



SÖDERTÖRNS HÖGSKOLA | STOCKHOLM  
sh.se

# Tillämpning av finansiella metoder i mikroföretag inom detaljhandeln

*-Kvalitativ studie*

Författare: Anna Cziszewska & Renia Haddad

Handledare: Maria Smolander

Södertörns högskola | Institutionen för samhällsvetenskap

Kandidatuppsats 15 hp

Företagsekonomi C med inriktning mot finansiering | Vårterminen 2019

## **Förord**

Inledningsvis vill vi rikta ett stort tack till de personer som har bidragit till denna studie. Först och främst vill vi tacka vår handledare Maria Smolander för vägledning och goda råd under studiens gång. Vi vill även tacka våra respondenter som ställde upp på en intervju. Slutligen vill vi tacka våra opponenter som har bidragit med värdefulla synpunkter.

Anna Czyszewska & Renia Haddad

## Sammanfattning

Mikroföretagens roll är av stor betydelse för den svenska ekonomin. Dock visar statistik att var tredje mikroföretag går i konkurs kort efter uppstarten. Detaljhandelsbranschen visar sig vara den näst mest konkurrensutsatta branschen i Sverige samt att mikroföretag upplever finansieringsproblematik. En orsak till detta kan bero på företagares bristande kunskap om vilka finansieringsalternativ som finns. Syftet med studien är att undersöka vilka val av finansieringsmetoder mikroföretag inom detaljhandeln väljer, samt hur andra finansieringsmetoder kan användas för att öka ett företags kapitalbehov. Studien har genomförts med en kvalitativ forskningsmetod och semistrukturerade intervjuer som insamlingsmetod. Studien har utgått från teorierna pecking order-teorin, trade-off teorin, det finansiella gapet samt olika finansieringsmetoder. Det insamlade materialet består av tre stycken semistrukturerade intervjuer med respondenter från tre mikroföretag inom detaljhandelsbranschen. Studiens slutsatser visar på att mikroföretag inom detaljhandelsbranschen väljer att finansiera sin verksamhet främst genom eget kapital. De undersökta mikroföretagen uppfattar svårigheter med banklån som finansieringsmetod på grund av informationsasymmetrin som råder mellan företagare och finansiärer. Samtliga mikroföretag upplever att det råder hög konkurrens inom detaljhandelsbranschen.

**Nyckelord:** mikroföretag, finansieringsmetod, detaljhandelsbranschen, pecking order-teorin, trade-off teorin, informationsasymmetri, finansieringsproblematik

## **Abstract**

The role of microenterprises is of significance for the Swedish economy, however statistics show that every third microenterprise goes bankrupt shortly after the startup. The retail sector is proving to be the second most exposed sector for competition in Sweden. One of the reasons for this may be because of the entrepreneur's lack of knowledge about existing financial options. The purpose of this study is to investigate the choice of financing methods for microenterprises within the retail sector and how other financing methods can be used to increase a company's capital. The study was conducted through a qualitative research method with semistructured interviews as a collection method. The study has been based on theories such as pecking order-theory, trade-off theory, financial gap and various financing methods. The empiricism in the study consists of three semistructured interviews with respondents from three microenterprises within the retail sector. The study's conclusion shows that microenterprises within the retail sector choose to finance their operations mainly with equity. The study's investigated microenterprises perceive difficulties with bankloans as a financing method due to information asymmetry between entrepreneurs and financiers. All investigated microenterprises experience high competition in the retail sector.

**Keywords:** microenterprises, financing method, retail sector, pecking order-theory, trade-off theory, information asymmetry, financing problems

## Begreppslista

- **Finansieringsmetod** - tillvägagångssättet att anskaffa det kapital som behövs för en verksamhet (Billion et al, 2012).
- **Informationsasymmetri** - när parter ska ingå ett avtal eller transaktion och den ena parten har tillgång till mer eller bättre information än den andra (Myers & Majluf, 1984).
- **Skuldsättningsgrad alt belåningsgrad**- ett mått på hur stora skulderna är i förhållande till det egna kapitalet (Nilsson, 2009).
- **Intern finansiering** - del av företagets kapitalbehov som finansieras av företagets kassaflöde (Andrén et al, 2015).
- **Extern finansiering** - när en utomstående part lånar ut eller investerar pengar i företaget (Nilsson, 2009).
- **Självfinansiering**- när företaget kan investera i en utbyggnad eller på annat sätt öka sina tillgångar utan att låna pengar (Billion et al, 2012).
- **Skattesköld** - Skattereduktionen som ett företag erhåller för räntekostnad, ju högre bolagsskatt desto större blir skatteskölden (Modigliani & Miller, 1963).
- **Materiell tillgång**- fysiskt föremål, exempelvis byggnader och maskiner (IG, 2019).
- **Immateriell tillgång**- tillgång som inte är fysisk, exempelvis varumärke, goodwill och patent (Köhler, Hene & Messelius, 2001).
- **Kapitalstruktur**- förhållandet mellan företagets eget kapital och skulder (Kraus & Litzenberger, 1973).
- **Optimal kapitalstruktur** - när skatteskölden måste balanseras mot de potentiella kostnaderna för finansiella problem (Kraus & Litzenberger, 1973).
- **Riskkapital**- handlar om investeringar i ett bolags egna kapital. Finansiären är beredd att ta hög risk för möjligheten till god avkastning. All externt tillskott av kapital till företag som inte är lån eller bidrag (Nilsson, 2009).

# Innehållsförteckning

<b>1. Inledning</b>	<b>1</b>
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problemdiskussion	2
1.3 Problemformulering	3
1.4 Undersökningsfrågor	3
1.5 Syfte	4
1.6 Avgränsning	4
1.7 Disposition	4
<b>2. Teoretisk referensram</b>	<b>5</b>
2.1 Pecking order - teorin	5
2.2 Trade-off teorin	5
2.3 Det finansiella gapet	6
2.4 Finansieringsformer	7
2.4.1 Eget Kapital	7
2.4.2 Banklån	7
2.4.3 Leasing	8
2.4.4 Factoring	8
2.4.5 Bootstrapping	8
2.4.6 Venture capital och Affärsänglar	9
<b>3. Metod</b>	<b>10</b>
3.1 Angreppssätt	10
3.2 Metodval	10
3.3 Datainsamling	11
3.3.1 Primärdata	11
3.3.2 Sekundärdata	11
3.4 Urval	12
3.5 Genomförande	12
3.6 Kvalitetskriterier	13
3.6.1 Tillförlitlighet	13
3.6.2 Överförbarhet	13
3.6.3 Pålitlighet	13
3.7 Metodkritik	13
3.8 Källkritik	14
3.9 Etiskt förhållningssätt	14
<b>4. Empiri</b>	<b>15</b>
4.1 Presentation av fallföretagen	15
4.1.1 Företag A	15
4.1.2 Företag B	15
4.1.3 Företag C	15
4.2 Finansieringsalternativ vid uppstartsfasen	15

4.3 Eget Kapital	16
4.4 Banklån	16
4.5 Leasing	18
4.6 Factoring	19
4.7 Bootstrapping	20
4.8 Venture Capital och Affärsänglar	20
4.9 Företagets finansiella situation och framtidsutsikter	21
<b>5. Resultat</b>	<b>23</b>
<b>6. Analys</b>	<b>24</b>
6.1 Finansieringsalternativ vid uppstartsfasen	24
6.2 Eget kapital och banklån	24
6.3 Leasing	25
6.4 Factoring	26
6.5 Bootstrapping	26
6.6 Venture capital och Affärsänglar	27
6.7 Företagets finansiella situation och framtidsutsikter	27
<b>7. Diskussion</b>	<b>29</b>
<b>8. Slutsatser</b>	<b>31</b>
<b>Källförteckning</b>	<b>32</b>
<b>Bilaga 1</b>	<b>36</b>
<b>Bilaga 2</b>	<b>37</b>
<b>Bilaga 3</b>	<b>38</b>

## **Tabellförteckning**

<b>Tabell 1:</b> Sammanställning av intervjutillfällen.	<b>12</b>
<b>Tabell 2:</b> Förändring i årets resultat.	<b>21</b>
<b>Tabell 3:</b> Sammanställning av empiri.	<b>23</b>

# 1. Inledning

*I detta avsnitt presenteras bakgrunden till studien, därefter redogörs det för problematiken bakom ämnet som sedan leder till studiens undersökningsfrågor, syfte samt avgränsning.*

## 1.1 Bakgrund

Företag kan påstås vara den svenska ekonomins ryggrad. Statistiska Centralbyrån (2019) uppgav att det år 2018 fanns 1 228 854 företag registrerade på den svenska marknaden. Utifrån den siffran kan företagens betydande roll och värde i samhället förstås. Alltifrån att arbetsmöjligheter skapas för enskilda, till att samhällsrelaterade områden påverkas genom att företagen genererar skatter som staten livnär sig på, kan nämnas som exempel (Ekonomifakta, 2018b). I Sverige är företagens storlek uppdelade i fem klasser och vad som utgör vilken storlek de tillhör är bland annat antalet anställda i företaget. (1) Stora företag inkluderar minst 250 anställda, (2) medelstora företag har mellan 50 och 249 anställda, (3) småföretag består av mellan 10 och 49 anställda, (4) i mikroföretag finns mellan 1 och 9 anställda (5) enmansföretag är det endast en person som kontrollerar och äger företaget (Ekonomifakta, 2018a).

Det är enkelt att missta att de flesta jobben skapas av stora och framförallt multiinternationella företag. Det är dock inte så det ser ut då fyra av fem jobb skapas av mindre företag (Företagarna, 2019). Av alla företag i Sverige består enbart 0,1 procent av stora företag, som består av 250 anställda eller mer. Det är däremot de resterande 99,9 procenten som står för tillväxten och sysselsättningen, det vill säga medelstora-, små- och mikroföretag (Tillväxtverket, 2018). Hela 96 procent av alla befintliga företag bedrivs i form av småföretag eller mikroföretag. Det råder ingen tvekan om att dessa har en betydelsefull funktion i samhället i och med underlättandet av att bilda nya företag, främja tillväxten och innovationsprocessen, samt utvecklingen av befintliga företag (Koisova et al, 2017). Trots det stora övertaget av mindre företag uppstår en problematik när det kommer till dess tillväxt och finansiering. Behovet av finansiering väger tungt och en ökad konkurrenskraft är nödvändig för att företagen ska överleva (Åstebro & Irwin, 2003). En anledning till varför mikroföretag upplever finansieringsproblematik kan bero på dess ekonomiska historik och minskade transparens i jämförelse med större företag, som i sin tur kan minska finansieringsmöjligheterna (Landström, 2003).

Idag är det relativt lätt att starta företag, men företagare upplever svårigheter med att växa i sitt företag (Företagarna, 2018). En bransch där företagare stöter på denna typ av problematik är detaljhandelsbranschen. Detaljhandeln är en stor bransch i Sverige som tidigare kallats för minuthandeln. Branschen är framförallt inriktad på konsumenter där handelsföretag säljer varor till den slutgiltiga konsumenten och är därmed slutpunkten i leveranskedjan, det vill säga sista steget där en produkt går från underleverantör till köpare (Handelns Historia, 2019). Branschen brukar delas in i två huvudgrupper, dagligvaruhandeln och sällanköpshandeln. Inom den svenska dagligvaruhandeln finns stora branschorganisationer och handelsföretag som exempelvis Ica och Axfood (Svensk Dagligvaruhandel, 2019) och inom den svenska sällanköpshandeln finns bland annat handelsföretaget IKEA (Handelsrådet, 2019). Detaljhandeln är dock en bransch som är både konkurrens- och konkursutsatt med väldigt pressade marginaler. Branschen anses vara den näst mest konkursutsatta av alla branscher i Sverige (UC, 2017).

Trots digitaliseringen och den utvecklade teknologin, som medför stora möjligheter för företagen att utvecklas, så är överlevnadsgraden för dessa företag och främst nystartade företag



relativt låg. Utifrån en treårs-analys så avvecklas i genomsnitt var tredje verksamhet av alla nystartade små- och mikroföretag (Företagande, 2017). En mätning som jämför antalet konkurser inom detaljhandelsbranschen mellan november år 2017 och november år 2018, visar att antalet konkurser ökat med 124 procent, vilket har visat sig vara en årlig trend (Market, 2018). Trots att detaljhandeln består av en viktig del i den svenska ekonomin och att svenskar spenderar en tredjedel av deras disponibla inkomster i detaljhandeln så råder en stark konkurrens (Handelsrådet, 2018). E-handeln har vuxit kraftigt på ett fåtal år och möjliggjort en ny försäljningskanal inom den svenska handeln. Konkurrensen mot de fysiska butikerna inom detaljhandeln, inte minst mikroföretagen, har ökat kraftigt sedan e-handelns genombrott (Svensk Handel, 2018). Tekniken har under en kort tid gått, och fortsätter gå, framåt. Därmed ställs krav på mikroföretag öka konkurrenskraften och se över finansieringsmöjligheter för att kunna maximera sin finansiering.

## 1.2 Problemdiskussion

Detaljhandeln är en bransch som är väldigt konkurrensutsatt och det finns flera faktorer som avgör val av finansieringsmetoder inom branschen (Market, 2018). Landström (2003) förklarar att metodvalen som oftast exkluderar extern finansiering beror på bristande kunskap om vilka finansieringsalternativ som finns. I och med att företagaren inte har tillräcklig kunskap om hur en ska gå tillväga gällande finansieringsmetod finns en risk för att fel val görs, som inte maximerar den finansieringen som krävs för att bedriva en verksamhet. Detta kan i sin tur vara en bidragande faktor till den oroväckande statistiken kring mikroföretags avvecklande.

Företagande kräver kapital för att finansiera en verksamhet. Dessutom handlar företagande om att investera pengar och generera vinst som överstiger grundinvesteringen (Andrén et al, 2015). Finansiering sker oftast genom tre dominerande källor: självfinansiering, tillskott av kapital från ägarna eller krediter (Ibid, 2015). Wästlund (2014) förklarar hur företag kan anskaffa kapital på olika sätt och finansiera starten. Det rör sig då om egna besparingar, familj och vänner, affärs- eller investerarparters, affärsänglar, venture capital, bidrag, banklån, leasing, factoring eller lån hos Almi. Almi är ett statligt ägt svenskt bolag vars uppdrag huvudsakligen består av rådgivning och låneverksamhet (Almi, 2019).

Trots att det finns flera olika fördelaktiga finansieringsalternativ så medför de även nackdelar som företagsägarna måste ta hänsyn till. De problem som kan uppstå vid banklån är att en kreditbedömning måste godkännas, samt att kapitaltillskottet måste vara motiverat, för att finansierarna ska kunna garantera en återbetalning (Andrén et al, 2015). Affärsänglar och venture capital går under samma kategori inom finansieringsalternativen. Det är en form av riskkapital som utgör en möjlighet för eget kapital-finansiering där externa finansierare går in som delägare. Dessa finansieringsalternativ innebär dock en förväntning från de investerade bolagen på hög avkastning, samt att de ställer stora krav på inflytande trots att de befinner sig i företaget som delägare under en begränsad tid (Li, 2008). Andra finansieringsmetoder som leasing och factoring kännetecknas av fördelar som minskade kostnader och förskottsbetalning (Nilsson, 2009). Med förskottsbetalning tillkommer dock kostnader för de utförda tjänsterna som företagen måste ta i beaktande (Janeková, 2012). Leasing har nackdelar som till exempel att företaget är bundet till ett kontrakt som kan sträcka sig över flera år och är i många fall dyrare än en finansiering via banklån (Billion et al, 2012). Det krävs därför att företagarna ser över de finansieringsalternativ och metoder som finns, samt att ställa fördelar och nackdelar mot varandra för att kunna starta och driva en verksamhet på bästa möjliga sätt.

Det förekommer olika former av finansiering under olika faser i ett företag. Oftast är det fördelaktigt för företag att använda eget kapital eller investerare framför krediter som finansieringsform (Abdulsaleh & Worthington, 2013). Under uppstartsfasen är det viktigt att tillhandahålla så mycket eget kapital som möjligt. På så sätt märker de övriga finansiärerna att företagsägaren vågar satsa själv, vilket ökar förtroendet hos de utomstående aktörerna. Företag i tillväxtfasen har goda möjligheter att hitta fler finansieringsalternativ då de tar marknadsandelar och tjänar pengar, vilket betyder att bankerna kan förlita sig på dem. Företag som går med vinst kan oftast finansiera sin egen utveckling med vinstmedel, som i sin tur gör företaget oberoende (Nilsson, 2009).

Dock så skiljer mikroföretags finansieringsmönster sig från de större och medelstora företagens. I huvudsak beror detta på mindre företags svårigheter att få extern finansiering på grund av höga transaktionskostnader och informationsasymmetri. Mikroföretag är mindre benägna att använda sig av handelsfinansiering, däremot tenderar de att använda interna finansieringsinstrument i första hand. Dessutom är mikroföretag mer benägna än medelstora företag att använda skuldsaneringsmetoder, särskilt om företaget lider av finansieringsproblem så väljer det att förlita sig på kortfristiga skulder och banklån om de interna medlen inte räcker till (Masiak et al, 2019).

Vad mikroföretag dessutom upplever är svårigheten med att anskaffa kapital och det är i finansieringsbiten det brister (Andrén et al, 2015). Trots att det finns flera tillvägagångssätt när det kommer till finansieringskällor har nystartade mikroföretag väldigt svårt att tillämpa dessa. Det råder ett unikt ränteläge i Sverige med Riksbankens minusränta, ändå upplever mikroföretag, framförallt nystartade, en minskad förhandlingsposition till banken (Företagarna, 2018). Eftersom nystartade företag saknar ekonomisk historik som grund minskas deras finansieringsmöjligheter. Utifrån finansiärers perspektiv blir mikroföretag och nystartade företag förknippade med risktagande när det gäller investering i kapital (Ibid, 2015). Som finansiär görs en jämförelse oftast med större företag som tenderar att ha bättre förutsättningar, därför kan det råda en viss typ av informationsasymmetri eftersom finansiärerna anser att de får ta en högre risk när de investerar hos ett företag som är i uppstartsfasen (Landström, 2003). På så sätt begränsas mikroföretagens möjligheter, förutsättningar och tillgänglighet för de finansieringsmetoderna som finns att välja mellan.

### *1.3 Problemformulering*

Mikroföretagens betydelse och roll väger tungt i samhället och är en grund för den svenska ekonomin. En tydlig trend visar dock, utifrån en treårs-analys, att var tredje mikroföretag går i konkurs samtidigt som konkurrensen för mikroföretag ökar inom detaljhandeln. Det finns kunskapsbrister inom företagsfinansiering, vilket kan vara en av anledningarna till varför många mikroföretag avvecklas. För att kunna bilda en stabil och utvecklande verksamhet som kan etablera sig på marknaden krävs därför rätt finansieringsmetoder.

### *1.4 Undersökningsfrågor*

Vilka finansiella metoder använder sig mikroföretag av inom detaljhandeln?

Vad motiverar dem till sina finansieringsmetoder?

Varför föredras vissa finansieringsmetoder framför andra?

Hur upplever mikroföretag finansieringsmöjligheter respektive svårigheter?

## 1.5 Syfte

Syftet med arbetet är att undersöka vilka val av finansieringsmetoder mikroföretag inom detaljhandeln gör samt hur andra finansieringsmetoder kan användas för att öka ett företags kapitalbehov. Studien kommer också att belysa finansieringssvårigheter.

## 1.6 Avgränsning

Avgränsning sker genom att studien endast omfattas av mikroföretag inom detaljhandeln som drivs i Stockholms län. Författarna har genomfört en geografisk kartläggning av högst fem år gamla företag inom Stockholms län. Finansieringsmetoder har avgränsats till sex stycken. De finansieringsmetoder som har tillämpats i undersökningen är eget kapital, banklån, leasing, factoring, bootstrapping samt venture capital och affärsänglar.

## 1.7 Disposition

### **Inledning**

Det första kapitlet presenterar studiens bakgrund som leder till problemdiskussionen. Vidare efter problemformuleringen kommer frågorna som studien ämnar besvara samt syfte och avgränsning.

### **Teoretisk referensram**

Detta kapitel innehåller de teorier och finansieringsmetoder undersökningen tillämpar samt en tidigare forskning.

### **Metod**

Detta kapitel ämnar att presentera de metoder författarna har använt sig av för att genomföra undersökningen. Avslutningsvis presenteras studiens kvalitetskriterier, metod- och källkritik samt etiskt förhållningssätt.

### **Empiri**

Detta kapitel redovisar data som har samlats in med hjälp av semistrukturerade intervjuer. Kapitlet är tematiserat med de finansieringsmetoder studien undersöker.

### **Resultat**

Detta kapitel sammanställer det empiriska materialet som har samlats in med hjälp av tabell.

### **Analys**

I detta kapitel analyseras studiens empiriska material med hjälp av de teorier och finansieringsmetoder som tillämpats i studien.

### **Diskussion**

Detta kapitel presenterar en avslutande diskussion kring studien som utgår från analysen.

### **Slutsatser**

Detta kapitel presenterar studiens slutsatser som har i syfte att besvara studiens undersökningsfrågor.

## 2. Teoretisk referensram

*I detta avsnitt presenteras teorier om företagsfinansiering samt sex olika finansieringsformer som det insamlade materialet grundas på. De teorier som tillämpats i studien är pecking order-teorin, trade-off teorin samt det finansiella gapet.*

### 2.1 Pecking order - teorin

Etablerade företag prioriterar vissa finansieringsmetoder före andra samt att de anskaffar kapital i en specifik ordning. Företag ska enligt pecking order-teorin först och främst sträva efter en intern finansiering. Men om kapital, i form av besparingar, inte räcker till vid en situation där utbetalningarna överstiger inbetalningar, krävs en extern finansiering (Brealey et al, 2017). Den externa finansieringen består i första hand av lån. Om det krisar sig ytterligare, det vill säga att lånet inte räcker till för att balansera in- och utbetalningar, ska extern finansiering i form av ägarkapital väljas i andra hand enligt den prioriterade ordningen (Sunder & Myers, 1994). Det finns ingen specifik orsak till denna hierarki och ordningsföljd av dessa finansieringsmetoder, däremot stödjer flerfaldiga empiriska studier och undersökningar pecking order-teorin genom att visa att majoriteten av företagen prioriterar självfinansiering i första hand och i andra hand externt kapital i form av lån och ägarkapital (Brealey et al, 2017). Olika förklaringar till varför företag möjligtvis tenderar att rangordna ordningsföljden har tagits fram. En viktig förklaring som redogör för detta är att företagsledare eller ägare inte vill vara beroende av kreditinstitut. Därav väljs självfinansiering i första hand (Andrén et al, 2015). En annan viktig aspekt är att pecking order-teorin bygger på informationsasymmetri, det vill säga en indikation att ledaren sitter på mer information vad gäller dess företags framtidsutsikter, värde eller risker än vad de externa investerare gör. Främst drabbas mikroföretag av den anledningen vilket leder till att pecking order-teorin tillämpas när de ska finansiera investeringar (López & Sogorb, 2008). Informationsasymmetrin som mikroföretag upplever påverkar beslutet mellan extern och intern finansiering, vilket leder till att mikroföretag hindras att tillämpa andra finansieringskällor. Därmed utgör interna medel huvudkällan för finansiering. Flertal studier visar även att mikroföretag söker sig till främmande kapital när de saknar det nödvändiga kassaflödet vid investeringsprojekt (Ibid, 2008).

Teorin handlar således om att vinstgivande och etablerade företag på egen hand kan tillfredsställa sina finansieringsbehov då de följt rangordningen som följer av pecking order-modellen, det vill säga att undvika extern finansiering och generera vinster av interna investeringar (Brealey et al, 2017). Varför mikroföretag tenderar att följa ordningsföljden beror främst på informationsasymmetrin som minskar finansieringsmöjligheter. Med detta prioriteras självfinansiering för att undvika kostnader (López & Sogorb, 2008).

### 2.2 Trade-off teorin

Trade-off teorin går ut på hur företag kan förändra sin kapitalstruktur för att påverka sin lönsamhet. Hur kapitalstrukturen ser ut varierar från företag till företag. Företag med säkra, materiella tillgångar och massvis av beskattningsbara inkomster som skattesköld tenderar att ha högre målsättningar (Serrasqueiro, 2011). Skatteskölden bär med sig flera fördelar enligt trade-off teorin. En ekonomisk fördel är att räntekostnaderna inte behöver beskattas. Dessutom så har man en större belåningsgrad ju större skattesköld företaget har (Kraus & Litzenberger, 1973). Däremot finns det risker med en hög belåningsgrad. Det kan skapa en högre finansiell risk och även påverka osäkerheten i ett företags finansiella struktur. Olönsamma företag med

riskabla, immateriella tillgångar tenderar att förlita sig på kapitalfinansiering (Serrasqueiro, 2011).

Varför vissa företag inte strävar efter en optimal kapitalstruktur, som är ett av trade-off teorins huvudmål, beror på de kostnaderna som uppstår när kapitalstrukturen justeras (Brealey et al, 2017). Orsaken till varför företag har olika kapitalstrukturer kan således bero på hur de väljer att anpassa sin verksamhet till kostnaderna. De höga kostnaderna kan uppstå vid sök av lån, vilket försvårar målet att uppnå en optimal belåningsgrad. Därav undviker mikroföretag att justera sin kapitalstruktur för att kringgå kostnader, trots konsekvensen att företaget anpassar sig till sin målsättning mycket långsammare (López & Sogorb, 2008). Trade-off teorin tar även upp konkurskostnaderna som ytterligare en anledning till varför företagen vill undvika en högre belåningsgrad. Kostnader som kan tillkomma är om ett företag har en hög konkursrisk. Finansiärer och investerare kan då kräva en högre avkastning, i jämförelse med ett företag som har en lägre konkursrisk (Brealey et al, 2017). Teorier som Modigliani & Miller skiljer sig från trade-off teorin då en negativ aspekt inte lyfts fram gällande en hög skuldsättningsgrad. Modigliani & Miller menar att företag bör belåna sig så mycket som möjligt, för att det i sin tur ska generera företagsvärdet i längden. Deras resonemang grundar sig på att skatteskölden och den marginella skattesatsen ser olika ut i företagen (Modigliani & Miller, 1963).

Trade-off teorin har inte starka resonemang till varför företag förhåller sig till en viss kapitalstruktur. Utifrån studier som gjorts går det att få svar på varför stora, framgångsrika företag har olika kapitalstrukturer. De starkväxande företagen som har en större andel immateriella tillgångar har en lägre belåningsgrad. Å andra sidan kan trade-off teorin inte argumentera för varför andra framgångsrika företag fortsätter att expandera trots en mindre skuldsättning (Brealey et al, 2017). Vad gäller mikroföretags förhållande till trade-off teorin så finns det viktiga faktorer som måste beaktas. Tillväxtpotentialer och interna resurser spelar en stor roll i beslutsprocessen av justerad kapitalstruktur med tanke på kostnaderna som tillkommer. Därav påverkar faktorer som storlek och ålder mikroföretags kapitalstrukturer (López & Sogorb, 2008).

### *2.3 Det finansiella gapet*

Många företag stöter på finansieringsproblematik. Att mikroföretag tenderar att ha problem vid anskaffning av externt kapital är sedan länge känt. Det har utforskats om det råder ett finansiellt gap, det vill säga svårigheter för nystartade företag att anskaffa externt kapital, eller inte samt vad som står till grund om varför de uppstår (Landström, 2003). En viktig orsak till varför nystartade företag har en försvagad finansieringsmöjlighet beror på att både företagarna och finansiärerna har otillräckliga kunskaper om varandra. Det beror delvis på de krav som ställs från finansiärernas sida samt att företagarna inte har tillräckliga kunskaper om de finansieringsalternativ som finns. Även finansiärer har bristande kunskap gällande exempelvis företagarnas situation och framtidsutsikter som försvårar möjligheterna för en finansiering. Denna bristfällande information mellan båda parterna leder till en av orsakerna till varför det finansiella gapet uppstår; det råder informationsasymmetri mellan finansiären och företagaren (Ibid, 2003). Däremot kan informationsasymmetrin ses från båda parterna. Företagarna innehar mer information om sitt företag och investeringsprojekt än externa parter. Finansiärerna väljer hellre att finansiera större företag som är mer transparenta där informationen är lättillgänglig. Finansiärerna kan dessutom uppfatta deras kunskap som mer relevant än företagarnas eftersom de har en annan uppfattning och erfarenhet av både marknaden och olika branscher. Ytterligare en orsak som leder till en försvårad finansiering för mindre företag är att de upplevs som hög

risk för finansierarna (Serrasqueiro, 2011). Många mikroföretag, speciellt nystartade, tenderar att gå i konkurs vilket gör finansierarna mer försiktiga. En annan anledning till att finansierare föredrar att finansiera större företag framför mindre beror på de mindre belopp som mikroföretagen kräver. Ju mindre belopp som belånas desto större transaktionskostnader för finansierarna, därför föredras större affärer. Dessutom så har finansierarna enbart tillräcklig kompetens och instrument som krävs för att analysera och hantera större företag, vilket inte ger en rättvis bild när de tillämpas på mikroföretag eftersom de inte klarar av kriterierna som ställs (Landström, 2003).

## 2.4 Finansieringsformer

### 2.4.1 Eget Kapital

Det egna kapitalet är den beloppsmässiga skillnaden mellan ett företags tillgångar och skulder. Att investera med eget kapital är fördelaktigt för företaget. Dels att en kan amortera företagets skulder, dels att det inte finns ett behov av extern finansiering. Genererar företaget dessutom vinst kan ägarna investera ytterligare i företaget, vilket i sin tur minskar behovet av externt kapital och företaget blir lönsammare (Lönnqvist, 2014).

Att investera med eget kapital har också sina nackdelar och vad som utgör riskerna beror på bolagsformen (Lönnqvist, 2014). I Sverige har vi fem olika juridiska företagsformer; enskild firma, handelsbolag, kommanditbolag, ekonomisk förening och aktiebolag. De flesta lagar och regler gäller för alla företagsformer som exempelvis att alla är bokföringsskyldiga. Det finns däremot vissa regelverk som ser annorlunda ut kring dessa olika företagsformer. Ägarnas personliga ansvar för vem som ansvarar för företagets skulder beror på företagsformen (Ibid, 2014). Har ett företag skulder som de inte kan betala blir ägarna i enskild firma, handelsbolag och kommanditbolag skyldiga att stå för de kostnaderna. Det betyder även att en konkurs skulle leda till att ägarna själva som privatpersoner hamnar i en konkurs. I aktiebolag eller ekonomisk förening gäller inte samma regler. Ägaren ansvarar inte för skulderna och sätts företaget i konkurs förloras enbart det som satsats i bolaget och den privata ekonomin påverkas inte (Andrén et al, 2015).

### 2.4.2 Banklån

Skillnaden mellan eget kapital och lån, eller *främmande kapital*, är att lånet ska betalas tillbaka. För små och medelstora företag är banken den mest betydelsefulla finansieraren. Om ett företag ingår i ett avtal med en bank kallas banken för kreditgivare och den som tar emot lånet kredittagare (Andrén et al, 2015). Utöver att det finns ett banklån som ska betalas tillbaka så finns det krav på kredittagaren i avtalet som behandlar lånets löptid, det vill säga amorteringstid och en återbetalningsränta. För att få ett beviljat lån brukar kreditgivaren kräva en säkerhet från företagen som i de flesta fall brukar vara fast egendom. Skälet till varför banker kräver en säkerhet från företagen är ifall företaget inte skulle kunna betala tillbaka pengarna som lånats från banken. Dessutom finns det en risk att banker inte beviljar ett lån då kredittagaren inte uppfyller bankens krav (Ibid, 2015).

De risker företag måste ta i beaktande när de finansierar ett banklån är ränteriskerna. Vid lån med rörlig ränta kommer kostnaden för lånet att följa ränteändringen. Företaget kommer att gynnas när räntan sjunker, men vid en ränteökning skulle det däremot innebära att kostnaderna ökar. Riskerna som medföljer en fast ränta är vid en räntenedgång, företaget tvingas betala en högre kostnad än om det hade finansierat ett lån med rörlig ränta (Andrén et al, 2015).

### 2.4.3 Leasing

Leasing - hyra av lös sak - har genom åren varit en förekommande avtalstyp. Syftet med leasing är att företag kan nyttja en lös egendom som överlåtits av en leasegivare mot en avgift eller hyra som har avtalats, där bland annat avtalets löptid och försäkringskostnad ingår. Fördelen med att använda sig av leasing är att företag inte behöver gå in med kapitalinsats för att utnyttja ett objekt, samt att objektet inte är ett av företagets tillgångar. Eftersom objektet ägs av ett leasingföretag påverkas inte företagets soliditet då leasingkostnaden berör resultaträkningen och inte balansräkningen (Andrén et al, 2015). Nackdelar med leasing kan vara kontraktets bindande tvång, vilket kan sträcka sig över flera år och i många fall vara dyrare än finansiering via banklån (Billion et al, 2012).

Det finns två olika former av leasing. Den ena, operationell leasing, innebär att det sker underhåll av hyresobjektet under uthyrningstiden, det vill säga att objektet med jämna mellanrum byts ut. Kontorsmaskiner och tjänstebilar är vanliga objekt som leasas vid användning av operationell leasing. Finansiell leasing är den andra formen av leasing, där brukar tre parter ingå i avtalet. Leasingen liknar ett avbetalningsköp, där ett leasingföretag köper ett objekt från en leverantör, som i sin tur hyr ut objektet till användaren. Dessutom finns möjligheten att köpa det leasade objektet när leasingavtalet löpt ut (Adlercreutz, 2010).

### 2.4.4 Factoring

Factoring är en finansieringsmetod som hjälper företag att snabbare generera kapital genom att antingen sälja eller belåna företagets fakturor. Det finns två typer av factoring - fakturaköp och fakturabelåning. Fakturaköp innebär att factoringföretag köper ett företags fakturor för senare inkassering. Fakturabelåning innebär att företag lånar pengar eller får kredit beviljat från ett factoringföretag och pantsätter sina fakturor som säkerhet. Factoringföretaget inkasserar fakturorna och beloppet avräknas på krediten (Adlercreutz, 2010).

Företag kan med denna finansieringsform generera snabbare finansiering eftersom att fakturorna säljs vidare och företaget behöver inte tänka på att kunder har obetalda fakturor, vilket i sin tur slopar bort väntetiden för att få in de pengarna. Dessutom minskar risken för att hantera en obetald faktura då ansvaret ligger hos factoringföretaget. Med förskottsbetalning som medföljer factoring så tillkommer dock kostnader och minskade intäkter som företaget måste ta i beaktande för de utförda tjänsterna (Janeková, 2012). Företaget som använder sig av factoring går miste om intäkter från de sålda fakturorna eftersom en snabb finansiering prioriterats istället (Andrén et al, 2015).

### 2.4.5 Bootstrapping

Finansiell bootstrapping betyder "att hantera saker och ting utan hjälp från andra" (Landström & Löwegren, 2009). Nystartade företag behöver ett stort riskkapital för att bedriva sin verksamhet då företaget är i behov av nödvändiga resurser. För företagarna är anskaffningen av resurserna i sig det prioriterade för att bedriva sin verksamhet och det är inte själva kapitalet som eftersträvas. Många nystartade företag försöker anskaffa resurserna de är i behov av utan hjälp från riskkapitalföretag och banker. Detta då de har ett begränsat behov av externa medel samt att företaget vill uppnå minsta möjliga finansiella kostnad. Med hjälp av finansiell bootstrapping kan dessa resurser nås (Ibid, 2009).

Finansiell bootstrapping kan vara lån av resurser från andra företag som minskar företagets utgifter eller kostnader. Resurserna kan vara i form av utrustning eller lokaler som de delar på. Dessutom kan företaget även engagera familj och närstående för att hålla personalkostnaderna nere eller låta universitetsstudenter göra ett arbete för en utvärdering av företaget. Fördelarna med finansiell bootstrapping är att företaget, främst, minimerar kostnaderna samtidigt som kontrollen över företaget behålls då processen hanteras på egen hand (Landström & Löwegren, 2009).

#### **2.4.6 Venture capital och Affärsänglar**

En form av riskkapital är venture capital som är en tidsbegränsad finansieringsmetod. När ett företag anlitar ett venture capital-bolag går de in som delägare men företagets huvudägare kvarstår. Eftersom de har erfarenhet av hur de ska hjälpa företaget ställer de stora krav på inflytande genom att begära en plats i styrelsen för att kunna dra i rätt trådar och kan bidra med viktig rådgivning. Kunskapen och det stöd som finansiärerna från venture capital-bolaget bidrar med gäller under en begränsad tid samt att de vill ha en hög avkastning på sina pengar när de utför sin "exit", det vill säga när de lämnar företaget. Exit kan ske på flera olika sätt. Trade sale är ett alternativ, företaget säljs till ett annat etablerat företag eller så börsintroduceras företaget på en ny marknadsplats (Andrén et al, 2015).

Affärsänglar är ett mer informellt alternativ till venture capital. Affärsänglar är förmögna privatpersoner som ofta har stor erfarenhet av tidigare affärsverksamheter och vill investera sina pengar i mindre företag som har en stark snabbväxande potential. De behöver inte ha några privata anknytningar till företaget, däremot arbetar de väldigt nära företaget som investerats i (Landström & Löwegren, 2009). Precis som venture capital-bolagen bidrar affärsänglar med kunskap och kompetens från tidigare erfarenhet. Dessutom kräver dessa två former en förväntning på hög avkastning samt att de ställer stora krav på inflytande trots att de befinner sig i företaget som indirekta delägare under en begränsad tid (Li, 2008).



### 3. Metod

*I detta avsnitt redogörs de metoder som har använts för att genomföra studien. Avsnittet börjar med att presentera studiens angreppssätt. Vidare beskrivs insamlingsmetod, urval och genomförandet av studien. Avslutningsvis presenteras studiens kvalitetskriterier, metod- och källkritik samt etiskt förhållningssätt.*

#### 3.1 Angreppssätt

Vid utförandet av en studie finns två angreppssätt som författaren kan använda sig utav, de angreppssätten är deduktion och induktion. Deduktion innebär att teoretiserande kommer tidigare än forskningen, vilken i sin tur har i syfte att pröva eller vederlägga teorierna med verkligheten. Induktion innebär att forskningen föregår teorin och den insamlade datan, i form av bland annat erfarenheter och observationer, ska kunna generera teoretiska påståenden (May, 2013, s. 44). I denna studie har författarna använt sig av det deduktiva angreppssättet. Problemformuleringen i deduktiva undersökningar antar formen av hypoteser eller frågor (Larsen, 2018, s. 30). Författarnas utgångspunkt i denna studie är teoriavsnittet som belyser olika finansiella metoder och är kopplad till den avgränsade problemformuleringen. Genom att samla in primärdata kunde författarna koppla den insamlade datan till teorin.

#### 3.2 Metodval

Metodvalet som gjorts för att genomföra studien är en kvalitativ forskningsstrategi, vilket är bland de vanligaste metoderna (Denscombe, 2009, s. 319). Som i denna studie, så har den kvalitativa forskningen syfte att skapa en djupare förståelse av händelser, processer eller teorier samt breddar förståelsen av det undersökta ämnet (Stafström, 2017, s. 19; Bryman & Bell, 2013, s. 411). Vidare gav en kvalitativ forskningsansats möjligheten till att samla bredare och djupare data samt ökar förståelsen hos de få undersökningsobjekten som studie berör. Detta hjälpte i sin tur författarna att göra en koppling till den teoretiska referensramen (Larsen, 2018, s. 36). Denna studie ämnar att undersöka mikroföretags val av finansiella metoder, därav gav användningen av kvalitativ metod författarna mer tillämplig och ingående data än vad en kvantitativ forskningsstrategi skulle ge, vars syfte är att anskaffa få upplysningar om många enheter (Ibid, 2018, s. 34).

Denna studie bygger på en empirisk undersökning om hur tre olika mikroföretag inom detaljhandelsbranschen finansierar sin verksamhet samt dess motiv bakom valen. Då författarna har undersökt tre olika fall av mikroföretag är forskningsdesignen för denna studie en fallstudie och de tre företagen blir därmed studiens fall. Eftersom denna studie undersökte mer än ett fall kallas den dessutom för en multipel fallstudie där fokus ligger på de olika fallen och deras unika kontexter (Bryman & Bell, 2013, s. 89). En fallstudie i kombination med kvalitativ forskningsmetod gav en detaljrik beskrivning av fallen och författarna kunde studera studiens respondenter i dess naturliga miljö. Det gav även författarna en möjlighet att studera ett komplext fenomen samt att det möjliggjorde en djupdykning av det undersökta ämnet (Denscombe, 2009, s. 70). Författarna fick därmed en djupare förståelse av de valda finansieringsmetoder och motivet bakom valen. I jämförelse med en kvantitativ studie i form av exempelvis enkätundersökningar så besvarar fallstudier endast två typer av frågor, vilka är hur och varför. Risken för en detaljerad bild av fenomenet hade med stor sannolikhet inte kommit upp till ytan, därav ansåg författarna att en fallstudiedesign i kombination med kvalitativ forskningsstrategi var mest lämplig för denna undersökning (Yin, 2003, s. 5).

Det finns flera olika metoder som kan användas vid datainsamling inom kvalitativ undersökning. Som i de flesta kvalitativa undersökningar där insamlandet av data består av ostrukturerade eller semistrukturerade intervjuer för att kunna undersöka en viss problemställning, har tillvägagångssättet i denna studie skett med hjälp av semistrukturerade intervjuer (Justesee & Mik-Meyer, 2011, s. 45). Semistrukturerade intervjuer tillåter respondenten att besvara frågor i egna termer, ytterligare frågor kan ställas under intervjun samt att det ger forskaren stora möjligheter till jämförelser (May, 2013, s. 163). Vid datainsamling finns en strukturerad uppsättning av frågor inom specifikt utformade teman och ämnen (Justesee & Mik-Meyer, 2011, s. 46). De teman som utformats som struktur för intervjuguiden i denna studie utgick från de olika finansiella metoderna som har undersökts och teorier som studien tillämpar, vilket även utgjorde grunden för de semistrukturerade intervjuernas frågeställningar. Intervjuresponderterna i denna studie fick besvara båda öppna och fasta frågor. Öppna frågor tillät respondenten ge sin syn på saken, däremot genererade fasta frågor svar, som författarna i studien hade förutbestämt, där respondenten kunde välja mellan exempelvis ja eller nej (Denscombe, 2009, s. 221). Fasta frågor användes i syfte till att leda respondenten vidare till öppna frågor där ändamålet var att fördjupa sig i de olika finansiella metoderna. En annan forskningsmetod är ostrukturerade intervjuer som oftast styrs av respondenten och talar fritt om teman som tas upp eftersom att intervjun är formad utan några förutbestämda frågor (Larsen, 2018, s. 140). Detta syftase till att respondenten fritt skulle kunna uttrycka sig utan någon viss riktning, vilket kan vara problematiskt vid bearbetning och analysering av data. Därav har författarna exkluderat ostrukturerade intervjuer i denna undersökning eftersom de framtagna frågorna är formade efter de tillämpade teorierna i studien.

### **3.3 Datainsamling**

#### **3.3.1 Primärdata**

Primärdata är den data som forskarna i studien samlat in på egen hand (Larsen, 2018, s. 135). Denna studie baseras i större utsträckning på primärdata i form av de semistrukturerade intervjuerna. Författarna i denna studie bedömde denna metod som mest lämplig att samla in primärdata på, för att kunna besvara studiens forskningsfrågor. Semistrukturerade intervjuer anses vara mest passande för att samla in empiriskt material eftersom de ger utrymme för ytterligare frågor under intervjuns gång samt ger respondenten ett större utrymme att bredda sina svar (Denscombe, 2009, s. 367).

#### **3.3.2 Sekundärdata**

Tidigare forskning, årsredovisningar, verksamhetsberättelse och andra pålitliga rapporter och material är sekundärdata, det vill säga offentliga handlingar eller data som har samlats in av andra (Larsen, 2019, s. 135). I denna studie har författarna använt sig av ytterligare data än den primära för att stärka empirin och öka förståelsen av fenomenet. Författarna har tagit fram de tre senaste årsredovisningarna av de undersökta företagen och tidigare forskning som understöd för argumentation. Årsredovisningar användes för att undersöka förändringen i de tre företagens resultat och därefter fråga respondenterna vad denna förändring berodde på. Databaser som SöderScholar och GoogleScholar har använts för att hitta vetenskapliga artiklar som ämnar till studien. Relevanta sökord som har använts är bland annat ”pecking order-theory”, ”trade-off theory” och ”micro firms financing”.

### 3.4 Urval

Denna studie består av tre mikroföretag inom detaljhandelsbranschen som är verksamma i Stockholms län. Ett icke-sannolikhetsurval i form av subjektivt urval tillämpades där författarna medvetet handplockade respondenterna vilka troligen ger mest värdefull data som är avgörande för forskningen (Denscombe, 2009, s. 37). Urvalet i denna undersökning grundades på den avgränsningen som författarna tidigare hade bestämt. Avgränsningen är mikroföretag inom detaljhandelsbranschen med 1-9 anställda. Mikroföretag valdes på grund av finansieringssvårigheter som dessa företag tenderar att uppleva, specifikt inom detaljhandelsbranschen som är den näst mest konkurrensutsatta branschen i Sverige. Företagen är inte äldre än fem år och driver sin verksamhet i Stockholms län. Anledningen till varför författarna i denna studie valde högst fem år gamla företag är på grund av den statistiken som visar en trend på att nystartade mikroföretag går i konkurs. Med hjälp av Allabolag som sökmotor kunde författarna göra en företagssökning som tog hänsyn till ovanstående kriterier och filtrerade de företagen som var lämpliga för denna studie. Författarna kontaktade 24 företag genom både mail och telefonsamtal varav endast tre var villiga att delta i undersökningen. Studien fick därmed ett bortfall på 21 företag av 24 tillfrågade. Trots att författarna erbjöd anonymitet samt att resultaten behandlas konfidentiellt ville de övriga företagen avstå från undersökningen på grund av tidsbrist.

### 3.5 Genomförande

För att ge de tre respondenterna en chans till att förbereda sig och kunna få en djupare inblick i vad som kommer att beröras under intervjun fick varje företag ett utskick av intervjufrågorna via mail. Därefter bokades en tid för intervju med varje enskild respondent. Samtliga respondenter har erbjudits anonymitet och har haft möjlighet att avstå från undersökningen under studiens gång. Sammanlagt genomfördes tre stycken intervjuer. Samtliga intervjuer utfördes på respondenternas arbetsplats och kontor i deras naturliga miljö tillsammans med båda författarna och en intervjurespondent, det vill säga ägaren av företaget. Eftersom de flesta intervjufrågorna bestod av öppna frågor gavs möjligheten till respondenten att tala fritt och ge ett bredare svar, därav var det fördelaktigt att båda författarna medverkade under intervjuerna för att minimera risken till att viktig information inte tas med vid empiriinsamlingen. En annan fördel med att vara två medverkande under intervjuprocessen är att följdfrågor kunde ställas utöver de öppna frågorna och båda författarna kunde samverka i utformandet av följdfrågorna. För att inte gå miste om viktig information och i efterhand kunna tolka respondenternas svar har samtliga intervjuer spelats in efter ett samtycke från respondenterna. En transkribering av intervjuerna skedde på samma dag som intervjudagen för att minimera risken för feluppfattningar och felbeskrivningar då minnet är som färskt.

Tabell 1: Sammanställning av intervjutillfällena.

Företag	Respondent	Befattning	Datum	Tid
Företag A	Adam	VD	2019-04-15	10:30-11:28
Företag B	Bertil	VD	2019-04-24	11:01-11:45
Företag C	Cesar	VD	2019-04-23	12:58-13:48

## 3.6 Kvalitetskriterier

### 3.6.1 Tillförlitlighet

Tillförlitligheten kan betraktas som undersökningens interna validitet. Det handlar om hur troliga eller sannolika resultaten är (Bryman & Bell, 2013, s. 65). Om en studie har en hög tillförlitlighet menas att resultatet gång på gång ger samma data vid flera mätningar (Denscombe, 2009, s. 424). Alla frågor skickades till respondenterna innan intervjun för att ge de intervjuade möjligheten att förbereda fullständiga svar på frågorna och för att minska risken för missförståelse. För att öka studiens tillförlitlighet har respondenterna erbjudits anonymitet samt att resultatet har behandlats konfidentiellt. På så sätt begränsas inte respondenternas svar i jämförelse med om respondenterna hade varit identifierbara. Intervjufrågorna hade dessutom inga personliga inslag, i och med det anser författarna att respondenterna inte haft några skäl till att svara på ett avvikande sätt (Bryman & Bell, 2012, s. 151). Vad som dessutom kan ha ökat studiens tillförlitlighet är att respondenterna har fått tillgång till transkriberingen. För att minimera risken av feluppfattningar är det viktigt att respondenterna bekräftar transkriberingen för att kunna godkänna, komplettera eller ändra det insamlade materialet till en mer korrekt och rättvis beskrivning. Detta har i sin tur kunnat öka studiens tillförlitlighet.

### 3.6.2 Överförbarhet

Överförbarhet används för att avgöra studiens trovärdighet. Forskning och information från en studie ska kunna generaliseras eller tillämpas i andra kontexter (Denscombe, 2009, s. 379). Denna studies empiri baseras i större utsträckning på de tre respondenternas åsikter, beskrivningar och tolkningar av det undersökta fallet, vilka i sin tur blir studiens primärdata. Möjligheten till att generalisera resultatet i denna studie till andra mikroföretag inom detaljhandelsbranschen blir därmed liten på grund av studiens forskningsdesign och population.

### 3.6.3 Pålitlighet

I denna undersökning har båda författarna medverkat i alla delar av studien och varit noggranna i databehandlingen. Båda författarna var närvarande vid intervjutillfällena samt att intervjuerna har spelats in och transkriberats av båda författarna för att sedan kunna göra en ordentlig och noggrann granskning av det insamlade materialet. Pålitligheten i denna studie har varit hög eftersom fler än en författare har deltagit i samtliga processer (Larsen, 2018, s. 132).

## 3.7 Metodkritik

I denna studie valde författarna en kvalitativ forskningsansats, vilket gör att den insamlade datan inte är lika representativ som i en kvantitativ forskningsansats. Inom kvalitativa forskningar består den insamlade datan av få enheter vilket gör det svårt att generalisera gentemot andra liknande enheter (Denscombe, 2009, s. 399). Användning av fallstudie i en forskning begränsar möjligheten till att generalisera resultaten över en större population (Denscombe, 2009, s. 72). Även om denna studie innehar tre olika fall är det inte tillräckligt representativt för att uppnå en hög generaliserbarhet. Det insamlade materialet i kvalitativa studier är förknippat med en omfattande mängd av data som i sin tur tar lång tid att analysera. Att samla in data i kvalitativa undersökningar är tids- och resurskrävande därav begränsningen till tre mikroföretag i denna studie, på grund av den tidsram författarna förhöll sig till (Denscombe, 2009, s. 400). Insamling av data genom semistrukturerade intervjuer kan vara problematisk i undersökningar som genomförs under en kort period då forskare saknar utrymme för en större mängd av intervjuer. Vidare menar Denscombe (2009, s. 399) att forskarens

tolkning av data i en kvalitativ forskningsansats är ofta kopplad till forskarens egna bakgrund och identitet vilket kan påverka objektiviteten i arbetet.

Datan samlades in med hjälp av semistrukturerade intervjuer som spelades in under intervjutillfällena. Detta kan resultera i att respondenterna kunde känna sig obekväma med att tala fritt och inte delade med sig av all information (Denscombe, 2009, s. 269). Denscombe (2009, s. 269) och Larsen (2018, s. 176) tar även upp intervjuareffekten som kan uppstå under genomförandet av intervjuer. Det betyder att respondentens svar kan vara påverkade av forskarens närvaro och identitet. Forskarens visuella och verbala ledtrådar kan ha en effekt på vad respondenten svarar.

Ytterligare en punkt som skulle kunna förbättras är utformandet av studiens intervjuguide. Vissa frågors utformande skapade en upprepning av respondentens tidigare svar och därmed var författarna tvungna att komplettera med följdfrågor för att säkerställa att respondenten inte missuppfattat frågan. Vissa frågor kunde förknippas med uppstartsfasen när de egentligen hade avsikt att vara kopplade till hela verksamhetstiden.

Ett problem med anonyma respondenter är att läsaren inte kan kontrollera om uppgifterna stämmer till hundra procent. Läsaren måste således förlita sig på författarnas empiriinsamling och att det har behandlats på korrekt sätt.

### **3.8 Källkritik**

I denna studie har författarna använt primär- och sekundärdata vilket ger utrymme för källkritik. Då semistrukturerade intervjuer är studiens främsta källa måste en ta hänsyn till att dessa har svårt att uppnå konsistens och objektivitet (Denscombe, 2009, s. 268). Vidare kan det vara svårt att säkerställa tillförlitligheten då data från intervjuer inte baseras på vad människor gör utan på vad de säger, vilket inte alltid speglar sanningen (Denscombe, 2009, s. 270). De sekundära källorna som studien bygger på består främst utav vetenskapliga artiklar och information från statliga myndigheter. De anses ha hög trovärdighet då de är hämtade från legitima databaser samt ur akademiska tidskrifter. Vissa teorier som författarna har använt sig av grundar sig på äldre studier och forskning därav kan det riktas kritik mot vissa vetenskapliga artiklar som tillämpats i studien. Författarna anser dock att de varit lämpliga för denna studie eftersom att teorierna bekräftas och stöds av både tidigare- och nyare forskning. Författarna förlitade sig på att årsredovisningarna som fanns publicerade på Allabolag stämde överens med de intervjuade företagens verkliga resultat, något som sedan bekräftades av respondenterna under intervjuerna.

### **3.9 Etiskt förhållningssätt**

I denna studie har individskydds kravet som Vetenskapsrådet (u.å) tagit fram beaktats i form av informationskravet, samtyckeskravet, konfidentialitetskravet och nyttjandekravet. Respondenterna blev informerade om studiens syfte. Respondenterna deltog frivilligt i studien och kunde utan att nämna en orsak avbryta deltagandet som inte skulle leda till negativa följder. Alla respondenter lämnade ett muntligt samtycke om deltagandet i studien. All information och data som samlades in från respondenterna nyttjades endast i vetenskapliga syften och lagrades på ett säkert sätt för att behålla konfidentialiteten samt att respondenterna fått godkänna transkriberingen. Respondenterna informerades var studien ska publiceras och fick välja om deras namn ska presenteras i studien eller om de ska vara anonyma. Respondenternas identitet har skyddats genom att ha utdelats fiktiva namn. Mikroföretagen och dess ägare, respondenten, har tilldelats namnen: Företag A och Adam, Företag B och Bertil, Företag C och Cesar.

## 4. Empiri

*I detta avsnitt presenteras empirin som samlades in med hjälp av semistrukturerade intervjuer med ägarna av tre olika mikroföretag samt resultat från respektive företags årsredovisningar. Avsnittet inleds med en presentation av varje företag. Vidare presenteras företagens förhållning till de olika finansieringsmetoderna.*

### 4.1 Presentation av fallföretagen

#### 4.1.1 Företag A

Företag A Södertälje är ett aktiebolag som grundades av två delägare i april 2016 och tillhör specialiserad butikshandel med konfektyrer inom den svenska näringsgrensindelningen. Företag A bedriver till största del försäljning av lösviktsgodis. Delägarna har ingen tidigare erfarenhet av denna typ av näringsverksamhet och bransch i butiksnivå, däremot har den intervjuade delägaren, Adam, tidigare erfarenhet av denna bransch på affärnivå då han arbetat som säljare inom dagligvaruhandeln. Idag har företaget tre anställda som tillsammans med Adam, som även är platsansvarig, bedriver den dagliga verksamheten.

#### 4.1.2 Företag B

Företag B är ett aktiebolag som startades i januari 2015 av två delägare som förutom den yrkesmässiga relation även är gifta. Bertil, som är studiens respondent, är VD för bolaget och har tidigare jobbat inom ekonomi. Bolaget är verksamt inom detaljhandelsbranschen som bedriver försäljning av fönster och dörrar. Delägarna har ingen tidigare erfarenhet av branschen, företaget startades för att skapa en egen arbetsplats. I dagsläget har bolaget två anställda, vilka är delägarna, dock anställer de extra personal ifall behovet finns.

#### 4.1.3 Företag C

Företag C är ett aktiebolag som grundades år 2015 och tillhör specialiserad butikshandel med hälsokost i den svenska näringsgrensindelningen. Bolaget ägs av Cesar som bedriver butiksförsäljning av kosttillskott, träningskläder, träningsutrustning och träningsmaskiner inom kraft- och kampsport tillsammans med en anställd. Ägaren har ingen tidigare erfarenhet av att driva denna typ av verksamhet men har goda kunskaper kring de produkter som säljs i butiken eftersom att Cesar själv har varit sponsrad samt ambassadör av företagen vars produkter säljs i Företag C.

### 4.2 Finansieringsalternativ vid uppstartsfasen

#### Företag A

Vid uppstartsfasen upplevde ägarna av Företag A att de finansieringsalternativ som ansågs vara möjliga var bankfinansiering, leasingfinansiering och finansiering i form av eget kapital. Ägarna använde sig av alla dessa finansieringsmetoder vid uppstarten. Om det ska beskrivas med en procentuell uppdelning förklarade Adam att 30% finansierades av ett banklån, 40% finansierades med hjälp av eget kapital. Resterande 30% var i form av leasing av material och tillgångar. Anledningen till varför ägarna valde att ta ett banklån berodde på att räntan var så pass låg så de tog tillfället i akt. När godisställ och stativ inköptes hade leverantörerna ett bra samarbetsavtal med ett leasingbolag med en låg ränta. Därav tog ägarna beslutet att leasa en del av butikens hyllställ. Avtalet gick ut på att betala av de leasade tillgångarna månadsvis i form

av hyra och vid leasingavtalets slut betalades restvärdet av tillgångarna till leasingbolaget och blev därmed ägda av Företag A. Eget kapital gick ägarna in med som en säkerhet samt för att minska på lånet. Adam och hans delägare har inte tagit hjälp av externa privatpersoner när det kommer till finansieringen vid uppstartsfasen utan har på egen hand finansierat eget kapital.

#### Företag B

Vid startandet av företaget ansåg ägarna att eget kapital var den enda finansieringsformen som var möjlig. De hade inget behov av lån eller andra finansieringsmetoder menade Bertil. Under första året efter uppstarten så hade en utländsk leverantör vars fönster och dörrar som Företag B säljer i Sverige, finansierat hyra av lokal och lager. Företag B och den utländska leverantören hade en överenskommelse som innebar att Företag B endast fick sälja den utländska leverantörens varor under den perioden. Detta var i syfte att hjälpa Företag B med finansieringen av hyra i utbyte mot att den utländska leverantören kom in på svensk marknad.

#### Företag C

Företag C finansierades enbart av eget kapital vid uppstartsfasen då andra finansieringsmetoder inte ansågs vara aktuella vid tidpunkten när företaget startades enligt ägaren. Den insatsen som krävdes var inte särskilt stor och det krävdes inte mer än att gå in med eget kapital, som då fanns tillgängligt förklarade Cesar.

### *4.3 Eget Kapital*

#### Företag A

Adam har tillsammans med sin delägare gått in med 40% av den finansiering som krävdes vid uppstarten. Motivet bakom valet att finansiera sin verksamhet med eget kapital var en säkerhet för att minska på banklånet samt att fylla ut kravet som krävdes för att starta verksamheten. Vad gäller hjälp av externa privatpersoner för att finansiera eget kapital har ägarna av Företag A valt att inte ta.

#### Företag B

Bertil använde tillsammans med sin man Kristoffer sitt gemensamma eget kapital för att starta verksamheten. Delägarna har inte haft behov att undersöka andra finansieringsformer och det egna kapitalet har funnits tillgängligt samt varit tillräckligt för att finansiera verksamheten. De externa personer som har hjälpt till med finansieringen var den utländska leverantören som Företag B samarbetade med vid uppstarten och som stod för hyra av lokal och lager.

#### Företag C

Med hjälp av tidigare besparingar kunde Cesar satsa det som krävdes för att kunna starta och bedriva sin verksamhet. Varför Cesar valde att finansiera hela sin verksamhet med eget kapital berodde på att möjligheten fanns tillgänglig och han ansåg att andra finansieringsmetoder inte var nödvändiga. Cesar tillade att han var väl medveten om risken att förlora hela sin insats om investeringen misslyckas men ansåg även att det var mer lämpligt än att anskaffa ett banklån.

### *4.4 Banklån*

#### Företag A

Företag A finansierades till 30% av ett banklån. Vad gäller svårigheter vid anskaffning av banklånet krävs, enligt Adam, ett bra arbete bakom hela processen. Banklånet beviljades inte direkt, det banken krävde av delägarna var bland annat affärskunskap kring området och branschen samt att ha en tydlig verksamhetsbeskrivning. Dessutom hade banken två punkter

som ansågs vara de största kraven av låntagarna. Den första viktiga punkten som ställdes handlade om att delägarna var tvungna att gå in som personlig borgen för lånet ifall ägarna inte skulle klara av att amortera och betala av lånet. Den andra punkten som banken ställde var att delägarna var tvungna att teckna en försäkring som en säkerhet för banken ifall överenskommelsen inte fullföljdes.

Ett lån beviljades, då banken gav en chans till ett företag som skulle bedrivas menade Adam. Adam ville dessutom tillägga att varför banklånet beviljades berodde även delvis på att det önskade beloppet inte var särskilt stort. Eftersom de inte krävde ett lån som skulle täcka hela köpet, utan uppdelades med eget kapital och leasing. En annan viktig aspekt till varför lånet beviljades enligt Adam kan bero på tidigare ärenden hos banken.

*“lånet vi fick igenom är från tidigare erfarenhet inom entreprenörskap som jag haft med min bankkontakt.” - Adam*

Adam har erfarenhet inom entreprenörskap och har bedrivit andra affärsverksamheter, därav tror Adam att möjligheterna för ytterligare lån är stora på grund av den relation han har till banken.

Frågan gällande hur en hade gått tillväga om ägarna fritt kunnat välja finansieringsmetod vid uppstart svarade Adam att banklån hade varit att föredra om räntan är låg. Valet bakom banklånet är strategiskt då det skulle öppna vägar för framtida investeringar. Adam menade att har en ett banklån som betalats av i tid kan banken se, utifrån personlig historik, att den här personen kan sköta sina affärer utan anmärkningar och banken kan således enklare bevilja ytterligare ett lån.

#### Företag B

Företag B hade inget behov av att ta ett banklån för att finansiera sin verksamhet. Bolaget driver en försäljning av beställningsvaror som kunderna vanligtvis gör en förskottsbetalning på. Det är inga stora summor som företaget står för vid en transaktion, därför ansåg delägarna att banklån endast medför en onödig risk med höga räntor som i slutändan ändå måste betalas av. Dessutom menade Bertil att hon och maken hade en viss kännedom att banklån beviljas till mindre företag endast om en konkret affärsplan med framtidsutsikt finns, vilket de för tillfället av uppstarten inte hade. Bertil menade dock att om vid uppstarten av företaget fanns ett större kontrakt till hands som skulle kräva fler resurser och utrustning så hade hon valt banklån som finansieringsmetod.

#### Företag C

Motivet till varför Cesar valt att inte ta ett banklån har, som tidigare nämnts, med summan som krävdes att göra. Eftersom att eget kapital fanns tillgängligt exkluderade ägaren banklån som finansieringsmetod. Cesar menade även att det inte finns några anledningar till att behöva starta en verksamhet med en skuld om det går att anskaffa kapital på ett annat sätt. Dessutom hade ägaren en viss kännedom kring svårigheterna att få beviljade banklån för mindre företag, vilket var ytterligare en anledning till varför han inte resonerade kring ett banklån förklarade Cesar.

Cesar menade däremot att om behovet för större kapital hade funnits och han fritt fick välja finansieringsform hade valet varit ett banklån som finansieringskälla för sin verksamhet. Cesar utvecklade sitt svar med att säga att ett banklån hade varit att föredra om räntan är låg samt att motivet till valet är att en slipper binda så pass mycket eget kapital.



## 4.5 Leasing

### Företag A

Vad gäller leasing är Adam positivt inställd till denna typ av finansieringsform. Företaget har utnyttjat leasing i form av att leasa bland annat godisställ, kampanjbord och kassor. Företaget hade ingått ett avtal med ett leasingbolag där de fått betala hyra varje månad samt att företaget blev ägare av de leasade tillgångarna och inventarierna efter leasingavtalets slut. Adam tillade dock att leasing bär både fördelar och nackdelar. Det ställdes krav även här för att få ett beviljat leasingavtal, som exempelvis personlig borgen, försäkringsmetoder och i vissa fall även verksamhetsbeskrivningar, men trots det så brukar leasingavtal beviljas utan problem, oberoende belopp förklarade Adam. Däremot belyste Adam andra nackdelar leasing bär med sig.

*”Omräkandet av de leasade tillgångarna är till en högre ränta i längden.” - Adam*

Adam jämförde räntan med ett banklån och menade att i ett leasingavtal är räntan fast och inte rörlig, och den fasta räntan blir inbakad i den månadshyran som betalas. Därmed fick ägarna betala ganska höga belopp varje månad. Men att utnyttja leasing kan vara ett sätt för att inte göra ett stort utlägg menade Adam. Vid uppstart har ett företag redan en massa stora utlägg, därför ansåg ägarna att företaget kanske får betala mer i längden på leasing men var definitivt värt att satsa på då möjligheter för utlägg inte fanns menade Adam.

### Företag B

Leasing är inget som bolaget har valt att använda sig av. Alla tillgångar i företaget såsom bilar och utrustning är helt finansierade med eget kapital eller bolagets kapital. Bertil menade att leasing är en onödig månadskostnad som inte är behövlig för den egna verksamheten. Trots att företaget inte använder sig av leasing menade Bertil att det är en bra finansieringsmetod då den inte kräver en kontantinsats och har en fast månadskostnad. Förutom att Företag B inte behöver leasing för att finansiera sin verksamhet så ansåg Bertil att nackdelen med den formen är att företaget inte äger den leasade tillgången, utan endast hyrs under en väldigt lång period som sedan ska lämnas tillbaka eller bytas ut. Om behovet av en tillgång däremot uppkommer och möjligheten för utlägg inte finns så kan Bertil tänka sig att utnyttja leasing i framtiden.

### Företag C

Företag C använder sig inte av leasing. Cesar förklarade att detta berodde på sättet butiken är uppbyggd på, varken kräver resurser eller material som behöver leasas. Cesar menade att det behöver varken hyras in eller lånas in något liknande då det är enkel försäljning som bedrivs. Ägaren väljer hellre att använda sig av pengar som finns i bolaget för att kunna utöka sin butik eller om behovet av ytterligare en tillgång finns. Trots att Företag C inte använder sig av leasing förhöll sig Cesar positivt inställd till denna finansieringsmetod. Cesar menade att leasing kan vara ett bra alternativ som går att överväga om företaget är i behov av dyrare maskiner som kräver underhåll. Företag C är ett mindre företag som till mesta del bedriver försäljning av kosttillskott därav ansåg ägaren att leasing inte är en lämplig finansieringsmetod för just sin verksamhet. Hade företaget däremot behövt köpa in dyrare material, utrustning eller tillgångar som kräver kapital som hindrar en från att använda de medel som finns i bolaget tyckte Cesar att leasing är att föredra.

## 4.6 Factoring

### Företag A

Företaget erbjuder faktura som betalningsmetod för sina kunder, dock använder sig Företag A inte av factoring. Företag A säljer inte sina fakturor, men däremot så sköter deras bokföringsfirma vissa fakturabetalningar. Då sköter de allt ifrån faktureringen, postar fakturorna och har hand om intäkterna och själva attesteringen förklarade Adam. Adam tillade även att bokföringsfirman inte köper skulden som ett vanligt factoringbolag, utan får ut en liten summa för varje faktura de tar hand om. Påslagen omfattas bland annat av avi-avgiften. Företag A är således inte bundna till ett factoringbolag eller har ett sådant avtal. Däremot menade Adam att det är en bra affärsteknik att jobba med. Företaget kan på detta sätt generera snabba pengar och slippa jaga kunderna vid försenade betalningar menade Adam. Är det däremot ett litet bolag som Företag A, är man i mån av varenda krona som faktureras och har inte råd att dela med sig ett visst antal procent av fakturan eftersom företaget behöver behålla alla pengar för sig själva förklarade Adam. Adam nämnde även att slås det ut på hela året är det inte så många fakturor som hanteras och det går att enkelt sköta fakturorna på egen hand. Detta är anledningarna till varför Företag A valt att inte jobba med factoring.

### Företag B

Förutom kort- och kontantbetalningar så erbjuder Företag B fakturering som betalningsmetod. De fakturorna skapar Bertil själv och skickar ut till kunderna. Då hon har god erfarenhet inom ekonomi och bokföring anser Katrin Baran att det är en självklarhet att denna process hålls internt. Oftast handlar det om stora summor som verksamheten är i behov av för att kunna betala fakturor de själva får från sina leverantörer nämnde Katrin Baran. Företag B säljer sina fakturor endast om det finns behov för det och Bertil menade att det är flexibelt att använda sig av ett inkassobolag eftersom det kräver inte ett regelbundet samarbete.

*“När det uppkommer problem med betalningar och kunder har vi ett samarbete med ett inkassobolag som vi säljer de obetalda fakturorna till. “ - Bertil*

Denna metod innebär en kostnad för företaget dock menade Bertil att det är värt det. Nyligen har Företag B infört delbetalning som de erbjuder sina kunder. Bertil förklarade att detta sker med hjälp av företag inom kreditmarknadsbranschen, Svea Ekonomi, som Företag B har gått i samarbete med samt att det är en räntefri delbetalning som betalningsform och sköts helt av det externa företaget. Bertil menade att det nya samarbetet är en lönsam och säker lösning för verksamheten samt attraherar kunder som inte har råd eller inte vill betala hela beloppet på en gång.

### Företag C

Vad gäller factoring har det inte funnits ett behov för i företaget enligt Cesar. I sin verksamhet är factoring inte intressant just nu eftersom det inte rör sig om tillräckligt stora summor och dessutom föredrar Cesar att kunden väljer andra betalningsmetoder än fakturabetalning. Cesar är mer beroende av att kunden betalar på plats i butiken när ett köp görs eller en tjänst utförs. Ytterligare en anledning till varför Cesar inte är i behov av factoring beror på att mängden fakturor går att hanteras av ägaren själv utan några vidare problem. Tanken av att använda factoring skulle tänkas vara lockande enligt Cesar om det var ett stort bolag som ägdes och handskades med mycket fakturor dagligen. Eftersom risken för obetalda fakturor hade då funnits och varit större hade Cesar övervägt ett kontrakt med ett factoringbolag som har hand om en del eller alla fakturor. Hade så varit fallet för Företag C, hade factoring varit ett snabbt och effektivt sätt att få in pengar på trots en förlorad procentsats av intäkten som finns i fakturan menade Cesar.

## 4.7 Bootstrapping

### Företag A

Företaget har använt sig av bootstrapping vid både uppstart och vid tillfällen där det funnits ett behov av personal. Delägarna har tagit hjälp av närstående, speciellt familj, och på så sätt besparat på personalkostnaderna. Detta utnyttjades speciellt vid starten. Delägarna engagerade syskon att stå vid kassan och fick bland annat hjälp av syskonbarn att dela ut reklamblad på parkeringar. Genom att spara in på kostnader av material och utrustning har delägarna övervägt att köpa begagnat istället för nytt. Adam ställer sig positivt till denna finansieringsmetod då varje krona räknas vid uppstarten och anser att det väger tungt när familj och närstående ställer upp eftersom att kostnaderna minimeras.

### Företag B

Under första året när bolaget startades fick Företag B hjälp med finansiering av hyra av lokal och lager. Det var en utländsk leverantör av de varor som Företag B försäljer som finansierade den delen av verksamheten i utbyte mot att deras varor kom in på en ny marknad förklarade Bertil. Detta hjälpte i stort sett Företag B att utvecklas då de pengarna som skulle läggas på hyra kunde ägarna istället satsa på marknadsföring och nå ut till fler kunder. Då ägarna även är äkta makar så har deras gemensamma privatliv och all fritid kretsat kring företaget, vilket gjorde att *“även om vi inte var på jobbet, så jobbade vi”* såsom Bertil förklarade. Förutom den utländska leverantörens hjälp med finansiering så har Bertil och maken klarat sig själva på egen hand.

### Företag C

Bootstrapping är ingen finansieringsmetod som Företag C har utnyttjat eftersom Cesar strävar efter att vara så oberoende av extern hjälpmedel och finansiering som möjligt.

*“Jag anser att det är mer lämpligt när butiken behöver strama åt utgifterna för att klara de stående utgifterna som man har.” - Cesar*

Bootstrapping är ett väldigt enkelt och lönsamt alternativ som minskar på företagets utgifter enligt Cesar men däremot prioriterar han bekvämlighet och tid och förklarade att det känns betydligt enklare och moraliskt att anställa extra personal om det skulle krävas istället för att låta någon närstående ställa upp för att bespara på personalkostnaderna. Cesar underströk dock att han inte är tillräckligt påläst kring bootstrapping och att det skulle vara intressant att undersöka vidare kring denna finansieringsmetod då det kan finnas andra kryphål eller knep än personal som företaget kan utnyttja för att minska på kostnaderna.

## 4.8 Venture Capital och Affärsänglar

### Företag A

När det kommer till venture capital och affärsänglar menade Adam att den inte hamnar på topplistan vad gäller finansieringsform. Motiveringen till varför han väljer andra finansieringsmetoder före venture capital beror på tanken att ge bort ägande. Vidare menade Adam att företaget skulle gynnas av att låta någon annan kunnig att investera i sitt bolag för att utöka eller maximera verksamhetens framfart. Men just vid uppstartsfasen förklarade Adam att det skulle vara lite skrämmande att ge bort en del av sitt bolag och ser andra möjligheter än venture capital och affärsänglar.

### Företag B

I dagsläget så har Företag B inga planer på att använda sig av denna finansieringsmetod. Däremot Bertil menade att venture capital och affärsänglar är en positiv finansieringsform. Hon

anser att en person som kommer in med det egna kapitalet och får en del av verksamheten kan resultera i god tillväxt. Dock menade Bertil att det är svårt att veta i förväg vad den personen har för avsikter och om den är med endast för vinster eller för att också hjälpa till att utveckla verksamheten. En person som endast kommer med kapital för att plocka vinster anser hon vara en 'passiv person' som kan vara ett hinder för en långsiktig tillväxt. Är det en person med nya idéer och som är affärsinriktad så är det absolut positivt med 'färskt blod' i företaget menade Bertil. I ett positivt scenario ser Bertil inget problem med att ge bort en del av företaget i utbyte mot nytt kapital och nya idéer för utveckling. Bertil menade att om en tredje person lägger fram ett bra affärserbjudande kan det absolut vara aktuellt för Företag B att använda sig av venture capital och affärsänglar.

#### Företag C

Vad gäller denna finansieringsmetod ansåg Cesar vara intressant och aktuell när företaget kommer till ett slutskede där en måste ta till sig åtgärder och alternativa lösningar för att inte avveckla sin verksamhet. Cesar ser venture capital och affärsänglar som en möjlighet trots en minskad kontroll, då det kan bidra till fler idéer som företaget kan nyttja och utveckla sin verksamhet med. Att ge bort en del av sitt ägande för ett visst syfte ser Cesar inga problem med. Befinner sig företaget i en kritisk situation krävs alla möjliga åtgärder och finner inga problem med att ge bort en del av sitt ägande vid ett sådant skede enligt Cesar.

### 4.9 Företagets finansiella situation och framtidsutsikter

Tabell 2: Förändring i årets resultat

Årets resultat (SEK)	2015	2016	2017
Företag A	/	- 320 000	-433 000
Företag B	1 205 000	616 000	1 010 000
Företag C	/	34 000	-22 000

Källa: Årsredovisningar från Allabolag 2015-2017

#### Företag A

Delägarna har tidigare tänkt expandera eller investera ytterligare i sin verksamhet. Vad som satte stopp för deras planer var tidsbrist och i vissa fall avrådde banken till investering på grund av att de ansåg att det var för riskfyllt. I andra fall har det berott på att tillräckligt kapital inte funnits och att ägarna fått avvakta med en expansion. Utifrån en treårs analys av företaget visar årsresultaten en negativ utveckling. Orsaken till detta är främst konkurrens från andra livsmedelskedjor enligt Adam. Företag A är belägen i ett köpcentrum där de konkurreras av livsmedelskedjan Willys förklarade Adam. När kampanjer på lösviktsgodis sätts påverkas Företag A rejält berättade Adam och förklarade vidare att affärsidén om att leverera som stadens största godisbutik har därmed varit kämpigt då Företag A jämt och ständigt konkurreras av livsmedelsbutikens utförsäljning och kampanjer på lösviktsgodis.

### Företag B

Ägarna har inte tänkt på att ta ett specifikt steg för att expandera företaget då det hela tiden sker en utveckling i form av fler och nya kunder och företaget har inte nått en mättnad av marknaden än. Just nu menade Bertil att den bästa expansionen är en nöjd kund som rekommenderar Företag B vidare och fungerar även som utmärkt marknadsföring för företaget. Utifrån årsresultatsanalysen har Företag Bs resultat både sjunkit och ökat. Vad detta berodde på förklarade Bertil är stora inköp av tillgångar år 2016. Bertil belyste även att internhandeln har påverkat deras försäljning då många kunder väljer att beställa sina varor och produkter på egen hand. E-handel har funnits i tankarna för Företag B dock är det inte något som ägarna valt att satsa på ännu.

### Företag C

Vad som har satt stopp för Företag Cs utvecklande och expansion har varit tidsbrist och dålig tajming. Expansion har som sagt varit i tankarna men en lokal som efterfrågats har Cesar inte lyckats få tag på. Cesar poängterade även finansieringsbrist som stoppat planer för en eventuell expansion. Det har funnits perioder där ägaren avsiktligt väntat med att investera i företaget eftersom företaget haft betydligt mer utgifter då. När kostnaderna väl sjunkit har det då varit rätt läge att kunna sätta sig i de banor som leder mot en expansion eller investering i företaget förklarade Cesar. Företag Cs årsresultat har sjunkit de senaste åren och det berodde enligt Cesar på konkurrens från internhandeln. En teori enligt Cesar är att kunderna är för lata och trots att de är nöjda med produkterna han säljer kan de enkelt klicka hem de via mobiltelefonen istället för att komma till hans fysiska butik och handla där. Det krävs därför att skapa en god relation till sina kunder för att garantera ett återbesök menade Cesar.

## 5. Resultat

*I detta avsnitt presenteras en tabell med en sammanställning av studiens resultat. Resultatet utgår från det empiriska materialet som har samlats in från samtliga intervjuer.*

Tabell 3: Sammanställning av empiri.

	Företag A	Företag B	Företag C
Antal ägare	2	2	1
Uppstart (år)	2016	2015	2015
Antal anställda	3	2	1
Finansiering vid uppstart	Eget kapital, banklån, leasing	Eget kapital, bootstrapping	Eget kapital
<b>Har verksamheten finansierats av:</b>			
• Eget kapital - varför	Ja, i kombination med banklån som säkerhet	Ja, möjlighet och tillgänglighet	Ja, möjlighet och tillgänglighet
• Banklån - varför + svårigheter	Ja, för att minska på den privata insatsen + upplevd svårighet	Nej, behov fanns inte + kännedom kring svårighet att anskaffa banklån	Nej, behov fanns inte + kännedom kring svårighet att anskaffa banklån
• Leasing	Ja	Nej	Nej
• Factoring	Nej	Ja	Nej
• Bootstrapping	Ja	Ja	Nej
• Venture Capital & Affärsänglar	Nej	Nej	Nej
Årets resultat - varför	Negativt, konkurrens	Positivt, trots positivt påverkats av e-handel	Negativt, konkurrens av e-handel
Finansieringsmetod som skulle föredras vid uppstart	Banklån	Banklån	Banklån

## 6. Analys

*I detta avsnitt analyseras studiens empiriska material med hjälp av de valda teorierna och vetenskapliga artiklar som tillämpats i studien. Detta avsnitt är uppdelat i de olika finansieringsmetoder för att förtydliga kopplingen mellan empiri och teori.*

### 6.1 Finansieringsalternativ vid uppstartsfasen

Företag A bedrivs av två ägare som finansierat sin verksamhet med banklån, eget kapital och leasing. Externa finansiärer i form av privatpersoner har företaget undvikit att ta hjälp av vilket överensstämmer med att finansiering oftast sker i form av självfinansiering, krediter eller tillskott av kapital från ägarna (Andrén et al 2015). Dessa dominerande källor har Företag A valt att utnyttja i form av banklån och eget kapital. Motivet bakom anskaffningen av kapital berodde på att verksamheten finansierades på ytterst möjliga sätt vilket resulterade i en uppdelning av finansieringsmetoderna. Det egna kapitalet finansierades som en säkerhet på banklånet. Detta stämmer överens med trade-off teorin där en strävar efter att uppnå en optimal kapitalstruktur, alltså den optimala kombinationen av ett företags finansiering kring eget kapital och lånat kapital (Brealey et al, 2017).

Företag C ägs av en person och finansierades enbart av eget kapital vid uppstartsfasen eftersom att ägaren hade den möjligheten samt att andra finansieringsformer inte var aktuella. Även Företag B finansierade sin verksamhet med eget kapital i kombination med bootstrapping där hyra för deras lokal och lager under första året betalades av en utländsk leverantör som Företag B samarbetade med. Att Företag B fick extern hjälp med betalningen av hyra kan anses som ett sätt av finansiering som Wästlund (2014) nämner under uppstartsfasen, i detta fall affärspartners. Att däremot finansiera sin verksamhet med eget kapital som Företag C och Företag B valt att göra motsäger pecking order-teorin som prioriterar externt eget kapital som sista utväg och menar att främmande kapital är att föredra (Sunder & Myers, 1994).

Frågan gällande fritt metodval av finansiering vid uppstartsfasen om möjlighet fanns föredrog alla tre företag att använda sig av banklån om rätt förutsättningar fanns. Motivet bakom valet enligt Företag A är strategiskt för att öppna vägar för framtida affärsplaner. Har man goda relationer med banken är sannolikheten för ytterligare banklån större påstår Företag As ägare. Detta stämmer överens med det finansiella gapet som belyser historiken för företagande som ett hinder vid kapitalanskaffning, vilket även understryks av Andrén et al (2015) som menar att den ekonomiska historiken påverkar finansieringsmöjligheter. Dessutom gynnas företaget av skatteskölden ju större belåningsgrad en har (Kraus & Litzenberger, 1973). Finansieringsmetoder som i första hand prioriterar externt kapital i form av banklån är dessutom förenligt med pecking order-teorin (Sunder & Myers, 1994).

### 6.2 Eget kapital och banklån

Vid uppstartsfasen fick Företag A ett banklån beviljat. Företag A valde att dela upp sin finansiering genom att först få ett banklån beviljat och sedan utöka resterande finansiering som saknades med bland annat eget kapital. Pecking order-teorin stödjer denna ordningsföljd och prioritering av extern finansiering som handlar om att förutsatt behovet för extern finansiering finns ska främmande kapital i första hand väljas, lån i de flesta fall, och om det krävs ytterligare behov ska en extern finansiering i form av eget kapital väljas i andra hand (Sunder & Myers, 1994). Att Företag A fick ett lån beviljat av banken säger delvis emot att ett finansiellt gap finns. Däremot stödjer Företag A teorin om problematiken kring anskaffningen av ett banklån,

vilket även stöds Andrén et al (2015) som förklarar att det beror på att nystartade företag förknippas med risktagande från finansiärens sida. Banken ställer höga krav på mindre företag som utgör en garanti för en återbetalning av lånet, därav krävdes det av Företag A att kapitaltillskottet var tillräckligt motiverat och en verksamhetsbeskrivning som banken kunde förlita sig på samt att det krävdes affärskunskaper kring branschen, vilket även understryks av Andrén et al (2015). Företag As ägare betonar dessutom att en av anledningarna till varför lånet möjligtvis beviljades kan bero på tidigare relationer med banken eftersom Adam haft ett tidigare banklån utan anmärkningar. Detta stödjer även det finansiella gapets huvudområde, informationsasymmetrin som råder mellan finansiären och företagaren (Landström, 2003). Detta kan i sin tur kopplas till att historiken hos ett företag eller en privatperson kan underlätta handläggningen kring ett banklån samt huruvida en bedömer ett företag som högrisk eller inte (Serrasqueiro, 2011). En kombination av banklån med eget kapital kan från finansiärens sida ses ur en positiv synvinkel eftersom det tyder på att ägarna är villiga att satsa en del av sin privata ekonomi och ett beviljat banklån kan i sin tur leda till en ökad trovärdighet av företaget (Abdulsaleh & Worthington, 2013).

Vid startandet av både Företag B och Företag C hade ägarna inget behov av att ta ett banklån av olika anledningar. Detta motstrider både pecking order-teorin och trade-off teorin som handlar om att företag skall i första hand sträva efter externt kapital i form av främmande kapital (Sunder & Myers, 1994) och att en optimal kapitalstruktur ska eftersträvas i form av finansiering genom eget kapital och lånat kapital (Brealey et al, 2017). Båda företagen belyser två anledningar till varför ett banklån exkluderades. Den första var att behovet inte fanns och den andra anledningen grundar sig på ägarnas kännedom kring problematiken och svårigheterna med att få ett beviljat banklån utan en tydlig affärsplan. Detta överensstämmer med tesen om det finansiella gapet och att det uppstår då finansiärer har bristfällig kunskap och information om företagets situation och framtidsutsikter, vilket försvårar finansieringen för mikroföretag (Landström, 2003). Trots Riksbankens minusränta tenderar mikroföretag att ha en minskad förhandlingsposition på grund av bankens förtroende till de (Företagarna, 2018). Det stämmer även överens med López & Sogorb (2008) argument om att mikroföretag exkluderar andra finansieringskällor på grund av den upplevda informationsasymmetrin från bankens sida. Företag Bs ägare anser även att banklån medför höga räntor och stora risker vilket även Andrén et al (2015) tar upp i sitt resonemang kring banklån. Dessa kostnader måste mikroföretag ta hänsyn till vid beslutsprocessen om företaget ska justera sin kapitalstruktur (López & Sogorb, 2008). Att finansiera enbart med eget kapital har däremot sina fördelar som Företag B och Företag C kan dra nytta av. Företagen behöver inte tänka på att amortera skulder, då de inte använder sig av externt kapital. Dessutom kan de investera i företaget om dessa genererar i vinster och företag blir lönsammare ju mindre behoven av lån finns (Lönnqvist 2014).

### 6.3 Leasing

Företag A har använt sig av leasing där nästan en tredjedel av deras verksamhet finansierats genom detta. Det kan dock uppstå en problematik för mindre företag vid anskaffning av medel via leasing. För att Företag A skulle få ett beviljat leasingavtal sattes liknande krav som banken ställde vilket återigen speglar mikroföretags aktuella finansieringsproblematik (Andrén et al, 2015). Att hitta flera finansieringsalternativ är viktigt för företagen under tillväxtfasen och för att undvika större utlägg om det råder kapitalbrist (Nilsson, 2009). Detta är något som Företag A haft i åtanke när beslut tagits och just därför valde ägarna att finansiera sin verksamhet med leasing för att undvika stora utlägg. Företag A har valt leasing av finansiell form eftersom de blivit ägare av de leasade tillgångarna när avtalet löpt ut (Adlercreutz, 2010). Trots fördelen av



att inte behöva gå in med en kapitalinsats för att köpa in tillgångar och material, var ägarna av Företag A väl medvetna om att leasing kommer kosta företaget mer i längden än en annan finansieringskälla, vilket även Billion et al (2012) understryker som en nackdel med leasing.

Även Företag Bs ägare var medveten om de fördelar som finns med leasing, exempelvis att det inte kräver en kontantinsats, trots det har finansieringsmetoden valts bort eftersom det anser vara en onödig kostnad för deras verksamhet. En annan nackdel med leasing som Företag Bs ägare Bertil nämner är att man inte blir ägare av den leasade tillgången. Att leasing i detta fall exkluderats på grund av att man inte kan bli ägare av den leasade tillgången har med den bristande kunskap som företagare har om olika finansieringsalternativ (Landström, 2003). I leasing av finansiell form finns möjligheten att bli ägare av den leasade tillgången (Adlercreutz, 2010).

Företag Cs ägare är positivt inställd till leasing, däremot använder företaget sig inte av denna finansieringsform. Anledningen till detta är att ägaren föredragit andra metoder som att exempelvis använda interna medel när företaget varit i behov av en tillgång. Detta är förenligt med pecking order-teorin som betonar att en ska sträva efter en intern finansiering i första hand och som även bekräftas av Masiak et al's (2019) studie att mikroföretag är mer benägna att använda interna finansieringsinstrument. Genom att undvika extern finansiering och generera vinster av investeringar som finansierats internt kan företaget på egen hand driva sin verksamhet och vara oberoende som företag vilket i sin tur leder till lönsamhet (Nilsson, 2009).

#### **6.4 Factoring**

Företag A använder sig inte av factoring däremot låter de sin bokföringsfirma sköta vissa av deras fakturor som bokföringsfirman tar ut en liten avgift på. Företag B erbjuder fakturabetalningar och vid fall av försenade betalningar eller obetalda fakturor har Företag B en överenskommelse med ett factoringbolag som köper deras fakturor för inkassering. Även Företag C erbjuder fakturabetalning men som hanteras på egen hand. Delägaren av Företag B nämner kostnaden för factoring, dock är det fortfarande en lönsam metod för företaget. Att prioritera en snabb finansiering gentemot en förlorad intäkt anser Företag As och Företag Cs ägare inte vara lönsamt för ett mikroföretag då verksamheten som drivs är i behov av varenda krona som kommer in i företaget. Detta är något som mindre företag måste ta i beaktande och även något som Janeková (2012) belyser kring de negativa aspekterna med factoring. Ett mindre företag måste ta vara på alla intäkter och vinster för att de behöver finansiera sin egna utveckling med de intäkterna som finns. Genom att välja rätt finansieringsstrategi och utesluta vissa finansieringsformer som exkluderar extern finansiering kan detta uppnås med hjälp av företagets vinstmedel, vilket således gör företaget både oberoende och lönsammare (Lönqvist, 2014). Lyckas företaget vara oberoende och använda sig av vinstmedel tillfredsställs pecking order-teorin eftersom verksamheten drivs av intern finansiering, det vill säga pengar som finns i bolaget. Dessutom tillade Företag As ägare att hanteringen av fakturor inte är så pass krävande och att de kan skötas på egen hand samt att företaget behåller hela summan av fakturan. Detta lyfte även Företag Cs ägare fram.

#### **6.5 Bootstrapping**

Bootstrapping har Företag A utnyttjat på två olika sätt. Vid behov av personal har de kunnat besparat på personalkostnader då närstående till ägarna ställt upp och hjälp till. Dessutom har ägarna även minimerat den finansiella kostnaden genom att anskaffa begagnade resurser. Nystartade företag har i många fall ett begränsat behov av externa medel samt att de vill hålla

kostnaderna nere så mycket som möjligt, vilket Företag A valt att göra med hjälp av olika bootstrapping metoder (Landström & Löwegren, 2009).

Finansiell bootstrapping var av essensen under startandet av Företag B. Ägarna av Företag B kom överens med en utländsk leverantör, vars varor Företag B sålde, som betalade hyra av lokal och lager under första året efter startandet. Detta tar Landström & Löwegren (2009) upp som en form av finansiering där företaget minimerar kostnaderna och att en behåller hela kontrollen över företaget.

Företag Cs ägare anser att bootstrapping är att föredra när företaget vill skära ner på kostnaderna. Däremot är detta inget som utnyttjas av Företag C eftersom behovet för att dra ner på utgifterna inte finns. Företag Cs ägare prioriterar hellre att vara oberoende av extern hjälp, på samma sätt som pecking order-teorin rangordnar finansieringen. Däremot nämner Företag Cs ägare att han inte har tillräckligt med kunskap kring finansieringsmetoden vilket har lett till en exkludering av bootstrapping. Detta stärker ytterligare att en begränsning av olika finansieringsmetoder finns på grund av den bristande kunskapen företagare har (Landström, 2003). I sin tur kan detta leda till att företaget går miste om tillfällen att minska på kostnaderna på grund av metodvalen som görs.

## *6.6 Venture capital och Affärsänglar*

Företag A och Företag C använder sig av varken venture capital eller affärsänglar men väger finansieringsmetodens nackdelar mer än fördelar. Företag As ägare nämnde att trots fördelar som utvecklande av företaget på både organisationsnivå och ur ett ekonomiskt perspektiv, är tanken på att ge bort en del av sitt ägande och inflytande över bolaget inte frestande, särskilt inte vid uppstartsfasen. Detta är något som även Företag Cs ägare tog upp. Däremot kan finansieringsmetoden vara angelägen när ett företag hamnar i ett konkursläge eller slutskede där en måste ta till sig åtgärder och alternativa lösningar för att inte avveckla sin verksamhet, menade Cesar. Cesar anser att det finns möjligheter som företaget kan ha nytta av trots den minskade kontrollen eller ett minskat ägandeskap, som även Li (2008) lyfter fram, som minsta problem om bolaget hamnar i en sådan kritisk situation.

Företag Bs ägare anser att venture capital och affärsänglar är en positiv finansieringsmetod för att anskaffa kapital på, trots att de inte använder sig av den. Delägaren tyckte att en person med bra idéer och en god affärsplan kan vara gynnsam för företaget vilket även Li (2008) lyfter fram; affärsänglar bidrar med kunskap och kompetens till verksamheten. Vidare tar även Landström & Löwegren (2009) upp att affärsänglar oftast är privatpersoner med stor erfarenhet av tidigare affärsverksamheter. Detta är något som Företag Bs ägare lyfte fram med finansieringsmetoden. Nackdelen med venture capital och affärsänglar som Företag Bs ägare tog upp är den höga avkastning på investerat kapital som externa finansiärer kräver, något även André et al (2015) och Li (2008) uppmärksammar.

## *6.7 Företagets finansiella situation och framtidsutsikter*

Företag A och Företag C har haft expanderingsplaner i tankarna medan Företag B förklarade att de inte fått en mättnad av marknaden än. Vad som satt stopp för expanderingsplanerna är finansieringsbrist samt att företagen inte haft tillräckligt med kapital för en expanderingsplan. Både Företag A och Företag C visade negativa resultat från år 2017 och trots att Företag B hade ett positivt årsresultat uppmärksammade alla tre företagen att det råder stark konkurrens på marknaden, något som både Handelsrådet (2018) och UC (2017) bekräftar.

Detaljhandelsbranschen är en konkursutsatt bransch samt att statistik visar att nystartade mikroföretag avvecklas i allt större grad (Företagande, 2017). Detta är något som Företag As ägare instämde med resultat från sin egna verksamhet. Vad som bromsat Företag As försäljning och påverkat företaget negativt är ständig konkurrens av, främst, dagligvaruhandelns marknadsstarka butikers kampanjer på lösviktsgodis. Åstebro & Irwin (2003) belyser behovet av finansiering och att det krävs av företagen att öka konkurrenskraften för att överleva. Ytterligare en anledning till varför de fysiska butikerna upplever försvårad överlevnad beror på e-handeln och den digitala omställningens framväxt inom handeln (Svensk Handel, 2018). Handelsrådet (2018) tar upp att e-handel är växande och konkurrenskraftig vilket även har påvisats genom Företag Bs årsresultat då det blev en drastisk minskning med ungefär 50% mellan år 2015 och 2016. Företag Bs delägare menade att anledningen till minskningen berodde delvis på att många kunder valde att beställa sina varor på internet istället för att komma till deras fysiska butik. Även Företag C har påverkats av internethandeln och en teori enligt Cesar är att köparna väljer bekvämlighet framför service.

## 7. Diskussion

*I detta avsnitt kommer en sammanfattande diskussion kring studien att framträda. Diskussionen utgår från de tillämpade teorierna och analysen.*

Samtliga företag har finansierat uppstartsprocessen genom eget kapital. Det är en metod som föredras och prioriteras av företagen eftersom tillgängligheten och möjligheten funnits. Att använda sig av eget kapital är förenligt med pecking order- teorin, däremot har dörrar för andra finansieringsmetoder stängs samt att företagarna inte sett över andra finansieringsmetoder som har kunnat tillämpas. Konsekvensen av detta kan öka risken att företagen inte maximera sin finansiering, som i sin tur kan göra det svårare för företagarna att växa med sin verksamhet.

Trots att endast ett av företagen finansierat sin verksamhet med banklån skulle alla tre företag anskaffat ett banklån om de fritt hade fått möjligheten att välja finansieringsmetod. Detta är förenligt med både trade-off teorin, som utgår från en optimal skuldsättningsgrad (Kraus & Litzenberger, 1973) och pecking order- teorin där externt kapital i första hand ska bestå av lån (Sunder & Myers, 1994). Men eftersom två av företagen inte strävat efter en optimal kapitalstruktur och finansierar verksamheterna, till största del, genom eget kapital motsägs trade-off teorin (Brealey et al, 2017).

Vad gäller finansieringssvårigheter med banklån, är det något som bekräftas av alla tre företag. Det företag som anskaffat ett banklån belyser svårigheter och menade att kapitalskottet måste vara välmotiverat för att bli godkänd. De övriga företag hade god kännedom om mindre företags minskade möjligheter till banklån och har därför valt att exkludera den finansieringsmetoden. Detta stärker teorin om det finansiella gapet som finns på grund av informationsasymmetri eftersom företagarna och finansiärerna har otillräckliga kunskaper om varandra, vilket i sin tur stärker mikroföretagens finansieringsproblematik (Landström, 2003). Det är således inte brist på kapital som är den rådande problematiken, utan mikroföretags ekonomiska historik som minskar möjligheten för ytterligare finansieringsalternativ som exempelvis banklån.

Venture capitals eller affärsänglar är ingen finansieringsform som företagen valt att använda sig av. Vad gäller leasing, factoring och bootstrapping har vissa av företagen valt att finansiera sin verksamhet med och andra inte, trots att samtliga företag ställer sig positivt till de nämnda finansieringsformerna. Ägarna hade enligt författarna inte tillräckligt med kännedom av samtliga metoder, vilket även kunde styrkas av vissa ägare. Med anledning av detta har företagen valt att exkludera finansieringsformer som kunnat öka kapitalbehovt eller minskat på företagets kostnader. Landström (2003) bekräftar att metodvalen som oftast exkluderar finansieringsmetoder som kan maximera en verksamhets finansiering beror på bristande kunskap om vilka finansieringsalternativ som finns.

Studiens företag är benägna att finansiera sina verksamheter med interna resurser för att undvika extern hjälp, vilket tyder på att företagen är oberoende. Detta leder till lönsamhet som mikroföretag rekommenderas att prioritera (Maiskat et al, 2008). Ett tecken på lönsamhet är, förutom en framgång och att företaget går med vinst, en förutsättning för verksamheten på lång sikt. Det kan således vara en avgörande faktor för företagen att hålla sig oberoende för att fortsätta konkurrera på marknaden.

Företagarna förklarade många gånger att anledningen till varför vissa finansieringsmetoder exkluderats, trots möjligheten att utnyttja de, att behovet inte funnits. Ändå visar studiens

samtliga mikroföretags årsresultat, som stämmer in med Handelsrådet (2018), Svensk Handel (2018) och UC (2017) att detaljhandelsbranschen och inte minst sagt mikroföretag, är konkurrens- och konkursutsatta. För att överleva måste företagen öka sin konkurrenskraft och nyckeln till överlevnad är finansiering (Åstebro & Irwin, 2003). Det kräver att företagarna ökar sina kunskaper om befintliga finansieringsformer. Detta för att maximera sin finansiering för att inte tillhöra den dystra statistik kring nystartade mikroföretags avvecklande.

## 8. Slutsatser

*I det avslutande kapitlet presenteras studiens slutsatser som ämnar att besvara syftet och undersökningsfrågorna samt läggs förslag till vidare forskning fram.*

Studiens syfte ämnar sig till hur mikroföretag inom detaljhandelsbranschen motiverar sin val av finansieringsmetoder samt hur de upplever både möjligheter och svårigheter med finansieringen av dess verksamheter.

- Utifrån studiens resultat väljer mikroföretag inom detaljhandeln att finansiera sin verksamhet främst med eget kapital. Varför mikroföretags finansieringskälla till största del består av eget kapital beror på företagarnas möjlighet och tillgänglighet till denna metod. Att eget kapital föredras framför andra finansieringsmetoder beror på företagarnas minskade behov av andra finansieringsalternativ.
- Det råder ett finansiellt gap mellan företagare och finansiärer då det förekommer svårigheter med att få ett banklån beviljat. Trots möjlighet till banklån för mikroföretag, med tanke på ränteläget i Sverige, har företagaren en minskad förhandlingsposition på grund av informationsasymmetrin mellan banken och företagaren.
- Resultatet av vår studie visar att mikroföretag inom detaljhandelsbranschen upplever hög konkurrens av stora aktörer på marknaden och e-handeln. Detta har bland annat påverkat mikroföretagens årsresultat negativt samt att det ställer höga krav på att öka sin konkurrenskraft för att överleva.
- Trots att det finns flera finansieringsmetoder som kan öka ett företags kapitalbehov väljer mikroföretag bort dem. Mikroföretag har inte tillräckligt med kännedom kring många finansieringsmetoder och anledningen till varför de exkluderas beror således på bristande kunskap kring de.

### *Förslag till vidare forskning*

Denna studie ger ett underlag för att undersöka mikroföretags val av finansieringsmetoder samt belyser vilka svårigheter dessa företag upplever med finansieringen av verksamheten. En vidare forskning av detta ämne skulle kunna bestå av fler respondenter som skulle leda till en mer omfattande analys och öka generaliserbarheten. En annan intressant synvinkel skulle vara att undersöka företag inom en annan bransch, särskild inom de innovativa uppkommande branschen. Ett ytterligare förslag till vidare forskning är att undersöka e-handelns påverkan på djupet och hur mikroföretag kan öka sin konkurrenskraft om de tillträder internetmarknaden.

## Källförteckning

- Abdulsaleh, A. M., & Worthington, A. C. (2013). *Small and medium-sized enterprises financing: A review of literature*. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 36.
- Adlercreutz, A., & Pfannenstill, M. (2010). *Finansieringsformers rättsliga reglering*. Studentlitteratur.
- Allabolag. (2019). *Bransch-detaljhandel*.  
[https://www.allabolag.se/bransch/detaljhandel/9/\\_xl/1/xe/2](https://www.allabolag.se/bransch/detaljhandel/9/_xl/1/xe/2) [2019-03-26]
- Almi. (2019). *Organisation och ledning*.  
<https://www.almi.se/om-almi/Fakta-om-oss/organisation-och-ledning/> [2019-03-14]
- Andrén, N., Eriksson, T., & Hansson, S. (2015). *Finansiering*. Liber.
- Billion, L., Gunnarsson L., Olsson, L., Hansen, M. (2012). *Starta och driva eget: Handboken för ett framgångsrikt företagande*. Liber
- Brealey, R., Myers, Stewart C, & Allen, Franklin. (2017). *Principles of corporate finance* (12th ed., International student ed., McGraw-Hill/Irwin series in finance, insurance, and real estate). New York: McGraw-Hill.
- Bryman, A., & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 2. uppl. Stockholm: Liber.
- Denscombe, M. (2009). *Forskningshandboken: för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*. Studentlitteratur.
- Ekonomifakta. (2018a). *Företagens storlek*.  
<https://www.ekonomifakta.se/fakta/foretagande/naringslivet/naringslivets-struktur/> [2019-03-14]
- Ekonomifakta. (2018b). *Skatter*.  
<https://www.ekonomifakta.se/Fakta/Skatter/> [2019-03-14]
- Företagande. (2017). *Varför misslyckas så många startups? Forskare har undersökt orsakerna*.  
<https://www.foretagande.se/affarsplanen/varfor-misslyckas-sa-manga-startups-forskare-har-undersokt-orsakerna/> [2019-03-01]
- Företagarna. (2018). *Finansiering för tillväxt och jobb- Företagarnas finansieringsrapport 2018*.  
<https://www.foretagarna.se/contentassets/e24c4443a5db4ac984b8040ee9dbd647/finansiering-for-tillvaxt-och-jobb---foretagarnas-finansieringsrapport-2018.pdf> [2019-06-01]
- Företagarna. (2019). *4 av 5 jobb skapas i mindre företag*.  
<https://www.foretagarna.se/politik-paverkan/fragor-vi-driver/4-av-5-jobb/> [2019-03-01]

Grewal, Ailawadi, Gauri, Hall, Kopalle, & Robertson. (2011). *Innovations in Retail Pricing and Promotions*. Journal of Retailing, 87(S1), S43-S52.

Handelns Historia. (2019). *Handelsordlista*.

<http://www.handelnshistoria.se/historien/olika-sorters-handel/handelsordlista/> [2019-03-14]

Handelsrådet. (2018). *Häriifrån till framtiden*.

<http://handelsradet.se/wp-content/uploads/2016/01/2010-Harifran-till-framtiden-HUI.pdf>  
[2019-03-01]

Handelsrådet. (2019). *Sällanköpshandel*.

<http://handelsradet.se/sokresultat/?swpquery=sallankopshandel> [2019-03-14]

IG. (2019). *Trading ordlista*.

<https://www.ig.com/se/trading-ordlista/materiella-tillgangar-definition> [2019-05-22]

Janeková, J. (2012). *Factoring-Alternative Source of a Company Financing*. Annals of the Faculty of Engineering Hunedoara, 10(3), 303.

Justesen, L., & Mik-Meyer, N. (2011). *Kvalitativa metoder: Från vetenskapsteori till praktik*. Studentlitteratur.

Kraus, A., & Litzenberger, R. (1973). *A state-preference model of financial leverage*. The Journal of Finance 28: 911–922.

Koisova, E., Habánik, J., Virglerova, Z., & Rozsa, Z. (2017). *SMEs financing as an important factor of business environment in Slovak Republic regions*. Montenegrin Journal of Economics, 13(2), 129-140.

Köhler, P. O., Hene, B., & Messelius, U. (2001). *Natur och Kulturs svenska ordbok*. Natur och kultur.

Landström, H., & Löwegren, M. (2010). *Entreprenörskap och företagsetablering: från idé till verklighet*. Studentlitteratur.

Landström, H. (2003) *Småföretaget och kapitalet: svensk forskning kring små företagsfinansiering*, Stockholm: SNS förlag.

Larsen, A. K. (2018). *Metod helt enkelt: en introduktion till samhällsvetenskaplig metod*. 2. uppl. Gleerups Utbildning AB.

Li, Y. (2008). *Duration analysis of venture capital staging: A real options perspective*. Journal of Business Venturing, 23(5), 497-512.

López-Gracia, J., & Sogorb-Mira, F. (2008). *Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs*. Small Business Economics, 31(2), 117-136.

Lönnqvist, R., Arvidson, P., Drefeldt, C., Hansson, S., Lindquist, H. (2014) *Redovisning och finansiering: kurs 302*. Studentlitteratur, upplaga 2



- Market. (2018). *Dystra siffror för detaljhandeln- antalet konkurser fördubblades*.  
<https://www.market.se/nyhet/dystra-siffror-for-detaljhandeln-antalet-konkurser-fordubblades>  
 [2019-03-25]
- Masiak, C., Block, J. H., Moritz, A., Lang, F., & Kraemer-Eis, H. (2019). *How do micro firms differ in their financing patterns from larger SMEs?*. *Venture Capital*, 1-25.
- May, T. (2013). *Samhällsvetenskaplig forskning*. 2., [rev. och uppdaterade] uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). *Corporate income taxes and the cost of capital: a correction*. *The American economic review*, 53(3), 433-443.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221.
- Nilsson, P. (2009). *Ekonomi för småföretagare*. Redaktionen.
- Serrasqueiro, Z. S., Armada, M. R., & Nunes, P. M. (2011). *Pecking Order Theory versus Trade-Off Theory: are service SMEs' capital structure decisions different?*. *Service Business*, 5(4), 381.
- Stafström, S. (2017). *God forskningsred*. Stockholm: Vetenskapsrådet.
- Statistiska centralbyrån. (2019). *Aktuell statistik från företagsregistret*.  
<https://www.scb.se/vara-tjanster/foretagsregistret/aktuell-statistik-fran-foretagsregistret/>  
 [2019-03-01]
- Sunder, L. S., & Myers, S. C. (1994). *Testing static trade-off against pecking order models of capital structure* (Vol. 4722). National Bureau of Economic Research.
- Svensk Dagligvaruhandel. (2019). *Vår historia*.  
<https://www.svenskdagligvaruhandel.se/om-oss/var-historia/> [2019-03-14]
- Svensk Handel. (2018). *Det stora detaljhandelsskiftet*.  
[https://www.svenskhandel.se/globalassets/dokument/aktuellt-och-opinion/pressmeddelande/rapport\\_det-stora-detaljhandelsskiftet\\_2018-digital-version.pdf](https://www.svenskhandel.se/globalassets/dokument/aktuellt-och-opinion/pressmeddelande/rapport_det-stora-detaljhandelsskiftet_2018-digital-version.pdf)  
 [2019-04-29]
- Tillväxtverket. (2018). *Basfakta om företag*.  
<https://tillvaxtverket.se/statistik/foretagande/basfakta-om-foretag.html?chartCollection=4>  
 [2019-03-01]
- UC. (2017). *Branschollen- detaljhandel*.  
<https://www.uc.se/kunskap-inspiration/artiklar/branschollen-detaljhandel/> [2019-03-01]
- Vetenskapsrådet, S. (u.å). *Forskningsetiska principer inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning*. Stockholm: Vetenskapsrådet.
- Wästlund, H. (2014). *Starta eget företag snabbt och lönsamt*. Tipsförlaget.

Yin, R. K. (2003). *Design and methods*. Case study research, 3.

Åstebro, T., & Bernhardt, I. (2003). *Start-up financing, owner characteristics, and survival*. *Journal of Economics and Business*, 55(4), 303-319.

## Bilaga 1

Hej,

Vi är två studenter som läser Företagsekonomi C på Södertörns Högskola. Vi ska nu skriva vår kandidatuppsats som ska handla om finansieringsmetoder hos mikroföretag inom detaljhandeln.

Vi skulle uppskatta om Ni kan ställa upp på en intervju med oss. Intervjun kommer att handla om på vilka sätt ni finansierat och finansierar Er verksamhet och om Ni haft möjlighet till andra finansieringsalternativ.

Några dagar innan intervjun kommer vi att skicka frågor till Er som kommer att ställas under intervjun. Detta är till för att Ni ska kunna förbereda Er. Företag och respondenter är anonyma i undersökningen samt att resultatet kommer att behandlas konfidentiellt.

Hör gärna av er om ni kan delta i vår studie eller om Ni har andra frågor.

Med vänlig hälsning,  
Anna Cziszewska & Renia Haddad

## Bilaga 2

Hej,

Vi vill börja med att tacka Er för att ni ställer upp på en intervju med oss. Intervjun kommer att undersöka om vilka finansieringsalternativ Ni som mikroföretagare har och använder Er av i Er verksamhet samt frågor kring det. För att göra det bekvämt för Er bifogar vi intervjufrågorna så att ni får möjligheten att förbereda Era svar och fundera kring frågorna innan intervjutillfället.

Vi ser fram emot att träffa Er!

Med vänliga hälsningar,  
Anna Cziszewska & Renia Haddad

## Bilaga 3

### Intervjuguide

#### Inledande frågor

- Vad är din/er position i företaget?
- Hur många ägare finns i företaget?
- Hur länge har ni funnits/Vilket år startades företaget?
- Tidigare erfarenhet?
- Antalet anställda?
- Vid uppstart - vilka finansieringsalternativ ansågs vara möjliga?
- Vid uppstart - hur finansierades er verksamhet?
- Varför valde ni den finansieringsformen?

#### Eget kapital

- Har du/ni finansierat er verksamhet med eget kapital? - varför?
- Har någon annan privatperson hjälpt till med finansieringen?

#### Banklån

- Har ni något banklån?  
Om ja → svårigheter?  
Om nej → varför?
- Vilka krav ställdes för att få banklån, ex säkerhet ?
- Anser ni att Er relation till banken skulle ge möjligheter för ytterligare lån?

#### Leasing

- Använder eller har ni använt Er av leasing?  
Om ja → vad och varför?  
Om ja → hur upplever ni denna typ av finansieringsalternativ?  
Om nej → varför inte, vad anser ni om leasing?

#### Factoring

- Använder eller har ni använt Er av factoring?  
Om ja → hur ofta och varför?  
Om ja → hur upplever ni denna typ av finansieringsalternativ?  
Om nej → varför inte, vad anser ni om factoring?

#### Bootstrapping

- Hur resonerar ni kring denna finansieringsform?

#### Venture Capital, Affärsänglar

- Hur resonerar ni kring att ge bort en del av sitt ägande?
- Ser ni den minskade kontrollen som ett problem eller en möjlighet för utveckling av företaget?

#### Övrigt

- Har ni någon gång velat expandera eller investera i något men inte utfört/lyckats på grund av finansieringsbrist?
- Om ni hade möjligheten till att fritt välja finansieringsmetod vid uppstart, hur hade ni gått tillväga och varför?
- Vad beror er förändring på årets resultat på mellan åren 2015-2017?