
Regional strategi för entreprenörskap i Stockholms län



Rapporten har tagits fram av konsultföretaget FBA på uppdrag av
Länsstyrelsen i Stockholms län.

Formgivning: Franklin

Tryckeri: Danagårds Grafiska

Utgivningsår: 2007

ISBN: 978-91-7281-268-0

Fler exemplar kan beställas hos Avdelningen för regional utveckling,
Länsstyrelsen i Stockholms län eller laddas ned som pdf från
länsstyrelsens hemsida, www.ab.lst.se.

Förord

År 2013 ska företagandet i Stockholm vara i nivå med andra europeiska storstäders. För att nå dit behöver vi skapa ett entreprenörskap utan gränser som tar tillvara på invånarnas mångfald och sätter entreprenörens behov i centrum. En förutsättning för att lyckas med detta är att regionens aktörer drar åt samma håll och för det krävs en gemensam regional strategi och handlingsplan.

Vision, övergripande mål och strategier för att främja entreprenörskap i Stockholms län har tagits fram i nära dialog med länets företagsfrämjande aktörer som en del i projektet Entreprenörskap utan Gränser, EuG.

Strategin omfattar inte allt stöd till entreprenörskap utan har fokus på rådgivnings- och finansieringssystemet och de offentliga aktörer som är centrala för detta system. Strategin vänder sig främst till de aktörer som ingår i det system för rådgivning och finansiering som finns i länet.

Strategin ligger till grund för arbetet med handlingsplanen där genomförandet kommer att konkretiseras i förslag till insatser och åtgärder.

Marie Eriksson

Processledare, EuG

Innehåll

Sammanfattning	8
1. Inledning	10
1.1 Strategins innehåll	10
1.2 Vision 2013 för entreprenörskap i Stockholms län	11
1.3 Övergripande mål	11
2. Fem strategier	15
2.1 Främja entreprenörskap och innovationer	16
2.2 Stöd och rådgivning till entreprenörskap och innovationer	17
2.3 Finansiering och riskkapital	19
2.4 Stöd till utveckling av företag och kommersiell samverkan	21
2.5 Regionens företagsklimat	22
3. Strategins framttagande och bakgrund	24
3.1 Bakgrund	24
3.2 Strategins inriktning och målgrupp	24
3.3 Projektet Entreprenörskap utan Gränser	25
3.4 Former för det fortsatta arbetet	28
Referenslitteratur	29

Sammanfattning

Stockholms län har en i många avseenden fungerande innovativ miljö och ett system för att främja entreprenörskap och innovationer. Men systemet kan utvecklas och förbättras. År 2013 ska företagandet i Stockholms län vara i nivå med andra europeiska storstäders. Det är utgångspunkten för Stockholms läns strategi för entreprenörskap. Strategin har fokus på systemet för rådgivnings- och finansieringsstöd och hur det kan utvecklas för att bättre svara mot entreprenörernas och innovatörernas behov och efterfrågan. Strategin vänder sig till länets politiker, beslutsfattare och till de aktörer och organisationer som ingår i rådgivnings- och finansieringssystemet.

Strategin har tagits fram som del i projektet Entreprenörskap utan Gränser inom ramen för Nutek:s nationella entreprenörskapsprogram. Till grund för strategin ligger en omfattande kartläggning av utbud och efterfrågan vad gäller stöd till entreprenörskap i länet. Arbetet med kartläggningen och strategin har baserats på ett brett deltagande av lokala och regionala aktörer.

Vision 2013

Som målbild för arbetet med att utveckla stödet till entreprenörskapet i länet har en vision formulerats. Visionen ska vara ett komplement till den preliminära visionen för RUFS 2010; "Stockholmsregionen skall vara norra Europas mest attraktiva tillväxtregion".

VISION 2013

Det är roligt, enkelt, utvecklande och lönsamt att vara entreprenör och innovatör i Stockholms län, oavsett kön, etnicitet och företagsform.

Samverkan mellan länets aktörer och positiva attityder till förnyelse och mångfald bidrar till ett öppet och tillåtande entreprenörskapsklimat.

Detta gör Stockholms län internationellt konkurrenskraftigt och till den mest dynamiska tillväxtregionen i norra Europa.

Tre övergripande mål

Visionen har konkretiserats i tre övergripande mål för arbetet. Målen ska bidra till att inrikta arbetet så att länet på ett bättre sätt tar tillvara den potential till entreprenörskap och innovation som finns i länet.

TRE ÖVERGRIPANDE MÅL

- Att utveckla Stockholms län som en sammanhållen region där samverkan mellan aktörerna bidrar till ökad effektivitet och kundnytta i stödet till entreprenörskap.
- Att vara en ledande tillväxtregion genom att stödet till entreprenörskap utgår från entreprenörens/individens behov.
- Att vara en öppen och tolerant region där arbetet med entreprenörskap präglas av mångfald och öppenhet, oavsett kön, etnicitet eller företagsform.

Fem strategier

Fem strategier har identifierats för att nå den vision och de övergripande mål som formulerats.

Strategin kommer att konkretiseras i en handlingsplan för det fortsatta arbetet. Detta arbete kommer att ske under 2007 tillsammans med de aktörer som står bakom strategin.

FEM STRATEGIER

- Främja entreprenörskap och innovationer
- Stöd och rådgivning till entreprenörskap och innovationer
- Finansiering och riskkapital
- Stöd till utveckling av företag och kommersiell samverkan
- Regionens företagsklimat

1.

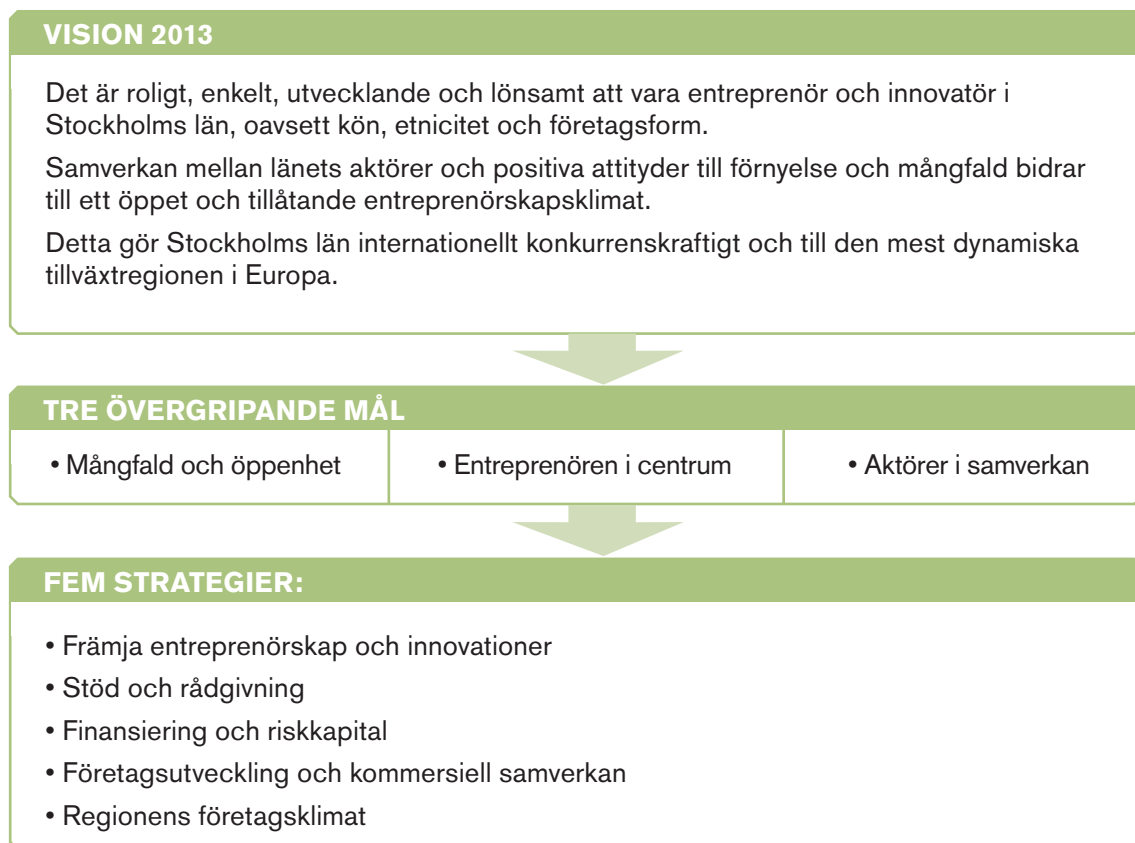
Inledning

Förutsättningarna för entreprenörskap och innovationer är i många avseenden goda i Stockholms län. Det finns dock viktiga utvecklingsområden för att ytterligare stärka entreprenörskapet. Inte minst gäller det att ta tillvara den potential som finns bland kvinnor, personer med utländsk bakgrund och inom det sociala företagandet. Detta är en viktig förutsättning för att långsiktigt stärka länets internationella konkurrenskraft.

1.1 Strategins innehåll

En strategi innebär långsiktigt hållbara vägval kring verksamhetens inriktning för att nå den vision som formulerats. Strategin för entreprenörskap består av följande delar:

- Vision
- Övergripande mål
- Strategier



1.2 Vision 2013 för entreprenörskap i Stockholms län

Som vägvisande framtidsperspektiv för strategin har en vision formulerats. Visionen ska vara en ledstjärna för olika aktörer, grupper och individer i arbetet med att utveckla entreprenör- och innovatörsskap i länet. Visionen ska ses som en del av den övergripande visionen för Stockholms län så som den formuleras i arbetet med den kommande regionala utvecklingsplanen, RUFS 2010; "Stockholmsregionen skall vara norra Europas mest attraktiva tillväxtregion".

Det är roligt, enkelt, utvecklande och lönsamt att vara entreprenör och innovatör i Stockholm, oavsett kön, etnicitet och företagsform.

Samverkan mellan länets aktörer och positiva attityder till gränsöverskridande förnyelse och mångfald bidrar till ett öppet och tillåtande entreprenörskapsklimat.

Detta gör Stockholms län internationellt konkurrenskraftigt och till den mest dynamiska tillväxtregionen i norra Europa.

Visionen sätter fokus på entreprenören och innovatören och de villkor som ska prägla deras verklighet – att det ska vara roligt, enkelt, utvecklande och lönsamt att verka i länet. Den betonar vidare vikten av ett öppet och inkluderande förhållningssätt bland aktörerna som ger stöd till entreprenörskap och innovationer i länet oavsett entreprenörens kön, etnicitet eller verksamhetsform. Vidare ger visionen en övergripande målbild för 2013 och den position länet ska ha uppnått.

1.3 Övergripande mål

En viktig förutsättning är att se hela Stockholms län som en utgångspunkt för strategin vilket innebär att strategin bör:

- inkludera de aktörer som arbetar med att främja och stödja utvecklingen av entreprenörskap och innovationer.
- kunna hantera de skillnader i uppdrag, finansiering och volym som finns mellan olika aktörer.
- kunna hantera de geografiska skillnader som finns i länet vad gäller förutsättningar för entreprenörskap.

Visionen och det analysarbete som genomförts inom projektet Entreprenörskap utan Gränser (EuG) bildar basen för strategins tre mål:

- Mångfald och öppenhet – ett entreprenörskap för alla
- Entreprenören i centrum – utgå från individens behov
- Aktörer i samverkan – en gemensam regional process

Aktörer i samverkan – en gemensam regional process

Mål:

Att utveckla Stockholms län som en **sammanhållen region** där samverkan mellan aktörerna bidrar till ökad effektivitet och kundnytta i stödet till entreprenörskap.

Indikator:

Individer/entreprenörer i Stockholms län ska i ökad utsträckning anse att det vara lätt att hitta till rätt aktör för rådgivnings- och finansieringsstöd.

Brister i det regionala ledarskapet framhålls, bl.a. i OECD:s territoriella studie, som en av länets främsta svagheter. Strategin förutsätter därför ett ledarskap kring entreprenörskap som drivkraft för tillväxt och konkurrenskraft. Vidare behövs ett utvecklat samarbete mellan aktörerna som är aktiva på området för att genom konkreta insatser och aktiviteter genomföra strategin.

Studien av utbud och efterfrågan¹ visar att det finns ett flertal aktörer med offentlig finansiering som ger stöd för att främja nyföretagande, entreprenörskap och start av företag i länet. Vidare visar studien att dessa aktörer saknar kunskap om varandras verksamheter. Systemet är därför inte transparent vare sig för de aktörer som ger stöd eller för de som söker stöd. De resurser som faktiskt avsätts för stöd till nyföretagande och entreprenörskap riskerar därmed att användas ineffektivt. Bland annat så fungerar slussningen av kunder mellan olika aktörer inte alltid på ett tillfredsställande sätt.

Aktörer i samverkan förutsätter en utveckling där fokus i mindre utsträckning ligger på de enskilda aktörerna. Istället står samverkan och samspel mellan aktörerna i centrum för att därigenom effektivare svara mot kundens förväntningar och behov. En del i detta handlar om att bättre ta tillvara de olika kompetenser och erfarenheter som aktörerna har så att insatserna bygger på komplementaritet snarare än likformighet. Det förutsätter att stödprocessen eller systemet är tydligt för de aktörer som är involverade och att aktörerna har kunskap om varandras verksamheter. En del i utvecklingen av en gemensam process för stöd och rådgivning rör former för kvalitetssäkring av de tjänster som erbjuds.

1 Ett entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län, Länsstyrelsen i Stockholms län, Rapport 2006:21

Entreprenören i centrum – utgå från individens behov

Mål:

Att vara en ledande **tillväxtregion** genom att stödet till entreprenörskap utgår från entreprenörens/individens behov.

Indikator:

Andelen individer/entreprenörer som är nöjda med den rådgivning och det finansieringsstöd de tagit del av ska öka.

Den studie av företagarnas efterfrågan på stöd som genomförts i Stockholms län visar att dessa i stor utsträckning är nöjda med det stöd de har tagit del av. Den kritik som förts fram handlar om att stödet inte är tillräckligt anpassat till företagarens individuella behov och att stödet inte är baserat på kunskap om företagarens eller företagets bransch och villkor.² Samtidigt befarar aktörerna att en ökad efterfrågan på rådgivning och stöd, i kombination med bristande resurser, kan leda till minskad tillgänglighet och svårigheter att erbjuda det individanpassade stöd som efterfrågas.

En viktig utgångspunkt är därför att det är entreprenörens behov som ska vara styrande för hur utbudet av tjänster och stöd formas och organiseras. Entreprenörer är ingen homogen grupp. Behoven av stöd varierar från en individ till en annan och är även beroende på i vilken fas av utvecklingen som entreprenören befinner sig. Måttet på kvalitet och effektivitet i utbudet handlar om hur aktörerna förmår att erbjuda tjänster som svarar upp mot dessa behov. Detta förutsätter i ökad utsträckning ett samspel och samverkan mellan aktörerna och en helhetssyn kring stödet till entreprenörer och innovatörer.

Mångfald och öppenhet – ett entreprenörskap för alla

Mål:

Att vara en **öppen och tolerant region** där arbetet med entreprenörskap präglas av mångfald och öppenhet, oavsett kön, etnicitet eller företagsform.

Indikator:

Antalet kvinnor och personer med utländsk bakgrund som tar del av rådgivning och finansieringsstöd ska öka.

Utgångspunkten för projektet EuG är att skapa förutsättningar för tillväxt genom att bättre ta tillvara den potential till entreprenörskap och innovationer som finns hos män och kvinnor oavsett etnisk bakgrund och i vilken verksamhetsform de väljer att realisera sin idé.

2 Ett entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län, Länsstyrelsen i Stockholms län, Rapport 2006:21

En viktig utgångspunkt är att strategin ska bidra till att aktörerna i länet på ett bättre och mer öppet förhållningssätt kan möta behov och förutsättningar hos entreprenörer som är kvinnor, har utländsk bakgrund eller är en del av den sociala ekonomin. Det bör inte begränsas till olika projekt och särskilda satsningar som tenderar att leva sitt eget liv vid sidan av de aktiviteter och aktörer som utgör själva kärnan i arbetet med entreprenörskap och innovationer. Istället måste de behov och förutsättningar som målgrupperna för projektet EuG har bli en integrerad del i arbetet med entreprenörskap och innovationer hos de aktörer som är verksamma på området.

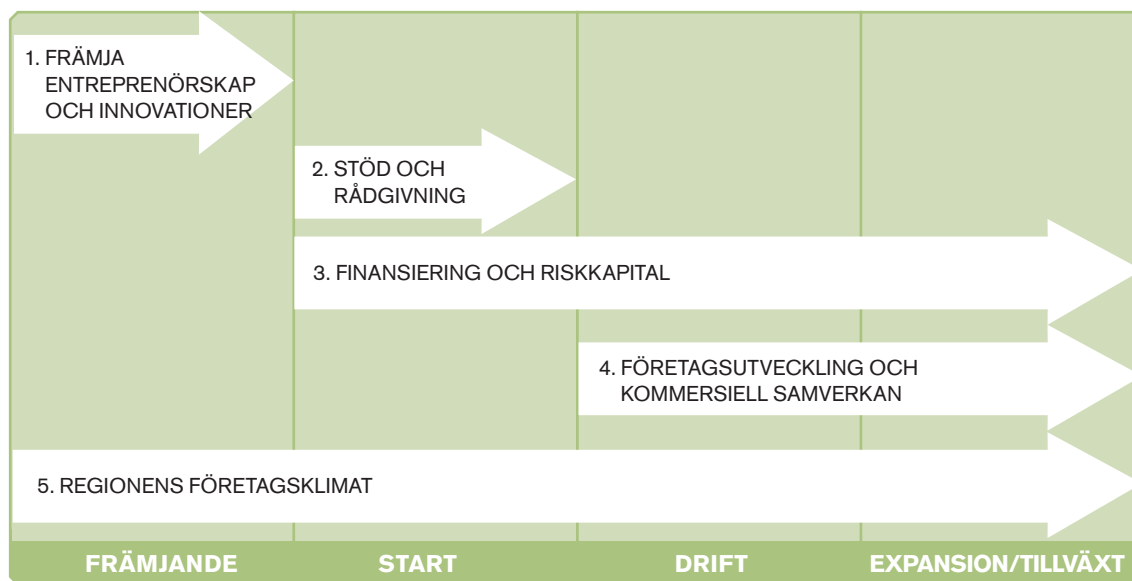
En del i detta handlar om kommunikation och uppsökande verksamhet för att bättre nå ut till dessa grupper. Det kan handla om att insatser för att öka och stödja företagande bland kvinnor och personer med utländsk bakgrund inte genomförs som särskilda projekt inom regionala jämställdhets- och integrationssatsningar, utan som integrerade delar av den ordinarie verksamhet som de regionala aktörerna kring entreprenörskap bedriver.

2.

Fem strategier

Att främja tillväxt och konkurrenskraft i Stockholms län handlar i stor utsträckning om att skapa goda förutsättningar för entreprenörskap och innovationer. Detta rör såväl attityder till entreprenörskap som hur stödet till entreprenörskap och innovationer kan utformas och finansieras. Strategins utvecklingsområden för att stärka länets konkurrenskraft är:

1. Främja entreprenörskap och innovationer
2. Stöd och rådgivning till entreprenörskap och innovationer
3. Finansiering och riskkapital
4. Stöd till utveckling av företag och kommersiell samverkan
5. Regionens företagsklimat



Figur 2. Fem utvecklingsområden i värdekedjan

2.1 Främja entreprenörskap och innovationer

Att främja positiva attityder till entreprenörskap handlar om att bejaka individens lust och motivation att förverkliga sina idéer – och att ge kunskap och verktyg för att uppnå detta. Attityderna till entreprenörskap har utvecklats positivt i landet som helhet. År 2005 kunde 84 procent tänka sig att bli företagare i Stockholms län. Motsvarande nivå för riket som helhet var 76 procent. Även andelen som vill vara företagare är högst i Stockholms län (38 procent) jämfört med landet i övrigt. Generellt har såväl kvinnor som personer födda utomlands blivit mer positiva till att starta företag. Stockholms län ligger dock under riksgenomsnittet när det gäller i vilken utsträckning skolan har förmedlat kunskap om företagande och om skolan uppmuntrat till att bli företagare.³

Ett stort antal aktörer i länet arbetar för att utveckla och stödja positiva attityder till entreprenörskap. Av dessa är det flera som arbetar med projekt och aktiviteter riktade mot skolan som syftar till att utveckla både kunskap, attityd och förmåga till entreprenörskap bland lärare och elever. En viktig del i detta handlar om att ge individen en bild av både möjligheter och risker som är förknippat med entreprenörskap för individen.

Det finns en stor potential i de aktiviteter som riktar sig till barn och skolungdomar, men resultat och effekter måste ses på lång sikt. Arbetet med att främja entreprenörskap bland ungdomar och yngre vuxna måste därför drivas långsiktigt och med en uthållig finansiering.

Sedan 2004 driver länsstyrelsen projektet Ungt Entreprenörskap som syftar till att arbeta fram en modell för hur man i Stockholms län kan arbeta med entreprenörskap och samverkan skola – arbetsliv/näringsliv. I projektet medverkar flera organisationer som har som mål att främja och utveckla attityderna till och kunskaperna om entreprenörskap. 17 av länets 26 kommuner medverkar idag i projektet i syfte att ta fram en handlingsplan för hur man på kommunal nivå ska utveckla arbetet med entreprenörskap inom skolan.

UTMANINGEN ÄR:

- Att skapa positiva förutsättningar för entreprenöriella och företagsamma individer i samhället oavsett var de befinner sig eller hur deras kreativitet kommer till uttryck.
- Att entreprenörskap blir en integrerad del av utbildningssystemet som helhet.
- Att det sker bättre samordning och koordinering av informations- och marknadsföringsåtgärder såsom mässor, galor, tävlingar etc.

3 Entreprenörskapsbarometern, Nutek, B 2006:2

2.2 Stöd och rådgivning till entreprenörskap och innovationer

Rådgivning i de tidiga skedena av entreprenörskaps- och innovationsprocessen spelar en viktig roll för att stödja en kvalificering av idéer och lotsa individer vidare i att förverkliga sin affärs- eller innovationsidé.

Flera aktörer arbetar med att stödja entreprenörer och innovatörer i Stockholms län. Utbudsstudien omfattar 38 aktörer. Flertalet av dessa ger främst stöd vid start av företag framförallt genom rådgivning. Till dessa hör bland andra ALMI Företagspartner Stockholm, länets nyföretagarcentrum, sju inkubatorer samt offentligt och privat finansierade starthus/tillväxtcentra och de organisationer som erbjuder rådgivning inom den sociala ekonomin.⁴ En del av rådgivningsutbudet i länet är inriktat på innovatörer. Detta erbjuds idag av Innovation Stockholm samt av Innovationsbron Stockholm genom Fokus Verifiering, ett stöd till innovatörer vid universitet och högskola att i kommersiella former vidareutveckla sina innovationer.

Huvuddelen, cirka 90 procent, av de företag som startas i länet gör det helt utan stöd av det marknads-komplement som det offentligt finansierade rådgivningssystemet utgör. Men för de som behöver stöd är det viktigt att stödet motsvarar behoven. Företagarna i efterfrågestudien är i stor utsträckning nöjda med det stöd de har fått, mer än 55 procent angav att nyttan med stödet har varit ganska eller mycket stort. Den kritik som framkommit handlar om att stödet inte upplevs som tillräckligt anpassat och individualiserat och att det inte baseras på kunskap om den aktuella branschen och dess villkor.

Mängden aktörer som ger stöd till nyföretagande och entreprenörskap kan göra det svårt att få överblick över det stöd som erbjuds. Studien bland företagare i Stockholms län visade att omkring hälften inte visste vem de skulle vända sig till för att lösa sina stödbehov. Detta tyder på att utbudet inte är känt bland företagen eller idébärarna. Svårigheten med att överblicka det stöd som erbjuds gäller även aktörerna själva. I utbudsanalysen pekar dessa på att de inte tillräckligt väl känner varandras verksamhet och därför har svårt att slussa kunder vidare till "rätt" aktör.

Istället för samarbete kan det finnas inslag av både ineffektivitet och konkurrens mellan aktörerna. Det hänger bland annat ihop med olika villkor för finansiering och resurser. Flera av aktörerna har relativt begränsade personella och finansiella resurser, något som bland annat gäller flera av länets nyföretagarcentrum. Även långsiktigheten i finansieringen brister för flera av aktörerna, vilket de försöker lösa med kortsiktiga projektmedel, något som riskerar att förskjuta fokus från aktörernas huvuduppdrag. Bristen på resurser i systemet gör enligt aktörerna att tillgängligheten till tjänsterna sjunker med risk för köbildning för kunden. Det kan också försvåra möjligheterna att anpassa stödet efter kundens behov.

Även en central aktör som ALMI Företagspartner Stockholm är vid en nationell jämförelse förfördelad. Dotterbolaget förfogar över knappt 10 procent av resurserna i koncernen. Samtidigt så finns i Stockholms län mer än 20 procent av landets små och medelstora företag, mer än 30 procent av allt nyföretagande sker här och mer än 40 procent av all innovationsverksamhet i landet sker på ALMI Stockholms marknad. Anslaget från moderbolaget till ALMI Företagspartner Stockholm är 22,3 mkr eller 11,8 kronor per invånare år 2005. För landets övriga ALMI-bolag är motsvarande siffra 17,1 kronor per invånare.⁵

4 Uppgifterna i detta avsnitt är hämtade från Ett entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län, Länsstyrelsen i Stockholms län, Rapport 2006:21

5 Investeringar för ökad konkurrenskraft i Stockholm, PM av Inregia (Länsstyrelsen i Stockholms län, 2006, s 9f)

Bristen på resurser i stödsystemet och frågetecken kring den långsiktiga finansieringen är kritiska frågor för flera av regionens aktörer. Att stödsystemet och aktörerna tillförs resurser är en viktig del i utvecklingen av stödet till entreprenörskap och innovationer.

Sammantaget ger detta starka skäl för en utveckling av stöd och rådgivning i länet. För att öka kundnyttan och effektiviteten i rådgivningen finns ett behov av en ökad samverkan mellan aktörerna, en kvalitetssäkring av de tjänster som erbjuds samt konkurrensupphandling av rådgivning och stöd till nyföretagande. Vidare är det angeläget att arbetsmarknadspolitiska medel för nyföretagande starkare kan sammanlänkas med aktörernas verksamhet och bli en del av en gemensam process för arbetet med nyföretagande och entreprenörskap i länet.

En utveckling av erfarenhetsutbytet och lärandet mellan aktörerna är av betydelse för en professionalisering och kvalitetssäkring av arbetet. Detta kan även utvecklas till metoder för kvalitetssäkring och eventuellt certifiering av det stöd och rådgivning som erbjuds.

UTMANINGEN ÄR:

- Att utveckla stödet och rådgivningen till entreprenörskap och innovationer genom att forma ett mer sammanhängande stödsystem där individens behov kan sättas i centrum oavsett vilket skede denne befinner sig i.
- Att höja effektiviteten och kundnyttan i den offentligt finansierade rådgivningen genom konkurrensupphandling.
- Att skapa stabila finansiella förutsättningar för stöd och rådgivning till entreprenörskap och innovationer i länet.
- Att genom en större regional satsning på ett effektivt sätt aktivera och medfinansiera medel från EU-program till insatser och aktiviteter för att stödja entreprenörskap och innovationer.
- Att det blir enklare att orientera sig i utbudet av rådgivning och finansiering, framför allt för den som söker hjälp men också för aktörerna själva.
- Att stärka rådgivningen som profession genom att utveckla kompetens, arbetssätt och kvalitetssäkring.
- Att de arbetsmarknadspolitiska insatserna för stöd till nyföretagande starkare knyts till övriga företagsfrämjande aktörers verksamhet.

2.3 Finansiering och riskkapital

Att starta och utveckla företag samt nya produkter och tjänster kräver finansiellt stöd. Stora företag har ofta upparbetade relationer och kanaler för att tillgodose sina finansieringsbehov medan små och medelstora företag kan ha svårare att finna lösningar på sina kapitalbehov.

Studien bland företagare i Stockholms län visar att eget kapital jämte banklån utgör den klart dominerande finansieringsformen. Företagare med utländsk bakgrund har i större utsträckning än svenska företagare fått finansiellt stöd från släkt och vänner. Bland gasellföretagen får företagare som är kvinnor i större utsträckning än män förlita sig på eget kapital.⁶

Olika former av finansiering är (jämte revision och juridiskt stöd) den vanligaste typen av stöd som företagen anger att de använt sig av. Här finns skillnader mellan män och kvinnor och mellan svenska företagare och företagare med utländsk bakgrund. Bland gasellföretagen har män och svenska företagare i större utsträckning än kvinnor och företagare med utländsk bakgrund fått del av finansieringsstöd.⁷

Behoven av förbättrat stöd som framkommer i efterfrågestudien handlar i stor utsträckning om finansiering. Detta trots att en stor andel av företagen anger att de fått sådant stöd och att tillgången till riskkapital i Stockholms län i många stycken är god. Bland gasellföretagen är det främst männen och företagare med utländsk bakgrund som ser behovet av ett förbättrat finansiellt stöd. Bland de nystartade företagen är det främst företagare som är kvinnor och företagare med utländsk bakgrund som ser detta behov.⁸

För de företagare som angav att de har saknat stöd är detta knutet främst till driftsfasen. Men stödbehoven för finansiering rör egentligen hela kedjan från företagets start och driftsfas till tidiga expansions- och tillväxtfaser.

En del i finansieringen för små- och medelstora företag handlar om tillgången till riskkapital för att kunna växa och expandera. Tillgången på riskkapital varierar beroende på bransch och riskkapitalföretagets möjligheter till exit. Denna så kallade exit kan bestå av en börsnotering eller försäljning. Forskningsrelaterade verksamheter med teknikhöjd som exempelvis bioteknik har relativt lättare att attrahera riskkapital. Sysselsättningsintensiva och mer traditionella branscher som t.ex. tjänste- och servicesektorn, tillverkningsindustrin och livsmedel har däremot svårare att finna finansiering. Behovet av riskkapital är dock stort även i tjänstesektorn. Det gäller exempelvis vid privatisering av offentliga tjänster inom vårdsektorn som ställer stora krav på medicinsk utrustning för att verksamheten ska kunna bedrivas effektivt och konkurrenskraftigt.

Tillgången till riskkapital är ett större problem för kvinnor och företagare med utländsk bakgrund än för män med svensk bakgrund. År 2005 gick endast drygt 2 procent av det kapital som riskkapitalbolagen investerade till kvinnor respektive personer med utomnordisk bakgrund. Skälen till detta

6 Ett entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län, Länsstyrelsen i Stockholms län, Rapport 2006:21, s 83ff

7 *ibid*, s 54ff.

8 *ibid*, s 65ff & 71ff

var inte att deras ansökningar diskriminerades utan att dessa grupper i betydligt lägre utsträckning förefaller vända sig till riskkapitalbolag.⁹

Det är inte alltid nya finansieringsinstrument som krävs. Det är också viktigt att tillgängliga instrument utnyttjas och blir tillgängliga för alla entreprenörer, oavsett kön, etnicitet eller företagsform. En utveckling av stödet kring finansiering till små och medelstora företag rör därför inte enbart rena finansieringslösningar. Även rådgivning kring tillgängliga finansieringsinstrument och vilka krav dessa ställer på entreprenören kan behöva utvecklas. Detta rör samverkan mellan de aktörer som sysslar med rådgivning och finansiering samt vilken kännedom entreprenörer har om tillgängliga finansieringsmöjligheter.

Privata affärsänglar kan spela en viktig roll för att få in mer riskkapital till företagens tidiga tillväxtfaser. De innebär många gånger också ett tillskott av kompetens och erfarenhet av företagande och ofta även ett aktivt engagemang i det enskilda företags utveckling av såväl verksamhet som nya produkter.

En utveckling av finansieringsstödet handlar också om instrument som är anpassade till förutsättningarna och behoven för särskilda grupper av företagare och entreprenörer. Behovet av finansieringsstöd bland företagare som är kvinnor, företagare med utländsk bakgrund och den sociala ekonomin rör mer "småskaliga lösningar" där finansieringslösningen och rådgivningen utformas utifrån de olika gruppernas specifika behov och förutsättningar.¹⁰ Det kan också handla om lösningar som matchningsfonder där offentlig och privat finansiering kan kombineras.

UTMANINGEN ÄR:

- Att öka tillgången till kapital och nya former av instrument för finansiering i tidiga skeden, oavsett bransch och sektor, samt former för såddfinansiering och mikrolån.
- Att särskilt uppmärksamma och bättre tillgodose kvinnor, personer med utländsk bakgrund och den sociala ekonomins behov av finansieringslösningar.
- Att utveckla rådgivning och stöd till entreprenörer att inventera och "kvalificera" sig för att hitta lösningar på företags kapitalbehov.
- Att utveckla en samverkan mellan de aktörer som erbjuder finansiering och riskkapital.
- Att främja formerandet av nätverk av affärsänglar samt stödja "matchning" av företag och affärsänglar.
- Att ge stöd till och etablering av instrument för såddfinansiering för de tidiga faserna i utveckling av affärs- och innovationsideér.

9 Riskkapital för alla – Svenska riskkapitalinvesteringar 2005 – ur ett jämställdhets- och integrationsperspektiv. Länsstyrelsen i Stockholms län, Rapport 2006:24

10 Entreprenörer utan kapital. Länsstyrelsen i Stockholms län, Rapport 2006:23

2.4 Stöd till utveckling av företag och kommersiell samverkan

Flera olika analyser, bl.a. OECD:s territoriella studie, poängterar att länet har för få nya tillväxtföretag som kan generera tillväxt och sysselsättning. Det räcker alltså inte med att nya företag startas i länet, lika viktigt för tillväxten är att fler av de små och medelstora företagen växer.

Förmågan att kontinuerligt utveckla och fördjupa kunskapsinnehållet i tjänster och produkter är av avgörande betydelse för det enskilda företags konkurrenskraft och förmåga att växa. Även en utveckling och förstärkning av företags kund- och marknadskontakter för att få större genomslag eller etablera sig på nya marknader är här av betydelse. Inte minst för små- och medelstora företag kan det vara ett problem att avsätta resurser till utveckling av företaget likväl som att hitta former som passar de behov som företaget har. Förmågan att på kommersiell basis samverka med andra företag kan vara en hävstång för det enskilda företaget i ett sådant utvecklingsarbete. Kontakter med universitet och högskola, för att ta del av kunskap och innovationer, är också en viktig grund för företagens kommersiella utveckling.

En viktig del i förutsättningarna för att skapa tillväxt bland företagen i länet handlar därför om att hitta former där företag enskilt eller i samverkan med andra företag kan arbeta med en kontinuerlig utveckling av verksamhet och produkter. Det kan inbegripa såväl innovationer och utveckling av nya produkter och marknader som kompetens och arbetssätt i företaget. Avgörande för utvecklingssamverkan är att den har ett tydligt kommersiellt fokus, vilket t.ex. kan handla om att kvalificerade kunder involveras i arbetet.

I Nuteks studie kring företagens villkor och verklighet anger cirka 60 procent av företagen att de stadigvarande samverkar med andra företag. Samverkan sker främst för att få en ökad tillgång till kunskap, en ökad flexibilitet och ökad information om affärsmöjligheter samt för att få tillträde till nya marknader.¹¹

Inom ramen för Europeiska socialfonden Växtkraft Mål 3 har företag, enskilt och i nätverk, genomfört verksamhets- och kompetensanalyser. Därigenom har man identifierat insatser och åtgärder för att stärka företags konkurrenskraft genom utveckling av såväl kompetens och arbetssätt som marknader och produkter. I Stockholms län beräknas 8 470¹² företag genomfört sådana analyser och därefter genomfört olika företagsanpassade utvecklingsaktiviteter. Vidare driver ALMI Stockholm projektet PUNK som ska stödja produktutveckling i småföretag.¹³

11 Företagens villkor och verklighet, Nutek R 2006:10

12 Uppgift av Björn Axelsson controller på Svenska ESF-rådet. 2007.01.29

13 Projektet är ett samarbete mellan ALMI Företagspartner Stockholm, Södermanland och Gotland samt Innovationsbron Stockholm inom ramen för Nuteks regeringsuppdrag att stödja produkt- och tjänsteutveckling i små företag.

UTMANINGEN ÄR:

- Att ge bättre stöd till befintliga företag som vill växa genom rådgivning, coachning eller mentorskap så att fler idéer och innovationer kan omsättas i nya tjänster och produkter.
- Att hitta former för att kunna stödja en kontinuerlig kompetensutveckling av företagens anställda och ledning.
- Att stötta företag till att samarbeta i affärsmässiga nätverk till exempel kring gemensam kompetensutveckling, marknadsföring och upphandling.

2.5 Regionens företagsklimat

Politiken och den offentliga förvaltningens agerande påverkar och bidrar till att forma företagsklimat och attityder till entreprenörskap och innovationer i länet. En viktig del av förutsättningarna formas av lagar och regelverk på nationell nivå som länet endast indirekt kan påverka. Genom ett mer samlat agerande inom länet i frågor kring entreprenörskap kan dock möjligheterna att få gehör på nationell nivå förbättras.

Politik och offentlig förvaltning på regional och lokal nivå har dock betydande möjligheter att mer direkt stödja och främja utvecklingen av företagsklimatet i länet. En del i länets företagsklimat handlar om de tjänster som det offentliga kan tillhandahålla som är av vikt för företagens verksamhet (tillstånd, lokaler, mark etc.).

Ett annat område rör utveckling och effektivisering av offentlig verksamhet, exempelvis inom vård, skola och omsorg. Utvecklingen av innovationer och nya verksamhetsformer i offentlig verksamhet kan få drivkraft genom att utrymme ges för entreprenör- och intraprenörskap genom outsourcing och konkurrensutsättning. Där entreprenöriella eller företagsamma individer, som inom förvaltningens ramar eller i egen verksamhet, utvecklar de offentligt finansierade tjänsterna.

Upphandlingsförfarandet kan utgöra ett verktyg för att främja entreprenörskap i länet. Inte minst för den sociala ekonomin med verksamheter som ofta har starka kopplingar till offentlig sektor är upphandlingen viktig för möjligheten till entreprenörskap. Arbetet med upphandling som verktyg för att främja entreprenörskap och företagande kan dock utvecklas. Möjligheterna att stimulera entreprenörskap bland kvinnor, personer med utländsk bakgrund och inom den sociala ekonomin bör bättre kunna tas tillvara genom ett mer medvetet användande av offentlig upphandling utan att konkurrensen sätts ur spel.

En viktig del i detta är hur man i offentlig sektor och bland politiska beslutsfattare ser på entreprenörskap som en tillgång och förutsättning för länets utveckling. Här krävs en samsyn mellan lokala och regionala aktörer över administrativa gränser inom fler tillväxtfrämjande områden och att dessa kan kopplas samman för att nå synergier. För genomförandet av en regional strategi kring entreprenörskap har därför synsätt och förhållningssätt i offentlig sektor stor betydelse.

UTMANINGEN ÄR:

- Att skapa politiskt engagemang för att forma ett positivt företagsklimat i länet.
- Att åstadkomma ett bättre företagsklimat i länet. Det handlar bland annat om att kommuner och andra aktörer har kapacitet och kan ta emot nya företag, hantera lokaliseringsärenden och samverka med andra kommuner och aktörer.
- Att stimulera entreprenörskap bland kvinnor, personer med utländsk bakgrund och inom den sociala ekonomin genom att upphandlingar i offentlig sektorn sker på ett mer medvetet sätt utan att konkurrensen sätts ur spel.
- Att offentlig sektor vid outsourcing och konkurrensutsättning uppmärksammar det entreprenörskap och de innovationer som finns i alternativa driftformer som den sociala ekonomin erbjuder.

3.

Strategins framtagande och bakgrund

3.1 Bakgrund

Genom att det skapas fler nya företag och att fler av de befintliga företagen vill och kan växa stärks tillväxtkraften i länet. En förutsättning för detta är förmågan – och viljan – att stödja entreprenörer och innovatörer. Stockholms län ligger väl till vid en nationell jämförelse men saknar en gemensam arena där frågor av den här karaktären kan hanteras genomgripande och samlat. I länet sker cirka 30 procent av landets nyföretagandet och cirka 20 procent av landets små och medelstora företag finns i Stockholms län. Antalet faktiska entreprenörer i Sverige är dock endast två tredjedelar av vad som kan förväntas jämfört med medeltalet inom EU.

Att bättre ta tillvara tillväxtpotentialen i det entreprenörskap som kvinnor, personer med utländsk bakgrund och den sociala ekonomin representerar är en viktig del i utvecklingen av entreprenörskap i länet. Andelen av landets befolkning som är företagare har sjunkit och är nu knappt 10 procent. En förklaring till den låga andelen företagare i Sverige är bland annat att andelen företagare som är kvinnor är låg vid en internationell jämförelse¹⁴. En förutsättning för en utveckling av entreprenörskapet i Stockholms län är därför ett arbetssätt där man bättre når ut till kvinnor, personer med utländsk bakgrund och till personer inom den sociala ekonomin samt att insatser riktade till dessa målgrupper integreras i stödaktörernas ordinarie verksamhet.

Länet har en i många stycken fungerande innovativ miljö och ett system för att stödja entreprenörskap och innovationer som omfattar olika aktörer. Men stödet till entreprenörskap och innovationer kan utvecklas. Cirka hälften av företagen vet exempelvis inte var de ska vända sig för att få det stöd de har behov av. Vidare hämmas systemet och aktörernas verksamhet av brist på resurser och långsiktighet i finansieringen. Detta försvårar möjligheterna att ge kunderna det individanpassade stöd som efterfrågas¹⁵. En del i utvecklingen av stödsystemet rör därför förutsättningarna att stärka finansieringen av stödet till entreprenörskap och innovationer. Under perioden 2007-2013 kan de strukturfondsprogram som ska genomföras ge möjlighet till detta.

3.2 Strategins inriktning och målgrupp

Strategin för entreprenörskap ska vara ett stöd i arbetet med att stärka entreprenörskap och innovationer i länet. Arbetet med strategin har haft fokus på de offentligt finansierade aktörerna som enligt

14 Nuteks årsbok 2006

15 Ett entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län, Länsstyrelsen i Stockholms län, Rapport 2006:21

analysen av utbud och efterfrågan är centrala. Strategin omfattar inte allt arbete med entreprenörskap utan har främst inriktat sig på länets rådgivnings- och finansieringssystem. I strategin behandlas även andra frågor av betydelse för detta system med tyngdpunkt på frågor och områden som länets aktörer kan påverka.

Strategin riktar sig till politiker och beslutsfattare i länet och de aktörer och organisationer som ingår i systemet för rådgivning och finansiering.

Tanken är att strategin och den handlingsplan som tas fram ska utgöra en samlad ansats för arbetet med att stödja entreprenörskap och innovationer. Strategin ska vidare ge stöd för inriktning och prioritering av de insatser som genomförs med hjälp av offentliga medel i länet.

Genomförandet av insatser och aktiviteter konkretiseras i handlingsplanen som kommer att tas fram under 2007 tillsammans med de aktörer som verkar inom området och som med sina egna resurser kan bidra till att genomföra strategin.

3.3 Projektet Entreprenörskap utan Gränser

Länsstyrelsen i Stockholms län driver under perioden 2006-2007 projektet Entreprenörskap utan Gränser, EuG. Projektet genomförs inom ramen för Nutek:s nationella entreprenörskapsprogram där Stockholms län är ett av sex pilotlän. Syftet är att skapa bättre förutsättningar för att ta till vara länets tillväxtpotential genom ett regionalt förankrat arbetssätt för entreprenörskap som innefattar kvinnors och mäns företagande oavsett etnisk bakgrund och verksamhetsform. Projektet ska leda fram till en strategi och en handlingsplan för arbetet med entreprenörskap i Stockholms län.

Projektets styrgrupp utgörs av representanter från Nutek, Svenska ESF-rådet och Länsstyrelsen i Stockholms län som också finansierar projektet. Den operativa beredningsgruppen för Entreprenörskap och innovationsmiljöer i RTP har fungerat som projektets referensgrupp¹⁶.

En sammanfattande modell för projektet kan se ut så här:



Figur 3. Modell för arbetet med strategin

16 Christer Lindberg, ALMI Företagspartner Stockholm AB, Björn Varnestig, Innovationsbron Stockholm, Åsa Bergström, Stockholms Business Region, Anna Nedeby Bar-Am, Nyföretagarcentrum Stockholm, Björn Hellström, Connect Öst och Kjell Haglund, Länsstyrelsen Stockholms län.

Utbuds- och efterfrågeanalys

Under 2006 har arbetet med att ta fram en utbuds- och efterfrågeanalys pågått. SCB har genomfört en enkät till 1 500 företag, telefonintervjuer och fem olika fokusgrupper med företagare. Samtidigt arrangerades fem workshops med företagsfrämjande aktörer, rådgivare och företagare/entreprenörer. Merparten av länets företagsfrämjande aktörer har erbjudits att delta för att få ett så brett perspektiv som möjligt i analysarbetet.

Resultaten presenteras i rapporten *Entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län*.

Strategi

Strategin för entreprenörskap har utarbetats under hösten 2006 i dialog med personer från: ALMI/Innovation Stockholm, Nyföretagarcentrum Stockholm, Innovationsbron Stockholm, Stockholm Business Region, Coompanion, Resursnätet, Idéagenten, Transit, Entreprenörscentrum, Turkiska företagarnas riksorganisation, Futuresence och Theia Fond. Strategin bygger på den inventering och analys av utbud och efterfrågan som genomfördes under våren och hösten 2006 inom ramen för projektet.

Handlingsplan

De insatser och aktiviteter som ska genomföras kommer att konkretiseras i en handlingsplan för tidsperioden 2007-2013. De strukturfondsprogram som löper under samma tidsperiod kommer att kunna utgöra en – av flera – finansieringskällor för genomförandet av insatser och aktiviteter. Arbetet med handlingsplanen kommer att baseras på de mål och strategier som läggs fast i strategin för entreprenörskap för Stockholms län och tas fram i nära dialog med länets aktörer.

Utgångspunkter

Arbetet har baserats på den definition av entreprenörskap som Nutek använder i det nationella programmet för entreprenörskap. Entreprenörskap ses där som:

“en dynamisk och social process, där individer, enskilt eller i samarbete, identifierar möjligheter och gör något med dem för att omforma idéer till praktiska och målinriktade aktiviteter i sociala, kulturella eller ekonomiska sammanhang”.

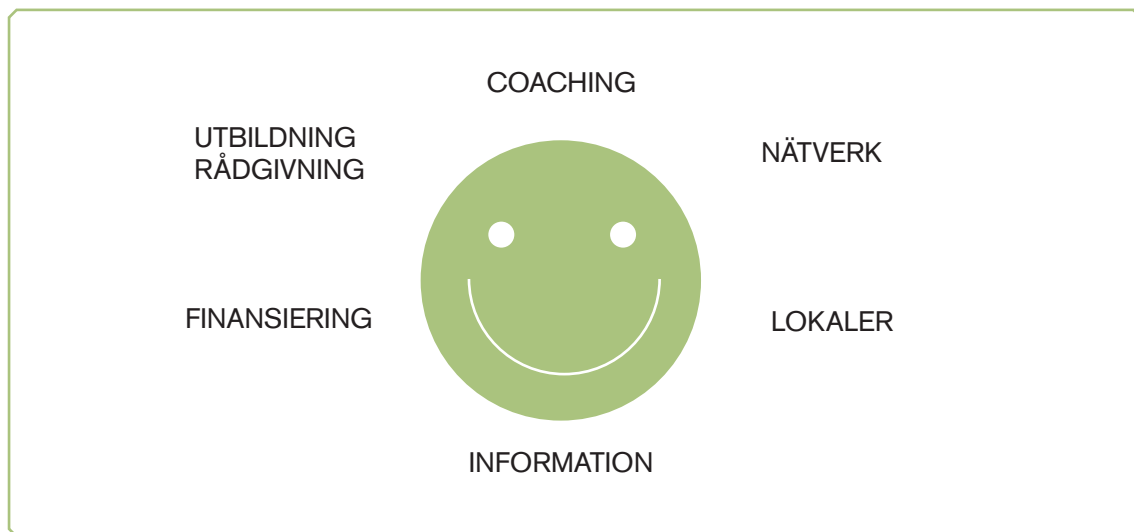
Den syn på entreprenörskap som ligger till grund för Nuteks program omfattar även de verksamheter, med tydligt fokus på samhälls- och medlemsnytta, som den sociala ekonomin representerar¹⁷.

17 "Med social ekonomi avses organiserade verksamheter som primärt har samhälleliga ändamål, bygger på demokratiska värderingar och är organisatoriskt fristående från den offentliga sektorn. Dessa sociala och ekonomiska verksamheter bedrivs huvudsakligen i föreningar, kooperativ, stiftelser och liknande sammanslutningar. Verksamheter inom den sociala ekonomin har allmännytta eller medlemsnytta, inte vinstintresse, som främsta drivkraft". Kulturdepartementet, 1999.

I strategin talar vi även om innovatörer och idébärare, dvs personer som tar sin idé till marknaden, vilket kan ske genom eget företag eller via licensiering¹⁸. Det finns skillnader mellan entreprenörskap och "innovatörskap". De förenas dock av det som är kärnan i Nuteks definition, att idéer ska omformas till praktiska och målinriktade aktiviteter. Att stödja denna omformning av idéer till praktiska, marknadsinriktade aktiviteter är det som är syftet med rådgivnings- och finansieringssystemet, vare sig vi talar om entreprenörer eller innovatörer.

Arbetet med strategin har baserats på en förståelse av stödet till entreprenörskap som en process/värdekedja. Stödet kan variera beroende på vilken fas som entreprenörens befinner sig i; främjande, start av företag, drift och expansion/tillväxt i entreprenörskapets utveckling. Strategin för entreprenörskap omfattar därför såväl stöd och rådgivning till nyföretagande som till växande – entreprenöriella – företag.

Strategin har fokus främst på länets system för stöd till rådgivnings och finansiering av entreprenörskap. Utifrån entreprenörens behov och efterfrågan handlar detta stöd om en rad olika tjänster kring rådgivning, finansiering, utbildning, information, nätverk, coaching och lokaler som erbjuds av en rad olika aktörer i länet.



Figur 4. Tjänster för stöd och rådgivning till entreprenörskap

En viktig del i det stöd som erbjuds utgörs av rådgivning. Rådgivning omfattar flera tjänster med olika karaktär och inriktning. Rådgivning kan till exempel röra stöd till individer som vill starta företag, innovatörer som får stöd kring hur deras idé/innovation kan kommersialiseras samt företagare som behöver stöd för att hitta finansieringslösningar när företaget ska expandera.

18 Se Innovation Stockholms hemsida; www.stockholm.almi.se/innovation_stockholm.html

3.4 Former för det fortsatta arbetet

För arbetet med en handlingsplan samt för en ansökan till regionalfonden har ett regionalt partnerskap bildats. Partnerskapet består av Länsstyrelsen i Stockholms län, Almi Företagspartner Stockholm, Innovationsbron Stockholm samt Stockholm Business Region.

Hur det fortsatta arbetet med genomförandet av strategin ska organiseras kommer att konkretiseras i det fortsatta arbetet. En viktig utgångspunkt är dock att organiseringen speglar strategins tre övergripande mål vad gäller mångfald och öppenhet, entreprenörens behov i centrum samt samverkan mellan aktörerna.

Det regionala strukturfondsprogrammet för konkurrenskraft och sysselsättning är en viktig finansieringskälla liksom nationella program som exempelvis Nuteks satsning på kvinnors företagande. Olika insatser bör samlas inom ramen för en större satsning som får utgöra en gemensam administrativ och kommunikativ plattform för det arbete som finansieras med EU-medel och de aktiviteter som ska genomföras. På så sätt uppnås kostnadseffektivitet vilket är nödvändigt eftersom rådgivnings- och finansieringssystemet i Stockholms län är underfinansierat i förhållande till länets befolkning och företagare.

Källförteckning

Innovation Stockholms hemsida; www.stockholm.almi.se/innovation_stockholm.html

Kulturdepartementet (1999), *Social ekonomi – en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt*

Länsstyrelsen i Stockholms län/Inregia, *Investeringar för ökad konkurrenskraft i Stockholm*, Promemoria

Länsstyrelsen i Stockholms län (2006), *Ett entreprenörskap utan gränser – en analys av utbud och efterfrågan i Stockholms län*, Rapport 2006:21

Länsstyrelsen i Stockholms län (2006), *Risckapital för alla. Svenska risckapitalinvesteringar 2005 – ur ett jämställdhets – och integrationsperspektiv*, Rapport 2006:23

Nutek (2006), *Entreprenörskapsbarometern*, Rapport B 2006:2

Nutek (2006), *Företagens villkor och verklighet*, Rapport R 2006:10

Nutek (2006), *Nuteks årsbok*

Ung Företagsamhet (2006), *Tvillingundersökningen 2006*

Den regionala strategin för entreprenörskap i Stockholms län har tagits fram som en del i projektet Entreprenörskap utan Gränser (EuG) inom ramen för Nuteks nationella entreprenörskapsprogram. Till grund för arbetet med strategin ligger den utbuds- och efterfrågeanalys som projektet genomförde under 2006.

I strategin presenteras en vision, tre övergripande mål och fem strategier för länets framtida entreprenörskapsarbete. Strategin har fokus på de offentligt finansierade aktörerna och den del av arbetet som är inriktat på rådgivning och finansiering till länets entreprenörer och innovatörer.

Strategierna, målen och visionen som läggs fast i strategin för entreprenörskap i Stockholms län ligger till grund för framtagandet av de insatser och aktiviteter som kommer att konkretiseras i handlingsplanen.

SAMARBETSPARTER INOM PROJEKTET ENTREPRENÖRSKAP UTAN GRÄNSER

