



Kartläggning av kapitalförsörjningsstrukturen i Örebro och Västmanlands län

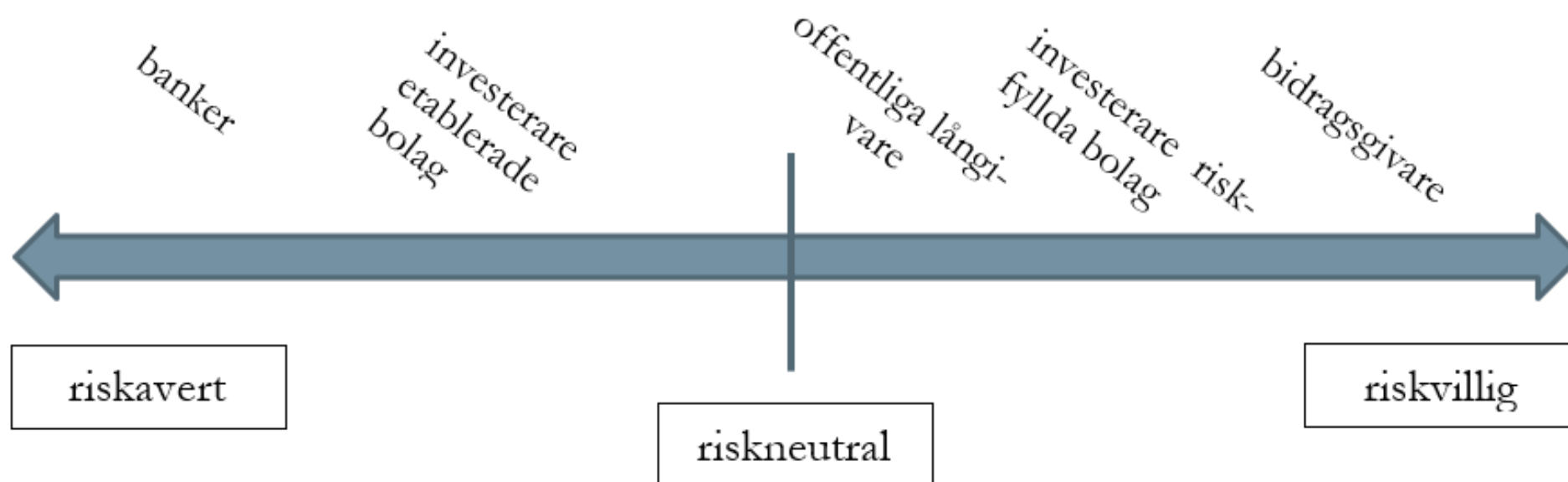
Sofia Avdeitchikova
På uppdrag av Region Örebro län och
Region Västmanland

Uppdragets syfte:

Att kartlägga kapitalförsörjningsstrukturen i Region Örebro län och Region Västmanland för att ytterst besvara:

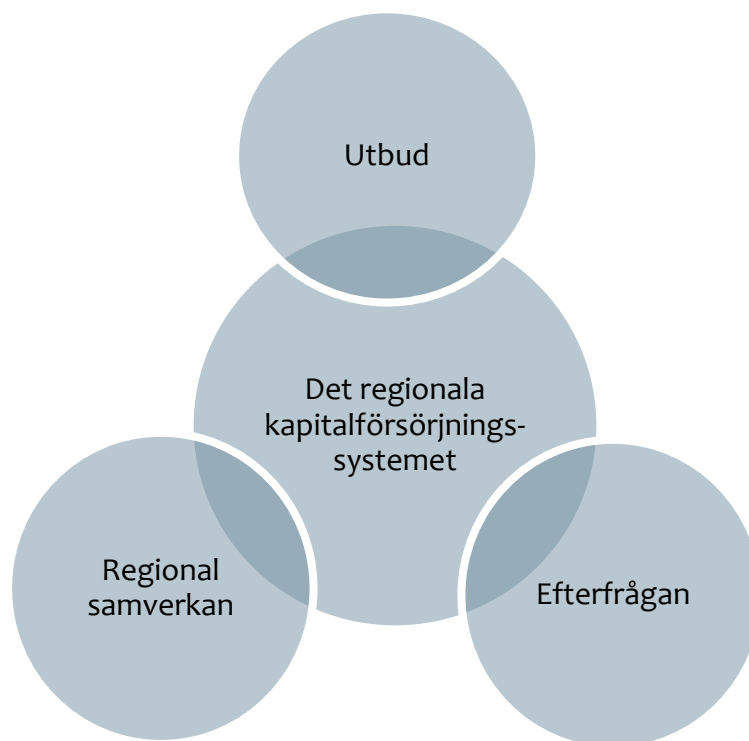
- Hur den regionala kapitalförsörjningsstrukturen i de två länen behöver stärkas för att på bästa sätt stödja de tillväxt- och utvecklingsambitioner som finns?
- Vilka specifika insatser borde prioriteras för att stärka strukturen?

Fokus – riskvilligt kapital



Vad är en regional kapitalförsörjningsstruktur

– varför ”Räcker pengarna*” räcker inte, eller
Från ”kapitalgap” till brister i kapitalförsörjningsstrukturen



*Tillväxtverket (2017) Räcker pengarna? Studie kring kapital för företag i Mellersta Norrland

Kartläggning av utbud:

- Vilka privata och offentliga kapitalförsörjningsaktörer verkar i länen?
- Vilken typ av riskvillig finansiering tillhandahåller de?
- Vilka tar det av det riskvilliga kapitalet?
- Vilka hinder upplever kapitalförsörjningsaktörerna?

Kartläggning av efterfrågan:

- Hur ser möjligheterna ut för olika typer av företag i de båda länen att tillgå "rätt" riskvillig finansiering?
- Vari ligger eventuella svårigheter för samma företag?
- I vilken utsträckning utgör detta ett tillväxthinder och för vem?

Systemanalys:

- Matchar utbud och efterfrågan, för olika grupper av företag och för olika typer av kapital?
- Har regionerna en fungerande kapitalförsörjning för att möjliggöra företagens långsiktiga utveckling?
- Hur väl fungerar samspelet mellan systemets aktörer?

Metod

1. Dokumentstudier:

- a) Offentliga aktörers styrdokument, strategier och sammanställningar
- b) Tidigare regionala, nationella och internationella studier och rapporter
- c) Aktörers hemsidor

2. Telefonintervjuer:

- a) 27 semi-strukturerade djupintervjuer
- b) Genomförda under februari och mars 2019

3. Statistiksammanställning

- a) SCB (Tillväxtverket): Företagens villkor och verklighet 2011, 2014 och 2017.
- b) Företagarnas årliga finansieringsrapport, 2015-2018
- c) Almi Företagspartner Mälardalen: data över utlåning
- d) Region Västmanland och Region Örebro län: data över företagsstöd
- e) Almi Invest Östra Mellansverige: data över investeringar och dealflow

4. Workshop

- a) Genomförd den 18:e mars i Västerås med sammanlagt 10 deltagare
- b) Deltagare representerade Coompanion, Region Västmanland, Region Örebro län, Almi Företagspartner Mälardalen, samt Västerås Science Park

Analysramverk

| Utvecklings- faser | Utbud av riskvillig finansiering | Efterfrågan på riskvillig finansiering | Regional samverkan |
|-----------------------|--|---|---|
| Latent | Få aktörer Låg likviditet Splittrade aktörer Låg kompetens | Få finansieringsredo företag Dålig kunskap om/attityder till riskvillig finansiering | Överlappande insatser Låg kännedom om varandras arbete Lite samverkan |
| Framväxt | Fler aktörer Ökad likviditet Ökad kompetens Tydligare arbetssätt växer fram | Fler finansieringsredo företag Bättre kunskap om/attityder till riskvillig finansiering | Ökad dialog Ökad kännedom om varandras arbete Växande förståelse för varandras roller och arbetssätt Aktörer hittar samverkanssätt |
| Mognad | Kritiska massa av aktörer Hög likviditet Etablerade syndikat God kompetens Etablerade arbetssätt Riskvillig finansiering och tillväxtftg. utvecklas tillsammans i en dynamisk anpassningsprocess | God fin. readiness bland företagen God kunskap om/attityder till riskvillig finansiering | Aktörer samarbetar och anpassar sig efter varandra |

Kartläggning av utbud

- God tillgång till olika finansieringsslag i bägge länen
- Externt ägarkapital är synligt i både privat och offentlig form i länen
- I Västmanlands län samverkar det privata ägarkapitalet tydligare med det offentliga stödsystemet än vad det gör i Örebro
- I Örebro län har de olika nätverken av investerare och investmentbolagen ett bredare spann vad gäller riskvillighet
- Almi Invest Östra Mellansverige har haft en relativt låg investeringstakt under 2017 och 2018
- Utbudet av det offentliga företagsstödet (bidrag) och lån är – i generella drag – det samma som återfinns i resten av Sveriges län
 - Företag med kvinnlig företagsledare mottar ca. 30% av utlåningen och företagsstöden
 - Företag med säte i Örebro och Västerås kommun mottar ca. 60% av Almi Företagspartners lån

Vilka hinder upplever kapitalförsörjningsaktörerna?

- **Banker** upplever att deras riskaverta profil har fördjupats på grund ut av nya finansiella regelverk och önskar att bättre kunna stimulera det lokala näringslivet
- **Offentliga långgivare**, liksom de traditionella bankerna, ser att det finns vissa kunskapsbrister bland SMF men anser samtidigt att man har verktyg för att möta dessa brister
 - Något enklare att komma ut med innovationslån i Västmanland än i Örebro
 - Endast företagslånet som kan finansiera företagarnas ”egentid”, vilket i viss mån är problematiskt
- **Offentliga och privata investerare** uttrycker en brist på intressanta företag i länen vilket anses bero på att kopplingen mellan tillväxtorienterat företagande och universitet/högskola är otillräcklig
- **De offentliga företagsstödjarna och bidragsgivarna** önskar i större utsträckning nå kvinnliga företagare
 - I Region Örebro län har man – bortsett från investeringsbidraget – haft vissa problem med att nå ut med sina stöd

Externt ägarkapital (privat)

| Västmanland | | | | Örebro | | | |
|--|--|--------------------|---------------------------------------|---|---|--------------------|--|
| Aktör | Vilka tar del? | Summa finansiering | Summa tillgångar | Aktör | Vilka tar del? | Summa finansiering | Summa tillgångar |
| Västerås Tech Invest (nätverk av investerare) | Start-up bolag i tidig kommersialisering sfas. Viss viktning mot Västmanland | Ingen information | Ingen information | Independent Business Partners (nätverk av investerare) | Start-up bolag i Örebro | Ingen information | 50-100 mnkr till tillväxtbolag i tidiga faser (sammanlagt) |
| AB Arvid Svensson (familjeägt holdingbolag) | Investerar i både noterade och onoterade bolag. Viss viktning mot fastighetsbranschen, men även andra branscher ingår i portföljen | Ingen information | Ingen information | Myrina Invest (familjeägt holdingbolag) | Främst något mer etablerade företag, fr.a. Örebro | Ingen information | Tillgångar 2017 ca. 220 mnkr |
| Zhongrui Funing Robotics (Kinesiskt bolag kopplat till Robotdalen) | Företag kopplade till Robotdalen | Ingen information | Ämnar investera 100 mnkr under tio år | KB18 (nätverk av investerare) | Etablerade SMF:s i Örebro. | Ingen information | Tillgångar 2017 ca. 85 mnkr |
| | | | | Tillväxt i Örebro (investmentbolag kopplat till Sparbanksstiftelsen Bergslagen) | Nystartade, generationsväxlande & expanderade företag i Lindesberg, Nora, Ljusnarsberg och Storfors | Ingen information | Tillgångar 2017 ca. 3 mnkr |

Externt ägarkapital (offentligt)

| Båda regioner | | | | Örebro | | | |
|---|--|--|---|--|---|-------------------------------------|--------------------------------|
| Aktör | Vilka tar del? | Summa finansiering | Summa tillgångar | Aktör | Vilka tar del? | Summa finansiering | Summa tillgångar |
| Almi Invest Östra Mellansverige Målsättning: 35-40 nyinvesteringar i tidiga tillväxtföretag under åren 2015-2021 | <p>Tidiga företag med internationell tillväxtpotential i Örebro, Västmanland, Uppsala, Södermanland & Östergötland.</p> <p><u>Dealflow</u> 2017: 13 i Örebro, 19 i Västmanland, 85 totalt 2018: 16 i Örebro, 21 i Västmanland, 103 totalt</p> <p><u>Investeringar</u> 2017: 0 i Örebro, 1 ägarkapitalinvestering i Västmanland 2018: 3 förinvesteringar i Örebro och 1 ägarkapitalinvestering, 0 i Västmanland</p> | <p><u>Förinvestering:</u> Konvertibelt bidrag upp till 300 000 kr. Ej krav på medfinansiering</p> <p><u>Investering sådd:</u> Innan bolag har lanserat sin produkt/tjänst. max 50% medfinansiering möjlig. Max 2,5 mnkr</p> <p><u>Investering start-up:</u> Minst 50% medfinansiering. Max 10 mnkr</p> | Tillgångar Fond 2 (2015 – 2021): 150 mnkr + privata medfinansierare | Enterprise AB – delägd av Örebro universitet Holding AB. | Kommersialiserar idéer från Örebro Universitet. Målgrupp är forskare & studenter aktiva vid universitetet Tio bolag i ägarportföljen 2018 (januari). | 50 – 500 tkr per investeringsobjekt | Tillgångar på ca. 8 mnkr 2017. |

Lånekapital

| Båda regioner | | | | Örebro | | | |
|-------------------------|---|---|--------------------------------------|---|---|--|---------------------------|
| Typ (aktör) | Vilka tar del? | Summa finansiering | Summa tillgångar | Typ (aktör) | Vilka tar del? | Summa finansiering | Summa tillgångar |
| Företagslån (bankerna) | Generellt: företag med säkerhet och etablerade företag med historik (balansräkning, bokslut, deklARATIONER) | Går ej att avgöra | Går ej att avgöra | Innovationslån (Inkubera i samarbete med Sparbanksstiftelsen Nya) | Innovativa start-up bolag som har behov av att utveckla affärsidé och kundförståelse. | Kapitalet ska lånas ut till 3–4 innovativa bolag., dvs. ca 150 tkr per lån | Totalt kapital på 500 tkr |
| Företagslån (Almi F) | Generellt: företag med något högre risk än vad bankerna tillåter. | Inga beloppsgränser | 683 mkr utbetalt mellan 2015–2018 | | | | |
| Exportlån (Almi F) | Generellt: etablerade bolag, i vissa fall "Born Globals". | Inga beloppsgränser | 70 mkr utbetalt mellan 2015–2018 | | | | |
| Mikrolån (Almi F) | Bolag med max 9 anställda (mikroföretag) | Upp till 200 000 kronor | 84 mkr utbetalt mellan 2015–2018 | | | | |
| Innovationslån (Almi F) | Generellt: tidiga bolag med hög risk | För lånebelopp över 300 000 kr står Almi för max 50% | 30 mkr utbetalt mellan 2015–2018 | | | | |
| Tillväxtlån (Almi F) | Generellt: innovativa SMF | Minimibelopp 250 000 kr (max 80% av det totala lånebehovet) | 140 mnkr utbetalt mellan 2015–2018 | | | | |
| För alla Almi F:s lån | Kön: ca. 70% män, 30% kvinnor Geografi: företag i Västerås & Örebro ca. 60% | | 1 038 mnkr utbetalt mellan 2015–2018 | | | | |

Bidrag och andra stöd

Båda regioner

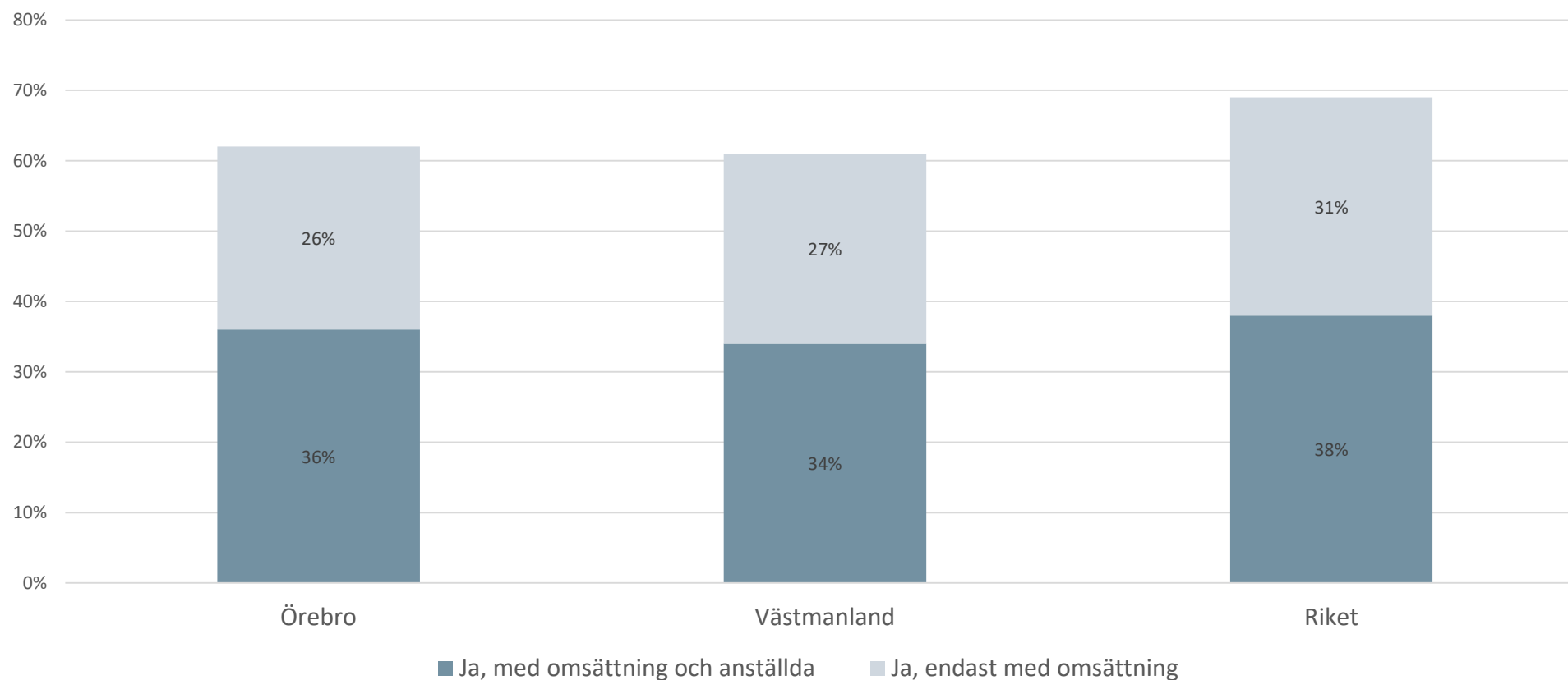
| Aktör & typ | Vilka tar del? | Summa finansiering | Summa tillgångar |
|---|---|---|---|
| Almi F Mälardalen Förstudiemedel för externa kostnader | Generellt: entreprenörer med nya innovativa idéer. | Max. 25 tkr (ej AB), 50 tkr (AB) | Ingen information |
| Region Västmanland Digitaliseringscheck, konsultcheck, investeringsbidrag | SMF:s. Geografi: ca. 70% utbetalt stöd till företag i Västerås kommun Kön: ca. 84% till bolag med manlig företagsledare, 7% kvinnlig & 8% företag med både manlig och kvinnlig företagsledare | Max 150 tkr konsultstöd, 250 tkr digitalisering, | Ca 15 mkr utbetalt per år (baserat på siffror från 2016, 2017 och 2018) |
| Västmanlands FoU Innovationsstöd | SMF:s som önskar utveckla och använda ny teknik | Max 150 tkr | Ingen information |
| Region Örebro Internationaliseringscheck, digitaliseringscheck, investeringsbidrag, konsultcheck, innovationsbidrag, mikrobidrag | SMF:s. I vissa fall krav på max omsättning och anställda. Geografi: ca. 18% av utbetalt stöd till företag i Örebro kommun. | Max 150 tkr internationalisering, 250 tkr digitalisering, 800 tkr investeringsbidrag, 150 tkr konsultcheck, 500 tkr innovationsbidrag, 30 tkr mikrobidrag | Ca 17 mkr utbetalt per år (baserat på siffror från 2017 och 2018) |
| Mikrofonden (Coompanion) Garantier och kapitalinvesteringar (förlagsinsatser) | Företag, föreningar & kooperativ inom social ekonomi och lokal utveckling. För närvarande Örebro, ska expandera till att även inkludera Västmanland | Ingen information | Ingen information |
| Länsstyrelserna (Jordbruksverket) Investeringsstöd till nya jobb på landsbygden | Företag på landsbygden (ej jordbruk), max 10 miljoner euro per år i omsättning och färre än 50 anställda | Ingen information | Ingen information |

Kartläggning av efterfrågan

- SMF väljer att primärt finansiera sina investeringar med eget kapital och löpande intäkter
- Desto mindre företaget är, desto mindre sannolikt är det att företaget har lån eller kredit hos kreditgivare
- Samtidigt är det en stor del av SMF som finansierar sin tillväxt med externa medel
 - 25 till 35 procent av SMF i de båda länen har mellan 2014 och 2017 ansökt om lån och krediter
 - Inga väsentliga skillnader länen emellan
- Liten andel efterfrågar externt ägarkapital, vanligare med finansiering från familj, släkt och vänner samt offentligt stöd och bidrag
- Framförallt tillväxtorienterade SMF som efterfrågar extern finansiering
- Störst efterfrågan hos företag vid uppstart (produktutveckling) och tidig tillväxt (kommersialisering)
- Större efterfrågan på externt ägarkapital i Västmanland än i Örebro
- Sociala företag upplever begränsade finansieringsmöjligheter i länen

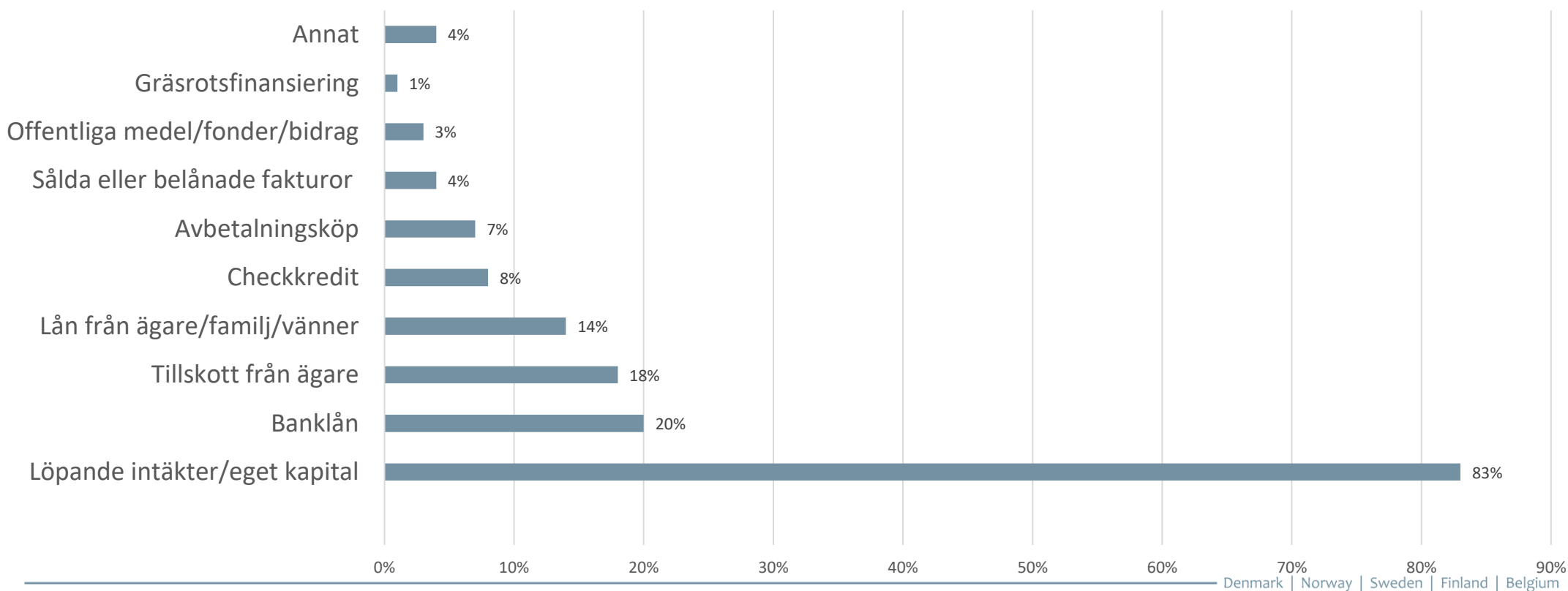
Merparten av SMF i länen vill växa

ANDEL FÖRETAG SOM VILL VÄXA (2017)



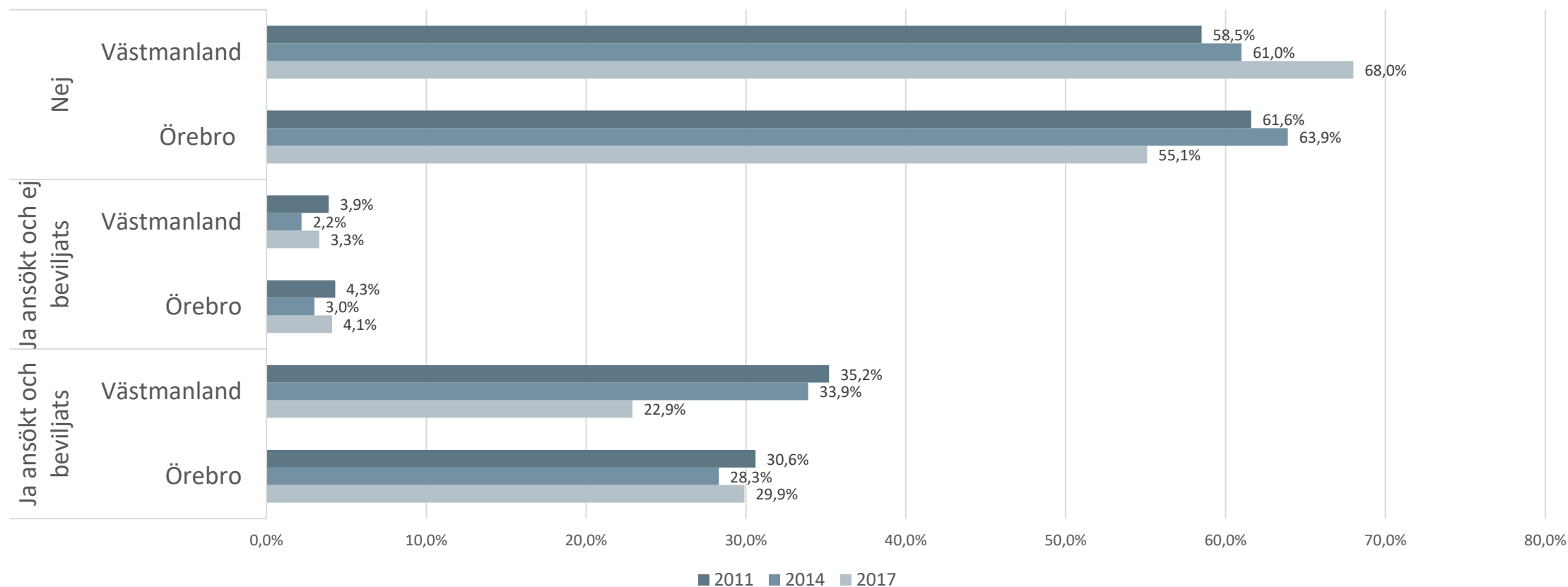
Företagets investeringar finansieras huvudsakligen genom löpande intäkter/eget kapital

PÅ VILKET SÄTT FINANSIERADE FÖRETAGET INVESTERING(AR) DE SENASTE TOLV MÅNADERNA?



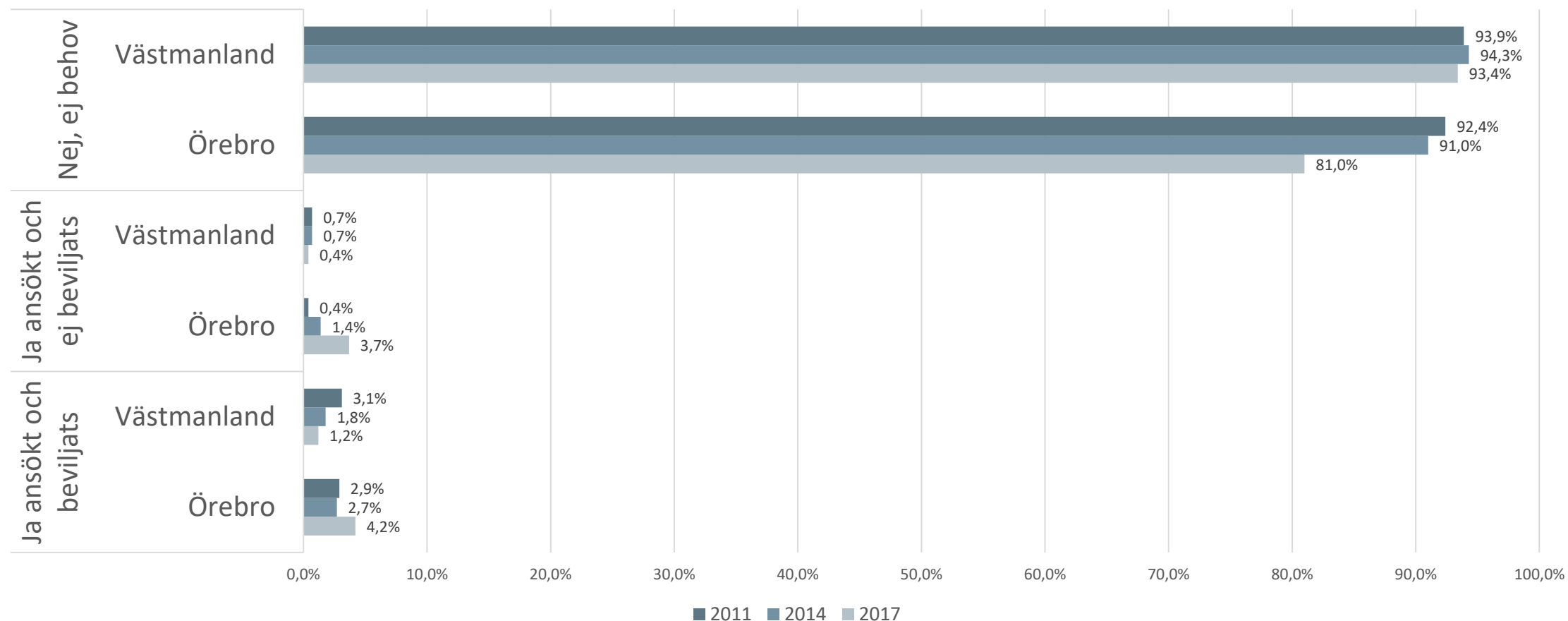
Närmare en tredjedel av SMF har efterfrågat och beviljats lånefinansiering de senaste tre åren

Har företaget ansökt om lån och krediter under de senaste tre åren?



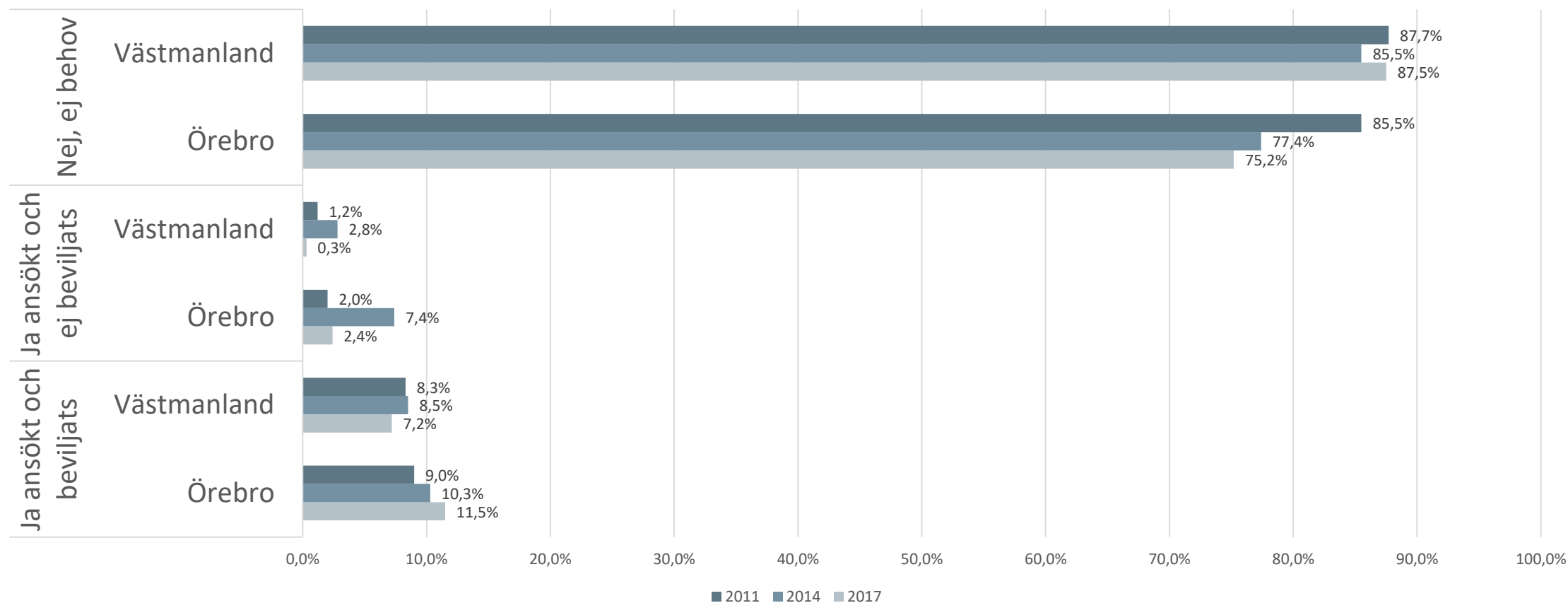
Efterfrågan på alternativa finansieringskällor är liten för SMF i länen

Har företaget ansökt om externt ägarkapital under de tre senaste åren?



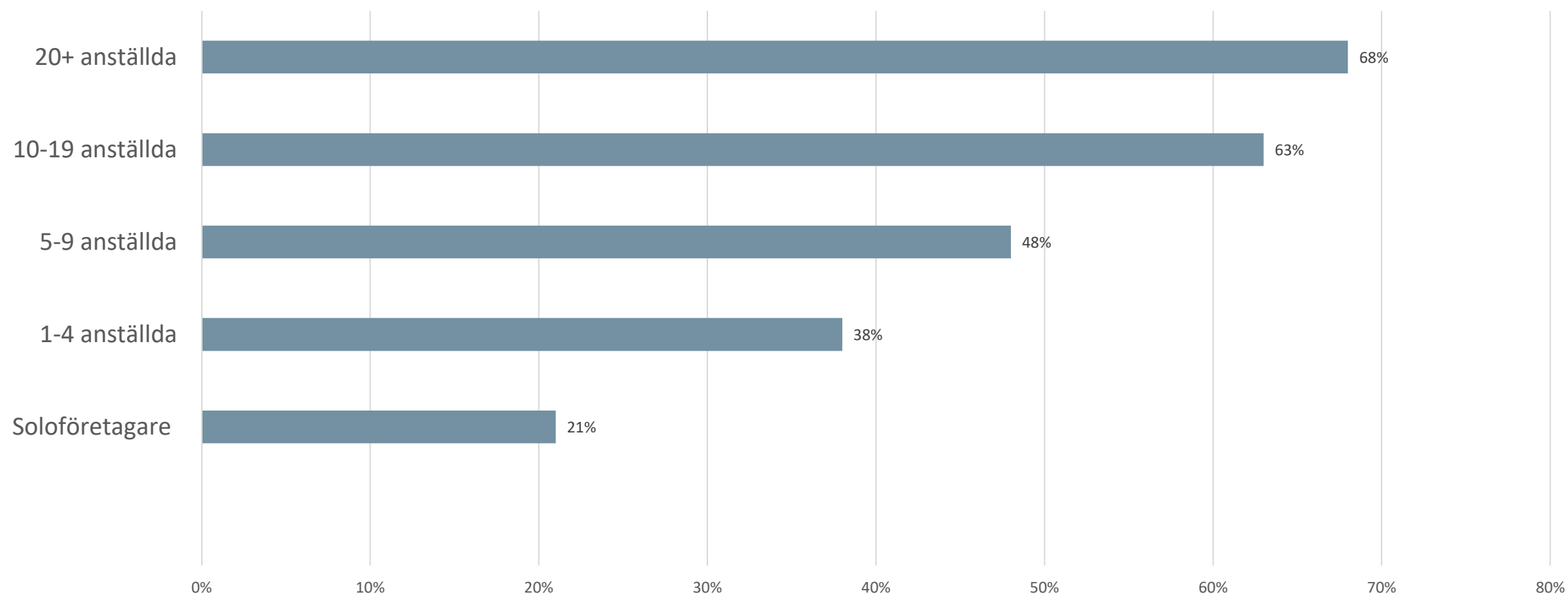
Fler företag i Örebro än i Västmanlands län som söker statligt stöd eller bidrag

Har företaget ansökt om statligt stöd eller bidrag under de tre senaste åren?



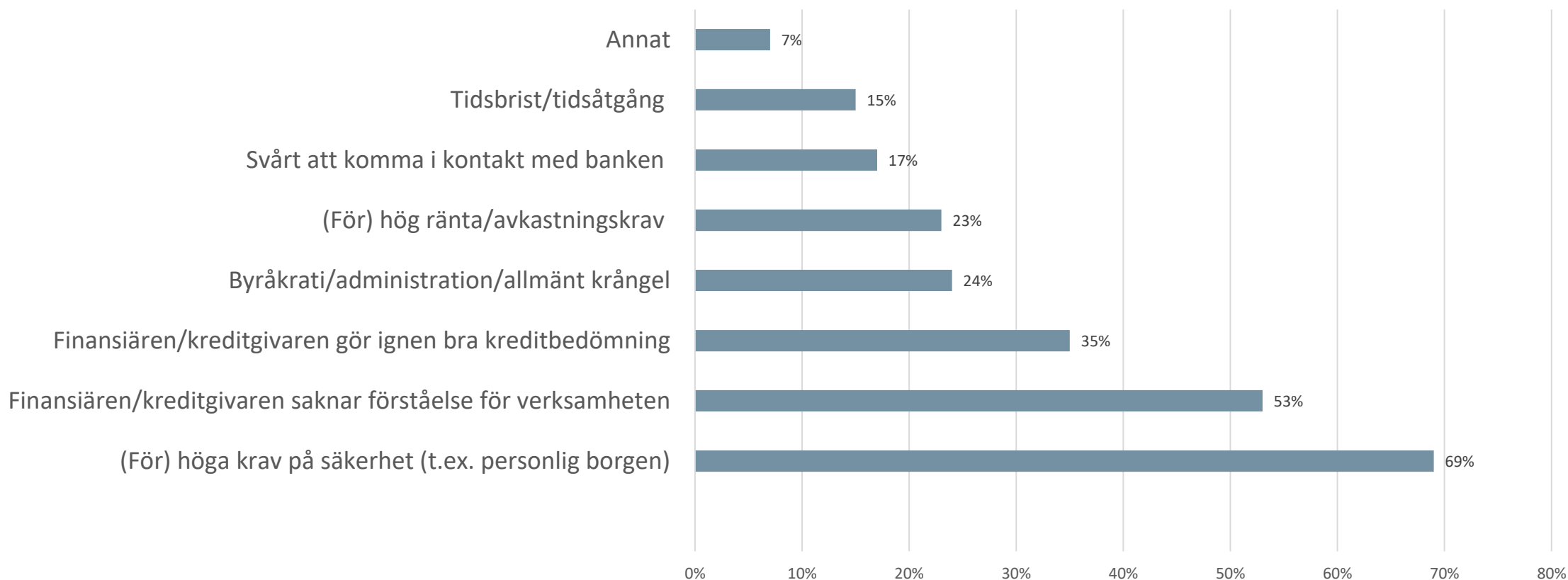
De minsta företagen har sällan lån/krediter

HAR FÖRETAGET LÅN/KREDIT (EJ CHECKKREDIT) HOS EN KREDITGIVARE? SVAR = JA



Höga krav på säkerhet ett bekymmer för småföretagare

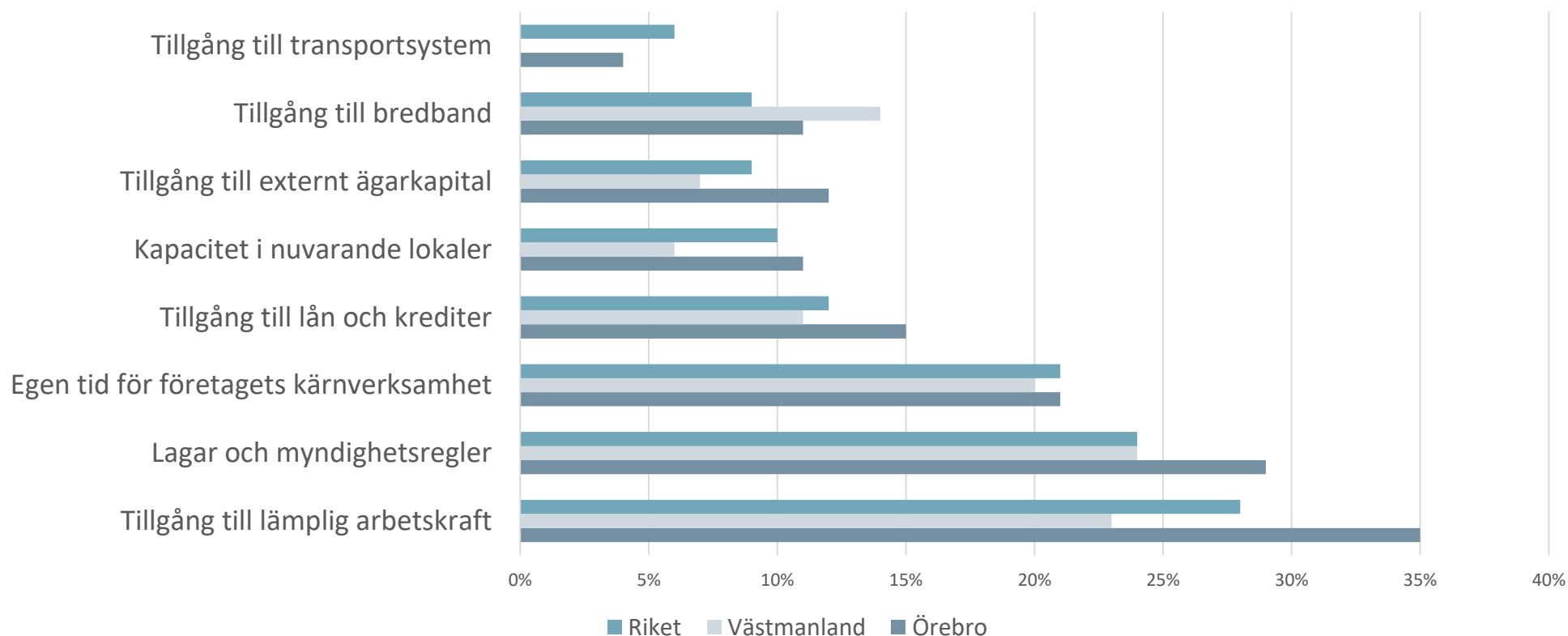
VAD ÄR DET SVÅRASTE GÄLLANDE EXTERN FINANSIERING I ALLMÄNHET?



Gapanalys

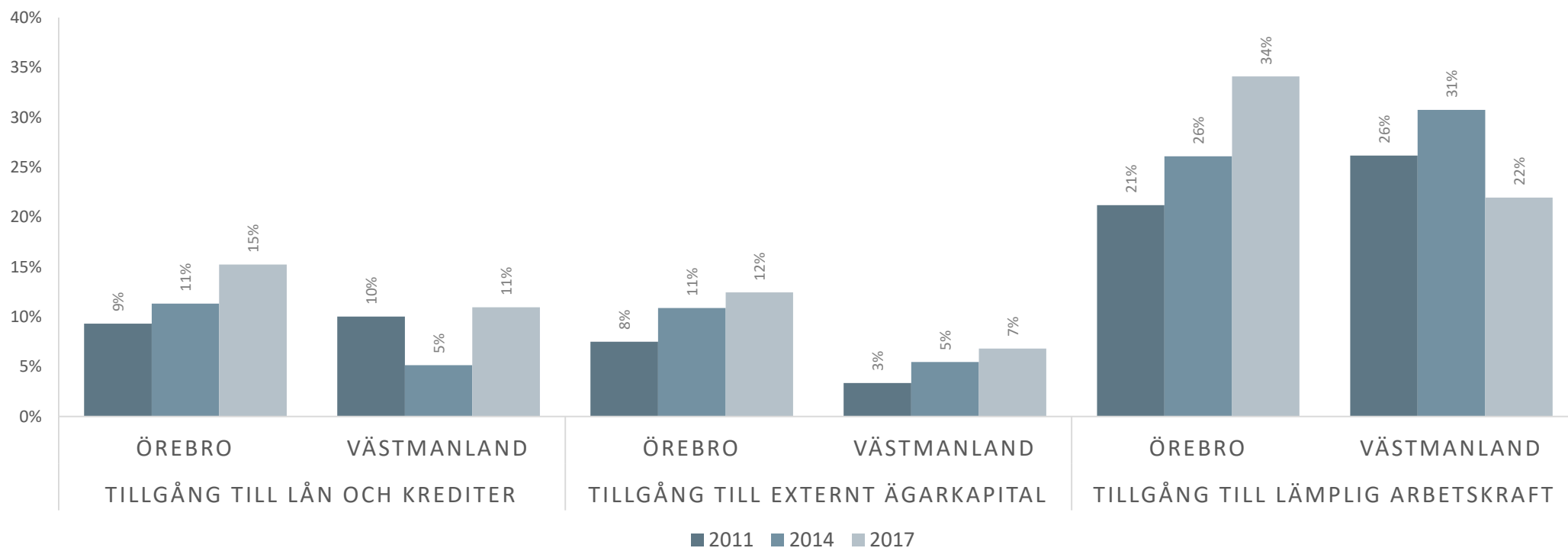
Tillgång till externt kapital – långt ifrån det största tillväxthindret

HINDER FÖR FÖRETAGETS UTVECKLING - ANDEL SOM UPPGER OLIKA FAKTORER SOM **STORT** TILLVÄXTHINDER (2017)



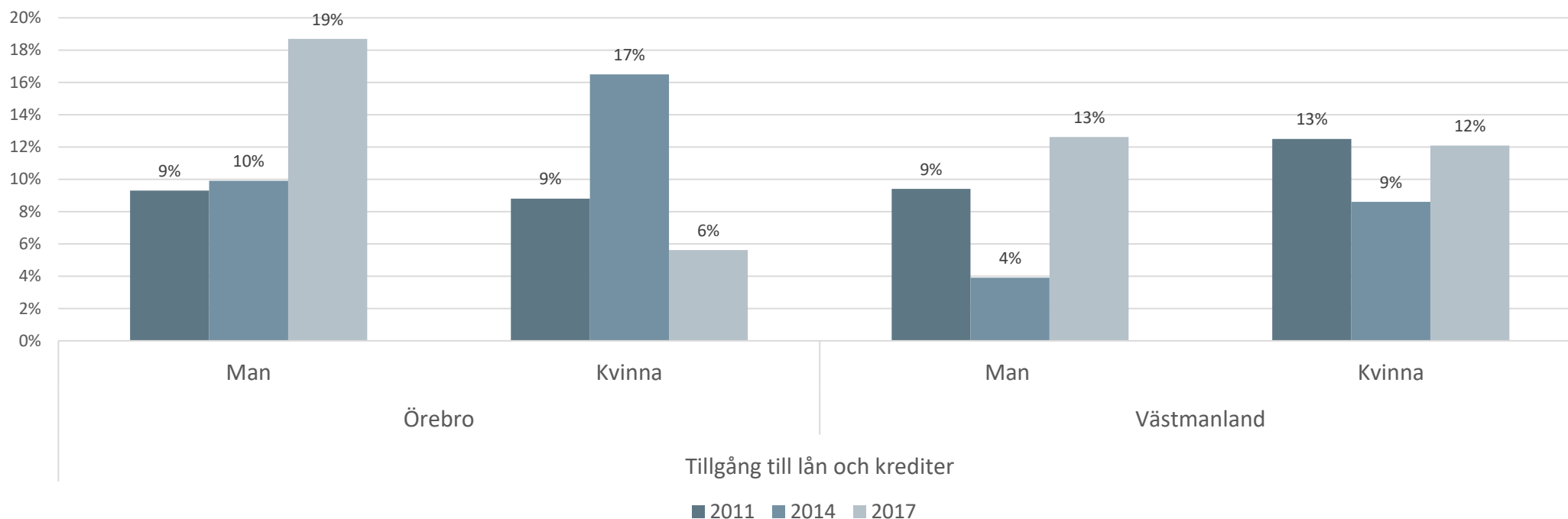
Större (och växande) brist på extern finansiering i Örebro län

FÖRETAG SOM UPPLEVER ATT BEGRÄNSAD TILLGÅNG TILL FINANSIERING ÄR ETT STORT HINDER FÖR TILLVÄXT



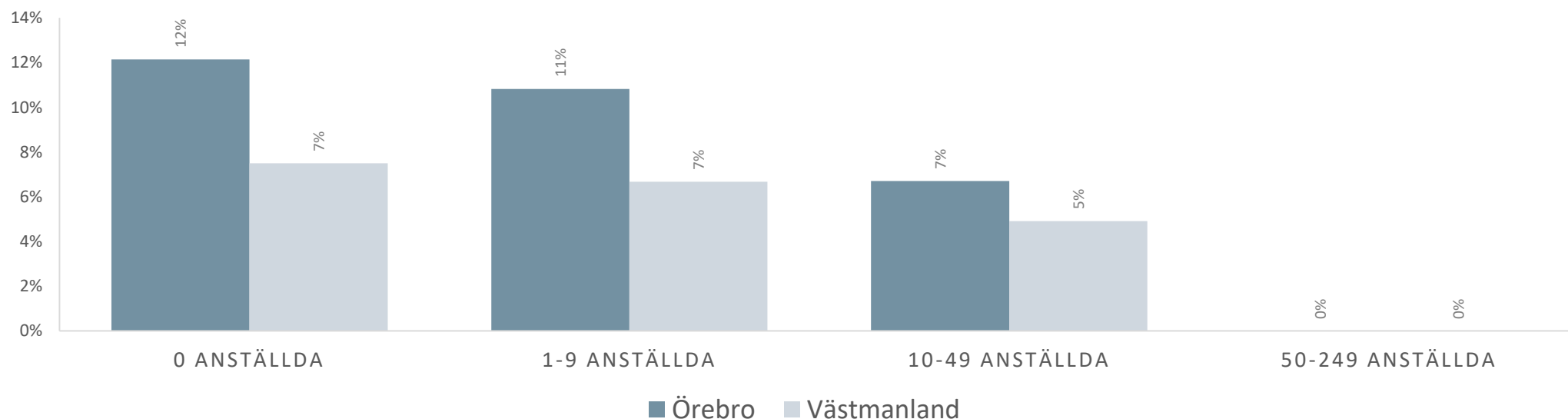
Över tid finns det inga systematiska skillnader kring hur män respektive kvinnor upplever bristen på lånefinansiering

Företag som upplever att tillgång till lån är ett stort hinder uppdelat efter företagsledarens kön



Ju mindre företaget är, desto större upplevs bristen på externt ägarkapital vara

FÖRETAGSLEDARE SOM ANSER ATT BEGRÄNSAD TILLGÅNG TILL EXTERNT ÄGARKAPITAL ÄR ETT STORT HINDER FÖR TILLVÄXT EFTER FÖRETAGSSTORLEK (2017)



Analys baserad på intervjuer

Finansieringen i de tidigaste faserna är relativt sett bättre tillgodosedd i Västmanlands län

- a) Bedömningen bland respondenter är att finansieringsbristen i de tidiga faserna är relativt liten i Västmanland
 - a) Ex. *"Genom de parter som ingår i beredningsgruppen (Almi F, Region Västmanland och Västmanlands FoU) kan nystartade innovativa företag relativt enkelt skrapa ihop startkapital för att börja utveckla sin produkt."*
- b) I Örebro går åsikterna mer isär
 - a) Ett antal respondenter menar på att utbudet inte möter efterfrågan, medan andra är av motsatt åsikt
 - b) Statistik från FVOV visar en brist på lånekapital och bidrag i länet

Forts.

Brist på tidig expansionsfinansiering – ett större problem i Västmanlands län

- a) Aktörer i såväl Örebro som Västmanland anser att utbud inte möter efterfrågan i kommersialiserings- och tidig expansionsfas för företag.
- b) Bristen möjligtvis något större i Västmanland då vi bedömer att det tillväxtorienterade företagande inte är lika framträdande i Örebro
- c) Åsikter går isär kring vad det beror på
 - a) Vissa menar på att det finns för få riskvilliga finansiärer
 - b) Andra menar att kapitalet finns men att företag saknar kunskapen om hur och var

Matchar utbud och efterfrågan?

Den upplevda kapitalbristen i uppstartsfasen i Örebro län – troligen ett matchningsproblem

- a) Svårt att argumentera för kvantitativ brist på kapital för företag i uppstartsfas i Örebro
 - Samma medel finns tillgängliga som i Västmanland
- b) Upplevd brist kan bero på bristande kunskap bland företag om det offentliga stödets erbjudande och andra finansieringsmöjligheter i regionen
- c) De villkoren och kraven som det offentliga stödet kommer med kan göra det mindre attraktivt
- d) I Västmanland har de företagsstödjande aktörerna en något längre historik av samt fler verktyg (se beredningsgruppen) för samverkan
 - Kan förklara varför det inte uttrycks en brist i denna fas i Västmanland

Bristen på tidig expansionsfinansiering i Västmanland – i viss mån ett utbudsproblem

- a) Påtalas brister i kvalitén och "investment readiness" bland bolag i bägge länen påverkar deras förmåga att attrahera finansiering i tidig expansionsfas
 - Adresseras i viss mån genom Växtzon 2
- b) Trots denna eventuella brist går det tydligt att det finns relativt få riskvilliga finansiärer i länen
 - Investerare fokuserar framförallt på etablerade bolag
 - Förekomsten av riskkapital anses fortfarande vara något nytt, både bland företagare och investerare
- c) Även om nationella aktörer verkar i regionerna anses de inte täcka det behov som finns

Kapitalförsörjningsstrukturen är något mer mogen och därmed mer välfungerande i Västmanland än i Örebro

- a) Bedömningen är att kapitalförsörjningsstrukturen som helhet är något mer utvecklad i Västmanland än i Örebro
- b) Det privata ägarkapitalet är mer integrerat i Västmanland än i Örebro
 - Ex. Create Business Incubator och Västerås Tech Invests ansökan om att samverka med Saminvest
- c) Djupare kunskap bland bolag om riskvillig finansiering i Västmanland
- d) Detta beror delvis på en länge historia av samverkan bland offentliga aktörer, och mer komplexa problemformuleringar kring kapitalförsörjningen
- e) Därutöver bedömer vi att Västerås Science Parks tydliga närvaro, externaliteter från innovativa storföretag, ett mer centraliserat näringsliv i Västerås, samt ett längre arbete med Smart Specialisering förklarar varför Västmanland påvisar en något mer mogen kapitalförsörjningsstruktur

Rekommendationer

- a) Undersök möjligheterna att nytta Saminvests erbjudande i Örebro län
- b) Tydliggör vems behov det regionala kapitalförsörjningsstrukturen ska möta
- c) Samordna företagsstödet gentemot företagen så att systemet upplevs som transparent och enhetligt
- d) Betrakta inte stödsystemet som en funktion för att göra företag redo för riskkapital

Kontakta oss

➤ Sofia Avdeitchikova – Senioranalytiker

➤ (+46) 730 55 00 16

➤ sofia.avdeitchikova@oxfordresearch.se

➤ Elias Osvald – Researcher

➤ (+46) 735 36 08 30

➤ elias.osvald@oxfordresearch.se