

Små företags kapitalförsörjning på Åland

Behövs offentligt riskkapital?



www.asub.ax

ÅSUB

De senaste rapporterna från ÅSUB

- 2010:4 Mariebad. En kundundersökning
- 2010:5 Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn hösten 2010
- 2010:6 Den Ålandsbaserade sjöfartens ekonomiska betydelse. En studie av klustereffekter och framtidsscenarier
- 2010:7 Halvtidsutvärdering. Landsbygdsutvecklingsprogrammet för landskapet Åland
- 2010:8 Upplevd diskriminering i det åländska samhället år 2010
- 2010:9 Invånarnas syn på kommunernas verksamhet och organisation
- 2011:1 Där kärnkompetens och kunskapsekonomi möts
- 2011:2 Konjunkturläget våren 2011
- 2011:3 Nordisk-baltisk sjöfart 2011. Föregångare och eftersläntrare i sjöfartspolitikerna
- 2011:4 Utvärderarnas rapport 2010. Landsbygdsutvecklingsprogram för landskapet Åland för perioden 2007-2013
- 2011:5 Arbetsmarknadsbarometern 2010
- 2011:6 Undersökning om ålänningars alkohol- och narkotikabruk samt spelvanor år 2011
- 2011:7 Ekonomisk översikt för den kommunala sektorn hösten 2011
- 2011:8 The significance of duty-free sales on board ferries to the transnational transport system in the Baltic Sea Region
- 2012:1 Konjunkturläget våren 2012
- 2012:2 Arbetsmarknadsbarometern 2012
- 2012:3 Utvärderarnas rapport 2011. Landsbygdsutvecklingsprogram för landskapet Åland för perioden 2007-2013
- 2012:4 Frivilligarbetet inom det åländska föreningslivet – samhällsekonomiska och kvalitativa effekter
- 2012:5 Ekonomisk översikt för den kommunala sektorn hösten 2012

Förord

Landskapsregeringen tillsatte under 2011 en arbetsgrupp med uppdrag att göra en förstudie av de åländska företagens kapitalförsörjningssituation. Gruppen hade väldigt kort tid på sig att genomföra sitt arbete och kunde därför inte göra någon mer djupgående analys av behoven och förutsättningarna för en bättre kapitalförsörjningssituation för det åländska näringslivet. Behovet att göra en sådan analys kvarstod. ÅSUB fick därför i mitten av innevarande år ett sådant uppdrag med tonvikt på de små och nystartade företagens efterfrågan på och tillgång till externt kapital.

I denna rapport presenteras resultatet av ÅSUBs arbete. Analysen bygger på tillgänglig företags- och kapitalmarknadsstatistik för Åland samt, framför allt, på intervjuer med banker och finansärer samt entreprenörerna bakom nystartade i första hand mikroföretag. ÅSUB vill rikta ett stort tack till samtliga dessa personer. Utan deras sakkunskap hade projektet inte varit möjligt att genomföra.

Undertecknad har inom ÅSUB varit ansvarig för projektet och är författare till kapitel 4. Utredningsarbetet har i huvudsak utförts av *Ester Miros* som är huvudförfattaren till föreliggande rapport. Det statistiska materialet har tillhandahållits av *Jouko Kinnunen* och *Jonas Karlsson*, vilka även bistått med figurer och tabeller i kapitel 4.

Mariehamn i december 2012

Bjarne Lindström
Direktör

Innehåll

Förord	3
1. Sammanfattning	7
2. Bakgrund	10
2.1 Uppdraget.....	11
2.2 Studiens genomförande.....	12
2.3 Definitioner	12
3. Företags finansiering och riskkapital – erfarenheter från omkringliggande regioner	14
3.1 Finansieringsgap och tunna marknader.....	15
3.2 Erfarenheter från Sverige	17
3.3 Erfarenheter från Finland	20
4. Det åländska näringslivet och dess kapitalförsörjning	24
4.1 Branschstruktur och företag	24
4.2 Företagens kreditbestånd år 2010	27
5. Finansiärens bedömning av kapitalförsörjningen	31
5.1 Bankernas bedömning av företags kapitalförsörjning på Åland.....	31
5.2 Ålands Utvecklings AB och Ålands Investerings AB	35
5.3 Övriga finansiärer	41
5.4 Reflektioner.....	48
6. Åländska småföretagares syn på kapitalförsörjning	49
6.1 Urval.....	49
6.2 Företagens verksamhet, villkor och kapitalförsörjning.....	50
6.3 Stöd, bidrag och tillväxt?	53
6.4 Reflektioner.....	56
7. Analys och slutsatser	59
7.1 Företags kapitalförsörjning på Åland fungerar väl – i stort	60
7.2 Det finns ett behov av mer riskvilligt (offentligt) kapital på Åland.....	62
7.3 Kapitalförsörjning – mer än bara pengar	63
7.4 Strukturerat nätverk av privata investerare/affärsänglar	64
7.5 Övriga rekommendationer	65
7.6 Avslutande reflektioner.....	66
Referenser	67

Bilaga 1. Finansiärer – Intervjufrågor	69
Bilaga 2. Intervjufrågor till företagare (Telefon)	70

1. Sammanfattning

Föreliggande utredning beskriver på Ålands Landskapsregerings uppdrag hur kapitalförsörjningen ser ut i det åländska samhället enligt finansiärer och företagare. Den klargör också om det finns behov av offentligt riskkapital för att främja tillväxt i företag i tidiga eller expansiva skeden innan privat kapital är villigt att ta vid.

Utredningen inleds med ett avsnitt om EU-kommissionens strävan att överföra en del av strukturfundsmedel till riskkapitalfonder där innehavet skall revolvera, dvs efter användning och exit/återbetalning återinvesteras i nya företag i regionen. I därpå följande avsnitt förs en diskussion om när och hur offentligt riskkapital kan behövas samt erfarenheter från omkringliggande regioner. Ett finansieringsgap kan förklaras som ett avbrott i företagets finansieringsprocess vilket kan begränsa dess tillväxtpotentialer. I Sverige och Finland har man hitintills framgångsrikt använt sig av offentligt riskkapital (inklusive ERUF-medel) i så kallade riskkapitalfonder som tillsammans med privat kapital utgjort en del i paketet ”investeringar i företag”.

Riskkapitalfinansiering riktar sig egentligen till ytterst få företag: de som är uttalat tillväxtorienterade och ofta har en ny, mer riskfylld affärsidé. Företagarna är beredda att ta in externa ägare och drivs av entusiasm och höga målsättningar. Dessa företag utgör den yttersta spetsen i företagarpiramiden. Bland dessa potentiella ”stjärnor” är det i praktiken få som lyckas fullt ut, och det krävs ofta (mycket) mer pengar och tar (mycket) längre tid än vad man först tror. Här gör offentligt riskkapital nytta genom att ge möjlighet till uthållig och långsiktig affärsutveckling och genom att skapa trovärdighet också hos privata investerare. Utredningen visar att det är lättare att få kapital för produktutveckling, men att det saknas rörelsekapital i dessa potentiella tillväxtföretag för att anställa, marknadsföra, sälja, skapa kontakter och förtroende hos kund samt för att komma in på en ny marknad. Denna process är lång och kostsam, men är en helt avgörande förutsättning för framgång och tillväxt i den här typen av företag.

Ur intervjuerna (företagare och banker) framgår att kapitalförsörjningen i stort fungerar bra på Åland. Den breda basen av företagare som vill starta eller utveckla sitt företag, som har en hyfsad affärsidé (det finns en marknad, det finns möjlighet att räkna hem investeringen) och som inger trovärdighet som person får kapital, i första hand banklån. Det finns dock grupper av företagare och vissa branscher som kan ha det svårare att få finansieringen ordnad: nya tillväxtföretag enligt ovan, okända/nya personer, tjänsteföretag där säkerheter saknas eller företag inom nya nischer.

Det finns alltså ett behov av mer offentligt riskkapital för den lilla spetsen av nya och innovativa tillväxtföretag, och det finns ett behov av offentliga medel i form garantier, borgen, räntestöd, mikrolån, mm. för mer "vanliga" företag. Att underlätta dessas affärsutveckling och satsningar ger ökad produktivitet, fler sysselsatta och ett mer diversifierat och livskraftigt näringsliv i den breda basen av företagspyramiden. Dessa så kallade levebrödsföretag är av mycket stor betydelse för samhällsekonomin. Det är glädjande att hela 63 procent av de intervjuade företagen vill att deras företag skall växa och knappt hälften av företagen planerar att nyanställa sammanlagt runt 40 personer inom tre år!

För att främja ett gott företagsklimat, en mångfald av företag och en produktiv och lönsam verksamhet behövs medvetna insatser. Det som tydligt framgår ur både rapporter och intervjuerna är att kapital är mer än bara pengar. Humankapitalet skall också stärkas. Kapitalförsörjning handlar därför även om att tillgodose behovet av kompetens, kunskap och nätverk, till exempel i form av rådgivning, affärsutveckling och mentorskap.

Det är människorna som får idéer, som handlar, som skapar kontakter, som förändrar världen. Det är människor som kan se brister på marknaden och hitta ett sätt att fylla behovet, som skapar innovationer och förnyar näringslivet.

Företag som har överlevt sin tid eller som inte bygger på sunda förutsättningar bör avvecklas, avslutas, och resurserna frigöras till annat. Det uppstår nya branscher, nya vanor och nya behov. Den åländska samhällsekonomin är i ett läge där tidigare självklarheter förskjuts. Näringslivsstrukturen ändrar. Nya branscher och nischer uppstår. Det förutsätter en bredare kompetens att utvärdera affärsidéer och ett flexibelt förhållningssätt hos myndigheter och finansörer. Det är viktigt att bevara en öppenhet inför förändringar. Här finns plats för nytänkande som skapar värde.

Utredningen utmynnar i sitt avslutande kapitel i några slutsatser och rekommendationer:

1. Säkerställ ett gott företagarklimat som ger likvärdiga möjligheter till alla typer av företagare i alla branscher genom att erbjuda en sammanhållen enhet för rådgivning, affärsutveckling och finansiering enligt modell från t ex ALMI Företagspartner AB – skapa en fysisk och reell "En dörr in".
2. Låt Ålands Utvecklings AB fortsätta vara Ålands offentliga riskkapitalbolag men revidera verksamhetsformen enligt modell från ALMI Invest. Investera

offentliga och gärna EU-medel i bolaget - aktivt, regelbundet och tillräckligt, så att bolaget blir handlingskraftigt. Säkerställ att styrelsen är kompetent, kompletterad med personer utifrån och icke politiskt tillsatt.

3. Skapa ett åländskt (anonymt) affärsängelnätverk med professionell struktur (liknande Finnveras) som kan kompensera en del av den "tunna marknad" som Åland utgör när det gäller riskkapital, dvs kännetecknas av få aktörer och få finansieringsfärdiga företag. Det informella kapitalet har visat sig ha en stor betydelse i Sverige och Finland.
4. Öka informationen om och samarbetet med Finnvera och TEKES för att ge åländska företag fler möjligheter till tillväxt, utveckling och forskning. Bygg långsiktiga nätverk och relationer till kompetens i våra närområden, så att vi har tillgång till den när det behövs. Informationstjänsten kan ha sitt huvudsäte i enheten i punkt 1 i nära samarbete med bankerna, andra finansiärer och intresseorganisationerna.
5. Använd självstyrelsen för att skapa goda förutsättningar för företag att verka och växa. Använd egna medel för att skapa enkla och snabba förtagsbefrämjande åtgärder. Underlätta för företag som vill och behöver anställa. Sysselsättningsambitionen är stor bland "vanliga" företag enligt utredningen.
6. Ge – om möjligt – en startpeng åt nya även icke arbetssökande heltidsföretagare vars affärsidé utvärderats (enligt finländsk modell). Sällna sedan kraftigt, se på resultatet, och investera kraftfullt endast i de företag som visar resultat, ambition, nytänkande och samarbetsförmåga.
7. Se på Åland som en sammanhållen region. Undvik att förleda företagare att anpassa sig till bidrag och stöd och den vägen ta död på ett mer "ursprungligt" entreprenörskap – att ta sig för, att företa sig, utifrån egen drivkraft och marknadens behov.

2. Bakgrund

Den Europeiska Investeringsfonden (EIF) undersökte i mitten av 2000-talet möjligheterna att förbättra det offentligt finansierade stödet till små- och nyföretagande. Som ett resultat av detta lanserade Kommissionen i samarbete med EIF 2005 initiativet ”Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises” (JEREMIE). Initiativet syftade till att underlätta för medlemsstaterna att flytta över en del av det traditionellt upplagda regionalfondsstödet – bidrag till företag - till återbetalningsbara finansiella instrument som ägarkapital, kreditgarantier och mikrolån. Förutom växande insikter om problemen med det traditionella företagsstödet, motiverades programmet av de erfarenheter runt om i Europa som tyder på ett marknadsmisslyckande när det gäller att få fram nödvändigt (risk)kapital i vissa faser av uppstarten av nya företag samt vid kommersialiseringen av nya produkter/innovationer.

Sedan några år tillbaka är denna typ av EU-anpassat riskkapital tillgängligt i Sverige och Finland via statliga riskkapitalfonder. För att kunna ta del av de EU-medel som är tillgängliga för att användas som offentligt riskkapital, förutsätts att man kan påvisa behovet och nyttan av detta inom näringslivet.

Ålands landskapsregering tillsatte i juli 2011 en arbetsgrupp för att utreda kapitalförsörjningstillgången för små företag på Åland. Eftersom arbetsgruppen hade mycket begränsad tid på sig blev resultatet en förstudie (ÅLR 2011) av det som formulerats som gruppens uppdrag:

- att utreda den aktuella kapitalförsörjningssituationen på Åland
- studera hur kapitalförsörjningen ser ut för företag per bransch
- studera hur kapitalförsörjningen ser ut för näringslivet totalt på Åland
- utreda hur situationen är på Åland i jämförelse med närliggande regioner inom Norden

Arbetsgruppen uppfattade att det finns tillräcklig tillgång på kapital på Åland, men att företag av olika anledningar kan uppfatta att kapitalet inte alltid är tillgängligt (2011, s 5). Arbetsgruppen konstaterade också att det finns kapitalförsörjningsproblem i samband med uppstart och expansion inom tjänstesektor och turism och att den typ av större satsningar med offentligt riskkapital som gjorts i Sverige och Finland inte gjorts på Åland.

Förstudien avslutas med fyra förslag till åtgärder:

1. Samlad information om företagsfinansiering saknas och bör därför samordnas och förbättras, så att företagare och entreprenörer lätt kan hitta vad som gäller
2. Företagens möjligheter att delta i internationella marknadssatsningar med företag från Sverige genom svenska Handelskammaren bör undersökas
3. För att åländska företag skall ha samma förutsättningar som konkurrenterna i närregionerna bör en översyn av dagens finansieringsinstrument göras
4. Genom förändringar i företagsbeskattningen kunde kapitalförsörjningen för företag i tidiga skeden underlättas

2.1 Uppdraget

Ålands landskapsregering har velat fördjupa kunskapen om kapitalförsörjningsbehovet hos små företag på Åland, och ÅSUB fick uppdraget.

Föreliggande utredning utgör en analys av hur det ser ut i det åländska näringslivet och vilka behov som företagare upplever samt hur finansiärer på Åland uppfattar situationen när det gäller (risk)kapitalförsörjning med särskild inriktning på nyföretagande och småföretag. Syftet är att identifiera och fastställa om det finns ett ”finansieringsgap” i riskkapitalhänseende som kunde överbryggas med delvis offentligt finansierat riskkapital till nytta vid nyetablering och expansion av innovativa småföretag på Åland.

ÅSUB:s uppdrag omfattar följande moment:

- En genomgång av relevanta i omvärlden genomförda utredningar och forskningsinsatser gällande småföretagens kapitalförsörjning och olika typer av politik för att förbättra denna. Fokus ligger på behovet av och möjligheterna för att med offentligt riskkapital överbrygga det ”riskkapitalgap” som föreligger i vissa faser av nyföretagandet.
- En genomgång och analys av tillgång och efterfrågan på riskkapital på Åland samt de problem och utmaningar som detta ger i samband med nyetableringar och småföretagsexpansion. De källor som utnyttjas är primärt 1) ÅSUB:s statistik och databaser rörande näringslivet och dess kapitalförsörjning, 2) djupintervjuer med 3-5 nyckelaktörer inom den åländska ”riskkapitalbranschen” och 3) telefonintervjuer med ett urval om ca 30 småföretagare med tonvikt på de som startat sin verksamhet under de senaste 3-5 åren.
- Samlad analys och slutsatser om det åländska behovet av och de praktiska

möjligheterna för att i enlighet med EU:s regelverk och JEREMIE-modell överföra en del av det direkta företagsstödet till en mer aktivt och på småföretagens behov inriktad riskkapitalsatsning.

2.2 Studiens genomförande

En genomgång av olika rapporter främst från Sverige samt kunskapsinhämtande från aktörer utanför Åland utgör grunden för utredningens bakgrund och utformningen av intervjuguiderna (Bilaga 1 och Bilaga 2). Den åländska analysen i sin tur bygger på personliga djupintervjuer med sju aktörer (sammanlagt 13 personer har deltagit i samtalen). Dessa är på olika sätt engagerade i finansiering av och investeringar i företag, det vill säga banker samt risk- och investeringsbolag (Kapitel 5). För att ta reda på företagares bedömning av kapitalförsörjningssituationen gjordes 43 telefonintervjuer (Kapitel 6). Det samlade materialet och resultatanalysen ligger till grund för rapportens slutsatser (Kapitel 7).

Företagarna representerar följande branscher: industri, bygg, handel, hotell- och restaurang, landstransporter, företagstjänster och personliga tjänster samt har registrerats i företagsregistret under de senaste fem åren och sysselsätter minst två personer (eller har minst två delägare). Det innebär att soloföretagare har valts bort från denna utredning av små företags kapitalbehov på Åland.

2.3 Definitioner

Företags storleksdefinitioner enligt EU:

Ett mikroföretag sysselsätter färre än 10 personer och omsätter mindre än 2 miljoner.

Ett litet företag sysselsätter under 50 personer och omsätter mindre än 10 miljoner.

Ett medelstort företag har färre än 250 personer, omsättningen är mindre än 50 miljoner.

Storföretagen är större än ovan nämnda.

Begrepp inom (företags)finansiering

Bidrag = ekonomiskt stöd utan avtal om återbetalning eller ägande

Eget kapital = ägarnas andel av företagets nettoförmögenhet (tillgångar – skulder)

Ägarkapital = ägande (företagets ägare tar den största risken)

Lån, lånekapital = mot säkerhet och/eller borgen, återbetalas med fastställd ränta

Externt ägarkapital = riskkapitalister och/eller affärsänglar köper aktier i företaget

Riskkapital = investeringar som görs av finansiärer som samtidigt blir delägare i företaget i större eller mindre grad

Garantier = minskar långgivarens risk

Borgen = säkerhet för lån

Konvertibelt lån	= ger långivaren rätt att byta ut sin fordran/skuldbrevet mot aktier
Private equity	= riskkapital som investeras i onoterade bolag, det kan vara i form av venture capital eller andra investeringar (t ex majoritetsägande i mogna företag som en Buy-out-investering)
Venture capital	= en minoritetsinvestering i ett onoterat bolag med ett aktivt och tidsbestämt ägarengagemang (Tillväxtanalys 2011, Företagsfinansiering, www.verksamt.se)

3. Företags finansiering och riskkapital – erfarenheter från omkringliggande regioner

Företagens finansiering är en viktig samhällsfråga. Det vetenskapliga stödet för väl fungerande kreditmarknaders betydelse för tillväxt och välbefinnande är omfattande och spänner över flera discipliner (Kontigo 2011).

JERMIE ”Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises” är ett instrument som möjliggör ett högre risktagande än vad enbart privata aktörer erbjuder (Almi/Nutek 2008). Enligt EU skall en sådan satsning på småföretagandet vara marknads-kompletterande, dvs förbättra tillgången på riskkapital i de faser av företagsutvecklingen där det normala marknadsbaserade riskkapitalet inte fullt ut är tillgängligt, till exempel för nystartade och forskningsintensiva innovationsföretag (Kontigo 2011). Målsättningen är att förbättra småföretagens tillgång på mikrokrediter, riskkapital och lånegarantier. Kommissionen vill använda instrument som är återbetalningsbara (Tillväxtverket 2011). Långsiktigt och för EU-programmet som helhet bör det satsade kapitalet alltså komma tillbaka i form av utdelning eller försäljning av aktier (revolvera).

I en utvärderingsrapport av finansieringstekniska instrument för små och medelstora företag (SMF) lyfter Europarätten i sin sammanfattning fram bland annat följande (Särskild rapport 2:2012):

1. De små och medelstora företagen (SMF) är ryggraden i EU:s ekonomi och genererar sysselsättning, innovation och välbefinnande. De kan dock ha finansieringsunderskott, vilket betyder att de inte har tillgång till den typ av och den mängd finansiering som de behöver vid ett givet tillfälle.
2. Inom sammanhållningspolitiken används framför allt bidrag och i allt större utsträckning finansieringstekniska instrument inom Europeiska regionala utvecklingsfonden (ERUF). Finansieringstekniska instrument är återbetalningspliktiga och roterande instrument som garanterar att på varandra följande grupper av SMF kan utnyttja dem.
3. För att effektivare kunna använda strukturfondsmedel som finansieringstekniska instrument ger Europarätten bland annat följande rekommendationer:
När förvaltningsmyndigheterna föreslår finansieringstekniska åtgärder bör de se

till att deras förslag vederbörligen underbyggs av en bedömning av SMF:s finansieringsunderskott som håller tillräckligt hög kvalitet och bland annat innehåller en kvantifierad analys av finansieringsunderskottet.

4. Kommissionen bör tillhandahålla ett tillförlitligt och tekniskt stabilt övervaknings- och utvärderingssystem som gäller särskilt för de finansieringstekniska instrumenten. Det vill säga: de finansieringstekniska instrumenten bör särskiljas från rena bidrag i kommissionens övervaknings-, rapporterings- och revisionsprocesser, och det bör tydligt framgå vilket penningbelopp som faktiskt betalas till SMF. Man bör också inkludera alla finansieringstekniska instrument för SMF som medfinansieras av ERUF i ett enda operativt program per medlemsstat, för att effektivisera planeringsprocessen och ta bort en av huvudorsakerna till förseningarna.

3.1 Finansieringsgap och tunna marknader

Ett finansieringsgap kan likställas med ett avbrott i företagets finansieringsprocess vilket kan begränsa dess tillväxtmöjligheter. Beroende på vilken fas företaget är i ser behovet av finansiering olika ut. Fler finansieringsformer blir tillgängliga först när företaget utvecklas. I rapporterna om statligt riskkapital uppfattas den uteblivna finansieringen som ett samhällsekonomiskt problem. ”Det privata kapitalet söker sig således [i allmänhet] till större och säkrare engagemang. Man tar helt enkelt inte större risker eller kostnader än nödvändigt. Detta innebär i sin tur att marknaden inte förmår sluta gapet mellan den enskildes bedömning och investeringsvilja och det som är samhällsekonomiskt optimalt.” (Almi/Nutek 2008, s 8).

Enligt Isaksson förhåller sig de flesta forskare skeptiska till hypotesen om att det föreligger ett marknadsmisslyckande (Isaksson refererad till i Kontigo 2011). Frågan blir därför varför ett finansieringsgap ändå uppstår. Ett sätt att förklara det är att beskriva det såsom en effekt av så kallade tunna marknader. En tunn marknad kännetecknas av att det är så få aktörer på såväl utbuds- som efterfrågesidan att kostnaderna för att hitta varandra blir höga. ”På en tunn marknad klagar företagen på att det inte finns investerare, och investerarna klagar på att det inte finns företag att investera i, och båda har rätt.” (Isaksson i Kontigo 2011, s 16)

De flesta studier indikerar på att det finns olika typer av sådana gap. De i litteraturen vanligaste beskrivningarna av situationer där finansiella gap förefaller att förekomma och som Kontigo hänvisar till är:

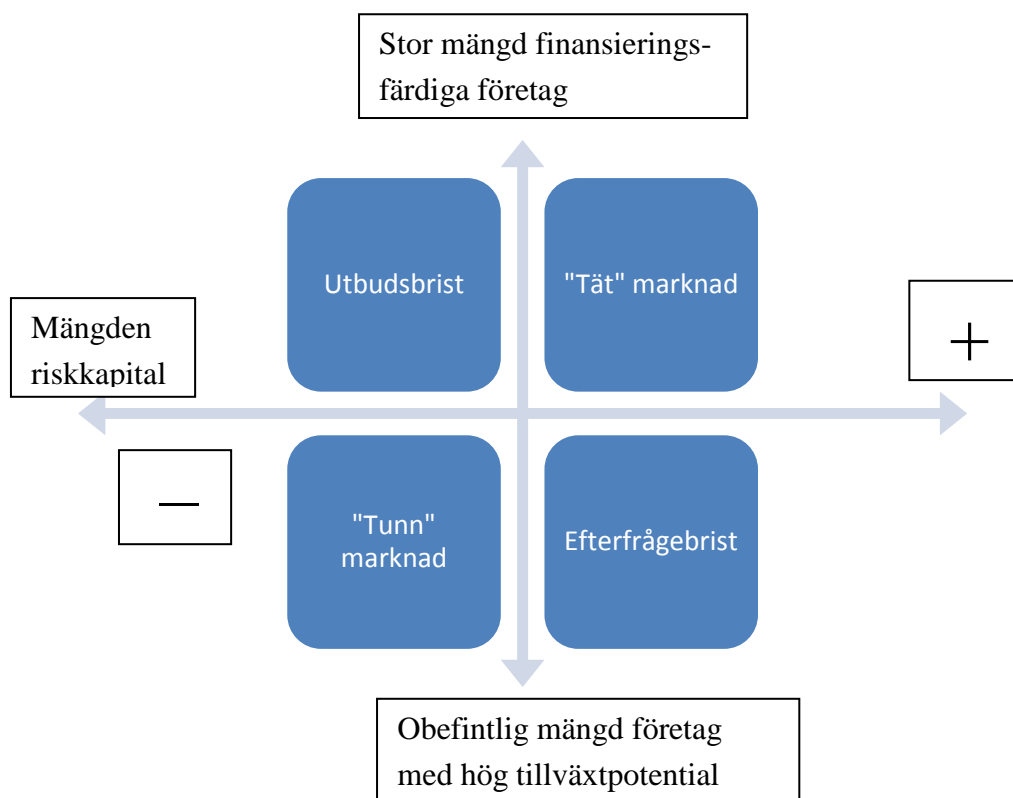
- Finansieringen av mindre företag (entreprenören avgörande)
- Finansieringen av nystartade företag (entreprenören avgörande)

- Finansieringen av företag som startas eller drivs i vissa branscher
- Finansieringen av företag som startas eller drivs av vissa grupper av företagare
- Finansieringen av företag som startas eller drivs i vissa regioner

Det blir ett bredare gap om flera av faktorerna sammanfaller.

Lithander (Tillväxtanalys, föreläsning 2012) presenterade en fyrfältsfigur för att visa att kapitalförsörjning inte bara handlar om utbud, tillgängligt (risk)kapital, utan även om tillgången på ”finansieringsfärdiga” företag.

Figur 1. Kapitalförsörjning utifrån tillgång på riskkapital och tillgång på finansieringsfärdiga företag



Bilden utgör en referensram i denna utredning, eftersom den ger en bild av hur riskkapitalmarknaden kan analyseras.

Enligt forskningen passar riskkapitalfinansiering ett fåtal företag (Lithander, Tillväxtanalys, föreläsning 2012). Venture Capital dras till tillväxtregioner, men *skapar* dem inte. Därför kan man inte räkna med att skapa en tillväxtregion genom att erbjuda mer riskkapital.

Det som påverkar hur offentlig riskkapitalverksamhet lyckas är enligt Tillväxtverket en

analys av regionens struktur, det vill säga av näringslivsstruktur, tillgång på ägarkapitalfinansiering och marknadens mognad, i kombination med samarbetsprocesser som gör verksamheten framgångrik. Där lyfts följande inslag upp: en gemensam och väl förankrad målbild, personer med kompetens och engagemang, nätverk, riskkapitalfondens synlighet och marknadsföring samt att det regionala systemet har långsiktiga arbetsformer runt affärsutveckling, finansiering och innovation mellan olika aktörer i samverkan (Tillväxtverket 2011).

Kontigos analys av små företags behov av krediter (2011) betonar de mindre företagens stora betydelse för ekonomin. Det finns en samsyn enligt de flesta bedömare att små och medelstora företag är väsentliga av åtminstone följande skäl:

- De svarar för en betydande del av sysselsättningen – i de flesta industriländer: omkring 2/3
- De svarar för en ökande del av både sysselsättning och BNP
- De svarar för en betydande och växande del av förnyelsen och innovationerna

”Detta innebär att såväl de nya som de små företagen kan anses bidra till ett bättre hushållande med humankapitalet i stort. Med andra ord: vad som bara för några år sen litet föraktfullt kallades levebrödsföretag, har idag kommit att uppmärksammas som en allt viktigare pusselbit i den moderna samhällsekonomin” (Kontigo 2011, s 8).

Näringslivsstrukturen förändras genom fyra mekanismer – nya företag etableras, befintliga företag växer, befintliga företag krymper och företag försvinner. För att underlätta för förnyelsen är finansiering vid uppstart och företagsutveckling/tillväxt extra betydelsefull. Näringslivets struktur och betydelse varierar i olika regioner.

Nyföretagandet bidrar till en förnyelse av näringslivet. Detta betyder också att de nya och därmed också mindre företagen ofta kommer till i branscher som tidigare inte dominerat näringslivet (Kontigo 2011).

3.2 Erfarenheter från Sverige

Under innevarande programperiod 2007-2013(14) verkar elva riskkapitalfonder med strukturfondsmedel för att underlätta för företag med tillväxtambitioner i Sverige. Före arbetet inleddes i större skala gjordes en omfattande behovsanalys av åtta olika regioner och deras särdrag samt en sammanställning av forskningsrön om kompletterande kapital i Sweco Eurofutures Behovsstudie (2008) som Almi/Nutek beställt.

Olika regioner har olika förutsättningar och kräver därför olika typer av lösningar. Regionens uppgift är att skapa ett gott företagarklimat och eftersträva god tillgång på

riskvilligt kapital. Sedan är det entreprenörer med affärsidéer som bygger konkurrenskraft och tillväxt. Det finns ett antagande att bra företag och projekt alltid får pengar, men det stämmer inte enligt rapporten: ”Intervjuer och tidigare rapporter har pekat på att det förekommer hinder och svårigheter som har att göra med personliga förhållanden som kön, etnisk bakgrund eller med vald företagsform, exempelvis socialt företagande. Detta är oacceptabelt ur ett tillväxtperspektiv då bra projekt och entreprenörer riskerar att inte få kompletterande kapital.” (2008, s 40).

Det är i olika tjänstenäringsområden som den stora tillväxten av nya företag sker, och det är följaktligen där som det största behovet av krediter rimligen uppstår. Flest företag startas inom området finansiell verksamhet och företagstjänster, men även inom området utbildning, hälso- och sjukvård och andra samhälls- och personliga tjänster är nyföretagandet högt (Kontigo 2011, s 8-9). Samtidigt lyfter man fram i Halvtidsutvärderingen av riskkapitalfonderna att regionens näringslivsstruktur påverkar riskkapitalfondernas möjligheter att verka och betonar att det offentliga kapitalet måste fungera på villkor som liknar den privata sektorns vad gäller investeringskriterier och förväntningar på avkastning. ”Investeringen bör alltid utföras i syfte att få ett företag/bransch med potential att växa, inte för att stödja en bransch med problem” (Tillväxtverket 2011, s 110).

Befolkningstätheten förklarar varför möjligheterna ser olika ut i olika delar av landet, men den ger inte hela bilden. Olika regioner har olika företagstraditioner (attityder och synsätt), möjligheten till högre utbildning påverkar liksom den fysiska infrastrukturen och den begränsade regionala marknaden. Småföretag i Sverige har enligt Almi/Nuteks rapport generellt god lönsamhet men ofta en låg tillväxtvilja. En utmaning är generations- och ägarskiftet. Antalet företag i sig är inte en indikator på hög konkurrenskraft. För många kan företagandet vara ett sätt att försörja sig i ett lågproduktivt levebrödsföretag. Författarna konstaterar: ”Lika viktigt som att få nya verksamheter att växa fram är det att behålla och utveckla livskraftiga, befintliga verksamheter” (2008, s 19).

Tillväxtanalys (2011) lyfter fram i sin rapport att det finns signifikanta luckor i den tillgängliga statistiken för att tillförlitligt och heltäckande mäta utbud och efterfrågan på riskkapital. Kontigo i sin tur lyfter fram svårigheterna med att utvärdera vilka effekter olika främjande insatser har haft på företagets kredittillgång. Det är en svår verksamhet att utvärdera bland annat för att det saknas en samsyn kring hur insatserna kan och bör utvärderas och vilka kriterier man kan ställa på ett framgångsrikt stöd. De flesta studier utgår från företagarens (subjektiva) upplevelse av tillgång till lån och krediter, och det är enligt Kontigo önskvärt att komplettera studierna med en djupare analys av utbuds-

och efterfrågesidan.

I behovsstudien (2008) lyfte man fram bland annat följande exempel på finansieringssvårigheter:

- Etablerade företag i glesbygd behöver säkerheter vid generations-, ägo och/eller tekniskiftet
- Expanderande företag i glesbygden intresserar inte privata finansiärer
- Nya branscher (mindre etablerade) som upplevelseindustrin, omsorg, vård, tjänsteföretag utan säkerheter, inflyttade och unga företagare kan ha svårare att nå kapitalet
- Bra ”vardagsföretag” kan ha svårt när de vill expandera utan att vara ett tillväxtföretag i traditionell bemärkelse. Dessa företag är viktiga ur ett regionalt-kommunalt perspektiv, då de tryggar befintliga och skapar nya arbetsplatser
- Vissa regioner kan ha en outvecklad riskkapitalmarknad, fastän det finns kapital

Rapporten med åtta behovsstudier avslutades med konstateranden att det behövs kompletterande finansiering i fasen mellan sådd och tillväxt samt att finansieringen bör ske som ett entreprenöriellt samspel mellan privat och offentligt kapital (Almi/Nutek 2008). Genom att riskkapitalfonderna tar en aktiv roll genom sitt ägarkapital tillförs företagen både kompetens och ett bredare affärsnätverk. Också Kontigos rapport talar för att det finns skäl att se över hela främjandesystemet. Kreditgivningen till vissa typer av företag och företagare behöver underlättas, eftersom dessa verkar på så kallade tunna marknader. Insatser på kreditmarknaden går ofta hand i hand med andra främjande insatser, och där lyfter Kontigo (2011) fram ALMI Företagspartner Ab som är svenska statens huvudsakliga marknadskompletterande instrument. Deras arbete omfattar rådgivning, utbildning, mentorskap, affärsutveckling, exporthjälp, lån, garantier, bidrag/stöd och utgör basen i det företagsutvecklande stödsystemet. Från och med 2009 kompletterades verksamheten med ALMI Invest Ab, sju regionalt baserade riskkapitalfonder, för att ytterligare stärka strukturen runt företaget och företagaren.

I september 2012 arrangerades ett seminarium i Stockholm ”EU satsar på regionalt riskkapital” för att informera om hur situationen i de svenska riskkapitalfonderna ser ut ”vid halvtid” av innevarande programperiod och som en avstämning inför kommande programperiod. (Hänvisning till seminariedokumentationen finns bland referenserna).

SamInvest var först med att pröva offentligt riskkapital i Sverige 2005. Deras samlade erfarenheter efter sju år är att utveckling tar tid, de har lyckats bygga upp ett mer professionellt nätverk av riskkapitalaktörer och ökat kunskapen i regionen. De har snarare upplevt en viss brist på entreprenörer. Deras modell har varit att fungera som en

”Sleeping partner”, och de har inte arbetat i styrelserna (Eva Nordlander, VD, Föreläsning 17.9.2012).

Arbetet inom EU:s strukturfonder utvärderas ”ongoing”, och följeforskarna från Ramböll Management AB lyfte fram följande saker vid halvtidsutvärderingen av riskkapitalfondernas verksamhet:

- Det finns en dubbel samhällsnytta, dels att investera i företag som skall utvecklas och sedan säljas av, dels att bygga upp en infrastruktur för investerare genom goda förebilder
- Det finns ett behov både av kapital i tidiga skeden och i spridda branscher och av kompetens, nätverk/grupper av affärsänglar och olika investerare
- Det är en låg grad av undanträngning av privat kapital, bra upplägg
- Resultatet i halvtid indikerar en god investeringstakt, god legitimitet, goda processer och rutiner samt ett brett stöd. Den viktiga exit-fasen har ännu inte inletts. Det är först då man ser om privat kapital är villigt att ta över.

Forskarna lyfter också fram nödvändigheten av att tydliga mål för samhällsnyttan diskuteras och fastställs vid planeringen, att det man vill uppnå är tydligt formulerat och att utvärdering och uppföljning planeras från början (Ramböll, Föreläsning 2012).

En sammanställning över företagsfinansiering i Sverige (2011) som omfattar både offentlig finansiering i form av indirekt stöd och direkt stöd, EU-finansiering och privat finansiering finns på EU:s hemsida (se hänvisning till hemsidan i referenserna).

3.3 Erfarenheter från Finland

På motsvarande sätt finns en sammanfattning över situationen i Finland (2012) av både offentlig och privat finansiering för företag på EU:s hemsida. Finnvera är en statsägd finansiär, som förbättrar och diversifierar finansieringsmöjligheterna för företag genom lån, borgen, kapitalinvesteringar och exportfinansieringstjänster. Finnvera fungerar till en del som Almi i Sverige, det vill säga kompletterar finansieringsmarknaden, främjar företags-verksamhet, regional utveckling och exportutveckling. Även åländska företag kan ta del av Finnveras tjänster enligt ett avtal mellan Ålands Landskapsregering och Finnvera. Informationen i det här avsnittet kommer främst från Finnveras hemsida.

Finnvera investerar i företag som är i ett tidigt skede eller under etablering. Finnvera gör investeringarna via dotterbolaget Seed Fund Vera. Fonden är en universalfond utan branschbegränsningar. Man går in med aktiekapitalinvesteringar och optionslån. Investeringarna görs som minoritetsplaceringar. Fondens ägarandel varierar mellan 10 och 40 procent. Den första placeringen kan vara högst 500 000 euro.

Fonden gör gemensamma investeringar med andra fonder och även med privata investerare. Finnvera medverkar aktivt i utvecklandet av investeringsobjekten, på samma sätt som i Sverige. En representant för Finnveras kapitalinvesteringsverksamhet – en manager eller en medlem i samarbetsnätverket – arbetar i målföretagets styrelse och tillför förutom kapital även kompetens till företaget. Målsättningen för Finnveras investeringar är att skapa förutsättningar för och påskynda tillväxt och internationalisering i investeringsobjekten. Finnvera konkurrerar inte med privata finansiärer utan strävar efter att komplettera marknaden för kapitalfinansiering. I verksamheten iaktas EU:s regler om statliga stöd.

Inom den regionala fondverksamheten arbetar Finnvera enligt principen med fond av fonder och investerar kapital i regionala fonder i aktiebolagsform. Investeringarna görs via dotterbolaget Veraventure och är i form av eget kapital. Ägarandelen i målfonderna är alltid mindre än 50 procent. Målet är att vara en betydande minoritetsägare. Finnvera är representerad i fondernas styrelser. Finnvera kan agera som förmedlare av ERUF- och annan EU-finansiering till fonderna på separat avtalade villkor. Nya fondprojekt handläggs från fall till fall på Finnvera.

Eftersom det finns ett intresse på Åland för fonder, så redovisas här Finnveras investeringskriterier för nya målfonder:

- Fonden ska vara i aktiebolagsform.
- Fonden ska driva verksamhet i enlighet med principer fastställda av Kapitalinvesteringsföreningen i Finland (FVCA).
- Fondens investeringspolitik ska stödja det regionala näringslivet.
- Fonden ska ha en klar och välinriktad investeringspolitik.
- Fondens geografiska verksamhetsområde ska vara begränsad och definierad.
- Fondens geografiska verksamhetsområde ska erbjuda en tillräcklig potential av investeringsobjekt som är förenliga med investeringspolitiken.
- Fondens investeringsobjekt ska vara inhemska icke-börslistade små och medelstora företag.
- Utifrån EU-reglerna om statliga stöd bör minst hälften av kapitalet komma från privata investerare.
- Fonden ska förvaltas professionellt.
- Fondens investeringsinstrument utgörs av produkter på villkor för eget kapital, kapitallån samt instrument på villkor för främmande kapital.
- I sin verksamhet kan fonden göra gemensamma investeringar med andra fonder.
- Fondens avkastningsmål ska sättas på en av delägarna godkänd nivå.
- Fondens investeringspolitik och förvaltningsavtal ska iaktta den praxis som tillämpas på kapitalinvesteringsbranschen.

I en telefonintervju med Kalle Åström, Investment Manager på Finnvera (25.9.2012), nämnde Åström att prioriteringen vid fondinvesteringar gäller företag med målsättningen ”grow and go global”. Man har använt sig av riskkapitalfonder i Finland sedan 2006 och med ERUF-delfinansiering sedan 2011. Kriterierna vid investering är då inte lika stränga. De regionala fonderna har i Finland utgått från en enhetlig politik, vilket har medfört att man för den här programperioden har använt allt (risk)kapital i södra Finland medan det finns kvar t ex i Lappland. Genom fonderna har man investerat i ca 200 företag av 1300 ansökningar. Det utgör ca 16 procent av behandlade ansökningar. Man prioriterar IKT, life science och clean tech.

Nätverk av affärsänglar

Inom Finnvera arbetar man sedan några år med ett affärsängelnätverk, som är anonymt utåt, men som får information om aktuella case med finansieringsbehov. Man har även regelbundna träffar där man diskuterar dessa case och kan välja vilka man är intresserad av att gå in i. Nätverket av affärsänglar intresserar sig främst för finländska företag i en tidig utvecklingsfas. De kan välja vilken typ av företag de är intresserade av. Det är ”enkelt” för företagen som vill ha finansiering av en eller flera affärsänglar att nå dem genom att fylla i en elektronisk ansökan på Finnveras hemsida. Bland de företag som ansöker om finansiering från affärsänglar väljs ett antal ut för presentation på ExtraEvent-evenemangen som Finnvera anordnar. En utvärderingskommitté som består av affärsänglar samlas med ungefär sex veckors mellanrum för att välja vilka företag bland ansökningarna som ska presenteras. Under de senaste åren har affärsänglarna investerat runt 10 miljoner euro/år [PowerPoint-presentation, 16.8.2012].

Brofinansiering

Ytterligare en intressant finansieringstjänst som Finnvera erbjuder är brofinansiering för tiden före utbetalningen av stöd. Det här är ett område som diskuterats bland företagare på Åland som ett problem, då tiden mellan beslut och utbetalning blir så lång och kräver likviditet i företaget. Finnvera beviljar ett driftskapitallån som används för att täcka ett företags behov av driftskapital under tiden mellan ett positivt stödbeslut från t ex Tekes och själva utbetalningen av stödet. Lånebeloppet kan uppgå till högst 70 procent av stödbeloppet.

Samlade erfarenheter från Sverige och Finland

Sammanfattningsvis kan man konstatera att satsningen på riskkapitalfonder i Sverige och Finland där offentliga och privata investerare gemensamt och på lika villkor går in med ägarandelar i SMF hitintills har varit lyckad. Det finns ett behov av ökade investeringar. Konstruktionen av fonderna fungerar väl, kravet på lika medfinansiering ses som en garanti för att investeringarna görs på marknadsmässiga grunder, och de

privata investerarna är positiva till den ökade kunskap som fonderna medför.

Sverige nämns dessutom i Revisionsrättens utvärdering som ett gott exempel på förhandsanalys och tillvägagångssätt (Särskild rapport 2012).

Arbetet med att bygga upp en bättre struktur för offentligt och privat ägarkapital kräver dock långsiktighet och uthållighet, vilket inte gynnas av att arbetet sker i projektform konstaterar utvärderarna i Sverige (Tillväxtverket 2011).

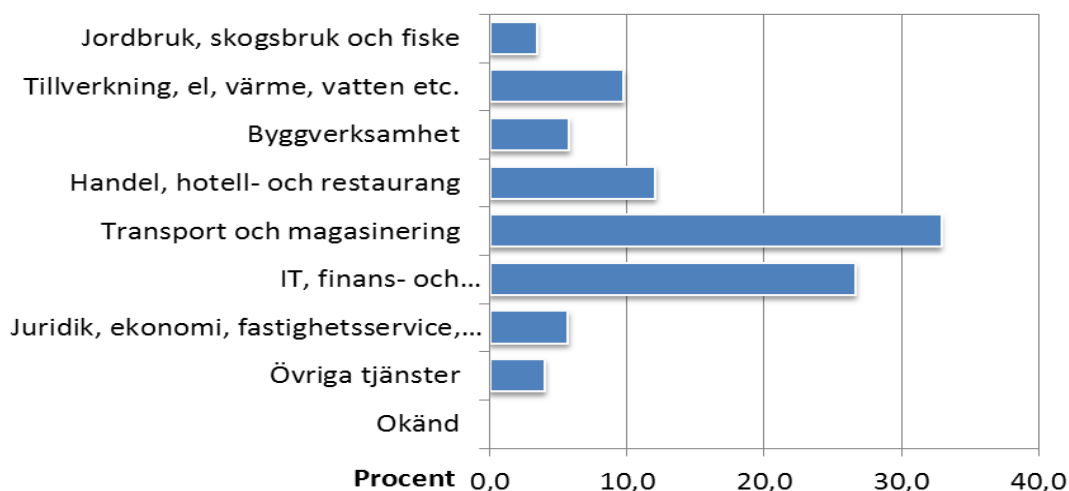
4. Det åländska näringslivet och dess kapitalförsörjning

Åland har ett aktivt näringsliv med ett stort antal företag som – tillsammans med den offentliga sektorn – skapar de framtidsinvesteringar och de arbetsplatser som ett välutvecklat och livskraftigt samhälle förutsätter. I det följande redovisas det privata näringslivets huvudsakliga struktur med avseende på företag och branscher, samt deras utestående lånestock och dess fördelning på olika typer av krediter. Redovisningen bygger på den, delvis ofullständiga, information som kan utläsas ur tillgängliga databaser inom ÅSUB samt annan relevant offentlig statistik. För att fördjupa bilden kompletteras befintlig statistik med intervjuer av både finansiärer och företagare på Åland i de kommande kapitlen.

4.1 Branschstruktur och företag

Sysselsättningen i det åländska samhället har liksom i många andra länder gått från jordbruk till tjänster. Ryggraden i den åländska ekonomin – det privata näringslivet – domineras idag av servicenäringar såsom sjöfart, juridiska och andra företagstjänster, handel, bank och försäkring m.m. Inom den mindre omfattande varuproduktionen märks särskilt tillverkningsindustrin, byggsektorn och primärnäringarna. De olika branschernas bidrag till den privata sektorns samlade ekonomi redovisas 2010 i Figur 2 nedan.

Figur 2. Näringslivets förädlingsvärde fördelat på bransch (procent)



I tabell 1 redovisas antalet företag med företagare och sysselsatta i den privata sektorn. Sysselsättningssiffrorna gäller enbart de på Åland boende arbetstagarna. De

arbetsplatser som det åländska näringslivet – främst inom rederisektorn – genererar för personer bosatta utanför Åland ingår alltså inte i den i tabellen redovisade statistiken.

Tabell 1. Branschvis sysselsättning i form av anställda och företagare samt antalet företag på Åland

Bransch	Antal löntagare*	Antal företagare*	Antal företag**
Primärnäringsar	146	367	103
Livsmedelsindustri	279	8	22
Övrig industri	561	66	140
Vatten, gas, el, värme, avlopp	108	1	29
Byggverksamhet	628	306	439
Handel	1 118	194	451
Transport	1 395	96	165
Hotell- och restaurang	444	75	194
Finans o försäkring	448	5	33
Företagstjänster	926	170	512
Personliga tjänster***	820	171	262
Okänd	43	178	-
Totalt	6 916	1 637	2 350

* Sysselsättningsstatistik 2010

** Företagsregistret 31.12.2011

*** Varav PAFs anställda ca 200

Åland har ett i förhållande till befolkningsunderlaget betydande antal privata företag och företagare med viktig verksamhet inom i stort sett samtliga delar av ekonomin. Även om det är ett begränsat antal större företag, särskilt inom sjöfart och finanssektorn, som dominerar näringslivet – inte bara i termer av genererat förädlingsvärde¹ utan också när det gäller utbudet av arbetsplatser – så är det ändå de mycket små enheterna som utgör den överväldigande majoriteten av de aktiva företagen på Åland. Som framgår av Tabell 2 nedan utgjorde företagen med mindre än 10 anställda år 2010 upp emot 90 procent av företagen, en andel som snarare ökat än minskat under den senaste tioårsperioden.

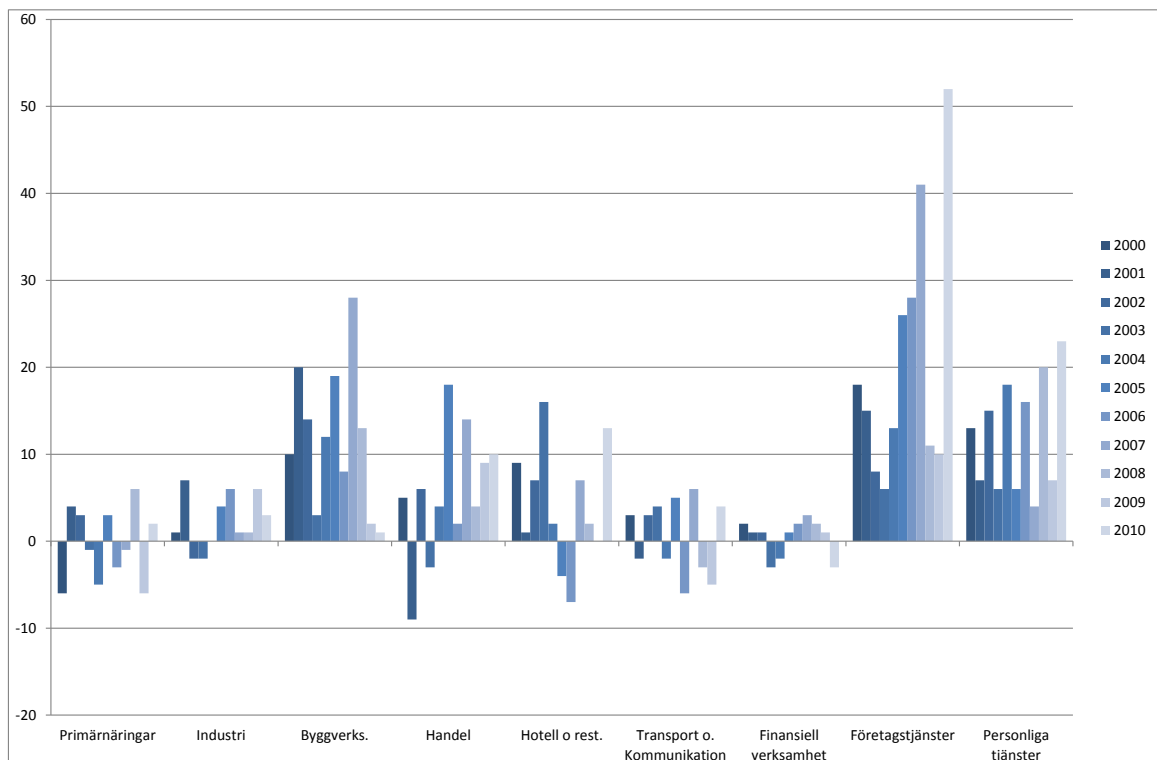
¹ Förädlingsvärdet mäter den sammanlagda värdeökning som producerats av olika produktionsfaktorer i arbetsställets egentliga produktionsverksamhet. Förädlingsvärdet räknas som skillnaden mellan intäkterna av produktionsverksamhet och de kostnader som förorsakats av verksamheten. [http://www.stat.fi/meta/kas/jaleu_sv.html, 30.11.2012]

Tabell 2. Företagsstrukturens utveckling med hänsyn till antalet anställda 2000-2010

	2000	2002	2004	2006	2008	2010	Tillväxt 2000- 2010, %	Tillväxt 2000- 2010,
Totalt	1 865	1 933	1 994	2 064	2 233	2 303	23 %	438
0-4	1 490	1 518	1 576	1 797	1 935	2 005	35 %	515
5-9	119	102	103	120	127	138	16 %	19
10-19	58	67	62	55	57	61	5 %	3
20-49	36	38	39	41	41	46	28 %	10
50-99	6	11	13	10	15	9	50 %	3
100-249	6	8	8	8	6	7	17 %	1
250+	1	4	4	5	3	3	200 %	2
Okänt	149	185	189	28	49	34	-77 %	-115

En närmare granskning av inom vilka branscher tillväxten i antalet nya företag varit störst kastar ett intressant ljus över nyetableringsmönstret inom det åländska näringslivet. Det visar sig då att aktiviteten tenderar att vara störst i de branscher som vi vet hör till de mest ”småföretagstäta” delarna av näringslivet.

Figur 3. Etableringsaktiviteten per bransch 2000-2010



Som framgår av Figur 3 ovan var nettotillväxten i antalet företag under perioden 2000

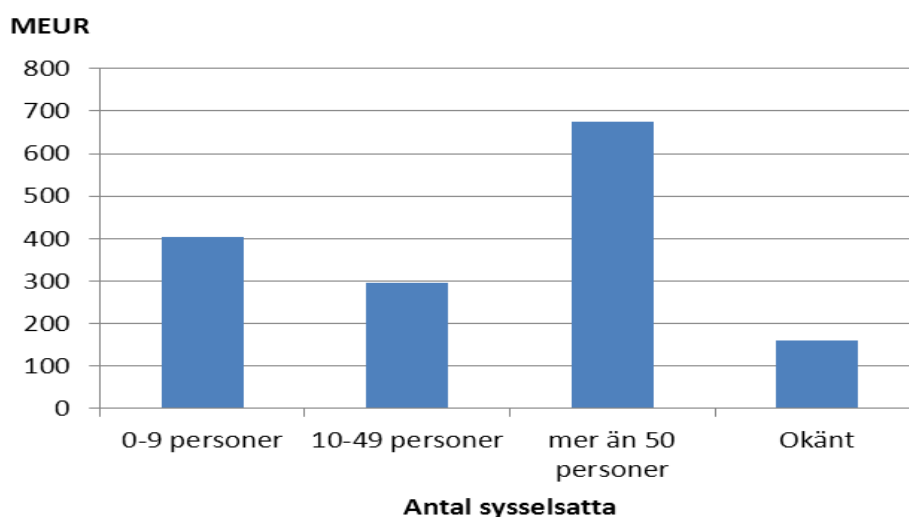
till 2010 genomsnittligt sett också störst inom de av småföretag så starkt präglade branscherna bygg, handel samt företags- och personliga tjänster samt främst restaurangdelen av branschen hotell/restaurang.

4.2 Företagens kreditbestånd år 2010

Företagen börjar ofta som mycket små, i de allra flesta fall som soloföretag. Med tiden utvecklas en del av dem till större och mer mogna företag. Etableringen av ett helt nytt företag kräver som regel någon form av kapital. I princip handlar det om av ägarkapital samt olika former av lån och krediter. Som exempel kan nämnas att 76-80 procent av företagen i Sverige startades med enbart eget (ägar)kapital, medan ca 14 procent använde sig av banklån och ytterligare ca 7 procent av lån från släkt och vänner (Kontigo 2011).

De flesta nya åländska företagen är verksamma inom tjänstesektorn, något som även framgår av sysselsättningsstatistiken. Samtidigt är det ändå de större och mer etablerade företagen som kan förväntas stå för den riktigt stora efterfrågan på företagskrediter. Detta bekräftas också i stort av den fördelning av den samlade kreditgivningen till de företagen som redovisas i Figur 4 nedan.²

Figur 4. Kreditbeståndet 2010 efter företagets storleksklass (antal personer)



Eftersom det finns så få medelstora och stora företag jämfört med det mycket stora

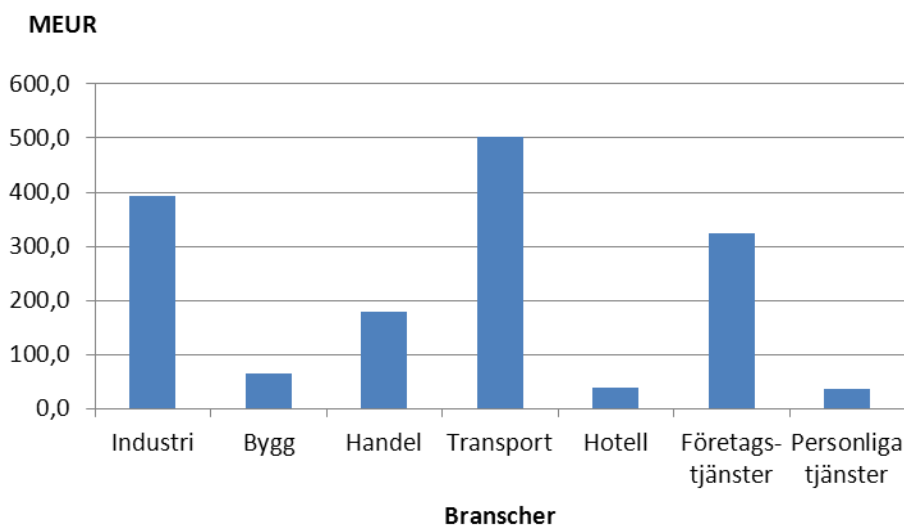
² Ur materialet som ligger till grund för figurerna 4, 5 och 7, har nio företag med endast ett fåtal anställda plockats bort. Orsaken är att det i dessa fall handlar om företag (ofta döttrar inom en koncern) vilka administrerar mycket stora försäkrings-, pensions- och fastighetsskulder, sammanlagt nästan 360 av de totalt ca 600 miljoner euro som registretats i statistiken som företagens ”övriga skulder” (jfr Figur 7). I dessa ingår bl a även skatteskulder (moms, löneskatter) och landskapslån.

antalet småföretag, så är självfallet kreditvolymerna per företag inom storbolagssektorn mycket större än kreditbehovet och utlåningen till det enskilda småföretaget.

Företagen inom tjänstesektorn är som regel rätt så personalintensiva, och kräver därför ofta – men inte alltid – relativt sett mindre startkapital än de mer kapitalintensiva företagen inom tillverkningssektorn. De kapitalintensivare delarna av den privata tjänstesektorn återfinns främst inom sjöfarten samt hos en del företag som är specialiserade på att sälja kvalificerade tjänster till andra företag, men även till den offentliga sektorn.

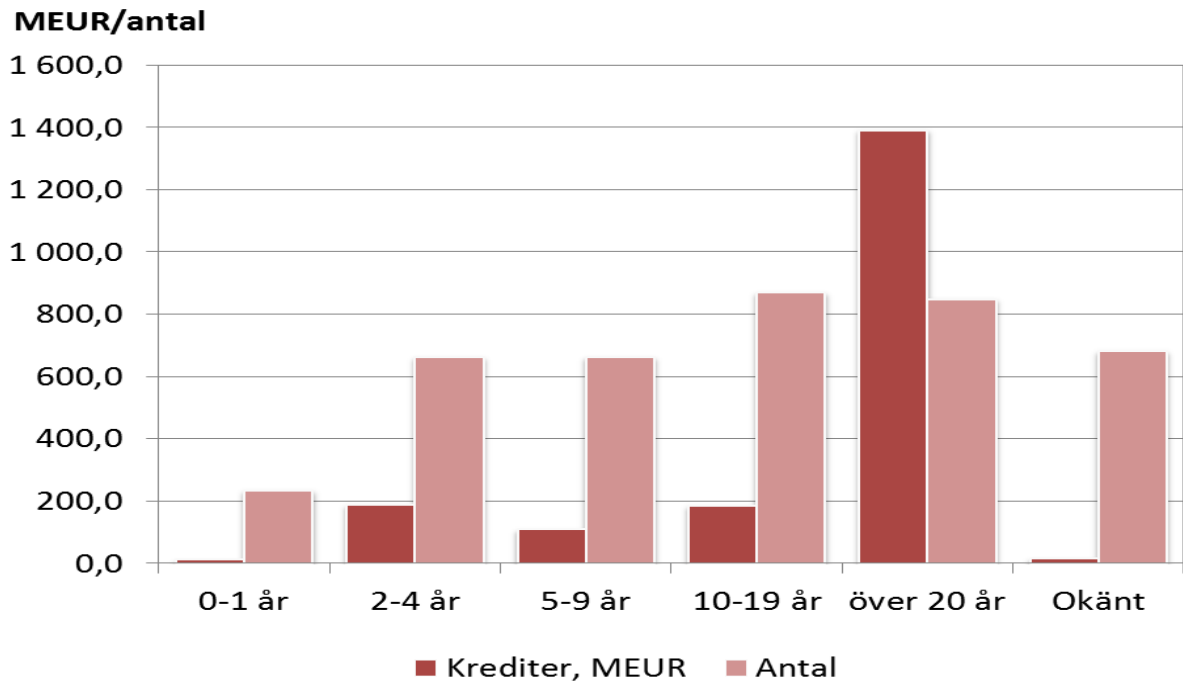
Den här bilden av näringslivets behov av externt kapital bekräftas i stort av redovisningen av företagens kreditfördelning efter bransch i diagrammet nedan (Figur 5). De tre mest kredittunga branscherna är sålunda – helt i enlighet med ovanstående diskussion – transportsektorn (inkl. sjöfart), tillverkningsindustrin (inkl. livsmedelsförädling) samt företagstjänster (inkl. IT-utveckling och support).

Figur 5. De åländska företagens krediter år 2010 efter bransch



Bilden av mikroföretagens – jämfört med de större företagen – relativt sett mindre upplåningsbehov märks även om man tar hänsyn till deras ålder. Som framgår av Figur 6 är de allra yngsta företagen (max 1 år gamla) praktiskt taget obefintliga i statistiken över näringslivets krediter. Först några år efter etableringen, i gruppen 2-4 år gamla företag, kommer kreditgivningen igång till dessa företag – om man tar hänsyn till det stora antalet företag dock på mycket låga nivåer jämfört med de äldre och därmed som regel också betydligt större företagen.

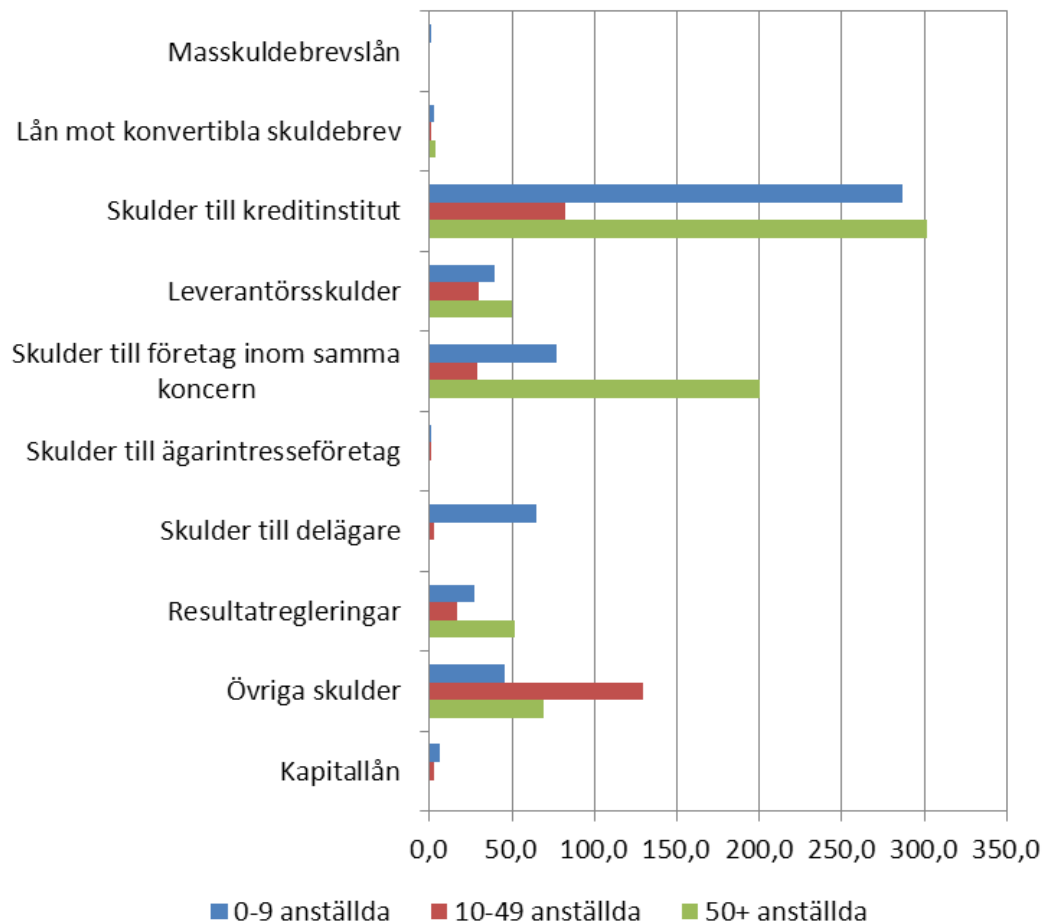
Figur 6. Kreditbeståndet 2010 efter företagens ålder och antalet företag enligt nationalräkenskaperna



Det finns även en del viktiga skillnader mellan mikroföretagen och de större bolagen beträffande vilka krediter man efterfrågar och använder sig av. De äldre och mer etablerade storbolagens krediter domineras sålunda av banklån och koncernintern skuldsättning. De minsta företagen har betydligt större skulder till delägarna, alltså den eller de entreprenörer som startat och driver företaget (Figur 7).

Den här skillnaden i kreditstockens fördelning är dock inte särskilt överraskande med tanke på de olika verksamhetsförutsättningarna – finansiellt, ägar- och marknadsmässigt – som gäller för det lilla mikroföretaget och det stora, väletablerade, bolaget.

Figur 7. Kreditbeståndet efter företagens storlek och typ av kredit (1 000 EUR)



Sammanfattningsvis kan man säga att de åländska småföretagen använder sig av bankfinansiering och delägarlån och att ett nystartat företag har en mycket låg skuldsättningsgrad. I samband med att omsättningen växer, ökar de ”övriga skulderna” (Figur 7, jfr även fotnoten på s 27), och vid behov även de mer traditionella typerna av företagskrediter (banklån).

Företag kan även få tillgång till externt ägarkapital, och det finns offentliga och privata investerare på Åland, av vilka en del presenteras närmare i kapitel 5. Några av dem är mer intresserade av värdeskapandet i mogna företag. Det finns även de som är mera fokuserade på startups, det vill säga nystartade tillväxtinriktade företag. Åländska företag har också tillgång till vissa låne- och garantiprodukter från Finnvera genom det samarbetsavtal som Ålands landskapsregering har med Finnvera. Där ingår inte riskkapital. Från och med 2013 finns även ett avtal om ett utvärderings- och rådgivningssamarbete med TEKES, som granskar produktutvecklingsprojekt. LR kan sedan finansiera projekt inom forskning och utveckling eller så kan företagen söka finansiering från andra källor.

5. Finansiärers bedömning av kapitalförsörjningen

Finansiärernas bedömning av hur kapitalförsörjningen ser ut på Åland och hur den kunde se ut redovisas i tre avsnitt, först bankerna (två intervjuer), sedan Ålands Utveckling Ab och Ålands Investerings Ab (tre intervjuer) och i det tredje avsnittet övriga finansiärer och investerare (tre intervjuer med sammanlagt 8 delaktiga personer).

Citat ur intervjuerna redovisas med indrag och *kursiv stil* i detta och följande kapitel.

5.1 Bankernas bedömning av företags kapitalförsörjning på Åland

Bankerna gör en kreditbedömning av varje enskild kund, detta för att banken ska kunna bedöma risken med affären. Bankens kreditbedömning kan i det enskilda fallet beskrivas som en hantering av två typer av risker enligt Kontigo (2011, s 23). Den första risken som banken behöver analysera är risken *för* konkurs och den andra är risken *vid* konkurs. För att hantera dessa båda risker är det därför i huvudsak två faktorer som styr bankernas kreditgivning till företag, oavsett storlek:

1. Återbetalningsförmåga (faktorer kopplat till företagaren/företagsledaren och affärsidén)
2. Säkerheter (säkerheter som kan knytas till företaget eller personen)

De åländska bankerna träffar företagare i alla faser där de har ett kapitalbehov, från uppstart till avveckling. Bankerna dokumenterar och följer med sina kunder, men för inte statistik över avslag. De beviljar lån åt de allra flesta. Avslag blir det om de inte tror på affärsidén, kalkylerna eller inte får förtroende för personen. Brist på säkerhet spelar in, men bankerna lyfter fram möjligheten med Finnvera. Om de inte direkt kan bevilja det lån som företagaren söker, eftersträvar de att hitta någon form av lösning. Tidigare betalningssvårigheter påverkar.

Det kan vara det att vi inte tror på idén och kalkylerna. Eller så är det en blandning, och säkerheterna kommer också in. Vi är ganska svåra när det gäller säkerheter. Vi tar inte så kolossalt mycket risk.

Bankerna upplever att konkurrensen mellan bankerna gynnar kunderna. Finansierings-situationen är på det sättet god, men det är ingen riskfinansiering, utan förutsätter säkerheter och någon form av kännedom om eller relation till kunden. Detta stämmer väl överens med vad företagarna beskriver i sina intervjuer. Ingen hade nekats banklån.

Rent bankfinansieringsmässigt tror jag att kunderna har ett bra läge. Vi är tre banker som är på banan här, och alla tre tror jag vill växa i den här sektorn

företagsfinansiering, så man gör sitt yttersta för att försöka hjälpa till här. Jag uppfattar att det fungerar bra. Därför att vi har en stark konkurrens mellan bankerna. Sedan är det en annan sak, att vi inte har de där riktigt stora pengarna. Skulle det vara ett jätteprojekt, så då är det svårt. Och det har framkommit rent generellt, att vi är ganska små här på Åland, fastän vi slår alla våra påsar ihop.

Bankkonkurrensen är alltså enligt bankerna bra, eftersom banktjänstemännen lär sig att lyssna på och bemöta kunder i olika faser, med olika bakgrund och kön. Får en kund inte lån i en bank, kan personen gå till följande. Det finns fall där kvinnor bytt bank, eftersom de upplevt sig negligerade och inte tagna på allvar. En av de intervjuade konstaterade att kvinnor ofta är väl pålästa.

Okända och inflyttade får lån, men det kan ta lite tid. Man behöver bevisa att man kan hantera pengar, bygger upp en bankrelation och är villig att stanna.

Där tror jag att vi har en ganska stor andel sådana. De har nog i regel ganska knepigt med säkerheterna, men vi har nog lyckats få till det och många är jätteduktiga. Vi har tämligen goda erfarenheter av det. Jag tycker själv att vi har ett ganska brett seende, vi ser inte så smalt där.

Unga entreprenörer får lån enligt bankerna. De har ofta både bra dokumentation och funderingar, och föräldrarna kan utgöra borgen. Det förekommer också unga företagare som vill klara sig själva.

Nya företag och ofta lite yngre människor har i regel en bättre dokumentation och hela det där kalkylerandet, men sedan kan det då vara att man tycker att banken skall ta en större risk än vad vi då är beredda att göra.

Det hänger på människan, och det personliga engagemanget står som säkerhet för in blanco-lån. En av de intervjuade lyfte fram yrkesgymnasiets *Ung företagsamhet* som ett bra exempel, där studerande får lära sig att ta kontakt med banken och ordna med finansieringen för sitt företag.

Enligt bankerna är det mycket lättare att få kapital till utveckling av teknik och maskiner, det som är mer påtagligt än tjänster och tjänsteutveckling. Dock konstaterar en av bankerna att när det är mer produktutveckling och innovation, så skickar banken dem till Ålands Teknologicentrum för att jobba vidare.

Tjänsteföretag behöver ofta mindre kapital. Och en av bankerna lyfter fram att den enskilda entreprenören är avgörande.

Det är samma sak: att det är människan det hänger på. Under modesta belopp så

går det jättebra med ett blacolån, därför att du tar det här personliga engagemanget som säkerhet, att nog har vi rent av ganska stora summor som är bara med personborgen, men du måste ju vara villig att satsa det, annars går det inte. Och som jag brukar säga: det här är du, det är inte din affärsidé utan det är DU som garanterar att lånet återbetalas.

På frågan om hur det är med företag i glesbygd och i skärgården sade bankerna att dessa får lån på samma sätt som andra företag: banken förutsätter att det finns en marknad (ett behov), en affärsmässighet i satsningen och duktiga entreprenörer. Byggnader i glesbygd och skärgård värderas ofta lägre, eftersom de kan vara svårare att sälja. En industrifastighet har få alternativa användningsområden om den skall säljas och kan vara svår att värdera, var än den är belägen på Åland, enligt en av de intervjuade.

Bolagets storlek och ålder påverkar möjligheten att få finansiering. Det är lättare när man har en historia, man har sin bankrelation, man har visat vad man går för, och företaget har dessutom ofta en buffert vilket underlättar vid ny finansiering. Detta bekräftas av statistiken i kapitel 4.

Bankernas bedömning är att alla lån och stöd skall vara affärsmässiga. Landskapet kan stärka genom borgen, garantier och rådgivning. Nu har jordbruket en helt annan fil för finansiering, hjälp och rådgivning jämfört med övrigt företagande.

Vilken typ av finansiering borde det finnas mer av? Landskapsgarantier och -borgen lyfts fram.

Förr fanns det mer. Det finns ju den möjligheten när det gäller jordbruket. De har en helt annan fil med rådgivning, hjälp med kalkyler på 10 år, osv. Det saknas för den andra sidan. Det finns ju personer på landskapet som jobbar med de här frågorna [utredarens kommentar: när det gäller lantbruket är dessa personer inte anställda av landskapet, utan av Ålands Hushållningssällskap], men det är snarare så att man inte skickar företag dit, för det tar så lång tid.

Ja, det är ju säkerheterna då. Det är mera upp till företagaren. De vill ju helst inte göra något avkall på sitt ägande, de vill ha full utväxling, de vill inte ha något som kan konverteras till ägande. Utan de vill ha ren och skär borgen, att om det skiter sig så är det någon annan som betalar. Ja, det är det som efterfrågas... Men det skall inte odelat vara på någon annans ansvar. Då blir det lättvindigt.

Bidrag och stöd kan användas vid nystart, när företaget vill expandera och ta sig in på nya marknader. Ett driftsbidrag vid kris/konjunkturförändringar kunde hjälpa företag att

överleva under kärvare tider. Men bidrag och stöd får aldrig ges lättvindigt, utan bygga på affärsmässig grund. Uttalandet stämmer överens med arbetsgruppens åsikt (2011): att stöd, passiva bidrag och 'kravlöst kapital' inte bidrar till utveckling av nya entreprenörer och expanderande småföretag.

Jag vet faktiskt inte [när bidrag kan användas för att främja företagande], i direkta pengar, om det är så lyckat. Att skall vi ha verksamheter som inte går att räkna hem, faktiskt?

Bankerna samarbetar med andra vid större finansieringsuppdrag, både inom och utom Åland, och har också ett inofficiellt nät av personer som fungerar som affärsänglar.

Bankerna bedömer följande saker som stora utmaningar när det gäller företags kapitalförsörjning:

Företagsinteckningens låga belåningsvärde är ett problem. Där går det ju att göra något. Kan vi samarbeta med Finnvera, så kan vi höja belåningsvärdet på företagsinteckningen. Behovet av säkerhet minskar också om fler går in med kapital. Då känns projekt mer stabilt. Sådana här befintliga företag är inte intresserade av externa ägare. Men i den här nystartfasen, där är man intresserad och vill växa. Mer annat ägande och riskkapital in för att finansiera. Det behövs mer riskkapital på något sätt.

Det är ju att veta, att ha facit - och det kan man inte, men det är den största utmaningen, att hantera osäkerheten, att våga. Ofta brukar jag diskutera med kollegerna här att en liten peng kan vara så mycket svårare, säg 70 000, det kan vara riktigt svårt ibland att veta hur det skall gå, att det kan vara mycket mer grubbel på en sådan[summa] jämfört med kanske 500 000.

Bankerna lyfter fram goda exempel på kapitalförsörjning som fungerat. Det intressanta är att båda bankerna lyfter fram kunskapskapitalet och humankapitalet utöver det rent finansiella, dels kunskap och kompetens som erbjuds genom företagarskolan och mentorprogrammet, dels samarbete runt Skördefesten, där samhället bidragit med visst kapital inklusive samordning, logistik, utbildning, paketering och marknadsföring medan företagarna sinsemellan stärkt varandra och hela konceptet genom att samverka, bli mer professionella och utveckla sina produkter.

Men däremot finns det väldigt dåligt nuförtiden med samhällets hjälp som fanns på teknologicenter, med företagarskola, att bygga upp sin företagsidé, kalkylering och sådant. Det känns ju jobbigt att det inte finns på kartan länge. För vi tycker ju allmänt ... att det är brister i företagskunnandet, som med redovisning och sådant, rent bokföringsmässigt. Och det har vi talat om i den här gruppen, att

man borde få i gång någon sorts utbildning. Man är väldigt duktig på sitt hantverk, men det här är en brist man ofta ser – den ekonomiska sidan, den är inte så bekant. Företagarskolan är bra, att de får mer kunskap om ekonomi. Det behövs. ... Och en sak som jag har god erfarenhet av är mentorprogrammet. I flera fall har vi haft kontakt med någon som är med i det här mentorprogrammet, och det har jag positiva erfarenheter av. Sådana personer som jag har träffat på i det här sammanhanget har jobbat med allt från prissättning, vilka kunder man skall rikta in sig på och nischa sig på, rent ekonomiskt upplägg på företaget och organisationen i företaget. Hela biten, och det tycker jag är bra.

Och en av bankerna ger som ett lyckat exempel det som Anders Rundberg, Carus PBS, berättade på ett finansieringsseminarium hösten 2012 om hur banken hjälpte honom:

För där sa han alltså [offentligt] att vi kom in och hjälpte honom att rädda sitt företag, och där jobbar nu 30-40 människor med jättebra exportinkomster till Åland, och det skulle inte ha fungerat om inte vi skulle ha vågat handla. Det fanns ett annat världsledande företag som fick erbjudandet att köpa det [det företag Rundberg hade sålt tidigare], och de var villiga att göra det för så och så mycket. Och så sade Anite till Anders att han får köpa det tillbaka till samma pris, men det skulle gå hastigt, och det var förhållandevis stora pengar. Det var mycket i vågskålen, men det löste sig. Och han köpte det tillbaka, och där var Finnvera också med, utan dem skulle det inte ha gått. Och det var en stor ansträngning. För det är ett tjänsteföretag, ett datasystem. Men där var det ju människan, Anders, som fick förtroende. Och det var riktigt bra, det är ett gott exempel på när det fungerar.

5.2 Ålands Utvecklings AB och Ålands Investerings AB

Kapital på Åland erbjuds även av Ålands Utveckling AB, som med offentligt riskkapital riktar sig till tillväxtföretag i olika faser, och av Ålands Investerings AB som privat investerings- och utvecklingsstöd.

Ålands Utvecklings Ab (ÅUAB) är Ålands landskapsregerings riskkapitalbolag som investerar offentliga medel i unga, onoterade bolag med anknytning till Åland. Affärsidén är att som aktiv ägare hjälpa tillväxtföretag att realisera sin utvecklingspotential och samtidigt öka sysselsättning, exportintäkter och lönsamhet i det åländska näringslivet. Den avkastning ÅUAB genererar omsätts i nya investeringar, vilket betyder att ÅUAB kan likställas med en så kallad Evergreen Fund. ÅUAB bidrar med både såddkapital för helt nya företag och tillväxtkapital för befintliga företag. Syftet är att medverka aktivt i utvecklingen av bolaget, addera värde och sedan avyttra innehavet till entreprenören eller marknaden. ÅUAB investerar alltid tillsammans med

privata investerare.

Ålands Investerings Ab (ÅIAB) är ett privatägt riskkapital/utvecklingsbolag som ägs av åländska bolag och privatpersoner. Syftet med Ålands Investerings Ab är att skapa nya affärer och företag på Åland. Den åländska ekonomin är starkt beroende av sjöfart. Investerings Ab strävar efter att finna områden som kan bidra till att förnya näringslivet genom att investera i helt nya områden och branscher. Investeringarna baseras bl.a. på idéer kring den framväxande "må bra-industrin" i bred mening och/eller baseras på Ålands naturliga komparativa fördelar. Varje affärsidé som förverkligas förväntas fungera kommersiellt och ge sina ägare en marknadsmässig avkastning. Ålands Investerings Ab (ÅIAB) investerar uteslutande i aktiekapital. ÅIAB vill vara en aktiv ägare och bidra till bolagens utveckling.

Nedan presenteras kompletterande intervjuvar från företagens VD:n och en styrelseordförande med lång erfarenhet inom det åländska näringslivet.

Både ÅUAB sedan 2001 och ÅIAB sedan 2005 har investerat en stor del av sitt kapital, vilket gör att båda bolagen nu gått in i en mer förvaltande fas, vilket gör att tillgången på (risk)kapital till (ny)satsningar är väldigt begränsad. De intervjuade beklagade var för sig den uppkomna situationen, eftersom bristen på kapital hämmar utvecklingen.

De möter företag i etableringsfas, startups, och i expansionsfas. Båda bolagen för statistik över case de har tittat på och hur stor del de har investerat i. Båda säger tydligt att de "inte vill ha alla" utan företag som kan generera pengar antingen genom export eller genom import. En del kan de avstyra i telefon eller "vid dörren", andra hjälper de med affärsplansmallar, kontakter och hänvisar vidare. De stöter också på företag som inte har förstått att kapital via ÅUAB och ÅIAB innebär att företagaren per automatik avstår från en del av sitt ägande och att affärsidén noggrant analyseras och värderas.

Alla som levererar en affärsplan och lägger in en anhållan om investering kommer till [ÅUAB] styrelsen. Även fast jag kan säga att det här tror jag inte på. Vi tillsätter en utvärderingsgrupp som analyserar affärsidén med folk från näringslivet och som går in och säger: 'Det här känns bra eller inte bra'. Jag har lovat att alla som kommer med en affärsplan blir prövade i styrelsen. Det är kanske 30 procent som kommer till styrelsen, och vi har gjort ca 25 investeringar och 5 exit [av 300 case under drygt 10 år]. Vi investerar i under 10 procent av dem vi tittar på, och det följer ganska bra branschsnittet. Du ser vad riskkapitalbolagen i tidiga skeden säger, att det kanske är en på 10 som har bärighet. Och när man har investerat i 10, så är det kanske en som bli något. Så egentligen är det kanske en på 100. Jo, det är som den där pyramiden. Det

stämmer väldigt bra här också.

Eftersom båda bolagen för närvarande har begränsat med kapital att investera, har de också medvetet legat lågt och inte marknadsfört sig.

De avslår finansiering bland annat när det har varit för högtflytande försäljningsplaner. Företagaren har inte tänkt igenom försäljningsstrategin och saknar en riktig bild över vad man skall åstadkomma. Eller så kan orsaken till avslag vara så som en VD uttrycker det:

Det finns inte så himla många affärsidéer med höjd.

Och en väldigt vanlig orsak [till avslag] är att man tror att det är en bidragsform. Det är det absolut vanligaste, att man tror att det här är bidrag, att det är kravlösa pengar. Och här har vi ju krav på våra pengar, med delägarskap och styrelsearbete, hela biten, och då säger man att 'Nej, det där vill vi inte vara med om'. ... Dagligbröd-företag är aldrig intresserade av externt ägarkapital, för de är inte tillväxtföretag. Man måste fråga dem: Vad är din affärsidé? Tänker du bygga ett bolag, eller vill du ha en arbetsplats? Och de faller bort i vårt såll som ointressanta.

En grupp är då sådana här som vill starta upp något, startup:are, som kommer kanske i huvudsak till Investerings AB och frågar: Vill ni komma med? och där har vi en grupp ett 10-tal startup-case som vi är engagerade i med mer eller mindre huvudvärk, för det är det som startup betyder, huvudvärk. Du bygger ju din kalkyl på en kostnadsmassa som du ofta har någorlunda rätt, den överskrider du bara lite, men sedan har du en intäktsmassa som du hoppas på. Det är ju bara en önsketanke, för du har ju inte råd att göra några stora marknadsundersökningar eller sådant, och den blir ju aldrig så som man har tänkt. Den kommer väl sakta mak, efter justeringar och efter en massa nya insatser, men tidsmässigt kommer den långt senare, och det skapar per automatik ett kapitalunderskott. Och då har du redan bränt av lite förtroende hos investeraren, för det blev ju inte som du trodde när du började riktigt med banken och så där. Och det är lite den verklighet man får leva med, att övertyga på nytt. Men det är normalt, och i de flesta fall har det ju funkat. Men det är ganska tungt, och där kommer vi ju till att mer stöttning, mer samhällsstöttning vid startup, det tror jag absolut på.

På frågan om kapitalförsörjning i allmänhet på Åland uppfattar de situationen som problematisk.

Bankerna är väldigt välvilliga om du har säkerheter eller om någon borgar, men

kommer du då och vill bygga upp ett tjänsteföretag inom IT exempelvis, så är det tvärnit. Vi har många sådana bolag som inte har en fysisk säkerhetsmassa, och då är det väldigt svårt, mycket problematiskt.

Vi är rätt så försiktiga i våra investeringar, och så skall allting göras extremt billigt och med extremt små resurser, och det gör att man måste lägga jättemycket tid på att leta kapital. Det är jätt tungt och det ger inte de bästa förutsättningarna för de här företagen att växa. Lösningen? Ja, det är ju mer pengar. Och att man skulle kunna våga vara lite mer offensiv. Det handlar ju också om kunskap och kunskap om marknaderna många gånger.

Också dessa investeringsbolag lyfter fram den enskilda entreprenörens betydelse.

Det är ju trots allt så att alla de här affärsidéerna som folk nu sitter på, de skall genomföras, det är ju någon, en person, som skall genomföra dem. Och då är det ju frågan om man tror på dig som person. Är du rätt person? Har du kapacitet? Har du möjligheten, har du kunskapen att kunna genomföra det här projektet eller inte?

Tjänsteföretag och startups har begränsade möjligheter att få kapital.

Men det är ju sällan de [riskkapitalbolag och affärsänglar] går in i så här tidiga skeden, utan då har du ju ofta ett bolag som har kommit en bit på väg och har en organisation som har en struktur och som skall ta nästa steg, och man har produkter som fungerar.

Och det är ju här det definitivt finns behov av offentligt riskkapital, absolut, i tidiga skeden, om man skall få igång någonting. De kan ha det svårt, och här saknas det möjligheter för dem. Här kommer vi tillbaka till vår litenhet, att vi har så få som jobbar med det här, som handläggarna på landskapet, och kunskapen om näringslivets olika branscher är väldigt begränsad.

Ursprungsfinansieringen inbegriper väldigt ofta att ta fram den här hårda biten, om vi kallar det så, om det är en maskin eller ett IT-program eller vad det nu sen är, medan den här mjuka delen som jag kallar marknadsföring, sälj, hela den här resan fram till lönsamhet, kalla det rörelsekapital, den är väldigt ofta underfinansierad. Den är nästan bortglömd.

Det är ju väldigt mycket tjänsteföretag som har möjlighet att utvecklas på Åland, och där man ändå kan dra nytta av kunskap och specialistkunskap inom flera olika områden som finns. Vi har ju en typ av företag som kan ha sin bas här, men jobbar

world wide. Jag tycker det är jätteintressant. Och vad de behöver hjälp med är just kapital för att kunna anställa framför allt, om de skall kunna komma vidare lite snabbare. För att utveckla sitt företag vidare så behöver de in mer kompetens i bolaget helt enkelt, och det är ju extremt svårt att få loss kapital till det, offentligt kapital i alla fall, för det räknas som drift och då går det inte. Där passar det på sätt och vis bra med någon form av aktiekapital eller kapitallån. De behöver ha kapital i bolaget för att kunna utvecklas, annars tar det så jädra lång tid. Där borde man definitivt fundera på hur man kunde lösa kapitalbehovet, för det är nog svårt att gå till banken och säga att jag behöver ett lån för vi skall anställa X antal personer.

På frågan om vissa branscher har lättare än andra blir svaret två nej och ett ja (jämförbart med bankernas svar). Ur riskkapitalsynvinkel är det den goda affärsidén hos tillväxtföretaget som styr, inte branschen. Bolagets ålder och storlek påverkar i allmänhet möjligheten att få finansiering.

Vilken typ av finansiering borde det finnas mer av? Mera offentligt riskkapital svarar samtliga finansiärer.

Kapitalisera upp Utvecklings AB.

Våra pengar är slut, de är bundna, så vi ligger i en förvaltningsfas, vi har 300000 €, och det gör vi inte mycket med. Det kostar 1-2 milj. att bygga ett bolag, ETT bolag. Och det tar mellan 5 och 8 år³. Ja, skall man jobba med tillväxtföretag, med företag som exporterar och expanderar och inte vill jobba med bidrag, ja, då är det det som gäller: mer statligt riskkapital. För vi har ju också en utredning om att för varje euro vi stoppar in, så kommer det 2,9 € tillbaka till skattepengar [löneskatt].

Lån utan säkerhet. Och det här är viktigt: lån skall det vara och utan säkerhet skall det vara. Det skall säkert ändå efter en viss period vara en viss ränta, och de skall relativt enkelt - om det misslyckas - avskrivas. Räntan och återbetalning är det som lånegivaren får – och det är samhällssystemet som ska göra det här. Om landskapet har sådana här lån att få ut – eller andra vägen kanske att banken kan ge ut dem, så blir det någon sorts landskapsborgen. "Mjuka lån" kan vi kalla det. Och mera då så att vrid upp räntan på de här lånen efter 3-4 år, så att du får dem tillbaka, så att de får snurra. Gör dem dyra för företagen när det börjar gå bra, så

³ I Tillväxtverkets Halvtidsutvärdering hänvisas till att internationell forskning pekar på att man kan värdera en insats lönsamhet först efter cirka åtta år, efter ett företag utvecklas över tid, många faktorer påverkar och det tar även tid att utveckla en verksamhet. Därför är långsiktigheten och uthålligheten viktig, vilket man måste komma ihåg då man jobbar med projektmedel eller programperioder (2011).

att de blir återbetalade. Men först med låg eller utan ränta. Och de lånen skall vara till just för marknadsföring, rörelsekapital, just de här mjuka bitarna. Att du kan anställa någon. Det hjälper ju inte att jag har byggt en stor jänkla maskin och sedan inte har kraft och resurser att sälja. Det är ju i de flesta fall som du måste utanför Åland och sälja, och det skall vi väl eftersträva t o m, att vi inte bara byter pengar med varandra, och då är det ännu värre det här. Det finns många exempel på att man investerat en 300 000-400 000 på hårda sidan men då behöver man säkert dubbelt upp, minst samma summa eller dubbelt upp, i form av att få bygga marknad.

Det här behovet lyfts tydligt fram på flera ställen. Teknisk utveckling är en sak, medan sälj, marknadsföring, synlighet, byggandet av nätverk, relationer och förtroende hos kund tar tid och kostar.

När kan stöd och bidrag fungera för att främja företagande?

Jag skulle stryka produktutvecklingsbidraget, jag skulle stryka allt annat, och så skulle jag sätta allt på internationaliseringsstödet, marknadsföring utåt, för där är det alltid problem.

Hjälp då den här typen av tjänsteföretag så att de kan anställa, att de kan gå över tröskeln och anställa. Att se över det som verkligen främjar företagande. Att få ett investeringsbidrag när du skall investera, ja, visst, det kan ju underlätta, men det är kanske inte nödvändigtvis alltid en tröskelfråga, men det är ju klart. Det underlättar ju både likviditetsmässigt och resultatmässigt för företagen. Ibland kan det nog i synnerhet när det är små bolag vara en viktig del.

Den största utmaningen är både brist på riskvilligt och långsiktigt kapital i tillräcklig utsträckning, kompetens och goda affärsidéer.

Det finns inget riskkapital, RISKkapital. Folk placerar sitt kapital på banken och i fonder. Det är inte svårt att få ihop 100 000 på stan, men det är svårt att få ihop 1 miljon. Vi har inte ork och kraft till det där stora. Affärsidéer finns, affärsplaner finns. Vi har förstört 2-3 case fullständigt, som vi har duttat sönder, som nu bara ligger och väntar. Vi får in för lite på våra emissioner, vi borde få in 10 gånger mer, så att vi kunde anställa 10-12 personer i bolaget och köra, nu när marknaden står vidöppen och vi har hur många offerter som helst ute. Nu kan vi istället anställa EN person, en säljare, men vi borde ha kunnat anställa tre.

Största utmaningen är att finna – ja, nu skall vi döpa det här – finna kapital som ger mig långsiktighet, kraft att långsiktigt utveckla och ta nya tag när det känns

tungt och blåser. Som ger mig möjlighet att vara UTHÅLLIG, det är det, möjlighet att vara uthållig. För att det är också så här, att det finns, det är jättenaturligt och vanligt att a) jag får min lilla maskin att funka, b) jag får inte säljet att funka som jag tänkte i planen, c) jag måste förändra mig, något, jag måste satsa lite mera, göra något annat, d) jag måste fortsätta kämpa och bygga, och så – vihdoin (äntligen) – kommer den dag då det funkar. Stallhagen är ett sådant här exempel. År och år, och hit och dit, och lite misstag på resan, men till sist, nu har man hittat lösningen. Och man har hittat den där nyckeln genom att man INTE gav upp. Och här tycker jag vi borde ha en fond, en landskapsfond, som skulle jobba om det sen är landskapets pengar eller bankernas pengar som man ger säkerhet.

Jfr med det där svenska riskkapitalbolaget som trots allt gick in i musicalen Mamma Mia, och de har fått så sjukt mycket pengar tillbaka på sin investering, och det är en väldigt udda grej att investera i. Jag tycker inte man får eller bör begränsa sig utan bör se var och när det dyker upp möjligheter och vad möjligheten är och bedöma den då. Våga ta risk!

5.3 Övriga finansiärer

Utöver banker och de åländska utvecklings- och investeringsbolagen finns ett flertal synliga och även mer anonyma finansiärer i det åländska samhället. För att skapa en bred bild har ytterligare tre finansiärer (grupper av investerare) intervjuats, dels ett försäkringsbolag och två investeringsbolag.

Ålands Ömsesidiga Försäkringsbolag är en betydande aktör inom många sektorer i det åländska näringslivet. Bolaget investerar i åländska bolag och fastigheter för att ha tillgångar som säkerhet för framtida skadeutbetalningar men också för att tjäna nya pengar. Enligt hemsidan placerar bolaget gärna och ofta för att göra nytta i det åländska samhället och skapa arbetsplatser på Åland.

Private Equity-bolaget Evolver investerar i åländska, finska och svenska onoterade bolag med en omsättning på mellan 1 och 50 miljoner, är aktiva ägare och vill lotsa företaget till en tillväxt, för att sedan avyttra det efter 3-5 år.

Eriksson Capital är ett investeringsbolag med målsättningen att investera i nischade företag där det finns en färdig produkt eller tjänst. Företaget går helhjärtat och långsiktigt in i sina satsningar och bidrar med både kunskap och kapital. De har ett brett kontaktnät i Sverige och Finland med investerare som de samarbetar med.

Varför är olika företag intresserade av att investera i andra företag?

Om Åland går bra och det bildas nya företag och det blir mera verksamhet och flera arbetsplatser, osv, då är det bra också för [försäkrings]bolaget för vi har en större bas att jobba med. Det är liksom grunden för det hela. Och av den anledningen vill vi ju att näringslivet skall frodas.

De ovannämnda företagen möter företag i olika skeden – alltifrån idé och startups till mogna företag som vill utvecklas eller vill sälja. Det kommer förfrågningar om finansiering, och investeringsbolagen lyssnar, tackar nej om det inte alls är i linje med deras kompetens och intresse eller går vidare med en mer noggrann analys. Det som bolagen lyfter fram som viktigt är en bärkraftig idé eller företag som sköts/sköts rätt och en drivande entreprenör.

Vad är det för information man behöver [för att bestämma att gå med eller inte]? Ja, dels måste man ju tycka att den här affärsidén på något sätt är bärande, att det kan bli någonting av den, men den kanske viktigaste frågan av allt är att det finns en tydlig entreprenör, någon som brinner för det här, att annars så tycker vi inte att det är så stor idé faktiskt. Och sedan blir det ju en diskussion om ägande. För att en duktig entreprenör skall ha geisten också i fortsättningen, så vill han ju inte bli för utspädd i en aktieemission, utan det är en balansgång det där.

På frågan hur investerarna ser på kapitalförsörjningen för företag på Åland ges sammantaget en bred och komplex bild av hur de uppfattar situationen. Dels upprepas grundtanken: en bra entreprenör med en bra idé får ofta tillgång till kapital. Dock konstateras att bankerna inte längre tar risk och det åländska kapitalet uppfattas förhållandevis konservativt, vilket gör att det på den åländska marknaden finns få spelare som går in i ett tidigt skede.

Det blir ett gap helt enkelt mellan utbud och efterfrågan på den här typen av kapital. Och det finns även här på Åland. Rent generellt så har ju den typ av bolag som du beskriver här i punkt 7 extremt svårt att hitta kapital för att bedriva sina verksamheter. De har inte det som behövs helt enkelt. De har ingen historik över varför det skall fortsätta att gå så bra som de lovat, de är vanligtvis okända som personer, de har väldigt sällan tillgångar som kan användas för att få en bankfinansiering och – det är ju lite det vi diskuterade. Det blir ett gap helt enkelt mellan utbud och efterfrågan på den här typen av kapital.

Annars tycker vi kanske generellt att det är ganska dåligt med kapitalförsörjningen på Åland. Det finns kapital på Åland, men det är inte riskvilligt. Okända och nya företag har en hög tröskel på Åland. Det finns helt enkelt en insider-outsider-filosofi som vi diskuterade tidigare. Det är dels beroende av kontakter, att du har ditt naturliga kontaktnät här på Åland och att det finns en brist i att bedöma

affärsidéer, och då är det lättare att ge åt dem som du redan känner.

Okända och nya företag har det svårare, och det kan finnas en ”ålandsfördel” eller ”-nackdel” för dem som kommer utifrån.

Fast jag säger stöda, så finns ju alltid tanken på att vi skall förtjäna på det här, antingen direkt genom bolaget, att bolaget utvecklas och blir ett försäkringsobjekt, det kan t o m bli dividend eller gå att sälja. Det kanske är 1 av 10 som vi lyckas med, men vi provar ändå ganska ofta med bolag som vi kanske är lite tveksamma till. Det skulle bli nej om samma idé kom från Finland eller Sverige, så det finns en ålandsfördel, ett mervärde i just det, att åtminstone diskutera och se vad man kan göra.

Ålands Utvecklings Ab nämns i intervjuerna och också hur landskapet förhåller sig – eller borde förhålla sig – till (risk)kapital.

Ålands utvecklings AB finns ju, men det är svårt... Historien visar att väldigt många av dem som man har gett pengar till inte riktigt blivit någon lysande stjärna. Och det är ju bara det att man måste vara medveten om det. Förmodligen behövs det kanske 50 startups för att du skall hitta en stjärna, eller kanske det behövs hundra företag! Det där är så väldigt individuellt.

Jag har alltid tyckt att man från landskapets sida borde inse att det inte bara handlar om att fördela pengar, utan det handlar om att det kommer in pengar att fördela. Och då är det jobb som behövs, alltså behövs det företag. Det är den enkla sanningen. Och av den anledningen skulle det vara viktigt att man avdelar en viss del av skatteintäkterna tillbaka till källan som försörjer en med skatteintäkter, t ex så att man förser ÅUAB eller någon annan med en tillräcklig dusör pengar, så att man inte pga av brist på pengar skulle behöva säga nej till utvecklingsbara idéer. Sen skall ÅUAB och andra liknande institutioner också vara med och ta aktiv styrning efter behov, att vad behövs här för att det här skall bli bra. Och jag tycker ju rent generellt, - jag tycker inte om bidrag, jag tycker man går in med aktiekapital eller lån, man skall inte skänka pengar.

Vilken typ av finansiering skulle det behövas mer av?

Aktier och konvertibla lån, ja. På sätt och vis kan det ju vara ett stöd i alla fall, för det är inte säkert att företaget lyckas - man kanske aldrig får pengarna tillbaka, men man har i alla fall chansen. Har du gett bort bidrag så är det borta.

Landskapet bör skapa en helt fristående riskkapitalfinansiering – sätta in pengar, ordentligt med pengar, och sedan vara tyst och stå utanför, inga politiker i

styrelsen, självfallet guidelines, men de skall vara jättebreda, LR skall tillsätta kompetens och de skall ta kompetens utifrån, man skall uppmuntra samarbete, och jag tror det är jätteviktigt att inse – det är jätteviktigt att få fram, att den här "[Åland] kan själv"-mentaliteten har förstört väldigt mycket. Och nu kommer man tack och lov igen att närma sig TEKES. Men att man tror att man kan göra allt själv! Vi kan inte bygga upp det på 28000 personer. Vi kan inte heller bygga upp en riskkapitalverksamhet som har multikompetens och som har hur mycket pengar som helst. Vi måste ha samarbete och istället ta in människor utifrån i styrelsen, eller ha en utvärderingsgrupp, ha samarbete så att om vi får in den här nischen, så har vi en grupp t ex i Uppsala som vi kan bolla den här idén med – det händer kanske en gång vartannat år, men vi vet vart vi vänder oss. Och kanske en gång om året så bara åker vi för att få lite input och inspiration. Alltså jobba på det här sättet utåt med olika kompetenser i världen. Använd världen! Man måste vara öppen att ta in något nytt utifrån.

Vi kan se att bankernas vilja att vara med i den här typen av kapitalförsörjning (för små företag) har minskat kraftigt. Dels beror det på att bankernas strategier har ändrat från att vara finansieringsinstitut för företag till att syssla med något annat. Det är olyckligt att man driver ut den tidigare fungerande bankverksamheten på det här sättet ur samhället. Man måste hitta något alternativ och jag vet inte vad det skall vara idag. I dagsläget har bankerna slutat försöka vara de här experterna som försöker sig på att bedöma vad riskerna är i den här typen av företagsverksamhet, sitta och analysera det och också sköta finansieringen av det. Och vi behöver ett alternativ för att bygga vidare.

Mera privat, alltså privata investeringsbolag, eller samlat privat kapital på Åland. Det finns nästan inte alls på det sättet på Åland.

På intervjuarens fråga varför det kapital som finns på Åland inte har förverkligats i den form som investeraren ger uttryck för förtydligar personen det enligt följande:

Dels tror jag att det finns lite av den här "kan själv"-mentaliteten, inte bara på Åland i förhållande till omkringliggande länder, utan det saknas idag en generell samarbetsanda på Åland. Det finns inte den där tanken på att om du och jag och tio till går ihop så skulle vi kunna åstadkomma så mycket mera. Utan det blir att jag vill nio saker av de tio du vill, och då skiter det sig på den sista. Det är väl en kulturell sak, man är lite "öbo". Man är van vid att man sitter på sin egen ö och försörjer sig själv, och så säljer man lite på marknaden, och så är man nöjd. Lite den här mentaliteten att alla ordnar för sig själv, för det blir nog bäst så. Men det åstadkommer ju ingenting stort. Och det ser vi ju, att de stora vi lever av idag är

ju sådant där folk har gått ihop: det är VikingLine, ÅAB, Ömsen och Alandiabolagen som per definition är människor som går ihop med sitt kapital. Jag tror inte att den här kulturen finns riktigt idag. Vi har det lite för bra. Först när det går åt helvete kommer vi att inse att ska vi åstadkomma något nytt, stort, och skall vi åstadkomma något mera än bara en och två-personers bolag, så måste vi gå ihop. Det är klart - det har inte funnits stora förmögenheter på Åland förrän när redarna började komma in i bilden för 100 år sedan, så det finns inte heller den här typen av gamla adelssläkter som har stiftelser och fonder som fortsätter leva vidare, där du har samlat allt på ett ställe, utan här är det mera så att alla skall ha sitt eget. Från början har vi ju en rederitradition hela redarnäringen startade ju från bondeseglationen där folk kunde gå samman och ibland tjänade man pengar på det och ibland förlorade man. Riskviljan i det kapital som finns på Åland borde öka, att man är beredd att ta risk. Men om du kommer in som privat investerare så vill du ju att den du tar en risk med också skall ta en lika stor risk. Om du inte upplever det så kommer du inte att vara villig att ta risk.

När anser investerarna att stöd och bidrag behövs för att utveckla företagande? I svaren ovan har framkommit att finansiärerna inte är intresserade av att ge eller att samhället ger ”gratis pengar”. Det finns dock infallsvinklar eller situationer där det kan behövas. Ett är nödvändigheten att tillföra kunskap och kompetens, t ex genom att utveckla mentorprogrammet ytterligare, delta i styrelsearbete eller åtminstone erbjuda nätverk av kompetens. En annan situation är vid uppstartfasen. Ytterligare betonas det nödvändiga i att skapa förutsättningar för företagsutveckling.

Jag tycker det är lite fel bog på den där frågan, för den handlar bara om det monetära, eller finansiella, och det är ju fokus på det här, men jag tycker att den här borgerliga grunden att man skall skapa så bra förutsättningar som möjligt för företag att verka – där tycker jag att vi på Åland har oerhört mycket att göra - vi utnyttjar ju inte till närmelsevis vår lagstiftningsbehörighet eller vårt handlingsutrymme för att jobba mera med infrastruktur på något vis.

Jordbruk och turism får stöd, men där betonar investerarna behovet av olika nivåer och krav på att investeringen skall kunna räknas hem eller tillföra något nytt, t ex inom turismen. Att fräscha upp några stugor gör inte att fler eller nya grupper av turister hittar till Åland. Samtidigt är man medveten om att människan lätt anpassar sig till ett rådande system.

Och finns det stöd och bidrag så skall man ju använda det, man skall väl utnyttja systemet om det finns, men felet blir ju att man går på det här: att det här får jag bidrag för, så jag gör DET och inte det andra. Som vi sade: du har hur många

idéer som helst, men först den 16:e i ordningen är en sådan som du får stöd för, så du väljer den, istället för att göra den första som är den roligaste, den med mest potential, den på alla sätt fantastiska idén, därför att den har en extremt stor risk. Det måste finnas krav och incitament och olika nivåer, att du måste uppnå något för att få bidrag. Men risken är då också den, att man bara gör så mycket som krävs, hit men inte längre.

När det gäller utmaningen för företagens kapitalförsörjning i det åländska samhället tangerar svaren det som även finansörerna i de övriga avsnitten lyft fram: beredskapen att vara uthållig, den osäkra framtiden, riskoviljan, kompetensbristen i att bedöma idéer, oviljan hos företag att vilja växa.

Framtiden för Åland är inte att hugga ved åt varandra. Vi måste hitta andra vi kan hugga åt. Annars ökar aldrig förädlingsvärdet i produkten. Vi behöver ju entreprenörer som vill växa. Var skall vi få tag på dem? Var får vi tag i dem som vill växa? Vi handlar egentligen bara med en sak: att uppfylla marknadens imperfektioner, dvs fylla hålet, det där gapet, där marknaden inte fungerar. Då får man automatiskt något. En entreprenör ser de där hålen som man skall fylla.

Dvs det är ingen enskild sak, utan får du de här pusselbitarna att ligga på plats: entreprenören, affärsidén, alla de här bitarna, så sjunker tröskeln i takt med att du får svar på de där frågorna, och sedan vill och kan du vara med och investera. Och en svårighet därvidlag är ju också det att om någon i detta lilla nätverk tycker att nej, den fan ska vi inga stöda, så blir det ingenting hos någon annan heller, fastän någon annan kanske tyckte det var bra, för då börjar man fundera. Sedan är det ju en annan sak i det här sammanhanget och det är uthålligheten, jag menar, att starta ett bolag och att tro att bolaget ger vinst när året är slut, det kanske finns något sådant, men det är mycket sällsynt. Och i många fall har ju vi varit med i bolag där man först 7-8:e året börjar märka att nu får det fotfäste ordentligt. Och då har man ju varit tveksam många gånger under resans gång.

Kompetensen, svårt att bedöma idéer pga vår litenhet, att man stärker den, och samarbetet, att man bortser från sin "kan själv"-mentalitet och att LR måste hålla sig borta, sätter in pengar, och sedan hålla sig borta. Få något som är helt fristående från dem och se till att det finns tillräckligt med pengar. Och när det kommer en fantastisk idé att man sätter in mycket pengar. Att man inte ger alla nästan lika mycket, att man vågar sälla. Du kan inte förvänta dig att LR skall åstadkomma ett riskkapitalbolag som skall kunna bedöma alla typer av idéer, för det är helt irrationellt, och skall du ha en grupp politiker där som skall sitta och bedöma det, en är lärare, en annan ja, alltså, som inte har en erfarenhet av den

här världen. De kan säkert komma med en fantastisk idé och infallsvinkel, men de kan inte bedöma affärsidéns potential.

Ett riktigt bra stöd från samhället skulle vara att man betalar konsulthjälp under en begränsad tid. Sen avslutar man och ser om det var bra eller dåligt och om man skall fortsätta eller inte. Men det skulle också kunna göra att det skulle utvecklas en sådan här pool av människor som har kompetens. Man skall samtidigt akta sig för en överbyråkratisering, att det skall granskas och stämpas i alla instanser hit och dit, för då tar man nog död på allt. Om ingen söker, så har man ju missat, man har gjort tröskeln för hög. Bort med det, så mycket det går.

Exemplet ACS (Alandia Communications Systems Ab) lyfts fram i två intervjuer som ett exempel på ett potentiellt tillväxtbolag som aldrig fick luft under vingarna, eftersom finansieringsgapet förblev för stort.

Vi[ÅUAB] har inte ork och kraft till det där stora. Affärsidéer finns, affärsplaner finns. Vi har förstört 2-3 case fullständigt, som vi har duttat sönder, som nu bara ligger och väntar. Till exempel ACS tog en order i Stockholm, BEST Budbil Ab, och då vann de anbudstävlan, bästa teknik och säkraste produkten. De som kom tvåa har nu 36 anställda och är noterade på den onoterade Stockholms börsen. Vi duttade sönder projektet genom att ha nyemission var 7-8 månad och flyttade fokus från försäljning och bolagsutveckling till att jaga pengar. För det tog 1-2 månader varje gång att övertyga investerarna att det var värt att satsa. Under den tiden gick konkurrenten förbi. De fick in 3,5 miljon € i riskkapital. Satsade kapitalet på marknadsföring och försäljning. Och det samtidigt som ACS låg långt framme i både teknik och funktionalitet och även tog hem en prestigeorder! Men ACS saknade tillräckliga resurser för att behålla marknadspositionen. ACS kunde ha varit ett stort IT-bolag på Åland med en 100 anställda om det skulle ha funnits tillräckligt med riskvilligt kapital, detta leder till bevis att vi i princip med vårt sätt att hantera det med småskalighet och åländsk försiktighet låter affärsmöjligheterna passera. ACS är i dag ett bolag som äger aktier i LOTS Scurity och Modilo Ab och har inga anställda.

ACS var en spinoff från ett utvecklingsprojekt inom högskolan inom positioneringsteknologi. Där gick ÅUAB in med en startpeng. När man hade utvecklat en prototyp skulle den lanseras och när vi skulle börja kommersialisera den här, då behövdes förstås någon form av man kan väl kalla det expansionskapital, för det fanns ju en utvecklad produkt, eller ett embryo till en. Men det var ju oerhört svårt. Det gick oerhört mycket energi åt till att springa runt Åland med tiggarmössan och få några 1000 € här och några där, att

förbereda emissioner, att totalt lägga kraften i ett litet företag på fel saker istället för att vara ute och sälja och skapa den där marknaden. Det blev väldigt påtagligt för mig att det åländska kapitalet är för konservativt, och den typen av affärsänglar upplevde jag då att inte fanns. Det finns nog mycket kapital, men det är konservativt och vill komma in i ett senare skede, och då är det ofta för sent.

Strukturfondsmedel har på olika sätt använts för att stärka det åländska näringslivets utveckling och tillväxt. Det ERUF-stödda produktutvecklingsbidraget till företag med exportambition möjliggör en högre risk, men stödet ifrågasätts också ovan.

5.4 Reflektioner

Lithanders fyrfältsfigur (se s 16) över utbud och efterfrågan av riskvilligt kapital och av finansieringsfärdiga företag kan också användas på Åland. En tunn marknad kännetecknas av svårigheten för kapitalet och företagen att mötas. Åland är ett litet samhälle. Det finns kapital på Åland men det är konservativt och inte riskvilligt. Det finns en begränsad kompetens att värdera och bedöma affärsidéer. Det finns många företag, men bara ett fåtal företag med tillväxtambitioner, öppenhet för externt ägande och en affärsidé med höjd. Åland saknar många av de ingredienser som räknas upp som betydelsefulla för en expansiv riskkapitalverksamhet. Tillväxtverket skriver: ”Närhet till universitet, inkubatorer och klusterverksamhet förefaller vara en viktig förutsättning för riskkapitalfondens verksamhet. En väl utbyggd och stödjande struktur för utveckling av affärsidéer och innovationer i regionen med inkubatorer, företagsparker och finansierings- och affärsutvecklingsstöd samt organisationer som främjar möten mellan akademien och näringslivet underlättar i genomförandet” (2011, s 106).

Den informella kapitalmarknaden har enligt forskningen stor betydelse. Ett uttalat/strukturerat affärsängelnätverk saknas på Åland, samtidigt som finansiärerna säger att de har informella kontakter till och kännedom om investerare som de kan kontakta vid behov. Det saknas också arenor och rutiner för riskvilligt kapital och affärsidéer med höjd och potential att mötas i tillräckligt hög grad. Riskkapitalfonderna har visat sig spela en viktig roll i att utveckla och synliggöra sådana arenor och mötesplatser som sammanför företag med behov av riskvilligt kapital och investerare med riskkapital.

Samtliga finansiärer lyfter i intervjuerna fram behovet av kunskap och kompetens och betonar humankapitalets stora betydelse. Genom Företagarskola, mentorskap, expertkunskap i styrelse och nätverk främjar man effektivt företagets utveckling. Företags kapitalförsörjning handlar sålunda om mycket mer än bara ”pängar”.

6. Åländska småföretagares syn på kapitalförsörjning

För att ge en bred bild av hur kapitalförsörjningen fungerar på Åland har åländska företagare fått beskriva sin syn på behovet av och tillgång till kapital, vilket redovisas i detta kapitel.

6.1 Urval

Till undersökningens målgrupp valdes relativt nystartade företag med minst två personal, det vill säga företagen har registrerats i företagsregistret under åren 2007-2011 (alla soloföretagare valdes alltså bort). Företagsregistret kompletterades med sex företag som registrerats under 2012 med minst två bolagsmän enligt uppgifter från ombudsman Jonny Mattsson på Företagarna på Åland.

Det totala antalet i målgruppen uppgick enligt företagsregistret till 94 stycken kompletterat med sex nyregistrerade företag. Det kunde dock noteras att flera åländska organisationer och större företag fanns med i registret utan att direkt höra till målgruppen. Dessa har hoppats över vid urvalet (som exempel kan nämnas Stiftelsen Aicis, Ålands Fountainhouse förening, IFK Mariehamn AB, Ålands bygg AB).

Eftersom undersökningen enligt uppdraget skulle bestå av trettio företagarintervjuer valdes ungefär var tredje på listan sorterad utifrån branschtillhörighet. Då flera företag verkat inom samma bransch har yngre företag prioriterats. För att säkerställa bredd gjordes ändå fler än 30 telefonintervjuer, sammanlagt 43 stycken. Några av företagen i målgruppen har inte nåtts trots upprepade telefonsamtal, och tre företag kunde inte räknas in i undersökningen, då de i dagsläget var soloföretag. I motsvarande grad har ett företag lagts till, som enligt registret var ett enmansföretag, men haft två ägare från början och nu sysselsätter fyra.

De i undersökningen prioriterade branscherna (se avsnitt 2.2) har täcks in i urvalet till mellan 36 procent och 67 procent, vilket framgår ur Tabell 3. Utredaren ringde upp företagen och intervjuade ägaren eller en delägare enligt en intervjuguide (Bilaga 2). Inget företag tackade nej.

Tabell 3. Antal intervjuade per bransch och procent av totala målgruppen

Bransch	Antal	Av målgruppen
Primärnärning, skogsbruk	1	50 %
Livsmedelsindustri	2	67 %
Övrig industri	2	40 %
Byggbranschen	5	36 %
Handel	10	48 %
Hotell- och restaurang	6	40 %
Transport	2	48 %
Företagstjänster	7	47 %
Personliga tjänster	8	58 %
Summa intervjuade	43	

6.2 Företagens verksamhet, villkor och kapitalförsörjning

Nedan sammanställs företagarnas svar under olika teman.

UPPSTART OCH KAPITALBEHOV

De intervjuade har antingen varit ensam ägare till företaget (33 procent) eller delägare i någon form. Två av företagen har sålts under perioden. 88 procent av de intervjuade hade startat företaget själva.

47 procent har startat sin verksamhet med hjälp av banklån och ytterligare några har haft annat lånekapital (privat lån, kapitallån från delägare). Två har nämnt Finnvera, och 44 procent har startat enbart med eget kapital.

Det var inte så svårt för oss [banklån]. Om man har en bärande idé, så är det inte så svårt.

Vi har inte haft något problem med att få kapital [banklån]. Det är nog inte något vi har hört heller, att det skulle vara svårt.

Man ordnar det själv. Nog är det i ens egna händer att skaffa kapital. Man tänker inte på att man kunde göra det på något annat sätt, - att man kunde ringa någonstans och säga att nu behöver jag det här för att göra det här. [Egen startfinansiering]

Det är inte jätteenkelt. Det är en lång process med byråkrati, när man köper ett företag. Det var som om vi startade från noll. [Fick banklån, men inte Finnvera]

Ett nystartat tjänsteföretag konstaterade att "Det har löst sig mycket smidigare än jag tänkt", och företaget med två delägare kommer att utvidga sin verksamhet och utgår

från att anställa ytterligare personal inom tre år.

KÖNSFÖRDELNING

Av de intervjuade är 28 procent kvinnor och 72 procent män⁴ i dessa företag med fler än en i personalen.

NYREGISTRERADE - MEN INTE NYA SOM FÖRETAG

Det som noterades vid intervjuerna var att en stor del av företagen som ett visst år registrerats i företagsregistret har funnits i en annan bolagsform tidigare. 16 av 43 intervjuade företag, det vill säga hela 37 procent, hade ombildats från annan företagsform. Det tydliggjorde att när man räknar företag som registrerats ett visst år är det viktigt att komma ihåg att alla inte är nystartade företag.

MARKNADEN

91 procent av företagen har Åland som huvudsaklig marknad. De övriga alternativen: Nationell marknad, Sverige, Norden, Världen fick 1-2 svar.

SYSSELSÄTTNINGEN OCH FRAMTIDSUTSIKTERNA

Av de intervjuade företagen är alla utom tre mikroföretag enligt definitionen ett företag som sysselsätter högst 10 personer.

19 företagare gör den bedömningen att personalen kommer att öka, och lika många, 19 stycken, antar att personalstyrkan förblir oförändrad. Tre företag antar att personalen kommer att minska inom tre år pga avveckling eller konjunkturen. Flera lyfter fram fördelen med att timanställa vid behov istället för att anställa på heltid.

Sammanlagt planerar alltså 19 företag att nyanställa sammanlagt runt 40 personer inom tre år, till 2015! Det visar mycket tydligt den stora betydelse som små företag har för samhällsekonomin och sysselsättningen.

Vi skall öppna en ny butik.

Vi har full fart nu och jag vill utöka säljsidan.

Planen är att anställa en till per år, eventuellt någon fler. Men det är brist på kunniga. Vi utbildar dem både internt och via distans.

Flera företag konstaterade att det är svårt att hitta tillräckligt välutbildad personal⁵. Nu blir det i vissa fall att man ”plockar” personal från konkurrenten, vilket man bara lyckas

⁴ Andelen kvinnor bland företagarna på Åland är 31 procent, drygt 500 av 1600. I siffrorna ingår lantbruksföretagare. Källa: På tal om jämställdhet, ÅSUB 2012.

⁵ Detta framkom också i ÅSUB:s rapport 2008:2, där bristen på kunnig personal upplevdes vara ett hinder för företagets utveckling inom branscher där män är företagare.

med om man ger en högre lön. Annars får man dem som ingen annan vill ha, de som inte är tillräckligt bra, och då avstår man hellre och låter bli att expandera.

KAPITALBEHOVET JUST NU?

En tredjedel av företagen är inne i eller planerar en större satsning/investering inom snar framtid. Andelen som finansierar det med eget kapital är lika stor som andelen som finansierar sin satsning med banklån. Därtill kommer några företag som ännu inte vet eller vill berätta hur satsningen skall finansieras.

Bland satsningarna och investeringarna märks också strävan efter ökad produktivitet, som att se över energikostnaderna och effektiviteten.

KAPITALBEHOV TIDIGARE – LÖSNINGAR?

63 procent av företagen har avstått från satsningar/investeringar på grund av brist på kapital. Ur kommentarerna framgår att man satsar mer när man kan och föredrar att expandera/förnya/göra investeringar i sin egen takt och på ett kontrollerbart sätt. På frågan varför det varit svårt att hitta kapital i den situationen (har det till exempel varit vid uppstart eller i en tillväxtfas?) svarar majoriteten av företagen i stil med nedan listade citat:

Det är mycket man vill göra, men man måste vara realistisk, att det skall komma tillbaka.

Visst kan man alltid investera mer, men man håller väl igen lite. Man ser tiden an. Vi undviker att köpa utan leasar istället.

Man låter bli att förnya och satsar inte på marknadsföring eller fortbildning, osv, när man inte har tillräckligt med kapital – eller tid.

Man vill ju ogärna ta stora lån. Jag är lite försiktig. Jag vill jobba ihop kapital.

Något nytt företag har avstått från lön, någon annan köper begagnat, flera låter bli att förnya inventarier. Företagen vill se att det bär sig först:

Man kan inte satsa på allt med detsamma, måste hålla fötterna på jorden. Det är vårt eget val att vänta.

Det är en egen bedömning: man kan inte göra allt man vill på en gång.

De åländska mikroföretagens brist på kapital är snarare ett konstaterande och ett led i ett sunt ”organiskt” växande än resultatet av ett finansieringsgap där utbud och efterfrågan inte möts. Ingen av de intervjuade företagen som sökt har blivit nekad banklån.

Men det finns branscher där det är svårt att få kapital. Bland de intervjuade syns företag inom den sociala sektorn, personliga tjänster, och forskningsinriktade företag.

6.3 Stöd, bidrag och tillväxt?

Tretton stycken företag (30 procent) har sökt stöd eller bidrag från landskapet, EU eller någon liknande offentlig finansör. Bland de 13 företag som sökt har drygt hälften beviljats stöd för bland annat produktutveckling, investeringar och förnyelse.

Vi har en investering på gång som nästan motsvarar en årsomsättning. Det är en otroligt bra situation att få kapital på Åland. Det är väldigt bra att det finns sådana här möjligheter, som Finnveraborgen, speciellt för skärgårds- och glesbygd företag. Man tänker på att företagen skall växa. Det blir en win-win-situation.

ERUF som riskkapital [vid produktutveckling] är BRA! Annars finns det för mycket kapital och man söker kanske investorer för tidigt, innan man kan visa på marknadens behov och begynnande försäljning.

Vi har varit i den lyckliga situationen att det inte har varit något problem. Vi fick EU-stöd för nyinvestering vid uppstart.

Sex av de intervjuade företagen har fått avslag, bland annat för att man inte exporterar, inte "producerar" (som speciellt drabbar företag inom socialt entreprenörskap), för att man verkar inom "fel" bransch/nisch (bygg, VVS) som inte är stödberättigad enligt nuvarande riktlinjer eller man forskar.

"Du är alltid på fel ställe."

Det är mycket svårt att få forskningskapital.

Jag sökte för miljöinvestering och förbättring, men fick inte, för vi "exporterar inte". Jag har avstått från energiåtgärder som skulle göra oss mer konkurrenskraftiga i förhållande till Baltikum pga brist på kapital. Jag vill att mitt företag skall växa, men det är inte så lätt. Man får inte så mycket hjälp från LR. De ryggas lite tillbaka.

Flera företagare kommenterade också att de inte uppfattade att det var någon idé att söka stöd.

Det är så mycket administration, så det här [banklån] var enklare.

Jag fick höra att det var onödigt att söka.

Just lån är lätt, men svårt att veta vart man ska vända sig med stöd. StartaEget-sidan har mycket info, men mest "vänd dig hit, o hit o hit". Det blev tungläst. Gärna enkelt och lätt och en kontaktperson.

Jag tror inte att folk förstår sig på att söka kapital.

För min del: jag har tittat men aldrig sökt, för mycket byråkrati, för långdragen och stor process för att skaffa medel via LR. Det är kontraproduktivt. Det tar för länge, det händer för mycket under tiden. Du kan inte budgetera eller göra någon prognos.

VILL DU ATT DITT FÖRETAG SKALL VÄXA?

På frågan vill du att ditt företag skall växa varade 63 procent ja. Några av de som svarade nej är på väg att avveckla eller sälja. Konjunkturen påverkar vissa branscher som bygg och transport med en viss osäkerhet, fastän nuläget är helt bra. Inom en annan bransch är den åländska marknaden begränsad, t ex beroende på årskullars storlek, vilket gör att större tillväxt inte ses som möjligt eller aktuellt. Två företag överväger konkurs av olika skäl – fastän de vill att företaget skall leva och växa.

Runt hälften av de intervjuade utgår från att omsättningen och lönsamheten ökar till 2015. Knappt 40 procent antar att omsättningen/lönsamheten förblir relativt oförändrad.

Vi har full fart nu, men man blir lite försiktigare när man läser i tidningarna.

Bland de intervjuade är det 46 procent som utgår från att antalet sysselsatta ökar till 2015 från mellan 1 till 10 personer, sammanlagt med över 40 personer! Lika stor procent antar att sysselsättningsgraden förblir relativt oförändrad, medan 3 företag utgår från att antalet sysselsatta minskar.

En företagare beskriver att han vill utveckla sitt företag genom att ha fler ”tårtbitar”, så att han kan ha lite olika projekt beroende på konjunkturen. Genom gott samarbete med underleverantörer och bra koll kan han planera och anpassa företagets verksamhet så att det fungerar. Andra formulerar sina tillväxtambitioner på följande sätt:

Vi vill utöka. Det kräver utrymme och kostsamma lager, men det är samtidigt där vi vinner, med personlig betjäning, service och utbud.

Vi har sökt fler att anställa. Ca 10 skulle vara hanterligt. Uppdrag finns.

Jag vill först och främst undersöka möjligheter att hitta verksamhet under vintern.

Ett ställe med fler anställda, jobba med både import och produktion.

Vi har satsat i en ny anläggning. Nu skall vi sälja in bra och få framgång.

Om vi får X:s anbud, så anställer vi en till.

Vi öppnar en ny enhet.

Ja, det är klart. Vi vill växa i lagom takt. Att man inte tar sig vatten över huvudet.

Öka produktionen, jag vill att företaget skall utvecklas, men om det blir på Åland eller i Sverige...

EXTERNT ÄGARKAPITAL?

21 procent av de intervjuade företagen (9 av 43) har funderat på att ta in externt kapital och det inom branscherna bygg, handel, turism, restaurang och företagstjänster samt personliga tjänster. Majoriteten av företagarna är inte intresserade av eller har inte behov av externt ägarkapital för företagets utveckling.

Inte så länge jag är i farten, ingen utomstående. [Familjeföretag]

Nej, vi vill bestämma själva.

Nej, inte ännu.

Jag vill sköta det själv.

Nej, Inte så länge det går.

Nej. Allt eller inget.

Nej. Vi har kommit så bra igång. Vi bär oss själva.

Nej. Just nu är det lagom som det är.

Tanken har funnits, men vi har inte gjort något.

Ja, många gånger.

Tanken har slagit mig.

Ja, det har jag gjort, tagit in externt kapital.

ALLMÄN KOMMENTAR OM KAPITALFÖRSÖRJNINGEN PÅ ÅLAND

De flesta företagare uppfattar att det finns kapital på Åland, men det finns situationer när det är svårare att få kapital.

Åland och kapital är väldigt mycket människor. Känner du rätt människor är det lättare.

Det finns tillräckligt med kapital.

Vi har inte haft några problem med att få kapital, men samtidigt tror jag att de ser på vad man är för individ och vad man har för idé. Vi har en bank som tror på oss.

Det finns mycket mer pengar än idéer.

Från bankerna är det inga svårigheter, men det offentliga kunde göra mer. Vi kunde laborera mycket mer med den särställning vi har.

Det beror på hur man sköter sig. Bankerna tittar noga på det – och att man har säkerheter.

För att få projekt nu, måste man räkna lägre. Tidigare var det lätt att få tag på kapital. Nu är bankerna sannolikt lite hårdare, har jag hört. Jag tror det är svårare som ny att få kapital.

SVÅRT FÖR NYA

Det skulle vara tufft att komma hit och starta upp som ny/inflyttad i den här branschen.

Det vi upplevde var att det på fastlandet fanns mycket bättre uppstartsfinansiering, kvinnostöd, EU-bidrag, förmånliga lån, borgen. Att man satsar mer på mjuka värden. Här finns bristande uppstartsfinansiering. Det enda vi fick var räntestöd. Vi trodde att vi skulle komma igång lättare och bättre.

Det är inte lätt att få kapital när man startar nytt inom ny nisch. Banken

beviljade inte lån utifrån sin riskbedömning, och eftersom vi nu gör samma sak och det bär sig, så gjorde de en felbedömning. De var för rädda att satsa.

Visst finns det någon som säger att de inte fått lån, men då verkar inte idén så bra heller.

Är du helt okänd är det svårare.

Jag tror det är svårare som ny att få kapital.

6.4 Reflektioner

Sammanfattningsvis kan konstateras att det, som nämns i Kapitel 3 om små företags stora betydelse för sysselsättning och utveckling av ekonomin, tydligt kommer fram i intervjuerna. Företagarna är medvetna och ambitiösa. De är realistiska och tänker långsiktigt. De anpassar sig efter de förutsättningar de har. De har till stor del fått det kapital de har behövt, huvudsakligen banklån.

Nya idéer och nya/okända personer har det svårare att få sin kapitalförsörjning ordnad. Vissa har mött svårigheter i bemötande och vid finansiering, och det märks i en mer återhållsam framtoning. Tiderna förändras. Nya branscher och nischer uppstår. Det förutsätter en bredare kompetens att utvärdera affärsidéer och ett flexibelt förhållningssätt hos myndigheter och finansiärer. För att säkerställa att Ålands hela potential tas till vara för samhällsekonomisk nytta bör en kontinuerlig omvärldsbevakning göras, för närvarande när det gäller forskningsinriktat företagande och socialt entreprenörskap. Hur värderas, sköts och uppmuntras det i våra omkringliggande regioner? Är det alls något vi skall ha här på Åland, och om JA, så hur? Därefter behöver man utarbeta tydligare riktlinjer för den typen av företagande.

Ett område att se över är hur man kan underlätta för företagare som vill anställa. Av de intervjuade företagarna har flera lyft fram den stora börda som ett nystartat företag med anställda har och olika bestämmelser som begränsar.

I och med att jag skapar arbetstillfällen så skulle det ha varit bra att få något bidrag/stöd som hjälp vid starten. Det är ju bra för samhället.

Att göra det lättare vid nyanställning, att t ex lyfta av en del av de sociala kostnaderna under en tid.

Man borde få hjälp med FÖPL när man är nystartad. Det är många kostnader i början, socialskyddet, försäkringar, som tar en väldigt stor del. Det tar tid att etablera sig.

Vi har fått väldigt bra stöd för våra idéer och kapital till dem. Men ett litet företag värdesätts inte, fastän man försörjer sig själv och betalar sin egen pension. Man lever på samma villkor som ett större företag. Systemet med att folk hellre skall vara arbetslösa än få stödanställning är märkligt och känns bakvänt.

Här kan den åländska självstyrelsen inom näringspolitiken användas. Det finns exempel på projektinsatser i omkringliggande regioner. Dessa kan inledningsvis ge bakgrundskunskap och synliggöra alternativ.

Ytterligare något som kan ses över är att underlätta för ägoskiften och köp av företag samt att uppmuntra nyföretagande.

Det är inte jätteenkelt att få kapital. Det är en lång process, mycket byråkrati, när man köper ett företag. Vi räknades som nya som om vi startade från noll, fastän vi köpte en verksamhet som bevisligen gått bra. Landskapsborgen borde utvecklas. Det är ett hinder för många, man vill inte borgen med familjens hus, jfr första bostad och studielån. Det andra är att underlätta för nyanställningar, t ex ta en del av sociala avgifterna under en tid.

Vi sålde vår verksamhet, så bolaget vilar. Skall du få bidrag behöver du ha verksamhet som riktar sig utanför Åland. Någon form av startstöd uppmuntrar och till att våga starta eget. Är du ny och ung, så är det inte så lätt att få lån och borgen. Det är något som absolut borde uppmuntras, om man vill ha fler egenföretagare på Åland.

I intervjuerna ingår företagare från nio olika åländska kommuner, inklusive tre skärgårdskommuner. I de situationer där det finns – som bankerna beskrev det – en bra idé och driftighet frigörs också kapital till (stora) satsningar i skärgården. Andra fungerar mer uttalat som levebrödsföretag där avsaknad av besökare/turister under större delen av året påverkar modet att satsa.

Ålands Utvecklings AB:s VD beskriver sin upplevelse så här:

Jag har gjort en road show i skärgården, jag har besökt alla kommuner. Och alla kommuner har bara en enda fråga. I en kommun var det 16 personer på mötet, och det enda de ville veta var hur mycket bidrag jag hade. Och när jag sade att jag investerar i aktier och vill bli delägare, blev svaret "Nej, inte i mitt bolag". Det är ju så här. Det är turism till 100 %. Det finns inget entreprenörskapsföretag i skärgården idag. Det enda som finns är fiskodlingsverksamheten, och den är uppbyggd med bidragspengar. Och om du glömmer den då, så kan jag inte komma på ett enda företag i skärgården, som inte är turismen eller åkeri som jag känner till. Och ÅUAB har inte varit tillåtet att investera i konkurrerande verksamhet enligt EU:s riskkapitalhandbok, och i och med det kan vi inte gå in i turismen, inte åkeri, inte handel. Då finns det per definition inga bolag som är

mottagliga för riskkapital i skärgården, för vi har inte den typen av företag där,

annat än turism och dagligbrödföretag och åkerier. Du behöver inte ens fara till skärgården för det.

De flesta av de intervjuade företagen är inte aspiranter på riskkapital. Tillväxtverkets sammanfattning av situationen i glesbygden (i motsats till storstadsregioner) stämmer väl med bilden som sammanfattar de intervjuade företagens villkor: ”På glesbygden är utbudet av kommersiella samarbetsparter och investeringsobjekt mer begränsat, företagen är ofta mindre och har inte alltid tillväxtambitioner. Brist på kunskap om och erfarenhet kring riskkapital bidrar till en motvillighet hos företagen att ta in externt ägarkapital eller hos medfinansiärerna att våga satsa” (Tillväxtverket 2011, s 106).

De åländska levebrödsföretagen har stor potential att utvecklas, att öka sin produktivitet och lönsamhet inom de flesta branscher. 63 procent vill att företaget skall växa. De planerar att sysselsätta 40 nya personer inom tre år. Här kan kompletterande kapital som kunskap och mentorskap samt information om olika möjligheter ytterligare stärka företagens affärsutveckling. Många har enligt bankerna inte så bra koll på ekonomin.

Med mer kunskap om vad externt ägande tillför utöver pengar, goda förebilder och andras erfarenheter kan de åländska företagens attityder till företagstillväxt och samverkan förändras. Det kan vara en generationsfråga, och nya tider för med sig nya lösningar.

Att skapa goda förutsättningar för företagare att verka ger grogrund för innovationer, förnyelse av näringslivet och tillväxt.

7. Analys och slutsatser

Ryggraden i den åländska ekonomin är det privata näringslivet. En väl fungerande kreditmarknad för företag är därför av stor betydelse för sysselsättning, tillväxt och välstånd. I detta avsnitt diskuteras uppdragets grundfråga om det finns ett åländskt behov av offentligt riskkapital och om det är önskvärt att överföra en del av det direkta företagsstödet från EU till en mer aktivt och på småföretagens behov inriktad riskkapitalsatsning.

Den av landskapsregeringen tillsatta arbetsgruppen som föregick denna utredning gav fyra förslag till åtgärder:

1. Samlad information om företagsfinansiering bör samordnas och förbättras, så att företagare och entreprenörer lätt kan hitta vad som gäller.

Utredningens kommentar: En samordnande och samordnad enhet för företagsutveckling skulle gynna både den breda basen av levebrödsföretag i företagspyramiden och den yttersta spetsen av tillväxtintresserade företag.

Här är ALMI Företagspartner Ab en bra förebild: rådgivning, finansiering, mentorskap – och riskkapital. ALMI:s modell är obunden och därför lätt tillgänglig för alla och har ett starkt fokus på företags kapitalförsörjning och affärsutveckling ur ett mångsidigt perspektiv. Flera goda modeller finns också på finländska sidan.

2. Företagens möjligheter att delta i internationella marknadssatsningar med företag från Sverige genom svenska Handelskammaren bör undersökas.

Utredningens kommentar: Detta torde vara något som Ålands Handelskammare (inom Ålands Näringsliv) kan utreda och erbjuda via sitt nätverk.

3. För att åländska företag skall ha samma förutsättningar som konkurrenterna i närregionerna bör en översyn av dagens finansieringsinstrument göras.

Utredningens kommentar: I arbetsgruppens förstudie och i många av intervjuerna konstateras som en självklarhet, att företag på Åland skall ha möjlighet till samma typ av bidrag och stöd som omkringliggande regioner för att bevara sin konkurrenskraft. En fråga som därför dykt upp under utredningens gång är: Kunde Åland använda i huvudsak nationella/regionala medel och skraddarsy enkla, snabba, affärsmässiga företagsbefrämjande insatser som passar just Åland som ett komplement till övrig finansiering? Det skulle sannolikt spara pengar, arbetskraft och tid. Det skulle frigöra resurser

som kunde användas till annat samt minska på byråkratin.

4. Genom förändringar i företagsbeskattningen kunde kapitalförsörjningen för företag i tidiga skeden underlättas.

Utredningens kommentar: Företagsbeskattningen kontrolleras av staten, inte landskapet och faller därför utanför utredningsuppdraget. Som bäst har ett tidsbegränsat förslag att uppmuntra till investeringar i tidiga skeden i innovativa små och medelstora företag godkänts av riksdagen i Finland (FiBAN 2012).

7.1 Företags kapitalförsörjning på Åland fungerar väl – i stort

Den översikt som gjorts i utredningen indikerar att kapitalförsörjningen till åländska företag i allt väsentligt fungerar väl. Företagen använder sig av eget kapital och lån. Det är lättare för större och mer etablerade företag att få finansiering eftersom de har en historia, men de flesta i utredningen bekräftar bilden av att det ordnar sig om du har en bra affärsidé, är en trovärdig (känd) och engagerad person samt vid behov har säkerheter/borgen.

Passiva bidrag och ”kravlöst kapital” bidrar inte enligt finansiärerna till utveckling av nya entreprenörer och expanderande småföretag. Flera undersökningar visar dock att bidragsfinansiering i såddfasen har effekt: ”En slutsats från samtliga regioner är att offentliga medel i såddfasen ökar utbudet av intressanta projekt och affärsidéer som i senare skede kan bli aktuella för privata riskkapitalister”(Nutek/Almi 2008, s 3).

Ett finansieringsgap kan likställas med ett avbrott i företagets finansieringsprocess vilket kan begränsa dess tillväxtpotentialer. I den rikssvenska behovsstudien (2008) lyfter man fram bland annat följande exempel på finansieringssvårigheter:

- Etablerade företag i glesbygd behöver säkerheter vid generations-, ägo och/eller tekniskiften
- Expanderande företag i glesbygden intresserar inte privata finansiärer
- Nya branscher (mindre etablerade) som upplevelseindustrin, omsorg, vård, tjänsteföretag utan säkerheter, inflyttade och unga företagare kan ha svårare att nå kapitalet
- Bra ”vardagsföretag” kan ha svårt när de vill expandera utan att vara ett tillväxtföretag i traditionell bemärkelse. Dessa företag är viktiga ur ett regionalt-kommunalt perspektiv, då de tryggar befintliga och skapar nya arbetsplatser
- Vissa regioner kan ha en outvecklad riskkapitalmarknad, fastän det finns kapital

I vilken utsträckning stämmer dessa finansieringssvårigheter överens med de åländska företagarnas upplevelse och med finansiärernas bedömning? Här diskuteras hela Åland som glesbygd utifrån Tillväxtverkets definition (se avsnitt 6.4, s 58).

- Etablerade företag i glesbygd behöver säkerheter vid generations-, ägo och/eller tekniksiften.

Utredningsresultat: Detta framkom som problem i några av intervjuerna, men de flesta som satsat har inte upplevt säkerheterna som något större problem.

- Expanderande företag i glesbygden intresserar inte privata finansiärer.

Utredningsresultat: Detta kan vi inte svara på, eftersom vi inte har tillgång till den typen av uppgifter. De som expanderar, är driftiga och har en bärande affärsidé får bankfinansiering oberoende av var företaget är beläget. Riskkapitalfinansiering för tillväxtföretag som vill expandera saknas dock i tillräcklig omfattning enligt finansiärerna.

- Nya branscher (mindre etablerade) som upplevelseindustrin, omsorg, vård, tjänsteföretag utan säkerheter, inflyttade och unga företagare kan ha svårare att nå kapitalet.

Utredningsresultat: Här syns ett tydligt behov av olika typer av kapital (stöd, borgen, räntestöd, mikrolån, osv). Nya idéer och nya/okända personer har svårare att få sin kapitalförsörjning ordnad. Nya branscher och nischer uppstår t ex forskningsbaserat företagande och socialt entreprenörskap. Vissa har mött svårigheter i bemötande och vid finansiering. Näringslivets diversifiering förutsätter ett flexibelt förhållningssätt hos myndigheter och finansiärer samt beredskap och kompetens att bedöma olika typer av affärsidéer.

- Bra ”vardagsföretag” kan ha svårt när de vill expandera utan att vara ett tillväxtföretag i traditionell bemärkelse. Dessa företag är viktiga, då de tryggar befintliga och skapar nya arbetsplatser.

Utredningsresultat: Här ryms många frågor som företagarna lyft fram: att hitta kunnig personal, kunna anställa och kunna satsa på fortbildning. Samtliga finansiärer har betonat behovet av att stärka kunskapskapitalet, att utveckla humankapitalet i företagen. Det är också viktigt att i detta sammanhang uppmärksamma företagens strävan att göra miljö- och effektiviseringslösningar som gynnar både Åland som livsmiljö och företagets lönsamhet, fastän företagen inte exporterar.

- Vissa regioner kan ha en outvecklad riskkapitalmarknad, fastän det finns kapital.

Utredningsresultat: Brist på kunskap om och erfarenhet av riskkapital bidrar till

en motvillighet hos företagen att ta in externt ägarkapital och hos övriga finansiärer att våga satsa. Åland visar sig enligt utredningen vara en tunn marknad, när det gäller riskkapital. Det finns dock möjligheter att åtgärda det gap som noterats mellan utbud och efterfrågan av riskvilligt kapital och intressanta, finansieringsfärdiga, (nya och mogna) potentiella tillväxtföretag.

7.2 Det finns ett behov av mer riskvilligt (offentligt) kapital på Åland

Den samlade slutsatsen är att den åländska kapitalmarknaden fungerar väl när det gäller ”normala” företagskrediter, men att tillgången på genuint riskkapital är begränsad. Intervjuerna med finansiärer och investerare gör tydligt att det finns kapital på Åland, men att det behövs mer riskvilligt kapital. Det är för närvarande omöjligt att med befintlig statistik utröna hur stort behovet av riskkapital är. Gapet varierar i praktiken också från år till år.

Det finns alltså ett finansieringsgap och ett behov av marknadskompletterande kapitalförsörjning, inte minst beträffande nystartade tjänsteföretag med inriktning på tillväxt.

Det offentliga riskkapitalet måste kunna fylla en nisch som marknaden inte hanterar. Samspelet mellan offentlig och privata riskkapital är därför mycket viktigt. Man bör ha klart för sig att det offentliga riskkapitalet inte ensamt är avgörande för den långsiktiga tillväxten i en region, men att privat riskkapital dras till regioner där tillväxten står i centrum. Att skapa goda förutsättningar för företagare att verka ger grogrund för innovationer, förnyelse av näringslivet och tillväxt. Då ökar andelen finansieringsfärdiga tillväxtföretag och intresset hos privata investerare.

Erfarenheterna från omvärlden är att användningen av offentligt riskkapital bör vara långsiktig. Det tar tid att hitta goda strukturer, att bygga nätverk och sålunda bättre använda sig också av det informella kapitalet (affärsänglar) som finns och som – enligt rapporter från Sverige och Finland – har mycket stor betydelse.

Utredningens förslag är att Ålands landskapsregering genomför en offensiv, kompetent ledd och finansiellt väl avvägd riskkapitalsatsning. Här kan väl användningen av strukturfondsmedel i enlighet med JERMIE-modellen övervägas.

En väg är att använda sig av Ålands Utvecklings Ab som redan fungerar som en ”revolverande” fond samt har relevanta erfarenheter, rutiner och nätverk för detta. Det som behövs utöver monetärt kapital är kompetens, varför rekommenderas att ÅUABs styrelse och ledning förstärks med oberoende experter inom (risk)kapitalfinansiering,

om man går in för att nyttja ÅUAB som plattform för en sådan satsning.

Det som påverkar hur offentlig riskkapitalverksamhet lyckas är enligt Tillväxtverket en analys av regionens struktur, det vill säga av näringslivsstruktur, tillgång på ägarkapitalfinansiering och marknadens mognad, i kombination med samarbetsprocesser som gör verksamheten framgångrik. Där lyfts följande inslag upp: en gemensam och väl förankrad målbild, personer med kompetens och engagemang, nätverk, riskkapitalfondens synlighet och marknadsföring samt att det regionala systemet har långsiktiga arbetsformer runt affärsutveckling, finansiering och innovation mellan olika aktörer i samverkan (Tillväxtverket 2011).

Följeforskarna som utvärderar de svenska riskkapitalfonderna lyfter också fram nödvändigheten av att tydliga mål för samhällsnyttan diskuteras och fastställs vid planeringen av riskkapitalfonder, att det man vill uppnå är tydligt formulerat och att utvärdering och uppföljning planeras från början (Ramböll, Föreläsning 17.9.2012).

Det offentliga riskkapitalet skall för att vara trovärdigt fungera marknadsmässigt, och ÅUAB har i sin verksamhet varit mån om att saminvestera med privat kapital på lika villkor.

7.3 Kapitalförsörjning – mer än bara pengar

Intressant är att både bankerna och de övriga investerarna lyfter fram kunskapskapitalet och humankapitalet utöver det rent finansiella i intervjuerna om företagens kapitalförsörjning. För att underlätta för ett framgångsrikt företagande betonas utöver finansiering även kunskap och kompetens. Den kan erbjudas genom företagarskola och mentorprogram, genom samverkan och samarbetsprojekt samt genom det kompetenstillskott som externt ägarkapital för med sig till företaget.

Det finns behov av att främja företagsutvecklingen hos den breda basen av små och medelstora företag, SMF. Lika viktigt som att få nya verksamheter att växa fram är det att behålla och utveckla livskraftiga, befintliga verksamheter. Av de intervjuade företagarna vill 63 procent att företaget skall växa! De planerar att sysselsätta 40 nya personer inom tre år. Det behövs kapital och främjandeinsatser för att anställa, marknadsföra och sälja. Det behövs insatser för humankapitalet i form av Företagarskola, mentorskap, utbildning och samarbete för att stärka företagsutveckling. En utmaning är generations- och ägarskiften samt kunskapsutbyte som kan påverka företagares attityder till externt ägarkapital. Det behövs också en bredare kompetens att utvärdera affärsidéer, när nya branscher och nischer uppstår.

Även det svenska konsultbolaget Kontigo anslutar sin rapport med att lyfta in kapitalförsörjningsfrågor i ett större sammanhang (2011, s 47-48): ”Kapitalförsörjningsfrågorna ingår i ett system av företagsutvecklingsfrågor, som har med målen om fler och växande företag att göra. Kapital är en del i företagets utvecklingsbehov. Andra delar handlar om att stödja företagarnas kunskap, att främja utvecklingen av nya branscher eller att förenkla de regelverk som omger företagen. I många fall finns ett nära samband mellan dessa olika delar i företagets utveckling. Mest tydligt är detta samband mellan det vi brukar kalla affärsrådgivningsverksamhet och finansiering.”

Utredningen föreslår därför att Landskapsregeringen erbjuder en sammanhållen enhet för företagsrådgivning, affärsutveckling och finansiering och skapar en fysisk och reell ”En dörr in”. Det skulle främja ett gott företagarklimat som ger likvärdiga möjligheter för alla typer av företagare i alla branscher.

ALMI Företagspartner AB kan här fungera som modell. Sammanför gärna landsbygdsföretag och andra företag under samma tak i så stor utsträckning som möjligt, eftersom nya idéer och affärsmöjligheter ofta uppkommer i gränslandet mellan olika branscher och kompetenser.

7.4 Strukturerat nätverk av privata investerare/affärsänglar

Det finns flera privata investerare och affärsänglar verksamma inom den åländska ekonomin, varav en del använder sitt kapital till företagssatsningar både på Åland och utanför.

Det informella kapitalet på Åland är inte samlat utan är avhängigt kontakter Här kan diskussionen om den tunna marknaden lyftas fram: det finns få arenor där (tillväxt)företag med behov och privata investerare kan mötas. Investerarna vill inte ha alla företagsidéer, utan deras tid är precis som alla andras dyrbar. Ett sätt att öka det privata kapitalets möjlighet att (anonymt) ta del av bearbetade affärsidéer är att bygga upp ett strukturerat investerare/affärsängelnätverk liknande mentorprogrammet.

Ett sådant nätverk ger investerarna tillgång till information om företag intresserade av externt ägarkapital och ger investerarna möjlighet att hitta företag som matchar det egna investeringsintresset. Det säkerställer också en viss neutralitet kombinerat med en möjlighet till kontakt med finansiärer utanför Åland.

Ett samlat nätverk skulle kunna utveckla den informella kapitalmarknaden betydligt och främja företags- och näringslivsutvecklingen på Åland. Många affärsänglar investerar enligt Finnish Business Angels Network (FiBAN 2012) långsiktigt i sina företag, 8-10

år, för att bygga upp ett starkt och produktivt företag.

Genom att samordna och bygga upp ett anonymt (internt känt) nätverk av affärsänglar - förslagsvis enligt Finnveras och FiBANs modell - skulle företags kapitalförsörjning på Åland ytterligare stärkas. Ett mer strukturerat arbete för att matcha det informella privata kapitalet med nya affärsidéer och tillväxtföretag ökar tillgången av privata medfinansiärer som är en förutsättning för en lyckad offentlig riskkapitalsatsning. Koordinationen och informationsinsatserna kan väl samordnas inom ramen för det offentliga riskkapitalbolagets verksamhet alternativt i den enhet som nämns i 7.3.

7.5 Övriga rekommendationer

Utöver dessa förslag till en mer offensiv offentlig satsning på företags kapitalförsörjning avseende både kunskaps- och riskkapital, vill utredarna lyfta fram ytterligare rekommendationer av betydelse för den åländska småföretags- och tillväxtpolitiken.

- Öka informationen om och samarbetet med Finnvera och TEKES för att ge åländska företag fler möjligheter till tillväxt, utveckling och forskning. Bygg långsiktiga nätverk och relationer till kompetens i våra närområden, så att vi har tillgång till den när det behövs, till exempel vid utvärdering av affärsidéer. Informationstjänsten kan ha sitt huvudsäte i ovan nämnda enhet - och då i nära samarbete med bankerna, andra finansiärer och intresseorganisationerna.
- Använd självstyrelsen för att skapa goda förutsättningar för företag att verka och växa. Använd egna medel för att skapa enkla och snabba företagsfrämjande åtgärder. Underlätta för företag som vill och behöver anställa. Sysselsättningsambitionen är stor bland ”vanliga” företag enligt utredningen.
- Ge – om möjligt – en startpeng åt (även icke arbetssökande) nya heltidsföretagare vars affärsidé utvärderats enligt finländsk modell. Sällna sedan kraftigt, se på resultatet, och investera kraftfullt endast i de företag som visar resultat, ambition, nytänkande och samarbetsförmåga.
- Se på Åland som en sammanhållen region. Undvik att förleda företagare att anpassa sig till bidrag och stöd och den vägen ta död på ett mer ”ursprungligt” entreprenörskap - att ta sig för, att företa sig, utifrån egen drivkraft och marknadens behov.

7.6 Avslutande reflektioner

Ytterligare några frågeställningar och reflektioner som har lyfts upp till ytan under utredningens gång sammanfattas nedan.

Det åländska samhället och näringslivet behöver också främjande insatser för att öka samarbetet. Missunnsamhet och revirtänkande gynnar inte utvecklingen. Därför kunde en tanke vara att i vissa fall prioritera investeringar i företag som går samman i en gemensam satsning.

Har bidragstänkandet och -systemet blivit kontraproduktivt och snarare tagit död på det ursprungliga entreprenörskapet, trots avsikten att öka och främja företagsamhet? Det bör finnas en beredskap att utvärdera ”alla” idéer, kanske ge flera också inom konkurrerande branscher en startpeng för en begränsad tid, och sedan utvärdera noggrant, sålla hårt – bortse från en allmän strävan efter ”regional rättvisa” – och investera kraftfullt och uthålligt i ett fåtal företag, kanske bara ett per år.

Entreprenörskap och nytänkande handlar om att använda sig av sina styrkor, sina passioner och marknadens ”imperfektioner” – det vill säga att upptäcka där det finns en brist, ett behov, en utmaning och gå in för att hitta en lösning och skapa något nytt istället för att anpassa sig till bidragssystemens uppställda kriterier. Genom att se på företags kapitalförsörjning ur ett brett perspektiv och verka aktivt företagsfrämjande kan Ålands landskapsregering skapa förutsättningar för både ett starkt och livskraftigt företagande i den breda basen och samtidigt ge skjuts åt stjärnorna, som vill och kan bli globala. De i sin tur kan fungera som goda föredömen och inspirera andra att våga.

Referenser

Hemsidor

Eriksson Capital, <http://www.erikssoncapital.com> [hämtad 19.11.2012]

Evolver.ax <http://evolver.ax/se> [hämtad 28.11.2012]

FiBAN Below the tax model for business angels shortly in English
<https://www.fiban.org/bisnesenkeliien-verokannustin-miten-k%C3%A4yt%C3%A4nn%C3%B6ss%C3%A4> [hämtad 16.12.2012]

Finnvera <http://www.finnvera.fi/swe> [hämtad 21.11.2012]

Företagsfinansiering <http://www.verksamt.se/portal/web/guest/starta/finansiering>
[hämtad 23.11.2012]

JEREMIE http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jeremie_sv.cfm
[hämtad 3.9.2012]

Sammanställning över företagsfinansiering i Sverige (2011)
http://europa.eu/youreurope/business/finance-support/access-to-finance/sweden/index_sv.htm [hämtad 4.9.2012]

Sammanställning över företagsfinansiering i Finland (2012)
http://europa.eu/youreurope/business/finance-support/access-to-finance/finland/index_fi.htm [hämtad 4.9.2012]

Särskild rapport nr 2/2012, 52012SA0002, Finansieringstekniska instrument för små och medelstora företag som medfinansieras av Europeiska regionala utvecklingsfonden; 2012. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52012SA0002:SV:HTML> [hämtad 3.9.2012]

Ålands Investerings AB <http://www.investeringsab.ax/> [hämtad 23.11.2012]

Ålands Utvecklings AB, <http://www.auab.ax/> [hämtad 23.11.2012]

Ålands Ömsesidiga Försäkringsbolag <http://www.omsen.ax/text.con?iPage=73&iLan=1>
[hämtad 22.11.2012]

Publikationer

Kontigo (2011) Små företags behov av krediter och systemen för att tillgodose dem Om kunskapsläget, främjandesystemet och Tillväxtverkets roll, Stockholm & Östersund,

Peter Bjerkesjö, Göran Hallin, Lars Silver och Klara Spangenberg

Nutek/ALMI (2008) Strukturfonder för kompletterande kapitalförsörjning i Sverige En sammanfattning av åtta behovsstudier inför ett JEREMIE-initiativ, slutversion 2008-04-02, Sweco Eurofutures

Tillväxtanalys (2011) Kapitalförsörjningen i små och medelstora företag – En inventering av statistik över riskkapitalmarknaden, 2011/048

Tillväxtverket (2011) Halvtidsutvärdering av regionala riskkapitalfonder, Implementering och lärdomar, Rapport 0108

Ålands Handelskammare (2010) Konkurrens på lika villkor? En kartläggning kring vilka offentligt finansierade stöd företag kan få i Finland, Sverige och på Åland

Ålands landskapsregering (2011) Företagens försörjning av kapital på Åland N1011E15_25102011

Övrigt

FÖRELÄSNINGAR i Stockholm 17.9.2012, ”EU satsar på regionalt riskkapital”
Nordlander Eva, VD, Saminvest AB, Andra gången gillt – erfarenheter från två partnerskapsfonder
Lithander Jörgen, Tillväxtanalys, Staten och riskkapitalet – fördomar och lärdomar
Rydell Ingrid och Holmström Marcus, Ramböll Management AB, Staten och riskkapitalet – fördomar och lärdomar

Dokumentation från seminariet ”EU satsar på regionalt riskkapital”, 17.9.2012
<http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/euprogram/programomraden/fondprojekt/dokumentation17september.4.5a5c099513972cd7fea11c9.html> [hämtad 6.12.2012]

PowerPoint-presentation över Finnveras investeringsverksamhet, 16.8.2012,
Leo Houstonen, VD, Veraventure

Telefonsamtal 25.9.2012 och e-post Kalle Åström, Investment Manager, Finnvera

Intervjuer med finansiärer och investerare på Åland, hösten 2012

Andelsbanken på Åland, Roland Karlsson, bankdirektör
Ålandsbanken, Caroline Eriksson, finansieringsdirektör
Ålands UtvecklingsAB, Lennart Joelsson, VD
Ålands InvesteringsAB, Carin Holmquist, VD, Sven-Harry Boman, styrelseordförande
Eriksson Capital, Trygve Eriksson, Rebecka Eriksson, Ulf Lindholm, Fredrik Byman
Evolver, Johan Porko, Lars Porko, Erik Flodin
Ålands Ömsesidiga Försäkringsbolag, Tage Silander, ekonomidirektör

Bilaga 1. Finansiärer – Intervjufrågor

Typ av organisation

Den intervjuades roll/funktion

1. Hur ser du rent allmänt på företags finansieringsmöjligheter på Åland?
2. I vilka sammanhang möter du/ni företag med kapitalbehov? (I vilka faser av företagandet?)
3. För ni statistik över sökande, beviljad finansiering och avslag (inkl. motivering)?
4. Hur stor andel av sökande företag beviljar ni finansiering?
5. På vilka grunder avslår ni finansiering?
6. Vad gör ni, om ni inte kan/vill erbjuda finansiering till ett företag?
7. Hur bedömer du kapitalförsörjningen för företag på Åland
 - a. När det gäller nya företag, dvs start ups?
 - b. När det gäller okända/nya företagare (t ex inflyttade, invandrare)?
 - c. När det gäller företag ledda av kvinnor?
 - d. När det gäller företag ledda av ungdomar?
 - e. När det gäller tjänsteföretag?
 - f. När det gäller ny typ av nisch, tjänst, produktutveckling eller innovation?
 - g. När det gäller glesbygds-/skärgårdsföretag?
8. Har vissa branscher lättare att få finansiering enligt dig?
9. Påverkar bolagets storlek och ålder möjligheten att få finansiering?
10. Finns det någon typ av finansiering som det borde finnas mer av - för att främja företagande?
11. När och hur kan bidrag och stöd användas för att främja företagande?
12. Samarbetar ni med andra finansiärer när det gäller kapital till företag? Hur?
13. Vad bedömer du som den största utmaningen när det gäller företagens kapitalförsörjning?

Något du vill tillägga om behovet och utbudet av kapital på Åland?

TACK för din tid och din insats!

Bilaga 2. Intervjufrågor till företagare (Telefon)

Ur företagsregistret: registreringsår, antal anställda, bransch

1. Vilken är din roll i företaget?
2. Hur blev du ägare av företaget? När?
3. Hur stor andel äger du själv?
4. Inom vilken bransch verkar ni?
5. För vilken marknad produceras huvudsakligen era varor/tjänster?
Lokal marknad, Nationell marknad, Norden, EU, övriga världen
6. Hur finansierades företaget vid start? (Varifrån fick ni kapital?)
7. På följande fråga har jag tre svarsalternativ, och det handlar om lån och bidrag.
Svarsalternativen är:
Ja, sökt och beviljats Ja, sökt, men inte beviljats Nej, har inte haft behov
a) lån och krediter?
b) stöd eller bidrag från landskapet, EU eller andra offentliga finansiärer?
8. För vad?
9. Har du någonsin funderat på att ta in externt ägarkapital för att finansiera verksamheten eller utveckling? JA NEJ
10. Har du/ni någon större satsning på gång eller som du/ni planerar inom snar framtid? JA NEJ (till fråga 12)
11. Hur skall den finansieras?
12. Har du/ni avstått från ”viktiga” satsningar eller investeringar pga brist på kapital?
JA NEJ (till fråga 14)
13. Varför har det varit svårt att hitta kapital i den situationen? (Uppstart? Tillväxt? Expansion?)
14. Hur ser du på utvecklingen av ditt företag inom 3 år, typ till 2015?
Hur ser du på er omsättning, antal anställda och er lönsamhet? Kommer den att öka, minska eller vara ungefär lika?

Minskas/försämras Oförändrad Öka/förbättras Hur mycket?
a) omsättning?
b) antal anställda?
c) lönsamhet?

OBS! ”Varifrån – vart?” Text öka med hur många anställda, omsättning/lönsamhet i procent

15. Vill du att ditt företag skall växa? JA NEJ
Om JA, hur har du tänkt? Hur ser din strategi eller plan ut?

Tack för du ville delta.

ÅLANDS STATISTIK OCH UTREDNINGSGSBYRÅ

Ålands statistik- och utredningsbyrå, ÅSUB, är en fristående enhet vars huvuduppgift är att verka som Ålands officiella statistikmyndighet och bedriva kvalificerad utrednings- och forskningsverksamhet.

ÅSUB producerar fortlöpande aktuell statistik inom en rad olika samhällsområden. Tyngdpunkten i analysverksamheten utgörs av utredningar inom det ekonomisk-politiska området. Statistiska sammanställningar publiceras regelbundet i serierna ÅSUB Statistik och ÅSUB Statistikmeddelande, medan serien ÅSUB Rapport innehåller utredningar, analyser och annan information om Ålands ekonomi och samhälle.

Mer information om verksamheten och publikationer finns på ÅSUB:s hemsida www.asub.ax



ÅLANDS STATISTIK- OCH
UTREDNINGSGSBYRÅ

Tfn +358 (0)18 25490

Fax +358 (0)18 19495

info@asub.ax

www.asub.ax

Ålandsvägen 26

PB 1187

AX-22 111 MARIEHAMN