kort tid i ITT. Nedläggning skedde efter tre till fyra år, vilket kan bero på att det är då många initiala resurser har tagit slut och entreprenören kanske inser att företaget inte kommer att bli lönsamt.

Sammanfattningsvis får således ITT-företag en omsättning snabbare än BioMed-företag och även en större omsättning på grund av olika utvecklingstid. Trots det lilla antalet nedlagda företag, kan vi också se antydningar till att ITT-företag läggs ner efter färre år än BioMed. Detta kan bero på att allt går snabbare i ITT än i BioMed inklusive processen att starta och lägga ner företag.

Anställda 1-8 år efter registrering

De allra flesta BioMed-företag hade högst sex anställda under de undersökta åren, vilket vi förmodar beror på att kapitalet inte räckte till fler anställda eller att det redan fanns ett tillräckligt antal personer för att utveckla produkten. De företag som inte hade anställt någon efter tre år hade kanske inte fått riskkapital, bestod redan av tre till fyra grundare eller möjligtvis drevs företaget bredvid ett annat heltidsarbete. Vi har också sett tendenser till ett samband mellan ett mindre antal grundare och fler antal anställda i en tidig fas. Den naturliga orsaken är att en ensam grundare eller två inte själva kan klara allt arbete utan måste anställa personal. Det är inte lika troligt att behovet att anställa finns om man är flera grundare som delar på arbetsbördan. En annan orsak kan vara att forskning och utveckling av produkter underlättas om det är ett team med olika kunskap och erfarenhet som samarbetar och inte enbart en eller två grundare.

Precis som med omsättning förmodar vi att skillnaderna mellan BioMed och ITT beror på skillnaden i utvecklingstid av produkterna. Dessa skillnader talar för vår indelning i två branschgrupper, istället för att göra en enda total analys av vad som påverkar performance.

10.5 Connect

År för språngbräda

Eftersom de flesta företagen inom ITT är IT-företag, har U-kurvan gällande utvecklingen av antalet språngbrädor troligtvis att göra med IT-bubblan. Generellt sett har de skånska IT-bolagen börjat återhämta sig efter kraschen och 2004 blev året då den tydligaste vändningen skedde¹⁹⁰. Detta märks i vår studie, då antalet språngbrädor med ITT-företag ökat kraftigt sedan 2002.

Grad av användning av råd från språngbrädan

Två tredjedelar av grundarna har valt grad 2 eller 3, medan endast en femtedel har valt grad 4-5. Detta är inte bra betyg för Connect. Dessutom förmodar vi att risken är stor att dessa svar inte är helt ärliga; det är troligt att vissa grundare har angett ett något högre alternativ för att glädja Connect, då de är enkätens uppdragsgivare.

Då två tredjedelar av grundarna som var med på språngbrädan anser att de använt råden i grad 2-3 och enbart en femtedel i grad 4-5, frågar vi oss hur bra expertpanelens råd egentligen var. Det är också möjligt att råden var mycket bra, men att grundarna av olika anledningar inte har använt sig av dem. I det fallet skulle det vara intressant att undersöka orsakerna till den försummade användningen av det som framkommit på språngbrädan.

Vi drar slutsatsen att språngbrädan inte varit betydelsefull för företagets performance, då två tredjedelar av grundarna i både BioMed och ITT anser att de använt råden i grad 2-3. Connect har stora möjligheter att förbättra den.

Betydelse av Connects insatser för företagets överlevnad

När vi kopplar nedanstående variabler till performance, delar vi inte in företagen i bra och sämre performance som vi har gjort hittills. Istället utgår vi ifrån grundarnas egna bedömning av Connects betydelse för företagets performance.

Kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag är Connects viktigaste insats enligt grundarna i både BioMed och ITT. Det är dock viktigare i BioMed än i ITT, vilket framgår av att nästan alla grundare i BioMed, som fått kontakt med dessa, har angett grad 4 eller 5 i betydelse. Kanske kan detta bero på att kapital är viktigare i BioMed än i ITT. Att forska och utveckla en produkt i BioMed tar vanligtvis flera år och då är kapital en förutsättning, medan produkter och tjänster i ITT vanligen når marknaden relativt snabbt. En del grundare har angett grad 1 i betydelse, men detta beror många gånger på att grundarna svarat slarvigt och borde ha angett att de inte fått

¹⁹⁰ Wessman i Sydsvenskan (2005-02-20)

någon kontakt. I många fall framgår det att grundare har satt grad 1, fast de inte fått denna hjälp. Kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag förefaller påverka företags performance positivt i både BioMed och ITT.

Utvidgat personligt nätverk tack vare Connect är det som grundare i både BioMed och ITT anser betytt näst mest för företagets överlevnad. Ännu en gång har det betytt mer för grundarna i BioMed än i ITT. Detta tror vi kan bero på att grundare i ITT hade fler nätverkspartners från början än grundare i BioMed, vilket våra frågor om nätverk visat. Våra resultat har också visat att grundare i ITT haft fler tidigare arbeten och startat fler företag tidigare än grundare i BioMed, vilket innebär att ITT-grundare haft större möjlighet att utvidga sitt nätverk. Detta kan förklara varför ett utvidgat nätverk tack vare Connect betytt mer för grundare i BioMed än i ITT. Utvidgat personligt nätverk anser vi har tilldelats så pass bra betyg i BioMed, att vi anser att detta påverkar BioMed-företags performance positivt.

Språngbrädan anser grundarna i BioMed och ITT inte varit så betydelsefull för företagets överlevnad, då de flesta angett antingen grad 2 eller 3 i betydelse. Detta stämmer överens med resultatet ovan att grundarna använt råden från språngbrädan i grad 2-3. Språngbrädan anser vi därför inte har någon betydelse för företagets performance.

Mentor har väldigt många grundare i BioMed och ITT inte fått och många har angett grad 1 vad gäller dennes betydelse. Att mentor tilldelats grad 1 i stor utsträckning, kan delvis bero på att grundarna svarat slarvigt; i många fall framgår det att grundare har satt grad 1, fast de inte fått denna hjälp. Väldigt få grundare har angett grad 4 eller 5 vad gäller mentorns betydelse för företagets överlevnad. Av denna anledning bedömer vi att mentorn inte har någon påverkan på företagets performance.

Styrelseledamot är den hjälp som grundare i både BioMed och ITT anser haft minst betydelse. I princip alla grundare angett att de inte fått styrelseledamot eller att denna inte varit alls betydelsefull för företagets överlevnad. Av denna anledning anser vi att styrelseledamot inte har någon påverkan på företagets performance.

Generellt sett har grundare i BioMed gett Connects insatser bättre betyg än grundarna i ITT, vilket antyder att Connects insatser betytt mer för BioMed-företagens överlevnad än ITT-företagens överlevnad. Vi frågar oss vad detta beror på. Har BioMed-företag varit i större behov av hjälp än ITT-företag? Det skulle kunna vara så, då grundare i ITT har mer arbetserfarenhet, har startat fler företag tidigare, har större nätverk och troligtvis inte är i lika stort behov av kapital som grundare i BioMed. Fler grundare i BioMed än i ITT fått riskkapital tack vare Connect och dessutom så mycket kapital att de i större utsträckning blivit nöjda än grundare i ITT. De insatser Connect erbjuder är kanske helt enkelt mer behövliga i BioMed-företag.

Förbättringar av Connects insatser

Förslag på hur Connects insatser kan förbättras redovisades i kapitel 9 och alla exakta svar finns i Appendix. Dessa två öppna frågor finns direkt efter frågan om hur betydelsefulla Connects insatser har varit för överlevnad. Av denna anledning förmodar vi att färre grundare hade nämnt just nätverk, mentor och riskkapital om frågorna hade funnits på ett annat ställe i enkäten.

Önskemål om riskkapital är det som omnämns mest. En tidigare fråga har också visat att i princip ingen grundare varit nöjd med kapitalmängden under företagets utveckling. Överlag vill alltså grundarna lättare kunna komma i kontakt med affärsänglar och riskkapitalbolag och även tidigare. Många grundare saknar uppföljning av de olika aktiviteterna, men detta kommer Connect att åtgärda under 2005 enligt VD BG Svensson. Vi anser att det kunde åtgärdats i ett tidigare skede för att kunna förbättra Connect-processen, men det är i alla fall bra att det görs nu. Det är viktigt att språngbrädan inte bara blir en punktinsats. Det är intressant att nästan alla positiva kommentarer kommer från grundare som gjorde en språngbräda 2004. Orsaken är förmodligen att Connect-processen har förbättrats. Det kan emellertid också bero på att det är svårare att göra en objektiv bedömning så nära i tiden, att grundarna är tacksamma och det är svårare att vara helt ärlig när de fick hjälp för inte så länge sedan eller att grundarna har angett ett positivt svar i hopp om att få mer hjälp framöver.

Enligt Johannisson kan stöd till entreprenörer ges på tre nivåer¹⁹¹. Connect stöder företagen både på mikro- och mellannivån. På mikronivån hjälper de entreprenören genom konsultiva samtal innan språngbrädan. Genom språngbrädan, mentorena och ledamöterna förmedlas kunskap och kompetens från utbildning samt erfarenhet från tidigare arbeten, branschen och tidigare startade företag. På mellannivån har Connect skapat och organiserat affärsängelnätverket, har kontakter med riskkapitalbolag och förser grundarna med erfarna mentorer. I de fall som inte företaget får kapital och kompetens från en affärsängel, kan de även förmedla en extern styrelseledamot som kan tillföra ett nytt perspektiv utifrån sina erfarenheter. De utvecklar alltså nätverk av kompetenta personer som kan underlätta för entreprenören i form av kunskap, kompetens och kapital. På makronivå anser vi att Connect inte gör några insatser. De skulle kunna stödja entreprenörskap även på denna nivå, genom att uppmuntra till entreprenörskap på Lunds Universitet. Efter fyra år på Ekonomihögskolan har vi enbart haft fyra föreläsningar om entreprenörskap (och det är få av magisterstudenterna som har det) och innan uppsatsen hade vi aldrig hört talas om Connect. Vid en handuppräkning märkte vi att inte heller de övriga i klassen hade det. Att försöka skapa en anda av entreprenörskap och en positiv syn på företagande, behöver göras långt innan universitetsstudierna. Vi anser ändå att Connect på något sätt bör synas bland studenterna i regionen.

Johannisson menar också att det är viktigt att stöd till nystartade företag är lokalt administrerade. Connect Skåne har lokala kontor på fyra ställen, vilket resulterar i en personlig kontakt mellan grundaren och Connect. Det vi frågar oss är om det nödvändiga förtroendet som behövs mellan

¹⁹¹ Se 6.1

parterna finns, då det i enkätsvaren framgår att flera inte är nöjda med Connects engagemang och kunskap.

Connect nämnde att affärsänglarna, riskkapitalbolagen och andra företag vet att när Connect är inkopplade är företaget redo att ta emot kapital¹⁹². Detta bekräftar att Connect som ett respekterat nätverk fungerar som en "klock-kossa" och kan bidra till att olika aktörers osäkerhet gällande företaget minskar.

Sammanfattningsvis fungerar Connect således som en förmedlare av kunskap, kompetens, kontakter och kapital. På detta sätt har de möjlighet att höja kvaliteten på grundarens, företagets och nätverkets egenskaper och detta kan påverka performance positivt. Efter en samlad bedömning av frågorna gällande Connect, anser vi att deras insatser är mycket positiva men att de inte har någon större betydelse för företagets performance.

¹⁹² Intervju med Rikard Malmberg, 2004-10-15

10.6 Sammanfattning av variabler som påverkar performance positivt

	BioMed	ITT
Grundarens egenskaper		
Kön		
Ålder	+	+
Utbildningsnivå		+
Arbetserfarenhet	+	+
Branschkunskap	+	+
Start-up-erfarenhet	+	
Företagets egenskaper		
Knutet/självständigt		
Initial storlek i form av antalet grundare		+
Initial storlek i form av antalet anställda		
Riskkapital fr. affärsänglar eller riskkapitalbolag		+
Initial storlek i form av kapitalmängd		+
Nätverkets egenskaper		
Storlek		
Kontakternas heterogenitet	+	
Olika nätverkspartners betydelse		
Connect		
Språngbräda		
Utvidgat personligt nätverk	+	
Mentor		
Kontakter m. affärsänglar och riskkapitalbolag	+	+
Styrelseledamot		

11 Slutsatser

Det huvudsakliga syftet med denna studie var att analysera vilka variabler som påverkar performance positivt i BioMed och ITT. Det är främst betydelsefullt för grundare själva att veta hur de kan påverka performance positivt. Också Connect har nytta av att veta vad som påverkar performance positivt, då det kan ligga till grund för deras insatser och därmed göra insatserna mer effektiva.

11.1 BioMed och performance

I BioMed påverkas nystartade företags performance positivt av: grundarens ålder, arbetserfarenhet, branschkunskap, start-up-erfarenhet, ett heterogent nätverk, kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag via Connect och ett utvidgat personligt nätverk tack vare Connect. En bra produkt inom BioMed behöver således inte leda till framgång, utan också grundarens bakgrund och erfarenhet verkar påverka performance positivt.

Det framkommer inte att utbildningsnivån påverkar performance positivt, det vill säga ju högre utbildning desto bättre performance. Alla grundare i BioMed har hög utbildning och över hälften har doktorerat. Vi tror att hög utbildning är en förutsättning för att överhuvudtaget kunna starta ett BioMed-företag. Av denna anledning anser vi att man kan dra slutsatsen att utbildning i grunden påverkar performance positivt i BioMed, även om våra resultat inte direkt visar att högre utbildning leder till bättre performance.

Företagets initiala storlek i form av kapitalmängd eller antalet anställda menar många studier påverkar performance positivt. Det framkommer inte i vår studie. Vi anser dock att mycket kapital är en förutsättning i BioMed, då forskning och utveckling vanligtvis tar många år. Även om vi inte kan se att kapitalmängden påverkar performance positivt, så tror vi att ett samband finns. Enligt grundarna själva har nämligen kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag varit väldigt viktiga för företagets överlevnad, till och med den viktigaste hjälpen de fått från Connect. Grundarna anser att kapital är essentiellt, vilket framgår på flera ställen i studien. I princip alla grundare har vid ett eller flera tillfällen under företagets utveckling velat ha mer kapital. Få grundare var nöjda med företagets totala kapitalmängd ett år efter registreringen. Precis som med utbildning, förmodar vi att mycket kapital krävs för att överhuvudtaget kunna driva ett BioMed-företag och att kapital av denna anledning kan sägas påverka performance positivt.

Vi frågar oss om ålder verkligen påverkar performance positivt, eller om det är vad en högre ålder innebär, som påverkar performance positivt. Äldre grundare har sannolikt mer arbetserfarenhet, bättre branschkunskap, fler kontakter med mera och det kan vara detta som leder till bättre performance och inte åldern i sig. Det är också möjligt att ålder faktiskt kan påverka performance positivt, då äldre personer kan ha större trovärdighet än yngre och därför har större chans att lyckas.

För att lyckas i BioMed verkar det alltså som att grundare behöver komma utanför universitetet och få arbetserfarenhet, kunskap och kontakter i yrkeslivet utanför den akademiska världen. Att grundare med bra performance har heterogena nätverk, förstärker denna uppfattning ytterligare. Våra slutsatser för att få bra performance i BioMed är att grundare bör vänta med att starta företag tills de blivit äldre, bygga ett heterogent nätverk, skaffa arbetserfarenhet först och mycket kunskap om branschen innan företaget startas. Hög utbildning och kapital är dessutom förutsättningar för att kunna starta och driva ett BioMed-företag.

11.2 ITT och performance

I ITT påverkas nystartade företags performance positivt av: grundarens ålder, utbildningsnivå, arbetserfarenhet, branschkunskap, antal grundare, initial kapitalmängd, affärsänglar och riskkapitalbolag som kapitalkälla och kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag via Connect.

Vissa variabler som påverkar ITT-företags performance positivt är desamma som för BioMed-företag, nämligen ålder, arbetserfarenhet och branschkunskap. En skillnad är utbildningsnivån. I ITT har inte grundarna lika hög utbildning som i BioMed och studien indikerar att det finns ett positivt samband mellan utbildning och performance i ITT.

Att starta företag i team är något som inte är lika vanligt i ITT som i BioMed, men de som har gjort det har fått bättre performance. Eftersom våra resultat pekar på att arbetserfarenhet och branschkunskap är betydelsefullt, drar vi slutsatsen att det är bra om grundarna kompletterar varandra vad gäller arbetserfarenhet och branschkunskap.

Det framgår att det finns ett positivt samband mellan initial kapitalmängd och performance i ITT, då företag som fått kapital från affärsänglar eller riskkapitalbolag hade bättre performance och grundare som var mer nöjda med den totala kapitalmängden ett år efter företagets registrering hade bättre performance. Liksom i BioMed framgår det tydligt att kapitalet spelar en viktig roll i ITT enligt grundarna själva. Grundarna är ännu mer missnöjda med kapitalet än grundarna i BioMed, vilket delvis kan bero på att färre grundare i ITT än i BioMed har fått kapital från en affärsängel eller ett riskkapitalbolag. Liksom i BioMed, anser grundarna att Connects viktigaste insats varit de kontakter de fått med riskkapitalbolag och affärsänglar.

Slutsatserna blir, att för att lyckas i ITT bör grundare utbilda sig så mycket som möjligt, vänta med att starta företag tills de blivit äldre, skaffa arbetserfarenhet och mycket kunskap om branschen innan företaget startas. När de grundar företaget, bör detta göras i team och företagets performance påverkas slutligen positivt av att de i en tidig fas får tillgång till mycket kapital.

Det verkar som om att grundare i BioMed har bättre utbildning, i större utsträckning startar företag i team och lättare får riskkapital, medan grundare i ITT har mer yrkeserfarenhet, mer start-up-erfarenhet och mer heterogent nätverk. Det förefaller vara så att grundare i BioMed har

vad grundare i ITT behöver och tvärtom. Våra resultat visar nämligen att grundare i BioMed kan förbättra företagets performance just genom mer yrkeserfarenhet, mer start-up-erfarenhet och ett mer heterogent nätverk. Grundare i ITT kan förbättra företagets performance genom högre utbildning, genom att starta företag i team och genom att tidigt i företagets utveckling få tillgång till mer kapital.

11.3 Connect och performance

Connect får generellt sett inte bra betyg av grundarna och därmed drar vi slutsatsen att Connects betydelse för företagets performance inte är stor. Det som dock verkar påverka performance positivt i både BioMed- och ITT-företag är kontakter med riskkapitalbolag och affärsänglar genom Connect, vilket grundarna anser har varit betydelsefullt för sina företag. Grundarna i BioMed anser också att ett utvidgat nätverk tack vare Connect varit ganska betydelsefullt. Connect har alltså stora möjligheter att förbättra sina andra aktiviteter: språngbrädan, mentorn och styrelseledamot.

Connect har fått bättre betyg från grundare i BioMed än ITT. Detta kan delvis ha sin grund i att fler grundare i BioMed har kommit i kontakt med affärsänglar och riskkapitalbolag tack vare Connect, vilket gjort dessa grundare mer tillfredsställda. Det kan också bero på att kontakten med Connect ger grundare ett utvidgat nätverk och som tidigare diskuterats tror vi att detta betyder mer för grundarna i BioMed än i ITT, då dessa av olika skäl har mindre nätverk.

11.3.1 Råd till Connect

Branschkunskap och arbetserfarenhet påverkar företagets performance positivt både i BioMed och i ITT. Kunskap från en mentor eller styrelseledamot från samma bransch borde därmed kunna vara mycket givande, så länge denne verkligen engagerar sig i företaget. Språngbrädan borde också kunna ge kunskap och nyttiga råd om branschen, även om dessa kanske inte direkt påverkar företagets performance.

Kapital är essentiellt både i BioMed och i ITT. I princip alla grundare anser att de varit i behov av kapital vid olika tillfällen eller mer eller mindre hela tiden. Få grundare anser att de var nöjda med kapitalmängden ett år efter företagets registrering. Därför bör Connect lite snabbare ordna kontakt med riskkapitalbolag och affärsänglar än de gör idag. Det vore också önskvärt om fler företag kunde få komma i kontakt med riskkapitalbolag och affärsänglar. För övrigt har färre ITT-företag än BioMed-företag fått träffa riskkapitalister. Detta vore lämpligt att förändra, eftersom vår studie visar att mer kapital initialt i ITT-företag påverkar företagets performance positivt.

Heterogent nätverk är en variabel som påverkar BioMed-företagets performance positivt. Ett utvidgat personligt nätverk är något som Connect kan bidra med och därmed också bör fortsätta att satsa på. Det anses i dagsläget vara en ganska betydelsefull insats av grundarna i BioMed.

Utifrån detta samt övriga åsikter som framkommit av studien, ger vi följande råd till Connect:

- ❑ Satsa på att ge grundarna mentorer som kan komplettera deras egen bakgrund och erfarenhet.
- ❑ Låt mentorn följa upp företagets utveckling och fungera som en coach för grundarna före och efter språngbrädan. Detta motverkar att denna fungerar enbart som en punktinsats.
- ❑ Utveckla grundarnas möjligheter att få nya kontakter genom fler träffpunkter liknande frukostmötena.
- ❑ Försök ha fler möten med grundare och affärsänglar eller riskkapitalbolag och gärna tidigare i den mån det är möjligt. Denna verksamhet bör Connect satsa mer på och möjligen något mindre på språngbrädan.
- ❑ Eftersom det är viktigt att grundarna är förberedda att presentera sin affärsidé på ett lättförståeligt sätt, som gör att riskkapitalisterna kan se projektets potential, behöver Connect satsa mer målinriktat och strukturerat på att träna grundarna i att presentera sin affärsidé för de potentiella investerarna.
- ❑ I syfte att på längre sikt uppmuntra entreprenörskap, bör Connect vara mer synliga bland Skånes studenter, exempelvis på Ekonomihögskolans näringslivsdag SMEDJAN, som har fokus på entreprenörskap.

11.4 Kritik av resultatet

Validiteten och reliabiliteten i resultaten har påverkats på flera olika sätt. Det är positivt att vi har en väl genomtänkt formulering av enkätfrågorna, vilka ligger till grund för resultaten. Negativt är dock att vi var tvungna att mäta performance i en tidig fas i företagets utveckling (ett år efter företagets registrering). Detta har inneburit problem, i synnerhet vid analysen av vad som påverkar BioMed-företags performance positivt, då resultat i BioMed visar sig efter många år. Dessutom påverkar även vår egen definition av performance resultaten. En annan definition skulle ha inneburit en annan uppdelning av företag med bra och sämre performance och därmed annorlunda resultat. Att vi inte heller gör en regression, utan själva försöker se hur variablerna påverkar performance, innebär att vi inte får statistiskt säkerställda resultat. Vi kan vidare inte avgöra om variablerna är korrelerade eller visa att det verkligen är den undersökta variabeln som påverkar performance positivt och inte något annat.

Eftersom antalet företag blev mindre än vi hade förväntat oss vid analysen av performance, har vi inte en stark grund för våra resultat. Slumpen kan ha spelat en stor roll. Dessutom har bara vissa grundare i teambaserade företag besvarat enkäten och just dessa personers egenskaper bygger studien på. Möjligheten att överföra vårt resultat till andra företag inom BioMed och ITT är liten på grund av allt ovanstående. Vi anser inte heller att det är möjligt att generalisera resultatet till företag i andra branscher.

Referenser

Publicerade källor

Böcker

Andersen, Ib (1998) *Den uppenbara verkligheten – Val av samhällsvetenskaplig metod*, Studentlitteratur, Lund

Andersson, Bengt-Erik (1985) *Som man frågar får man svar*, Rabén Prisma

Becker, G. S. (1975) *Human Capital*, National Bureau of Economic Research, New York, USA

Bridge, Simon, O'Neill, Ken & Cromie, Stan (2003) *Understanding Enterprise*, 2nd edition, Palgrave Macmillan, New York, USA

Burns, Paul (2001) *Entrepreneurship and Small Business*, Palgrave Macmillan, New York, USA

Bull, Ivan, Thomas, Howard & Willard, Gary (1995) *Entrepreneurship – Perspectives on Theory Building*, Elsevier Science Ltd, Oxford, Storbritannien

Eggeby, Eva & Söderberg, Johan (1999) *Kvantitativa metoder*, Studentlitteratur, Lund

Ejvegård, Rolf (1996) *Vetenskaplig metod*, 2 uppl., Studentlitteratur, Lund

Grant, Robert M (2002) *Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications*, 3rd edition, Cambridge, MA: Blackwell

Halvorsen, Knut (1992) *Samhällsvetenskaplig metod*, Studentlitteratur, Lund

Holme, Idar Magne & Solvang, Bernt Krohn (1991) *Forskningsmetodik – om kvalitativa och kvantitativa metoder*, Studentlitteratur, Lund

Jacobsen, Dag Ingvar (2000) *Vad, hur och varför?*, Studentlitteratur, Lund

Shane, Scott (2003) *A General Theory of Entrepreneurship*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, Storbritannien

Artiklar

Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986) Entrepreneurship through Social Networks, i Sexton, D. L. & Smilor, R. W. (red.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, MA: Ballinger, Cambridge

Aldrich, Howard E., Rosen, Ben & Woodward, William (1987) The Impact of Social Networks on Business Foundings and Profit: A Longitudinal Study, i Churchill, Neil C, Hornaday, John A, Kirchhoff, Bruce A, Krasner, O. J. & Vesper, Karl H. (red.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, USA, s.154-168

Aldrich, Howard E & Martinez, Martha Argelia (2001) Many Are Called, but Few Are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship, *Entrepreneurship, Theory, and Practice*, Vol 25:4, s. 41-56

Amburgey, Terry & Hayagreeva, Rao (1996) Organizational Ecology: Past, Present, and Future Directions, *Academy of Management Journal*, Vol. 39, No. 5, s. 1265-1286

Bates, Timothy (1990) Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 72:4, s. 551-559

Birley, Sue & Stockley, Simon (2000) Entrepreneurial Teams and Venture Growth, i Sexton, Donald L. & Landström, Hans (red.) *Handbook of Entrepreneurship*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford, Storbritannien

Bosma, Niels, van Praag, Mirjam, Thurik, Roy & de Wit, Gerrit (2004) The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startup, *Small Business Economics*, Vol. 23, s. 227-236

Brüderl, Josef, Preisendorfer, Peter & Ziegler, Rolf (1992) Survival Chances of Newly Founded Business Organizations, *American Sociological Review*, Vol 57:2, s. 227-242

Brüderl, Josef & Preisendorfer, Peter (1998) Network Support and the Success of Newly Founded Businesses, *Small Business Economics*, Vol. 10, s. 213-225

Brüderl, Josef & Schüssler, Rudolf (1990) Organizational Mortality: The Liabilities of Newness and Adolescence, *Administrative Science Quarterly*, 35, s. 530-547

Carter, N. M., Williams, M. & Reynolds, P. D. (1997) Discontinuance among New Firms in Retail: the Influence of Initial Resources, Strategy, and Gender, *Journal of Business Venturing*, Vol. 12:2, s. 125-145

Chandler & Hanks (1993) Measuring the Performance of Emerging Businesses: A Validation Study, *Journal of Business Venturing*, Vol. 8:5, s. 5-30

Chandler, Gaylen N (1996) Business Similarity as a Moderator of the Relationship between Pre-Ownership Experience and Venture Performance, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 20:3, s. 51-65

- Cohen, Wesley M. & Levinthal, Daniel A. (1990) Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, *Administrative Science Quarterly*, Vol 35:1, s. 128-153
- Cooper, Arnold C. & Gimeno, Gascón, Javier F. (1992) Entrepreneurs, Processes of Founding and New-Firm Performance, i Sexton, Donald L. & Kasarda, John D (red.) *The State of the Art of Entrepreneurship*, PWS-KENT Publishing Company, Boston, USA
- Cooper, Arnold C (1993) Challenges in Predicting New Firm Performance, *Journal of Business Venturing*, Vol. 3:8, s. 241-253
- Cooper, A. C. (2002) Networks, Alliances and Entrepreneurship, i Hitt, Michael A., Ireland, Duane R., Camp, Michael S. & Sexton, Donald L. (red.) (2002) *Strategic Entrepreneurship – Creating a New Mindset*, Blackwell Publishers Ltd, Oxford, Storbritannien
- Cressy, Robert (1996) Are Business Startups Debt-rationed?, *The Economic Journal*, Vol. 106:438, s. 1253-1270
- Davidsson, Per & Wiklund, Johan (2000) Conceptual and Empirical Challenges in the Study of Firm Growth, i Sexton, Donald L. & Landström, Hans (red.) *Handbook of Entrepreneurship*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford, Storbritannien
- Eisenhardt, Kathleen M & Schoonhoven, Claudia Bird (1990) Organizational Growth: Linking Founding Team, Strategy, Environment, and Growth Among U.S. Semiconductor Ventures, 1978-1988, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35:3, s. 504-530
- Fiet, James O (1995) Risk Avoidance Strategies in Venture Capital Markets, *The Journal of Management Studies*, Vol. 32:4, s. 551-575
- Freeman, John & Hannan, Michael (1995) Setting the Record Straight on Organizational Ecology: Rebuttal to Young, *American Journal of Sociology*, Vol. 95, No 2, s. 425-435
- Gimeno, Javier, Folta, Timothy B., Cooper, Arnold C. & Woo, Carolyn Y (1997) Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms, *Administrative Science Quarterly*, Vol 42:4, s. 750-783
- Granovetter, Mark S (1973) The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, Vol. 78:6, s. 1360-1380
- Greene, Patricia G., Brush, Candida G. & Hart, Myra M. (1999) The Corporate Venture Champion: A Resource-Based Approach to Role and Process, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 23:3, s. 103-122

- Hansen, Erik (1995) Entrepreneurial Networks and New Organization Growth, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 19:4, s. 7-20
- Hoang, Ha & Antoncic, Bostjan (2003) Network-Based Research in Entrepreneurship – A Critical Review, *Journal of Business Venturing*, Vol. 18:2, s.165-187
- Hoy, F., McDougall, P. P. & Dsouza, D. E. (1992) Strategies and Environments of High Growth Firms, i Sexton, D.L. & Kasarda, J.D. (red.), *The State of the Art of Entrepreneurship*, s. 341-357, PWS-Kent Publishing, Boston, USA
- Johannisson, Bengt (1993) Designing Supportive Contexts for Emerging Enterprises, i Karlsson, C., Johannisson, B. & Storey, D (red.) *Small Business Dynamics, International, National and Regional Perspectives*, Routledge, London, Storbritannien, s. 117-144
- Johannisson, Bengt (1996) The Dynamics of Entrepreneurial Networks, i Reynolds, P. D., Birley, S., Butler J. E., Bygrave, W. D., Davidsson, P., Gartner, W. B. & McDougall, P. P. (red.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, MA: Babson College, Wellesley, s. 253-267
- Johannisson, Bengt (2000) Networking and Entrepreneurial Growth, i Sexton, Donald L. & Landström, Hans (red.) *Handbook of Entrepreneurship*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford, Storbritannien
- Lechler, Thomas (2001) Social Interaction: A Determinant of Entrepreneurial Team Venture Success, *Small Business Economics*, Vol. 16:4, s. 263-278
- Madsen, Henning, Neergaard, Helle & Ulhøi, John P (2003) Knowledge-Intensive Entrepreneurship and Human Capital, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 10:4, s. 426-434
- Manigart, Sophie & Struyf, Carol (1997) Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study, *Small Business Economics*, Vol. 9, s. 125-135
- Meyer, G. Dale, Neck, Heidi M. & Meeks, Michael D. (2002) The Entrepreneurship – Strategic Management Interface i Hitt, Michael A., Ireland, Duane R., Camp, Michael S. & Sexton, Donald L. (red.) (2002) *Strategic Entrepreneurship – Creating a New Mindset*, Blackwell Publishers Ltd, Oxford, Storbritannien:
- Montgomery, M., Johnson, T. & Faisal, S. (2005) What Kind of Capital Do You Need to Start a Business: Financial or Human?, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 45:1, s. 103-122

Ostgaard, Tone A & Birley, Sue (1996) New Venture Growth and Personal Networks, *Journal of Business Research*, Vol. 36, s. 37-50

Peters, Louis & Sundararajan, Malavika (2003) Acquisition of Resources for Commercializing Emerging Technologies: Comparing Large Firms with Startups, *Management of Engineering and Technology*, s. 425-435, Portland State Univ.

Porter, Michael E (1980) Industry Structure and Competitive Strategy: Keys to Profitability, *Financial Analysts Journal*, 36:4, s. 30-42

Priem, R. L. (2001) Is the Resource-Based 'View' a Useful Perspective for Strategic Management Research? *The Academy of Management Review*, Jan. 1

Reynolds, Paul & Miller, Brenda (1992) New Firm Gestation: Conception, Birth, and Implications for Research, *Journal of Business Venturing*, Vol. 7:5, s. 405-418

Rogers, Edward W (2001) A Theoretical Look at Firm Performance in High-Tech Organizations: What Does Existing Theory Tell Us? *Journal of High Technology Management Research*, Vol. 12:1, s. 39-62, Elsevier Science, Ebsco

Samuelsson, Mikael (2004) Creating New Ventures – A Longitudinal Investigation of the Nascent Venturing Process, Jönköpings Internationella Handelshögskola

Schoonhoven, Claudia B. & Eisenhardt, Kathleen M. (1990) Speeding Products to Market: Waiting Time to First Product Introduction in New Firms, *Administrative Science Quarterly*, Vol 35:1, s. 177-208

Spanos, Yiannis & Lioukas, Spyros (2001) An Examination into the Causal Logic of Rent Generation: Contrasting Porter's Competitive Strategy Framework and the Resource-Based Perspective, *Strategic Management Journal*, 22, s. 907-934

Teece, David J & Grindley, Peter C (1997) Managing Intellectual Capital: Licensing and Cross-Licensing in Semiconductors and Electronics, *California Management Review*, Vol. 39:2, s. 8-41

Wessman, Johan (2004) Två av tre företag vill inte växa med riskkapital, en artikel baserad på en undersökning från Svenskt Näringsliv, *Sydsvenskan*, 2 november

Wessman, Johan (2005) Det vände för skånsk IT-industri, *Sydsvenskan*, 20 februari

Wiklund, Johan (1998) Small Firm Growth and Performance – Entrepreneurship and Beyond, Jönköpings Internationella Handelshögskola

Witt, Peter (2004) Entrepreneurs' Networks and the Success of Start-ups, *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol 16:5, s. 391-412

Företagsinterna källor

Internt material och informationsbroschyrer från Connect Skåne, 2003-2004

Muntliga källor

Intervjuer med BG Svensson, VD Connect Skåne, 2004-10-05 och 2005-01-20

Intervju med Rikard Malmberg, Gävle, tidigare ansvarig för Connects språngbräddor, 2004-10-15

Elektroniska källor

Connect Skånes hemsida: www.connectskane.se (050111)

Riskkapitalbolagens aktiviteter tredje kvartalet 2004, en rapport från Svenska Riskkapitalföreningen och NUTEK, www.nutek.se (050225)

Nuteks rapport "Kvinnors företagande - format av samhället" B 2003:7, (2003), www.nutek.se, (050225)

Projektet "Svensk bioteknik" av IVA i samarbete med Vinnova, www.iva.se

Pressmeddelande från LIF, www.lif.se, (040915)

Kris för svensk bioteknik, Ny Teknik, <http://nyteknik.se>, (041007)

Ny stor svensk branschkartläggning, Hammar, <http://biotech.idg.se>, (050224)

Svensk bioteknik på frammarsch, IVA, www.iva.se, (021009)

Kris för svensk bioteknik, Ny Teknik, <http://nyteknik.se>, (041007)

Rapport från Metall, "Framtid för svensk industri", www.metall.se, 2002

Tio riskkapitalister som tror på teknik, Ny Teknik, www.nyteknik.se, (031119)

Sverige måste våga välja, IVA, www.iva.se, (040323)

Vägval för Sverige, Torell, IVA, www.iva.se, (040407)

Kuba, Indien och Kina lyser inom bioteknik, Ny Teknik, <http://nyteknik.se>, (041215)

Bilaga 1 - Följebrev och enkät

Lund den 7 dec. 2004

Hej!

I samband med Connect Skånes 5-årsjubileum utförs en studie initierad av Connect Skåne och utförd av studenter på magisternivån på Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet. Denna studie görs för att följa upp hur utvecklingen har varit för de företag som Connect Skåne har hjälpt på något sätt och undersöka betydelsefulla faktorer som kan ha medverkat till företagets överlevnad eller nedläggning. Studien ämnar också att utvärdera Connect Skånes roll i processen.

Ert företag är ett bland de cirka 85 företag som har genomfört en ”språngbräda” genom Connect Skåne och därför är Ert bidrag, i form av svar på en enkät, grunden i studien. Vi hoppas att Ni ställer upp i studien. Denna är viktig för Connect Skånes framtida insatser att hjälpa Ert företag och andra nystartade företag.

Enkäten är beräknad att ta ca 15 min i anspråk. Använd det bifogade svarskuvertet när ni skickar tillbaka enkäten. Vi är mycket tacksamma om ni tar er tid att besvara enkäten snarast, och senast onsdagen den 17 december. Självklart kommer vi att behandla Era enkätsvar strängt konfidentiellt.

Eventuella frågor om enkäten besvaras av Kristina Kinnerup (0736-774568) eller Gunilla Emanuelsson (0704-77 13 43). Ni kan även maila frågor till: uppsats_connect@home.se. Naturligtvis kommer vi att skicka den slutliga rapporten till er via mail och därför behöver Ni fylla i Er mailadress på enkäten.

Tack för att Ni vill hjälpa oss!

Med vänlig hälsning

BG Svensson, VD Connect Skåne Kristina Kinnerup

Gunilla Emanuelsson

6. Hade du grundat något annat företag, innan du startade detta?

- Ja Antal: _____ st
- Nej

Del 2: företagets egenskaper

7. Vilken bransch befinner sig företaget i?

8. Vilket alternativ stämde bäst in vid registreringen av företaget?

- Skapare av ett nytt affärsområde (vilket innebär få eller inga konkurrenter)
- Efterföljare på affärsområdet (vilket innebär relativt många konkurrenter på marknaden)
- Annat: _____

9. Vilket alternativ stämde bäst in vid registreringen av företaget?

- Knutet till ett existerande företag
- Ett oberoende företag
- Annat: _____

10. Hur många grundare fanns när företaget registrerades?

1 2 3 4 >4

11. Hur många heltidsanställda hade företaget ett år efter registreringen, inklusive dig själv och andra grundare? (halvtid = 0,5 heltid)

1 2-3 4-6 7-10 11-20 >21

12. Från vilken/vilka av dessa källor kommer företagets kapital? (Sätt ett eller flera kryss.)

- Grundarnas eget sparande
- Kapital från familj och vänner
- Statligt organ (t.ex. Nutek och Almi)
- Affärsängel (privatperson utanför familjen som satsar kapital och blir aktiv ägare)
- Riskkapitalbolag (företag som satsar kapital och blir aktiv ägare)
- Banklån
- Annan källa: _____

13. Har företaget fått kapital från riskkapitalbolag eller affärsängel?

- Ja, men inte tillräckligt mycket kapital. Jag hade gärna tagit emot mer kapital om möjligheten hade funnits.
- Ja och mängden kapital var tillräcklig.
- Nej, men jag hade velat ha kapital om möjligheten hade funnits.
- Nej, men jag hade inte velat ha kapital om möjligheten hade funnits.
- Nej och jag vet inte om jag hade velat ha kapital om möjligheten hade funnits.

Del 4: företagets utveckling

18. Vilken status har företaget idag?

- Aktivt
 Sålts När? År _____ Månad _____
 Nedlagt När? År _____ Månad _____

19. Vad tror du är huvudanledningen/arna till att ditt företag är aktivt/nedlagt idag?

20. När uppskattar du att du och eventuellt andra grundare gjorde den första konkreta aktiviteten för att driva igång företaget (från tanke till handling, t.ex. ringa en möjlig leverantör, kolla upp hur verksamheten kan bedrivas)?

År _____ Månad _____

21. När registrerades företaget?

År _____ Månad _____
 Ännu ej registrerat

22. När tog företaget emot den första ordern?

År _____ Månad _____
 Företaget är idag aktivt men har ej hunnit få någon order.
 Företaget såldes eller lades ner innan någon order tagits emot.

23. När anställdes den första personen, utöver grundarna?

År _____ Månad _____
 Företaget är idag aktivt men har ej hunnit anställa någon.
 Företaget såldes eller lades ner innan någon anställdes.

24. Vilken omsättning och hur många anställda hade företaget år 1997 - 2003?

(Fyll i belopp och antal eller ringa in "ingen omsättning" eller "ingen anställd")

1997:kr / Ingen omsättning	1997:st / Ingen anställd
1998:kr / Ingen omsättning	1998:st / Ingen anställd
1999:kr / Ingen omsättning	1999:st / Ingen anställd
2000:kr / Ingen omsättning	2000:st / Ingen anställd
2001:kr / Ingen omsättning	2001:st / Ingen anställd
2002:kr / Ingen omsättning	2002:st / Ingen anställd
2003:kr / Ingen omsättning	2003:st / Ingen anställd

25. Vilken är den förväntade omsättningen år 2004 och hur många anställda finns idag?

Omsättning.....kr / Ingen omsättning Anställda.....st / Inga anställda

Bilaga 2 - Sammanslagning av grundares svar

Studiens validitet kan påverkas negativt genom att det sällan var alla grundare i företaget som svarade på enkäten. Av samtliga 53 företag var det 36 stycken som grundades av fler än en person och det är bara i ett fåtal företag som alla grundare skickade in sitt svar. Det ideala hade varit att ha tillgång till alla grundarnas svar, koda och lägga ihop dem och på det sättet se effekten av teambaserade nystartade företag. Exempelvis blir nätverket upp till tredubbelt så stort om företaget har tre grundare. Då vi bara har svar från flera grundare i enstaka fall, blir det fel att i dessa fall slå ihop svaren. Detta beror på att det blir ett missvisande resultat, vad gäller de företag som har många grundare, men där inte alla svarat. Alla företag med flera grundare måste behandlas på samma sätt. Därför fick vi gå igenom varje enkät för sig från de företag där flera grundare hade svarat och omarbeta två eller tre enkäter till en per företag. Detta gjorde vi på tre olika sätt:

- Högsta svaret: I de fall där svaren är rangordnade, så att en hög nivå oftast är bra och där det inte handlar om åsikter, valde vi det högsta svaret som det gällande för företaget. Detta påverkar frågorna om utbildningsnivå, antal heltidsjobb, branschkunskap, antal grundade företag, antal väl bekanta och kontakter. (Fråga 3, 4, 5, 6 och 16.)
- Genomsnitt: I de fall där frågan handlar om en åsikt, räknade vi ut genomsnittet. Detta berör frågorna om kapitaltillfredsställelse, betydelse av olika nätverkspartners, användning av råd från språngbrädan samt betydelsen av Connects insatser. (Fråga 14, 17, 28 och 29.)
- Majoritet: I de fall där de olika svaren inte kan graderas och där det inte handlar om åsikter, valde vi majoritetens svar. Detta gäller frågorna om kön och ålder. (Fråga 1 och 2.)

Inte heller detta är ett optimalt tillvägagångssätt. De företag där exempelvis alla tre grundare har svarat får alla sina svar inkluderade i sammanslagningen, till skillnad mot de företag där enbart en av flera grundare har skickat in enkäten. Dessutom är det ren slump vem av flera grundare som har besvarat enkäten och ändå är det exakt denne grundarens egenskaper som analyseras. Exempelvis kan det vara en person med ett litet antal tidigare heltidsjobb som har svarat, medan de två övriga grundarna har båda haft många arbeten. Vi bedömer dock att det är den mest lämpade metoden för att utnyttja materialet på bästa sätt och generera vissa slutsatser, även om de inte har någon hög validitet. Flera reflektioner beträffande studiens validitet och reliabilitet följer nedan.

Bilaga 3 - Redovisning av enkätresultat i kapitel 9

3.1 Tidpunkter och kapitalkällor

(Fråga 15)

Svar redovisas nedan, uppdelade efter typen av svar. 7 grundare har ej svarat på frågan och av dessa är 2 grundare till företag som lagt ner.

I stort sett hela tiden

- Mer eller mindre hela tiden. I olika omgångar hade riskkapital, villkorslån eller annat varit optimalt.
- Nästan alltid under de första åren.
- Snart sagt hela tiden. Kapitalet skulle i så fall komma från en affärsängel som själv är/har varit entreprenör. Genom vårt nätverk håller vi på att göra produkt av vårt koncept. Genom de kontakter vi knutit under resans gång har vi fått tag i en engelsk affärsängel, ett tillverkningsföretag i Hong Kong samt en distributör (svensk!). Vi har lånat lite av Almi/Nutek men för övrigt har vi inte klarat att driva upp pengar i Sverige. Antingen beror det på att vår produkt inte håller måttet och/eller att klimatet för den här typen av projekt inte är gynnsamt i Sverige.
- Kontinuerligt.
- Under många perioder. Volatila intäcksströmmar ger svårigheter. Gärna kapital från aktiv ägare el. t.ex. Almi. Dock ges pessimistisk syn på Almi/Nutek varför man vid stress ej söker där.

Vid en speciell tidpunkt

- Ja – 2001, när verksamheten blev innovationer o allt patentarbete avslutats. Och 2004 för utvidgning o underhåll av patent o mönsterskydd. Från riskkapitalbolag och banker.
- I nuvarande läge då vi befinner oss i en fas där bevis och verifiering av produkten är viktig skulle det behövas mer resurser för att påskynda processen.
- Nu. Marknaden – potentiella användare.
- Jo. T.ex. två år efter starten. Vi fjäskade för den svenska industrin, t.ex. ABB men utan resultat. Vi fjäskade också för Connect vid senare tillfälle.
- År 2000 från statligt organ, affärsängel eller riskkapitalbolag.
- Ja. Såddfas. Industriell partner.
- Ja, på vårt fjärde år och från extern finansiär, därav kontakt med Connect.
- Nu när produkten behöver marknadsföras.
- Vi har sökt finansiering under hela andra verksamhetsåret, utan resultat hittills.
- Efter 2 år. Källa: helst tidigare ägare (investerare).
- I utvecklingsfasen från affärsängel.
- Företaget drivs vid sidan av heltidsanställning som professor vid Lunds Universitet. Jag hade önskat få ta sabbatstermin för att ägna åt företaget. Alternativt att någon annan betalade min lön när jag arbetar med företaget. Att sälja aktier i tidigt skede för att betala löner fungerar ej i

Sverige. Att arbeta utan lön och leva på sparade pengar fungerar inte heller. Således måste detta lösas om fler lyckade företag skall startas i Sverige.

- Med facit i hand: ja vid starten, Nutek + bank.
- Efter 1,5 – 2 år, riskkapital.
- Ja, nu när vi ska sälja den första utvecklade produkten.
- Ja, vi arbetar på att hitta en privat investor eller flera till produktion av den första prototypen samt kommersialisering av produkten.
- Vid starten på vår marknadsetablering. Mer kapital ger större muskler. Från affärsänglar/riskkapitalbolag med stort nätverk.
- Från 2 år efter start.
- Inom ett år. Riskkapital.
- Riskkapital inom 12 mån.
- Startup: VC, BA, bank 1 miljon. Vi jobbar på att finna en privat investor eller flera.
- 2-3 år efter start, affärsängel eller riskkapitalbolag.

Vid en speciell tidpunkt samt att kapitalet kom för sent

- Bolaget registrerades 1999, innehöll då patent, 2001 anställdes första personen. Det tog 2 år att få institutionellt riskkapital, vilket var ett år för lång tid.
- Kapitalet har hela tiden ”legat efter”, den rätta mängden har alltid kommit 6-12 månader senare än det optimala.
- Precis vid registreringen för att komma igång, tex. Affärsängel. Ca 8 mån. efter reg. Då vi fick tacka nej till vår första kund pga. brist på kapital (folk vågade inte säga upp sig från sina jobb, för osäkert).
- Finansiering från riskkapitalbolag klart först drygt 2 år efter registrering.
- Företagets utveckling hämmas av bristen på kapital. Det har varit mycket svårt att reja riskvilligt kapital.

Har inte velat ha mer kapital

3 grundare.

Övriga svar

- Venture Capital.
- Har haft kontakt med flera riskkapitalbolag, statliga institutioner, andra företagsägare.
- Ja.
- Onödigt långa handläggningstider för låneansökan.
- Statligt riskkapital.
- Ja, från institution eller privat investerare.

3.2 Olika nätverkspartners betydelse för företagets överlevnad

(Fråga 17)

Nätverkspartner	Inte alls betydelsefull		Ganska betydelsefull		Mycket betydelsefull	Ingen kontakt	Ej svar	Totalt
	1	2	3	4	5			
Familj (BioMed)	9	2	3	1	4	1	-	20
Familj (ITT)	2	6	4	5	11	2	-	30
Andra företagsägare (BioMed)	3	5	3	4	4	1	-	20
Andra företagsägare (ITT)	5	3	7	7	4	2	2	30
Bankman, revisor, advokat eller konsult (BioMed)	6	2	6	2	4	-	-	20
Bankman, revisor, advokat eller konsult (ITT)	2	8	11	7	1	-	1	30
Mentor förmedlad av Connect (BioMed)	5	1	4	1	1	8	-	20
Mentor förmedlad av Connect (ITT)	4	6	1	3	-	15	1	30
Professor/lärare vid universitetet (BioMed)	6	1	4	3	4	2	-	20
Professor/lärare vid universitetet (ITT)	4	6	2	2	-	13	3	30
Kunder (BioMed)	3	3	5	1	5	3	-	20
Kunder (ITT)	3	2	8	5	11	1	-	30
Leverantörer (BioMed)	8	4	3	2	1	2	-	20
Leverantörer (ITT)	8	2	3	12	2	2	1	30
Regional utvecklingsfond, handels- och industridep., handelskammare (BioMed)	6	1	3	1	1	7	1	20
Regional utvecklingsfond, handels- och industridep., handelskammare (ITT)	10	4	-	2	-	13	1	30
Statliga institutioner (BioMed)	7	2	3	2	2	4	-	20
Statliga institutioner (ITT)	10	2	1	1	4	9	3	30
Riskkapitalbolag och affärsänglar (BioMed)	5	2	1	2	5	4	1	20
Riskkapitalbolag och affärsänglar (ITT)	8	4	5	4	1	7	1	30
Vänner, som inte är någon av ovanstående (BioMed)	4	2	5	-	5	4	-	20
Vänner, som inte är någon av ovanstående (ITT)	1	5	9	3	8	4	-	30

3.3 Huvudanledningar till aktivt/nedlagt företag

(Fråga 19)

Svaren är uppdelade på aktiva och nedlagda företag samt efter huvudanledningen till företagets status.

Aktiva företag

Grundaren/grundarna

- Personligt engagemang.
- Engagemang!
- Mod och tålamod från ägarna.
- Att jag har driv och vägrar ge mig. Att jag kan både affärer och teknik.
- Envishet och uthållighet.
- Hårt arbete!
- Att jag ser möjligheter snarare än problem. Optimistisk, ekonomiskt uthållig, envis!
- Uthålliga ägare som tror på det.
- Vi har ej satsat stenhårt ännu!
- Tur, uthållighet, min medgrundares kunskap och entreprenörskap.

Produkten/tjänsten/affärsidén/marknaden

- Jag själv och några vänner tror att produktionen av vår bästa innovation skall starta och bli lönsam 2005.
- Bra produkt.
- Bra affärsidé.
- Vår bransch är på väg uppåt igen i Sverige.
- Nystartat och stort intresse för teknologin.
- Goda framtidsutsikter.
- Befintliga kunder samt tron på produkten/affärsidén.
- Vi tror på idén och måste kämpa vidare.

Grundaren och produkten/tjänsten/affärsidén/marknaden

- Hållbar affärsidé som vi envist har hållt fast vid.
- Vi tror på produkten samt uthållighet.
- Envishet och fortsatt tro på affärsidén.
- Övertygelse av att tjänsterna är efterfrågade och en stor egen arbetsinsats. Inget stöd från Nutek m.m.
- Hårt arbete, bra kontakter och otroligt industrirelevant produkt.
- Tack vare en otroligt stor entusiasm och driv från de tre grundarna samt positiv respons från omvärlden.

Kapital

- Finansiering från ett företag i branschen.
- Investering från affärsängel.
- Riskkapital från Malmöhus Invent o Öresund Healthcare. Mycket intressant marknad (genterapi) som har framtiden framför sig. Problemet är att marknaden har tagit längre tid att utveckla än beräknat, därför är även utvecklingen av bolaget försenat.

Kapital och grundare

- Vi har kapital och vet vad vi skall åstadkomma.
- Tack vare riskkapital som gjort det finansiellt möjligt samt mkt stort engagemang från grundarna.
- Vilja, samt finansiellt stöd från det företag som vi avknoppades ifrån.

Nätverk och grundare

- Att vi kan arbeta, att vi nätverkar, att vi producerar bra och tror på det vi gör.
- Förnuftiga beslut genom bra råd från nätverket.

Andra kombinationer

- Entreprenörernas engagemang, produktens marknadslämplighet, tajming, nätverk av kontakter, att riskkapital överhuvudtaget fanns.
- 1) Drivkraft hos grundare/kompetens hos anställda. 2) Nätverk. 3) Produkter och patent/marknadspotential. 4) Riskkapitaltillgång.
- Väl omhändertagen av Minc Malmö Inkubator med coach och kontakt med specialister när det behövdes. Marknadens behov av uppfinningen framstår som stor och ökande. Timingen som del i större system är rätt. Fick en partner i februari 2004.
- Bra medarbetare, bra produkt.
- Kunder och Venture Capital

Övrigt

- Ska sälja: Arrangemanget med ett utländskt företag grundar sig först och främst på att de hade en god konstruktion som kompletterade vår uppfinning. Det landet har dessutom god tillgång på de produkter som behövs. Det ringa intresset från svensk industri var självklart också avgörande.
- Företaget vilande i väntan på investorer.
- Vet ej om vi passar in i denna undersökning. Vi har funnits i 15 år.
- Vi har två produkter, som stödjer drog development-processen.
- Projektet löper fortfarande, dvs produkten är under utveckling.
- Det är en liten långsam försäljning och inkomst och låga skulder. De flesta jobbar gratis.
- I brist på riskkapital har bolaget drivits på (...) aktivitet. Söker fortfarande möjligheter att komma igång.

Ej svar

11 st.

Nedlagda

- Ej svar
- Kapital.
- Brist på kapital. Konkursboet är nu uppköpt i sin helhet utan anställda och drivs vidare i nytt bolag av ursprunglige ägaren.

3.4 Antal månader mellan olika aktiviteter

(Fråga 20-23)

Uträkningsmetod

När det saknas uppgifter om en aktivitet (registrering/order/anställning), utesluts företaget i just den beräkningen. Alla företag är registrerade, men 2 företag har ej hunnit få någon order och 5 företag har ej anställt någon. I BioMed finns 16 företag varav 2 företag inte är registrerade, 7 har inte fått någon första order och 4 har inte anställt någon ännu. I ITT finns 26 företag och alla är registrerade. Däremot har 9 företag i ITT ej anställt någon ännu, 9 företag har ej fått någon första order och 2 företag har ej angett första konkreta aktivitet. I varje beräkning blir det alltså en del företag som faller bort.

Det är inte alla respondenter som har angett både år och månad. När grundaren enbart har angett två olika år för tidpunkterna ovan, har vi beräknat detta som tolv månader. När det står samma år, har vi uppskattat detta som att sex månader har förflutit. När det står både månad och år har vi beräknat det exakta antalet månader.

3.5 Betydelse av Connects insatser

(Fråga 29)

Typ av hjälp	Inte alls betydelsefull		Ganska betydelsefull		Mycket betydelsefull	Har ej fått denna hjälp	Ej svar/var ej med/vet ej	Totalt antal grundare
	1	2	3	4	5			
Språngbrädan, BioMed	1	4	10	1	1		3	20
Språngbrädan, ITT	4	10	7	6	-	-	3	30
Utvidgat personligt nätverk, BioMed		4	3	6	2	2	3	20
Utvidgat personligt nätverk, ITT	2	11	6	7	-	1	3	30
Mentor, BioMed	3	4	2	2	2	4	3	20
Mentor, ITT	6	4	5	1	-	11	3	30
Kontakter m affärsänglar / riskkap.bolag, BioMed	3	-	-	3	6	4	4	20
Kontakter m affärsänglar / riskkap.bolag, ITT	4	6	5	5	2	5	3	30
Styrelseledamot, BioMed	5	1	1	-	-	10	3	20
Styrelseledamot, ITT	8	1	4	1	-	13	3	30

3.6 Förbättringar av Connects insatser

(Fråga 30-31)

BioMed

Ej svarat på varken fråga 30 eller 31: 8 grundare (av totalt 20)

Svarat på antingen fråga 30 eller 31: 8 grundare (av totalt 20)

ITT

Ej svarat på varken fråga 30 eller 31: 9 grundare (av totalt 30)

Svarat på antingen fråga 30 eller 31: 8 grundare (av totalt 30)

1999-2000

30: Tidigare uppföljning. Lite mer kreativ och okonventionell språngbräda.

30: Bättre följa upp och hjälpa till fram tills man får riskkapital eller det man nu söker efter. 30:

Ge uppslag om ev. intresserade entreprenörer och riskbolag, som kunde ev. förverkliga projektet.

30: Vet ej.

31: Fler samtal och möten, kanske.

31: Ingen övrig hjälp vad jag kommer på.

31: Dom gjorde så gott dom kunde men utgick från fel premisser.

2001

30: Fungerar bra som det är. Aktiv uppföljning av språngbrädeföretagen har jag ingen erfarenhet av men det kanske utförs idag på senare företag?

30: Fick inte särskilt många råd på språngbrädan! Följa upp intensivare på språngbrädorna och aldrig ge sig! Dvs sätta fokus på utvalda projekt och driva dom! Prioritering och generell verksamhet *kan* drivas parallellt!

30: Mentor kanske hade varit bra att ha i ett tidigare skede.

30: Mer riskkapital. (BioMed)

30: Bredda på alla fronter. (BioMed)

31: Hjälper man be om – jag tror den finns i nätverket.

2002

30: Fler språngbrädor med ca. 6 mån. mellanrum. Men det är i och för sig mycket upp till en som grundare att ta i det.

30: Affärsänglar är ett utmärkt initiativ. Fanns ej 2002. Mentorer/styrelseledamöter likaså bra, men vi hade redan detta i vårt nätverk. (BioMed)

2003

30: Aktiv uppföljning från Connect.

30: Till att börja med ge vad man lovar. Lyssna, respektera och tillföra kunskap (erfarenhet). 30: Stödet var bra, men vi hade redan ett ganska brett kontaktnät när vi kom i kontakt med Connect. Det kontaktnätet var det som mest utnyttjades.

30: Förmedling och uppföljning av mentor, som fyller andra funktioner än coachen på MINC. 30: Sammanfattning från språngbrädan med deltagarnas personliga åsikter (allt kanske inte framgick direkt under språngbrädan). "Hälsotillstånd" kärnfrisk till intensivvård inkluderad i sammanfattningen uppdelad i olika områden (finansiering, affärsidé...).

30: Vet ej. Känns som att Connect kan vara intressant när man vill expandera och redan har en färdig produkt som säljer. Som synes har vi inte mycket att tillföra om hur Connect fungerar. Vi är väl i en för tidig fas. Idén om ett nätverk är bra och det är så vi håller på att göra produkt av vårt koncept.

30: Hjälp med hur jag får erforderligt kapital. Hjälp med att hitta samarbetspartner, som inser att min produkt är bra och kan bli lönsam. (BioMed)

31: Mentor. Affärsstrategier.

31: Kontakt med affärsängel/riskkapitalbolag. Specifik hänsyn för att jag är kvinnlig entreprenör. Min upplevelse var till att börja med väldigt positiv, men vändes till besvikelse eftersom ingen uppföljning skedde. Men det är kanske inte försent ännu :-)

31: Kraftfullare uppsökande verksamhet som fångar entreprenören i tidigare fas. Om entreprenören själv måste hitta Connect har denne ofta kommit ganska långt.

31: Förmå Lunds Universitet att ge mig och andra i samma sits att få jobba med att starta företag på betald arbetstid, kunde likställas med forskning, skriva artiklar och böcker. Dvs avlastas från undervisning och administration under några månader.

31: Mentor, företagsledning strategi/taktik.

31: Förmedla info om statligt stöd, stöd vid utarbetning av affärsplan, såddaktörer närvarande på språngbräda. (BioMed)

2004

30: Kapitalanskaffningen är den viktigaste biten för oss.

30: Konkretare finansieringsmöjligheter och kapitalkällor. Definiera en "hitlista" av krav för att få finansiering/investerare.

30: Jag är generellt nöjd med Connect. En bättre och mer djupgående beskrivning måste sändas ut till (panel)deltagarna. De måste vara mycket mer insatta i vad som skall presenteras för att kunna ställa rätta och konstruktiva frågor.

30: Större engagemang önskvärt. Kunskapen ibland för dålig hos företrädare för Connect.

30: Vid *första* kontakten kontrollera företagets ekonomi, om företaget förbrukat halva sitt kapital kan inte hjälp erhållas.

30: De har gjort en mycket bra insats med engagerade medarbetare. Som helhet behöver inget förändras/förbättras. (BioMed)

30: Vet ej. (BioMed)

30: Mycket nöjd som det är! (BioMed)

31: Möte med affärsänglar/riskkapitalbolag

31: Direkt kontakt med investerare och finansieringskällor.

31: Jag är nöjd med den hjälp jag fått. Skulle jag behövt mer hjälp inom området från dem är jag övertygad om att jag fått detta.

31: Stöd i ett internationaliseringsperspektiv.

31: Mer samarbete med Connect Sverige + utländska (framför allt Europa men även USA) kontakter för riskkapital/samarbete. (BioMed)

31: Hjälp att hitta riskkapital. (BioMed)

31: Jag är på det hela taget mycket positiv till Connect och vad organisationen tillfört mitt företag. Ingen annan organisation har kommit i närheten. Eventuellt skulle det vara att ha fler *egna* investorseminarier. (BioMed)

31: Personligen känner jag inte till Connect. Min medgrundare har nämnt ordet någon gång men jag tror inte att vi haft någon nytta av Connect för då skulle jag känna till det. (BioMed)