

Södertörns Högskola
Institutionen för ekonomi och företagande
Kandidatuppsats 15 hp
Handledare: Ogi Chun

södertörns
högskola

UNIVERSITY COLLEGE

Finansiell Bootstrapping

i tillverknings- och serviceföretag

Författare

Erica Björk, 830212
Sofie Karlsson, 840104

Sammanfattning

- Titel:** Finansiell Bootstrapping i tillverknings- och serviceföretag
- Författare:** Erica Björk och Sofie Karlsson
- Handledare:** Ogi Chun
- Ämne:** Finansiering
- Nyckelord:** Finansiell Bootstrapping, Pecking-order, Finansiella gapet
- Syfte:** Syftet med den här uppsatsen är att belysa bootstrapping som finansieringsmetod och användningen av den i småföretagens inledningsfas. Författarna har valt att studera småföretag som är verksamma inom tillverkningsbranschen och servicebranschen i Stockholms län. Studien utgår utifrån småföretagarnas perspektiv.
- Metod:** Författarna har undersökt fyra småföretag i dess inledningsfas av livscykeln och användningen av den alternativa finansieringsmetoden. Författarna har gjort en kvalitativ undersökning med personliga intervjuer.
- Teoretiskt perspektiv:** Teorierna ger inledningsvis en inblick i småföretags finansieringsproblem. Här presenteras finansiella gapet, pecking-order samt småföretagets karaktär och finansiella behov. Avslutningsvis presenteras olika kategorier av finansiell bootstrapping.
- Empiri:** Empirin består av redovisning av de fyra utförda intervjuerna som författarna har genomfört hos de olika företagen.
- Slutsats:** Studien visar att bootstrapping förekommer både i tillverkningsbranschen och i servicebranschen. Det finns inga tydliga skillnader emellan dessa branscher av användningen av bootstrappingens olika metoder. Studien visar att den mest förekommande kategorin av finansiell bootstrapping är ägarfinansierade bootstrappers. Studien visar att den minst förekommande kategorin av finansiell bootstrapping är minimerande bootstrappers.

Abstract

- Title:** Financial Bootstrapping in the industry of manufacturing and service
- Authors:** Erica Björk and Sofie Karlsson
- Advisor:** Ogi Chun
- Course:** Finance
- Keywords:** Financial bootstrapping, Pecking-order-hypothesis, Financial gap
- Purpose:** The purpose of this thesis is to explain whether financial bootstrapping methods are used in small businesses in the phase of introduction. What method is most used and most common of all the different bootstrapping methods. The authors have chosen to examine businesses in the industry of manufacturing and service in Stockholm. This thesis has its starting point on the basis of the business perspective.
- Methodology:** The authors have examined four small businesses in their phase of introduction and their use of the alternative financial method. This thesis is qualitative study and the authors have conducted four personal interviews with the respondents.
- Theoretical perspective:** The theories used in this thesis give the reader by way of introduction an insight in small businesses financial problems. The theory of the financial gap, pecking-order, and in the end financial bootstrapping are presented.
- Empirical foundation:** The empirical foundation contains a presentation of the four interviews.
- Conclusion:** This study shows that financial bootstrapping is used in both the manufacturing industry and service industry. There are no significant differences between these industries in using the different bootstrapping methods. This study shows that the most common group of bootstrappers is private owner financed. And the least common group of bootstrappers is the minimizing bootstrappers.

Innehållsförteckning

1 Inledning	1
1.1 Problembakgrund	1
1.2 Problemdiskussion	2
1.3 Problemformulering	2
1.4 Syfte	2
1.5 Definitioner	3
1.6 Disposition	4
2 Metod	5
2.1 Val av ämne och förförståelse	5
2.2 Angreppssätt	5
2.3 Kvalitativ metod	5
2.4 Alternativ metod	6
2.5 Subjektivt urval	6
2.6 Teorigenomgång	7
2.7 Intervjuer	7
2.8 Validitet och reliabilitet	8
2.9 Källkritik	8
3 Teori	9
3.1 Det finansiella gapet	9
3.2 Pecking-order teori	10
3.3 Företagets finansiella behov i inledningsfasen	11
3.4 Karaktärsdrag	11
3.6 Finansiell Bootstrapping	12
3.6.1 För- och nackdelar med finansiell bootstrapping	14
4 Empiri	15
4.1 Tandprotes AB	15
4.1.1 Företagets finansiering	15
4.1.2 Finansiell Bootstrapping	16
4.2 Markis och Persienn AB	17
4.2.1 Företagets finansiering	17
4.2.2 Finansiell bootstrapping	18
4.3 Snabbtvätten	19
4.3.1 Företagets finansiering	19
4.3.2 Finansiell bootstrapping	19
4.4 Livskraft AB	20
4.4.1 Företagets finansiering	21
4.4.2 Finansiell Bootstrapping	21
5 Analys och tolkning	23
5.1 Tillverkningsföretagen Tandprotes AB och Markis och Persienn AB	23
5.1.1 Analys av finansiella gapet, teorin pecking-order, företagets finansiella behov i inledningsfasen samt karaktärsdragen	23
5.1.2 Finansiell Bootstrapping	24
5.2 Serviceföretagen Livskraft AB och Snabbtvätten	27
5.2.1 Analys av finansiella gapet, teorin pecking-order, företagets finansiella behov i inledningsfasen samt karaktärsdragen	27
5.2.2 Finansiell Bootstrapping	28
6 Slutdiskussion	31
6.1 Slutsats	31

6.2 Kritisk granskning av studien.....	32
6.3 Förslag till framtida studier	32

Källförteckning

Figurförteckning

Figur 1, Egenkonstruerad figur av studiens disposition.....	4
Figur 2, Finansiella gapet	10
Figur 3, Finansiella Bootstrappingkategorier.....	13
Figur 4, Sammanställning av studiens resultat.	32

Bilagor

Bilaga 1 - Intervjuguide

1 Inledning

I följande avsnitt beskriver författarna bakgrunden till problemet om småföretagens finansieringsmöjligheter. Därefter följer en diskussion om finansiell bootstrapping som avslutas med de problem som har valts ut att undersökas i studien. Författarna förklarar också syftet till studien. För att underlätta läsningen av studien har författarna tydliggjort den i en modell som visas under dispositionen, och slutligen beskrivs definitioner på begrepp som återkommer i studien.

1.1 Problembakgrund

I Sverige är en av de viktigaste faktorerna i ekonomin tillväxt. Nya jobb skapas när människor vågar och vill satsa på företagsverksamhet. Ett bra klimat för företag ligger till grund för vårt välfärdsamhälle. En förutsättning för att ett företag ska kunna etablera sig är att det har medel för sin finansiering, vilket också kan vara det största problemet för ett företag att lösa. Garmer och Kyllenius (2004, s. 3) menar att hur ett företag finansieras baseras på många olika faktorer, som exempelvis vilken bransch företaget är verksam i, och vilken storlek det har. En allt viktigare del av ett modernt näringsliv är småföretagen med sin starka drivkraft. Inom EU utgör hela 99 procent av företagen små- och medelstora företag, (EU-upplysningen, 2007-11-08), vilket tydligt visar hur betydelsefulla de är för ekonomins tillväxt och för att få en ökad sysselsättning. Småföretag har svårt att få tag i startkapital. Få företagare har kunnat bygga upp ett sparande som räcker för att starta ett företag. Den kapitaltillförsel som behövs till företaget kan delas in i två olika delar; eget kapital och främmande kapital. Eget kapital är exempelvis den egna insatsen. Främmande kapital är exempelvis banklån, riskkapital, leasing, bidrag m.m. Att locka externa finansiärer kan vara en svårighet för ett nystartat småföretag då det kan vara komplicerat att bedöma bland annat risktagandet. Forskning kring små företags finansiering är relativt ung, den fick sitt uppsving under 1970-talet och i början av 1980-talet, och har sedan dess expanderat och ökat i omfattning. (Garmer & Kyllenius 2004, s. 6)

Det har länge debatterats och diskuterats kring den informationsasymmetri som uppstår mellan finansiärer och företag. Det är svårt för mindre företag att kunna ge sina finansiärer en viss säkerhet vid belåning och detta medför till ett gap mellan de berörda parterna. Numera talar man om gapet som ett kunskapsgap, där informationen mellan finansiärer och det berörda företaget brister, vilket leder till att det blir kommunikationsproblem. Det blir en asymmetri mellan finansiären och företagaren, det vill säga att den ena parten kan ha mer information än den andra. (Landström 2003, s.12) Ytterligare en orsak till att små företag har svårt att locka externa finansiärer är att de ofta lånar mindre belopp, vilket leder till höga transaktionskostnader i förhållande till investeringen. (Landström 2003, s.13) Kapitalbehovet kommer för småföretaget att förändras över tiden, beroende på vilken fas som företaget befinner sig i. Finansieringsmöjligheterna kommer också att vara olika tillgängliga beroende på var i livscykelns företag befinner sig. (Garmer & Kyllenius 2004, s.86)

Idag startas fyra av fem företag inom servicebranschen och flertalet av dessa företag etablerades i en storstadsregion. Servicesektorn har fått en ökad betydelse för den ekonomiska tillväxten. En ändrad livsstil hos människor har bidragit till en ökad efterfrågan på och

betalningsvilja för vissa typer av tjänster, som exempelvis turism, friskvård och hushållsnära tjänster. Tillverkningsbranschen är en annan bransch med stark tillväxt och som det senaste åren ökat sysselsättningen i Sverige. Tillverkningen skapar också efterfrågan på tjänster i andra branscher. (NUTEK's årsbok 2007, s. 8-9)

1.2 Problemdiskussion

En alternativ form till någon av de traditionella finansieringsformerna är bootstrapping, som skulle kunna översättas fritt med "att ta sig själv i kragen" eller att bli självförsörjande. Enligt Winborg (2000, s. 18) så betyder finansiell bootstrapping att ett företag kan få tillgång till nödvändiga medel genom att använda olika bootstrappingmetoder som minimerar eller helt utesluter behovet av extern finansiering. Finansiell bootstrapping är att ordna resurser, ofta från utomstående, till en låg kostnad. Det kan handla om att låna maskiner av andra företag, låta vänner och bekanta jobba till låga löner eller kanske till och med gratis, eller som ägare inte tar ut någon lön ur företaget. (Winborg 2000, s. 18)

Några av de få studier som gjorts tidigare inom området finansiell bootstrapping i små nystartade företag är Freear et al (1995, ur Winborg 2000, s. 11) Studien omfattade mjukvaruföretag i USA som visade att de använde upp till 32 olika bootstrappingmetoder. Harrison och Mason genomförde 1997 en liknade studie på Nordirland som visade att majoriteten av respondenterna använde sig mer eller mindre utav finansiell bootstrapping. De fann att små företag är mer aktiva med bootstrapping än större företag. Små företag tenderade att använda metoder där man fick tillgång till resurser framtagna direkt eller indirekt av företagets ägare eller chefer. En svensk studie gjord av Malmström undersökte tillverkande småföretag i Sverige. Författaren visade att bootstrapping inte var lika utnyttjat i den omfattning som tidigare studier hade visat. Dock kan detta resultat förklaras av att studien endast omfattade en bransch. (Winborg 2000, s. 31-32) En studie som Winborg & Landström presenterade 1997, inkluderade företag i olika typer av branscher såväl nystartade som etablerade företag. En anledning till att författarna har valt att studera finansiell bootstrapping är att studierna kring detta fenomen är relativt få i Sverige.

1.3 Problemformulering

I vilken utsträckning och form använder sig småföretag inom tillverkningsbranschen och servicebranschen utav finansiell bootstrapping?

1.4 Syfte

Syftet med den här uppsatsen är att belysa bootstrapping som finansieringsmetod och användningen av den i småföretagens inledningsfas. Författarna har valt att studera småföretag som är verksamma inom tillverkningsbranschen och servicebranschen i Stockholms län. Studien utgår utifrån småföretagarnas perspektiv.

1.5 Definitioner

Financial bootstrapping

Is a term used to cover different methods for avoiding using the financial resources of external investors. Bootstrapping can be defined as “a collection of methods used to minimize the amount of outside debt and equity financing needed from banks and investors” (Ebben and Johnsen, 2006:853).

(<http://en.wikipedia.org>, 2007-11-12)

Småföretag

Det finns ingen tydlig allmän accepterad definition på småföretag. Några vanliga indelningar på småföretag är omsättning, antal anställda, marknadsandelar m.m. (Holmes & Simmer 1994, s. 98) Definitionen på småföretag är olika men i denna studie kommer det att definieras som ett företag med en till nio anställda.

Tillverkningsbransch

Företag som verkar inom denna bransch omvandlar material till färdiga produkter.

(<http://sv.wikipedia.org>, 2007-11-15)

Servicebransch

Vanligast sammankopplat med en tjänst. ”Allt som kan tillhandahållas i yrkesmässig verksamhet och som inte utgör en vara i form av ett materiellt ting”

(<http://sv.wikipedia.org>, 2007-11-15)

Affärsängel

En affärsängel är en person som har intresse att investera i onoterade företag på ett aktivt sätt. Det är personer som helt, eller delvis, engagerar sig och bidrar till entreprenörers framgång. (Helle 2004, s.9)

Kassarabatt

Nedsättning av köpeskillingen vid betalning före avtalad förfallodag. Rabatten ges främst vid kontant betalning och vid betalning inom tio dagar.

(www.blinfo.se, 2008-01-03)

Hybridformer av lån

Combination between a fixed rate and adjustable-rate mortgage.

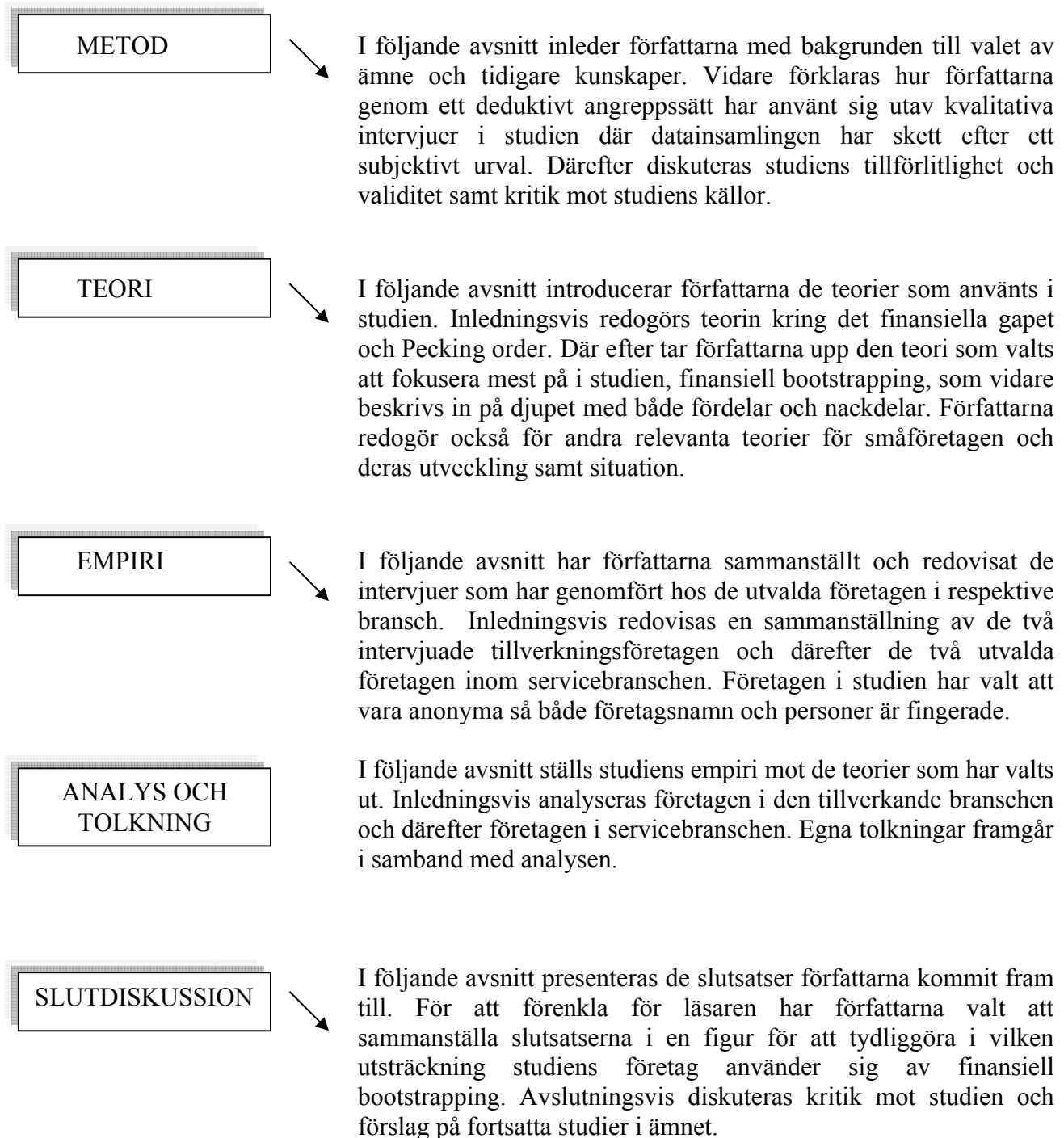
(<http://www.loanpage.com>, 2008-01-03)

Omogna företag

I den här uppsatsen kommer omogna företag klassificeras som företag som har varit verksamma upp till sex år.

1.6 Disposition

Studiens fortsatta disposition:



Figur 1, Egenkonstruerad figur av studiens disposition

2 Metod

I följande avsnitt inleder författarna med bakgrunden till valet av ämne och tidigare kunskaper. Vidare förklaras hur författarna genom ett deduktivt angreppssätt har använt sig utav en kvalitativ intervju i studien där datainsamlingen har skett efter ett subjektivt urval. Därefter diskuteras studiens tillförlitlighet och validitet samt kritik mot studiens källor.

2.1 Val av ämne och förförståelse

Valet av ämne baseras på tidigare studier inom finansiering där författarna först mötte denna företeelse. En lärare på Mittuniversitetet i Östersund, gav en kort introduktion av ämnet i kursen finansiering i företagsekonomi B, och eftersom det lät intressant bestämde författarna sig för att fördjupa sina kunskaper om denna relativt nya företeelse i denna uppsats. Hos undersökaren finns alltid en grundad förförståelse av den företeelse som avses att studeras. Det kommer i uttryck i forskarens tidigare ämneskunskaper och på vilket sätt problemet bör angripas. Förförståelsen grundas på undersökarens fördomar och förutfattade meningar kring ämnet. (Holme & Solvang 1997 s.151) Författarnas kunskaper om detta ämne är tidigare studier i ämnet företagsekonomi, både på A-, B- och C-nivå, vilket ger oss en teoretisk utgångspunkt för den här studien. Företagen som har valts ut för denna studie har författarna ingen tidigare kunskap om.

2.2 Angreppssätt

Det finns två olika angreppssätt som man vanligtvis använder sig av vid en studie. Det är antingen ett induktivt eller deduktivt angreppssätt. I denna uppsats har författarna utgått från det deduktiva sättet, det vill säga de befintliga teorierna har varit grunden för studien. Enligt Holme och Solvang (1997, s.51) så är den deduktiva metoden den enklaste att förklara. En positiv aspekt med att använda sig utav en deduktiv ansats är att objektiviteten i forskningen kan stärkas genom att man har sin utgång i de redan befintliga teorierna. Finansiell bootstrapping är ett relativt nytt område inom finansiering så teorierna är lite färre att utgå ifrån. Problemet som studerats testades sedan mot verkligheten, vilket gör att det deduktiva angreppssättet har varit lämpligast för denna studie.

2.3 Kvalitativ metod

Valet av metod anpassades till det frågeområde som författarna planerade att diskutera. Författarna ville ha närhet till undersökningsobjekten och få en beskrivning och förståelse av den företeelse som valdes att studeras, därför användes en kvalitativ metod i den empiriska undersökningen. Kvalitativ forskning baseras på att forskaren omvandlar det som observeras och rapporteras till skrivna ord. Metoden tillämpas bäst för ingående beskrivningar av händelser, vare sig det handlar om betydelser eller beteendemönster. (Denscombe 2000, s. 205) Att välja en kvalitativ metod kan bäst motiveras för denna typ av studie då författarna ville få en förståelse av hur finansiell bootstrapping används, och i vilka former det

förekommer. De centrala i denna forskning var att komma undersökningsobjekten så nära som möjligt, för att förstå hur och på vilket sätt de upplever att finansiell bootstrapping används i företaget. Begränsningen med att använda en kvalitativ intervju i den här studien kan tänkas vara att den blir relativt begränsad i omfång och innefattar relativt få situationer och människor, men eftersom författarna gjort en studie baserad på en koncentrerad beskrivning av situationen så är det endast möjligt med ett begränsat antal enheter. Statistisk generalisering och representativitet är inte syftet i den kvalitativa metoden. (Holme & Solvang 1997, s. 14)

2.4 Alternativ metod

En alternativ metod att använda skulle i detta fall kunna vara en kvantitativ studie med en enkätundersökning på ett urval av företag inom tillverkningsbranschen och servicebranschen. De skulle ge upphov till en studie omfattande flera undersökningsobjekt, men det skulle inte ge oss en möjlighet att studera företeelsen på djupet. Eftersom det är en ny företeelse som studerats ville författarna gärna komma varje undersökningsobjekt nära för att kunna förklara vad ämnet handlar om, och för att förstå i vilken utsträckning och form de studerade företagen använder finansiell bootstrapping.

2.5 Subjektivt urval

Författarna valde ut undersökningsobjekten utifrån vilka som skulle kunna ge oss den mest betydelsefulla informationen för vår studie. De enheter som väljs ut vid en kvalitativ studie är kanske inte alltid typiska enheter eller representativa, det kan istället visa på skillnader, ovanligheter, extrema. (Denscombe 2006 s. 35) I vår undersökning är de utvalda enheterna representerade av två olika branscher som är väldigt betydelsefulla eftersom de främst är så olika. Den kvalitativa forskningen som skall förklara komplexitet och till och med motsägelser. Valet av två olika branscher gjordes för att kunna ge ett bredare spektrum på problemet. Storleken på urvalet kommer att vara relativt liten, vilket kan vara till en nackdel. (Denscombe 2006 s. 36)

De valda studieobjekten har hämtats ur databasen Affärsdata. Genom att använda SNI-koder så har författarna kunnat hitta företag sorterade på rätt aktivitet. SNI betyder Svensk Näringslivsindelning och bygger på EU:s standard, NACE. SNI är primärt en aktivitetsindelning, (SCB, 2007-11-30). Enligt teorin kring bootstrapping är sex år en lämplig uppskattning på ett företags inledningsfas. Därför är den viktigaste och avgörande variabeln i urvalet att företagen inte får ha varit verksamma i längre än sex år, det vill säga uppstartade tidigare än år 2001. Studien är av praktiska och ekonomiska skäl begränsad till Stockholms län. Efter dessa parametrar granskades verksamheten och företagen blev noggrant utvalda för att passa studien. Enligt Denscombe (2006, s 23) så bör enheterna i ett subjektivt urval handplockas. Efter att ha valt ut ett antal företag att studera, så kontaktades företagen. Av denna lista på företag som författarna valde att kontakta så var många upptagna och hade inte tid för en intervju, totalt kontaktades 23 stycken företag varav fyra stycken ingår i studien.

2.6 Teorigenomgång

Eftersom författarna har utgått ifrån det deduktiva angreppssättet startades litteraturstudien med besök på Södertörns Högskolas bibliotek. All litteratur som behövdes har inte gått att få tag på genom biblioteket på Södertörn, så författarna har också inskaffat litteratur från Stockholms stadsbibliotek samt Medborgarplatsens bibliotek. Det finns relativt få teorier kring finansiell bootstrapping, men efter litteraturgenomgång av ämnet, breddades uppfattningen av ämnet och teorierna utökades. Utöver böcker har även sökningar gjorts i databaser, då framförallt i Jstor och Emerald. Nyckelord som har använts vid sökningarna har varit, *pecking-order*, *finansiella gapet*, *företagets livscykel*, och *finansiell bootstrapping*. Eftersom finansiell bootstrapping fortfarande är ett outforskat område var träffarna i databasen inte många i antal.

2.7 Intervjuer

Primärdata till den här studien är insamlad med hjälp av personliga intervjuer. Styrkan i en kvalitativ intervju är att den liknar en vardaglig situation och ett vanligt samtal. Här ska inte undersökaren påverka eller styra undersökningsobjektet, utan strävar istället efter att få respondenten att påverka intervjuens utveckling. Vid intervjutillfällena har en intervjuguide använts, det för att intervjun skulle hålla sig till relevanta områden för vad som efterfrågades. Vid formulering av intervjufrågor så är det viktigt att de har en tydlig struktur och är lätta att förstå för att undvika missförstånd. Om intervjuobjektet förstår frågorna bidrar det till en bättre pålitlighet och underlättar därefter sammanställningen av informationen. (Holme & Solvang, 1997 s. 99-101). Frågorna i intervjuguiden utformades utifrån de valda teorierna i studien med fokus på finansiell bootstrapping. Inledningsvis formulerades ett antal grundfrågor för att få en mjukare övergång till finansieringsfrågorna (Frågorna finns bifogade i bilaga 1). Författarna hade en medveten ordning på frågorna för att respondenten skulle känna sig mer avslappnad. De första frågorna i en intervju, menar Denscombe (2000, s.151), är de viktigaste, det ger den intervjuade en möjlighet att finna sig tillrätta. För att se om frågorna var tydliga och förståeliga så testades frågorna på ägaren till ett småföretag men som är mer etablerat. Efter lite omformuleringar och utökande av frågor så användes intervjuguiden på respondenterna.

Studieobjekten kontaktades inledningsvis genom telefon. Vid det första telefonsamtalet presenterades studien kortfattat för att respondenterna skulle kunna förbereda sig i större utsträckning. Författarna har vid varje intervjutillfälle varit två stycken, vilket har gjort att båda har kunnat anteckna parallellt under tiden som intervjun pågick. Anteckningarna har senare jämförts med varandra för att se om författarna har bedömt och uppfattat svaren på samma sätt. Ett komplement till anteckningarna som författarna förde under intervjun hade varit att använda en bandspelare eller diktafon för att förenkla och förtydliga respondentens svar för en senare bearbetning av svaren. Tyvärr fick författarna inte den möjligheten då respondenterna valde att avstå från det. Intervjuerna genomfördes på plats hos respektive företag, vilket har varit till en fördel eftersom respondenterna då befinner sig i en trygg och vardaglig miljö, och påverkas inte av störningar från omgivningen.

Denscombe (2000 s. 139) menar att frågor som kan uppfattas som känsliga och personliga kan göra att människor känner sig besvärade, generade eller intar en försvarsställning, speciellt då

det gäller affärsmässiga och personliga frågor. Då respondenterna delgav författarna information som även rörde privatekonomin har författarna låtit alla vara anonyma i studien.

2.8 Validitet och reliabilitet

Vid en studie måste författarna vara medvetna om vad eller vilken företeelse som avses att studeras, det vill säga studiens validitet. Det är också viktigt att utföra undersökningar på ett tillförlitligt sätt, det vill säga att studien måste ha reliabilitet. Validitet avser att mäta det som är relevant i sammanhanget medan reliabilitet avser att mäta på ett tillförlitligt sätt. Författarna bör alltid sträva efter hög validitet och reliabilitet. (Patel et al 1994, s. 84) Eftersom författarna har genomfört intervjuer så är undersökningens tillförlitlighet i hög grad relaterad till intervjuvarnas förmåga. Det här kan också relateras till den så kallade *intervjuareffekten* där intervjuaren uppträder på ett sätt som gör att individerna förstår, medvetet eller omedvetet vad som förväntas av dem vid intervjutillfället. (Patel et al, sid. 87.) Vid varje intervju har båda författarna varit närvarande vilket ger en starkare tillförlitlighet då de i efterhand kan jämföra svaren samt vilka uppfattningar och bedömningar som uppmärksammades. Något som kan ha påverkat studiens reliabilitet negativt är att bandspelare inte har använts. För kontroll och komplettering av svaren har författarna haft möjlighet att kontakta företagen i efterhand.

2.9 Källkritik

En nackdel med insamlad data från skriftliga källor är att de är framtagna för ett annat syfte, vilket författarna har tagit hänsyn till under studiens gång. De artiklar som har varit relevanta för studien kommer ifrån "*Journal of finance*", "*International Small business Journal*" och "*Australian Journal of Management*". De här är etablerade tidskrifter vilket gör att texterna är granskade så de kan anses vara pålitliga. När det gäller litteratur har författarna använt metodlitteratur som varit obligatorisk på kursen och även på tidigare kurser vilket gör att dessa böcker ger relevant information och källan bedöms som högst tillförlitlig. Den övriga litteraturen författarna använt berör ämnet finansiering inom småföretag. Den mest relevanta teorin kring finansiell bootstrapping bygger på en avhandling som Joakim Winborg (2000) har genomfört på företag i Sverige. I uppsatsens teoridel finns vidarehänvisningar till andra författare än Winborg. Efter att ha varit i kontakt med flera bibliotekarier på Södertörns Högskola så visade det sig att många artiklar och studier gjorda inte fanns att få tag på i Sverige. Närmast var i Helsingfors, Finland. Originalkällorna är alltid önskvärt att använda, men i många fall så går inte det. Det som kan ha varit till en nackdel för författarna var att eventuell information förlorades på grund av det här.

3 Teori

I följande avsnitt introducerar författarna de teorier som använts i studien. Inledningsvis redogörs teorin kring det finansiella gapet och Pecking order. Där efter tar författarna upp den teori som valts att fokusera mest på i studien, finansiell bootstrapping, som vidare beskrivs in på djupet med både fördelar och nackdelar. Författarna redogör också för andra relevanta teorier för småföretagen och deras utveckling samt situation.

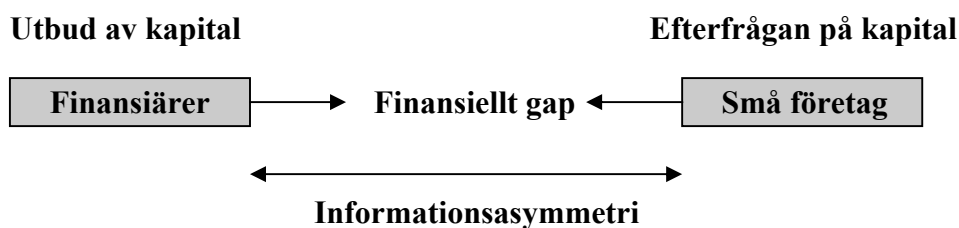
3.1 Det finansiella gapet

Den så kallade Macmillan-rapporten från Storbritannien observerade redan på 1930-talet att små företag hade problem med att erhålla kapital från externa finansiärer. Rapporten visade att små företag ofta missgynnades av finansiärerna. Efter detta har ett flertal studier gjorts för att försöka fastställa om det finns ett finansiellt gap för små företag eller inte. En av de mest omfattande studierna kring detta är den så kallade Bolton-rapporten, även den gjord i Storbritannien (1971), visade att den var mer en fråga om kunskapsgap mellan företaget och finansiären i stället för ett finansiellt gap. Företagen hade alltför lite kunskap om vilka finansiella möjligheter som fanns och hade också svårt att förmedla finansiärernas krav på information. Finansiärerna å sin sida hade problem med att förstå företagens situation. (Landström 2003, s.12)

Den grundläggande förklaringen till om det föreligger ett finansiellt gap eller inte skulle kunnat hänföras till att det finns en informationsasymmetri mellan företagaren och finansiären. Den ena parten vet mer än vad den andra parten gör. Företaget har generellt sett bättre kunskap om sin affärsidé än vad utomstående har. Denna informationsasymmetri är inte alltid negativ för finansiärerna. Nystartade företag har många gånger en mycket stark affärsidé men desto sämre uppfattning om hur marknaden ser ut. En sådan gång kan finansiärerna ha en bättre uppfattning om hur branschen ser ut än vad företagaren har. Företagare vet oftast inte vad som krävs för att uppfylla de olika finansiärernas krav för att kunna erhålla extern finansiering. Informationsasymmetri kan alltså ses som att den är dubbellänkad, både företagaren och finansiären har ett övertag av information som kan leda till att finansieringen av småföretag kompliceras. Detta kan följaktligen ses som en förklaring till att gapet uppstår. (Landström 2003, s.13) Gapet kan även kopplas samman med hur finansiärerna behandlar småföretagen. Några förklaringar kan vara;

- *Risken* - Risken är för hög. Det visar sig vara en stor risk att finansiera nya företag, en risk som alla finansiärer inte är villiga att ta. Många småföretag, mestadels unga företag, avvecklas eller går i konkurs ganska snart efter etableringen.
- *Begränsade analysinstrument* – Finansiärerna har inte de rätta instrumenten, vilka kan vara finansiella rapporter, samt kompetensen för att kunna analysera små företag. Speciellt de nystartade företagen. Analysinstrument är oftast tillgängliga för att analysera större verksamheter.
- *Transaktionskostnader och kontrollkostnaderna för höga* – Ofta kräver mindre företag inte så stora belopp. Mindre belopp medför också att den kostnad som uppstår i samband med transaktionen blir högre relativt till kostnader för investeringar av större belopp. Vilket gör att det ofta görs större investeringar. (Landström 2003, s.13)

Det finansiella gapet skall inte endast skyllas på finansiärerna utan gapet beror också många gånger på företagaren. Orsakerna till informationsasymmetrin kan som tidigare nämnts hänföras till både utbudssidan (finansiärerna) och efterfrågesidan (företagen). Detta resonemang kan summeras i följande figur:



Orsakerna till informationsasymmetrin kan summeras i ovanstående figur.

Figur 2, Finansiella gapet, Landström H., red, Småföretaget och kapitalet, 2003 s. 14

3.2 Pecking-order teori

Många små företag är negativt inställda till externt kapital. Den här negativa attityden till externt kapital formulerar Stewart C Myers i sin pecking-order teori. (Landström, 2003 s.14) Företag som är i behov av kapital kommer att rangordna sitt val av finansiering. Pecking order-teorin följer enligt Myers dessa steg: Företag föredrar intern finansiering, och om företaget ändå måste använda sig av finansiering utifrån kommer de främst att välja finansiera sig med skulder, som exempelvis hybridformer av lån. Och i sista hand väljs ägarkapital. (Myers 1984, s.581)

Ett av de främsta motiven till varför små företag ofta är negativt inställda till externt genererat kapital är informationsasymmetrin. Ledningen antas ha bättre information om företaget i jämförelse med finansiärerna. Följden blir att internt genererade pengar är ett bättre alternativ. (Myers 1984, s. 582) Pecking order-teorin har visat sig vara framgångsrik för att kunna klarlägga hur ledningen i stora företag fattar sina finansiella beslut har modellen också testats på små företag och visat sig kunna ge ett bra värde för tolkning. (Landström 2003, s. 14) Dock menar Holmes och Kent (1991, ur Winborg 2000, s.51) att de underliggande förklaringarna för pecking-order är mer komplext än vad Myer visar. Exempelvis menar de att företagens finansiella beslut kommer att påverkas starkt om ägaren också är chef på företaget. Howorth (1999 s. 84) menar att små företags rangordning av finansiering är influerade av en vilja att behålla kontrollen över verksamheten så länge som det är möjligt. Med extern finansiering är många företag också rädda för att tappa kontrollen. Howorth (1999 s. 83) menar vidare att genom att använda externt kapital ökar den finansiella risken. Finansiella beslut är starkt influerade av hur riskvilliga företagen är och vad målet med verksamheten är. Försöker ett företag öka sin tillväxt i snabb takt kommer den att behövas extern eller intern finansiering. Därför är ledningens mål och ambitioner ett viktigt avgörande för de finansiella besluten.

Det finns en variant av den ursprungliga pecking-order teorin som innebär att ett företag inte med nödvändighet behöver gå igenom alla steg som den ursprungliga modellen. Företaget kan avbryta det finansiella sökandet vid olika steg. Ett småföretag som inte vill förlora kontroll och har en rädsla för att skuldsätta företaget, kommer inte ens att söka kredit hos en bank. (Howorth 1999, s.85)

3.3 Företagets finansiella behov i inledningsfasen

Många småföretag har ofta inga finansiella rapporter att uppvisa för utomstående när de vill attrahera externa finansiärer, vilket resulterar i att det kan vara svårt att bevisa sina möjligheter och komma runt problemet med informationsasymmetrin. (Berger & Udell 1998, s. 6) Vidare menar Berger & Udell (1998, s. 6) att de flesta småföretag finansierar sin verksamhet främst med internt kapital, som exempelvis att ägaren satsar en del av sina privata tillgångar. Ett annat alternativ till ovanstående resonemang är att kapital kan tillföras från övriga i företaget, familjen eller från affärsänglar. (Helle 2004, s.9) Små företag kan ses ha en finansiell tillväxtcykel där de finansiella behoven och möjligheterna kommer att se annorlunda ut allteftersom företaget mognar, växer och blir allt mindre utsatta för problemet kring informationsasymmetrin. Det kan i detta läge bli aktuellt att attrahera andra externa finansieringskällor såsom riskkapitalister, banker och finansbolag. Enligt Berger & Udell (1998 s. 7) kommer denna tillväxtcykel inte att passa alla småföretag på grund av att företagets storlek, ålder och möjligheter till information är långt ifrån perfekt korrelerade. Intern finansiering är ofta nödvändigt i startfasen när entreprenören fortfarande utvecklar sitt produkt- eller tjänstekoncept, och företagets tillgångar mestadels är immateriella. Sammanfattningsvis kan det här resonemanget beskrivas som att företag möter olika typer av finansiella problem allt eftersom företaget utvecklas. (Berger & Udell 1998, s. 7)

3.4 Karaktärsdrag

Det finns olika variabler som kan antas påverka ett småföretags finansiella beslut och det kan bero på företagets karaktär. Det finns olika aspekter och faktorer att ta hänsyn till men i den här studien har följande valts ut:

- **Företagets utveckling.**

Nystartade företag är ofta starkt beroende av internt genererade medel och tillskott från ägaren. (Hughes 1996 ur Winborg 2000, s. 53) Förutom att möjligheterna att attrahera extern finansiering förändras över tiden, så förändras den också över utvecklingen av företaget (Berger & Udell, 1998 s. 7). När företaget utvecklas och kan visa upp tidigare års resultat, kommer intresset från utomstående att öka. Flera studier visar, enligt Winborg (2000 s. 53), att det flesta nystartade småföretagen lånar en relativt liten andel av sitt totala kapital från banker i jämförelse med äldre företag.

- **Tillväxt**

Företagets tillväxt är en annan faktor som påverkar de finansiella valen och behoven. För att finansiera sin tillväxt använder företag ofta interna medel, finns inte det att tillgå måste tillväxten finansieras med någon typ av externa medel. (Van der Wijst 1989, ur Winborg 2000 s 55) Om ledningen är negativ till att använda extern finansiering, från banker eller genom nytt ägarkapital, samtidigt som det behövs externt kapital, så blir det ett val mellan att växa, använda externt kapital och självständighet genom att använda internt genererad finansiering (Norton, 1991 ur Winborg 2000, s. 55)

- **Bransch**

Vilka finansiella resurser ett företag behöver skiljer sig åt branscherna emellan. Exempelvis tillverkande branscher och servicebranscher. En studie gjort av Olofsson (1994) visade att ledningen i servicebranscher är mer positivt inställda till nytt ägarkapital i företaget i jämförelse med ledningen i tillverkande företag. Detta kan bero på att företag

inom servicebranschen har svårt att få extern finansiering, som exempelvis banklån. Situationen som företaget befinner sig i verkar påverka ledningens attityd gentemot extern finansiering. (Olofsson, 1994, ur Winborg 2000 s. 54).

3.6 Finansiell Bootstrapping

Traditionellt sett så använder sig företagen av finansiella medel vid resursanskaffning. Men senare studier visar att många företag har andra beteenden då man insett att finansiella medel inte är den enda utvägen vid anskaffning av resurser. Företagen har hittat alternativa lösningar för att få tillgång till resurser som är användbara i företaget. Med det menas att företagen helt eller delvis kan lösa behovet av resurser för företagets olika aktiviteter till en låg eller ingen kostnad, vilket avspeglar sig minimalt eller inte alls i företagets balansräkning. Den här typen av finansiering har uppmärksammats av forskare som sett den viktiga betydelsen för nya och redan etablerade företag. (Winborg 2000, s.30)

Finansiell bootstrapping har blivit en alternativ finansieringsform till de traditionella formerna. Exempelvis kan det innebära att företagen utvecklar kompetens utan kostnad genom att låta studenter utföra olika projekt hos företaget, eller att de låter sina produkter eller varumärke marknadsföras utan kostnader med hjälp av olika kunder och aktörer. (Winborg 2000, s. 30) Det gäller också för företagen att skapa ett samarbete mellan olika parter där det viktigaste är att kunna ge och ta. Ingen part ska utnyttjas mer eller mindre utan detta ska vara ett ömsesidigt utnyttjande. Sammanfattningsvis handlar finansiell bootstrapping om att företagen ska försöka lösa sitt resursbehov genom att använda medel som inte innefattar externa finansiella medel. Teorin om finansiell bootstrapping delas upp i olika grupper beroende på vilka metoder företagen väljer att använda sig av vid resursanskaffning:

- **Fördröjande Bootstrappers**, är den typ av företag som använder sig utav metoder för att fördröja sina utbetalningar från företaget. Företagen dröjer medvetet med momsbetalning, betalning till leverantör och som alternativ kan de använda sig av leasing istället för att köpa helt ny utrustning. Vanligtvis är det större företag med en median på nio stycken anställda, som är verksamma inom handel och/eller hotell och restaurang i större städer. Många av dessa företag visar en låg vinstmarginal (historiskt sett) och en låg lönsamhet samt att de är i behov av ytterligare finansiering. Den externa finansieringen för dessa företag är begränsad. Många företag saknar också långfristiga banklån. (Winborg 2000, s.36)
- **Relationsorienterade Bootstrappers**, är den typ av företag som i större grad vill använda sig utav metoder för att låna och dela resurser med andra företag samt att de till en viss del använder sig utav metoder för att fördröja sina utbetalningar. De delade resurserna kan vara lokaler, personal och utrustning. Denna typ av företag är ofta verksamma i mindre städer inom tillverkning och/eller jordbruk. Större delen av de här företagen är i mognadsfasen av deras livscykel. Möjligheten för de här företagen att skaffa långfristig extern finansiering är god, men de har inget behov av ytterligare finansiering. (Winborg 2000, s.36)
- **Bidragsorienterade Bootstrappers**, är den typ av företag som använder sig utav olika bidragsformer. Många av dessa företag är relativt stora och verksamma inom tillverkning. Företag som ingår i den här kategorin är företag som har möjligheten att öka sysselsättningen. I och med det blir de här företagen mer intressanta för statliga

aktörer då de erbjuder bidrag till företag. Många av de här företagen har också långfristiga banklån och har möjlighet till att få ytterligare finansiering vid behov. (Winborg 2000, s.36)

- **Minimerade Bootstrappers**, är den typ av företag som använder sig utav metoder för att minska resurser som är bundna i kundfodringar, som till exempel korta betalningsvillkor, dröjsmålsränta och erbjuda kunder kassarabatt. Många av företagen är verksamma inom handel och/eller byggsektorn. Företag som verkar inom handel har ofta många kunder och det sker många transaktioner, vilket kan vara förklaringen till varför de här företagen använder sig utav metoder som minskar kundfodringarna. Många av de här företagen befinner sig i livscykelns expansionsfas eller mognadsfas. Företagen visar god lönsamhet och är relativt stora. Större delen av dessa företag har långfristiga banklån och är inte i behov av ytterligare finansiering. (Winborg 2000, s.37)
- **Ägarfinansiering**, innebär att företagets VD måste tillföra resurser direkt och/eller indirekt för att företaget skall överleva. Typen av företag som utnyttjar detta är småföretag med snabb tillväxt. De här företagen är belägna i större städer och har begränsade möjligheter till långfristiga banklån. Företagen som ingår i den här kategorin har svårt att anskaffa nödvändiga resurser vid en introduktion på marknaden. Problem att skaffa resurser samt problem med att generera finansiering, både externt och internt förklarar det behov av finansiering som företag i denna kategori rapporterar. Exempel på metoder för att minska kostnaderna för företaget är att låta släkt och vänner arbeta till låga löner, eller till och med att företagets ägare inte tar ut någon lön. (Winborg 2000, s.37)

Ovanstående bootstrappingmetoder kan sammanfattas i nedanstående figur.

Kategori	Bootstrappingmetoder	Karaktär
Fördröjande Bootstrappers	Fördröja utbetalningar	Låg vinstmarginal Mogna/omogna företag Behov av ytterligare finansiering Har ej långfristig bankfinansiering
Relationsorienterade Bootstrappers	Gemensam användning	Hög vinstmarginal Mogna företag Ej behov av ytterligare finansiering Har långfristig bankfinansiering
Bidragsorienterade Bootstrappers	Bidragsfinansiering	Låg vinstmarginal Expanderade företag Behov av ytterligare finansiering Har långfristig bankfinansiering
Minimerande Bootstrappers	Minimera kundfodringar	Låg vinstmarginal Expanderande/Mogna företag Ej behov av ytterligare finansiering Har långfristig bankfinansiering
Ägarfinansierade Bootstrappers	Ägarfinansiering	Låg vinstmarginal Omogna företag Behov av ytterligare finansiering Har ej långfristig bankfinansiering

Figur 3, Finansiella Bootstrappingkategorier. Winborg J, Financing small businesses-developing our understanding of financial bootstrapping behavior, 2000 s. 140

3.6.1 För- och nackdelar med finansiell bootstrapping

Den största fördelen med finansiell bootstrapping är att de olika metoderna kan minimera företagets finansiella belastning, samtidigt som företagets mål fortfarande kan uppnås. Företaget kan då använda andras resurser till en låg kostnad eller till ingen kostnad. En annan fördel med finansiell bootstrapping är att ägaren i ett småföretag kan avstå från att ta in nytt ägarkapital för att dels behålla kontrollen och dels för att i starten kunna utveckla sitt företag och forma det efter egna villkor. Företag som använder sig av finansiell bootstrapping har möjlighet att utveckla de centrala i verksamheten eftersom dessa företag inte behöver lägga ned tid och fokus på att söka externa finansiärer. Tiden kan genom att använda finansiell bootstrapping istället läggas på att lösa företagets resursbehov. Sammanfattningsvis kan den största fördelen med finansiell bootstrapping sägas vara att företag kan nå specifika resurser som inte kan anskaffas med pengar. Finansiell bootstrapping leder också därmed till att företaget kan öka sina konkurrensfördelar genom att komma åt dessa resurser och på så sätt spara pengar. (Winborg 2000, ur Landström s.41)

Nackdelarna med bootstrapping kan vara att hitta lämpliga resurser som passar företaget. Det kan ta lång tid att söka efter de resurser som behövs. I vissa fall kan det vara lättare att använda sig av de vanliga finansieringsalternativen. Konkurrenter som redan har kapital kan växa och utvecklas i snabbare takt än det egna företaget. En annan nackdel kan vara att resurserna är svåra att kontrollera. Resurserna ägs inte av företaget och kan försvinna snabbt och oväntat, vilket leder till att företaget kan hamna i ett känsligt läge. Finansiell bootstrapping bygger på nätverk vilket leder till att relationerna mellan de berörda parterna inte får utnyttjas på fel sätt. Företagen bör inte missbruka sina personliga relationer som att exempelvis ensidigt utnyttja motparten. Problemet är att dessa givande och tagande är svåra att beräkna och omvandla till siffror. För företaget kommer det att handla om en balansgång mellan hur mycket man utnyttjar någon annan och samtidigt låta andra utnyttja det egna företagets resurser. (Winborg 2000, ur Landström 2003 s.42)

4 Empiri

I följande avsnitt har författarna sammanställt och redovisat de intervjuer som har genomförts hos de utvalda företagen i respektive bransch. Inledningsvis redovisas en sammanställning av de två intervjuade tillverkningsföretagen och därefter de två utvalda företagen inom servicebranschen. Företagen i studien har valt att vara anonyma så både företagsnamn och personer är fingerade.

Tillverkningsföretag

4.1 Tandprotes AB

Företaget Tandprotes är ett aktiebolag som grundades 2001 av företagets ägare Adam Roberto. Han är ensam ägare till företaget och är även den enda anställda. Företagets huvudsakliga syssla är att tillverka dentalprodukter, främst tandproteser. Tandprotes AB har sin verksamhet central belägen på Södermalm i Stockholm. Huvudmarknaden för företaget är främst lokal, men delvis också regional.

Roberto är utbildad tandtekniker, och har sedan något år tillbaka specialiserat sig på tandprotestillverkning. Marknaden för den här typen av verksamhet är utsatt för hård konkurrens. Roberto har valt att fokusera på protestillverkningen eftersom han bara har kapacitet till detta då han är ensam på företaget, men han menar att många andra konkurrerande företag i den här branschen även tillverkar porslinständer och guldtänder. Idén bakom företaget är att tillverka tandproteser för privatkunder, privata tandläkare och Folk tandvården. Tillverkningen av proteser sker på uppdrag från de här kunderna.

4.1.1 Företagets finansiering

Roberto har finansierat sin verksamhet helt med egna medel, det vill säga 100 000 kr som aktiekapital vid företagets grundande. Företaget erhöll även ett starta-egget-bidrag som utbetalades under de första sex månaderna. Utöver den summan fick företaget ytterligare ett bidrag på 20 000 kr. Roberto menar att han inledningsvis inte behövde externt kapital då han enbart använde egna besparingar och bidrag. Skulle det bli aktuellt för företaget att göra en investering tror inte Roberto att det skulle vara ett problem att vända sig till banken för ett lån. Han ser positivt till att ta hjälp av banken men eftersom behovet inte har funnits så har det aldrig blivit aktuellt. Roberto menar att i första hand väljer han internt genererade medel, i andra hand banklån och checkkredit och i tredje hand nytt ägarkapital. Det grundar sig på att han vill behålla kontrollen av företaget eftersom han anser att det är viktigt, då blir inte heller externa ägare aktuella för företaget. Det här beror också på att Roberto vill minimera risken för företaget. Att låna medel av vänner, släktingar eller från affärsänglar har aldrig varit nödvändigt eller intressant för företaget.

4.1.2 Finansiell Bootstrapping

Fördröjande bootstrappers

Roberto har aldrig medvetet dröjt med några betalningar till sina leverantörer eller fördröja sin inbetalning av moms. Eftersom utrustningen som används för tillverkning av tandproteser inte är så dyr, så väljer Roberto att köpa den utrustning han behöver.

Relationsorienterade bootstrappers

Tandprotes AB delar lokaler med ett antal andra företag i samma hus. Roberto hyr ett rum i huset där hans tillverkning sker. Företagen i huset delar även gemensamma utrymmen så som kök, kundmottagning och väntrum. Det förekommer gemensamma inköp av varor och inventarier som företagen behöver i sitt arbete. Roberto berättar att företagen nyligen beställde arbetsbänkar hos en leverantör, vilket ledde till en betydlig kostnadsbesparing eftersom inköpspriset reducerades. Eftersom företagen ligger i samma hus så delas även en reception där alla kundsamtal och kunder tas emot. Att han får dela lokal med andra företag sänker delvis kostnaderna för företaget. Att driva sitt företag i egen lokal är inte aktuellt då företagen har ett nära och betydande samarbete för tillverkningen. Vidare menar Roberto att detta samarbete leder till att man även delar viss personal med varandra. Roberto tillverkning sker som en del i en kedja av olika tillverkningsprocesser för tandproteser, medan de andra företagen i huset står för den resterande tillverkningen. Slutprodukten produceras genom ett samarbete mellan olika småföretag. Som ensam företagare utgör Roberto endast en liten del, men dock betydande, i denna kedja.

Bidagsorienterade bootstrappers

Vid uppstarten av Tandprotes AB mottogs som nämndes tidigare ett starta-eget-bidrag under en sexmånadersperiod samt fick företaget ytterligare 20 000 kr i bidrag. Roberto tycker att genom att erhålla externt kapital, så som bidrag, har upplevts som positivt för företaget och gav honom en trygghet vid starten även om han till största delen har finansierat sin verksamhet med egna medel.

Minimerande bootstrappers

Roberto berättar att hans största kunder är framför allt privattandläkare och vårdcentraler, men att även privatpersoner vänder sig till honom. Privatpersoner utgör den minsta delen. Det flesta jobben utförs på uppdrag från dessa och kan variera mellan olika perioder. Företaget fakturerar 100 % av sina arbeten till alla sina kunder och de gällande betalningsvillkoren är 30 dagar. Företaget använder inte korta betalningsvillkor för att medvetet påskynda inbetalningar från andra företag. Roberto menar vidare att dröjsmålsräntan finns på fakturan, men förekommer inte; *"Jag skriver på fakturan att dröjsmålsränta utgår, men jag vågar inte kräva det på grund av att jag vill vara lojal och behålla mina kunder"* Dock kan företaget få vänta på inbetalningar i upp till fem-sex månader. Företaget fakturerar allt, som nämndes tidigare, vilket gör att kassarabatt och förskottsinsbetalningar inte förekommer.

Ägarfinansierade bootstrappers

Roberto satsade 100 000 kr i aktiekapital, samt att han förutom bidraget har satsat helt egna medel i verksamheten. Utgifter som inte har kunnat finansieras av verksamheten har finansierats av egna besparingar. Detta ser Roberto som något positivt, han menar att han vill helst försöka undvika externt kapital och föredrar istället internt genererade medel. Under sommarmånaderna då uppdragen och beställningarna inte är så många så upplever Roberto att det kan vara tufft ekonomiskt. Han har under ett dessa perioder undvikit att ta ut lön ur företaget. Det har aldrig förekommit att släkt eller vänner har hjälpt honom i hans verksamhet, dock har han fått hjälp av en studerande tandtekniker när behovet har funnits. Han menar att detta är något han gärna skulle utnyttja mer, men upplever det svårt eftersom en student har begränsade kunskaper för att ta sig an den här typen av tillverkning.

4.2 Markis och Persienn AB

Markis och Persienn AB grundades år 2005 av företagets ägare Fredrik Karlsson. Företagets huvudsyssla är att tillverka persiennor och att montera markiser till både företag och privatpersoner. All tillverkning sker i företagets lokaler. Karlsson jobbar i dag ensam på företaget men har tidigare drivit verksamheten tillsammans med en annan person som nu precis har gått i pension. Företaget är främst aktiv på den lokala marknaden.

Markis och Persienn AB har ingen direkt uttalad affärsidé men Karlsson menar att fokus har varit att anpassa produkter efter vad kunderna efterfrågar. Målet är att försöka behålla de befintliga kunderna, men han har egentligen ingen genomtänkt konkurrensstrategi även om konkurrens råder. Han menar också att den här typen verksamhet alltid kommer att vara aktuell men nackdelen kan vara att den är säsongbetonad.

4.2.1 Företagets finansiering

Karlsson satsade 100 000 kr i aktiekapital vid företagets start och har fortsättningsvis använt sig av egna medel och en liten del av lån i hans verksamhet. Företagets bil är finansierad med hjälp av ett billån. Karlsson upplevde aldrig att det fanns något problem med att erhålla kapital från den externa långgivaren och kan tänka sig att för framtida behov använda sig utav externt kapital. Dock ska nämnas att Karlsson tidigare haft en ganska negativ inställning till att anskaffa kapital utifrån. Han upplever att innan säsongen har kommit i gång på vårvintern så kan företaget ha det tufft ekonomiskt på grund av mindre jobb. Karlsson påpekar också att vid de här tillfällena har han övervägt att använda sig utav en checkkredit men har inte vågat av rädsla för att under de här tiderna inte kunna visa upp goda ekonomiska resultat. Även för framtida investeringar så skulle checkkredit vara aktuellt och ett annat alternativ skulle vara banklån. Andra finansieringsmöjligheter ser han som ointressanta. Dock kan han tänka sig att ta in ytterligare en ägare men inte på grund av kapitalbrist utan för att kunna öka företagets resurser och för att minska den egna arbetsbelastningen. Karlsson tycker att det är svårt att definiera hur riskbenäget företaget är, han vill försöka skapa en balans mellan ett mindre risktagande och en trygghet samtidigt som han saknar kunskap kring företagets verkliga finansieringsbehov.

4.2.2 Finansiell bootstrapping

Fördröjande bootstrappers

Företaget dröjer medvetet med utbetalning till en av företagets större leverantör som levererar tyg till markiserna. Eftersom företaget har varit kund hos leverantören från starten och beställer för stora summor så har det aldrig varit problem med dessa fördröjningar. Karlsson väntar med inbetalningen till leverantören när han ser att hans egna kunder har betalat företagets utskickade fakturor. Förutom till den här leverantören så använder sig inte företaget av några fördröjda utbetalningar och har aldrig satt i system att göra det. Han menar att han försöker betala fakturorna så fort de kommer och senast innan villkoren för betalningen går ut. Dock har det hänt att Karlsson inte haft möjlighet att betala i tid då han inte haft medel för det, då han väntar på inbetalning från sina kunder. Momsen har Karlsson vid några tillfällen dröjt med i några dagar.

Markis och Persienn AB har aldrig leasat någon utrustning men har i större utsträckning använt sig utav begagnad utrustning. Företaget har fått tagit över en stor del av inventarier och utrustning från ett liknande företag som har gått i konkurs. Det här har gynnat företaget positivt eftersom utgifterna vid starten reducerades. Karlsson nämner också att om företaget skulle behöva köpa ny utrustning så skulle han föredra leasing om priset skulle stiga över femtusen kronor.

Relationsorienterade bootstrappers

Markis och Persienn AB delar varken utrustning, verktyg eller personal med andra företag. Det samarbete som finns sker mellan företaget som han Karlssons delar lokaler med. Det är ett ömsesidigt utnyttjande mellan de två företagen. Karlsson som nämnts tidigare tillverkar persienner och det andra företaget som ligger i huset är ett glasmästeri, vilket har varit ett betydande samarbete för Karlsson, även om företagen skiljer sig åt. Karlsson berättar att om han har ett jobb som glasmästaren kan hjälpa till med så anlitar han honom och vice versa, så deras samarbete är av stor betydelse för dem båda. Det har inte förekommit några gemensamma inköp.

Bidragsorienterade bootstrappers

Markis och Persienn AB har aldrig tagit emot någon typ av bidrag. Karlsson hade gärna utnyttjat det om han vid starten av företaget visste vilka möjligheter som fanns för hans företag.

Minimerande bootstrappers

Betalningsvillkoren ser olika ut beroende på vilken typ av kund Karlsson fakturerar. För privatkunderna gäller tio dagar, det är en medveten taktik från hans sida. När det gäller företagskunder så har det något längre betalningsvillkor vilket är 30 dagar. Dröjsmålsräntan finns på företagets fakturor men det är något som Karlsson aldrig utnyttjar då han själv kan dröja med sina betalningar. Han har en sansad inställning till kunder som betalar för sent, det förekommer att han ringer dem för en påminnelse för försenade betalningar.

Ägarfinansierade bootstrappers

Under vissa tider då Karlsson har mycket att göra i företaget tar han hjälp av sin 15-åriga son som arbetar till en låg summa pengar eller gratis. Karlsson berättar att han själv ett antal gånger inte har haft möjlighet att tagit ut någon lön ur företaget. Detta sker vanligtvis under perioder när verksamheten befinner sig under en sämre säsong. Det har också förekommit att Karlsson har fått tagit av sina privata besparingar för att täcka upp för företagets kostnader, även detta har skett i samband med företagets sämre perioder. Enligt Karlsson så skulle ett alternativ under dessa tider vara att införa externt kapital till verksamheten för att förhindra att behöva använda sina egna besparade medel. Det finns ett kreditkort utställt på företaget som Karlsson utnyttjar i behov av inköp eller betalning.

Serviceföretag

4.3 Snabbtvätten

Snabbtvätten är en enskild firma som grundades år 2005 av paret Anita och Jack Månsson. Anita arbetar heltid i verksamheten och Jack endast vid behov. Utöver det så har företaget en heltidsanställd och en deltidsanställd. Företaget driver en kemtvätt samt att de till en liten del hyr ut festkläder. Företagets kundkrets består av både privat- och företagskunder där de privata kunderna utgör den större delen på ungefär 75 %. Anita Månsson upplever att företaget befinner sig på en marknad där hård konkurrens råder. Tanken bakom företaget är att kunna erbjuda kunder kvalitet och snabb service vilket skapar en nöjd kundkrets och troligtvis återkommande enligt Månsson. Företaget är inte miljömärkt som många av företagets konkurrenter är vilket gör att företaget måste vinna kunder på annat sätt.

4.3.1 Företagets finansiering

Månsson har en positiv inställning till finansiering och har aldrig upplevt något problem kring det. Paret Månsson har tidigare drivit en kemtvätt i samma region som de tyvärr fick avveckla på grund av utbrändhet. Efter en kort tid senare så bestämde de sig för att starta upp en ny verksamhet och kunde då använda sig utav de medel som den tidigare verksamheten hade genererat. Företaget har därför aldrig varit i behov av ytterligare finansiering då verksamheten är finansierad helt med egna medel. Månsson berättar att extern finansiering skulle vara ett alternativ vid framtida investeringar, framförallt skulle banklån och checkkredit vara det mest intressanta. Det har också funnits idéer om att släppa in nya ägare i företaget både för att öka resurserna och för kapitalet. Andra finansiella lösningar har aldrig varit aktuellt. Snabbtvätten är inte ett riskbenäget företag enligt Månsson, eftersom det är mycket viktigt att kunna ha kontroll på företaget.

4.3.2 Finansiell bootstrapping

Fördröjande bootstrappers

Snabbtvätten har vid ett antal tillfällen medvetet dröjt med betalningar till leverantörer. Månsson har gjort detta för att ibland har det varit på grund av att det inte funnits medel, men

även på grund av att det har varit felaktiga leveranser. Någon fördröjning av momsinsbetalning har aldrig skett hos Snabbtvätten. Månsson menar att hon är noga med att betala in den i tid. Företaget använder sig av två bilar för sina tvättleveranser till kunder, varav en är leasad och den andra är köpt på avbetalning. Månsson föredrar att leasa eftersom hon anser att det är förmånligare än att köpa med tanke på att momsen kan dras av. Företaget har själv inga tvättmaskiner utan all tvätt skickas vidare till ett annat företag. Viss del av inventarierna är begagnade, så som kontorsmöbler och arbetsbänkar.

Relationsorienterade bootstrappers

Företaget delar inte personal eller lokal med andra företag. Det förekommer dock andra former av samarbete mellan Snabbtvätten och liknande företag. Eftersom de själv inte har några tvättmaskiner så har de ett avtal med ett annat företag som ska utföra kemtvätt och snabbt kunna leverera tvätten tillbaka till dem. Företaget också har uthyrning av festkläder som en del av verksamheten och Månsson berättar att när hon inte har rätt storlekar eller att något saknas så samarbetar hon med ett annat uthyrningsföretag. Detta samarbete är ömsesidigt men utan något formellt avtal. Samordnande av inköp med någon av dessa företag eller andra företag förekommer inte alls berättar Månsson.

Bidragorienterade bootstrappers

Företaget har aldrig tagit emot någon form av bidrag. Månsson berättar att hon har hört talas om bidrag till kvinnliga företagare men att hon inte sökt något.

Minimerande bootstrappers

Företaget använder 20 dagars betalningsvillkor för både privat- och företagskunderna. Månsson berättar att när kunder inte betalar så har de oftast inte tid att ringa runt eller skicka ut påminnelser. Det har endast hänt vid ett tillfälle att de har anlitat ett inkassoföretag då kunden varit kraftigt försenad. Kassarabatt ger inte företaget till några kunder. Förskottsinsbetalningar förekommer inte som en finansieringsmetod för företaget.

Ägarfinansierade bootstrappers

Företaget har aldrig låtit vänner eller släktingar arbeta till låga löner. Men Månsson berättar att hennes dotter jobbar några helger i månaden, men då till en marknadsmässig lön. Dottern är yngre än 18 år vilket gör att de slipper att betala arbetsgivaravgifter om lönen inte överstiger en viss summa. Detta är en fördel för företaget eftersom de slipper anställa någon extra, vilket sparar en del pengar för företaget. Företagets ägare undvek under en tid att ta ut lön ur företaget. Detta var framförallt under de första månaderna som företaget startades upp. Som Månsson nämnde tidigare så har verksamheten helt finansierats med egna medel, så många gånger har de fått gå in med egna besparingar för att täcka företagets utgifter. Ingen av paret Månsson har använt deras privata kreditkort i företaget någon gång.

4.4 Livskraft AB

Företaget Livskraft är ett aktiebolag som grundades år 2005 och drivs av båda ägarna Lena Svan och Lotta Hammar. Svan är i grunden utbildad frisör och berättar att hennes intresse är

att jobba så nära människor som möjligt och kunna erbjuda dem hjälp. Hammar har arbetat som instruktör många år och har vidare utbildat sig till spa- och massageterapeut. Företaget utför kroppsterapi, healing, meditation, spa-behandlingar och massage för både privatkunder och företagskunder, där privatkunderna utgör den största delen. Det förekommer även att företaget arrangerar kvällskurser i meditation och healing. Den delen av verksamheten är något som är under utveckling och kommer att breddas i stor utsträckning under nästkommande år.

4.4.1 Företagets finansiering

Lena Svan har en positiv inställning till extern finansiering, och att hon har en del kunskaper och erfarenheter sedan tidigare kring extern finansiering. När företaget startade satsade de båda ägarna tillsammans 100 000 kr varav de båda lånade pengar av banken för att kunna finansiera företaget. Svan upplevde inget problem från bankens sida när hon skulle låna pengar till företaget. Hon berättar att hon har bra kontakt med banken genom att hon tidigare drivit en frisörsalong som också varit i behov av bankens finansiering. Företagets andra ägare, Hammar var dock tvungen att lämna sin bostadsrätt som säkerhet när hon skulle teckna lånet för företaget.

Svan anser att det är viktigt att kunna behålla kontrollen över företaget men anser sig själv ändå vara ganska riskbenägen *"Jag kan vända på en femöring"*, hon berättar att hon är väldigt impulsiv och kan få infall av nya idéer som möjligtvis skulle kräva annan typ av finansiering. Svan skulle inte tveka om att använda sig utav extern finansiering vid ett framtida kapitalbehov även om hon har möjligheten till att använda egna medel. Hon skulle i första hand använda sig utav egna medel, därefter checkkredit och banklån. Det har förekommit att Svan har lånat kapital av sina vänner ett fåtal gånger. Övriga externa källor är och har inte varit intressant för företaget.

4.4.2 Finansiell Bootstrapping

Fördröjande bootstrappers

Livskraft AB använder inte fördröjande betalningar metoder i någon form. Däremot använder företaget sig utav både begagnade och nyinköpta inventarier. Svan använder gärna begagnade inventarier och de flesta inventarier i verksamheten idag är begagnade. De är inredning som möbler, stolar och liknande inredning. Dock är många av de mindre verktygen/tillbehören nyinköpta. Leasing skulle vara ett alternativ om företaget i framtiden skulle behöva investera i något som krävde ett större kapital.

Relationsorienterade bootstrappers

Svan berättar att det inte förekommer något samarbete med andra företag, hon uttrycker sig *"Jag kan själv"* och har sedan starten av Livskraft AB haft den inställningen. Då de inte förekommer något samarbete så delar de heller inte någon personal eller verktyg/tillbehör med andra företag. Svan nämner dock att hon kommer ha ett samarbete med en klient till nästa år när det gäller att sälja in en ny produkt till Sverige som kräver en omfattande

marknadsföring. I Livskraft AB's lokaler finns det ett rum som Svan valt att hyra ut till en kvinna som arbetar som Homeopat. Utrustningen som hon använder i sin verksamhet har hon själv stått för och det är inget de delar sinsemellan. Det finns även ett ytterligare utrymme i lokalen att hyra ut men Svan känner att det inte är nödvändigt just nu. Gemensamma inköp är väldigt intressant för Svan och hon har försökt samarbeta med ett liknande företag för inköp av olika produkter, men det har aldrig blivit av eftersom det andra företaget tyckte att det skulle bli för krångligt.

Bidragsorienterade bootstrappers

Livskraft AB har aldrig erhållit någon form av bidrag. Svan berättar att det aldrig var aktuellt vid uppstarten av företaget.

Minimerande bootstrappers

Livskraft AB har en ojämn fördelad kundkrets mellan privatkunder och företag. Den största delen utgörs av privatkunder och är ungefär 90 % av alla kunder. Svan berättar att det är Hammar som står för den lilla delen av företagskunder då hon arbetar ute på en del företag med massage. Livskraft AB fakturerar större delen av de tjänster de utför, det kan förekomma kontant betalning men det är sällan och det är inget de föredrar. Företaget vill i första hand att kunder betalar in via bankgiro. Trots att Svan har en negativ inställning till kunder som betalar för sent använder företaget inte medvetet sig utav korta betalningsvillkor och dröjsmålsränta, men tio dagar är det som är uttalat. Företaget har aldrig avbrutit en relation på grund av att någon har betalat för sent.

Ägarfinansierade bootstrappers

Det har aldrig förekommit att släkt eller vänner arbetat för företaget. Svan menar att det aldrig har varit nödvändigt men skulle det finnas behov av det skulle hon kunna tänka sig att använda den typen av arbetskraft. Under svårare tider har företagets ägare undvikit att tagit ut full lön ur företaget, det har också hänt att de Svan och Hammar använt egna medel för att täcka upp för företagets kostnader. Har behovet för kreditköp på företaget funnits så har företagets egna kreditkort använts.

5 Analys och tolkning

I följande avsnitt ställs studiens empiri mot de teorier som har valts ut. Inledningsvis analyseras företagen i den tillverkande branschen och därefter företagen i servicebranschen. Egna tolkningar framgår i samband med analysen.

5.1 Tillverkningsföretagen Tandprotes AB och Markis och Persienn AB

5.1.1 Analys av finansiella gapet, teorin pecking-order, företagens finansiella behov i inledningsfasen samt karaktärsdragen

Landström (2003) menar i sitt resonemang kring det finansiella gapet, att det kan kopplas samman med hur finansiärerna behandlar småföretagen med tanke på risken de utsätter sig för, transaktionskostnader samt begränsade analysinstrument och vilka svårigheter det medför. Vidare menar Landström (2000) att det är både företagaren och finansiären som har övertag på information. Det här resonemanget stämmer delvis in på den här studien. Företaget Markis och Persienn AB, som är det enda företaget i tillverkningsbranschen som använt extern finansiering, har inte upplevt att finansiärerna har haft problem att förstå företagets situation. Enligt Landström (2000) är det för småföretagare svårt att hålla sig informerad om vilka finansieringsmöjligheter som finns och vad som kan passa just det egna företaget, därför verkar det finansiella gapet idag snarare utgå ifrån företagarens sida. Att det finns många olika externa finansiella källor för småföretagen att vända sig till kan gynna småföretaget men samtidigt missgynna kreditgivaren. Både Markis och Persienn AB och Tandprotes AB menar att möjligheterna och vilka alternativ av extern finansiering som finns inte undersöktes under inledningsfasen, vilket stärker resonemanget kring problemet utifrån företagarens synvinkel. Utifrån dessa perspektiv anser författarna att det finansiella gapet inte riktigt existerar i den form som teorierna påvisar. Markis och Persienn AB erhöll lånet utan problem, och författarna upplever att det finansiella gapet i många fall snarare kan ses som enkellänkad än dubbellänkad. I det här fallet handlar det mer om småföretagarens rädsla och bristande kunskap kring extern finansiering, snarare än om finansiärernas information kring vilka eventuella risker de tar när de lånar ut pengar till ett småföretag.

Företagen som är verksamma inom tillverkningsbranschen i den här studien har framförallt finansierats med privata besparingar vilket tydliga paralleller kan dras till ett flertal teorier som används i studien. Berger och Udell (1998) och Hughes (1996) påstår bland annat i sina resonemang att småföretagen främst finansierar sin verksamhet med privata tillgångar. Det förespråkar även Myer (1984) i sin pecking-order modell som förklarar att företagets kapitalbehov rangordnas enligt följande steg; intern finansiering, skuldfinansiering och i sista hand ägarkapital. Diskussionen kring rangordningen av de finansiella valen stämmer bra överens med de observationer som författarna gjort under den här studien. Företaget Tandprotes AB har enbart använt egna medel och på så sätt inte fullföljt inte de resterade stegen i modellen. Markis och Persienn AB följer stegen på samma sätt i modellen, men tar ett

steg längre och använder sig av en liten del skuldfinansiering. Med egna medel blir risken endast påtaglig för ägaren själv och står inte i skuld till någon extern finansiär vid sämre perioder. Howorth (1999) menar att små företags rangordning av extern finansiering påverkas starkt av en vilja att behålla kontroll över företaget. Både Tandprotes AB och Markis och Persinn AB betonar att det är väldigt viktigt att behålla kontroll och ingen av företagarna är speciellt riskbenägna, vilket kan vara anledningen till att de väljer intern finansiering i första hand därefter externa medel. Företagaren kommer enligt Norton (1991) att någon gång stå inför valet att växa i snabbare takt med extern finansiering eller att behålla nuvarande position genom att använda intern finansiering. Författarna anser att det här kan vara ett svårt beslut för företagaren att fatta, och kan komma bli avgörande för företagets framtida position. Företagaren vill säkerligen i många fall också behålla det ”lilla” företaget som det är, och inte planerar att expandera. Det som många företagare förmodligen inte tänker på är att ett lån också kan vara till fördel för företaget dels för skatteeffekten och dels för möjligheterna till expansion. Studiens företag Markis och Persinn AB har i dag idéer om att utveckla sitt företag genom att ta in en ny ägare vilket författarna tror kommer att ge företaget ett tillfälle att växa snabbare som också kommer gynna företaget ekonomiskt, då fler arbeten kan utföras.

Det har visat sig i studien att Markis och Persinn AB och Tandprotes AB har haft olika finansiella behov i företagets inledningsfas. Tydligt är dock att båda till stor del har använt egna besparingar i verksamheten. Ingen av företagen har mottagit pengar ifrån familj, eller affärsänglar, vilket inte stämmer överens med Berger och Udell (1998) samt Helles (2004) resonemang kring att detta som är något vanligt förekommande för ett småföretag i inledningsfasen. För att attrahera affärsänglar krävs förmodligen en mer unik affärsidé och ett annorlunda koncept för att en dem ska vilja satsa pengar i ett företag. Att företagen inte har lånat pengar av familj kan ses som positivt eftersom man då inte behöver utsätta någon annan för problem eller för att undvika osämja.

5.1.2 Finansiell Bootstrapping

Fördröjande Bootstrappers

Fördröjande bootstrappers återfinns i både mogna och omogna företag och till det kan författarna dra tydliga parallellerna till de tillverkande småföretagen som är omogna och har inte några långfristiga lån. Det som skiljer teorin och empirin åt, är att de studerade företagen inte är i behov av ytterligare finansiering. Med stöd av Winborgs (2000) resonemang om att fördröjande bootstrappers är den typ av företag som använder sig utav metoder för att fördröja sina utbetalningar från företaget kan författarna se att ett av de studerade företagen inom tillverkningsbranschen, Markis och Persinn AB, använder sig av den här typen av finansiell bootstrapping, då han dröjer med betalning till en del av sina leverantörer. Det här beteendet kan bero på att företaget är säsongberoende, och den tyngsta arbetsbördan ligger under vår och sommar, vilket leder till att det under vissa perioder är mindre pengar i företagets kassa. Författarna anser att fördröjning av utbetalningar kan utsätta företaget för en stor risk då de ligger efter med betalning till sina leverantörer. Det i sin tur kan leda till att relationen med leverantören missbrukas genom att sena betalningar blir en vanligt förekommande handling.

Ägaren till Markis och Persinn AB anser att inköp av begagnad utrustning gynnar företaget ekonomiskt. Detta anser författarna som en bra lösning för att minska kostnaderna i företaget, särskilt för småföretag i inledningsfasen där alla former av kostnadsbesparing är betydande.

Fördröjande betalningsmetoder bedöms enligt författarna själva som ett dåligt beteende för ett företag och ett av de sämre alternativen gällande finansiell bootstrapping. Studiens andra undersökta företag, Tandprotes AB, använder sig inte utav den här typen av bootstrapping i någon form, vilket författarna anser vara både bra och dåligt. Ett alternativ kunde ha varit för Tandprotes AB att använda sig utav begagnad utrustning för att på så sätt minimera kostnaderna.

Relationsorienterade Bootstrappers

Enligt Winborg (2000) karaktäriseras relationsorienterade bootstrappers av mogna företag, som har långfristiga banklån och som inte har behov av ytterligare finansiering. I den här kategori återfinns båda företagen inom tillverkningsbranschen, vilket skiljer sig från Winborgs (2000) diskussion kring vilka företag som återfinns här. Studiens företag är omogna, saknar långfristiga banklån och har inte behov av ytterligare finansiering. Den här typen av bootstrapping har visat sig vara betydelsefullt även för omogna företag.

Winborg (2000) menar vidare att den här typen av bootstrappers gärna delar resurser med andra företag. Studien visar att både Tandprotes AB och Markis och Persienn AB använder den här typen av bootstrapping. Båda företagen delar lokaler med andra företag. Speciellt betydande är det för Tandprotes AB att dela lokaler då han annars inte skulle ha tillgång till de resurser, det vill säga både utrustning och personal, som han behöver för verksamheten. Han ingår i en kedja vilket gör att de övriga behöver honom och han i sin tur behöver det andra företaget. Företaget har även kunnat dra nytta av större gemensamma inköp. Markis och Persienn AB använder den här typen av bootstrapping i annan utsträckning då företaget endast delar lokal med ett annat företag. Det förekommer inte att han delar personal eller verktyg med andra. Istället utnyttjar han sina relationer på ett annat sätt, då han och företaget i samma hus kan hjälpas åt med diverse jobb. Den ena hjälper ibland till med jobb åt den andra, och tvärtom. Den här typen av bootstrapping anser författarna borde kunna användas i större utsträckning än vad företagen gör idag. Fler gemensamma inköp om det är möjligt, möjlighet att samarbeta i gemensam marknadsföring är ett annat alternativ. Svårare är det ju dock att låna personal, eftersom företagaren är själv på företaget och blir då svårt att kunna "låna ut", men eventuellt kunde andra tjänster utbytas istället för personal. Det viktigaste är dock att ingen part blir utnyttjad utan det ska vara ömsesidigt. Mycket pengar finns säkerligen att spara, framförallt i tillverkningsbranschen där det ofta krävs maskiner och verktyg.

Bidragsorienterade bootstrappers

Den här kategorin karaktäriseras enligt Winborg (2000) av expanderande företag som har långfristiga banklån och som har behov av ytterligare finansiering. Den här karaktäriseringen stämmer inte överens med resultatet i studien på någon punkt. Tandprotes AB var det enda företaget som mottog bidrag under inledningsfasen. Till skillnad från vad Winborg (2000) menar, så tillhör företag som är relativt stora och verksamma inom tillverkning den här kategorin. Branschen stämmer överens men i övrigt finns inga likheter. Här ska enligt teorin företag ligga som har en möjlighet att öka sysselsättningen och då bli intressanta för statliga aktörer att erbjuda bidrag. Det blir svårt att jämföra denna kategori då studiens företag befinner sig i inledningsfasen och har fått bidrag för sitt nystartande. Trots att det enligt teorin innefattar andra typer av företag tycker författarna ändå att den här typen av bootstrapping är av stor betydelse för nystartade småföretag eftersom det finns goda möjligheter till att erhålla olika typer av bidrag just vid starten. De intervjuade företagen berättar också att de tycker att

det är bra att den här möjlighet finns. Markis och Persienn AB har inte mottagit några bidrag, men det berodde mer på att möjligheterna till detta inte undersökts.

Minimerande bootstrappers

Minimerande bootstrappers karaktäriseras av mogna företag i expansionsfasen. Företagen har oftast långfristig bankfinansiering och är inte behov av ytterligare finansiering. Denna kategori av bootstrapping är inte aktuell för något av de studerade företagen. Visserligen använder sig Markis och Persienn AB av korta betalningsvillkor för att skynda på sina betalningar, men om kunden ändå skulle vara sen så accepteras det. Tandprotes AB har en liknande inställning till försenade betalningar, där accepteras alla sena inbetalningar trots att ägaren medger att det många gånger upplevs som känsligt, eftersom han inte vill kräva sina kunder på pengar. Minimerade bootstrappers använder sig ofta av dröjsmålsränta vilket inte har visat sig i stämman i företagen i studien. Företagen menar att de använder både dröjsmålsränta och korta betalningsvillkor, men det utnyttjas inte i praktiken. Författarna anser att dröjsmålsränta borde kunna krävas av kunder som betalar för sent, främst för att det är resurser som ska användas i det egna företaget men också för att det är en markering för företaget att visa att sena betalningar inte är acceptabelt. Det här är förmodligen ett stort problem för småföretagaren eftersom man har ofta en mindre kundkrets och då är företaget säkerligen i många fall beroende av att varje kund ska betala i tid. Det kan vi tydligt se hos Markis och Persienn AB eftersom Karlsson själv dröjer med betalning till sina leverantörer tills det att han ser att kunderna har betalat hans utskickade fakturor.

Ägarfinansierade bootstrappers

Enligt Winborg (2000) är den här kategorin av bootstrappers företag som är omogna, och som inte har långfristig bankfinansiering men är i behov av det. Studiens företag stämmer mycket bra överens med den här kategoriseringen. Winborg (2000) menar vidare att ägaren direkt eller indirekt måste tillföra resurser till företaget. Det visar sig överensstämma tydligt med de studerade företagen. Båda dessa tillverkningsföretag har tillfört interna medel i verksamheten i stor utsträckning. Enligt Winborg så har ägarfinansierade bootstrappers problem att generera finansiering både externt och internt, vilket inte riktigt denna studie stödjer. Inget av studiens företag tror att det skulle vara problematiskt att erhålla extern finansiering om behovet skulle finnas. Företagen påtrycker dock att det viktigaste är att tillföra medel internt och har inte haft problem med det.

I den här kategorin ingår även minimering av kostnader så som att låta släkt eller vänner jobba gratis eller till en lägre lön. Markis och Persienn AB låter emellanåt sin son arbeta på företaget för korta uppdrag, utan att betala ut lön. För dessa korta uppdrag slipper då företaget anställa någon extra vid enstaka tillfällen, vilket sparar en del kostnader. Tandprotes AB har använt av en studerande tandtekniker, vilket Roberto menade var till stor hjälp och som var till stor nytta för verksamheten. För Tandprotes AB är det svårare att använda släkt eller vänner eftersom hans jobb kräver djupare kunskap inom tandteknik. Under tider när det varit svårt ekonomiskt för företagen har det förekommit att ägarna inte tagit ut någon lön ur företaget. Detta är enligt författarna inget som kan påverkas i en större grad, finns inte möjligheten till utbetalning så finns det inte. Arbete kräver alltid lön, vilket kanske för en företagare under vissa perioder kan undvikas, men i det långa loppet går det inte att enbart använda egna besparingar och inte ta ut lön, utan då bör företaget eventuellt ta hjälp av externa finansiärer för att inbringa ytterligare kapital till verksamheten. Författarna anser att

den här typen av bootstrapping har visat sig vara en av de mest betydande, och använts av studiens två tillverkande företag i stor utsträckning.

5.2 Serviceföretagen Livskraft AB och Snabbtvätten

5.2.1 Analys av finansiella gapet, teorin pecking-order, företagens finansiella behov i inledningsfasen samt karaktärsdragen

På samma sätt som de två studerande företagen i tillverkningsbranschen så upplever inte företagen i servicebranschen någon informationsasymmetri som många rapporter och teorier har påvisat. Det författarna tidigare har kunnat skåda är att det har förekommit ett kunskapsgap hos de studerade företagen i studien. Det vill säga vilka möjligheter till extern finansiering som finns. Enligt Landström (2003) så är risken stor vid finansiering av nystartade företag och många gånger saknas analysinstrument för de olika kreditgivarna att avgöra huruvida företaget är en pålitlig kund. Livskraft AB, som var det enda företaget i servicebranschen som har använt extern finansiering, har ändå lyckats erhålla banklån. Anledningen till det är att ägarna av företaget har tidigare kunskap från småföretagande och goda kunskaper kring extern finansiering. Svan har tidigare drivit företag och på så sätt fått god kontakt med banken och visat att hon är kreditvärdig vilket gör att banken har större förtroende för henne som kund. Hammar, delägare i företaget, fick däremot lämna sin bostadsrätt som säkerhet. I detta fall uppstår aldrig ett finansiellt gap eftersom både företagaren och finansiären har den information som krävs vid belåning. Idag kanske detta problem har blivit mindre på grund av de ökade kreditmöjligheterna som finns för ett företag.

Till Berger och Udells (1998) resonemang kring småföretags finansiella behov och Myers (1984) Pecking-order teori kan tydliga paralleller dras. Företaget Snabbtvätten föredrar främst intern finansiering, och om det skulle behövas skulle både banklån och delägarskap vara ett alternativ, vilket följer stegen i modellen. För Livskraft AB har rangordningen varit en annan. Där har första alternativet istället varit att främst använda skuldfinansiering, och därefter intern finansiering och till sist ägarkapital. Winborg (2000) menar att de flesta nystartade företag lånar en relativt liten del av sitt totala kapital från banker i jämförelse med äldre företag, vilket inte stämmer överens med företaget Livskraft AB som på den här punkten utmärker sig i studien. Howorth (1999) menar att rangordningen av de finansiella besluten beror på om ägaren också är chef på företaget. Vidare menar Howorth (1999) att rangordningen också är influerad av en vilja att behålla kontrollen, och genom extern finansiering kunna mista den. Hos företaget Snabbtvätten är Månsson ägare och samtidigt chef, och enbart egna medel är satsade vilket gör att företaget kan behålla kontrollen som ägaren anser är väldigt viktig. För Livskraft AB finns två ägare och ingen av dem är chef över den andra, vilket kan göra att utfallet kring valen av finansiella medel annorlunda. Den ena parten vill förmodligen inte satsa mer pengar än den andra parten, och framförallt kanske inte satsa enbart egna medel när det är fler än en ägare. Det här kan ha varit anledningen till att banklån togs vid uppstarten av företaget.

Riskbenägenheten för dessa företag kan även kopplas till ägaren/ägarnas karaktärer anser författarna. Skillnader finns i serviceföretagen, Livskraft AB visar sig vara mer riskbenäget och där en av ägarna är impulsiv. Det här kan givetvis bero på vilken typ av verksamhet företaget har. För Livskraft AB, som verkar inom kroppsvård och hälsa, där nya produkter och idéer ständigt förnyas och upptäcks. Framförallt så efterfrågar människor idag den här

typen av tjänster i större utsträckning. Författarna anser att Svan har den här personligheten och karaktären som företagare som den här typen av tjänster kräver, att våga testa och satsa på det nya. Till skillnad från Snabbtvätten som är en mer begränsad verksamhet där det inte sker så stora marknadsförändringar.

Vilka finansiella resurser som ett företag behöver skiljer sig åt branscherna emellan. Enligt Olofsson (1994) så är ledningen i servicebranscher mer positivt inställd till nytt ägarkapital i företaget i jämförelse med ledningen i tillverkande företag. Det här resonemanget stämmer inte överens med studiens utfall. Inga skillnader kan ses i inställning till nytt ägarkapital hos båda branscherna, då både Markis och Persienn AB och Snabbtvätten kan tänka sig det. Företaget Livskraft AB och Tandprotes AB anser inte att ägarkapital är ett alternativ.

5.2.2 Finansiell Bootstrapping

Fördröjande bootstrappers

Fördröjande bootstrappers är enligt Winborg (2000) den typ av företag som använder sig av metoder för att fördröja sina utbetalningar från företaget. Företaget Livskraft AB använder sig till viss del av de här metoderna. Företaget dröjer inte med sina utbetalningar till leverantör och skiljer sig på så sätt från denna kategori på det området. Däremot använder företaget i stor utsträckning begagnade inventarier, vilket stämmer överens med vad Winborg (2000) menar om fördröjande bootstrappers. Även företaget Snabbtvätten har använt sig av denna typ av bootstrapping, men till skillnad från Livskraft AB så har de även medvetet dröjt med betalning till leverantörerna. Leasing förekommer av förmånliga skäl, då momsens kan dras av. För Livskraft AB's del kan det vara svårt att använda sig av leasing då den här typen av verksamhet inte kräver lika kostsam utrustning/tillbehör.

Företagen i den här studien som dröjer med sina betalningar, både inom servicebranschen och tillverkningsbranschen, agerar på detta sätt eftersom pengar inte för tillfället finns att tillgå i kassan. Det företag som egentligen kan använda den här typen av bootstrapping på bästa sätt är företaget Markis och Persienn AB, eftersom det är ett säsongsbetonat företag och måste förmodligen använda fördröjda betalningar under vissa perioder för att få företaget att gå runt. Snabbtvättens fördröjda betalningar kan bero på att företaget befinner sig på en marknad med hård konkurrens. Eftersom företaget inte är miljöcertifierat kan konkurrenskraften försvagas och därmed göra att företaget tappar kunder, vilket i sin tur leder till minskade intäkter. Miljöaspekten har idag blivit alltmer betydande vilket gör att Snabbtvätten i framtiden eventuellt måste överväga att ändra sin strategi och bli miljöcertifierade och kan på så sätt skapa nya kundrelationer.

Relationsorienterade bootstrappers

Enligt teorin gällande relationsorienterade bootstrappers är företagen mogna, har långfristiga banklån och är inte i behov av ytterligare finansiering. För att dra paralleller till denna studie så kan författarna se att vissa av dessa kriterier inte överensstämmer med empirin. Även ett omoget företag som Livskraft AB kan placeras in under denna kategori. Winborg (2000) menar vidare att låna och dela resurser med andra företag är exempel på metoder, vilket återfinns hos endast ett av företagen i servicebranschen, Snabbtvätten. Företaget har ett omfattande samarbete med en annan kemtvätt, men eftersom detta samarbete regleras under ett avtal så bör det inte klassas som bootstrapping. Avtalet är uppgjort mellan två parter och

därför kan inte ses som kostnadsbesparande i det syfte som studien vill påvisa. Dock förekommer samarbete utan formellt avtal med ett företag som hyr ut festkläder. Där sparar företaget pengar på att slippa köpa in ytterligare storlekar och uppsättningar. Enligt författarna skulle Snabbtvätten kunna skapa nya affärsrelationer med dagens konkurrenter, i och med att företaget skulle kunna ändra sin tvättpolicy och på så sätt kunna samarbeta med miljövänliga kemtvättar, vilket skulle gynna företaget i framtiden. Livskraft AB använder sig utav den här typen av bootstrapping till en liten del, men kan ändå ses som bootstrapping.

I empirin framgick det att Svan vid ett flertal tillfällen försökt samarbeta på olika områden men utan att lyckas. Författarna tycker att Svans försök till ett samarbete genom gemensamma inköp är ett bra alternativ då man genom större inköp kan få bättre avtal från leverantörer. En annan fördel med gemensamma inköp är att företaget själv inte behöver beställa stora partier som kan bli liggandes på lager allt för länge och på så vis bli kostsamma. Istället kan det beställas produkter som kan säljas i den mån företaget har möjligheter till. Författarna resonerar att ett småföretag oavsett bransch kan kostnadsbespara genom att minimera lager. Småföretagen tar också en stor risk vid lagerhållning och har inte kapital för att täcka dem kostnader som ett lager medför, utan författarna tycker att det är ytterst viktigt att ett småföretag planerar sina inköp för att kunna hålla en jämn lager- och försäljningsnivå.

Bidragorienterade bootstrappers

Denna kategori är en av dem som används minst av de studerande företagen i servicebranschen. Enligt Winborgs (2000) teori angående bidragorienterade bootstrappers så är många av företagen stora och ofta verksamma inom tillverkningsbranschen. Det är ett resonemang som är svårt att analysera och jämföra servicebranschen med. Inget av serviceföretagen har mottagit bidrag i någon form. Anledningen till detta är att möjligheterna till detta inte har undersökts alls av vare sig Livskraft AB eller Snabbtvätten. Månsson, ägare till Snabbtvätten, berättade att hon hört talas om ett bidrag för kvinnliga företagare men att det aldrig hade sökts. Som nämndes tidigare i analysen av tillverkningsbranschens företag så tycker författarna att bootstrapping av den här typen skulle ha använts i större utsträckning. Särskilt när företagaren vet att det finns men att det inte har blivit av att ansöka om det. För de övriga kan det handla om tidsbrist eller ingen kunskap kring vilka bidrag som finns att söka samt intresset att göra det.

Minimerande bootstrappers

Till den här typen av bootstrapping kan inga kopplingar göras då inget av serviceföretagen i studien använder sig utav metoder som minskar resurser som är bundna i kundfodringar. Det här kan bero på att många företag i den här kategorin enligt Winborg (2000) verkar inom handel där det sker många transaktioner i jämförelse med företag i servicebranschen. Även om korta betalningsvillkor och dröjsmålsränta finns utskrivet på fakturorna hos både Livskraft AB och Snabbtvätten så används det aldrig i praktiken som det borde göra. I de undersökta företagen ser författarna en viss tendens till rädsla för att förlora kunder genom att agera på ett starkare och tuffare sätt gällande försenade betalningar.

Ägarfinansierade bootstrappers

Enligt Winborg (2000) är den här kategorin av bootstrappers företag som är omogna, och som inte har långfristig bankfinansiering men är i behov av det. Studiens företag inom servicebranschen stämmer mycket bra överens med den här kategoriseringen. Winborg (2000)

menar vidare att ägaren direkt eller indirekt måste tillföra resurser till företaget. Även i denna bransch visar det sig överensstämma tydligt med de studerade företagen. Trots att Livskraft AB har finansierats med externa medel så är de ändå ett företag som passar in i denna kategori. Winborg (2000) menar vidare att ägarfinansierade bootstrappers karaktäriseras av att företagets ägare inte tar ut någon lön ur företaget. Detta beteende återfinns hos båda Livskraft AB och Snabbtvätten, där ägarna under vissa perioder inte tagit lön eller endast tagit ut en väldigt liten lön. Det som skiljer Winborgs (2000) resonemang kring den här kategorin är användandet av släkt och vänner som arbetskraft. Vare sig Livskraft AB eller Snabbtvätten använder sig av det. Företaget Snabbtvätten har visserligen en dotter som arbetar på företaget, men då det sker efter marknadsmässig lön så kan inte det räknas som ägarfinansierad bootstrapping. Även för företagen i servicebranschen visar sig den här typen av bootstrapping vara en av det mest betydande och används i stor utsträckning. Småföretaget är starkt beroende av internt kapital.

6 Slutdiskussion

I följande avsnitt presenteras de slutsatser författarna kommit fram till. För att förenkla för läsaren har författarna valt att sammanställa slutsatserna i en figur för att tydliggöra i vilken utsträckning studiens företag använder sig av finansiell bootstrapping. Avslutningsvis diskuteras kritik mot studien och förslag på fortsatta studier i ämnet.

6.1 Slutsats

I studien har det visat sig att finansiell bootstrapping är en vanlig förekommande finansieringsmetod för småföretag i inledningsfasen. Det har framkommit att företagen kan använda andras resurser till en låg kostnad eller till ingen kostnad. Företagen har lyckats hitta specifika resurser som inte kan köpas för pengar. Studien visar att bootstrapping förekommer både i tillverkningsbranschen och i servicebranschen. Det finns inga tydliga skillnader emellan dessa branscher av användningen av bootstrappingens olika metoder. Ingen bransch visar sig ha använt en metod mer eller mindre, utan de sammanfaller på flera punkter i sin användning;

- Studien visar att den mest förekommande kategorin av finansiell bootstrapping är ägarfinansierade bootstrappers. I den här kategorin återfinns alla studiens företag och de använder sig av metoderna i stor utsträckning. Det här beror främst på att företagen vill behålla kontroll av företaget men också för att kunna utveckla sitt företag efter egna villkor.
- Ett annat viktigt resultat som studien visar, är att relationsorienterade bootstrappers förekommer både i mer eller mindre utsträckning hos alla de studerade företagen. Det här beror på att för ett småföretag är det personliga nätverket en betydande resurs.
- Studien visar att den minst förekommande kategorin av finansiell bootstrapping är minimerande bootstrappers. I den här kategorin återfinns inget av de studerade företagen. Det här beror på att småföretag har svårt att använda metoder som kan skada kundrelationerna.

Figuren nedan är en sammanställning av teorierna kring finansiell bootstrapping och empiri från studiens undersökta företag. Redovisningen av företagens användning av bootstrapping är uppdelad i två olika kolumner, en för företag som använder metoderna i *stor* utsträckning och en för de företagen som använder metoderna i *mindre* utsträckning;

Kategori	Tillämpning/metoder	Företag som använder metoden i <i>stor</i> utsträckning	Företag som använder metoden i <i>mindre</i> utsträckning
Fördröjande Bootstrappers	Leasing Begagnad utrustning Fördröjer utbetalningar	Markis och Persienn AB Snabbtvätten	Livskraft AB
Relationsorienterade Bootstrappers	Gemensamma resurser: -personal -lokal -utrustning -inköp	Tandprotes AB	Markis och Persienn AB Snabbtvätten Livskraft AB
Bidragsorienterade Bootstrappers	Bidrag från: -stat -kommun -övriga	Tandprotes AB	
Minimerande Bootstrappers	Betalningsvillkor Sena betalningar Dröjsmålsränta Kassarabatt Förskottsinsbetalningar		
Ägarfinansierade Bootstrappers	Arbetar släkt/vänner Undviker lön Privata besparingar	Tandprotes AB Markis och Persienn AB Snabbtvätten Livskraft AB	

Figur 4, Sammanställning av studiens resultat. Omarbetad och egen utformad figur

6.2 Kritisk granskning av studien

Det författarna kan anse ha påverkat studien negativt är att antalet teorier kring finansiell bootstrapping har varit begränsad och studiens trovärdighet kan försvagas på grund av det. Möjligtvis kunde resultatet ha sett annorlunda ut om författarna valt att studera fler företag i studien inom de båda branscherna.

6.3 Förslag till framtida studier

Teorierna utgår från ett mindre företags perspektiv så en intressant aspekt vore att studera huruvida finansiell bootstrapping förekommer i ett större företag, finns det skillnader mellan ett mindre företag och större företag.

Källförteckning

Litteratur

Berger Allen N. & Udell Gregory F., *The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*, Journal of Banking and Finance, Volume 22, 1998

Denscome Martyn, *Forskningshandboken – för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna* Student litteratur: Lund 2006

Garmer, Fredrik & Kyllenius, Mats, *Finansiering för små och nystartade företag*, Liber Ekonomi: Malmö 2004

Harrison, R.T & Mason C.M, *Entrepreneurial growth strategies and venture performance in the software industry*, Publikation från 17: e “Annual Babson College Entrepreneurship research Conference”. Boston 1997

Helle, Peter *Affärsänglar- Att investera i tillväxtföretag*, Ekerlids förlag: Stockholm 2004

Holme, Idar Magne & Solvang, Bernt Krohn *Forskningsmetodik- Om kvalitativa och kvantitativa metoder*, Studentlitteratur: Lund 1997

Holmes, S. & Kent, P., *An Empirical Analysis of the Financial Structure of Small and Large Australian Manufacturing firms*. The Journal of Small Business Finance, Volume 1, 1991

Holmes, Scott & Zimmer, Ian. Review: *The Nature of the Small Firm: Understanding the Motivations of Growth and Non-Growth Oriented Owners*, Australian Journal of management, Volume 19 No. 1, 1994

Howorth Carole A, *Small Firms' Demand for Finance: A Research Note*, International Small Business Journal 2001; 19; 78

Hughes, A, *Finance for SME's. What needs to change?*, I Cressy, R & Gandemo, B. & Olofsson, C. *Financing SMEs – A comparative perspective*, Stockholm: NUTEK företag. (1996) I Winborg (2000)

Landström, Hans (red.) *Småföretaget och kapitalet*, SNS Förlag: Stockholm 2003

NUTEK, *NUTEK's årsbok 2007*, Lenanders Grafiska: Stockholm 2007

Patel, Runa & Davidsson Bo *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning*, Studentlitteratur: Lund 1994

Roos, Göran, von Krogh, Georg & Roos, Johan, *Strategi – En introduktion*, Studentlitteratur: Lund 1998

Winborg, Joakim, *Financial small businesses – Developing our understanding of Financial Bootstrapping behavior*, ADE-tryck: Halmstad 2000

Winborg, Joakim, Pengar är inte alltid lösningen – användningen av finansiell bootstrapping i små företag. I Småföretaget och kapitalet (Landström, H). Stockholm: SNS Förlag 2003

Otryckta källor:

EU-upplyningen, *Näringslivspolitik*

<http://www.eu-upplysningen.se/Amnesomraden/Naringsliv-och-konkurrens/Naringslivspolitik/Sma-och-medelstora-foretag/> 2007-11-08

Wikipedia, *Bootstrapping*

http://en.wikipedia.org/wiki/Bootstrapping_%28business%29, 2007-11-12

Wikipedia, *Tillverkning*

<http://sv.wikipedia.org/wiki/Tillverkning>, 2007-11-15

Wikipedia, *Service*

<http://sv.wikipedia.org/wiki/Tj%C3%A4nst>, 2007-11-15

Statistiska Centralbyrån, *Svensk näringslivsindelning*

<http://www.scb.se/templates/Listning235024.asp> 2007-11-30

Blinfo, *Kassarabatt*

<http://www.blinfo.se/boksidor/eob/sok.gml?id=960&term=kassarabatt&limit=15>, 2008-01-03

Loanpage, *Hybrid loan*

<http://www.loanpage.com/articles-and-advice/new-home-loan/what-is-a-hybrid-loan-.aspx>, 2008-01-03

Personliga intervjuer:

2007-11-28, Tandprotes AB, Adam Roberto, ägare

2007-11-30, Markis och Persienn AB, Fredrik Karlsson, ägare

2007-12-05, Snabbtvätten, Anita Månsson, delägare

2007-12-11, Livskraft AB, Lena Svan, delägare

Bilaga 1

Intervjuguide

- Vem är företagets ägare?
- När grundades företaget?
- Företagets huvudmarknad?
- Hur många anställda har företaget?
- Företagets bolagsform?
- Hur är er kundkrets fördelad? (privata, företag m.m.)

Finansiella gapet och Pecking-order

- Hur är din inställning till finansiering?
- Tog du reda på vilka finansieringsmöjligheter som fanns vid starten av ditt företag? Varför och varför inte?
- Hur upplever ni finansieringsmöjligheterna för företaget?
- Vilka finansiella medel använder du dig utav i dag och tidigare? Varför?
- Hur viktigt är det för dig att kunna kontrollera företaget?
- Är externa ägare ett alternativ om det skulle behövas?
- Hur är din inställning till extern finansiering?
- Har ni funderat på alternativa metoder som minimerar eller helt utesluter behovet av extern finansiering?
- Om ditt företag skulle vara i behov av kapital, vilken sorts finansiering skulle ni då kunna tänka er att använda i första, andra och tredje hand? Varför och varför inte?

Vänner
Banklån
Egna medel

Checkkrediter
Riskkapital

Delägare/externa ägare
Affärsänglar

- Hur riskbenägen är företaget?
- Har du någon gång upplevt att det funnits kommunikationsproblem mellan ditt företag och långivare? (Information)

Finansiell Bootstrapping

Fördröjande bootstrappers

- Dröjer ni avsiktligt med inbetalning av moms? Varför och varför inte?
- Dröjer ni avsiktligt med betalning till leverantörer? Varför och varför inte?
- Har ni någon leasad eller begagnad utrustning?
- Föredrar ni leasad eller begagnad utrustning istället för att köpa ny? Varför och varför inte?

Relationsorienterade bootstrappers

- Delar ni utrustning/verktyg med andra företag? Varför och varför inte?
- Delar ni lokaler med andra företag? Varför och varför inte?
- Delar ni personal med andra företag? Varför och varför inte?
- Samarbetar ni med andra företag genom att byta varor eller tjänster? Varför och varför inte?
- Förekommer gemensamma inköp mellan ditt och andra företag? Varför och varför inte?
- Förekommer andra typer av samarbete med andra företag? Varför och varför inte?
- Är det ett ömsesidigt utnyttjande mellan ditt företag och andra? Varför och varför inte?

Bidragsorienterade bootstrappers

- Tar ni emot någon form av bidrag? (Nutek, ALMI, kommun m.m.) Vilken inställning har du till det?

Minimerande bootstrappers

- Använder ni korta betalningsvillkor för att medvetet påskynda inbetalningar? Varför och varför inte?
- Hur ställer ni er till kunder som betalar för sent? Varför och varför inte?
- Använder ni dröjsmålsränta på fakturorna? Varför och varför inte?
- Föredrar ni kontant betalning eller kredit från kunderna? (*kassarabatt*) Varför och varför inte?
- Är förskottsbetalningar en finansieringsmetod för företaget? Varför och varför inte?

Ägarfinansierade bootstrappers

- Brukar släkt/vänner arbeta till låga löner eller gratis? Varför och varför inte?
- Händer det att ägaren undviker att ta ut lön ur företaget?
- Förekommer det att ägaren använder privata besparingar för att täcka företagets kostnader?
- Använder företagets ägare ett privat kreditkort till företaget?