

Avsedd för

Regionförbundet i Kalmar län

Dokumenttyp

Rapport

Datum

Augusti 2009

SLUTRAPPORT UTVÄRDERING KONSULTCHECKAR

SLUTRAPPORT UTVÄRDERING KONSULTCHECKAR

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1.	Inledning	3
2.	Bakgrund	4
3.	Resultat av utvärderingen	5
3.1	Sammanfattning	5
3.2	Vad kännetecknar företag som sökt konsultcheckar?	5
3.3	Är någon bransch underrepresenterad?	9
3.4	Vad har tillväxteffekterna och förändringen av konkurrenskraften varit hos de företag som beviljats konsultcheck?	10
3.4.1	Tillväxt i omsättning	12
3.4.2	Tillväxt i sysselsättning	14
3.4.3	Tillväxt i produktivitet (konkurrenskraft)	15
3.4.4	Upplevda effekter	17
3.5	Nyetablering av konsultföretag	18
3.5.1	Har införandet av konsultcheckar haft betydelse för etableringen av privata konsultföretag i länet?	18
3.5.2	Hur är konsultföretagen geografiskt belägna?	19
3.6	När vi med konsultcheckarna företag som är tillväxtinriktade?	21
3.7	Bör vi ändra omfattningen av de konsultområden som vi stödjer för att nå en större tillväxteffekt av medlen som är avsatta för konsultcheckar?	23
4.	Diskussion och slutsatser	25

BILAGOR

Referenslista

Bilaga 1

Bortfallsanalys enkätundersökning konsultcheckar

Bilaga 2

Utförlig metodbeskrivning effektmätning

1. INLEDNING

Konsultcheckar är en stödform som ger små företag möjligheten att till en lägre kostnad anlita extern specialistkompetens. Med konsultcheckar menas bidrag till småföretag för köp av konsulttjänster där regionförbundet bidrar med 50% av kostnaden (dock maximalt 50 tkr). Syftet med stödet är att effektivisera och stärka länets småföretag och på sikt skapa nya arbetstillfällen.

Regionförbundet i Kalmar län önskar nu genomföra en utvärdering av sina satsningar på konsultcheckar. Syftet med utvärderingen är att undersöka vilka typer av företag som får konsultcheckar, hur denna typ av företagsstöd påverkar företagets tillväxt och konkurrenskraft, vilka andra effekter som företagsstöd har haft på näringslivet i regionen (t.ex. om en ökad etablering av konsultföretag kan påvisas) samt hur väl principerna för att bevilja konsultcheckar fungerar om dessa behöver förändras.

Utvärderingen genomfördes med hjälp av både registerdata och enkätdata. Registerdata har framförallt använts för att undersöka vad som kännetecknar företag som sökt konsultcheckar och om denna finansiering har haft påverkan på företagets tillväxt och konkurrenskraft. Resultaten baseras på ekonomiska data på 387 aktiebolag som fått stöd under åren 2004-2006. Därutöver genomfördes två enkätundersökningar för att studera (i) företagets egna upplevelser av hur deras tillväxt och konkurrenskraft har påverkats, baserat på 221 svar från företag som erhållit stöd under 2004-2007 och (ii) konsultcheckarnas påverkan på etablering av nya konsultföretag i Kalmar län, baserat på 29 svar från konsultföretag som etablerats under 2003-2007.

Denna rapport är strukturerad som följande. I kapitel 2 ges en introduktion till konsultcheckar som stödform och en kort beskrivning av hur Regionförbundet i Kalmar län arbetar med konsultcheckar. I kapitel 3 redogörs för resultaten av utvärderingen kopplat till utvärderingsfrågorna. I kapitel 4 presenteras reflektioner över vad som framkommit i studien och en diskussion av hur med hänsyn till utvärderingens resultat stödformen eventuellt kan utvecklas.

2. BAKGRUND

Konsultcheckar är en stödform som syftar till att ge små företag möjlighet att anlita extern specialistkompetens. Huvudsyftet med stödet är att effektivisera och stärka länets småföretag och på sikt skapa nya arbetstillfällen.

Under perioden 2004-2007 som denna uppföljning avser beviljade Regionförbundet i Kalmar län konsultcheckar inom följande sex områden¹:

- **Affärsutveckling inom besöksnäringen** – för marknads- och/eller produktutveckling
- **IT-utveckling och e-handel** – för ökning av IT-användning, införande av e-handelssystem och framtagande av hemsidor till nystartade småföretag
- **Organisationsutveckling** – för utveckling av organisationen, ledningsfunktioner, styrelsearbete, kalkylering, rapportsystem för ekonomisk uppföljning och införandet av metoder för att effektivisera produktionen/administrationen (exempelvis Lean-produktion)
- **Marknadsutvidgning** – för exportförsäljning, marknadsplaner och marknadsundersökningar
- **Designutveckling för affärsutveckling** – för integrering av design i företagens affärsverksamhet
- **Energiutredning** – för energianalys/energiutredning, inklusive framtagande av energi-strategi och plan för konkreta åtgärder

Konsultcheckar kan beviljas till svenska och utländska företag som driver näringsverksamhet i Kalmar län och uppfyller följande krav:

- Företaget ska vara registrerat i Sverige
- Företaget/koncernen ska ha högst 49 anställda
- Årsomsättningen ska inte överstiga ca 60 mkr och balansomslutningen ska vara lägre än 40 mkr

Bidrag ges med 50% av den faktiska kostnaden (dock maximalt 50 tkr). Stöd lämnas inte till företag som bedriver saluföring eller bearbetning av jordbruksprodukter.

¹ <http://www.regionforbund.se/sv/projekt-foretagsstod/Foretagsstod/Konsultcheckar/>

3. RESULTAT AV UTVÄRDERINGEN

Denna utvärdering syftar till att besvara följande sex frågor:

- Vad kännetecknar företag som sökt konsultcheckar?
- Är någon bransch underrepresenterad bland de företag som söker konsultcheckar?
- Vad har tillväxteffekterna och förändringen av konkurrenskraften varit hos de företag som beviljats konsultcheck?
- Har införandet av konsultcheckar haft betydelse för etableringen av privata konsultföretag i länet? Hur är konsultföretagen geografiskt belägna?
- När Regionförbundet med konsultcheckarna företag som är tillväxtinriktade?
- Bör Regionförbundet ändra omfattningen av de konsultområden som vi stödjer för att nå en större tillväxteffekt av medlen som är avsatta för konsultcheckar?

I detta kapitel redogör vi för resultaten av utvärderingen kopplat till utvärderingsfrågor. I nästföljande kapitel presenteras reflektioner över vad som framkommit i utvärderingen samt en mer ingående diskussion av hur stödet kan utformas för att nå större tillväxteffekter hos företag.

3.1 Sammanfattning

Undersökningen visar att satsningen på konsultcheckar förefaller ha varit lyckad, med tanke på att företagen inte bara uppger sig vara nöjda när de tillfrågas i en enkät, utan det går också att se att de har vuxit mer än vad de hade om de inte hade fått stöd, när en analys görs med jämförelseföretag som i allt väsentligt liknar företagen som fått stöd.

Regionförbundets satsning på konsultcheckar förefaller, att döma från de studerade företagen och den studerade tidsperioden, ha skapat både ekonomisk tillväxt och ökad sysselsättning, och har således fyllt en viktig funktion i att bidra till länets utveckling. I denna rapport har det emellertid framkommit att det finns utvecklingspotential i konsultcheckarna. Stödet skulle kunna träffa ännu bättre och på så vis i ännu högre grad stimulera till regional tillväxt om ytterligare kriterier infördes. Därtill finns eventuellt en i viss mån outnyttjad tillväxtpotential i länets tjänsteföretag som troligtvis skulle kunna utnyttjas bättre.

3.2 Vad kännetecknar företag som sökt konsultcheckar?

För att undersöka vad som kännetecknar företagen som har beviljats konsultcheckar har en rad parametrar hos mottagarna undersökts. Dessa är följande:

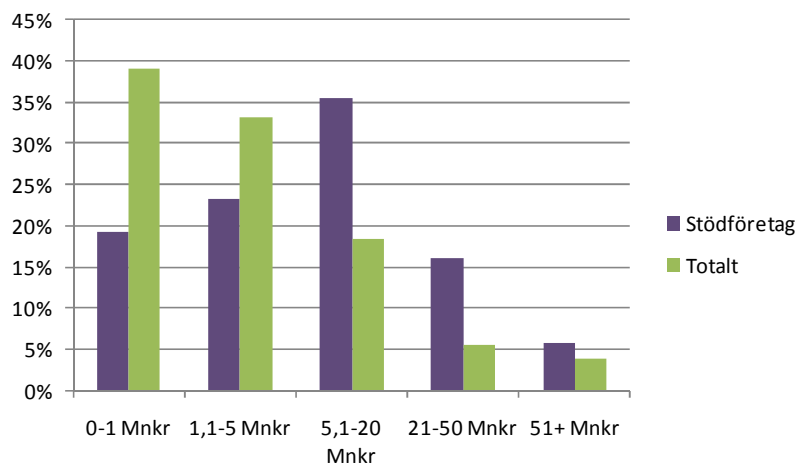
- Omsättning
- Antal anställda
- Geografisk fördelning
- Branschfördelning
- Kön
- Företagets ålder
- Huruvida mottagaren är utlandsfödd eller ej

För att urskilja speciella egenskaper hos företagen som fått konsultcheckar har dessa uppgifter jämförts med hur det ser ut i länet i stort, det vill säga hur stor omsättningen är, hur många anställda som finns och branschfördelningen bland de övriga företagen i länet.

Sammanfattningsvis kan konstateras att företagen som fått konsultcheckar i flera avseenden skiljer sig i förhållande till företagen i Kalmar generellt. Skillnaderna ligger främst i att de flesta konsultchecksföretagen är större än genomsnittet i Kalmar både vad gäller omsättning och antal anställda. Därtill är stödföretagen i större utsträckning än i Kalmar generellt relativt unga.

I nedanstående diagram presenteras företagens storlek efter omsättning, uppdelat på fem storleksklasser.

Figur 1 – Andel av företag med viss omsättning, stödföretagen respektive företag i Kalmar län, efter omsättningsklass (endast aktiebolag, år 2007)



Staplarna med beteckningen "Stödföretag" ovan avser företagen som fått konsultcheckar, och staplarna med beteckningen "Totalt" avser uppgifter för alla aktiebolag i Kalmar län.

Tydligt är att det framförallt är de lite större företagen som utnyttjar möjligheten till att få konsultcheckar. I den minsta kategorin, 0-1 miljoner kronor, är stödföretagen relativt få sett till det totala antalet företagen i den gruppen.

Detta mönster avspeglas också i genomsnittsomsättningen för stödföretagen jämfört med företagen i Kalmar län totalt, där företagen som beviljats konsultcheckar i genomsnitt omsätter 25 mkr jämfört med medlet i Kalmar som ligger på 13 mkr.

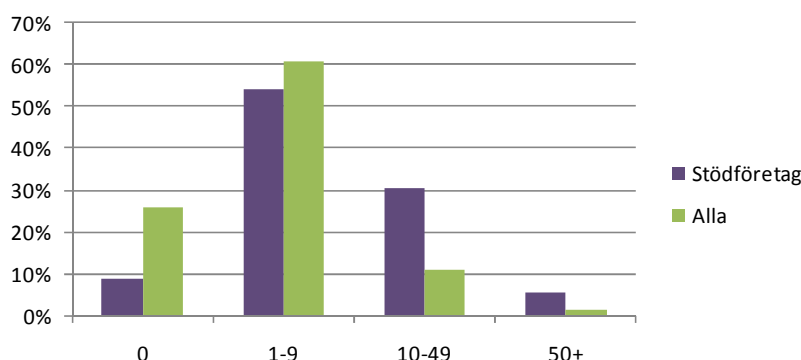
En tänkbar förklaring till det observerade mönstret kan vara att företagen måste vara av en viss storlek för att konsultcheckar ska vara intressanta. Företagen måste vara i en expansiv fas för att vilja satsa på utveckling och således satsa pengar på att genomföra utvecklingsinsatser, och därtill måste de ha en viss summa egen finansiering. Allt detta ställer krav på företagets ekonomi, vilket innebär att konsultcheckarna primärt blir intressanta för i sammanhanget lite större företag. Samtidigt är det fortfarande förhållandevis små företag det handlar om, vilket kan bero på att de större företagen i större utsträckning redan genomfört åtgärder som konsultcheckarna är till för att finansiera, men också för att 50 000 kr är en för liten summa för att konsultchecken ska vara intressant.

Det faktumet att de allra minsta företagen är avsevärt underrepresenterade bland företagen som sökt och beviljats konsultcheckar kan, utöver ovanstående resonemang om varför konsultcheckar är mer intressant för större företag, bero på att det trots allt kräver resurser i form av tid för att ansöka om konsultchecken, man måste också sätta sig in i villkoren och hålla koll på vilka stödformer som är tillgängliga och intressanta för företaget. Det är möjligt att mindre företag i mindre utsträckning än större företag har resurserna för detta.

Storleksmässigt är det även intressant att se hur antalet anställda skiljer sig mellan de företag som erhållit stöd jämfört med Kalmarföretagen totalt. Genomsnittet för antalet anställda bland alla företag i Kalmar län är 7 anställda. Denna siffra skiljer sig markant mot antalet anställda hos de företag som fått konsultcheckar, där genomsnittet är 12 anställda. Liksom i genomsnittlig omsättning finns alltså en skillnad och där de företag som fått konsultcheckar skiljer sig genom att vara större.

I diagrammet nedan är företagen uppdelade i grupper efter antal anställda: 0 (enmansföretag), 1-9 anställda, 10-49 anställda och 50+ anställda.

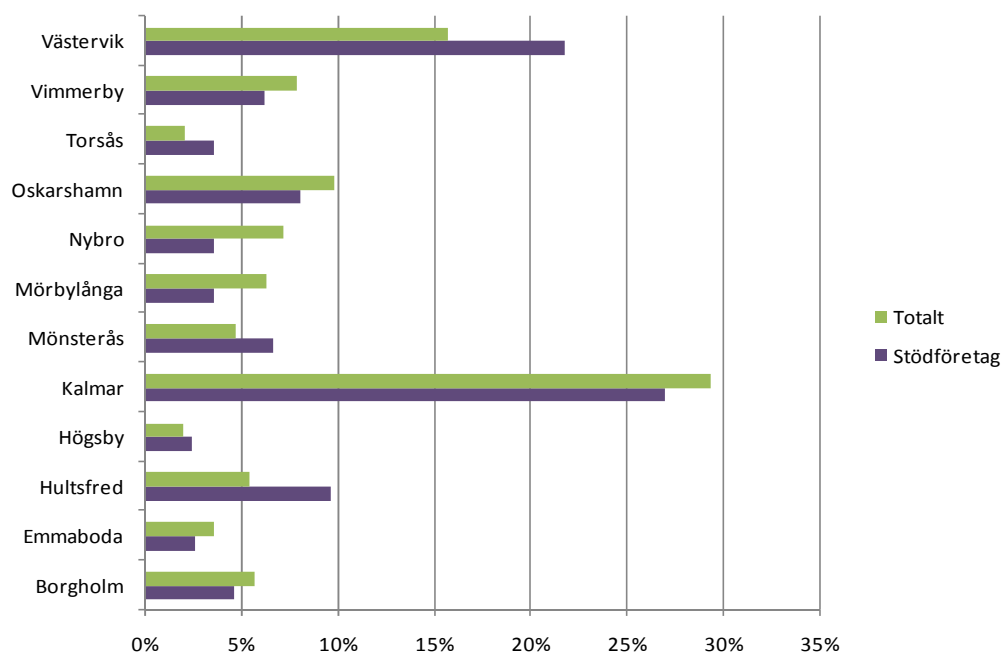
Figur 2 - Antal anställda, stödföretag respektive alla företag i Kalmar län, grupperat (endast aktiebolag, år 2007)



Gruppen med 0 anställda motsvarar knappt 10 % av företagen som fått konsultcheckar, men 26 % av alla företag i Kalmar län. De minsta företagen är alltså underrepresenterade bland stödföretagen. I nästa grupp, de med 1-9 anställda, är fördelningen mer jämn mellan de som fått konsultcheckar och företagen totalt. I gruppen med företag som har 10-49 anställda är fördelningen mycket ojämn, företagen som fått konsultcheckar överrepresenterade då hela 31 % av företagen som fått konsultcheckar återfinns i denna grupp, att jämföra med endast 11 % av företagen i Kalmar län totalt.

Det är alltså inte bara sett till omsättning som företagen som fått konsultcheckar är större än företagen i Kalmar län generellt, utan även vad gäller antal anställda. Men trots att de större företagen (10-49 anställda samt 50+) är överrepresenterade jämfört med företagspopulationen i Kalmar totalt, så är merparten av företagen som beviljats stöd små, med färre än 10 anställda.

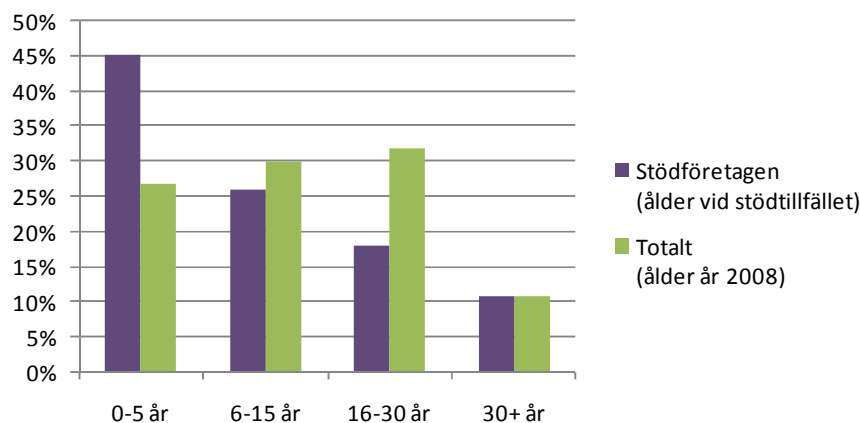
Figur 3 - Kommunal procentuell fördelning antal stödföretag respektive företag i Kalmar län (endast aktiebolag, år 2007)



Den geografiska spridningen hos stödföretagen skiljer sig inte nämnvärt från spridningen av företag generellt i Kalmar län. De kommuner som trots allt utmärker sig är Hultsfred och Västervik som har en viss överrepresentation av företag som beviljats konsultcheckar, samt Mörbylånga och Nybro som har en viss underrepresentation.

Att konsultcheckarna har fördelat sig jämnt i förhållande till mängden företag totalt i kommunerna samt att ingen kommun helt blivit utan konsultcheckar tyder på att man lyckats nå ut med information till hela länet.

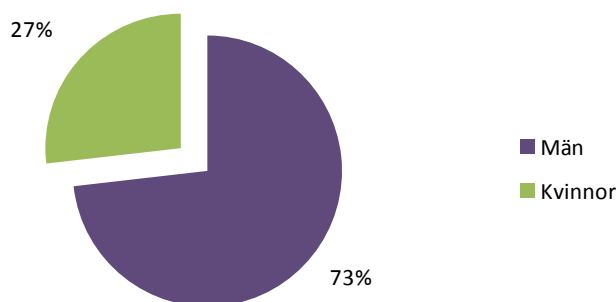
Figur 4 - Företagens ålder vid mottagande av stöd (endast aktiebolag)



Framförallt yngre företag har fått stöd i form av konsultcheckar, och 45 % är endast 5 år eller yngre. Detta skiljer sig från företagen i Kalmar, som i större utsträckning är äldre (vilket illustreras i Total-staplarna).

Det faktumet att det framförallt är yngre företag som erhållit konsultcheckar kan ha att göra med att äldre företag redan har genomfört de utvecklingsinsatser som konsultcheckarna är tänkta att stimulera, men också att yngre företag i högre grad än äldre är tillväxtinriktade, och därför sökt konsultcheckar.

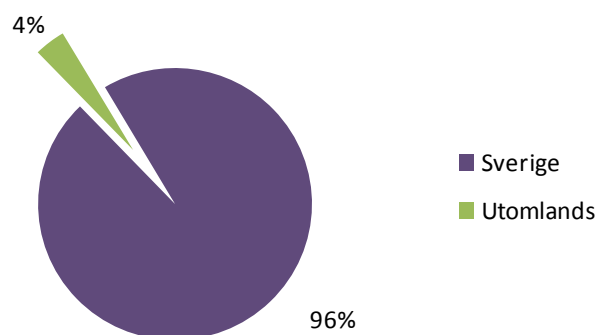
Figur 5 - Andel män och kvinnor som fått stöd



Av de som fått konsultcheckar är en knapp tredjedel kvinnor (27 %), vilket är detsamma som andelen kvinnliga företagare totalt sett i länet.

Att män och kvinnor beviljats konsultcheckar i lika stor utsträckning som manliga och kvinnliga företagare förekommer i länet tyder på att män och kvinnor har lika förutsättningar att få stöd, vilket får ses som positivt.

Figur 6 - Andel födda i Sverige och utomlands som erhållit konsultcheckar

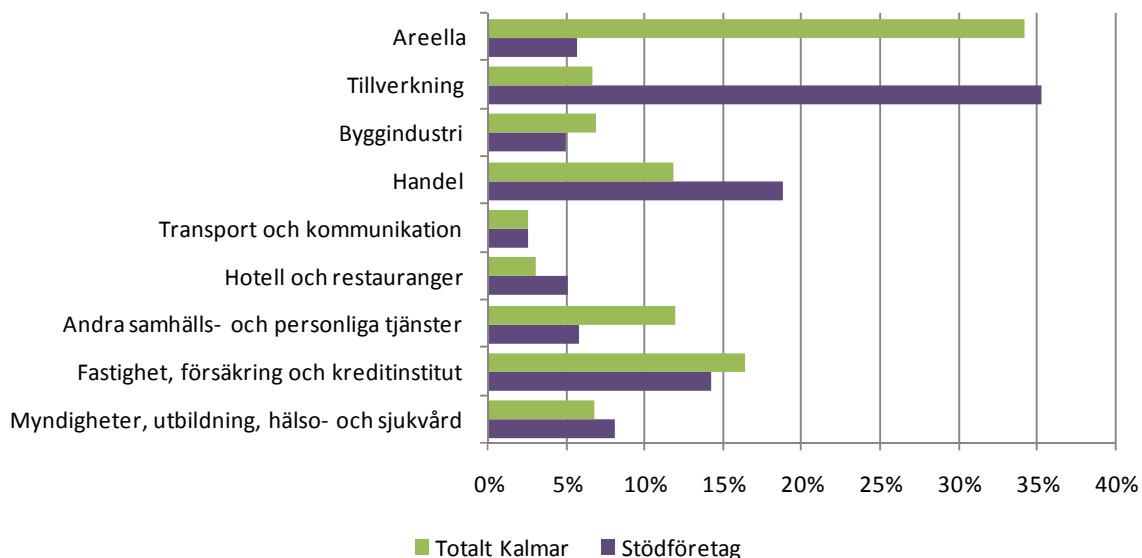


Bland företagen som beviljats konsultcheckar är fyra procent födda utomlands, att jämföra med andelen småföretagare som är födda utomlands totalt i Kalmar län, som är drygt sju procent.² Det är således en ganska låg andel invandrarföretagare bland företagen som nyttjat konsultcheckarna, jämfört med hur ofta de förekommer i länet.

3.3 Är någon bransch underrepresenterad?

Som del i att undersöka vad som kännetecknar företagen som har fått konsultcheckar är det intressant att se inom vilka branscher de verkar, och jämföra det med länet i helhet. Detta gör det möjligt att se om någon bransch är under- eller överrepresenterad. Branschfördelningen har gjorts enligt följande grupper: Areella (jordbruk), Tillverkning, Byggindustri, Handel, Transport och kommunikation, Hotell och restaurang, Andra samhälls- och personliga tjänster, Fastighet, försäkring och kreditinstitut, Myndigheter, utbildning, hälso- och sjukvård.

Figur 7 - Branschfördelning (antal arbetsställen, alla juridiska former)



Branschfördelningen bland företag som erhållit konsultcheckar jämfört med fördelningen totalt är jämn för flera områden. Två branscher uppvisar dock en fördelning som skiljer sig kraftigt mellan stödföretagen och företagen i Kalmar: branscherna Areella och Tillverkning.

Trots att 34 % av företagen i Kalmar län är inom den areella branschen återfinns där endast 6 % av företagen som fått konsultcheckar. Inom tillverkning är istället företagen som fått konsult-

² Nutek - Invandrarens företagare, En statistisk beskrivning av invandrarens företagande i Sverige. September 2007

checkar nästan lika överrepresenterade då 35 % av företagen finns här medan bara 7 % är verk-samma inom branschen totalt sett. Att areella företag är underrepresenterade är inte oväntat då de konsultcheckar som erbjuds inte är särskilt inriktade mot dessa. Ett kriterium för att företag ska få konsultcheckar är dessutom att de inte ska bedriva saluföring eller bearbetning av jordbruksprodukter.

Inom branschen Handel finns också en överrepresentation av företag som fått konsultcheckar. Bland dessa företag är konsultcheckarna för marknadsinsatser, organisationsutveckling och IT-utveckling vanligast.

En markant underrepresentation finns inom branschen Andra samhälls- och personliga tjänster, en bransch inom vilken man bland annat finner turismföretag (researrangörer, resebyråer, etc.) men också många andra tjänsteföretag. Denna underrepresentation tillsammans med överrepresentationen inom tillverkning visar att konsultcheckarna hittills hamnat hos företag som tillverkar produkter, och i mycket mindre utsträckning företag som är tjänsteproducerande. Flera förklaringar till varför tillverkande företag är överrepresenterade kan vara möjliga, de kan ha en större vana av att söka stöd, de kan ha en större kunskap om hur stöden kan användas, de kan vara bättre på att skaffa information om tillgängliga stöd eller så är Regionförbundet bättre på att informera dessa företag än andra. Utformningen av konsultcheckarna kan också vara en viktig förklaring till varför tillverkande företag är så många till antalet, därmed inte sagt att konsultcheckarna är fel för dessa företag – det kan handla om hur de kommuniceras och beskrivs. Det bör dock inte uteslutas att tjänsteföretagen kan se andra behov av konsulttjänster än de tillverkande företagen, och en översyn av de erbjudna konsultcheckarna med detta perspektiv kan därför vara relevant. Detta diskuteras ytterligare i det avslutande kapitlet.

3.4 Vad har tillväxteffekterna och förändringen av konkurrenskraften varit hos de företag som beviljats konsultcheck?

I detta avsnitt presenteras resultaten från en kvantitativ undersökning av konsultcheckarnas tillväxteffekter, samt från en enkätundersökning där företagarna tillfrågats om sina upplevda effekter. Resultaten visar att företagen inte bara upplever tillväxteffekter – det går även att kvantitativt belägga att tillväxteffekter funnits av konsultcheckarna. Resultaten visar att konsultcheckarna bidragit till ökad tillväxt särskilt i omsättning och sysselsättning, på kort sikt hos de minsta företagen och på längre sikt hos de något större företagen. Resultaten ger ingen tydligt bild av konsultcheckarnas påverkan på produktivitet, som i undersökningen använts för att studera konkurrenskraft.

Syftet med konsultcheckarna är att små företag ska få chansen att anlita extern specialistkompetens, och på så vis effektivisera och stärka småföretagen, vilket på sikt också hoppas leda till nya arbetstillfällen. I detta avseende skiljer sig inte konsultcheckarna från andra regionala utvecklingsinsatser – det yttersta syftet med dem är att skapa ökad tillväxt. Av denna anledning är det mycket viktigt att undersöka vilka tillväxteffekter som konsultcheckarna haft, för att det ska gå att värdera *kostnaden* för stödet i förhållande till *nyttan*.

Utifrån målen med konsultcheckarna har tre variabler valts ut att studeras som utfallsindikatorer: tillväxt i omsättning, tillväxt i sysselsättning och tillväxt i produktivitet. Förhoppningen är att konsultcheckarna ska ha lett till en ökning av dessa tre parametrar. En ökning av produktiviteten skulle innebära att inköpen av konsulttjänster fått det önskade utfallet – att småföretagen fått tillgång till expertkompetens som de kunnat omsätta i ökad effektivitet i företaget. Ökad tillväxt i omsättning innebär att företagets produktionsvolymerna ökat, något som ofta är en förutsättning för att företaget ska kunna öka sitt antal anställda, vilket ger tillväxt i sysselsättning. I slutänden är det tillväxt i omsättning och sysselsättning som är målet med konsultcheckarna, men tanken är att denna tillväxt ska komma till stånd genom ökad produktivitet.

Ett viktigt metodologiskt problem kvarstår – hur kan vi veta att den utveckling vi ser har inträffat tack vare att företagen fått konsultcheckar? För att uppskatta effekten skulle vi vilja veta hur företaget utvecklats om det inte hade fått stödet. Detta är något som kallas för den *kontrafaktiska*

situationen, vilken är omöjlig att studera i verkligheten eftersom ett och samma företag inte både kan ha fått stöd och inte fått stöd under en och samma period.

Det finns dock metoder för att undersöka den kontrafaktiska situationen och besvara frågan "Hur hade företagen utvecklats om de inte fått konsultcheckar?". Ett enkelt sätt skulle vara att jämföra genomsnittet hos företagen som fått stöd med de som inte fått stöd. En sådan jämförelse skulle dock bli felaktig, eftersom företagen som fått stöd i många avseenden skiljer sig från genomsnittsföretagen som inte fått stöd. Det hade varit att jämföra två icke-jämförbara grupper med varandra.

För att hantera dessa problem används i denna undersökning statistisk mikroekonomisk matchning för att ta fram en jämförelsegrupp till företagen som har fått stöd, varefter de jämförs med varandra. För varje företag som fått stöd tar matchningsproceduren fram ett eller flera jämförbara företag som inte fått stöd. Har en perfekt matchning gjorts innebär det att de skillnader som kan observeras mellan företagen som fått stöd och jämförelsegruppen beror på konsultcheckarna. Denna skillnad kallas *Average treatment effect on the treated* eller ATT (behandlingseffekten, tillväxteffekten/tillväxtbonusen som kommer tack vare konsultchecken).

Undersökningen av den genomsnittliga behandlingseffekten genomförs i två steg: först görs en statistisk matchning på tio olika parametrar hos företagen³, därefter görs en regressionsanalys⁴ för att räkna fram skillnaden mellan företagen som fått konsultcheckar och jämförelseföretagen, samtidigt som hänsyn tas till eventuell kvarvarande skillnader mellan grupperna.

Matchningen har genomförts med hårda krav på kvalitet, vilket har inneburit att inte alla företag som fått konsultcheckar har kunnat matchas med jämförelseföretag. Registerdata har endast funnits tillgängligt för aktiebolag vilket inneburit att matchningen endast har genomförts på aktiebolag. Då tidigare tillväxt bedömdes vara en särskilt viktig parameter för att förklara framtida tillväxt bedömdes också att minst 2 års tidigare tillväxt skulle användas för matchningen. Då data endast fanns tillgängligt från och med 2002 innebär det att det första årtal som studeras är 2004. Då data finns till och med 2007 är det sista stöd-år som studeras år 2006.

I tabellen nedan framgår hur många av företagen som fått konsultcheckar som har blivit matchade.

Tabell 1 – Matchning av stödföretag

	2004	2005	2006	Totalt
Alla	127	132	128	387
Matchade	66	65	60	191
Ej matchade	61	67	68	196
Andel matchade	52 %	49 %	47 %	49 %

Resultaten som presenteras framöver avser de företag som har lyckats bli matchade, det vill säga cirka hälften av de aktiebolag som fått stöd under åren 2004-2006.

Utfallet för olika årskullar är inte det huvudsakliga fokuset för undersökningen, utan istället är det effekterna av konsultcheckarna som undersöks. Av denna anledning kommer tillväxteffekterna att studeras efter ett år, två år och efter tre år. Detta innebär att när effekter på ett års sikt studeras så ingår alla tre årskullar och perioderna 2004-2005, 2005-2006 och 2006-2007. När effekter på två års sikt studeras så ingår perioderna 2004-2006 och 2005-2007. När effekter på tre års sikt studeras perioden 2004-2007. Detta innebär att tillförlitligheten blir högst vid analysen av effekter efter ett år, då det är baserat på tre årskullar, och lägst vid analysen av effekter på tre års sikt, då den baseras på en enda årskull.

³ De parametrar som jämförs är: Företagsålder, FA-regionfamilj, Nettoomsättning, Antal anställda, Soliditet, Tillväxt i antal anställda under de senaste 2 åren, Tillväxt i omsättning under de senaste 2 åren, Branschkod (enligt SNI).

⁴ I regressionsanalysen tas hänsyn till samma variabler som för matchningen, men också Koncerntillhörighet (tillhör koncern eller ej) samt Nivå och Tidigare tillväxt i arbetsproduktivitet

Tanken är att konsultcheckarnas tillväxteffekter ska komma relativt omgående efter att stödet betalats ut, och därför torde dessa tre mätpunkter vara nog för att fånga upp de eventuella effekterna.

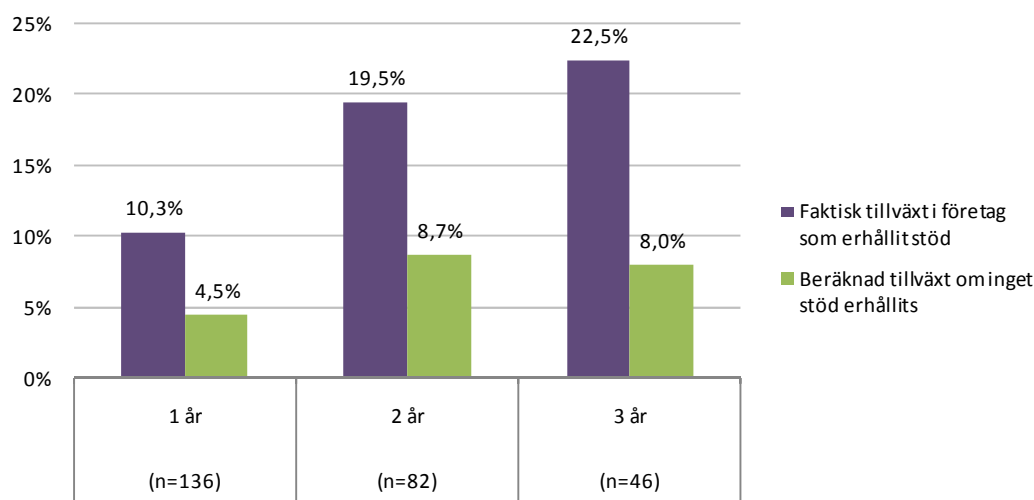
I följande avsnitt presenteras resultaten från undersökningen av vilka effekter konsultcheckarna haft på tillväxten i företagen. Resultaten som citeras nedan finns fullständigt redovisade i Bilaga 2, tillsammans med en utförlig metodbeskrivning. För en översikt över de siffror och signifikansnivåer som refereras till i löptexten, se bilaga 2, under "Detaljerade resultat".

3.4.1 Tillväxt i omsättning

I diagrammet nedan redovisas den faktiska tillväxten hos de företag som fått konsultcheckar, bredvid den framräknade tillväxten för företagen *om de inte hade fått konsultcheckarna*. Denna andra stapel avser alltså den kontrafaktiska situationen. Skillnaden mellan dessa två staplar visar tillväxteffekten som konsultcheckarna haft i genomsnitt.

I diagrammet nedan redovisas total (kumulativ) tillväxt. Varje års stapel innehåller all tillväxt från föregående år. Tillväxten för år två är således den totala omsättningsökningen mellan startåret och två år efter startåret, och tillväxten för år tre är på samma sätt tre års total tillväxt i omsättning.

Figur 8 – Genomsnittlig tillväxt i omsättning med och utan stöd



Det genomsnittliga företaget som har fått konsultcheckar har vuxit starkt under de studerade åren. Att på ett år öka sin omsättning med en tiondel, och på tre år öka sin omsättning med nästan en fjärdedel får ses som mycket positivt.

Beräkningar utifrån den matchningsundersökning som gjorts visar att konsultcheckarna har haft signifikant effekt på omsättningstillväxten. Resultaten visar att företagen som beviljats konsultcheckar hade haft en lägre omsättningstillväxt om de inte fått konsultcheckar – *konsultcheckarna har alltså haft en viktig tillväxteffekt*. I diagrammet ovan illustreras hur företagen hade vuxit om de inte beviljats konsultcheckar med de staplarna betecknade "Beräknad tillväxt om inget stöd erhöles" – som är markant lägre än den tillväxt som företagen faktiskt presterat.

Storleken på tillväxteffekten (tillväxtbonusen) från konsultcheckarna redovisas i tabellen nedan.

Tabell 2 - Tillväxtbonus omsättning

	1 år (n=136)	2 år (n=82)	3 år (n=46)
Tillväxt utan stöd (beräknad)	4,5%	8,7%	8,0%
Tillväxtbonus (beräknad)	5,9%	10,8%	14,5%
Tillväxt (faktisk)	10,3%	19,5%	22,5%

Konsultcheckarna har inneburit att företagets tillväxt i omsättning varit mer än dubbelt så hög än den annars varit under samtliga tre år.

Ser man till storleken på konsultchecken framkommer att företag som fått mer i stöd har vuxit snabbare. För varje extra 10 000 kr företaget fått i stöd har tillväxten i omsättning ökat med en procentenhet på ett års sikt. På två års sikt har varje 10 000 kr extra i stöd gett en ökad tillväxt på två procentenheter. På tre års sikt kan ingen signifikant effekt uppmätas, vilket sannolikt beror på att många faktorer påverkat företagets utveckling under en så pass lång period.

Analyser av tillväxteffekterna beroende på företagsstorlek utefter antal anställda har också genomförts. Då antalet observationer dock blivit väldigt få när datamaterialet brutits ned på allt för detaljerad nivå har det dock inte alltid gått att få signifikanta resultat, vilket gör att resultaten bör tolkas med större försiktighet än resultaten för hela företagsgruppen.

Analyser har också gjorts av vilka tillväxteffekter som kan uppmätas hos olika stora företag, baserat på antal anställda. Detta är viktigt med tanke på frågan om hur stödet kan utvecklas, om det tycks finnas vissa grupper som får större nytta av stödet, eller om vissa grupper har problem med att ta del av tillväxteffekterna. Om tillväxtresultaten bryts ned utefter antal anställda framgår det att den största effekten efter ett år kom hos de minsta företagen, med mellan en och fem anställda (n=44). Bland dessa företag bidrog konsultchecken till att öka tillväxten med i genomsnitt 10 procentenheter. Effekten på större företag var liten och ej statistiskt signifikant.

På två års sikt kan endast en liten och ej signifikant effekt uppmätas för de små företag med 1-5 anställda som efter ett år uppvisade en markant tillväxteffekt (n=30). Istället uppvisar företag med 25 till 50 anställda efter två år en tillväxteffekt tack vare konsultchecken på ca 18 procentenheter (n=16). Efter två år framgår också att företagen med 6-10 anställda (n=16), något större än de allra minsta, uppvisar en negativ tillväxteffekt på grund av konsultcheckarna.

På tre års sikt kan signifikanta effekter endast uppmätas för en grupp – företagen med 11 till 25 anställda, som uppvisar en mycket kraftig effekt av konsultcheckarna (en tillväxtbonus på ca 24 procentenheter). Även om resultaten för övriga företagsstorlekar inte är signifikanta pekar uppgifterna på att det främst varit företag med minst 6 anställda som upplevt en tillväxteffekt på 3 års sikt.

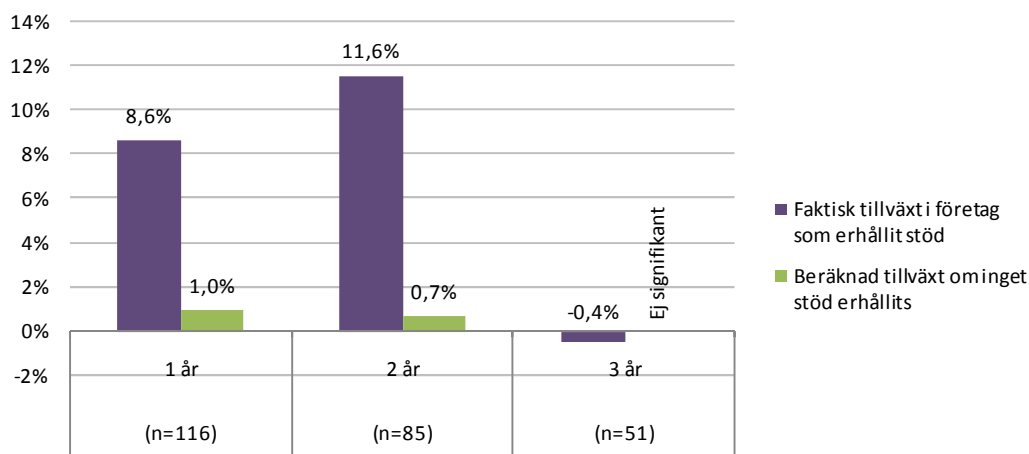
Resultaten tyder på att större företag får större långsiktiga tillväxteffekter tack vare stödet. Detta bekräftas om samma beräkningar som ovan genomförs för alla företag med minst 5 anställda, då den genomsnittliga tillväxten på tre års sikt är 30 %, och 24 procentenheter av denna förklaras av konsultchecken (signifikant på 1 % -nivån). En tänkbar förklaring till detta kan vara att de minsta företagen substituerar egna investeringar mot investeringar finansierade av konsultcheckarna, dvs. att insatserna hade genomförts även om konsultchecken inte hade erhållits, vilket kan få till följd att suboptimala investeringar genomförs. En tänkbar konsekvens kan vara att företag anlitar en marknadskonsult istället för att inrätta egna funktioner för att hantera dylika frågor. Det kan också handla om att dessa företag, eftersom de är så små, saknar de strukturer som behövs för att integrera resultaten från konsulttjänsten i det långsiktiga arbetet. Därutöver kan man resonera kring att små företag upplever större hinder för tillväxt (t.ex. brist på intern kompetens, avsaknad av etablerade kundrelationer, dålig förhandlingsposition gentemot leverantörer etc.) och är därför i behov av mer stöd för att klara av sådana hinder.

Sannolikt är också att företag som är något större än de allra minsta (företag med minst 5 anställda) tenderar att oftare göra mer strategiska investeringar (till skillnad mot investeringar som snarast har karaktären av brandkårsutryckningar), vilka inte har någon nämnvärd omedelbar tillväxteffekt men på längre sikt (3 år) visar sig vara effektiv.

3.4.2 Tillväxt i sysselsättning

Nedan redovisas utvecklingen i sysselsättning hos företagen som beviljats konsultcheckar, och vilken sysselsättningstillväxt företagen hade haft om de inte fått konsultcheckarna.

Figur 9 – Genomsnittlig tillväxt i sysselsättning med och utan stöd



På ett och två års sikt har företagen som fått konsultcheckar ökat sin sysselsättning starkt, nästan nio respektive nästan tolv procent i sammanlagd (kumulativ) tillväxt. Efter ett år hade företagen som fått konsultcheckar i genomsnitt ökat med 0,6 sysselsatta. Efter två år hade företagen i genomsnitt ökat med drygt en anställd.

De företag som studeras under tre år uppvisar ingen tillväxt i antalet anställda tre år efter mottagandet av konsultcheckarna. Denna grupp företag växte starkt ett år efter mottagandet, men två år efter mottagandet hade tillväxten överlag uttraderats, och ingen ytterligare tillväxt tillkom mellan år 2 och 3. Dessa resultat beror sannolikt på egenskaper hos de enskilda företagen som ingår i gruppen som studerats under 3 år (företagen som beviljades konsultcheckar 2004). Som presenteras nedan och i bilaga 2 finns dock avsevärda skillnader mellan företag beroende på storlek på tre års sikt – det är inte alla företag som haft nolltillväxt på tre års sikt.

Att den beräknade tillväxten om inget stöd erhöles för företagen efter ett och två år är så avsevärt mycket lägre än den faktiska tillväxten visar på att konsultcheckarna fått ett mycket kraftfullt genomslag på företagets sysselsättningstillväxt. Utifrån dessa resultat kan slutsatsen dras att konsultcheckarna kan ha mycket positiva sysselsättningseffekter och har haft så för merparten av företag på ett och två års sikt, men det spelar mycket stor roll vilka företag som väljs, vilket framgår bland företagen som studerats under tre år.

Storleken på tillväxteffekten (tillväxtbonusen) från konsultcheckarna redovisas i tabellen nedan.

Tabell 3 - Tillväxtbonus sysselsättning

	1 år (n=116)	2 år (n=85)	3 år (n=51)
Tillväxt utan stöd (beräknad)	1,0%	0,7%	<i>Ej signifikant</i>
Tillväxtbonus (beräknad)	7,7%	10,9%	<i>Ej signifikant</i>
Tillväxt (faktisk)	8,6%	11,6%	-0,4%

Konsultcheckarna har inneburit att företagets tillväxt i sysselsättning varit avsevärt mycket högre än den annars varit under två av de tre studerade åren.

Analyser har också gjorts av vilka tillväxteffekter som kan uppmätas hos olika stora företag, baserat på antal anställda. Detta är viktigt med tanke på frågan om hur stödet kan utvecklas, om det tycks finnas vissa grupper som får större nytta av stödet, eller om vissa grupper har problem med att ta del av tillväxteffekterna. Om resultaten bryts ned på företagsstorlek i antal anställda framgår att de minsta företagen (1-5 anställda, n=51) har fått den största tillväxtbonusen tack vare konsultcheckarna på ett års sikt – nästan 18 procentenheter. På två års sikt är det istället de största företagen (med mellan 26 och 50 anställda, n=15) som uppvisar den största tillväxteffekten tack vare konsultcheckarna, ca 13 procentenheter.

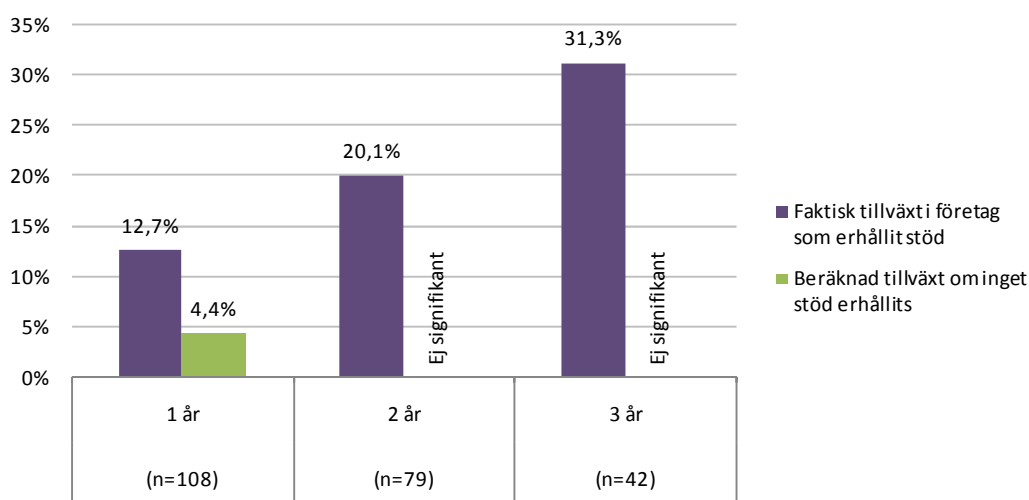
På tre års sikt är det företagen med 6-10 anställda som vuxit snabbast vad gäller antal anställda (n=9) – en ökning på nästan 15 %, och för dessa har också konsultcheckarna varit viktiga (tillväxt ökad med 26 procentenheter, signifikant på 10%-nivå). Överlag är det företagen med minst 5 anställda (n=30) som vuxit bäst på tre års sikt, och om dessa analyseras för sig framkommer att de vuxit i genomsnitt 8 procent på tre års sikt, och 17 procentenheter (signifikant på 1%-nivå) av tillväxten förklaras av konsultchecken. Detta är i princip samma resultat som erhöles i analysen av tillväxt i omsättning – de minsta företagen växer på kort sikt men på längre sikt är det de större företagen som växer, och det gör de till stor del tack vare konsultchecken.

Storleken på stödbeloppet spelade en viktig roll för den tillväxtbonus som företagen uppvisar på ett och två års sikt. På ett års sikt ökade tillväxten med drygt 2,5 procentenheter för varje 10 000 kr som företaget erhöles i stöd. På två års sikt ökade tillväxten med drygt tre procentenheter för varje 10 000 kr som företaget erhöles. Om detta beror på särskilda egenskaper hos företagen som erhöles större stöd eller om konsultcheckarnas storlek faktiskt har en egen effekt kan inte utläsas ur resultaten, men klart är att de som fått mer stöd vuxit snabbare.

3.4.3 Tillväxt i produktivitet (konkurrenskraft)

Nedan redovisas utvecklingen i produktivitet (mätt som arbetsproduktivitet, se metodbilaga för ytterligare detaljer) hos företagen som beviljats konsultcheckar, och vilken tillväxt i produktivitet företagen hade haft om de inte fått konsultcheckarna.

Figur 10 – Genomsnittlig tillväxt i produktivitet med och utan stöd



Tydligt är att företagen som fått konsultcheckar markant har ökat sin arbetsproduktivitet, och således lyckats skapa ett större värde per antal anställda. För förändringen på ett års sikt har konsultcheckarna en signifikant betydelse för tillväxten i produktivitet, som hade varit drygt åtta procentenheter lägre om de inte erhöles konsultcheckar.

På längre sikt finns ingen signifikant effekt av konsultcheckarna, vilket pekar på att ökningen av produktivitet tack vare konsultcheckarna bara tycks finnas under ett år. Under detta enda år är dock ökningen markant, vilket få sägas vara ett positivt resultat för konsultcheckarna, då själva grundtanken med stödet är att företagen ska få tillgång till expertkompetens som kan förbättra företagets produktivitet. Därtill är ambitionen att denna produktivitetshöjande effekt ska komma relativt omedelbart, då konsultcheckarna är riktade mot områden som är grundläggande delar i företagets verksamheter. Att inga signifikanta effekter kan uppmätas efter två och tre års sikt tyder dock på att de produktivitetshöjande effekterna kan vara temporära, och avta efter det första året.

Tabell 4 - Tillväxtbonus produktivitet

	1 år (n=108)	2 år (n=79)	3 år (n=42)
Tillväxt utan stöd (beräknad)	4,4%	<i>Ej signifikant</i>	<i>Ej signifikant</i>
Tillväxtbonus (beräknad)	8,2%	<i>Ej signifikant</i>	<i>Ej signifikant</i>
Tillväxt (faktisk)	12,7%	20,1%	31,3%

Analysen har också gjorts av vilka tillväxteffekter som kan uppmätas hos olika stora företag, baserat på antal anställda. Detta är viktigt med tanke på frågan om hur stödet kan utvecklas, om det tycks finnas vissa grupper som får större nytta av stödet, eller om vissa grupper har problem med att ta del av tillväxteffekterna. Sett till de olika storleksgrupperna framgår att de minsta företagen, med upp till tio anställda, är de som på ett års sikt upplevt den största tillväxtbonusen (ca 10 procentenheter, n=62) som följd av konsultchecken – effekten av konsultchecken är dock inte statistiskt signifikant utan i hög grad slumpmässigt fördelad. Detta är en indikation på att det är de minsta företagen som får störst produktivitetstillskott på de inköpta konsulttjänsterna på kort sikt, men att det finns en stor spridning i resultaten och att konsultchecken inte per automatik leder till ökad produktivitet för dessa. På två och tre års sikt tycks konsultcheckarna ha inneburit ökad tillväxt för flera enskilda företag med upp till 10 anställda, men inte heller dessa resultat är signifikanta då spridningen är för stor.

Bland de större företagen är bilden otydlig och svår att tolka. Företagen med 11-25 anställda (n=21) ökat sin produktivitet med 13 %, och konsultchecken har gett ett svagt (6 procentenheter) men ej signifikant bidrag. På tre års sikt har företag av samma storlek (n=12) vuxit med 26 %, men här visar resultaten att företagen hade vuxit ytterligare 15 procentenheter om de inte erhållit konsultcheckar (signifikant på 1%-nivå). Då det rör sig om så få företag är det dock svårt att dra slutsatser om stödets effektivitet för denna grupp. Tydligt är dock att resultaten är spridda, och att konsultcheckar inte automatiskt leder till ökad tillväxt.

De största analyserade företagen, med 26-50 anställda, har efter två år (n=15) i genomsnitt vuxit med 12 %. Analyserna visar dock att de hade vuxit ytterligare 32 procentenheter om de inte erhållit konsultchecken (signifikant på 1%-nivå). På tre års sikt har dessa företag (n=8) vuxit i genomsnitt 21 %, och 20 procentenheter av dessa är tack vare konsultcheckarna (signifikant på 1%-nivå).

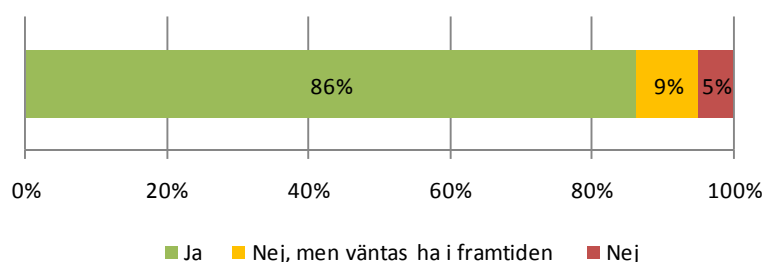
Slutsatsen utifrån ovanstående resonemang är att företagen har stärkt sin produktivitet, men det finns dock inga belägg för att ökningen på 2 och 3 års sikt är tack vare konsultcheckarna.

Storleken på beloppet som företagen har fått i stöd har haft signifikant effekt på tillväxtbonusens storlek på ett års sikt. Analysen visar att företagets tillväxt i genomsnitt ökade med 1,8 procentenheter för varje 10 000 kr som företaget erhöll. Inga signifikanta resultat har dock kunnat uppmätas på längre sikt.

3.4.4 Upplevda effekter

I enkäten ställdes frågan huruvida konsulttjänsterna som köpts in med hjälp av stödet haft positiv inverkan på företagets konkurrenskraft. Som ett komplement till ovanstående kvantitativa analyser presenteras resultatet av denna fråga i följande avsnitt.

Figur 11 - Upplever du att de konsulttjänster du köpt in med hjälp av konsultcheckar har haft en positiv inverkan på ditt företags konkurrenskraft? (Totalt)

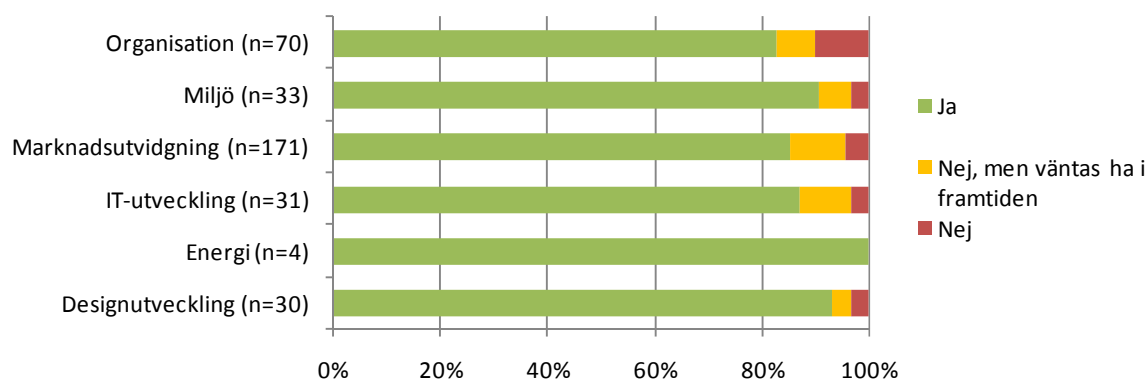


Hela 86 % av de svarande uppgav att de med konsultchecken delfinansierade konsulttjänsterna har stärkt företagets konkurrenskraft och ytterligare 9 % uppgav att de inte har det än men väntas få den effekten i framtiden. Endast 5 % svarade att konsulttjänsterna inte haft någon påverkan på företagets konkurrenskraft.

Resultatet är mycket positivt och ger belägg för att konsultcheckarna har haft viktiga effekter på de företag som beviljats dem. I beaktning bör dock tas att det inte är självklart hur företagen tolkar frågan och begreppet konkurrenskraft.

Nedan redovisas även en uppdelning av hur företagen upplever att konkurrenskraften påverkats utifrån vilken sorts konsultcheck de mottagit. Uppdelningen har gjorts för att undersöka om man kan påvisa större upplevda konkurrensstärkande effekter inom vissa områden än andra.

Figur 12 - Upplever du att de konsulttjänster du köpt in med hjälp av konsultcheckar har haft en positiv inverkan på ditt företags konkurrenskraft? (Per konsultcheckstyp)



Inom alla områden har företagen svarat att konsulttjänsterna som köpts in med hjälp av stödet har haft en positiv påverkan på konkurrenskraften. Inom energiområdet har alla svarat att tjänsterna har haft en positiv påverkan, men där återfinns dock endast fyra respondenter. Kategorin där konsulttjänsterna tycks ha minst påverkan är inom organisation, men även där uppger mer än 80 % att tjänsterna har haft en positiv påverkan.

En tänkbar förklaring till varför företagen som erhållit konsultchecken inom organisation i högre grad uppger att stödet inte påverkat företagets konkurrenskraft positivt kan vara att dessa konsulttjänster är till stor grad personberoende, och det kan därför i en större utsträckning än inom andra konsultområden finnas variationer i kvaliteten av konsulttjänster som företag köper in.

Själva området är också mindre konkret definierat, vilket innebär att företag kan vara olika bra att nyttja stödet för att stimulera företagets tillväxt.

Utifrån ovanstående diagram framgår att det inte finns några markanta skillnader i konkurrensstärkande effekter hos de olika typerna av konsultcheckar – samtliga hittills existerande konsultcheckar upplevs av företagen ha bidragit till att stärka deras konkurrenskraft. En fråga är dock hur företagen tolkar begreppet "konkurrenskraft" samt tidsaspekten *har* stärkt respektive *kommer* stärkas. Det finns en risk att företag tolkat denna på olika sätt. Faktum kvarstår dock att en överväldigande majoritet uppgett att konkurrenskraften stärkts. Att ett företag uppgett att det stärkt sin konkurrenskraft är dock ingen garant för ökad tillväxt, då det kan vara svårt för enskilda företagare att bedöma hur konkurrenskraften förändrats hos konkurrerande företag, vilket är avgörande för hur det egna företaget kommer att kunna växa.

3.5 Nyetablering av konsultföretag

I följande avsnitt analyseras etableringen av konsultföretag i Kalmar län inom de branscher där konsultcheckar erbjuds i dagsläget genom att två frågor besvaras: har införandet av konsultcheckar haft betydelse för etableringen av privata konsultföretag i Kalmar län? Och hur är konsultföretagen geografiskt belägna?

Undersökningen om huruvida konsultcheckarna har påverkat nyetableringen av konsultföretag kan slå fast att det finns konsultföretag där konsultcheckarna varit betydelsefulla för etableringen, men det är svårt att uttala sig om hur stor påverkan stödet haft totalt då endast en liten andel valt att besvara enkäten. Utifrån den geografiska undersökningen av spridningen bland de nystartade konsultföretagen framgår att konsultföretagen är relativt jämnt spridda över länet, och de har i hög grad etablerats utefter var det finns många företag, såsom i Kalmar kommun.

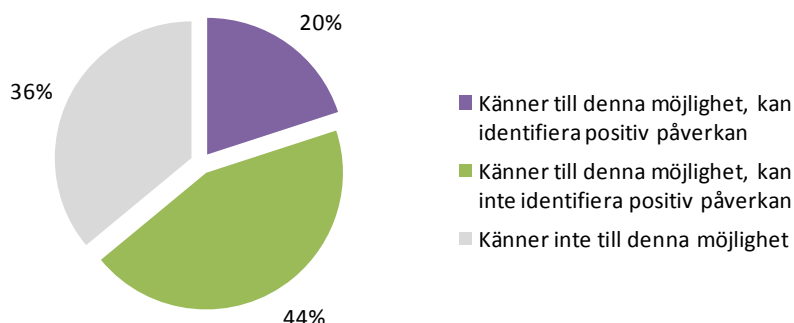
3.5.1 Har införandet av konsultcheckar haft betydelse för etableringen av privata konsultföretag i länet?

En webbenkätundersökning genomfördes bland nyetablerade företag i Kalmar län för att ta reda på om och i vilken utsträckning införande av konsultcheckar ha haft påverkan på etablering av privata konsultföretag i Kalmar län. Med nyetablerade företag avsågs sådana företag som antingen har startats eller aktiverats under åren 2003-2007. Sammanlagt kontaktades 65 nystartade konsultföretag och 29 av dem besvarade delar av eller hela enkäten.⁵ Då detta är ett litet antal och en marginell del av de konsultföretag som startades under perioden bör resultaten tolkas med stor försiktighet.

Av de företagen som besvarade enkäten var det nästan två tredjedelar (16 av 25 företag, 64 %) som kände till möjligheten för företag att delfinansiera inköp av konsulttjänster med konsultcheckar. Vanligast var det att konsultföretagen fick reda på att sådan möjlighet fanns genom tidigare kontakt med Regionförbundet i Kalmar län och genom sina affärskontakter. Även Kalmar Science Park, ESF-rådet och kontakt med revisor nämndes som källa till denna information.

⁵ Under perioden startades 357 företag inom följande SNI-koder som befunnits omfatta de branscher som varit tänkta leverantörer av konsulttjänster att delfinansieras med konsultcheckar: 62020, 70220, 71122, 71124, 71129, 73200, 74101, 74102 (utifrån egen analys samt Nutek-rapporten "Vart kom alla konsulter ifrån", mars 2006)

Figur 13 - Konsultcheckarnas påverkan på etablering av privata konsultföretag i regionen



Av de 16 företag som kände till möjligheten för företag att delfinansiera inköp av konsulttjänster med konsultcheckar var det 5 företag (20 %) som dessutom ansåg att konsultcheckar hade haft positiv påverkan på deras etablering. Med positiv påverkan menades att företaget hade etablerats senare och/eller i mindre skala om inte denna möjlighet hade funnits. En stor majoritet av företagen som känner till möjligheten upplever alltså att den inte påverkar deras etablering.

Av de företag som besvarade enkäten var det tre företag som hade sålt konsulttjänster med hjälp av konsultcheckar. Av dessa tre ansåg två dessutom att detta hade haft påverkan på företagets utveckling – och detta både i termer av högre omsättning, större antal anställda och bättre lönsamhet.

Sammanfattningsvis kan sägas att det finns en god kännedom om möjligheten att delfinansiera inköp av konsulttjänster med konsultcheckar hos nystartade konsultföretag i länet. Undersökningen ger dock en indikation på att det endast varit en mindre andel av de nystartade konsultföretagen som faktiskt har använt sig av denna möjlighet.

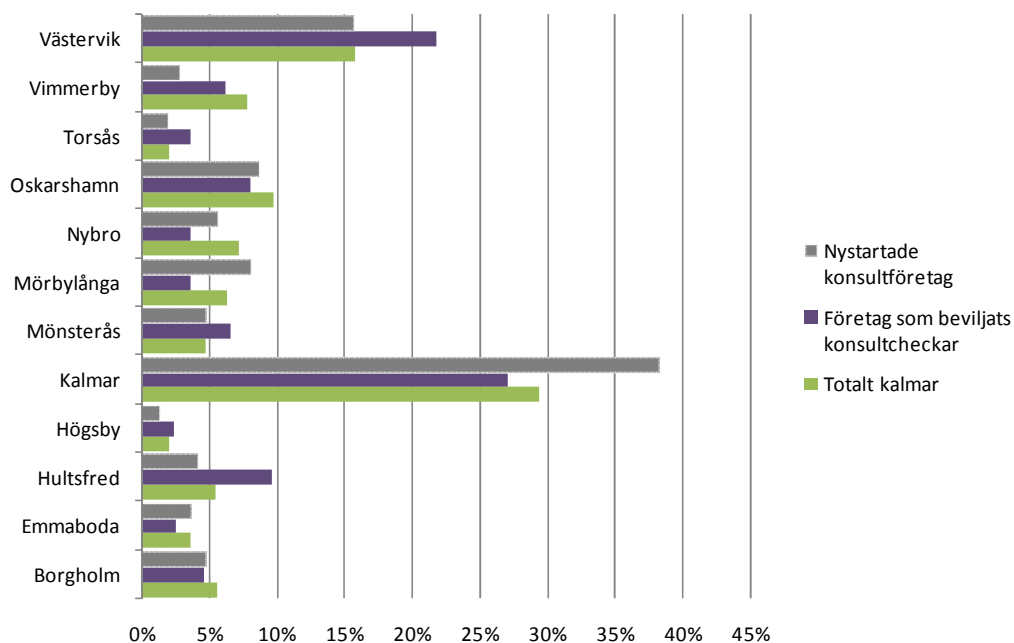
3.5.2 Hur är konsultföretagen geografiskt belägna?

Intressant är också att studera hur de nystartade konsultföretagen fördelar sig geografiskt i Kalmar län. I detta avsnitt studeras alla de 357 privata konsultföretag som startade under den studerade perioden, utifrån vilken adress de registrerat sig på.

Flera olika hypoteser är tänkbara kring hur den geografiska fördelningen borde se ut. Konsultföretag som säljer kunskap bör i långt högre grad än andra företag kunna vara oberoende av geografisk närhet, vilket skulle indikera att de nystartade konsultföretagen skulle vara spridda över hela Kalmar län, även utanför tätorterna. En annan möjlighet är att eftersom att de tjänster konsulten säljer ofta är av en sådan karaktär att den måste vara på plats hos sin klient för att kunna leverera dem, så kommer konsultföretagen att finnas nära sina kunder, vilka i stor utsträckning finns i de större städerna och således skulle leda till en övervikt i de större kommunerna.

I nedanstående diagram redovisas hur de nystartade företagen är fördelade mellan kommunerna i Kalmar län, hur Kalmars aktiebolag fördelar sig mellan kommunerna samt även hur företagen som använt konsultcheckar är utspridda.

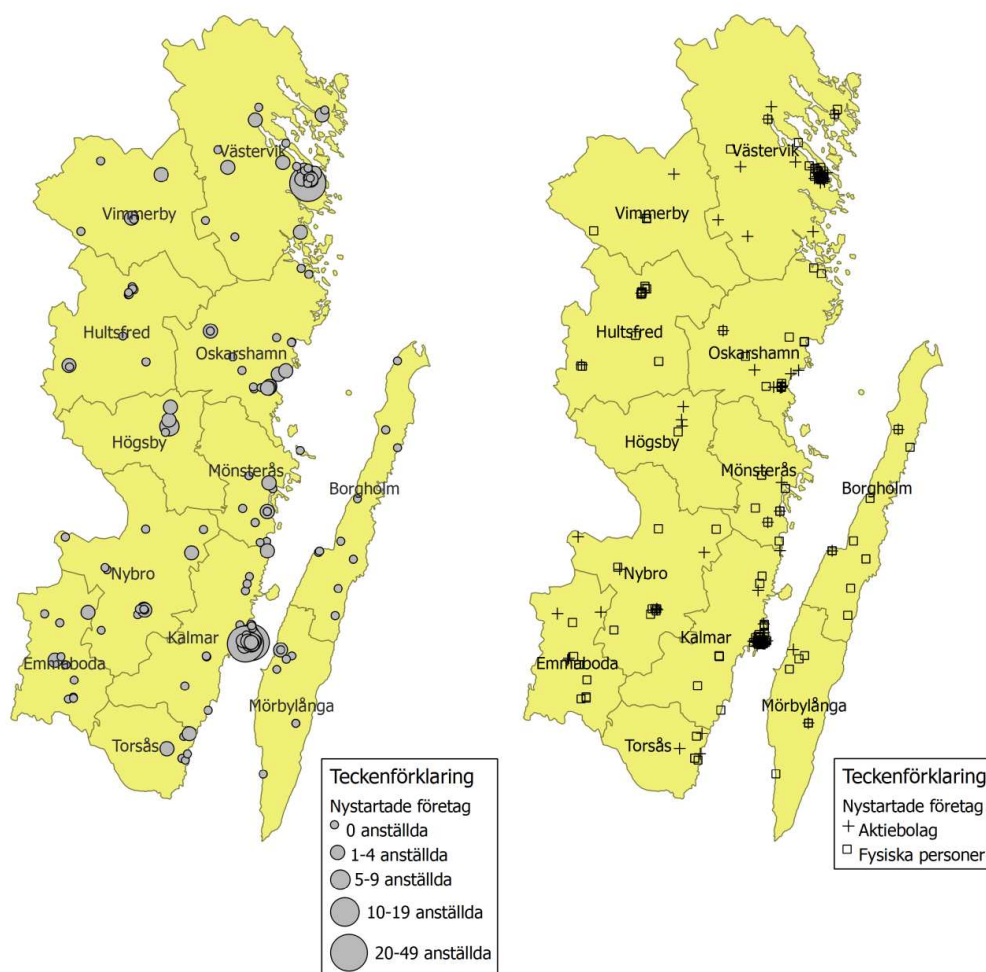
Figur 14 – Kommunal fördelning av nystartade konsultföretag, företag som beviljats konsultcheckar samt företag i Kalmar



De nystartade konsultföretagen är relativt jämt fördelade över Kalmar län, sett utifrån fördelningen av företag generellt i Kalmar län. En tydlig överrepresentation finns i Kalmar kommun, men bortsett från denna diskrepans är avvikelserna relativt små.

I följande två kartor illustreras var i Kalmar län som de nystartade konsultföretagen har etablerat sig, utifrån vilken storlek de uppnått sedan starten respektive vilken juridisk form företagen har.

Figur 15 & 16 – Karta kommunfördelning nystartade konsultföretag, utifrån antal anställda 2008 respektive juridisk form



Utifrån kartorna kan utläsas att de nystartade företagen är jämnt spridda både mellan och inom kommuner. Även om företagen är koncentrerade till de större orterna så finns flera företag utanför tätorterna. Detta tyder på att det tycks finnas möjligheter att driva konsultföretag i hela länet, oavsett om man befinner sig i en tätort eller inte. En koncentration finns dock i tätorterna, vilket är föga förvånande med tanke på den generella fördelningen av potentiella kunder till konsultföretagen.

Utifrån kartan över antal anställda framgår att de konsultföretag som efter sin etablering lyckats växa sig relativt stora (20-49 anställda) alla finns i de mest tätbefolkade kommunerna (både sett till invånarantal och företagande). Detta är sannolikt en följd av att det i tätorterna finns en större efterfrågan på konsulttjänster, då det där finns en bättre tillgång till kompetens, och ett större antal köpstarka företag.

Sett utifrån företagens juridiska form finns inga tydliga mönster – tänkbart hade annars varit att företag utanför tätorterna i högre grad skulle varit enskilda firmor (fysiska personer) – men utifrån kartan framgår att det finns minst lika många aktiebolag utanför tätorterna.

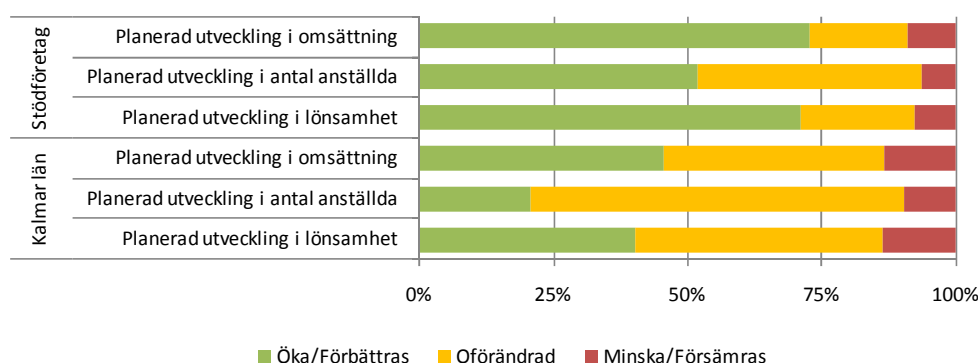
3.6 När vi med konsultcheckarna företag som är tillväxtinriktade?

I detta avsnitts undersöks om Regionförbundet med konsultcheckarna har nått företag som är tillväxtinriktade, vilket bedöms vara en förutsättning för att stödet ska bidra till ökad tillväxt. Resultaten visar att företagen är mycket mer tillväxtinriktade än företagen i Kalmar generellt, men att man däremot upplever större hinder än Kalmarföretagen överlag.

För att konsultcheckarna ska uppnå önskat utfall – bidra till ökad tillväxt hos företagen som brukar dem – krävs att företagen som beviljas konsultcheckar har en vilja att växa. Saknas viljan att växa är sannolikheten låg att företaget faktiskt kommer att öka sin tillväxt. Av denna anledning har de företag som beviljats konsultcheckar frågats om sina tillväxtambitioner i den enkät de besvarat. Frågorna har ställts på så sätt att resultaten kan jämföras med SCB/Nuteks undersökning "Företagens villkor och verklighet 2008", då detta möjliggör en jämförelse med den genomsnittliga viljan att växa i Kalmar län.

I diagrammet nedan visas hur stödföretagen och samtliga företag i Kalmar län ser på sin planerade utveckling i omsättning, antal anställda och lönsamhet på tre års sikt.

Figur 17 - Hur tror ni att företaget kommer att utvecklas på tre års sikt med avseende på omsättning, antal anställda och lönsamhet?

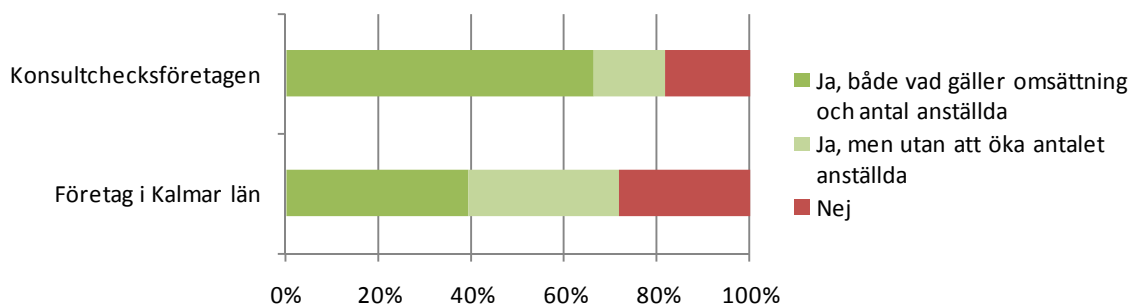


Om de tre översta staplarna (företagen som erhållit konsultcheckar) i ovanstående diagram jämförs med de tre nedersta (företag i Kalmar generellt) framgår att företagen som fått konsultcheckar i avsevärt högre utsträckning planerar att växa under de tre kommande åren. Detta tyder på att konsultcheckarna har träffat rätt – de har gått till företag som i hög grad har tillväxtambitioner.

Men, i Figur 17 framgår också att andelen som räknar med att de *inte* kommer att utvecklas i omsättning, antal anställda och lönsamhet är förhållandevis stor – över en fjärdedel vad avser omsättning och lönsamhet, och nästan hälften av alla företag som fått konsultcheckar vad avser utveckling i antal anställda.

I följande diagram redovisas svaren på frågan om företagarna skulle vilja växa om det fanns möjlighet, och i så fall på vilket sätt de vill växa.

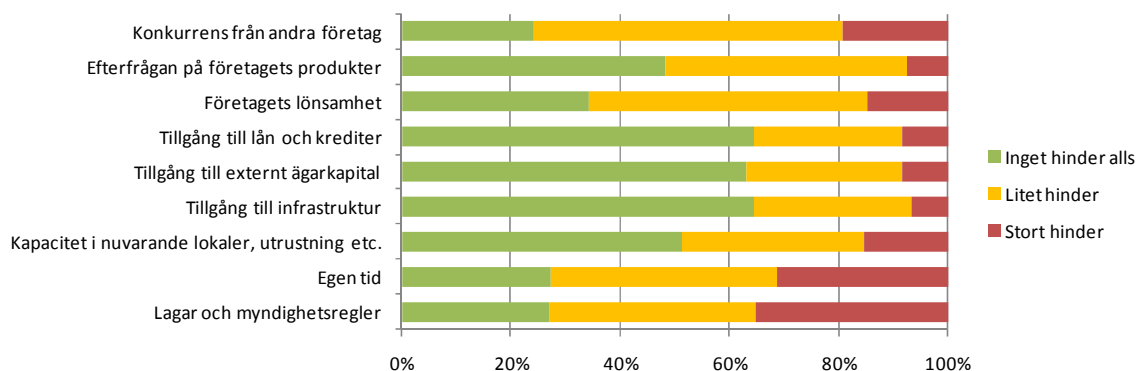
Figur 18 - Om det fanns möjlighet, skulle ni då vilja växa?



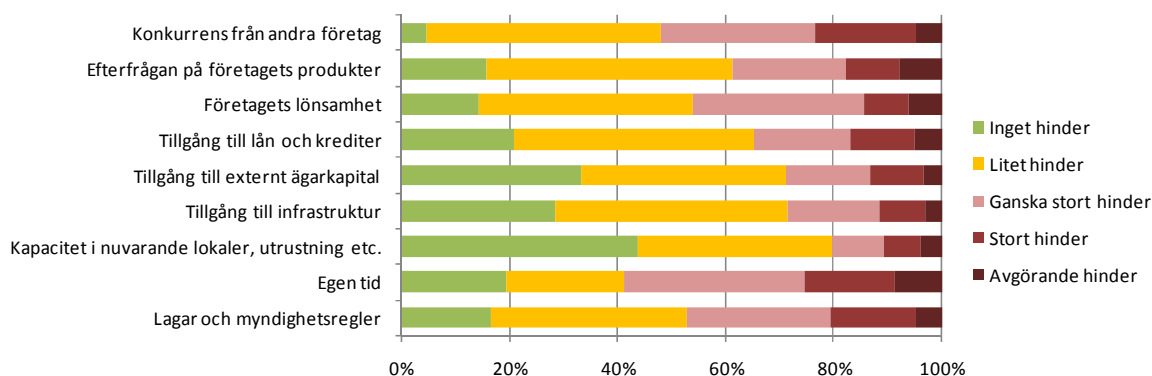
Resultaten i ovanstående diagram visar att företagen som fått konsultcheckar i mycket högre utsträckning än företagare generellt i Kalmar vill växa, både vad avser tillväxt i omsättning och antal anställda. Knappt 20 procent har ingen vilja att växa i vare sig omsättning eller antal anställda.

Ovanstående frågeställningar leder naturligt fram till nästan fråga: vad är det för faktorer som hindrar eller upplevs utgöra hinder för företagens tillväxt? Resultaten från dessa frågor presenteras nedan. För att möjliggöra jämförelser presenteras först ett diagram över hur företagare i Kalmar generellt uppfattar hinder för tillväxt.

Figur 19 - Hur stort hinder utgör följande faktorer för er tillväxt? Kalmar län totalt.



Figur 20 - Hur stort hinder utgör följande faktorer för er tillväxt? Stödföretagen.



I diagrammen ovan redovisas Kalmarföretagarnas respektive de företagare som fått konsultcheckars syn på hinder för tillväxt. Då något olika svarsalternativ givits bör svaren tolkas med viss försiktighet.

Utifrån ovanstående diagram blir det tydligt att företagen som fått konsultcheckar identifierar en rad olika hinder för sin tillväxt. Det är till och med så att företagen som fått konsultcheckar tycker att hindren är större än vad företagen i Kalmar län. De största skillnaderna mellan konsultchecksföretagen och företagen i Kalmar finns i tillgång till lån och krediter, men också tillgång till infrastruktur, externt ägarkapital och efterfrågan på företagets produkter – där 30 procentenhet fler av företagen som beviljats konsultcheckar jämfört med Kalmar totalt bedömer faktorerna som hinder för tillväxt.

Sammanfattningsvis kan konstateras att företagen som beviljats konsultcheckar i högre grad än företagare generellt i Kalmar upplever hinder för tillväxt, men att de trots dessa hinder i högre grad än Kalmarföretagen tror sig kunna växa under de kommande tre åren.

3.7 Bör vi ändra omfattningen av de konsultområden som vi stödjer för att nå en större tillväxteffekt av medlen som är avsatta för konsultcheckar?

Analysen som presenterade i avsnittet 3.3.4 och särskilt i figur 12 visade att konsulttjänsterna som köpts in med hjälp av stödet har haft olika stor påverkan på konkurrenskraften baserat på företagen egna upplevelser, även om det måste noteras att överlag påverkan har beskrivits som starkt positiv. Den positiva påverkan har varit något större inom områdena energi, design och miljö, medan organisation, marknadsutvidgning och IT-utveckling har haft en något mindre stark

effekt på konkurrenskraften. Som noterades tidigare beror dock skillnaden främst på att effekterna av vissa typer av konsulttjänster är mindre tydliga och kommer något senare i tiden.

Därutöver tillfrågades företagen vilka av de områden inom vilka Regionförbundet i Kalmar län erbjuder möjlighet att erhålla konsultcheckar som är förenliga med de områden som företagen identifierar som viktiga för att möjliggöra framtida tillväxt. Svaren redovisas i tabellen nedan.

Tabell 5 – Konsultområden som identifieras som viktigaste för företagets framtida tillväxt

Befintliga konsultområden	Respondenter	Procent
Affärsutveckling inom besöksnäringen	48	22,4%
IT-utveckling och e-handel	76	35,5%
Organisationsutveckling	92	43,0%
Marknadsutvidgning	161	75,2%
Designutveckling för affärsutveckling	75	35,0%
Energiutredning - analys, strategi och åtgärdsanalys	26	12,1%
Totalt	214	100,0%

Utöver de områden som i dagsläget stöds av Regionförbundet i Kalmar län lades det fram ett antal förslag till andra områden som i dagsläget inte ingår i erbjudandet men där företagen ser möjligheter för positiv påverkan på tillväxt. Dessa är följande.

Tabell 6 – Förslag till andra konsultområden

Potentiella konsultområden	Respondenter	Procent
Kompetensutveckling/utbildning	9	26%
Produktutveckling och testverksamhet	8	24%
Hållbara produkter/tjänster och miljöcertifiering	4	12%
Exportrådgivning	3	9%
Nyutveckling av maskiner	2	6%
<u>Övriga områden:</u>	8	24%
Infrastruktur, lokaler		
Nyttjande av EUs fonder och program		
Produktionsteknik		
Utvecklingen av odlingen		
Nätverksbyggande		
Kommunikation till Stockholm, Malmö, Göteborg		
Nyinflytningar till Kalmarområdet		
Utveckling hantverk och turism		
Totalt	34	100%

Flera av förslagen som lades fram tangerar de befintliga konsultområdena. Framtida utveckling av konsultchecksområden kan därför handla både om justeringar av dem områden inom vilka konsultcheckar erbjuds idag och om tydliggörande av kommunikation kring dem befintliga områden.

4. DISKUSSION OCH REKOMMENDATIONER

I detta avsnitt presenteras reflektioner över vad som framkommit i studien, med syfte att identifiera eventuell utvecklingspotential i stödformen. Huvudrekommendationerna sammanfattas kort under sista underrubriken - "Slutsatser".

Företag som fått mer i stöd har fått större tillväxteffekt

Den genomförda tillväxtanalysen visar att även om hänsyn tas till företagets storlek och andra bakgrundsp parametrar, så visar det sig att större stöd har gett större tillväxteffekter. Med detta som bakgrund bör regionförbundet överväga att vara restriktiv med att bevilja de minsta konsultcheckarna. Syftet med dessa stöd behöver dock inte vara att stimulera till tillväxt, och i detta fall kan man motivera vidare användning av små konsultcheckar för att tillföra en mycket begränsad mängd kompetens, men till en mycket begränsad kostnad. För en tydlighet kring vad man önskar uppnå med konsultcheckarna bör en tydligare målstruktur utformas.

Tillväxtpotentialen hos tjänsteföretag bör utnyttjas i större utsträckning

Utifrån analysen av vad som kännetecknar företag som beviljats konsultcheckar framkommer att tillverkande företag är i majoritet – och att tjänsteföretag är underrepresenterade bland de som fått konsultcheckar. Med tanke på den tjänstefiering som kontinuerligt pågår i svenskt näringsliv kan det således finnas en poäng med att undersöka frågan om Regionförbundet på något sätt bör förändra sitt utbud av konsultcheckar för att ta till vara på de tillväxtpotentialer som finns hos länets tjänsteföretag. En sådan förändring skulle kunna innebära en ompaketering av befintliga konsultchecksområden, bättre information till tjänsteföretag om stödmöjligheterna eller komplettering av ett konsultchecksområde som stämmer bättre överens med de behov som finns hos tjänsteföretagen i länet.

En utmaning med detta kan dock vara att det ofta kan vara svårare att bedöma tillväxtpotentialen hos tjänsteföretag än hos tillverkande företag, då tjänsteföretag ofta befinner sig på mer rörliga/osäkra marknader. Särskilt gäller detta förhållande mellan innovativa tjänster och produkter. För regionförbundet kan det också vara svårare att göra denna bedömning då man har en större vana av att arbeta med tillverkande företag. Med detta som bakgrund bör regionförbundet överväga om man själva behöver tillföra kompetens för att bättre kunna göra bedömningar av tjänsteföretagens tillväxtpotential.

Är företagets profil rätt?

Resultaten visar att de företag som erhållit konsultcheckar är företag som är något större i omsättning och antal anställda än företag generellt i Kalmar. Därtill är de yngre än Kalmarföretagen generellt. En fråga man kan ställa sig utifrån dessa konstateranden är om detta är rätt målgrupp för stödet, utifrån var man tror att bäst effekter kan uppnås.

Den företagsprofil som stödföretagen uppvisar kan bero på att det är just dessa företag som bedömer att de har behov och kapacitet av att utnyttja konsultcheckarna. Utifrån konsultcheckarnas utformning är detta också ett rimligt antagande. T.ex. kan man resonera att de allra minsta företagen efterfrågar andra typer av stöd än just konsultcheckar; alternativt har de inte resurser i form av tid eller pengar nog att köpa in och dra nytta av de sorters tjänster som kan finansieras med konsultcheckar. De företag som är något större har också andra behov än de som kan tillgodose av med konsultcheckar delfinansierade konsulttjänster, eller så behöver de så stora inköp av konsulttjänster att konsultcheckens takbelopp gör den irrelevant. Sannolikt har också större och äldre företag med tillväxtambitioner redan genomfört många av de åtgärder som checkarna är till för att delfinansiera.

Med en minimigräns skulle bättre långsiktiga effekter kunna uppnås

Sett utifrån tillväxt i omsättning och sysselsättning skulle bättre effekt kunnat ha uppnåtts om stöd endast beviljats företag med minst fem anställda. För företagen med mindre än fem anställda var effekterna, i de fall de fanns över huvud taget, endast temporära, medan effekterna för större företag var mer hållbara. Detta innebär att om en minimigräns skulle införas så skulle stö-

det sannolikt komma till ännu bättre användning än idag, eftersom konsultcheckarna skulle gå till de företag där de gör mest nytta sett till vilken tillväxt de bidrar till. Dock bör hållas i åtanke att de resultat som framkommit i denna studie rör just de företag och den tidsperiod som undersökts, det går inte att säkert veta hur utvecklingen hade sett ut om det rört sig om andra företag eller en annan tidsperiod. Vi vet bland annat inte hur de företag som är registrerade som andra juridiska former än aktiebolag har utvecklats.

De minsta företagen – deras behov bör undersökas och för dem relevanta mål bör utformas

Om stöd fortsättningsvis ges till företag med mindre än fem anställda är det viktigt att det görs med insikten att de tillväxteffekter som uppnås bland dessa i de flesta fall har varit tillfälliga, att döma av de resultat som erhållits i denna studie. Med detta som bakgrund är en fråga som bör undersökas om det är något som de små företagen saknar för att kunna ta till vara på den initiala tillväxtbonusen och få dess effekt att vara längre. Det kan till exempel handla om att företagen, eftersom de är så små, saknar de strukturer som behövs för att integrera resultaten från konsulttjänsten i det långsiktiga arbetet, men andra förklaringar är också tänkbara.

Med detta som bakgrund är det tydligt att denna fråga bör undersökas ytterligare – kanske finns det något Regionförbundet kan göra för att stödja företagen så att de får bättre förutsättningar att bibehålla sin kortsiktigt goda tillväxt över längre tid. En mängd olika åtgärder är tänkbara, såsom att se över de befintliga områdena inom vilka konsultcheckar beviljas och eventuellt ompaketera dem, förändra kommunikationen kring dem, eller ta fram helt nya områden som bättre kan tillgodose de minsta företagens kompetensbehov.

Viktigt vid diskussioner om mål och resultat för de minsta företagen är också att hänsyn tas till var de befinner sig i för utvecklingsfas, med hänsyn till att många små företag normalt uppvisar negativa kassaflöden under en uppstartsfas på flera år, vilket innebär nolltillväxt i omsättning (men inte i samma utsträckning vad gäller sysselsättning). Hänsyn till detta bör tas genom att de minsta företagen följs upp mot andra mål än de större företagen, genom andra mått på att de har stärkts såsom att de minskat sina kostnader eller ökat sin överlevnadsfrekvens.

Utebliven effekt på arbetsproduktivitet - ett problem eller inte?

Konsultcheckarnas effekter på företagets produktivitet är svåra att tolka. Det går att se starka men temporära effekter på företagen med mindre än 10 anställda, däremot finns inga entydiga belägg för att större företag skulle få positiva produktivitetseffekter. Detta kan vara värt att undersöka närmare, med tanke på att syftet med stödet är att företagen ska öka sin produktivitet och därmed bli mer konkurrenskraftiga och kunna öka produktion och sysselsättning. Nu verkar det som att företagen ökat sin produktion och sysselsättning tack vare stödet, därtill har produktiviteten ökat men denna ökning tycks inte vara tack vare konsultcheckarna. En tänkbar förklaring är att företagen om de inte fått konsultchecken ändå hade ökat sin produktivitet, men att de inte lyckats omvandla den till ökad produktion (omsättning) eller sysselsättning utan det stöd och incitament som konsultchecken innebär. Utifrån detta resonemang spelar det ingen större roll att det inte gått att härleda produktivitetssökningarna till konsultchecken, eftersom stödet ändå nått sitt yttersta mål – öka tillväxt och sysselsättning.

Bör hårdare krav ställas på företagets tillväxtutsikter? Tillväxt är inte allt

Utifrån enkätundersökningen bland företagen som beviljats konsultcheckar bedömer 25 % av företagen att de kommer ha oförändrad eller minska/försämra sin lönsamhet och omsättning inom de kommande 3 åren. Nästan 50 % bedömer att de kommer ha ett oförändrat antal eller minskat antal sysselsatta.

Detta är mycket bättre än företag generellt i Kalmar som i avsevärt högre utsträckning förutspår obefintlig eller negativ tillväxt, men det kan fortfarande vara ett problem, och en grundläggande fråga är om Regionförbundet bör ge stöd till företag som inte anser sig ha möjlighet att växa inom de kommande tre åren?

En annan aspekt som framkommer i enkäten är att även om företagen har viljan att växa kanske företaget inte har förmågan att göra det. Detta speglas i differensen mellan frågan "Hur bedömer

du att du kommer utvecklas..." jämfört med "Om det fanns möjlighet, skulle du vilja växa?". En fråga man bör ställa sig utifrån dessa resultat är huruvida man bör välja ut företag som ska få erhålla konsultcheckarna noggrannare, så att endast de som *både vill och anser sig ha möjlighet att växa* får stödet. En fråga är dock hur ett sådant urval skulle kunna genomföras.

En annan viktig aspekt som inte får glömmas bort i detta sammanhang är att i många fall kan utebliven tillväxt men bibehållen storlek vara en nog så stor framgång som tillväxt. Vad som är ett gott resultat bestäms av det enskilda företags förutsättningar, och detta är något som man bör ta hänsyn till i uppföljningen av stödet. I en utvecklad målstruktur skulle mål utöver regional tillväxt därmed vara att bidra till en dynamisk och stabil småföretagssektor som ger länet en stark, polycentristisk företagarbas att stå på i osäkra tider. Ett annat kunde vara att bibehålla sysselsättning, vilket skulle kunna mätas genom att studera antal helårsekvivalenter i företagen. Ett tredje kunde vara att extra fokus läggs på några "guldkorn", företag som utvecklas mycket starkt, och på så vis kan i viss mån kompensera för att andra inte lyckas lika bra.

Regionförbundet bör utveckla en tydligare målstruktur för konsultcheckarna

Utan formulerade mål går det svårt att uttala sig om uppvisade resultat är bra eller dåliga. Därför rekommenderar Ramböll Management att regionförbundet tar fram mål för respektive konsultcheck, i syfte att förtydliga checkarnas inriktning och syfte. För att ta ett exempel skulle det kunna innebära att konsultchecken för marknadsutvidgning ska hjälpa företag att (i) formulera marknadserbjudande, (ii) hitta potentiella kunder/samarbetspartners. En tydligare målstruktur kan vara ett starkt verktyg för att uppnå bättre resultat, och fortfarande vara flexibel nog att tillåta en naturlig utveckling av stödformen.

Slutsatser

Sammanfattningsvis kan sägas att satsningen på konsultcheckar förefaller ha varit lyckad, med tanke på att företagen inte bara uppger sig vara nöjda när de tillfrågas i en enkät, utan det går också att se att de har vuxit mer än vad de hade om de inte hade fått stöd, när en analys görs med jämförelseföretag som i allt väsentligt liknar företagen som fått stöd. Regionförbundets satsning på konsultcheckar har, att döma utifrån de studerade företagen under den studerade tidsperioden, skapat ekonomisk tillväxt och ökad sysselsättning, och har således fyllt en viktig funktion i att bidra till länets utveckling.

I denna rapport har det emellertid framkommit att det finns utvecklingspotential i konsultcheckarna, de skulle kunna träffa ännu bättre och i ännu högre grad stimulera till regional tillväxt om ytterligare kriterier infördes. Därtill finns eventuellt en i viss mån utnyttjad tillväxtpotential i länets tjänsteföretag som skulle kunna utnyttjas bättre.

Utifrån de diskussionspunkter som lyfts fram ovan kan en röd tråd urskiljas i att olika företag har olika behov av kompetenstillförsel, beroende på vilken bransch de befinner sig inom, företages storlek, ålder etcetera. Detta ställer krav på (i) utformningen av konsultcheckarna och (ii) flexibel uppföljning av utfall, resultat och effekter. Det främsta utvecklingsområdet som framkommit i denna studie är effekterna hos de minsta företagen (med under fem anställda), och vi bedömer att det också är för dessa som störst nytta skulle kunna tillföras genom att förbättra de två ovan nämnda komponenterna – utformning och uppföljning.

REFERENSLISTA

Iacus, King & Porro (2008). Matching for Causal Inference Without Balance Checking.

Nutek (2006) Vart kom alla konsulter ifrån?

Nutek (2007) Invandrares företagare. En statistisk beskrivning av invandrares företagande i Sverige.

<http://www.regionforbund.se/sv/projekt-foretagsstod/Foretagsstod/Konsultcheckar/>

BILAGA 1

BORTFALLSANALYS ENKÄTUNDERSÖKNING KONSULTCHECKAR

I denna bilaga beskrivs resultaten av den analys som gjorts av bortfallet från enkätundersökningen till företag som fått konsultcheckar.

Frågeundersökningar innebär alltid ett visst bortfall eftersom en del av respondenterna som valts ut att för att ingå i undersökningen inte vill eller kan delta (externt bortfall) eller eftersom vissa som deltar inte besvarar alla frågor (internt bortfall).

Enkäten skickades ut till 557 respondenter, av vilka 221 har besvarat hela enkäten och 20 besvarat delar av den. Detta innebär att svarsfrekvensen är 40 procent. En avsevärd del av det externa bortfallet (de som ej vill/kan delta i undersökningen) beror på felaktiga e-postadresser, vilket innebär att drygt hundra respondenter aldrig fått möjlighet att besvara enkäten över huvud taget. Svarsfrekvensen uträknad utifrån de som faktiskt mottagit enkäten är 49 %. Det interna bortfallet är relativt begränsat och saknar tydlig systematik, och bedöms därför inte utgöra något problem för analysen av resultaten.

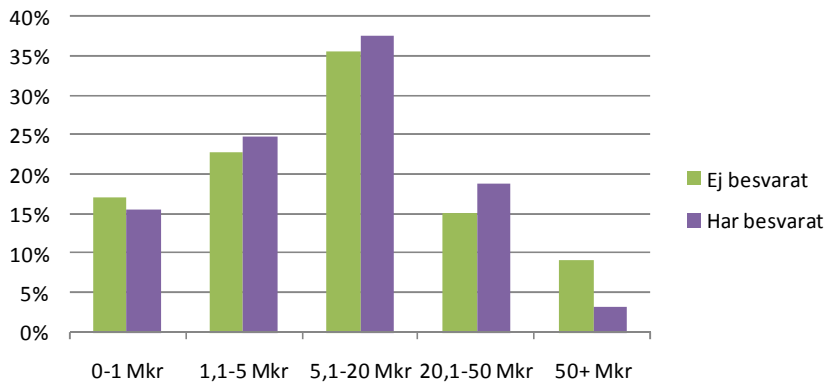
Eftersom bortfallet är förhållandevis stort är det av yttersta vikt att kontrollera att de som faktiskt valt att svara på enkäten är representativa för den population de är tänkta att representera. Detta görs genom en bortfallsanalys, där egenskaper hos de som svarade jämförs med de som inte svarade, där förhoppningen är att det inte ska finnas några systematiska skillnader mellan dessa två grupper.

Slutsatsen från bortfallsanalysen är att respondenterna på ett bra sätt representerar de olika grupperingarna i populationen, och därför bör systematiska skillnader mellan de som svarade och de som inte svarade inte påverka analysen.

Storlek i omsättning och antal anställda

För att kunna säkerställa att de företag som besvara enkäten är representativa krävs att de analyseras utifrån sina bakgrundsvariabler och jämförs med de företag som inte besvarat enkäten. Den första delen i denna analys undersöker omsättning. Nedan presenteras därför ett diagram där förekomsten av olika stora företag redovisas utifrån om företaget besvarat enkäten eller ej.

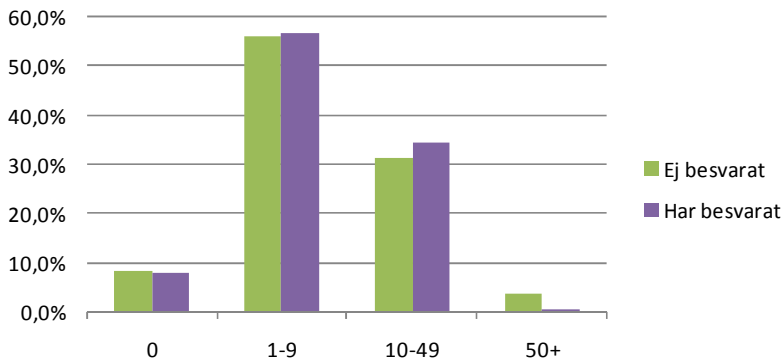
Figur 21 – Andel av företag med viss omsättning, uppdelat på företag som besvarat respektive ej besvarat enkäten, efter omsättningsklass



Från diagrammet framkommer att de företag som besvarat enkäten i stor grad överensstämmer med de företag som inte besvarat enkäten, vad gäller omsättning. Den enskilt största skillnaden finns bland de absolut största företagen, som omsätter över 51 mkr. Detta visar att det finns en grupp större företag som inte till fullo representeras i enkätsvaren, men de utgör endast en liten del av respondenterna och överlag representerar de som besvarat enkäten populationen på ett bra sätt.

I nästa diagram redovisas fördelningen bland storleksklasser i antal anställda, utifrån om företagen besvarat enkäten eller ej.

Figur 22 – Andel av företag med visst antal anställda, uppdelat på företag som besvarat respektive ej besvarat enkäten, efter storleksklass

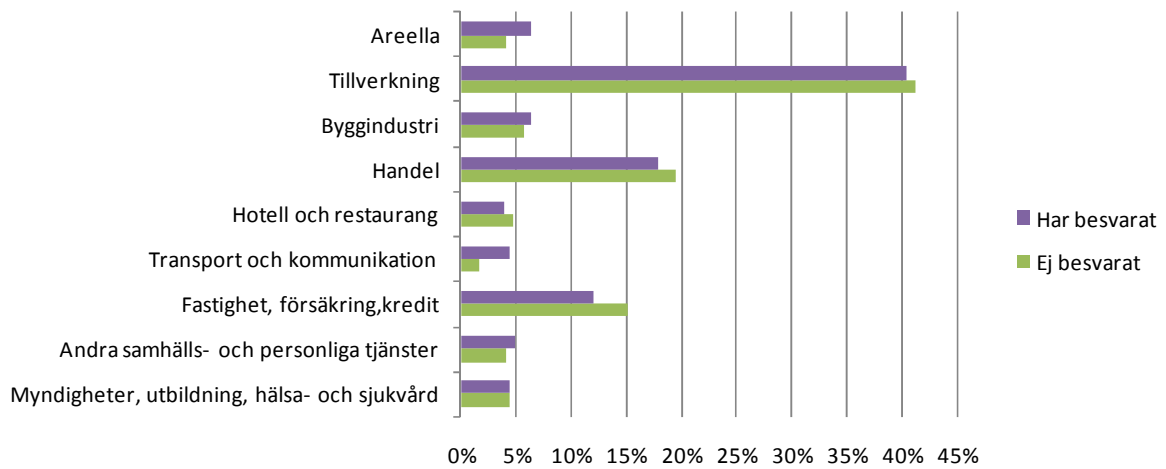


Analysen visar att de företag som inte besvarat enkäten fördelar sig jämnt utefter de som besvarat enkäten, och således är bortfallet inte systematiskt och bör inte påverka resultatet.

Branschfördelning

Viktigt är också att företagen som besvarat enkäten är representativa utifrån branschtillhörighet, så att alla större branscher finns med i enkätsvaren. Resultaten från bortfallsanalysen utifrån bransch presenteras i nedanstående diagram.

Figur 23 – Branschfördelning, uppdelat på företag som besvarat respektive ej besvarat enkäten



Utifrån ovanstående diagram kan konstateras att det inte finns någon enskild grupp som inte är representerad bland svaren, och de största grupperna är representerade av en stor andel svar. Av denna anledning bör enkätsvaren ge en rättvisande bild utifrån företagens bransch.

BILAGA 2 UTFÖRLIG METODBESKRIVNING EFFEKTMÄTNING

I denna bilaga beskrivs de metoder som har använts för att genomföra den kvantitativa analysen av konsultcheckarnas tillväxteffekter.

Den kvantitativa studien har genomförts i två steg, först en inledande matchningsprocedur och därefter en regressionsanalys som innefattar beräkning av tillväxteffekter (tillväxtbonus) samt korrigering av kvarvarande skillnader mellan jämförelseföretag och företag som fått konsultcheckar.

Vad som menas med tillväxt och produktivetsförändringar är inte helt självklart och förtjänar därför en förklaring.

Studiens fokus är förändringar i tillväxt

Tillväxt är det yttersta målet med näringslivssatsningar, som stödjandet av klusterinitiativen är exempel på. Av denna anledning är det tillväxt vi kommer att studera i denna undersökning, för att undersöka hur initiativen har utvecklats. Begreppet tillväxt är dock inte helt okomplicerat, då det finns många användningar av ordet.

I dagligt tal används ofta ordet tillväxt för att beteckna exempelvis en ökning av BNP. I national-ekonomisk litteratur brukar man dock skilja på olika delar av tillväxten. I strikt mening är då en BNP-ökning inte tillväxt, utan en produktionsökning som har möjliggjorts tack vare utrymme i *produktionskapaciteten*, som i sin tur påverkas av *produktiviteten* och *produktionsfaktortillgången*.

Använder man den så kallade arbetsproduktiviteten (värdet av produktionen delat med mängden insatt arbete) som mått på produktiviteten så kan den ökas på flera sätt. Genom att mängden reellt kapital (exempelvis maskiner, byggnader och anläggningar) ökar; genom att den tillgängliga mängden råvaror ökar eller genom att produktionstekniken förbättras. Kortfattat innebär detta att arbetsproduktiviteten kan förbättras genom att arbetarna skapar ett större mervärde per insatt tidsenhet. Detta är en central komponent i tillväxt och kommer därför att användas som ett av tillväxtmåten i studien.

Produktionsökningar, tillväxt i exempelvis BNP eller ett företags omsättning, är också intressanta för studien, då de tyder på en positiv utveckling för det studerade objektet – oavsett om det är ett land, en region eller ett företag. I denna studie rör det sig om grupper av företag, och ökad omsättning visar då att företagen av en eller annan anledning har kunnat öka sin produktion. Det kan bero på ökad efterfrågan, ökad produktionskapacitet tack vare produktivetsförbättringar eller ökade tillgångar på produktionsfaktorer/resurser. Av denna anledning kommer tillväxt i omsättning att vara ytterligare ett mått som används i denna studie.

En önskvärd effekt av att företag utvecklas positivt är att de får möjlighet att anställa fler, vilket är en följd av ökad produktion. Att företagen anställer tyder också på en framtidstro, då företag sällan anställer om de inte ser att man långsiktigt kommer ha behov av ytterligare personal. Därför kommer även tillväxt i antal anställda att ingå i undersökningen.

Tre mått på tillväxt undersöks i studien:

- Tillväxt i arbetsproduktivitet
- Tillväxt i omsättning
- Tillväxt i antal anställda

Arbetsproduktivitet

Arbetsproduktivitet är ett produktivetsmått som förtjänar ytterligare förklaring. Arbetsproduktivitet förhållandet mellan det mervärde företaget skapat, och arbetsinsatsen, i detta fall mätt i antal anställda.

Det valda måttet av arbetsproduktivitet beräknas som kvoten mellan ett företags förädlingsvärde och insatsen av arbete, i form av antal anställda. Förädlingsvärde kan kanske enklast förstås för ett industriföretag, vilka med hjälp av produktionsresurser (anställda, kapital) förädlar råmaterial, halvfabrikat, komponenter etcetera – utifrån tillförda resurser. Således är förädlingsvärdet de pengar som skall betala lönerna, räntekostnaderna, lånen, investeringarna etc.

Förädlingsvärdet avser försäljningsintäkter efter avdrag för externa kostnader, dvs. utifrån tillförda resurser såsom exempelvis råmaterial, halvfabrikat, transporter eller konsulttjänster.

Arbetsproduktivitetens nivå speglar till stor del den bransch som undersöks. Branscher med låg arbetsproduktivitet är oftast arbetsintensiva – det krävs fler anställda för att uppnå ett visst produktionsvärde. I sådana branscher är således arbetskraften den viktigaste produktionsfaktorn. Branscher med höga värden är oftast kapital eller kunskapsintensiva – det krävs färre anställda men verksamheten kräver stora kapitalinsatser eller anställda med specialistkompetens.

Metod matchningsstudie

Metoden som används i studien är ett försök att besvara frågan "Hur hade företagen utvecklats om de inte erhållit konsultcheckar?" och "Har konsultcheckarna gett någon ökad tillväxt hos företagen som erhållit dem (tillväxtbonus) och hur stor är i så fall den?"

Undersökningen använder sig av en metod som kallas *matchning*, som går ut på att en grupp konstrueras för att så långt det går likna de som varit aktiva i klustren, varefter den konstruerade gruppen jämförs med de som faktiskt ingått i klustren. Den skillnad i utveckling som kan observeras mellan grupperna härstammar från mottagande av en konsultcheck. På så vis kan konsultcheckarnas bidrag till företagets tillväxt beräknas.

Hur väl denna metod fungerar beror på hur pass identiska "tvillingar" som går att matcha mot de företag som erhållit konsultcheckar. Idealet är att de är helt identiska på alla parametrar. Flera problem finns dock med detta, då vissa egenskaper som påverkar företags förmåga att växa inte kan observeras – antingen för att de inte förekommer i register, eller för att de utgörs av personliga egenskaper hos medarbetare i företagen. Således kommer det aldrig vara möjligt att genom register ta fram helt identiska tvillingar. Det går dock att komma nära, genom att använda sig av alla de parametrar som förekommer i register.

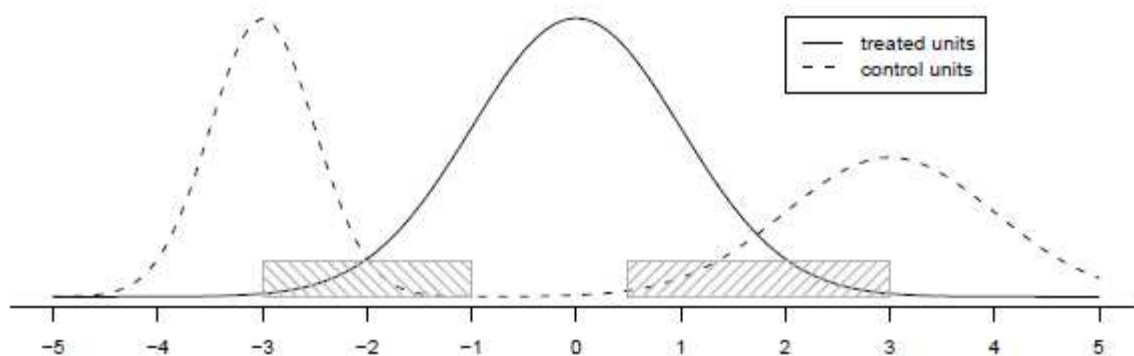
För att genomföra matchning finns en mängd olika metoder att använda, mer eller mindre komplicerade och med olika styrkor och svagheter. För denna undersökning har en nyutvecklad metod använts, som är en vidareutveckling av den klassiska Exakt matchnings-metoden. Den använda metoden kallas CEM – *Coarsened Exact Matching*, vilken gör det möjligt att på ett kontrollerat sätt genomföra en exakt matchning där viss avvikelse från exakthet tillåts. Exempelvis innebär det att ett företag inte måste ha på kronan exakt samma nettoomsättning för att kallas för en tvilling, utan det räcker med att företaget ligger i närheten. Vad som är "i närheten" väljs själv av använ-

daren, utifrån tidigare forskning och kunskaper, genom att spanns anges för olika stratum där företag anses vara likvärdiga och jämförbara (t.ex. 0-5 anställda).

Denna matchningsmetod har en rad fördelar framför andra liknande metoder. Framför den exakta matchningsmetoden som inte tillåter någon avvikelse från ursprungsobjektens egenskaper är CEM-metoden överlägsen då den möjliggör den kontrollerade avvikelsen. Grundläggande är dock att avvikelserna är så små som möjliga, men vad som är en liten eller stor avvikelse varierar självfallet med egenskapens karaktär.

Framför en annan populär matchningsmetod, *Propensity Score Matching* (PSM), har CEM också så stora fördelar att den är att föredra i detta fall. Denna fördel ligger främst i att PSM matchar så att genomsnitten i gruppen som fått behandling (t.ex. konsultcheckar) respektive kontrollgruppen ska ligga så nära varandra som möjligt, vilket innebär att om det finns stor varians, lokala obalanser, så kan en matchning utifrån totala genomsnitt leda till stora felaktigheter.

I diagrammet nedan illustreras hur CEM-metoden hanterar det som PSM-metoden inte kan, nämligen lokala obalanser. PSM fungerar mycket väl när fördelningen både bland den behandlade gruppen och kontrollgruppen följer den heldragna linjen, men om det finns lokala grupperingar, som illustreras av den streckade linjen, så krävs att matchningen görs där det finns tydliga överlappningar (som illustreras av de skuggade områdena). Om detta inte görs kommer matchningen att bli vilseledande då den lyfter fram och jämför företag som är synnerligen icke-representativa.



Källa: Iacus, King & Porro (2008). *Matching for Causal Inference Without Balance Checking*.

Centralt för denna studie är således vilka parametrar eller egenskaper hos företagen som används för att hitta liknande företag. Parametrarna har valts utifrån tre kriterier:

- Vilka är de viktigaste faktorerna som påverkar företagets förmåga till tillväxt?
- Vilka är de viktigaste kännetecknen hos de företag som valt att söka konsultcheckar?
- Vilka faktorer är faktiskt mätbara och går således att använda för konstruktionen av jämförelsegruppen?

Med dessa kriterier som utgångspunkt har följande urvalsparametrar använts:

- Branschtillhörighet
- Storleksklass i antal anställda
- Storleksklass i omsättning

- Kommuntyp
- Företagets ålder
- Koncerntillhörighet
- Tidigare tillväxt i omsättning
- Tidigare tillväxt i antal anställda
- Soliditet

Parametrarna har valts ut i samråd med experter på företagsekonomi och statistik. Parametrarna har också valts med utgångspunkt i tidigare forskning. Viktigt är dock att notera att det i verkligheten är ett oändligt antal faktorer som påverkar hur ett företag växer, men de ovan listade parametrarna är valda för att de förväntas ha förklaringskraft i många fall.

Nedan beskrivs de olika urvalsparametrarna ytterligare, samt hur de har operationaliserats för undersökningen.

Branschtillhörighet

Den enskilt viktigaste faktorn som kan antas påverka företags förmåga att växa är vilken bransch man verkar inom. Företag som verkar inom helt olika branscher kan inte antas ha samma förutsättningar till tillväxt – och därför kan de inte jämföras med varandra. Viss avvikelse kan i vissa fall tillåtas, i de fall företag verkar inom snarlika branscher.

Det enda sätt att utifrån registerdata bestämma företags branschtillhörighet i Sverige är genom att använda de femsiffriga SNI-koder som beskriver företagets verksamhetsområden. Företag kan välja flera SNI-koder som beskriver deras verksamhet, men måste alltid välja en huvudbransch, och det är denna vi använt oss av i denna studie.

En matchning på femsiffrig SNI-kod är sällan möjlig om en rad andra kriterier ska kunna uppfyllas, och därför har företagen matchats i två omgångar – först måste företagen ha exakt samma tvåsiffriga SNI-kod, varefter den ska ligga så nära som möjligt den tresiffriga SNI-kod som konsultchecksföretaget har. Detta har gett en tillräckligt god precision för att behålla jämförbarhet samtidigt som tillräckligt många "tvillingar" har kunnat identifieras.

Storleksklass i antal anställda

Jämförelseföretagen har också valts ut efter hur många anställda de har – så att ett företag som fått en konsultcheck med 2 anställda inte jämförs med ett företag med 50 anställda. Den storleksindelning som har använts presenteras i tabellen nedan:

- 0 anställda
- 1-5 anställda
- 6-10 anställda
- 11-25 anställda
- 26-50
- 50+

Hur många anställda ett företag har är en faktor som i hög grad påverkar företagets tillväxtpotentialer, och därför har ovanstående relativt precisa klassificering använts.

Storleksklass i omsättning

Även företagets storlek vad avser dess omsättning bedöms vara en mycket viktig faktor som avgör företagets förmåga till tillväxt. För att klassificera företagets storlek utefter deras omsättning har en klassificering som bland annat används av SCB brukats. I den ingår följande omsättningsklasser:

- 0-1 000 Tkr
- 1 001-5 000 Tkr
- 5 001-10 000 Tkr
- 10 001 – 50 000 Tkr
- 50 001 – 100 000 Tkr
- 100 000 Tkr +

Dessa storleksklasser bedöms fungera bra för den föreliggande undersökningen, då den har mindre intervall för mindre företag och större för större företag.

Företagsålder

En annan viktig parameter som påverkar företagets förmåga att utvecklas är företagets ålder. Det går inte att förvänta sig att ett 100-årigt företag ska kunna växa på samma vis som ett företag som är ett år gammalt, och de bör därför inte jämföras med varandra. En egen klassificering har utvecklats för att säkerställa så att detta inte sker, utifrån ett antagande om att det tar 4-5 år för ett nystartat företag att uppnå lönsamhet och effektivitet som branschen i övrigt (se bl.a. olika rapporter om nystartade företags tillväxt från ITPS).

Följande klasser har använts för att kategorisera företagets ålder:

Företag som grundats

- Innan år 1970
- År 1970 – 1990
- År 1991 – 1995
- År 1996 – 1998
- År 1999 – 2002
- År 2003 – 2005
- År 2006 – 2007
- År 2008 –

Med dessa kategorier anses företagen ha uppnått en tillräcklig grad av jämförbarhet vid den period som studeras i undersökningen.

Regiontyp

Vi tror också att var ett företag är lokaliserat geografiskt kan ha en stor inverkan på dess förmåga och möjlighet att utvecklas. Därför väljs jämförelseföretagen också utefter i vilken FA-regionfamilj de befinner sig i. Regionfamiljerna bygger på Tillväxtverkets indelning i FA-regioner. En FA-region

är en funktionell arbetsmarknadsregion, inom vilken människor kan bo och arbeta utan att behöva göra alltför tidsödande resor. FA-regionerna delas in i regionfamiljer utifrån följande faktorer som har betydelse för utveckling och tillväxt:

- befolkningsstorlek
- utbildningsnivå
- andelen företagare
- tillgänglighet till arbetstillfällen

Tillväxtverket delar in Sveriges 72 funktionella analysregioner (FA-regioner) i följande fem regionfamiljer:

- Storstadsregioner
- Större regioncentrum
- Mindre regioncentrum
- Småregioner - privat sysselsättning
- Småregioner - offentlig sysselsättning

Det är dessa fem regionfamiljer som har använts för att klassificera och välja ut jämförelseföretag. Det viktigaste vad gäller denna urvalsparameter är att helt orimliga jämförelser tillåts, exempelvis att företag i en glesbygdskommun jämförs med ett företag i Stockholm. Detta uppnås på ett bra sätt med de uppställda kriterierna.

Tidigare tillväxt i omsättning och antal anställda

Forskning visar att den absolut bästa variabeln för att förutspå framtida utveckling är historisk utveckling. Av denna anledning inkluderas fyra sådana uppgifter i matchningen – tillväxt i omsättning ett och två år innan mottagandet av konsultchecken, samt tillväxt i antal anställda ett och två år innan mottagandet. Dessa har klassificerats i grupper med hjälp av en metod som kallas Sturges Rule, en klassisk metod för att automatiskt räkna fram naturliga grupperingar i ett datamaterial.

Soliditet

Soliditet visar i vilken grad som de totala tillgångarna under företagets hittillsvarande verksamhet har kunnat finansieras med eget kapital. Förändringar av soliditeten visar om avkastningen på eget kapital varit tillräckligt hög i förhållande till årets tillväxt i totala tillgångar. Utifrån tidigare studier och egna analyser har vi bedömt att soliditet är en viktig matchningsparameter, eftersom den speglar hur företaget finansierats – om det är med hjälp av egna eller externa medel.

Soliditetsparametern har klassificerats i grupper med hjälp av en metod som kallas Sturges Rule, en klassisk metod för att automatiskt räkna fram naturliga grupperingar i ett datamaterial.

Urval

Alla företag har inte kunnat matchas med ett lämpligt jämförelseföretag, vilket beror på att det inte funnits något annat svenskt aktiebolag som varit tillräckligt likt företaget i initiativet. Detta innebär att vi inte får med hundra procent av alla företag som erhållit konsultcheckar, men å andra sidan görs då jämförelser endast med företag som ligger mycket nära, vilket gör att kvalitén i analysen blir bättre.

Nedan redovisas hur många av företagen i respektive årskull som lyckats bli matchade respektive misslyckats.

	2004	2005	2006	Totalt
Alla	127	132	128	387
Matchade	66	65	60	191
Ej matchade	61	67	68	196
Andel matchade	52 %	49 %	47 %	49 %

Av materialet givna begränsningar

Då data endast funnits tillgängligt för aktiebolag har alla analyser utgått från aktiebolag – endast de företag som är aktiebolag som mottagit konsultcheckar har matchats och analyserats. Detta har dock inte bedömts vara något större problem då endast en begränsad del av företagen som beviljats konsultcheckar har andra juridiska former än aktiebolag.

Vissa enklare analyser (Se bl.a. utvärderingsfrågan "Vad kännetecknar företag som sökt och beviljats konsultcheckar?") har dock gjorts utifrån data på arbetsställenivå, som omfattat företag oavsett juridisk form.

Då data endast funnits tillgängligt för åren 2003-2007 har analyser endast kunnat genomföras med data för dessa år som grund för företagen som fått konsultcheckar åren 2004-2006. Idealt hade längre tidsserier använts, vilket bl.a. hade kunnat ge ännu mer tyngd till "tidigare tillväxt"-parametern vid matchningen.

Alla företag har inte redovisat alla de uppgifter som använts vid matchningen och/eller analysen. Till exempel har flera företag angett nettoomsättning men inte arbetsproduktivitet eller soliditet. Av denna anledning har dessa företag utgått från analysen.

Matchningens precision

Nedan följer en redovisning av matchningens precision. Här redovisas matchningskvaliteten per årskull i medianavvikelse (differens mellan stödföretagen och jämförelseföretagen som matchats)

Matchningsparameter	Medianavvikelse/årskull		
	2004	2005	2006
Registreringsår	-1	1	0
Regionfamilj	0	0	0
Nettoomsättning (tkr)	-249	-1475	331
Antal anställda	-1	-2	0
Soliditet	-1	-7	-1
Tillväxt i omsättning År -1	2	-1	-8

Tillväxt i antal anställda År -1	0	-1	0
Tillväxt i omsättning År -2	1	-3	.
Tillväxt i antal anställda År -2	0	-11	-5
SNI2	0	0	0
SNI3	1	0	0

Antal företag	2004	2005	2006
Matchade konsultcheckaföretag	66	65	60
Matchade jämförelseföretag	1394	1237	553

Ovan framgår att matchningen överlag har lyckats väl, då merparten av parametrarna avviker mycket litet från stödföretagen (vilket kan utläsas genom att de flesta medianavvikelser ligger mycket nära noll). Att matchningen lyckats väl blir också tydligt vid då spridningen studeras, då de 25:e och den 75:e percentilerna uppvisar värden mycket nära medianavvikelsen, ofta till och med exakt samma värde som medianen, vilket betyder att spridningen är minimal.

De avvikelser som kan noteras är exempelvis nettoomsättning, som avviker något från noll. Avvikelserna må vara stora i tusentals kronor, men givet att den är en kontinuerlig variabel är avvikelserna mycket små. Dessa kvarvarande skillnader hanteras dessutom i nästa steg av analysen - regressionsanalysen.

Beräkning av tillväxteffekt (tillväxtbonus)

Beräkningen av tillväxteffekten har gjorts med en enkel linjär regressionsanalys, där tillväxteffekten är koefficienten hos behandlingsvariabeln (en dummyvariabel som anger om ett företag fått konsultcheck eller ej).

Om fullständigt exakt matchning hade använts som metod hade regressionsanalysen kunnat genomföras bara med hjälp av behandlingsvariabeln och utfallsvariabeln (de tre respektive tillväxtmåtten). I detta fall finns vissa obalanser kvar, men de är strikt begränsade till de ovan angivna spannen. Genom att inkludera matchningsparametrarna korrigeras de kvarvarande skillnaderna mellan företagen som fått konsultcheckar och jämförelseföretagen, samtidigt som tillväxteffekten hos konsultcheckarna beräknas.

Resultaten från regressionsanalyserna presenteras i följande tabeller. Den använda signifikansnivån (maximalt p-värde) är 10%, vilken har valts utifrån premissen att en stor spridning är att förvänta i resultaten och behöver inte nödvändigtvis vara ett problem.

Omsättning	1 år (n=136)	2 år (n=82)	3 år (n=46)
Faktisk tillväxt i företag som erhållit stöd (genomsnitt)	10,3%	19,5%	22,5%
Beräknad tillväxt om inget stöd erhållits (genomsnitt)	4,5%	8,7%	8,0%
Beräknad tillväxtbonus tack vare stöd (genomsnitt)	5,9%	10,8%	14,5%

Antal företag	136	82	46
---------------	-----	----	----

Antal anställda	1 år (n=116)	2 år (n=85)	3 år (n=51)
Faktisk tillväxt i företag som erhållit stöd (genomsnitt)	8,6%	11,6%	-0,4%
Beräknad tillväxt om inget stöd erhållits (genomsnitt)	1,0%	0,7%	ej signifikant
Beräknad tillväxtbonus tack vare stöd (genomsnitt)	7,7%	10,9%	ej signifikant
Antal företag	116	85	51

Produktivitet	1 år (n=108)	2 år (n=79)	3 år (n=42)
Faktisk tillväxt i företag som erhållit stöd (genomsnitt)	12,7%	20,1%	31,3%
Beräknad tillväxt om inget stöd erhållits (genomsnitt)	4,4%	ej signifikant	ej signifikant
Beräknad tillväxtbonus tack vare stöd (genomsnitt)	8,2%	ej signifikant	ej signifikant
Antal företag	108	79	42

Detaljerade resultat

I nedanstående tabeller presenteras resultaten i ytterligare detalj, med p-värden för att bedöma signifikansnivåer etc.

De eventuella skillnader som kan finnas mellan n-värdet för totalen respektive samtliga storlekskategorier beror på att i totalen kan något enstaka företag med mer än 50 anställda inräknas, medan dessa inte inräknas i de olika storleksgrupperna.

p-värdet är beräknat utifrån t-värdet, och beskriver sannolikheten att det framräknade värdet skiljer sig från verkligheten. En tioprocentig signifikansnivå har använts, och därför ska p-värdet vara under 0,1 för att den beräknade tillväxtbonusen ska vara signifikant. Signifikanta värden är

Tillväxt i omsättning

		Antal anställda				
		Alla företag	0-5	6-10	11-25	26-50
År 1	Beräknad tillväxtbonus	5,9%	8,7%	6,8%	0,2%	4,3%
	p-värde	0,022	0,074	0,264	0,959	0,285
	n	136	51	25	36	18
	Faktisk tillväxt	10,3%	12,5%	5,6%	9,5%	10,2%
År 2	Beräknad tillväxtbonus	10,8%	5,1%	-27,0%	16,3%	23,3%
	p-värde	0,04	0,595	0,004	0,073	0,003
	n	82	30	14	22	15
	Faktisk tillväxt	19,5%	18,1%	7,3%	26,8%	21,3%
År 3	Beräknad tillväxtbonus	14,5%	0,7%	51,5%	28,6%	17,8%
	p-värde	0,061	0,969	0,006	0,001	0,063
	n	46	16	8	14	8
	Faktisk tillväxt	22,5%	8,4%	26,5%	33,9%	26,6%

Tillväxt i sysselsättning

		Antal anställda				
		Alla företag	0-5	6-10	11-25	26-50
År 1	Beräknad tillväxtbonus	7,7%	15,5%	-0,6%	2,5%	7,0%
	p-värde	0,038	0,008	0,931	0,497	0,034
	n	116	51	18	29	17
	Faktisk tillväxt	8,6%	15,0%	2,0%	2,1%	740,0%
År 2	Beräknad tillväxtbonus	10,8%	9,8%	7,5%	11,9%	17,5%
	p-värde	0,025	0,282	0,314	0,026	0,009
	n	86	33	14	22	15
	Faktisk tillväxt	11,6%	16,6%	6,7%	9,3%	8,0%
År 3	Beräknad tillväxtbonus	4,1%	-18,7%	26,4%	13,5%	12,9%
	p-värde	0,483	0,112	0,094	0,061	0,079
	n	51	21	9	13	8
	Faktisk tillväxt	-0,4%	-13,1%	14,8%	5,5%	6,3%

Tillväxt i produktivitet

		Antal anställda				
		Alla företag	0-5	6-10	11-25	26-50
År 1	Beräknad tillväxtbonus	8,2%	10,3%	10,7%	-3,9%	5,0%
	p-värde	0,03	0,185	0,244	0,404	0,248
	n	108	44	18	28	17
	Faktisk tillväxt	12,7%	23,4%	9,0%	2,7%	5,9%
År 2	Beräknad tillväxtbonus	-7,6%	18,5%	-24,0%	6,0%	-32,5%
	p-värde	0,328	0,321	0,093	0,346	0,000
	n	79	28	14	21	15
	Faktisk tillväxt	20,1%	36,7%	5,2%	13,2%	12,7%
År 3	Beräknad tillväxtbonus	10,9%	17,4%	33,2%	-15,6%	19,7%
	p-värde	0,341	0,513	0,39	0,011	0,009
	n	42	14	8	12	8
	Faktisk tillväxt	31,3%	54,7%	8,2%	26,3%	20,8%