

Södertörns högskola
Institutionen för ekonomi och företagande
Företagsekonomi
Magisteruppsats 10 poäng
Tema: Entreprenörskap
Handledare: Karl Gratzner
Vårterminen 2005

södertörns
högskola
UNIVERSITY COLLEGE

Tillväxtvilja i småföretag

- Hur vanligt är det att småföretagare inte vill låta sina företag växa, varför vill dessa småföretagare inte låta sitt företag växa och har deras företag några andra gemensamma drag?

Författare:

Anders Adegård (790831) aldehyden@bredband.net

Cammi Hilland (800910) cammi@bredband.net

SAMMANFATTNING

En rad empiriska resultat har på senare tid påvisat en brist på nya, små och snabbt växande företag i Sverige. Av alla företag som startas och som existerar är det bara en liten andel som ens försöker att växa och en ännu mindre andel som kommer att växa överhuvudtaget. Den absoluta majoriteten av företag växer inte alls och detta är normaltillståndet för ett litet, ungt och ägarlett företag. Flera studier har visat att en stor andel småföretagare inte har någon önskan att expandera verksamheten ytterligare om det är möjligt att bibehålla den nuvarande storleken. Trots att detta faktum uppmärksammas sedan länge tar man i den mesta forskningen inte hänsyn till småföretagarnas tillväxtvilja, vilket är ett skäl till att kunskapen om småföretags tillväxt är begränsad.

Intentionen med den här uppsatsen har varit att undersöka hur vanligt det är att småföretagare inte vill låta sina företag växa, varför dessa småföretagare inte vill låta sitt företag växa och om deras företag har några andra gemensamma drag. Studien har avgränsats till att bara undersöka treåriga småföretag. För att besvara studiens syfte användes kvantitativ metod med två kvantitativa undersökningar som underlag.

Studien visar att andelen småföretagare som inte vill låta sina företag växa tycks variera över tiden, men ligger mellan 20 och 53 procent. Vi har även kunnat konstatera att majoriteten småföretagare som har en negativ inställning till tillväxt ser ”konkurrens”, ”svag efterfrågan”, ”dålig lönsamhet”, ”myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt”, ”begränsad tillgång till lån”, ”begränsad tillgång till externt ägarkapital” och ”begränsad tillgång till lämplig arbetskraft” som hinder för tillväxt. Studien visar även att det finns statistiskt säkerställda samband mellan tillväxtvilja och bland annat småföretagets branschtillhörighet, omsättning, antal anställda och småföretagarens ålder.

FÖRORD

Vi vill tacka samtliga personer som på ett eller annat sätt hjälpt oss i vårt arbete med den här uppsatsen. Vi börjar därför med att tacka Greta Linder och Irene Moya på Södertörns högskolas bibliotek för hjälp med databassökningar. Vi vill också tacka vår handledare Karl Gratzner för hans tålamod och Anders Weström, NUTEK, som såg till att vi fick tillgång till uppföljningsundersökningen från 1998 samt undersökningen "Företagens villkor och verklighet 2002".

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING.....	6
1.1 Problembakgrund.....	6
1.2 Problemformulering.....	9
1.3 Syften.....	9
1.4 Avgränsningar.....	10
2. METOD.....	11
2.1 Metod.....	11
2.1.1 Val av studieobjekt.....	11
2.1.2 Forskningsansats.....	12
2.1.3 Datainsamling.....	13
2.1.3.1 Litteraturstudie.....	13
2.1.3.2 Kvantitativ datainsamling.....	14
2.1.4 Bearbetning av data och analysmetoder.....	15
2.1.5 Analysmetodik.....	19
2.1.6 Sammanställning och presentation.....	20
2.2 NUTEKs undersökningar.....	20
2.2.1 Bakgrund/allmänt.....	20
2.2.2 Undersökningarnas genomförande.....	21
2.2.3 Populationsavgränsning.....	22
2.2.4 Val av strata.....	23
2.2.5 Urvalsallokering.....	23
2.2.6 Bortfall.....	24
2.3 Metoddiskussion.....	24
2.4 Begrepp.....	29
3. HUR VANLIGT ÄR DET ATT SMÅFÖRETAGARE INTE VILL LÅTA SINA FÖRETAG VÄXA?.....	31
4. TILLVÄXTHINDER.....	34
4.1 Konkurrens i branschen.....	34
4.2 Svag efterfrågan.....	36
4.3 Dålig lönsamhet.....	37
4.4 Myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt.....	39
4.5 Begränsad tillgång till lån och externt ägarkapital.....	42
4.5.1 Begränsad tillgång till lån.....	42
4.5.2 Begränsad tillgång till externt ägarkapital.....	44
4.6 Begränsad tillgång till lämplig arbetskraft.....	46
5. FÖRETAGEN.....	49
5.1 Juridisk form.....	49
5.2 Storlek.....	51
5.2.1 Storlek – antal sysselsatta.....	51
5.2.2 Storlek - Omsättning.....	53
5.3 Marknad.....	56
5.4 Region (län).....	58
5.5 Bransch (grov indelning).....	61
6. FÖRETAGARNA.....	65
6.1 Ålder.....	65
6.2 Invandarbakgrund.....	68
7. FÖRETAGARNAS SYN PÅ FÖRETAGET OCH DESS FRAMTID	70
7.1 Syn på företagets lönsamhet.....	70

7.2 Syn på företagets försörjning	72
7.3 Utvecklingen på tre års sikt.....	74
7.3.1 Utveckling på tre års sikt - omsättning.....	74
7.3.2 Utveckling på tre års sikt - sysselsatta.....	76
8. SAMMANFATTANDE ANALYS	79
9. SLUTSATSER	87
10. DISKUSSION & VIDARE FORSKNING	90
11. KÄLLFÖRTECKNING	93
11.1 Tryckta källor.....	93
11.2 Övriga källor	95

1. INLEDNING

I detta kapitel introduceras det forskningsproblem som ligger till grund för studien. Här presenteras även undersökningens syfte, frågeställningar och avgränsningar.

1.1 Problembakgrund

Små företag ansågs under lång tid spela en försumbar roll för sysselsättning och ekonomisk tillväxt. En av de första undersökningarna som satte fokus på, och initierade en omvärdering av denna ståndpunkt, var den så kallade Boltonrapporten 1971, vilken härledde flera av Storbritanniens dåtida problem till en brist på små och medelstora företag, samt en bristande dynamik bland dessa. Det var dock först i samband med Birchs forskning som de små företagens funktion och betydelse för ekonomisk tillväxt och välbefinnande på allvar hamnade på den internationella forskningsagendan. Birch visade att de mindre företagen var betydligt viktigare än vad som tidigare trots. Han visade till exempel att majoriteten av de nya jobben i USA skapades av små företag, vilken var en smått revolutionerande slutsats vid denna tidpunkt. Denna studie initierade och följdes snart av andra undersökningar, varav flera var kritiska såväl mot hans metod som mot hans resultat. Senare forskning har emellertid bekräftat hans slutsatser och även funnit att nya företag spelar en viktig roll för sysselsättning och tillväxt och att denna betydelse har ökat de sista två till tre decennierna. Resultaten står i skarp kontrast mot det tidigare synsättet, där det ansågs att bristen på skalfördelar skulle göra dessa företag allt mindre konkurrenskraftiga.¹ Enligt Davidsson och Delmar visar vissa studier från USA och England att ett fåtal snabbväxande företag står för hela effekten medan svenska data snarare pekar på att det är många små förändringar som summerar upp till stora effekter på populationsnivå. Resultaten föranleder olika tolkningar om vad som är den grundläggande orsaken till Sveriges företagsstruktur och dess oförmåga att skapa sysselsättning. Att alltför få företag startas och att det begränsade inflödet av nya företag, snarare än deras senare

¹ Johansson (2002) s 2

utveckling, leder till att för få arbeten skapas kan vara en möjlig orsak medan en annan kan vara att det råder brist på tillväxtföretag i den svenska ekonomin, att tillräckligt många företag skapas men att de sedan inte utvecklas på ett gynnsamt sätt. Den senare orsaken stämmer överens med den utbredda uppfattningen om att vår företagsstruktur tyder på att alltför få småföretag växer upp och blir medelstora företag.² En rad empiriska resultat har på senare tid påvisat en brist på nya, små och snabbt växande företag i Sverige. Utterback & Reitberger har dokumenterat en låg tillväxtvilja bland svenska högteknologiska företag 1982. Liknande resultat framkom i Ricknes & Jacobssons studie av alla högteknologiska företag som etablerades under perioden 1975 till 1993. I en mer omfattande studie påvisar Davidsson & Delmar att bristen på snabbväxande företag är ett generellt problem och inte bara ett problem inom högteknologiska branscher. I sin undersökning av snabbväxande företag i Sverige under tidsperioden 1987-96 fann de att sysselsättningstillväxten i de snabbväxande företagen var modest och att den organiska tillväxten t o m var negativ under denna tidsperiod.³

Även om unga och små företag växer mest och skapar mest sysselsättning, växer de flesta små och unga företagen inte alls och vill inte heller nödvändigtvis växa, trots att empirisk forskning visar att unga företag som växer har dubbel så stor sannolikhet att överleva än liknande företag som inte växer. Av alla företag som startas och som existerar är det alltså bara en liten andel som ens försöker att växa och en ännu mindre andel som kommer att växa överhuvudtaget. Den absoluta majoriteten av företag växer inte alls och detta är normaltillståndet för ett litet, ungt och ägarlett företag. Resultat som överensstämmer med tolkningen av icke-tillväxt som normaltillstånd är bland annat det generellt låga tillväxtaspirationerna i nya företag och det faktum att ju tidigare de tillfrågas desto svårare har företagsstartare att över huvudtaget svara på frågor om tillväxt, de vet helt enkelt inte vad de vill.⁴

² Davidsson & Delmar (2000) s 267f

³ Johansson (2002) s 6f

⁴ Davidsson & Delmar (2002) s 104ff

Neoklassisk mikroteori baserar sig fortfarande på ett vinstmaximeringsantagande om den rationella företagaren, men Davidsson och Delmar hävdar att många företagare, som trots att de befinner sig i miljöer som erbjuder tillväxt, inte är intresserade av att växa och att det är få företagare som någonsin kommer in i en tillväxtcykel.⁵ Pia Mattson menar att grundtanken på samhälls nivå – om att de små företagen ska generera sysselsättning och därmed expandera sina verksamheter, i många fall står i kontrast till vad småföretagarna själva önskar. Flera studier har visat att en stor andel småföretagare inte har någon önskan att expandera verksamheten ytterligare om det är möjligt att bibehålla den nuvarande storleken. Det finns någonting annat än en vilja att expandera sitt företag genom att exempelvis anställa mer personal. Enligt Davidsson är bibehållandet av närheten till anställda och kunder ofta mer intressant för småföretagaren än en expansion av företaget. I sin studie på 1980-talet visade Beckérus och Roos att småföretagandet snarare representerar en livsstil än inriktning mot affärsmannaskap. Mattson hävdar att småföretagare sålunda har skilda mål och därmed skilda intentioner med sina olika verksamheter.⁶

I såväl forskningsresultat som statliga rapporter tycks det finnas signaler på att tillväxt inte alltid är en självklarhet för alla företagare, att det kan finnas annat i företagandet som värderas högre än att just växa. I en rapport av NUTEK betonas att Småföretagsbarometern⁷ redan 1987 fann att 28 procent av de tillfrågade företagen såg en tillväxtmöjlighet på sin egen marknad som de inte tänkte ta tillvara.⁸ Trots att detta faktum uppmärksammats sedan länge tar man i merparten av forskningen inte

⁵ Ibid s 117, 122

⁶ Mattson (2001) s 8

⁷ ”Företagarna har sedan 1985 gett ut Småföretagsbarometern. Fram till hösten 2001 tillsammans med LRF Konsult och FöreningsSparbanken. Idag ges den ut i samarbete med FöreningsSparbanken. Det är en undersökning, i första hand en konjunkturenkät, som belyser hur företag med färre än 50 anställda uppfattar det ekonomiska läget idag och under den närmaste framtiden. Bland annat bildas en konjunkturindikator av företagets uppfattning om utvecklingen av beställningar, sysselsättning och omsättning. Undersökningen omfattar 4 600 småföretag med 1-49 anställda.” <http://www.foretagarna.se>

⁸ Henrekson (1999) s 376

hänsyn till småföretagarnas tillväxtvilja, vilket är ett skäl till att kunskapen om småföretags tillväxt är begränsad.⁹

Wiklund har studerat tillväxt i små företag och funnit att tillväxtviljan hos företagaren är central. Wiklund menar att det syns vara så att motivationen hos individen är viktigare än individens personliga förmåga.¹⁰ Delmar & Davidssons studie från 2002 visar att tillväxtföretagen domineras av unga företag, där det i första hand är genom nya företags etablering och unga företags tillväxt som genuint ny sysselsättning skapas. Det är alltså snarare företagets ungdom än deras litenhet som gör dem betydelsefulla.¹¹ Allt detta sammantaget gör det intressant att studera unga och små företags tillväxtvilja samt se om tillväxtviljan är konstant eller huruvida den varierar över tiden.

1.2 Problemformulering

Med utgångspunkt i problembakgrunden ovan är det övergripande forskningsproblem som ska behandlas i denna undersökning följande:

Hur vanligt är det att småföretagare inte vill låta sina företag växa, varför vill dessa småföretagare inte låta sitt företag växa och har deras företag några andra gemensamma drag?

1.3 Syften

Studiens ena syfte är att undersöka hur vanligt det är att småföretagare inte vill låta sina företag växa samt om denna tillväxtvilja/brist på tillväxtvilja varierar över tiden. Detta kommer att besvaras genom en redogörelse för förhållandet mellan andelen småföretagare som vill låta sitt företag växa och andelen småföretagare som inte vill låta sitt företag växa, med utgångspunkt i data från två mättilfällen.

⁹ Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) s 147

¹⁰ Mattson (2001) s 10

¹¹ Johansson (2002) s 7

Studiens andra syfte är att undersöka varför vissa småföretagare inte vill låta sina företag växa samt om dessa småföretagare eller deras företag har några gemensamma drag. Detta kommer att undersökas genom;

- redogörelser för hur småföretagare som inte vill låta sina företag växa värderar olika typer av tillväxthinder, med utgångspunkt i data från två mättillfällen
- redogörelser för karaktäristika småföretag som inte vill växa visar upp, med utgångspunkt i data från två mättillfällen

För att några generella slutsatser ska kunna dras kommer dessa företagens värdering av olika tillväxthinder och företagens eventuella gemensamma drag att jämföras med hur företagare som vill låta sina företag växa värderar samma tillväxthinder och karaktäristika deras företag visar upp vid samma mättillfällen.

1.4 Avgränsningar

Undersökningen har begränsats till att studera de företag som ingår i NUTEKs uppföljningsundersökning av nystartade företag 1995 som genomfördes 1998 samt de företag som startades 1998-1999 och ingår i NUTEKs undersökning "Företagens villkor och verklighet 2002".

2. METOD

I detta kapitel presenteras val av studieobjekt, forskningsansats, hur datainsamlingen har gått till, hur data har bearbetats, analyserats och sammanställts. Sedan följer en beskrivning av studiens underlag. I kapitlet förs även en metoddiskussion och slutligen en begreppsdiskussion.

2.1 Metod

2.1.1 Val av studieobjekt

Inför skrivandet av vår kandidatuppsats hörde vi, genom vår handledare Karl Gratzer, talas om en stor enkätundersökning om tillväxt i småföretag, som NUTEK genomfört tillsammans med Statistiska Centralbyrån. En snabb genomgång av en lånad kopia av enkätundersökningens offentliga rapport "Företagens villkor och verklighet 2002 – Tillväxt i småföretag" visade att frågorna som ställts i enkätundersökningen möjligen skulle kunna användas för en analys av tillväxtproblematik i småföretag som föll inom vårt intresseområde, brist på tillväxtvilja. Något som rapporten tycktes utelämna men som det statistiska materialet möjligen kunde visa var vilka företag som uppgett att de inte var intresserade av tillväxt samt faktorer som kunde peka på varför dessa företag inte ville växa, varför NUTEKs undersökning valdes som empiriskt underlag för kandidatuppsatsen. Intentionen med kandidatuppsatsen var alltså att undersöka vilken typ av företag som inte vill växa och varför. Detta undersöktes genom att studera hur företag som hävdar att de inte vill växa ser ut (i fråga om företagsålder, företagsstorlek, ägarstruktur etc.), hur dessa företag värderar olika typer av tillväxthinder och genom jämförelser mellan dessa företags karaktäristika och tidigare forskning om tillväxt. Dessa resultat jämfördes sedan med hur företag som hävdar att de vill växa ser ut och värderar olika typer av tillväxthinder. Resultatet av undersökningen visade bland annat att det typiska småföretaget som inte vill växa; är ett aktiebolag,

har 1-10 sysselsatta, omsätter 5 400 000 kr, är ett tjänsteföretag, producerar varor/tjänster för en lokal marknad, är 10 år eller äldre och har en företagsledare som är 51 år eller äldre. Resultaten visar också att ”brist på egen tid” är det enda tillväxthinder majoriteten av företagsledare, som inte vill låta företaget växa, graderar som ganska eller mycket stort.

När arbetet med kandidatuppsatsen var avslutat och det började bli dags att tänka på ämne för magisteruppsatsen kände vi att ämnet tillväxtvilja inte var uttömt. Vi tyckte att det skulle vara intressant att studera huruvida andelen företag som inte vill låta företaget växa samt faktorer som upplevs som tillväxthinder har förändrats över tiden. Genom vår handledare, Karl Gratzner, fick vi tillgång till en, av NUTEK genomförd, uppföljningsundersökning från 1998, i vilken 1995 års nystartade företag studerades. Även denna undersökning genomfördes genom enkäter. Efter att ha läst igenom enkätfrågorna i uppföljningsundersökningen och sett att även denna undersökningens statistiska material kunde visa vilka företag som uppgett att de inte var intresserade av tillväxt samt faktorer som kunde peka på varför dessa företag inte ville växa, beslutade vi oss för att jämföra respondenternas svar i uppföljningsundersökningen och i ”Företagens villkor och verklighet 2002”. Vi kunde dock inte använda resultaten från kandidatuppsatsen rakt av utan var tvungna att selektera ut de företag som var ca 3 år gamla när ”Företagens villkor och verklighet 2002” genomfördes och ta fram nya resultat för att en jämförelse mellan de båda undersökningarna skulle vara möjlig att göra. För jämförelsens skull analyserade vi bara respondenternas svar på de frågor som fanns representerade i båda enkätundersökningarna.

2.1.2 Forskningsansats

I denna uppsats vill vi beskriva verkligheten och se indikationer på generaliseringar, vi tror även att andra personer kan komma fram till liknande slutsatser som vi kommit fram till, varför ansatsen i denna uppsats ligger närmst positivismen.

Utifrån frågeställningarna i de båda undersökningarna från NUTEK samt den befintliga teori som berör valt ämnesområde utformade vi problem och syfte. Datamaterialet vi fick fram analyserades senare utifrån teorier och logiskt resonemang. Utifrån analysen drogs sedan slutsatser. Vårt angreppssätt är därmed båda induktivt och deduktivt.

Då undersökningen syftar till att mäta och förklara variabler, insamlad information omvandlats till siffror för att möjliggöra statistiska analyser och våra slutsatser grundar sig på data som kan kvantifieras, kan denna undersökning benämnas kvantitativ.

2.1.3 Datainsamling

Datainsamlingen inleddes med en litteraturstudie för att finna lämpliga teorier till grund för uppsatsens teoretiska referensram. Därefter genomfördes den kvantitativa datainsamlingen.

2.1.3.1 Litteraturstudie

I arbetet med kandidatuppsatsen söktes litteratur, forsknings- samt tidningsartiklar som behandlade tillväxt och småföretag på ESBRIs¹² (institutet för entreprenörs- och småföretagsforskning), NUTEKs¹³ och Svenskt Näringslivs¹⁴ hemsidor samt i bibliotekskatalogerna LIBRIS¹⁵, och miks¹⁶. Sökorden som användes var ”tillväxt”, ”tillväxthinder”, ”tillväxtvilja”, ”växa” och ”småföretag”. Det stod snabbt klart att det fanns mycket skrivet i ämnet. Vi besökte sedan Södertörns högskolas bibliotek, Stockholms statsbibliotek och Handelshögskolan i Stockholms bibliotek och letade efter litteratur som behandlade tillväxt. Namnen Frederic Delmar, Per Davidsson och Johan Wiklund förekom frekvent i samband med rapporter och litteratur kring tillväxtfrågor och småföretag, varför vi också sökte litteratur som dessa personer själva författat. Litteratur införskaffades från ovan nämnda bibliotek. Dessutom besöktes ESBRIs huvudkontor, där artiklar och annat intressant material från deras

¹² <http://www.esbri.se/kunskapsbank.asp>

¹³ <http://www.nutek.se/sb/d/234>

¹⁴ <http://www.svensktnaringsliv.se/Components/SearchAdvanced.asp?language=1>

¹⁵ <http://websok.libris.kb.se/websearch/form?type=extended>

¹⁶ <http://miks.kib.ki.se/>

bibliotek kopierades. Kontakt togs även med NUTEK som skickade en kopia av rapporten "Företagens villkor och verklighet 2002 – Tillväxt i småföretag". Mycket av den litteratur vi använt i kandidatuppsatsen var fortfarande aktuell i skrivandet av magisteruppsatsen, då vi fortsatte skriva om ämnet tillväxtvilja. För att vara säkra på att de böcker och artiklar vi använt i kandidatuppsatsen tillhörde fronten i forskningsfältet genomförde vi åter sökningar i databaserna LIBRIS och miks. Vi gjorde också sökningar i Business Source Elite¹⁷, S-WoBa¹⁸ och SCIMA¹⁹. Sökorden som användes den här gången var förutom de ord som användes förra gången "small business", "company growth", "growth ambitions", "growth aspiration", "growth willingness", "expansion", "motivation" och liknande. Vi sökte också på de författare vi läst inför kandidatuppsatsen (främst Delmar, Davidsson, Wiklund och Barth). En stor del av litteraturen och forskningsartiklarna som sökningarna resulterat i kunde efter granskning sorteras bort då de t.ex. hade mer fokus på företag som växt istället för tillväxtvilja och motiv till tillväxt eller tillväxthinder. Efter denna utgallring kunde dock de teorier vi tidigare använt kompletteras med ytterligare några forskningsartiklar och teorier.

2.1.3.2 Kvantitativ datainsamling

Efter att Anders Weström, projektledare på NUTEK, gett tillstånd till fortsatt användning av den databas ("2002.sav") som innehöll respondenternas svar i undersökningen "Företagens villkor och verklighet 2002" samt användning av den databas ("1998.sav") som innehöll respondenternas svar i uppföljningsundersökningen som gjordes 1998, erhöles en kopia av denna genom Karl Gratzer. Anders Weström skickade oss variabelförteckningen till den senare databasen.

¹⁷ via <http://www.epnet.com/>

¹⁸ <http://swopec.hhs.se/ratioi/>

¹⁹ http://80-helecon.hkkk.fi.till.biblextern.sh.se/SCIMA/index_eng.html

2.1.4 Bearbetning av data och analysmetoder

För att undersökningen inte skulle bli alltför omfattande, skedde ett urval där främst svaren på enkätfrågor som saknade direkt eller tydlig koppling till teorier om tillväxtvilja i de båda databaserna valdes bort. Även de enkätfrågor som inte fanns representerade i båda databaserna valdes bort. Efter urvalet kom undersökningen att omfatta svaren på variablerna "v1", "v2a", "v2b", "v3a1kv", "v3a1m", "v3a2kv", "v3a2m", "v3a2kv", "v3a3m", "v3b", "v4", "v9", "v10", "v12d", "v13a", "v13b", "v13c", "v13d", "v13e", "v13f", "v13g", "sni92", "kommun", "jform", "åldersgrupp" och "ibakgrund" från 1998 års uppföljningsundersökning samt variablerna "v2", "v5", "v6a", "v6b", "v6c", "v6d", "v9totk", "v9totm", "v12", "v17", "v18", "v19", "v20a", "v20b", "v20c", "v20d", "v20e", "v20f", "v20g", "v21a", "v21b", "v23", "jform", "kommun" och "sni92" i undersökningen "Företagens villkor och verklighet 2002".

Databasen "1998.sav" (uppföljningsundersökningen av 1995 års nystartade företag) innehåller uppgifter från tre år gamla företag. Vi avsåg att endast studera de företag vars verksamhet fortgick som tidigare (1995), eftersom vi inte kunde få reda på vilken juridisk form företag som bytt juridisk form hade 1998. Övriga företag, vars verksamhet fortgick i ny juridisk form, var vilande, sålda, nedlagda, sammanslagna med andra företag, försatta i konkurs eller vars ägare är avliden eller utvandrad har uteslutits genom att vi sökte efter alla företag med variabelvärdet 1 (där 1 betyder att företaget fortgår som tidigare) i variabeln "v1" ("Hur bedrivs verksamheten?"). Efter denna utgallring återstod 4131 företag.

Posterna i databasen "2002.sav" sorterades efter företagsålder varpå samtliga företag som inte var tre år gamla (startade 1998 eller 1999) raderades. Detta för att få en databas innehållande endast 3 år gamla företag och därmed jämförbara med företagen i databasen "1998.sav". Efter denna utgallring återstod 1546 företag.

Variabeln "v12d" ("Jag låter gärna företaget förbli litet, även om det skulle finnas möjlighet att växa") i "1998.sav" var tidigare indelad i värdeskalen 1 till 6 – där 1= stämmer mycket bra och 6=stämmer mycket dåligt samt värdena 0=ej svar, 15=kryss mellan 1 och 2 (0st), 25=kryss mellan 2 och 3 (1st), 35=kryss mellan 3 och 4 (1st), 45=kryss mellan 4 och 5 (0st), 55=kryss mellan 5 och 6 (1st). För att jämförelser med respondenternas svar i den andra undersökningen skulle kunna göras grupperades kategorierna på följande vis: variabelvärdena 1-3 samt 15 och 25=1, där 1 innebär att respondenten inte vill låta företaget växa, variabelvärdena 4-6 samt 45 och 55 = 2, där 2 innebär att respondenten vill låta företaget växa samt variabelvärdena 0 och 35="system missing" i den nya databasen.

Variabel "v19" ("skulle du vilja låta företaget växa om det fanns möjlighet?") i "2002.sav" var indelad i följande kategorier: 0=ej svar, 1=ja och 2=nej. Samtliga poster med 0 eller som saknade kod ersattes med "system missing" för att de inte skulle påverka resultat i chi-2-testen.

Tillväxtviljan (variabel "12d" i "1998.sav" samt variabel "v19" i "2002.sav") hos företagsledarna har därefter jämförts med övriga utvalda variabler för att finna eventuella samband och/eller intressanta kopplingar mellan tillväxtvilja och övriga variabler.

Vi har också för samtliga variabler i båda undersökningarna ersatt variabelvärdet "0"(ej svar) med "system missing", i de fall "ej svar" funnits som variabelvärde, eftersom detta variabelvärde inte går att jämföra med andra variabelvärden. Ett förtydligande exempel är variabeln kön, vilken (i normalt fall) kan variera mellan "man" och "kvinna". "Ej svar" kan där inte ses som ett kön. Tabell 1a och 1b är de enda tabeller som innehåller posten "Ej svar", för övriga tabeller har svarsfrekvensen beskrivits i text under tabellerna medan de statistiska beräkningarna gjorts utan posten "ej svar".

Eftersom det skett en omstrukturering av kommuner och län efter 1995 och värdena i variabeln ”kommun” i databasen ”1998.sav” var ordnade enligt 1995 års länsindelning, var vi tvungna att omkoda dessa värden så att 1500-1699 blev 1400 (Västra Götalands län) samt 1100-1199 blev 1200 (Skåne län). Av utrymmesskäl valde vi att redovisa fördelningarna på länsnivå, enligt 2005 års läns- och kommunindelning²⁰, varför en omkodning av variabelvärdena i variabeln ”kommun” i båda undersökningarna genomfördes.

Av utrymmesskäl redovisas enbart ett grovt branschkodsaggregat i studien. I variablerna ”sni92” i de båda databaserna fick därför branschkoderna 10000-37999 variabelvärdet 1 (tillverkningsindustri) och branschkoderna 45000-45999 variabelvärdet 2 (byggverksamhet). Branschkoderna 50000-55999 fick variabelvärdet 3 (handel, hotell och restaurang) och 60000-64999 fick variabelvärdet 4 (transport, magasinering och kommunikation). Branschkoderna 71000-74999 fick variabelvärdet 5 (uthyrningsverksamhet och företagstjänster) och branschkoderna 80000-93999 fick variabelvärdet 6 (utbildning, hälso- och sjukvård samt andra tjänster). För att en jämförelse mellan respondenternas svar i de båda undersökningarna skulle kunna göras fick branschkoderna 70203 variabelvärdet 5 och branschkoderna 01228 samt 01900 variabelvärdet 6, i ”1998.sav”. Branschkoderna 40100, 40300 och 41000 i databasen ”2002.sav” (”Företagens villkor och verklighet 2002”) fick variabelvärdet 1 medan 65000, 65232, 67120, 67130, 67201, 67202, 70201-70203, 70209, 70310 samt 70329 i samma undersökning fick variabelvärdet 5.

Av utrymmesskäl kategoriserades även företagens omsättning (variablerna ”omsättning”) enligt följande: 0-499 tkr fick variabelvärdet 1, 500-999 tkr fick variabelvärdet 2, 1000-1999 tkr fick variabelvärdet 3, 2000-4999 tkr fick variabelvärdet 4 och 5000 tkr och högre fick variabelvärdet 5. Detta var även nödvändigt för att jämförelser mellan respondenternas svar i bägge undersökningar skulle kunna göras.

²⁰ http://www.scb.se/templates/Standard____20057.asp

Variabeln "v9" (om lönsamheten) i "1998.sav" har kodats om för att jämförelser med respondenternas svar i den andra undersökningen ska kunna göras. Värdet 1 (mycket god) blev 3 (mycket god), värdet 2 (god) blev 2 (tillfredsställande) och värdena 3 (mindre god) samt 4 (dålig) blev 1 (otillfredsställande).

Variablerna "v13a" till "v13h" (alla tillväxthinder) i "1998.sav" omkodades så att värdena 15, 25 och 35 antog variabelvärdet 0 (ej svar) för att värderingar av dessa tillväxthinder skulle kunna jämföras med värderingar av samma tillväxthinder i den andra undersökningen. Övriga koder förblev desamma som tidigare.

Variabeln "v2b" (omsättningen om 3 år) omkodades i "1998.sav" eftersom respondenterna i uppföljningsundersökningen angav vad de trodde att de skulle omsätta om tre år i reella tal. Den förväntade omsättningen subtraherades med företagets omsättning 1998 ("v2a") för att klargöra hur många företag som trodde att omsättningen skulle öka, minska eller förbli oförändrad, detta för att en jämförelse skulle kunna göras med respondenternas svar i den andra databasen. 1 eller högre (en ökning av omsättningen om tre år) fick variabelvärdet 3, 0 (oförändrad omsättning) fick variabelvärdet 2 och -1 eller lägre (minskad omsättning) fick variabelvärdet 1. På samma sätt omkodades variabeln "v3b" (heltidssysselsatta om 3 år). Det förväntade antalet heltidssysselsatta om tre år subtraherades med antalet sysselsatta vid tiden för undersökningen. 1 eller högre (en ökning av antalet sysselsatta om tre år) fick variabelvärdet 3, 0 (oförändrat antal sysselsatta) fick variabelvärdet 2 och -1 eller lägre (minskat antal sysselsatta) fick variabelvärdet 1.

Variabeln "v9totk" (totalt antal kvinnor sysselsatta) och "v9totm" (totalt antal män sysselsatta) adderades till en ny variabel i databasen "2002.sav". Dessa data kodades om till en ny variabel där data fördelades i följande klasser: företag med 0 sysselsatta fick variabelvärdet 1, företag med 1-4 sysselsatta fick variabelvärdet 2, företag med 5-9 sysselsatta fick variabelvärdet 3 och företag med 10 eller fler sysselsatta fick

variabelvärdet 4. På samma sätt omkodades data om sysselsatta (variablerna "v3a1kv", "v3a1m", "v3a2kv", "v3a2m", "v3a3kv" och "v3a3m" adderades i en ny variabel för totalt antal sysselsatta) i databasen "1998.sav".

För att jämförelser ska kunna göras med uppgifterna från "1998.sav" har värdet 4 (ingen uppfattning) ersatts med "system missing" i variabeln "v17" (lönsamhet) i databasen "2002.sav".

I databasen "2002.sav" skapades en ny variabel för att förenkla uppdelningen i huruvida respondenten har någon form av invandrarbakgrund eller inte. Den nya variabeln består av summeringar från variablerna "v6a", "v6b", "v6c" och "v6d" där 1=ja, någon form av utländsk bakgrund och 2=nej, ingen form av utländsk bakgrund. Detta var också nödvändigt för att kunna göra jämförelser med respondenternas svar i databasen "1998.sav".

2.1.5 Analyismetodik

När vi fick tillgång till Nuteks båda undersökningar var respondenternas svar sammanställda i två databaser i datorprogrammet SPSS. I arbetet med kandidatuppsatsen lärde vi oss grunderna i programmet men använde aldrig någon statistisk analysmetod för att fastställa de samband mellan olika variabler vi upptäckte. Flera variabler i undersökningen "Företagens villkor och verklighet 2002" återfinns på nominalskalan, vilken är den skaltyp som innehåller minst information. Här arbetar man endast med kvalitativa kategorier eller egenskaper. De olika kategorierna i en nominalskalevariabel är inte direkt förbundna med siffermässiga värden, de kan inte heller rangordnas i förhållande till varandra – man kan inte säga att den ena är större eller mindre än en annan. I 1998 års uppföljningsundersökning återfinns de flesta variablerna på ordinalskalenivå men eftersom variablerna i "Företagens villkor och verklighet 2002" i de flesta fall återfinns på nominalskalan var vi tvungna att använda en analysmetod som tillåter nominalskalor. Vi har valt att använda Chi²-test i vår studie eftersom det är ett mått för att avgöra om oberoende föreligger mellan två nominalskalemätta variabler

och bygger på att de observerade frekvenserna i en korstabell jämförs med de frekvenser som skulle ha genererats, om statistiskt oberoende mellan variablerna hade förelegat (alltså om slumpen hade styrts)²¹. Signifikansnivån sattes i samtliga fall till 0,05 och alla statistiska uträkningar utfördes i SPSS 11.0.0 for Windows. I de fall p-värdet understigit 0,05 har sambandet även analyserats med hjälp av sambandsmåttan Phi (vid fyrfältstabeller) eller Cramers V (vid andra tabellstorlekar).

2.1.6 Sammanställning och presentation

För samtliga utvalda frågor i enkätundersökningen studerades svaren i de två grupperna ”vill inte växa” och ”vill växa” varefter de sammanställdes och presenterades i text samt även i egenproducerade tabeller. I samtliga tabeller där de grupperingarna ”vill inte växa” och ”vill växa”, jämförs redovisas statistiken i relativa tal eftersom grupperna är olika stora och för att jämförelser ska kunna göras. Tabellerna 1a och 1b innehåller även statistik i form av absoluta tal eftersom detta bidrar till ökad förståelse på dessa punkter. Uträkningarna har skett i SPSS och siffrorna är avrundade. Detta kan medföra att summeringar inte uppnår exakt 100 procent.

2.2 NUTEKs undersökningar

2.2.1 Bakgrund/allmänt

1998 års uppföljningsundersökning av 1995 års nystartade företag utfördes av Statistiska centralbyrån (SCB) på uppdrag av Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK) och Arbetsmarknadsstyrelsen (AMS). Undersökningens syfte var att få kunskap om de nya företagens överlevnad och tillväxt efter tre års verksamhet med särskild aspekt på om företagaren har erhållit starta-eget bidrag i samband med företagsstarten.²²

²¹ Eggeby & Söderberg (1999) s 102f

²² SCB (1998) s 1

”Företagens villkor och verklighet 2002” genomfördes av NUTEK tillsammans med SCB under hösten och våren 2001/2002. Det var en riksomfattande undersökning av småföretagen i Sverige och syftade till att kartlägga småföretagens villkor och verklighet inom olika områden. Undersökningen, som bygger på en enkät till småföretagare, var 2002 den största i sitt slag.²³

2.2.2 Undersökningarnas genomförande

Planering av uppföljningsundersökningens uppläggning och utformandet av svarsblankett har skett i samråd med NUTEK och AMS. De företag som i den årliga undersökningen om ”Nyföretagandet i Sverige” bedömts vara nystartade 1995 utgjorde undersökningsobjekt. Dessa uppgick totalt till 7 851 företag. Undersökningen genomfördes som postenkät och det första utskicket, som bestod av svarsblankett, missivbrev och svarskuvert, gjordes den 24 augusti 1999. Ett tack och påminnelsekort skickades till företagen några dagar innan sista svarsdatum. Efter ytterligare en tid skickades ett påminnelsebrev med ny svarsblankett till de företagare som ej besvarat enkäten inom föreskriven tid. De företagare som trots påminnelser inte besvarade enkäten kontaktades per telefon i den mån de gick att nå, i många fall var telefonen avstängd, abonnenten hade hemligt nummer eller så hade abonnemanget upphört och på abonnentens begäran lämnades ingen hänvisning ut. Datainsamlingen genomfördes från 25 augusti till 10 november. En datafil med personnummer för företagare, som i 1995 års nyetableringsundersökning svarat ja på frågan om de erhållit starta-eget bidrag eller ej besvarat frågan, levererades till AMS för matchning och påförande av bakgrundsvariabler från AMS egna statistiska system. Datafilen användes efter matchning för uppdatering av de företag som ej hade besvarat frågan om starta-eget bidrag 1995. Alla filer som levererats till NUTEK och AMS är avidentifierade.²⁴

²³ NUTEK (2002a) förord

²⁴ SCB (1998) s 1f

”Företagens villkor och verklighet 2002” påbörjades i november 2001 genom att en postal enkät skickades ut till ett riksrepresentativt urval av småföretag i Sverige. Detta urval omfattade ungefär 20 000 företag med färre än 50 anställda. Då enkätinsamlingen avslutades i början av april 2002 hade ungefär 14 000 företagare besvarat enkäten, vilket innebär en svarsfrekvens runt 70 procent. Undersökningens innehåll och enkätens utformning utarbetades av NUTEK med väsentliga bidrag från forskare vid Internationella handelshögskolan i Jönköping samt Handelshögskolan i Stockholm. Näringslivets nämnd för regelgranskning (NNR) granskade och godkände enkätformuläret.²⁵

2.2.3 Populationsavgränsning

De företagsformer som ingick i populationen i 2002 års undersökning är enskilda företag, handels- och kommanditbolag samt aktiebolag (utom banker och försäkringsbolag). Företag (organisationsnummer) med en omsättning enligt momsregistret understigande 100 000 kr uteslöts. Företag som ingick i SCBs företagsregister, men som saknades i momsregistret, ingick dock i urvalsramen eftersom det dröjer en tid innan nystartade företag kommer in i momsregistret. Kommunalägda bolag och företag som ingår i koncerner uteslöts ur populationen. Endast företag med färre än 50 anställda, enligt Företagsregistrets SAMU-version i augusti 2001, ingick i populationen. Endast företag tillhörande följande branscher ingick; ”tillverkning, byggverksamhet, handel”, ”hotell och restaurang”, ”transport, magasinering och kommunikation”, ”uthyrningsverksamhet och företagstjänster”, ”utbildning”, ”hälso- och sjukvård, sociala tjänster, veterinärverksamhet”, ”renhållning och avfallshantering”, ”rekreation, kultur och sport” samt ”annan serviceverksamhet”. Urvalsstammen bestod av 360 872 företag efter populationsavgränsningen.²⁶

²⁵ NUTEK (2002a) förord

²⁶ Ibid s 85f

2.2.4 Val av strata

SCB gjorde bedömningen att ett urval på 18 000 var nödvändigt för att undersökningen "Företagens villkor och verklighet 2002" skulle uppnå önskvärd precision i redovisning efter indelningar i bland annat resultattabeller över län, redovisning efter bransch och företagsstorlek och efter företagens kön. Stratifieringen har gjorts så att strata utgörs av samtliga förekommande kombinationer av län (21st), branscher (9st), storleksgrupper (5st) samt kön (2st). Samtliga 1 890 teoretiskt möjliga kombinationer av län, bransch, storleksgrupp och kön förekom dock inte, det visade sig att urvalsramen innehöll 1 715 av dessa kombinationer. Följande nio branschstrata valdes; "bygg", "handel", "hotell och restaurang", "transport och kommunikation", "uthyrning och företagstjänster", "utbildning", "hälso- och sjukvård, sociala tjänster, veterinärverksamhet", "renhållning, rekreation, kultur, och annan service". Följande fem storleksstrata valdes; 0 anställda, 1-4 anställda, 5-9 anställda, 10-19 anställda, 20-49 anställda.²⁷

2.2.5 Urvalsallokering

För att sprida urvalet i 2002 års undersökning, så att man skulle få någorlunda lika många observationer i samtliga län, branscher, storleksgrupper samt för män och kvinnor bestämdes att lika många observationer skulle väljas i alla strata, vilket innebar ca 10-11 observationer per stratum. Följande stratifiering fastställdes: I de strata urvalsramen innehöll högst 11 företag valdes samtliga, i strata med 12-75 företag valdes 12 företag slumpmässigt ut och i strata med mer än 75 företag valdes 15 företag slumpmässigt ut. Detta bildade ett urval om 18 005 företag. Ett tilläggsurval om drygt 3000 företag gjordes efter ett tag för att täcka de företag som i verkligheten visade sig sakna verksamhet. Det sammanlagda urvalet kom därför att omfatta 21 311 företag.²⁸

²⁷ Ibid s 86f

²⁸ Ibid s 87f

2.2.6 Bortfall

I uppföljningsundersökningen av 1995 års nystartade företag uppgick andelen svarande till 87 procent. Stora ansträngningar gjordes för att bortfallet skulle bli så litet som möjligt, sökning av företag och i förekommande fall deras bolagsmän/styrelsemedlemmar har skett hos PRV Bolagsbyrå, SPAR. Av bortfallet, 1037 företag, är troligtvis verksamheten hos den större delen vilande eller nedlagd. I bortfallet ingår även företag där SCB har uppgift om att företagaren har avlidit eller utvandrat men ingen uppgift om vad som hänt verksamheten. I de fall företagaren inte kunnat eller velat uppge företagets årsomsättning för 1998 har uppgiften hämtats från årsbokslut, standardiserade räkenskapsutdrag (SRU) eller momsregistret.²⁹

Bortfallet i undersökningen "Företagens villkor och verklighet 2002" uppgick till 6 555 företag (30,8 procent) varav 243 uttalade en vägran om att delta i undersökningen. Svar inkom från 14 756 företag. Svandsandelen var relativt lika för kvinnor (68,2 procent) som för män (69,9 procent) och var totalt 69,2 procent. Svandsandelen var något lägre för företag utan anställda än för företag med anställda. Branscherna Hotell & Restaurang och Rekreation, Sport, Personliga tjänster m.m. hade lägre svandsfrekvens än övriga branscher. Variationen mellan län var också liten (68-72 procent) men Stockholm och Blekinge avviker något nedåt (65 procent).³⁰

2.3 Metoddiskussion

I denna studie används kvantitativ metodik. Kvantitativa metoder har fördelen att man får ett objektiva mått på sannolikheten att de slutsatser man kommit fram till är korrekta, vilket man inte får med kvalitativ metodik och om man i en given situation kan välja både kvalitativt eller kvantitativt perspektiv, är oftast den sistnämnda betydligt enklare och mindre resurskrävande. Kvalitativ metodik tar å andra sidan hänsyn till helheten på ett sätt som inte är möjligt i en studie där man använder

²⁹ SCB (1998) s 2

³⁰ NUTEK (2002a) s 88ff

kvantitativ metodik.³¹ Om vi använt kvalitativ metod i form av intervjuer hade ett fåtal personer kunnat redogöra för sina uppfattningar och vi hade möjligen kunnat få en djupare förståelse för hur dessa personer resonerat kring sin tillväxtvilja/brist på tillväxtvilja. Vi hade kunnat ställa följdfrågor och få motiveringar till respondenternas uttalanden. Vi hade däremot inte kunnat nå så många småföretagare vi eftersträvade för denna studie eftersom intervjuer skulle ta mer tid i anspråk. Med kvantitativ metod fick vi möjligheten att beskriva småföretagarnas tillväxtvilja i siffror. Vår mening var inte att fördjupa oss i ett fåtal personers uppfattningar utan snarare att erhålla ett representativt material för att beskriva småföretagares tillväxtvilja. Vår empiri är utarbetad utifrån kvantitativt material från NUTEK och SCB. En fördel med att använda sekundärdata är att den är både snabbare och billigare att få fram än primärdata.³² Datainsamlingen (enkätsvar) hade redan skett och databaserna innefattade ett så pass stort antal företag att det möjligen skulle kunna gå att dra generaliserbara slutsatser. En annan fördel med sekundärdata är att läsaren ges möjlighet att gå tillbaka till källan och bedöma trovärdigheten. En nackdel med denna typ av data är att den är framtagen för ett annat syfte än det egna³³, uppsatsens utformning fick anpassas till de frågor och svar som redan fanns. Om frågorna istället utformats efter de problem och syften som ställts upp i uppsatsen, hade validiteten förmodligen blivit högre.

Frågeformuleringarna samt frågornas ordningsföljd var standardiserade i båda enkätundersökningarna. Fördelen med fasta svarsalternativ är att de underlättar hanteringen av svaren och ökar jämförbarheten. Fasta svarsalternativ medför dock att respondenten bara kan välja mellan olika alternativ fastän respondenten kanske skulle ha föredragit att svara någonting annat. Kritik som kan riktas mot själva enkätundersökningarna är vissa frågors utformning. Det faktum att respondenterna valt mellan uppsatta alternativ och i de flesta fall inte haft möjlighet att utveckla sina svar gör att det är svårt att veta om enkätsvaren verkligen ger en korrekt

³¹ <http://www.infovoice.se/fou/bok/10000002.htm>

³² Lekvall & Wahlbin (2001) s 77

³³ Ibid (2001) s 77

bild av hur företagen ser ut. Företagsledningens gradering av till exempel tillväxthinder säger inte så mycket eftersom olika företagsledare kan ha olika uppfattningar om vad litet, ganska stort och mycket stort hinder innebär. Samma problematik gäller för flera frågor i undersökningarna. Det hade varit intressant att se om företagsledarna ansåg att andra faktorer än de som anges i enkätfrågorna hindrade företagets tillväxt. Det hade även varit bra om NUTEK definierat begreppet "växa" i enkätfrågorna "skulle du vilja låta företaget växa om det fanns möjlighet" respektive "Jag låter gärna företaget förbli litet, även om det skulle finnas möjlighet att växa" eftersom respondenterna kan ha tolkat detta begrepp på olika sätt. Eftersom vi jämfört svaren från två olika undersökningar bör man också fråga sig om svaren i de två undersökningarna verkligen är jämförbara. Enkätfrågorna har inte utformats identiskt i de två undersökningarna, undersökningen från 1998 innehöll ofta variabler på ordinalskalenivå där 2002 års undersökning innehöll variabler på nominalskalenivå. De för vår del kanske viktigaste frågorna i undersökningarna, om företagarens inställning till tillväxt, löd i undersökningen från 1998 "Jag låter gärna företaget förbli litet, även om det skulle finnas möjlighet att växa" där svarsskalan gick från 1 till 6 (1="stämmer mycket bra" och 6="stämmer mycket dåligt") och i undersökningen från 2002 "Skulle du vilja låta företaget växa om det fanns möjlighet" där respondenten kunde svara "ja" eller "nej". Förutom att frågorna har olika svarsskalor så är de även språkligt utformade på olika sätt. Detta medför att ett "positivt" ställningstagande i frågan 1998 ("stämmer mycket bra") innebär att företagaren inte vill låta företaget växa, medan ett positivt ställningstagande i frågan från 2002 ("ja") innebär att företagaren vill låta företaget växa. Identiska frågor hade varit att föredra för att svaren i de två undersökningarna skulle ha varit helt jämförbara, vi ansåg dock att fördelarna med den mängd data som de två undersökningarna utgjorde övervägde nackdelar som denna.

Eftersom många av svarsalternativen i enkätundersökningen "Företagens villkor och verklighet 2002" var ordnade i nominalskalar var vi tvungna att kategorisera svarsalternativen i uppföljningsundersökningen från ordinalskalar till nominalskalar för att jämförelser mellan svaren i de

olika undersökningarna skulle kunna göras. Då vi arbetade med nominalskalor var Chi²-test den enda analysmetod vi kunde använda oss av. Chi²-test har dock vissa begränsningar. Testet ger bara information om att det eventuellt finns en signifikant skillnad mellan observerade och förväntade värden, inte om vilket håll skillnaden går. Chi² anger endast om två variabler är oberoende eller beroende av varandra, hur mycket de beror på varandra får vi ingen information om. På grundval av Chi² kan vi alltså inte uttala oss om styrkan i ett eventuellt samband. Ett högt Chi²-värde behöver inte betyda att vi funnit ett starkt samband mellan olika variabler. Chi²-värdet ökar ju fler observationer urvalet innehåller, vilket innebär att även närmast obetydliga samband kan bli statistiskt signifikanta om antalet observationer är tillräckligt stort.³⁴ I de fall p-värdet understigit 0,05 har vi även använt oss av sambandsmåttan Phi eller Cramer's V, vilka sträcker sig från -1 till +1 respektive från 0 till 1. Djurfeldt menar dock att tolkningen av sambandsmåttan inte alltid är glasklar och att flera av de sambandsmått som förekommer på nominal- och ordinalskalan har svårt att närma sig 1, trots att avläsningen av procentskillnader i tabellen antyder starka samband. Det kan alltså vara svårt att avgöra vad som är ett starkt respektive svagt samband. Sambandsmåttan blir dock meningsfulla i denna studie eftersom vi vill jämföra utfallet av två undersökningar i två liknande populationer.³⁵

Jämförelser mellan olika tidigare undersökningar i teorin vi använt och mellan tidigare undersökningar och denna studie kan vara ganska missvisande eftersom begrepp som "tillväxt", "företagare", "småföretag", "tillväxtföretag" och "medelstora företag" definieras och tolkas olika av olika författare. NUTEKs enkätundersökning "Företagens villkor och verklighet 2002" begränsas till exempel, enligt dokumentationen, till att enbart innefatta småföretag, här definierade som företag med 1 till 49 sysselsatta. Begreppet småföretag har dock innefattat betydligt större företag i annan forskning. Det är därför osäkert om resultat från tidigare forskning går att tillämpa vid förståelse och förklaring av data och resultat i denna undersökning. Vissa begrepp som

³⁴ Djurfeldt et al (2003) s 230

³⁵ Ibid s 155

återfinns i teorier och resonemang har inte definierats eller förklarats av källan, vilket medför problem vid tolkning och jämförelser

SCB bedömde att det för ”Företagens villkor och verklighet 2002” var nödvändigt och tillräckligt med ett urval på cirka 18 000 respondenter av totalpopulationen för att uppnå önskvärd precision.³⁶ Vårt urval begränsade sedan respondenterna i den undersökningen till enbart de företag som är 3 år gamla, vilket är betydligt färre än 18 000. Svarsfrekvensen varierade också kraftigt såväl mellan olika frågor som mellan samma fråga i de två olika undersökningarna. NUTEKs uppföljningsundersökning från 1998 omfattade cirka 87 procent (7851 företag) av samtliga företag som startade 1995³⁷. Även det antalet reducerades genom vårt urval, vilket medför att urvalets representativitet för totalpopulationen av 3-åriga företag förmodligen minskat. Med denna undersökning ville vi se indikatorer på generaliseringar. Att hela populationen inte finns representerad i undersökningen från 2002 och att visst bortfall skett i undersökningen från 1998 kan ha minskat slutsatsernas generaliserbarhet. Detta bör beaktas i våra resonemang och slutsatser men vi anser dock inte att det är avgörande. Att urvalet var slumpmässigt i undersökningen från 2002, och bortfallet så pass litet i undersökningen från 1998 bidrar också till att generaliserbarheten ökar.

De skillnader som framgått vid jämförelser mellan hur företagsledare i grupperna ”vill inte växa” och företagsledare i grupperna ”vill växa” i de olika undersökningarna svarat på olika frågor kanske inte räcker för att förklara varför vissa företag inte vill växa. Det krävs nog flera perspektiv än företagsledarens för att förklara denna problematik. För vissa frågor var andelen som inte uppgett svar mycket olika i de två grupperna. En del av skillnaderna skulle därmed kanske kunna förklaras av att det helt enkelt var färre eller fler i den ena gruppen som överhuvudtaget svarat på en specifik fråga.

³⁶ NUTEK (2002a) s 86

³⁷ SCB (1998) s 1f

För att förtydliga skillnaderna har slutsatserna ibland dragits utifrån vad majoriteten av företagen i respektive grupp svarat på varje utvald enkätfråga. Det är dock viktigt att påpeka att det på många frågor fanns en stor spridning inom grupperna vilket medför att man bör vara kritisk mot att betrakta såväl företagen inom grupperna som småföretag i sig som homogena grupper.

Då vi använder statistiska mått bör andra undersökare komma fram till samma resultat, under förutsättning att de använder samma metod, vilket ökar studiens reliabilitet. En annan fördel, med tanke på reliabiliteten, är att enkätfrågorna i NUTEKs båda undersökningar är standardiserade och ställs på samma sätt till alla respondenter. Vid intervjuer hade frågorna kanske inte ställts på samma sätt till alla respondenter och andra beteenden, orsakade av intervjuaren, skulle enligt Djurfeldt et al ha kunnat orsaka en låg grad av reliabilitet³⁸. Frågorna i de två undersökningarna är framtagna av NUTEK och SCB, två organisationer med god erfarenhet av enkätfrågor och statistik vilket förmodligen har bidragit till att öka validitet och reliabilitet vid undersökningarna. Djurfeldt et al menar att just otydligt formulerade frågor eller tvetydiga svarsalternativ kan orsaka en låg grad av reliabilitet samt att frågor som inte ställs på rätt sätt inte ger svar på det som skall undersökas³⁹.

2.4 Begrepp

Uppsatsen innehåller en del begrepp som kan tolkas på olika sätt, varför innebörden av dessa begrepp operationaliseras här.

Per Davidsson, Frédéric Delmar och Johan Wiklund har i flera sammanhang behandlat hur komplex frågan om tillväxt på företagsnivå är. Begreppet tillväxt kan ibland syfta på en organisations tillväxt och ibland på en specifik verksamhet. Tillväxten kan, enligt författarna, ske organiskt (att företaget internt expanderar genom att producera mer och sysselsätta fler i sin existerande verksamhet eller genom att etablera nya

³⁸ Djurfeldt et al (2003) s 108f

³⁹ Ibid s 108f

verksamheter) eller genom uppköp/förvärv (existerande arbetsställen, inklusive deras produktion och sysselsättning, överförs från ett företag till ett annat) och de olika processerna är troligen förknippade med helt olika resurskrav och problem och har helt olika samband med tillväxt på samhälls nivå. Författarna menar vidare att tillväxten kan definieras eller mätas i procentuella eller absoluta termer och att måttet kan baseras på omsättning, antal anställda, tillgångar eller något annat. Tillväxten studeras i en ekonomi som ständigt förändras, dels cykliskt med ekonomiska upp- och nedgångar, men också på ett sådant sätt att den aldrig återgår till de förhållanden som rådde när en tidigare studie genomfördes. Nya organisationsformer medför också nya tillväxtmöjligheter och tillväxtproblem.⁴⁰

Enkätundersökningarna innehöll olika frågor med olika formuleringar men som enligt våra tolkningar kan sägas handla om tillväxt. Variabel ”v12d” (”Jag låter gärna företaget förbli litet, även om det skulle finnas möjlighet att växa”) i 1998 års undersökning och variabel ”v19” (”skulle du vilja låta företaget växa om det fanns möjlighet?”) i 2002 års undersökning är alltså enligt vår uppfattning och tolkning mätbara variabler på företagarens inställning till tillväxt i företaget. När vi i denna studie använder begreppen ”tillväxt”, och ”växa” i samband med resonemang om företag, syftar begreppen på att företagets sysselsatta och/eller företagets omsättning ökar, om inget annat anges. På samma sätt bör begreppet tillväxtvilja tolkas som företagarens vilja att låta sitt företag växa i antal sysselsatta och/eller i omsättning.

När begreppet småföretag används, avses företag med 1-49 sysselsatta.

⁴⁰ Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) s 21, 33, 89f

3. HUR VANLIGT ÄR DET ATT SMÅFÖRETAGARE INTE VILL LÅTA SINA FÖRETAG VÄXA?

I detta kapitel redogör vi för hur vanligt det är att småföretagare inte vill låta sina företag växa i denna studie och i tidigare studier.

NUTEK (Verket för näringslivsutveckling) har rapporterat att det finns ca 50 000 företag i Sverige som kan men inte vill växa. Redan i Småföretagsbarometern 1987, uppgav 28 procent av de tillfrågade företagen att de såg en tillväxtmöjlighet som de inte tänkte ta tillvara⁴¹.

Kolvereid menar att om beslutet att starta ett företag är ett val som grundaren gör kan vi också anta att beslutet att låta företaget växa är ett beslut taget av grundaren. Kolvereid har studerat sambandet mellan ett antal faktorer som berör grundaren som person, företaget, företagets omgivning och entreprenörens tillväxtlängtan. För att mäta företagarnas tillväxtlängtan frågades dessa om de önskade eller inte önskade någon tillväxt av sina företag och studien visade att 40 procent av de tillfrågade inte önskade någon tillväxt.⁴² Davidsson och Delmars uppföljning av 1994 års uppstartade företag 1997 visade att 58 procent av företagen ville förbli små även om det fanns tillväxtmöjligheter.⁴³

Tidigare undersökningar har alltså visat att det är ganska vanligt att företagare inte vill låta sina företag växa. Tabell 1a och 1b nedan illustrerar tillväxtviljan bland de företagare, som ingått i NUTEKs och SCBs undersökningar från 1998 och 2002, vi avgränsat oss till att undersöka.

⁴¹ Henrekson (1999) s 376

⁴² Mattsson (2001) s 30

⁴³ Davidsson & Delmar (2002) s 105

Tabell 1a – Tillväxtvilja 1998

		Antal	Procent
Tillväxtvilja	Ej svar	662	16,0
1998	Vill inte växa	2186	52,9
	Vill växa	1283	31,1
Total		4131	100,0

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

Tabell 1a visar att 52.9 procent (2186 stycken) i undersökningen från 1998 inte ville låta företaget växa medan 31.1 procent (1283 stycken) ville det.

Tabell 1b – Tillväxtvilja 2002

		Antal	Procent
Tillväxtvilja	Ej svar	51	3,3
2002	Vill inte växa	308	19,9
	Vill växa	1187	76,8
Total		1546	100,0

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I tabell 1b ser vi att 19.9 procent (308 stycken) inte ville låta sitt företag växa medan 76.8 procent (1187 stycken) ville det i undersökningen från 2002.

Majoriteten företagare i 1998 års undersökning ville alltså inte låta sitt företag växa medan majoriteten företagare i undersökningen från 2002 ville låta sitt företag växa. Våra resultat stöder alltså tidigare forskningsresultat som visar att det finns ett ganska stort antal företag som inte vill växa. I de tidigare undersökningar vi tagit upp är Davidssons och Delmars undersökning från 1997 den som har störst andel företagare som inte vill låta sitt företag växa (58 procent). De data vi har från 1998 visar att tillväxtviljan var ganska låg även då, nästan 53 procent av företagarna ville inte låta sina företag växa. Enligt våra data från 2002 ser tillväxtviljan dock ut att ha ökat i de yngre småföretagen. Detta kan tyda på att det har skett en attitydförändring bland

småföretagarna i fråga om tillväxt. En sådan attitydförändring kan komma till följd av ekonomiska förändringar/konjunkturer eller politiska aktioner/åtgärder och information.

4. TILLVÄXTHINDER

I detta kapitel presenteras tidigare forskning om tillväxthinder samt hur studiens respondenter värderar konkurrens, svag efterfrågan, dålig lönsamhet, myndighetsregler, krav och dylikt, begränsad tillgång till lån, begränsad tillgång till externt ägarkapital samt begränsad tillgång till lämplig arbetskraft som tillväxthinder. Här analyseras även respondenternas värdering av ovanstående tillväxthinder i förhållande till företagens inställning till tillväxt och i förhållande till tidigare forskningsresultat.

För att uppnå en bättre förståelse för hur det kommer sig att flertalet företag inte vill eller kan expandera menar Henrik Barth att det är viktigt att studera tillväxthinder och hur dessa hinder relaterar till det mindre företagets specifika situation. Med hinder menar Barth något som kan ”uppfattas som ett materiellt eller immateriellt objekt/fenomen, som förhindrar eller bromsar uppkomsten av ett förväntat resultat”. Beroende på ett företags storlek, branschtillhörighet och ålder kan vi förvänta oss olika effekter av tillväxthinder på företagets förmåga att växa samt på valet av tillväxtstrategi. Henrekson tror till exempel att avsaknaden av medelstora företag i företagsdemografien beror på problem som dessa företag tycker sig uppleva med arbetsmarknadslagstiftning och skatter som de slipper om de är mycket små eller mycket stora.⁴⁴

Samtliga företagsledare i undersökningarna från 1998 och 2002 fick gradera hur de upplevde ett antal faktorer påverkan på tillväxt. Följande fyra svarsalternativ fanns; inget hinder, litet hinder, ganska stort hinder och mycket stort hinder. I tabellerna nedan redovisas svaren.

4.1 Konkurrens i branschen

Tabellerna 2a och 2b visar hur företagsledarna upplever konkurrens som tillväxthinder.

⁴⁴ Davidsson, Delmar, Wiklund & Barth (2001) s 17, 234f

Tabell 2a – Tillväxthinder ”Konkurrens” 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Konkurrens	Inget hinder alls	23,3%	18,2%	21,4%
	Litet hinder	41,7%	43,7%	42,5%
	Ganska stort hinder	25,2%	28,1%	26,3%
	Mycket stort hinder	9,7%	10,0%	9,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 12,962

Asymp Sig = 0,005

Cramer's V = 0,062

Approx Sig = 0,005

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

I tabell 2a ser vi att 65 procent i gruppen ”vill inte växa” upplever att konkurrens utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt och att 34.9 procent upplever att konkurrens utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 61.9 respektive 38.1 procent. 3.3 procent av respondenterna i gruppen ”vill inte växa” och 1.9 procent i gruppen ”vill växa” svarade inte på frågan.

Tabell 2b – Tillväxthinder ”Konkurrens” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Konkurrens	Inget hinder alls	31,6%	19,9%	22,0%
	Litet hinder	39,1%	42,1%	41,6%
	Ganska stort hinder	21,3%	27,1%	26,1%
	Mycket stort hinder	7,9%	10,8%	10,3%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 17,696

Asymp Sig = 0,001

Cramer's V = 0,113

Approx Sig = 0,001

Källa: NUTEK (2000), egna beräkningar

Tabell 2b visar resultaten från undersökningen 2002. 70.7 procent i gruppen ”vill inte växa” upplever att konkurrens utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt och att 29.2 procent upplever att konkurrens utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt i samma grupp. 4.4 procent

svarade inte på frågan. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 62 respektive 37.9 procent, 17.9 procent svarade inte på frågan.

Ett p-värde på 0.005 och 0.001 i tabell 2a respektive 2b visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan inställning till tillväxt och värdering av tillväxthindret konkurrens i båda undersökningarna. Cramers V-värden i de båda tabellerna visar att sambandet är något starkare i undersökningen från 2002 men att sambanden är relativt svaga i båda undersökningarna.

I båda undersökningarna var det en något mindre andel i grupperna ”vill inte växa” än i grupperna ”vill växa” som såg konkurrens som ett stort eller ganska stort hinder.

4.2 Svag efterfrågan

Tabellerna 3a och 3b visar hur företagsledarna upplever svag efterfrågan som tillväxthinder.

Tabell 3a – Tillväxthinder ”Svag efterfrågan” 1998				
% within Tillväxtvilja				
		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Svag efterfrågan	Inget hinder alls	23,5%	20,9%	22,5%
	Litet hinder	40,0%	43,5%	41,3%
	Ganska stort hinder	29,3%	28,0%	28,8%
	Mycket stort hinder	7,2%	7,7%	7,4%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 5,375		Asymp Sig = 0,146		
Cramer's V = 0,040		Approx Sig = 0,146		
Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar				

Tabell 3a visar hur företagen i 1998 års undersökning värderade svag efterfrågan som tillväxthinder. I gruppen ”vill inte växa” upplevde 63.5 procent att svag efterfrågan utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt. 36.5 procent upplevde att svag efterfrågan utgör ett ganska eller mycket

stort hinder för tillväxt. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 64.4 respektive 35.7 procent. 3.7 procent i gruppen ”vill inte växa” och 2.4 procent i gruppen ”vill växa” besvarade inte frågan

Tabell 3b – Tillväxthinder ”Svag efterfrågan” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Svag efterfrågan	Inget hinder alls	38,6%	31,7%	33,0%
	Litet hinder	36,6%	40,9%	40,1%
	Ganska stort hinder	18,9%	20,3%	20,0%
	Mycket stort hinder	5,9%	7,2%	6,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 4,549

Asymp Sig = 0,208

Cramer's V = 0,058

Approx Sig = 0,208

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

2002 var det 6 procent i gruppen ”vill inte växa” och 17.5 procent i gruppen ”vill växa” som inte svarade på hur de värderar svag efterfrågan som tillväxthinder. 75.2 procent av företagarna som inte ville låta sina företag växa och 72.6 procent av företagarna som svarat att de vill låta sitt företag växa ansåg att svag efterfrågan inte utgör något hinder alls eller ett mycket litet hinder. 24.8 procent i gruppen ”vill inte växa” och 27.5 procent i gruppen ”vill växa” tyckte att svag efterfrågan är ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt.

P-värdena på 0.146 och 0.208 i tabell 3a respektive 3b visar att det inte finns något statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och syn på svag efterfrågan som tillväxthinder i någon av undersökningarna.

4.3 Dålig lönsamhet

Tabellerna 4a och 4b visar hur företagsledarna upplever dålig lönsamhet som tillväxthinder.

Tabell 4a – Tillväxthinder ”Dålig lönsamhet” 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Dålig lönsamhet	Inget hinder alls	25,6%	18,7%	23,0%
	Litet hinder	36,5%	39,5%	37,6%
	Ganska stort hinder	27,4%	30,1%	28,4%
	Mycket stort hinder	10,6%	11,7%	11,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 20,741

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,079

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

I 1998 års undersökning upplevde 61.1 procent i gruppen ”vill inte växa” att dålig lönsamhet utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt (se tabell 4a). 38 procent upplevde att dålig lönsamhet utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt och 4.7 procent svarade inte på frågan. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 58.2 respektive 41.8 procent, i denna grupp var det 3.4 procent som inte besvarade frågan

Tabell 4b – Tillväxthinder ”Dålig lönsamhet” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Dålig lönsamhet	Inget hinder alls	35,2%	25,8%	27,6%
	Litet hinder	39,2%	36,1%	36,7%
	Ganska stort hinder	14,4%	27,2%	24,9%
	Mycket stort hinder	11,2%	10,8%	10,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 20,482

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,122

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

Tabell 4b visar hur företagarna i undersökningen från 2002 värderade dålig lönsamhet som tillväxthinder. I gruppen ”vill inte växa” var det 5.8 procent som inte besvarade frågan, motsvarande siffra för gruppen ”vill växa” är 18,8 procent. Av företagarna som inte ville låta sina företag

växa var det 74.4 procent som tyckte att dålig lönsamhet inte är något hinder alls eller ett litet hinder för tillväxt och 25.6 procent som tyckte att det är ett ganska eller mycket stort hinder. 61.9 procent av företagarna som ville låta sina företag växa ansåg att dålig lönsamhet är ett litet eller inget hinder för tillväxt medan 38 procent i samma grupp ansåg att det är ett ganska eller mycket stort hinder.

Ett p-värde på 0,000 i båda tabellerna ovan visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och värdering av dålig lönsamhet som tillväxthinder. Cramer's V-värdena i tabellerna visar dock att sambanden inte är särskilt starka men att sambandet i 2002 års undersökning är något starkare än sambandet i 1998 års undersökning.

4.4 Myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt

Förändringar i till exempel ett skattesystem ställer krav på företagaren att ta reda på vad dessa innebär för den egna verksamheten, vilket kan vara tidsödande och kostsamt. Att förändringar av denna typ har direkt negativ inverkan på tillväxt i små företag har antytts i studier av bland annat Henrekson och Johansson.⁴⁵ Magnus Henreksons hypotes är att den bristande viljan till expansion i Sverige är ett resultat av oförmånliga spelregler och institutioner som möter eller har mött företagaren i Sverige.⁴⁶ Han går utförligt igenom tänkbara effekter av beskattning, sparande och kapitalförsörjning, lönebildning, arbetsmarknadsregleringar samt den offentliga sektorns roll och på punkt efter punkt stöder hans analys huvudtesen att viktiga institutioner och spelregler i Sverige systematiskt missgynnat företag som haft hög potential för tillväxt.⁴⁷ Dan Johanson skriver att en trolig huvudförklaring till den låga tillväxten i svensk ekonomi de senaste tre decennierna är den låga nyetableringstakten och bristen på små och snabbväxande företag och menar, i likhet med Henrekson, att denna utveckling skulle vara orsakad

⁴⁵ Davidsson, Delmar, Wiklund & Henrekson (2001) s 11ff, 52

⁴⁶ Henrekson (1999) s 378

⁴⁷ Davidsson, Delmar, Wiklund & Henrekson (2001) s 11ff, 52

av en ekonomisk politik och ekonomiska institutioner som förhindrat, försämrat eller försvårat nyföretagandet och de små företagens tillväxt.⁴⁸

I tabellerna 5a och 5b nedan redovisas företagsledarnas svar, i de båda undersökningarna från 1998 och 2002, på hur de ser myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt som tillväxthinder

Tabell 5a – Tillväxthinder ”Myndighetsregler etc.” 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Myndighetsregler etc	Inget hinder alls	34,5%	30,8%	33,2%
	Litet hinder	31,6%	31,2%	31,4%
	Ganska stort hinder	18,1%	19,9%	18,7%
	Mycket stort hinder	15,8%	18,1%	16,7%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 7,101

Asymp Sig = 0,069

Cramer's V = 0,046

Approx Sig = 0,069

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

I gruppen ”vill inte växa” upplevde 66.1 procent i undersökningen från 1998 att myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt (se tabell 5a). 33,9 procent upplevde att myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt och 4 procent svarade inte på frågan. I gruppen ”vill växa” tyckte 62 procent att myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt är ett litet eller inget hinder medan 38 procent ansåg att det är ett ganska eller mycket stort hinder. I den senare gruppen var det 2.7 procent som inte besvarade frågan.

⁴⁸ Johansson (2002) s 10

Tabell 5b – Tillväxthinder ”Myndighetsregler etc.” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Myndighetsregler etc.	Inget hinder alls	41,1%	32,3%	33,8%
	Litet hinder	28,9%	29,9%	29,7%
	Ganska stort hinder	14,2%	20,8%	19,6%
	Mycket stort hinder	15,9%	17,1%	16,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 9,298

Asymp Sig = 0,026

Cramer's V = 0,082

Approx Sig = 0,026

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

Tabell 5b visar att 70 procent av företagen som inte ville låta sina företag växa i 2002 års undersökning ansåg att myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt är ett litet eller inget hinder för tillväxt och att 30.1 procent ansåg att det var ett ganska eller mycket stort hinder. 5.2 procent i gruppen svarade inte på frågan. Bland företagen som ville låta sitt företag växa var det 62.2 procent som tyckte att myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt var ett litet eller inget hinder för tillväxt medan 37.9 procent ansåg att det var ett ganska eller mycket stort hinder. I denna grupp var det 20.1 procent som inte besvarade frågan.

Ett p-värde på 0.069 visar att det inte finns något statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och inställning till myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt i undersökningen från 1998. Det finns däremot ett sådant samband i undersökningen från 2002 (tabell 5b visar ett p-värde på 0,026). Ett Cramer's V-värde på 0.082 visar dock att sambandet är svagt.

Henrekson och Johanson utmålar institutioner och politiska åtgärder som stora tillväxthinder men företagen som ingår i vår studie verkar inte hålla med. Majoriteten företagare i båda undersökningarna ser myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt som ett litet hinder för tillväxt eller inte som något hinder alls.

4.5 Begränsad tillgång till lån och externt ägarkapital

Ett annat hinder för tillväxt är de finansiella begränsningar som i allmänhet handlar om gapet mellan företagens behov och kreditgivarnas villighet att fylla dessa behov. Det är bland annat vanligt att småföretag tvingas betala högre ränta än stora företag.⁴⁹ Gandemo menar att bristen på riskvilligt kapital och beskattningen av småföretagare är de problem som tycks överskugga övriga när det gäller nyföretagande och tillväxt. Med riskvilligt kapital avses främst riskkapital som ägare tillskjuter eller som ett företag tjänar in på sin verksamhet och som stannar kvar i företaget. I många fall avses även lånekapital. Gandemo hävdar att småföretag inte har samma möjligheter att skaffa kapital från gamla eller nya ägare som flertalet stora företag har och att antalet alternativa sätt att anskaffa riskvilligt kapital begränsas eftersom ägare av småföretag ofta vill behålla personlig kontroll över sina företag.⁵⁰ I Wiklunds studie var dock endast 39 procent av företagen mer missnöjda än nöjda med tillgången till kapital.⁵¹

4.5.1 Begränsad tillgång till lån

I undersökningarna från 1998 och 2002 ombads respondenterna värdera begränsad tillgång till lån som tillväxthinder. Resultaten illustreras i tabell 6a och 6b nedan.

⁴⁹ Davidsson, Delmar, Wiklund & Barth (2001) s 239ff

⁵⁰ Gandemo (1996) s 84f

⁵¹ NUTEK (2003) s 27

Tabell 6a – Tillväxthinder ”Begränsad tillgång till lån” 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Begränsad tillgång till lån	Inget hinder alls	52,2%	38,2%	46,9%
	Litet hinder	35,7%	38,8%	36,9%
	Ganska stort hinder	8,0%	14,8%	10,5%
	Mycket stort hinder	4,1%	8,2%	5,7%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 92,022 Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,166 Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

Tabell 6a visar att 87.9 procent i gruppen ”vill inte växa” upplevde att begränsad tillgång till lån utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt medan 12.1 procent ansåg att begränsad tillgång till lån utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt i 1998 års undersökning. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” i samma undersökning är 77 respektive 23 procent. 4.8 procent i gruppen ”vill inte växa” och 3.2 procent i gruppen ”vill växa” besvarade inte frågan.

Tabell 6b – Tillväxthinder ”Begränsad tillgång till lån” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Begränsad tillgång till lån	Inget hinder alls	64,6%	48,6%	51,5%
	Litet hinder	25,2%	28,0%	27,5%
	Ganska stort hinder	6,1%	13,9%	12,5%
	Mycket stort hinder	4,1%	9,5%	8,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 27,242 Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,142 Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I 2002 års undersökning var det 6.5 procent i gruppen ”vill inte växa” och 20.1 procent i gruppen ”vill växa” som inte besvarade hur de

värderade begränsad tillgång till lån som tillväxthinder. I gruppen ”vill inte växa” tyckte 89.8 procent att begränsad tillgång till lån inte är något hinder alls eller ett litet hinder för tillväxt och 10.2 procent tyckte att det är ett ganska eller mycket stort hinder. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 76.6 respektive 23.4 procent (se tabell 6b).

Ett p-värde på 0.000 i båda tabellerna visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och syn på begränsad tillgång till lån som tillväxthinder. Cramer's V-värden på 0.166 och 0.142 visar att sambandet är något starkare i 1998 års undersökning men att sambanden återigen är relativt svaga i båda undersökningarna.

Även om det är vanligt att småföretag tvingas betala högre ränta än stora företag⁵² är det få företagare i båda undersökningar som ser begränsad tillgång till lån som ett stort eller ganska stort hinder för tillväxt.

4.5.2 Begränsad tillgång till externt ägarkapital

Tabell 7a och 7b visar hur respondenterna i undersökningarna från 1998 respektive 2002 värderar begränsad tillgång till nytt externt ägarkapital som tillväxthinder.

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		vill inte växa	Vill växa	Total
Begränsad tillgång till nytt externt ägarkapital	Inget hinder alls	50,1%	37,8%	45,5%
	Litet hinder	31,3%	33,1%	32,0%
	Ganska stort hinder	12,9%	19,9%	15,5%
	Mycket stort hinder	5,6%	9,2%	6,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 64,382		Asymp Sig = 0,000		
Cramer's V = 0,140		Approx Sig = 0,000		
Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar				

⁵² Davidsson, Delmar, Wiklund & Barth (2001) s 239ff

Tabell 7a visar att 81.4 procent i gruppen ”vill inte växa” i undersökningen från 1998 upplevde att begränsad tillgång till nytt externt ägarkapital utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt. 18.5 procent i samma grupp upplevde att begränsad tillgång till externt ägarkapital utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 70.9 respektive 29.1 procent. 6.3 procent i gruppen ”vill inte växa” och 4.9 procent i gruppen ”vill växa” svarade inte på frågan.

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Begränsad tillgång till nytt externt ägarkapital	Inget hinder alls	65,4%	50,4%	53,1%
	Litet hinder	19,2%	27,4%	25,9%
	Ganska stort hinder	11,3%	14,7%	14,0%
	Mycket stort hinder	4,2%	7,6%	6,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 18,418		Asymp Sig = 0,000		
Cramer's V = 0,118		Approx Sig = 0,000		
Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar				

I 2002 års undersökning var det 8.7 procent i gruppen ”vill inte växa” och 22.1 procent i gruppen ”vill växa” som inte svarade på hur de värderar begränsad tillgång till nytt externt ägarkapital som tillväxthinder. Av företagarna som inte ville låta sina företag växa svarade 84.6 procent att det är ett litet eller inget tillväxthinder medan 15.5 tyckte att det var ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt. 77.8 procent av företagarna i gruppen ”vill växa” ansåg att begränsad tillgång till nytt externt ägarkapital inte var något hinder alls eller ett litet tillväxthinder. 22.3 procent i samma grupp ansåg att det är ett ganska eller mycket stort hinder (se tabell 7b).

P-värden och Cramer's V-värden i tabell 7a och 7b visar att det finns statistiskt säkerställda samband mellan tillväxtvilja och syn på begränsad

tillgång till nytt externt ägarkapital i båda undersökningarna men att sambanden är tämligen svaga.

I likhet med Wiklunds studie⁵³ visar resultaten i tabell 6a, 6b, 7a och 7b att endast en liten andel företag uppfattar tillgång till kapital/finansiering, antingen genom lån eller externt ägarkapital, som ett tillväxthinder.

4.6 Begränsad tillgång till lämplig arbetskraft

Barth menar att individer i största allmänhet tenderar att söka ”trygga” arbeten vilket leder till att småföretagaren får svårigheter att locka till sig och behålla välutbildad personal⁵⁴. Respondenterna i undersökningarna från 1998 och 2002 ombads värdera begränsad tillgång till lämplig arbetskraft som tillväxthinder. Resultaten redovisas i tabell 8a och 8b nedan.

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Begränsad tillgång till lämplig arbetskraft	Inget hinder alls	42,5%	31,7%	38,4%
	Litet hinder	27,3%	29,8%	28,2%
	Ganska stort hinder	19,3%	25,7%	21,7%
	Mycket stort hinder	10,9%	12,8%	11,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 42,445		Asymp Sig = 0,000		
Cramer's V = 0,113		Approx Sig = 0,000		
Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar				

Tabell 8a visar hur företagarna i undersökningen från 1998 värderar begränsad tillgång till lämplig arbetskraft som tillväxthinder. I gruppen ”vill inte växa” upplevde 69.8 procent att tillgången till (eller snarare bristen på) lämplig arbetskraft utgör ett litet eller inget hinder för tillväxt. 30.2 procent i gruppen upplevde att tillgången till lämplig arbetskraft utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt. Motsvarande siffror

⁵³ NUTEK (2003) s 27

⁵⁴ Barth (2001) s 239

för gruppen ”vill växa” är 61.5 respektive 28.5 procent. 4.6 procent i gruppen ”vill inte växa” och 2.9 procent i gruppen ”vill växa” besvarade inte frågan.

Tabell 8b – Tillväxthinder ”Begränsad tillgång till lämplig arbetskraft” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Begränsad tillgång till lämplig arbetskraft	Inget hinder alls	43,6%	29,9%	32,4%
	Litet hinder	22,8%	29,7%	28,4%
	Ganska stort hinder	21,2%	24,9%	24,3%
	Mycket stort hinder	12,4%	15,5%	14,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 17,613

Asymp Sig = 0,001

Cramer's V = 0,113

Approx Sig = 0,001

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

66.4 procent av företagen som inte ville låta sina företag växa i 2002 års undersökning ansåg att begränsad tillgång till lämplig arbetskraft är ett litet hinder eller inget hinder och 33.6 procent ansåg att det är ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt (se tabell 8b). 5.7 procent i denna grupp svarade inte på frågan. I gruppen ”vill växa” tyckte 59.6 procent att begränsad tillgång till lämplig arbetskraft är ett litet eller inget hinder medan 40.4 procent tyckte att det är ett ganska eller mycket stort hinder. I denna grupp var det 18.8 procent som inte besvarade frågan.

P-värdet på 0.000 i undersökningen från 1998 och p-värdet på 0.001 i undersökningen från 2002 visar att det finns statistiskt säkerställda samband mellan tillväxtvilja och syn på begränsad tillgång till lämplig arbetskraft i båda undersökningarna. Ett Cramer's V-värde på 0.113 i både tabell 8a och 8b visar att sambanden är svaga.

Majoriteten respondenter i de båda undersökningarna såg inte begränsad tillgång till lämplig arbetskraft som ett stort eller ens ganska stort hinder för tillväxt. En större andel företagare i grupperna ”vill inte växa” än i

grupperna "vill växa" ansåg att begränsad tillgång till lämplig arbetskraft inte utgjorde något hinder alls.

5. FÖRETAGEN

I detta kapitel redovisas företagens juridiska form, huvudsakliga marknad, län- och branschtillhörighet samt storlek i form av omsättning och antal sysselsatta. Företagens karaktäristika analyseras också mot tidigare forskningsresultat och i förhållande till företagens inställning till tillväxt.

5.1 Juridisk form

Enligt Storey finns det samband mellan företagsformen ”limited companies”, vars närmsta associationsrättsliga motsvarighet i Sverige är aktiebolag, och tillväxt. Storey menar dock att det är oklart huruvida företagsform är en effekt eller konsekvens av tillväxt. Det är till exempel troligt att företagare i Sverige också väljer aktiebolag som företagsform vid en övergång från att vara soloföretagare till att vara en arbetsgivare med en eller flera anställda.⁵⁵

I tabell 9a och 9b redovisas företagens juridiska form.

Tabell 9a – Juridisk form 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		Total
		Vill inte växa	Vill växa	
Juridisk form	Enskild näringsidkare	65,6%	49,3%	59,6%
	Handels-/kommanditbolag	14,6%	13,6%	14,2%
	Aktiebolag	19,8%	37,1%	26,2%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 128,621

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,193

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

⁵⁵ NUTEK (2003) s 22ff

Tabell 9a visar resultaten från 1998 års undersökning. I gruppen av företagsledare som uppgett att de inte vill växa, är de flesta (65.6 procent) enskilda näringsidkare, 14.6 procent är handels-/kommanditbolag och resten (19.8 procent) är aktiebolag. I gruppen ”vill växa” är 49.3 procent enskilda näringsidkare, 13.6 procent handels-/kommanditbolag och 37.1 procent aktiebolag.

Tabell 9b – Juridisk form 2002

% of Total		Tillväxtvilja		Total
		Vill inte växa	Vill växa	
Juridisk form	Enskild näringsidkare	32,5%	27,5%	28,6%
	Handels-/kommanditbolag	12,0%	10,3%	10,6%
	Aktiebolag	55,5%	62,2%	60,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 4,545

Asymp Sig = 0,103

Cramer's V = 0,055

Approx Sig = 0,103

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I tabell 9b ser vi företagens juridiska form i undersökningen från 2002. I gruppen ”vill inte växa” var 32.5 procent enskilda näringsidkare, 12 procent handels-/kommanditbolag och 55.5 procent aktiebolag. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 27.5 procent, 10.3 procent och 62.2 procent.

P-värden på 0.000 och 0.103 visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och juridisk form i undersökningen från 1998 men inte i undersökningen från 2002. Sambandet i 1998 års undersökning är relativt svagt.

Att företagarnas juridiska form skiljer sig kraftigt åt mellan de två grupperna från 1998 och 2002 torde bero på de olika urvalsmetoderna för dessa två grupper. 1998 är en totalundersökning av samtliga företag som startades 1995 och som efter 3 år fortgick i samma form, urvalet för 2002 års undersökning har skett slumpmässigt bland samtliga småföretag

under 2002, därefter har vi valt ut de företag som var ca 3 år gamla vid undersökningens genomförande. Eftersom företagen från 2002 inte innefattar samtliga företag som då var 3 år gamla, är detta urval förmodligen inte lika representativt som urvalet av företag i gruppen från 1998. Detta skulle kunna förklara varför det finns en betydligt större andel aktiebolag 2002 än 1998. Vi kan ändå se att bolagsformen aktiebolag utgör en större andel i grupperna ”vill växa” än i grupperna ”vill inte växa”. Det skulle kunna förklaras med att bolagsformen anses vara mest gynnsam för tillväxt.

5.2 Storlek

1991 studerade statens industriverk 535 företag som startats 1988. Endast i en fjärdedel av företagen översteg omsättningen en miljon kronor efter tre år och en tredjedel av företagen hade ingen heltidsanställd ens när ägaren medräknas.⁵⁶ Per Davidsson arbete visar att riktigt små företag (2-4 anställda) har en stark vilja/strävan efter tillväxt, men i nästa kohort (5-9 anställda) verkar företagsledarna vara mindre intresserade av tillväxt och i gruppen av företagsledare med 10-19 anställda var det ännu färre som var intresserade av tillväxt. En ”avskräckande” faktor var att de var rädda att tappa kontrollen över alla aktiviteter i ett större företag. Liknande slutsatser har gjorts i mer aktuella studier av bl.a. Davidsson och Delmar.⁵⁷

5.2.1 Storlek – antal sysselsatta

I tabellerna 10a och 10b nedan ser vi hur många sysselsatta företagen i undersökningarna från 1998 och 2002 hade vid undersökningarnas genomförande.

⁵⁶ Henrekson & Johansson (1997) s 218

⁵⁷ Barth (2004) s 15

Tabell 10a – Antal sysselsatta 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Antal sysselsatta	0	,3%	,2%	,3%
	1 - 4	94,9%	86,2%	91,7%
	5 - 9	3,3%	8,2%	5,1%
	10 eller fler	1,4%	5,5%	2,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 89,797

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,161

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

Tabell 10a visar att 0.3 procent av företagen i gruppen ”vill inte växa” i 1998 års undersökning hade 0 sysselsatta. I samma grupp hade 94.4 procent 1-4 sysselsatta, 3.3 procent 5-9 sysselsatta och 1.4 procent 10 eller fler sysselsatta. I gruppen ”vill växa” hade 0.2 procent 0 sysselsatta, 86.2 procent 1-4 sysselsatta, 8.2 procent 5-9 sysselsatta och 5.5 procent 10 eller fler sysselsatta.

Tabell 10b – Antal sysselsatta 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Antal sysselsatta	0	,3%	,3%	,3%
	1 - 4	72,1%	54,2%	57,9%
	5 - 9	14,6%	20,2%	19,1%
	10 eller fler	13,0%	25,4%	22,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 34,045

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,151

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I undersökningen från 2002 (se tabell 10b) hade 0.3 procent i gruppen ”vill inte växa” 0 sysselsatta, 72.1 procent 1-4 sysselsatta, 14.6 procent 5-9 sysselsatta och 13 procent 10 eller fler sysselsatta. I gruppen ”vill

växa” var det också 0.3 procent som inte hade några sysselsatta. 54.2 procent hade 1-4 sysselsatta, 20.2 procent hade 5-9 sysselsatta och 25.4 procent hade 10 eller fler sysselsatta.

P-värdena i tabell 10a och 10b visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och antal sysselsatta i båda undersökningarna. Dessa samband är dock ganska svaga.

Majoriteten företag i båda undersökningarna sysselsätter 1-4 personer. 94.9 och 72.1 procent av företagen som inte vill låta sina företag växa i undersökningen från 1998 respektive 2002 har 1-4 sysselsatta. Att dessa företagare inte är intresserade av tillväxt kan bero på att de inte vill bli av med den informella stämningen eller kontrollen i företaget. Vi kan konstatera att företagare som vill låta sina företag växa i något större utsträckning har fler sysselsatta än de företagare som inte vill låta sina företag växa. Vi finner i denna studie inget stöd för Per Davidssons resonemang om att företag med 10 eller fler sysselsatta skulle vara den grupp av småföretagare som är minst intresserade av tillväxt, men detta kan bero på att företagen i vår studie endast är cirka tre år gamla.

5.2.2 Storlek - Omsättning

I tabell 11a och 11b nedan redovisas de deklarerade omsättningarna för företagen i undersökningarna från 1998 och 2002.

Tabell 11a – Omsättning 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Omsättning (tkr)	0 - 499	69,2%	50,0%	62,1%
	500 - 999	14,7%	17,1%	15,6%
	1000 - 1999	8,5%	12,1%	9,8%
	2000 - 4999	4,2%	10,9%	6,7%
	5000 och högre	3,4%	9,9%	5,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 173,495

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,224

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

Ovan redovisas företagens deklarerade omsättning i undersökningen från 1998 (se tabell 11a). En klar majoritet, 69.2 procent av företagen i gruppen ”vill växa” och 50 procent i gruppen ”vill inte växa” omsatte 0-499 tkr. 14.7 procent i gruppen ”vill inte växa” och 17.1 procent i gruppen ”vill växa” omsatte 500-999 tkr, 8.5 procent av företagarna som inte ville låta sina företag växa och 12.1 procent i den andra gruppen omsatte 1000-1999 tkr. I gruppen ”vill inte växa” omsatte 4.2 procent 2000-4999 tkr och 3.4 procent 5000 tkr eller mer. I gruppen ”vill växa” omsatte 10.9 procent 2000-4999 tkr och 9.9 procent 5000 tkr eller mer.

Tabell 11b – Omsättning 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Omsättning (tkr)	0 - 499	34,1%	23,4%	25,6%
	500 - 999	17,1%	12,3%	13,3%
	1000 - 1999	13,7%	14,9%	14,6%
	2000 - 4999	16,4%	20,5%	19,6%
	5000 och högre	18,7%	28,9%	26,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 26,044

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,134

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I undersökningen från 2002 (se tabell 11b) är omsättningen för 2.4 procent av företagen i gruppen ”vill inte växa” och 2.9 procent av företagen i gruppen ”vill växa” okänd. I gruppen ”vill inte växa” omsatte 34.1 procent 0-499 tkr, 17.1 procent 500-999 tkr, 13.7 procent 1000-1999 tkr, 16.4 procent 2000-4999 tkr och 18.7 procent 5000 tkr eller mer. I gruppen ”vill växa” omsatte 23.4 procent 0-499 tkr, 12.3 procent 500-999 tkr, 14.9 procent 1000-1999 tkr, 20.5 procent 2000-4999 tkr och 28.9 procent 5000 tkr eller mer.

Ett p-värde på 0.000 i både tabell 11a och 11b visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och omsättning i båda undersökningarna men det är inte särskilt starkt i någon av dem.

Endast en fjärdedel av företagen som statens industriverk undersökte 1991 omsatte en miljon kronor efter tre år. I undersökningen från 1998 omsatte majoriteten företagare mindre än en miljon men i 2002 års undersökning omsätter faktiskt majoriteten företagare en miljon eller mer. I tabellerna ovan ser vi även att en större andel företagare i grupperna ”vill inte växa” än i grupperna ”vill växa” finns representerade i intervallet 0-499 tkr och även i intervallet 500-999 tkr i tabell 11b. I övriga intervaller är det tvärtom. Ett skäl till att företagarna i grupperna

”vill inte växa” inte vill växa kan vara att de omsätter för lite för att känna att tillväxt är en möjlighet.

5.3 Marknad

Tabellerna 12a och 12b visar vilken marknad respondenterna i undersökningarna från 1998 och 2002 huvudsakligen producerar varor för.

Tabell 12a – Huvudsaklig marknad 1998				
% within Tillväxtvilja				
		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Huvudsaklig marknad	Lokal	58,6%	49,7%	55,3%
	Nationell	30,9%	32,0%	31,3%
	Internationell	2,1%	4,3%	2,9%
	Kombination av nationell & internationell	8,5%	14,0%	10,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 48,026		Asymp Sig = 0,000		
Cramer's V = 0,118		Approx Sig = 0,000		
Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar				

Tabell 12a illustrerar vilken marknad företagen i undersökningen från 1998 huvudsakligen producerar varor till. 58,6 procent av gruppen ”vill inte växa” och 49,7 procent av gruppen ”vill växa” menar att deras huvudsakliga marknad är lokal. 30,9 procent i gruppen ”vill inte växa” och 32 procent i gruppen ”vill växa” har en nationell marknad och 2,1 procent respektive 4,3 procent i grupperna ”vill inte växa” och ”vill växa” har en internationell marknad. 8,5 procent i gruppen ”vill inte växa” och 14 procent i gruppen ”vill växa” svarade att deras huvudsakliga marknad var en kombination av nationell och internationell. 1 procent i båda grupperna har inte besvarat frågan.

Tabell 12b – Huvudsaklig marknad 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		Total
		Vill inte växa	Vill växa	
Huvudsaklig marknad	Lokal	65,2%	59,4%	60,6%
	Nationell	24,8%	26,5%	26,2%
	Internationell	4,3%	3,2%	3,5%
	Kombination av nationell & internationell	5,6%	10,8%	9,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 9,068

Asymp Sig = 0,028

Cramer's V = 0,078

Approx Sig = 0,028

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I 2002 års undersökning svarade 65.2 procent av gruppen ”vill inte växa” och 59.4 procent av gruppen ”vill växa” att de huvudsakligen producerar varor för en lokal marknad (se tabell 12b). Av övriga företagare i gruppen ”vill inte växa” svarade 24.8 procent att de producerar varor för en nationell marknad, 4.3 procent för en internationell marknad och 5.6 procent för en kombination av nationell och internationell marknad. Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 26.5 procent, 3.2 procent och 10.8 procent. 1.3 procent i gruppen ”vill inte växa” och 1.9 procent i gruppen ”vill växa” svarade inte på frågan.

P-värden på 0.000 och 0.028 visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och för vilken marknad företag huvudsakligen producerar varor i båda undersökningarna. Cramer's V-värdena ovan visar att sambandet är något starkare i undersökningen från 2002 men att sambanden är svaga i båda undersökningarna.

Majoriteten företagare som angett att de inte vill låta sina företag växa i båda undersökningarna samt majoriteten företagare i gruppen ”vill växa” i 2002 års undersökning menar att de huvudsakligen producerar varor för en lokal marknad. Generellt sett tycks de företagare som inte vill låta sina

företag växa vara något mer benägna att huvudsakligen producera för en lokal marknad än de företagare som vill låta sina företag växa.

5.4 Region (län)

En studie av Davidsson och Delmar påvisar en betydande överrepresentation av tillväxtföretag i Storstockholmsregionen, medan kategorin ”landet i övrigt” har ett relativt underskott. Davidsson och Delmar påpekar dock att det finns en risk att effekten överdrivs då huvudkontor för företag med flera enheter förläggs till storstäder och regionala centra.⁵⁸

Tabell 13a och 13b visar vilka län företagen i undersökningarna från 1998 respektive 2002 tillhör.

⁵⁸ Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) s 96f

Tabell 13a – Län 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Län	Stockholm	23,9%	22,3%	23,3%
	Uppsala	3,1%	3,2%	3,1%
	Södermanlad	2,6%	3,4%	2,9%
	Östergötland	4,2%	4,2%	4,2%
	Jönköping	2,8%	3,4%	3,1%
	Kronoberg	2,1%	1,3%	1,8%
	Kalmar	2,2%	1,8%	2,1%
	Gotland	1,1%	,9%	1,0%
	Blekinge	2,0%	1,9%	1,9%
	Skåne	13,3%	13,1%	13,2%
	Halland	3,1%	3,3%	3,2%
	Västra Götaland	17,2%	16,3%	16,8%
	Värmland	2,6%	2,9%	2,7%
	Örebro	2,3%	3,2%	2,6%
	Väsmanland	2,9%	2,7%	2,9%
	Dalarna	3,1%	2,6%	2,9%
	Gävleborg	2,3%	2,3%	2,3%
	Västernorrland	2,3%	3,0%	2,6%
	Jämtland	1,7%	1,8%	1,8%
	Västerbotten	3,0%	3,0%	3,0%
	Norrbottn	2,2%	3,4%	2,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 17,333

Asymp Sig = 0,631

Cramer's V = 0,071

Approx Sig = 0,631

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

Tre län utmärker sig i tabellen ovan; 23.9 procent i gruppen ”vill inte växa” och 22.3 procent i gruppen ”vill växa” tillhör Stockholms län, 17.2 procent av gruppen ”vill inte växa” och 16.3 procent av gruppen ”vill växa” tillhör Västra Götaland och 13.3 procent i gruppen ”vill inte växa” samt 13.1 procent i gruppen ”vill växa” tillhör Skåne. I övrigt är spridningen relativt jämn.

Tabell 13b - Län 2002

% of Total		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Län	Stockholm	7,8%	8,6%	8,4%
	Uppsala	6,2%	5,8%	5,9%
	Södermanland	4,9%	5,8%	5,6%
	Östergötland	4,2%	5,4%	5,2%
	Jönköping	5,5%	3,5%	3,9%
	Kronoberg	3,6%	2,8%	2,9%
	Kalmar	4,9%	4,1%	4,3%
	Gotland	2,9%	3,1%	3,1%
	Blekinge	2,6%	4,0%	3,7%
	Skåne	6,5%	5,1%	5,4%
	Halland	5,8%	4,5%	4,8%
	Västra Götaland	5,2%	6,5%	6,2%
	Värmland	4,9%	4,9%	4,9%
	Örebro	6,5%	5,4%	5,6%
	Västmanland	4,2%	3,9%	3,9%
	Dalarna	4,2%	5,0%	4,8%
	Gävleborg	5,8%	3,8%	4,2%
	Västernorrland	5,8%	2,6%	3,3%
	Jämtland	2,9%	4,7%	4,3%
	Västerbotten	2,3%	6,0%	5,2%
	Norrbottnen	3,2%	4,5%	4,2%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 28,785

Asymp Sig = 0,092

Cramer's V = 0,139

Approx Sig = 0,092

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

Tabell 13b visar länstillhörigheten för företagarna i 2002 års undersökning. Här är spridningen också relativt jämn, den största skillnaden mellan de båda grupperna "vill inte växa" och "vill växa" är att 2,3 procent av företagarna som inte ville låta sina företag växa tillhör Västerbotten medan 6 procent av företagarna i gruppen "vill växa" tillhör samma län.

Det är också mycket svårt att se några möjliga samband i tabellerna. Den största skillnaden mellan de två grupperna 1998 och 2002 ligger i att Stockholms län totalt sett minskat från att ha utgjort 23,3 procent 1998

till endast 8,4 procent 2002. Detta beror möjligen på urvalet men det är också möjligt att det 2002 andelsmässigt fanns färre 3-åriga företag i Stockholm än 1998. Förändringar i tillväxtviljan tycks dock vara marginella jämfört med förändringar totalt och det finns heller inget statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och län i någon av undersökningarna.

5.5 Bransch (grov indelning)

I en undersökning av Davidsson och Delmar fann författarna att den professionella tjänstesektorn har dubbelt så stor representation i den tioprocentiga tillväxteliten (de tio procent av företagen i datasetet, som uppvisar den högsta genomsnittliga årliga ökningen av antalet sysselsatta i absoluta tal) jämfört med dess andel av hela populationen. Sektorn högteknologisk tillverkning är också kraftigt överrepresenterad bland tillväxtföretagen (även om den är liten i absoluta tal) medan äldre branscher som övrig tillverkning och handel har betydligt färre tillväxtföretag än vad som motsvarar deras andel av företagsbeståndet.

Davidsson, Delmar och Wiklund skriver att resultaten av en studie som följer samtliga företag i Sverige med 20 eller fler anställda från 1987 till 1996 visar att snabbväxande företag är fler i tillväxtbranscher men att de även går att finna i branscher som krymper eller står stilla.⁵⁹

Branschtillhörigheten bestämmer i flera fall svårigheten med att få tillgång till de resurser som behövs för att växa. Tillgången till riskkapital är till exempel betydligt bättre i vissa nya branscher som IT-branschen eller bioteknologi än i mer mogna branscher som detaljhandeln.⁶⁰

Tabellerna nedan visar företagen i de båda undersökningarna sorterade efter bransch (grovt indelat).

⁵⁹ Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) s 12ff, 89, 96

⁶⁰ Davidsson, Delmar, Wiklund & Barth (2001) s 17, 234f

Tabell 14a – Bransch (grov indelning) 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Bransch	Tillverkningsindustri	10,9%	12,1%	11,4%
	Byggverksamhet	10,8%	8,8%	10,0%
	Handel, Hotell och Restaurang	16,5%	25,0%	19,6%
	Transport, Magasinering och Kommunikation	5,4%	6,7%	5,9%
	Uthyrningsverksamhet och Företagstjänster	35,1%	29,9%	33,2%
	Utbildning, Hälso- och Sjukvård samt Andra tjänster	21,3%	17,5%	19,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 48,771

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,119

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

I tabell 14a ser vi vilka branscher företagen i 1998 års undersökning tillhör. I gruppen "vill inte växa" tillhör 10,9 procent tillverkningsindustrin, 10,8 procent byggverksamhet, 16,5 procent handel, hotell och restaurang, 5,4 procent transport, magasinering och kommunikation, 35,1 procent uthyrningsverksamhet och företagstjänster samt 21,3 procent utbildning, hälso- och sjukvård samt andra tjänster. I gruppen "vill växa" tillhör 12,1 procent tillverkningsindustrin, 8,8 procent byggverksamhet, 25 procent handel, hotell och restaurang, 6,7 procent transport, magasinering och kommunikation, 29,9 procent uthyrningsverksamhet och företagstjänster samt 17,5 procent utbildning, hälso- och sjukvård samt andra tjänster.

Tabell 14b - Bransch (grov indelning) 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Bransch	Tillverkningsindustri	6,2%	9,4%	8,8%
	Byggverksamhet	14,6%	7,4%	8,9%
	Handel, Hotell och Restaurang	14,6%	27,8%	25,1%
	Transport, Magasinering och Kommunikation	11,4%	9,9%	10,2%
	Uthyrningsverksamhet och Företagstjänster	19,5%	17,0%	17,5%
	Utbildning, Hälso- och Sjukvård samt Andra tjänster	33,8%	28,4%	29,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 37,904

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,159

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I gruppen ”vill inte växa” i 2002 års undersökning tillhör 6.2 procent tillverkningsindustrin, 14.6 procent byggverksamhet, 14.6 procent handel, hotell och restaurang, 11.4 procent transport, magasinering och kommunikation, 19.5 procent uthyrningsverksamhet och företagstjänster samt 33.8 procent utbildning, hälso- och sjukvård samt andra tjänster (se tabell 14b). I gruppen ”vill växa” tillhör 9.4 procent tillverkningsindustrin, 7.4 procent byggverksamhet, 27.8 procent handel, hotell och restaurang, 9.9 procent transport, magasinering och kommunikation, 17 procent uthyrningsverksamhet och företagstjänster samt 28.4 procent utbildning, hälso- och sjukvård samt andra tjänster.

Det finns ett svagt statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och branschtillhörighet i båda undersökningarna. Sambandet är något starkare i undersökningen från 2002.

I gruppen företagare i undersökningen från 1998 finns de största skillnaderna mellan företagare som vill låta sina företag växa och de som inte vill låta sina företag växa inom ”handel, hotell och restaurang”

(större andel med tillväxtvilja) samt inom ”utbildning, hälso- och sjukvård” (större andel utan tillväxtvilja). I den andra gruppen företagare (i undersökningen från 2002) är även tillverkningsindustrin utmärkande (större andel med tillväxtvilja) samt byggindustrin (större andel utan tillväxtvilja). Vi ser också att branschen ”uthyrningsverksamhet och företagstjänster”, vilken totalt sett var vanligast bland respondenterna i undersökningen från 1998, har minskat betydligt andelsmässigt 2002. Företagspopulationer inom olika branscher tycks således ha förändrats en del mellan 1998 och 2002. Branschen ”transport, magasinering och kommunikation” har förändrats från att 1998 ha varit överrepresenterad bland de företagare som vill växa till att vara underrepresenterad 2002. Något klart samband mellan specifik bransch och tillväxtvilja går dock inte att urskönja.

6. FÖRETAGARNA

I detta kapitel redovisas företagens ålder och huruvida företagarna har invandrarbakgrund eller inte. Företagens karaktäristika analyseras också i förhållande till företagets inställning till tillväxt och i viss mån mot tidigare forskningsresultat.

6.1 Ålder

När det gäller företagarens ålder har unga företagare ofta den energi som krävs för att utveckla företag men saknar ofta den trovärdighet och erfarenhet som äldre företagare i högre utsträckning besitter. Äldre företagare är i genomsnitt mindre intresserade av expansion. Storey har funnit allmänt stöd för hypotesen att unga och äldre företagare i genomsnitt växer långsammare än de företagare som är tillräckligt gamla för trovärdighet och erfarenhet och samtidigt tillräckligt unga för att vilja arbeta mycket.⁶¹

Tabell 15a och 15b visar hur tillväxtviljan ser ut i förhållande till våra respondenters ålder.

⁶¹ NUTEK (2003) s 22ff

Tabell 15a – Företagarens ålder 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Företagarens ålder	Yngre än 20	,4%	,3%	,4%
	20 - 25	6,7%	7,5%	7,0%
	26 - 30	10,6%	13,1%	11,5%
	31 - 40	28,9%	33,1%	30,4%
	41 - 50	31,1%	30,7%	31,0%
	51 - 60	18,2%	13,4%	16,4%
	Äldre än 60	4,1%	1,9%	3,3%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 31,751

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,098

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

När företagarna i 1998 års undersökning ombads besvara hur gamla de var svarade 0.4 procent i gruppen ”vill inte växa” att de var yngre än 20 år, 6.7 procent var 20-25 år, 10.6 procent var 26-30 år, 28.9 procent 31-40 år, 31.1 procent 41-50 år, 18.2 procent 51-60 år och 4.1 procent äldre än 60 år. I gruppen ”vill växa” var 0.3 procent under 20 år, 7.5 procent 20-25 år, 13.1 procent 26-30 år, 33.1 procent 31-40 år, 30.7 procent 41-50 år, 13.4 procent 51-60 år och 1.9 procent äldre än 60 år. 4.7 procent av gruppen ”vill inte växa” och 4.8 procent i gruppen ”vill växa” svarade inte på frågan.

Tabell 15b – Företagarens ålder 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Företagarens ålder	Yngre än 20	,0%	,0%	,0%
	20 - 25	1,0%	2,7%	2,4%
	26 - 30	7,9%	10,4%	9,9%
	31 - 40	29,2%	31,8%	31,3%
	41 - 50	27,2%	31,4%	30,6%
	51 - 60	28,2%	21,3%	22,7%
	Äldre än 60	6,6%	2,4%	3,3%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 24,586

Asymp Sig = 0,028

Cramer's V = 0,129

Approx Sig = 0,028

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

Tabell 15b visar hur företagarna i undersökningen från 2002 svarade. Ingen i de båda grupperna var under 20 år. I gruppen "vill inte växa" 1 procent 20-25 år, 7.9 procent 26-30 år, 29.2 procent 31-40 år, 27.2 procent 41-50 år, 28.2 procent 51-60 år och 6.6 procent äldre än 60 år. I gruppen "vill växa" var 2.7 procent 20-25 år, 10.4 procent 26-30 år, 31.8 procent 31-40 år, 31.4 procent 41-50 år, 21.3 procent 51-60 år och 2.4 procent äldre än 60 år. 1.7 procent av gruppen "vill inte växa" och 1 procent av gruppen "vill växa" besvarade inte frågan.

P-värden på 0.000 och 0.028 i tabell 15a respektive 15b visar att det finns ett svagt statistiskt samband mellan tillväxtvilja och företagarens ålder i båda undersökningarna, men sambandet är något starkare i 2002 års undersökning.

I 1998 års undersökning är andelen företagare i gruppen "vill växa" större än andelen företagare i gruppen "vill inte växa" i åldersintervallen "20-25", "26-30" samt "31-40". I 2002 års undersökning ser vi en liknande tendens, skillnaden här är att andelen företagare i gruppen "vill växa" även är större än andelen företagare i gruppen "vill inte växa" i åldersintervallet "41-50". Det betyder alltså att andelen företagare som

inte är intresserade av tillväxt överskrider andelen företagare som är intresserade av tillväxt i de högsta åldersintervallerna (51 år och äldre). Skillnaderna är dock så marginella att det är svårt att se ett tydligt samband mellan en högre ålder och lägre tillväxtvilja.

6.2 Invandrabakgrund

Respondenterna i uppföljningsundersökningen 1998 och i "Företagens villkor och verklighet 2002" ombads besvara huruvida de har invandrabakgrund eller inte. Resultaten redovisas i tabellerna 16a och 16b nedan.

		% within Tillväxtvilja		
		Tillväxtvilja		Total
		Vill inte växa	Vill växa	
Invandrabakgrund	Nej	84,8%	81,7%	83,6%
	Ja	15,2%	18,3%	16,4%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 5,064		Asymp Sig = 0,024		
Phi = 0,040		Approx Sig = 0,024		
Cramer's V = 0,040		Approx Sig = 0,024		
Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar				

I tabell 16a ser vi att 84.8 procent av gruppen "vill inte växa" i 1998 års undersökning inte har någon invandrabakgrund medan 15.2 procent i samma grupp har det. Motsvarande siffror för gruppen "vill växa" är 81.7 procent respektive 18.3 procent. 10.7 procent i gruppen "vill inte växa" och 11.1 procent i gruppen "vill växa" besvarade inte frågan.

Tabell 16b – Invandrarbakgrund 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Invandrarbakgrund	Nej	82,2%	78,2%	78,9%
	Ja	17,8%	21,8%	21,1%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 1,595 Asymp Sig = 0,207

Phi = 0,039 Approx Sig = 0,207

Cramer's V = 0,039 Approx Sig = 0,207

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I undersökningen från 2002 saknades svar från 26.3 procent i gruppen ”vill inte växa” och 36 procent i gruppen ”vill växa”. Av de företagare som svarat har 82.2 procent i gruppen ”vill inte växa” och 78.2 procent i gruppen ”vill växa” inte invandrarbakgrund. 17.8 procent i gruppen ”vill inte växa” och 21.8 procent i gruppen ”vill växa” har invandrarbakgrund.

Av p-värdet och phi-värdet i de båda tabellerna kan utläsas att det finns ett svagt statistiskt samband mellan tillväxtvilja och huruvida företagaren har invandrarbakgrund eller inte i undersökningen från 1998 men inte i undersökningen från 2002. Att p-värdet inte visar på något samband i 2002 års undersökning kan bero på den relativt låga andelen respondenter som svarat på frågan i den undersökningen.

I båda undersökningarna är det en något mindre andel i grupperna ”vill inte växa” än i grupperna ”vill växa” som har invandrarbakgrund.

7. FÖRETAGARNAS SYN PÅ FÖRETAGET OCH DESS FRAMTID

I detta kapitel presenteras företagarnas syn på företagets lönsamhet, dess försörjningsmöjligheter och dess utveckling på tre års sikt i form av omsättning och antal sysselsatta. Resultaten analyseras även mot tidigare forskningsresultat och i förhållande till företagarnas inställning till tillväxt.

7.1 Syn på företagets lönsamhet

Studier som Berggren, Lindström och Olofsson sammanfattat visar att internt genererade medel ses som den viktigaste kapitalkällan för att finansiera tillväxt och låga vinster som det viktigaste finansiella tillväxthindret.⁶²

Företagarna i enkätundersökningarna fick svara på hur de uppfattade företagets lönsamhet för närvarande. Resultaten illustreras i tabell 17a och 17b nedan.

Tabell 17a – Syn på företagets lönsamhet 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Syn på företagets lönsamhet	Otillfredsställande	51,0%	50,3%	50,7%
	Tillfredsställande	42,5%	42,1%	42,4%
	Mycket god	6,5%	7,6%	6,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 1,443

Asymp Sig = 0,486

Cramer's V = 0,021

Approx Sig = 0,486

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

⁶² Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) s 17f

1998 ansåg 49 procent av företagarna i gruppen ”vill inte växa” att lönsamheten var tillfredsställande eller mycket god (se tabell 17a). Motsvarande siffra för gruppen ”vill växa” var 49.7 procent. Andelen företagsledare som ansåg att lönsamheten var otillfredsställande var 51 procent i gruppen ”vill inte växa” och 50.3 procent i gruppen ”vill växa”. 0.9 procent i gruppen ”vill inte växa” och 1.3 procent i gruppen ”vill växa” besvarade inte frågan.

Tabell 17b – Syn på företagets lönsamhet 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Syn på företagets lönsamhet	Otillfredsställande	19,0%	35,9%	32,6%
	Tillfredsställande	61,7%	51,4%	53,4%
	Mycket god	19,3%	12,7%	14,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 30,697

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,149

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

Tabell 17b visar hur företagarna i undersökningen från 2002 såg på företagets lönsamhet när undersökningen genomfördes. 81 procent i gruppen ”vill inte växa” ansåg att lönsamheten var tillfredsställande eller mycket god medan 19 procent i samma grupp ansåg att den var otillfredsställande. I gruppen ”vill växa” tyckte 64.1 procent att lönsamheten var tillfredsställande eller mycket god medan 35.9 procent ansåg att den var otillfredsställande. 3.9 procent i gruppen ”vill inte växa” och 4.5 procent i gruppen ”vill växa” besvarade inte frågan.

Ett p-värde på 0.486 i tabell 17a visar att det inte finns något statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och syn på företagets lönsamhet i 1998 års undersökning. P-värdet på 0.000 i tabell 17b visar dock att ett sådant samband finns i undersökningen från 2002. Cramer's V-värdet på 0.149 i samma tabell visar att sambandet är tämligen svagt.

Det är intressant att majoriteten företagare i gruppen "vill inte växa" i 1998 års undersökning anser att företagets lönsamhet är otillfredsställande men vill låta företaget förbli litet även om det skulle finnas möjlighet att växa. Detta kan kopplas till de tidigare studier som visat att låga vinster är det viktigaste finansiella tillväxthindret. En tolkning av detta är att dessa företagare inte kopplar ihop tillväxt med ökad lönsamhet och att de därför inte heller vill växa. Företagarna kanske anser att de på grund av den dåliga lönsamheten inte har råd med tillväxt. I undersökningen från 2002 tycker bara 19 procent av företagarna i gruppen "vill inte växa" att företagets lönsamhet är otillfredsställande men hela 81 procent att lönsamheten är tillfredsställande eller mycket god. Att så många företagare är tillfredsställda med företagets lönsamhet kanske delvis kan förklara varför just dessa företagare inte vill låta sina företag växa.

7.2 Syn på företagets försörjning

Företagarna ombads i enkätundersökningarna besvara frågan "kan du försörja dig på inkomsten från företaget?" Resultaten redovisas i tabellerna nedan.

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		Total
		Vill inte växa	Vill växa	
Kan du försörja dig på inkomsten från ditt företag?	Ja, företaget ger god försörjning	20,9%	26,3%	22,9%
	Ja, nått och jämt	25,4%	29,6%	26,9%
	Nej, lite för dålig försörjning	12,3%	15,3%	13,4%
	Nej, jag kan inte försörja mig	41,5%	28,8%	36,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 55,612		Asymp Sig = 0,000		
Cramer's V = 0,127		Approx Sig = 0,000		
Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar				

Tabell 18a visar resultaten från 1998 års undersökning. 46.3 procent i gruppen ”vill inte växa” och 55.9 procent i gruppen ”vill växa” ansåg att de nått och jämt kunde försörja sig på företaget eller att företaget gav en god försörjning och 53.8 procent i gruppen ”vill inte växa” samt 44.1 procent i gruppen ”vill växa” svarade att företaget gav en lite för dålig försörjning eller att de inte kunde försörja sig på företaget. 0.7 procent i gruppen ”vill inte växa” och 1.1 procent i gruppen ”vill växa” besvarade inte frågan. Noterbart är att det i gruppen ”vill inte växa” är hela 41,5% som uppger att de inte kan försörja sig på företaget!

Tabell 18b – ”Kan du försörja dig på inkomsten från ditt företag?” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Kan du försörja dig på inkomsten från ditt företag?	Ja, företaget ger god försörjning	49,0%	37,1%	39,6%
	Ja, nått och jämt	23,2%	37,1%	34,2%
	Nej, lite för dålig försörjning	5,9%	10,9%	9,8%
	Nej, jag kan inte försörja mig	21,9%	15,0%	16,4%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Pearson Chi-Square = 35,589		Asymp Sig = 0,000		
Cramer's V = 0,155		Approx Sig = 0,000		
Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar				

Resultaten från 2002 års undersökning presenteras i tabell 18b. 72.2 procent i gruppen ”vill inte växa” och 71.2 procent i gruppen ”vill växa” ansåg att de nått och jämt kunde försörja sig på företaget eller att företaget gav en god försörjning och 27.8 procent i gruppen ”vill inte växa” samt 25.9 procent i gruppen ”vill växa” svarade att företaget gav en lite för dålig försörjning eller att de inte kunde försörja sig på företaget. 1.6 procent i gruppen ”vill inte växa” och 0.6 procent i gruppen ”vill växa” besvarade inte frågan.

P-värdet ligger på 0.000 i både tabell 18a och 18b, vilket innebär att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och företagens

försörjningsmöjligheter. Cramer's V-värdena ovan visar att sambanden är svaga i båda undersökningarna men att sambandet är något starkare i undersökningen från 2002.

Att det totalt sett är ganska många företagare som anser att de inte kan försörja sig på företaget kan bero på att företagen i urvalet är så pass unga att de ännu inte genererat tillräckligt med vinst. Det var betydligt fler företagare som ansåg att de kunde försörja sig på företaget i 2002 års undersökning än i 1998 års undersökning. Detta skulle kunna bero på urvalet men det är kanske mer troligt att det beror på konjunktursvängningar. Hela 49 procent av företagarna som inte ville låta sina företag växa i 2002 års undersökning ansåg att företaget gav en god försörjning. Om dessa företagare är nöjda med försörjningen kanske de inte känner något behov av tillväxt. Majoriteten företagare i gruppen "vill inte växa" i 1998 års undersökning tyckte inte att de kunde försörja sig på företaget. Att dessa företagare ändå inte ville låta företaget växa kan bero på att de driver flera andra företag samtidigt eller att de har någon annan form av inkomst, till exempel en anställning eller en pension alternativt att de bedriver företaget som en hobbyverksamhet.

7.3 Utvecklingen på tre års sikt

7.3.1 Utveckling på tre års sikt - omsättning

Företagsledarna i de båda undersökningarna från 1998 och 2002 fick svara på frågor om vad de trodde om företagets utveckling på 3 års sikt i fråga om omsättning. Deras svar redovisas i tabell 19a och 19b nedan.

Tabell 19a – Utveckling på 3 års sikt ”omsättning” 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Utveckling på 3 års sikt (omsättning)	Minskad	9,5%	3,7%	7,3%
	Oförändrad	11,1%	3,6%	8,3%
	Ökad	79,4%	92,8%	84,4%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 90,352

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,179

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

I tabell 19a ser vi vad företagarna i undersökningen från 1998 har för uppfattning om omsättningens utveckling på tre års sikt. I gruppen som svarat att de inte ville låta företaget växa svarade 11.1 procent att de trodde att omsättningen skulle förbli oförändrad. Samma siffra för gruppen ”vill växa” var 3.6 procent. 9.5 procent av de företagare som uppgett att de inte vill låta företaget växa, trodde att omsättningen skulle minska eller försämrans medan 3.7 procent av gruppen ”vill växa” trodde samma sak. Andelen som trodde att omsättningen skulle öka eller förbättras var 79.4 procent i gruppen ”vill inte växa” och 92.8 procent i gruppen ”vill växa”. 19.9 procent av gruppen ”vill inte växa” och 17.1 procent i gruppen ”vill växa” svarade inte på frågan.

Tabell 19b – Utveckling på 3 års sikt ”omsättning” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Utveckling på 3 års sikt (omsättning)	Minskad	10,7%	5,2%	6,3%
	Oförändrad	53,6%	22,8%	29,1%
	Ökad	35,6%	72,1%	64,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 134,017

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,308

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I gruppen ”vill inte växa” i 2002 års undersökning svarade 53.6 procent att de trodde att omsättningen skulle förbli oförändrad på 3 års sikt, 10.7 procent trodde att den skulle minska och 35.6 procent trodde att den skulle öka (se tabell 19b). Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 22.8 procent, 5.2 procent samt 72.1 procent. Andelen företagare som inte besvarade frågan var 6.2 procent i gruppen ”vill inte växa” och 5.2 procent i gruppen ”vill växa”.

Ett p-värde på 0.000 i både tabell 19a och 19b visar att det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och uppfattning om omsättningens utveckling på 3 års sikt. Sambandet är dock betydligt starkare i 2002 års undersökning.

Överlag kan det konstateras att företagare 1998 var mer positiva i sin tro om företagets omsättning tre år framåt, än företagsledarna 2002 (84,4 mot 64,6 procent trodde på en ökad omsättning). Vi ser också att de företagare som vill låta sina företag växa också i högre utsträckning än de företagare som inte vill låta sina företag växa tror på en ökad omsättning, även om det skiljer sig något åt mellan de två grupperna 1998 och 2002.

7.3.2 Utveckling på tre års sikt - sysselsatta

En studie av Davidsson och Delmar visar att enbart 6 procent av de företagsstartare de följt under två år eftersträvade att ha tio eller flera anställda efter fem år av verksamhet.⁶³ Henrekson och Johansson menar dessutom att endast 10-15 procent av småföretagen ökar antalet anställda och att majoriteten av alla företag är små i utgångsläget och förblir små.⁶⁴ Davidsson, Delmar och Wiklund menar att företagare kan vara rädda för att en större organisation skulle kunna påverka den informella familjelika stämningen, som kan råda på ett litet företag, negativt.⁶⁵

⁶³ Davidsson & Delmar (2002) s 105

⁶⁴ Henrekson & Johansson (1997) s 218

⁶⁵ Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) s 14

Företagarna som ingår i denna studie ombads besvara vad de hade för uppfattning om företagets utveckling, i form av antal sysselsatta, på 3 års sikt. Svaren sammanställdes i tabellerna 20a och 20b nedan.

Tabell 20a – Utveckling på 3 års sikt ”antal sysselsatta” 1998

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Utveckling på 3 års sikt (antal sysselsatta)	Minskat	40,9%	25,0%	35,0%
	Oförändrat	46,4%	32,0%	41,1%
	Ökat	12,7%	43,0%	23,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 365,422

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,344

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (1998), egna beräkningar

Bland företagsledarna i gruppen ”vill inte växa” i undersökningen från 1998 trodde 46.4 procent att antalet anställda skulle förbli oförändrat, 40.9 procent att det skulle minska och 12.7 procent att det skulle öka på 3 års sikt (se tabell 20a). 10.6 procent uppgav inget svar. 32 procent av företagsledarna i gruppen ”vill växa” trodde att antalet anställda skulle förbli oförändrat, 25 procent att antalet skulle minska och 43 procent att det skulle öka. 11.1 procent i denna grupp uppgav inget svar på frågan.

Tabell 20b - Utveckling på 3 års sikt ”antal sysselsatta” 2002

% within Tillväxtvilja		Tillväxtvilja		
		Vill inte växa	Vill växa	Total
Utveckling på 3 års sikt (antal sysselsatta)	Minskat	8,2%	5,6%	6,1%
	Oförändrat	81,5%	47,2%	54,1%
	Ökat	10,3%	47,2%	39,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pearson Chi-Square = 128,027

Asymp Sig = 0,000

Cramer's V = 0,303

Approx Sig = 0,000

Källa: NUTEK (2002), egna beräkningar

I gruppen ”vill inte växa” i 2002 års undersökning svarade 81.5 procent att de trodde att antalet anställda skulle förbli oförändrad på 3 års sikt, 8.2 procent trodde att det skulle minska och 10.3 procent trodde att det skulle öka (se tabell 20b). Motsvarande siffror för gruppen ”vill växa” är 47.2 procent, 5.6 procent samt 47.2 procent. Andelen företagare som inte besvarade frågan var 6.1 procent i gruppen ”vill inte växa” och 8.8 procent i gruppen ”vill växa”.

Det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och uppfattning om antalet anställda på 3 års sikt i båda undersökningarna. Sambandet i 1998 års undersökning är något starkare.

De företagare som inte vill låta sina företag växa, tror i större utsträckning på att antalet sysselsatta kommer att minska eller förbli oförändrat på 3 års sikt, än de företagare som vill växa. Detta kan tyckas vara logiskt, då en strävan efter tillväxt förmodligen leder till en ökning av antal sysselsatta. Företagarna i 2002 års undersökning tycks vara mer försiktiga i sin tro på framtiden gällande en ökning av antalet sysselsatta än företagarna i 1998 års undersökning. Majoriteten av alla företagare i studien trodde inte på en ökning av antalet sysselsatta, vilket skulle kunna ge stöd åt Henreksons och Johanssons resonemang.

8. SAMMANFATTANDE ANALYS

I detta kapitel sammanfattas tidigare analys av tillväxthinder, företagen, företagarna och deras syn på företagens utveckling.

52.9 procent (2186 stycken) av företagarna i uppföljningsundersökningen från 1998 och 19.9 procent (308 stycken) av företagarna i studien "Företagens villkor och verklighet 2002" ville inte låta sina företag växa även om möjligheten skulle finnas. Enligt våra data ser tillväxtviljan i de yngre småföretagen ut att ha ökat från 1998 till 2002, vilket kan tyda på att det har skett en attitydförändring bland småföretagarna i fråga om tillväxt. En sådan attitydförändring kan till exempel ha kommit till följd av ekonomiska förändringar/konjunkturer eller politiska åtgärder. Våra resultat stöder helt klart tidigare forskningsresultat som visar att det finns ett ganska stort antal företagare som inte är intresserade av tillväxt.

I både undersökningen från 1998 och undersökningen från 2002 ansåg majoriteten av företagarna som inte var intresserade av tillväxt att "konkurrens", "svag efterfrågan", "dålig lönsamhet", "myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt" samt "begränsad tillgång till lämplig arbetskraft" utgjorde någon form av tillväxthinder medan "begränsad tillgång till externt ägarkapital" och "begränsad tillgång till lån" inte utgjorde något hinder för tillväxt. I grupperna "vill växa" i båda undersökningarna ansåg majoriteten dock att "begränsad tillgång till lån" är ett tillväxthinder. Även "begränsad tillgång till externt ägarkapital" ansågs vara ett tillväxthinder av majoriteten företagare i gruppen "vill växa" i 1998 års undersökning. Om tillväxthindren, som företagarna i gruppen "vill inte växa" i 1998 års undersökning graderat som ganska eller mycket stora, rangordnas ses "dålig lönsamhet" som det största tillväxthindret (38 procent). Därefter kommer "svag efterfrågan" (36.5 procent) tätt följt av "konkurrens" och "myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt" (34.9 respektive 33.9 procent). Sedan följer "begränsad

tillgång till lämplig arbetskraft” (30.2 procent) och ”begränsad tillgång till externt ägarkapital” (18.5 procent). Sist kommer begränsad tillgång till lån (12.1 procent). I undersökningen från 2002 ser det lite annorlunda ut. Här kommer ”begränsad tillgång till lämplig arbetskraft” först (33.6 procent) följt av ”myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt” (30.1 procent). ”Konkurrens” kommer återigen på tredje plats (29.2 procent) och sedan följer ”dålig lönsamhet” (25.6 procent) och ”svag efterfrågan” (24.8 procent). ”Begränsad tillgång till externt ägarkapital” (15.5 procent) och ”begränsad tillgång till lån” (10.2 procent) är återigen de tillväxthinder som minst andel företagare som inte vill låta sina företag växa värderar som ganska eller mycket stora. För samtliga tillväxthinder gäller att en mindre andel av företagarna som inte vill låta sina företag växa än av företagarna som vill låta sina företag växa anser att det överhuvudtaget utgör något hinder.

Barth menar att individer i största allmänhet tenderar att söka ”trygga” arbeten vilket leder till att småföretagaren får svårigheter att locka till sig och behålla välutbildad personal⁶⁶. En relativt svag majoritet (57.5 respektive 56.4 procent) av företagarna som inte vill låta företaget växa ansåg också att tillgång till lämplig arbetskraft utgör ett hinder för tillväxt, vilket kan tyda på två saker, antingen att dessa företag har svårigheter att locka till sig och behålla välutbildad personal eller att företagarna anser att det inte finns tillräcklig arbetskraft de bedömer som lämplig. Lämplig är dock ett ganska vagt begrepp, för vissa företagsledare kan lämplig i det här sammanhanget innebära välutbildad personal, för andra kan det innebära lågutbildad personal. Det bör också påpekas att endast 30.2 respektive 33.6 procent av företagarna i grupperna ”vill inte växa” värderade begränsad tillgång till lämplig arbetskraft som ett ganska eller mycket stort hinder. Vi fann statistiskt säkerställda samband mellan tillväxtvilja och syn på begränsad tillgång till lämplig arbetskraft som tillväxthinder i båda undersökningarna men sambanden var svaga. En större andel företagare i grupperna ”vill inte

⁶⁶ Barth (2001) s 239

växa” än i grupperna ”vill växa” ansåg att begränsad tillgång till lämplig arbetskraft inte utgjorde något hinder alls.

Henrekson menar att den bristande viljan till expansion i Sverige är ett resultat av oförmånliga spelregler och institutioner som möter eller har mött företagaren i Sverige.⁶⁷ Ändå är det bara 33.9 respektive 30.1 procent av företagen i grupperna ”vill inte växa” som ser myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt som stora eller ganska stora hinder för tillväxt. Majoriteten (65.5 respektive 58.9 procent) av företagen som inte vill låta sina företag växa ansåg dock att myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt utgör någon form av tillväxthinder. Vi fann inget statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och inställning till myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt i undersökningen från 1998. Det finns däremot ett sådant samband i undersökningen från 2002 men sambandet är svagt.

Studier som Berggren, Lindström och Olofsson sammanfattat visar att internt genererade medel ses som den viktigaste kapitalkällan för att finansiera tillväxt och låga vinster som det viktigaste finansiella tillväxthindret⁶⁸, men det var bara 25.6 procent av företagsledarna i gruppen ”vill inte växa” i 2002 års undersökning som graderade dålig lönsamhet som ett stort eller mycket stort tillväxthinder. Detta kan kanske förklaras med att 81 procent av denna grupp uppgav att lönsamheten är tillfredsställande eller mycket god. Att så många företagare är nöjda med företagets lönsamhet kanske också delvis kan förklara varför just dessa företagare inte vill låta sina företag växa, de kanske helt enkelt är nöjda med företagets verksamhet och lönsamhet. Vi fann också ett svagt statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och syn på företagets lönsamhet samt ett svagt statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och värdering av dålig lönsamhet som tillväxthinder i undersökningen från 2002. I undersökningen från 1998 fann vi inget statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och syn på företagets lönsamhet. Här ansåg majoriteten företagare i gruppen ”vill

⁶⁷ Henrekson (1999) s 378

⁶⁸ Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) s 17f

inte växa” att företagets lönsamhet var otillfredsställande. 38 procent av samma grupp ansåg också att dålig lönsamhet var ett ganska eller mycket stort hinder och hela 74.4 procent av gruppen ansåg att det var någon form av hinder. Vi fann ett svagt statistiskt säkerställt samband mellan tillväxt och värdering av dålig lönsamhet som tillväxthinder.

Gandemo menar att bristen på riskvilligt kapital och beskattningen av småföretagare är problem som tycks överskugga övriga när det gäller nyföretagande och tillväxt⁶⁹. Både i undersökningen från 1998 och i undersökningen från 2002 ansåg dock majoriteten av företagarna som inte ville låta företaget växa att begränsad tillgång till externt ägarkapital och begränsad tillgång till lån inte utgör några hinder för tillväxt, vilket kan jämföras med Wiklunds studie⁷⁰, i vilken endast 30 procent av företagen var mer missnöjda än nöjda med tillgången till kapital. Vi fann statistiskt säkerställda samband mellan tillväxtvilja och värdering av begränsad tillgång till lån och begränsad tillgång till externt ägarkapital i båda undersökningarna. Samtliga samband var dock relativt svaga.

Vi har även funnit svaga, statistiskt säkerställda, samband mellan inställning till tillväxt och värdering av tillväxthindret konkurrens. I båda undersökningarna var det en något mindre andel i grupperna ”vill inte växa” än i grupperna ”vill växa” som såg konkurrens som ett stort eller ganska stort hinder. Vi har dock inte funnit något statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och syn på svag efterfrågan som tillväxthinder i någon av undersökningarna.

Vi har funnit ett svagt statistiskt samband mellan tillväxtvilja och företagets försörjningsmöjligheter i båda undersökningarna. Totalt sett ansåg ganska många företagare att de inte kan försörja sig på företaget, vilket kan bero på att företagen i urvalet är så pass unga att de ännu inte genererat tillräckligt med vinst. Att betydligt fler företagare ansåg att de kunde försörja sig på företaget i 2002 års undersökning än i 1998 års undersökning skulle kunna bero på urvalet, men det är kanske mer troligt

⁶⁹ Gandemo (1996) s 84f

⁷⁰ NUTEK (2003) s 27

att det beror på konjunktursvängningar. Hela 49 procent av företagen som inte ville låta sina företag växa i 2002 års undersökning ansåg att företaget gav en god försörjning, detta kan göra att dessa företagare inte känner något behov av tillväxt, särskilt om denna skulle medföra ytterligare arbete eller problem. Vidare kan det faktum att majoriteten företagare i gruppen ”vill inte växa” i 1998 års undersökning tyckte att de inte kunde försörja sig på företaget men ändå inte är intresserade av tillväxt bero på att de driver flera andra företag samtidigt eller att de har någon annan form av inkomst, detta är fakta som det statistiska materialet inte kan ge svar på.

Vi fann ett svagt statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och juridisk form i undersökningen från 1998 men inte i undersökningen från 2002. Företagens juridiska form skiljer sig kraftigt åt mellan de två grupperna från 1998 och 2002, vilket torde bero på de olika urvalsmetoderna för dessa grupper. Detta skulle kunna förklara varför det finns en betydligt större andel aktiebolag 2002 än 1998. Vi kunde ändå se att bolagsformen aktiebolag utgör en större andel i grupperna ”vill växa” än i grupperna ”vill inte växa”. Det skulle kunna förklaras med att bolagsformen anses vara mest gynnsam för tillväxt, det förefaller troligt att en företagare i Sverige väljer företagsformen aktiebolag vid en övergång från att vara soloföretagare till att vara en arbetsgivare med en eller flera anställda⁷¹.

Vi har funnit statistiskt säkerställda samband både mellan tillväxtvilja och antal sysselsatta och mellan tillväxtvilja och uppfattning om antalet anställda på 3 års sikt, i båda undersökningarna. 94.9 och 72.1 procent av företagen som inte vill låta sina företag växa i undersökningen från 1998 respektive 2002 hade 1-4 sysselsatta. Vi har därför inte funnit något stöd för Per Davidssons resonemang om att företag med 10 eller fler sysselsatta skulle vara den grupp av småföretagare som är minst intresserade av tillväxt, men detta kan bero på att företagen i vår studie endast är cirka tre år gamla. De företagare som inte vill låta sina företag

⁷¹ NUTEK (2003) s 26

växa, tror i större utsträckning på att antalet sysselsatta kommer att minska eller förbli oförändrat på 3 års sikt, än de företagare som vill växa. Detta kan tyckas vara logiskt, då en strävan efter tillväxt förmodligen leder till en ökning av antal sysselsatta. Majoriteten av alla företagare i studien trodde inte att de skulle öka antalet sysselsatta på 3 års sikt. Detta kan till exempel bero på att det är dyrt att öka antalet sysselsatta eller att företagarna inte vill bli av med den informella, familjelika stämningen, som kan råda på ett litet företag.

I undersökningen från 1998 omsatte majoriteten företagare mindre än en miljon kronor men i 2002 års undersökning omsätter majoriteten företagare en miljon kronor eller mer. En större andel företagare i grupperna ”vill inte växa” än i grupperna ”vill växa” finns representerade i intervallerna 0-499 tkr i båda undersökningarna och även i intervallet 500-999 tkr i undersökningen från 1998. I övriga intervaller är det tvärtom, varför ett skäl till att företagarna i grupperna ”vill inte växa” är negativt inställda till tillväxt kan vara att de omsätter för lite för att känna att tillväxt är en möjlighet. Vi har också sett att de företagare som vill låta sina företag växa också i högre utsträckning än de företagare som inte vill låta sina företag växa tror på en ökad omsättning, även om det skiljer sig något åt mellan de två grupperna 1998 och 2002. Vi har funnit statistiskt säkerställda samband mellan tillväxtvilja och företagets omsättning samt mellan tillväxtvilja och uppfattning om omsättningens utveckling på 3 års sikt i båda undersökningarna. Alla samband var dock relativt svaga.

Det visade sig finnas ett svagt statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och för vilken marknad företaget huvudsakligen producerar varor i båda undersökningarna. Majoriteten företagare som angett att de inte vill låta sina företag växa i båda undersökningarna samt majoriteten företagare i gruppen ”vill växa” i 2002 års undersökning menar att de huvudsakligen producerar varor för en lokal marknad. Det är dock en större andel av företagarna som är negativt inställda till tillväxt än företagarna som är positivt inställda till tillväxt som huvudsakligen producerar varor för en lokal marknad. En tänkbar orsak till att så många

företagare uppgett att de inte vill låta sina företag växa är därför att de saknar kunskap, kapacitet och resurser för att expandera sin marknad.

Vi fann ett svagt statistiskt samband mellan tillväxtvilja och företagarens ålder i båda undersökningarna. I 1998 års undersökning är andelen företagare i gruppen "vill växa" större än andelen företagare i gruppen "vill inte växa" i åldersintervallen "20-25", "26-30" samt "31-40". I 2002 års undersökning är andelen företagare i gruppen "ville växa" även större än andelen företagare i gruppen "vill inte växa" i åldersintervallet "41-50". Andelen företagare som inte är intresserade av tillväxt överskrider alltså andelen företagare som är intresserade av tillväxt i de högsta åldersintervallerna (51 år och äldre), men skillnaderna är så marginella att det är svårt att se ett tydligt samband mellan en högre ålder och lägre tillväxtvilja.

I undersökningen från 1998 fann vi ett svagt statistiskt samband mellan tillväxtvilja och huruvida företagaren har invandrabakgrund eller inte. Något liknande samband fanns inte i undersökningen från 2002, vilket kan bero på den relativt låga andelen respondenter som svarat på frågan i "Företagens villkor och verklighet 2002". Det var en något mindre andel i grupperna "vill inte växa" än i grupperna "vill växa" som har invandrabakgrund i båda undersökningarna.

Vi fann inget statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och län i någon av undersökningarna. Det var också mycket svårt att se några möjliga samband i tabellerna. Den största skillnaden mellan de två grupperna 1998 och 2002 var att Stockholms län totalt sett minskat från att ha utgjort 23,3 procent 1998 till endast 8,4 procent 2002, vilket kan bero på urvalet.

Det finns ett svagt statistiskt säkerställt samband mellan tillväxtvilja och branschtillhörighet i båda undersökningarna. De största skillnaderna mellan företagare som vill låta sina företag växa och de som inte vill låta sina företag växa i undersökningen från 1998 finns inom "handel, hotell och restaurang" (större andel med tillväxtvilja) samt inom "utbildning,

hälso- och sjukvård” (större andel utan tillväxtvilja). I undersökningen från 2002 är även tillverkningsindustrin utmärkande (större andel med tillväxtvilja) samt byggindustrin (större andel utan tillväxtvilja). Branschen ”uthyrningsverksamhet och företagstjänster”, har andelsmässigt minskat betydligt från 1998 till 2002. Företagspopulationer inom olika branscher tycks således ha förändrats en del mellan 1998 och 2002. Branschen ”transport, magasinering och kommunikation” har förändrats från att 1998 ha varit överrepresenterad bland de företagare som vill växa till att vara underrepresenterad 2002.

9. SLUTSATSER

I detta kapitel presenteras de slutsatser som kan dras av studiens resultat. Slutsatserna svarar mot det övergripande forskningsproblem som legat till grund för undersökningen och som beskrivs i det inledande kapitlet.

Vi kan konstatera att en stor grupp 3-åriga småföretag, cirka 20-53 procent, drivs av företagare som inte vill låta sina företag växa. Andelen företagare som inte vill låta sina företag växa tycks variera över tiden.

Vår studie visar att det för 3-åriga småföretag finns statistiskt säkerställda samband (om än i vissa fall mycket svaga) mellan tillväxtvilja och:

- syn på begränsad tillgång till lämplig arbetskraft som tillväxthinder
- värdering av begränsad tillgång till lån som tillväxthinder
- värdering av begränsad tillgång till externt ägarkapital som tillväxthinder
- värdering av konkurrens som tillväxthinder
- för vilken marknad företaget huvudsakligen producerar varor
- branschtillhörighet
- värdering av dålig lönsamhet som tillväxthinder
- syn på företagets försörjningsmöjligheter
- antal sysselsatta i företaget
- uppfattning om antalet sysselsatta på 3 års sikt
- företagets omsättning
- uppfattning om omsättningens utveckling på 3 års sikt
- företagarens ålder

Punkterna ovan påverkar alltså tillväxtviljan på ett eller annat sätt och skulle därför kunna utgöra skäl till att vissa företagare inte vill låta sina företag växa.

När det gäller den negativa inställningen till tillväxt kan även följande slutsatser dras för 3-åriga företag:

- Majoriteten av de företagare som inte vill låta sina företag växa ser inte ”Begränsad tillgång till lån” samt ”begränsad tillgång till externt ägarkapital” som tillväxthinder.
- De företagare som är negativt inställda till tillväxt anser i mindre grad än de företagare som är positivt inställda till tillväxt, att ”konkurrens”, ”svag efterfrågan”, ”dålig lönsamhet”, ”myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt”, ”begränsad tillgång till lån”, ”begränsad tillgång till externt ägarkapital” och ”begränsad tillgång till lämplig arbetskraft”, faktiskt utgör hinder för tillväxt.
- Varken ”konkurrens”, ”svag efterfrågan”, ”dålig lönsamhet”, ”myndighetsregler, tillståndskrav och dylikt”, ”begränsad tillgång till lån”, ”begränsad tillgång till externt ägarkapital” eller ”begränsad tillgång till lämplig arbetskraft” ses som ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt av företagare som inte vill låta sina företag växa.
- De företagare som är negativt inställda till tillväxt är i högre grad ”enskilda näringsidkare” eller har handels-/kommanditbolag, än de företagare som är positivt inställda till tillväxt.
- De företagare som är negativt inställda till tillväxt har i högre grad, än de företagare som är positivt inställda till tillväxt, få (1-4 personer) sysselsatta.
- De företagare som inte vill låta sina företag växa, tror i större utsträckning på att antalet sysselsatta kommer att minska eller förbli oförändrat på 3 års sikt, än de företagare som vill växa.
- En större andel av företagarna som är negativt inställda till tillväxt än företagarna som är positivt inställda till tillväxt, omsätter mindre än 500 tkr.
- Företagare som inte vill låta sina företag växa tror i lägre utsträckning på en ökad omsättning på 3 års sikt än de företagare som vill låta sina företag växa.

- En större andel av företagen som är negativt inställda till tillväxt än företagen som är positivt inställda till tillväxt producerar huvudsakligen varor för en lokal marknad.
- En större andel företagare som inte är intresserade av tillväxt än företagare som är intresserade av tillväxt är äldre än 50.
- Det finns en mindre andel företagare som inte vill låta sina företag växa än företagare som vill låta sina företag växa i branschaggregatet ”handel, hotell och restaurang” samt en större andel företagare som inte vill låta sina företag växa än företagare som vill låta sina företag växa i branschaggregatet ”utbildning, hälso- och sjukvård”.

10. DISKUSSION & VIDARE FORSKNING

I detta kapitel redovisas de tankar och reflektioner som dykt upp under arbetes gång. Här presenteras även förslag till vidare forskning.

Vår kandidatuppsats omfattade ett slumpmässigt urval av samtliga småföretag i Sverige vid ett mättillfälle medan denna studie avgränsades till ett urval av 3-åriga företag i Sverige vid två mättillfällen. Detta i kombination med att de två undersökningarna denna studie bygger på var något olika i utformning och därför var tvungna att anpassas till varandra, gör att en hel del intressanta data inte kunnat studeras och jämföras. Våra förhoppningar var vid början av denna studie att med statistiska metoder kunna bekräfta eller dementera de samband som vi tyckte oss se i vår kandidatuppsats samt att studera dessa eventuella samband vid två mättillfällen. Detta gick alltså inte att genomföra på alla punkter och problem med access till önskad data ledde oss därför något ifrån våra ursprungliga syften. Vi anser därför att det fortfarande finns intressanta områden för framtida forskning, baserad på data ur framförallt NUTEKs och SCBs enkätundersökning "Företagens villkor och verklighet 2002", särskilt om dessa data kan jämföras med data ur NUTEKs senaste stora enkätundersökning till småföretag i Sverige, "Företagens villkor och verklighet 2005". Givetvis bör studier av en större del av totalpopulationen kunna ge en mer rättvisande bild än denna studie. Ett annat intressant område som bör kunna studeras vidare är huruvida tillväxtviljan hos småföretagare varierar i samband med konjunkturer. Vi tyckte oss se vissa signaler på att flera förändringar från 1998 års undersökning till 2002 års undersökning mer berodde på förändringar i den allmänna konjunkturen än någonting annat. Det skulle kanske även vara intressant för NUTEK att i kommande enkätundersökningar fråga respondenterna om de ser rådande konjunktur som tillväxthinder eller inte. De data vi arbetat med i denna studie är främst på nominalskalenivå, vilket medför att sambandens riktning inte går att klargöra. Det skulle

därför vara intressant att följa upp denna studie med andra statistiska metoder om data finns att tillgå på annat än nominalskalenivå. För att djupare sambandsanalyser skall kunna göras är det kanske därför fördelaktigt om NUTEK i framtiden använder sig av variabler på ordinalskalenivå i sina omfattande enkätundersökningar.

När det gäller databehandlingen upptäckte vi mot slutet av denna studie att eventuella samband mellan län och tillväxtvilja var svåra att se. Det är möjligt att en indelning efter storstadsregioner och landsortsregioner hade kunnat ge ett bättre analysmaterial än indelningen efter län utifrån kommunkod.

Det tycks vara en vanlig uppfattning att tillväxt i småföretag är gynnsamt ur ett samhällsperspektiv, främst i form av ökad sysselsättning. Tidigare forskningsresultat och resultaten i denna undersökning visar dock att det finns en stor andel småföretagare som inte vill låta sina företag växa, även om möjlighet finns. En intressant fråga är därför om arbetsmarknadspolitiska åtgärder kan få fler företagare att vilja växa eller om sådana åtgärder är förgäves.

Vidare undersökningar skulle kunna kompletteras med fler öppna svarsalternativ för att klargöra eventuella andra faktorer som anses utgöra tillväxthinder. De data som studerats i denna uppsats skulle vara intressanta att studera under en längre tidsperiod för att se om till exempel andelen företag som inte vill låta företaget växa, har förändrats över tiden och om samma faktorer som upplevs som tillväxthinder vid flera olika tidpunkter. Det som upplevs som tillväxthinder i en lågkonjunktur behöver inte upplevas som hinder i en högkonjunktur. En sådan studie kanske också skulle kunna visa om arbetsmarknadspolitiska åtgärder har haft någon effekt på småföretagares tillväxtvilja.

En annan aspekt som möjligen skulle kunna bidra till ökad förståelse av småföretag och tillväxt är om studier som denna kompletteras med olika motivationsteorier.

Det tycks finnas för- och nackdelar med såväl stora som små företag likväl som det tycks finnas både för- och nackdelar med såväl att växa som att avstå från tillväxt. Vissa småföretagare kan till exempel behålla en konstant intäktsnivå vid en prisnedgång – genom att ägaren/ägarna arbetar mera kan produktionen ökas utan merkostnad. Att alla företag bör/ska växa är kanske därmed ett felaktigt påstående.

Ett tänkbart problem vid mätning av tillväxt är att det oftast är tillväxt på organisationsnivå, det vill säga hur specifika företag växer avseende antal anställda och/eller omsättning, som studeras. För att förstå tillväxt bör denna kanske studeras ur fler perspektiv. En företagare kan till exempel ha fler än ett företag som tillsammans utgör en växande enhet. Framtida storskaliga enkätundersökningar till småföretag bör kanske således innehålla frågor kring företagarnas eventuella engagemang i andra affärsverksamheter. Företag kan även växa tillsammans genom kluster- och/eller nätverksverksamhet, varför det skulle vara intressant om man i framtida forskning tittade på möjliga alternativa tillväxtformer för småföretag, det vill säga om företagen behöver växa på samma sätt som tidigare för att skapa tillväxt eller om virtuella organisationer, nätverk och företagskluster möjliggör tillväxt utan att företagsledare tappar kontrollen över företaget samt utan att småskalighetsfördelarna går förlorade.

11. KÄLLFÖRTECKNING

11.1 Tryckta källor

Barth, H, (2004) *Barriers to Growth and Development in Small Firms*. Doctorial thesis. Luleå: Luleå Tekniska Universitet

Barth, H, Tillväxthinder i mindre företag. I Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J (red.) (2001), *Tillväxtföretagen i Sverige*. Angered: Elanders Graphic Systems AB

Berggren, B, Lindström, G, & Olofsson, C, Tillväxt och finansiering i mindre företag. I Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J (red.) (2001), *Tillväxtföretagen i Sverige*. Angered: Elanders Graphic Systems AB

Davidsson, P, Delmar, F, & Wiklund, J, Forskning om tillväxt i småföretag. I Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J (red.) (2001), *Tillväxtföretagen i Sverige*. Angered: Elanders Graphic Systems AB

Davidsson, P, Delmar, F, & Wiklund, J, Hur förväntningar påverkar småföretagens tillväxtvilja. I Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J (red.) (2001), *Tillväxtföretagen i Sverige*. Angered: Elanders Graphic Systems AB

Davidsson, P, & Delmar, F, *På jakt efter de nya arbetstillfällena: tillväxtföretagens roll*. I Ekonomisk Debatt (2000), Årgång 28, nummer 3

Davidsson, P, & Delmar, F, Tillväxtföretag i Sverige: förekomst och utvecklingsmönster. I Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J (red.) (2001), *Tillväxtföretagen i Sverige*. Angered: Elanders Graphic Systems AB

Djurfeldt, G, & Larsson, R, & Stjärnhagen, O, (2003), *Statistisk verktygslåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur

Davidsson, P & Delmar, F, Tillväxt i små och nya – och något större och mognare – företag. Johansson, D & Karlsson, N (red.) (2002), *Den svenska tillväxtskolan*. Uddevalla: Mediaprint AB

Eggeby, E & Söderberg, J, (1999), *Kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur

Gandemo, B, Tillväxt och förändring. Johannisson, B & Lindmark, L (red.) (1996), *Företag Företagare Företagsamhet*. Lund: Studentlitteratur

Henrekson, M, Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt. I Calmfors, N & Persson, M (red.) (1999), *Tillväxt och ekonomisk politik*. Lund: Studentlitteratur

Henrekson, M, Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt. I Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J (red.) (2001), *Tillväxtföretagen i Sverige*. Angered: Elanders Graphic Systems AB

Henrekson, M & Johansson, D, *På spaning efter de mellanstora företagen*. I Ekonomisk Debatt (1997), Årgång 24, nummer 4

Johansson, D, (2002), *Tillväxt och nya och små företag* [Online 09-08-05] <http://www.ratioinstitutet.nu/pdf/wp/dj_Tillv%E4xtNyaSm%E5.pdf>

Lekvall, P & Wahlbin, C, (2001), *Information för marknadsföringsbeslut*, 4:e upplagan, Göteborg: IHM Publishing

Mattsson, P, (2001), *Perspektiv på tillväxt – en studie av småföretagares tillväxtintentioner*. Licentiatuppsats. Halmstad: ADE-Tryck

NUTEK (2002a) *Företagens villkor och verklighet 2002 – Dokumentation och svarsöversikt*. Stockholm: Elanders & Tofters

NUTEK (2003) *Företagens villkor och verklighet 2002 – Tillväxt i småföretag*. Stockholm: Alfa Print

SCB (1998) *Information om 1998 års uppföljningsundersökning av nystartade företag 1995*

11.2 Övriga källor

NUTEK (1998) *1998 års uppföljningsundersökning av nystartade företag 1995 – Databas*.

NUTEK (2002) *Företagens villkor och verklighet 2002 – Databas*.

<http://www.epnet.com/>

<http://www.esbri.se/kunskapsbank.asp>

<http://www.foretagarna.se>

<http://www.infovoice.se/fou/bok/10000002.htm>

<http://miks.kib.ki.se/>

<http://www.nutek.se/sb/d/234>

http://www.scb.se/templates/Standard____20057.asp (20050805)

<http://www.svensktnaringsliv.se/Components/SearchAdvanced.asp?language=1>

<http://swopec.hhs.se/ratioi/>

<http://websok.libris.kb.se/websearch/form?type=extended>

http://80-helecon.hkkk.fi.till.biblextern.sh.se/SCIMA/index_eng.html