



Internationella tillväxtambitioner och -hinder för svenska teknikorienterade SME-företag

Studie genomförd i maj 2013 av KAM/utredare Niclas
Janson med handledning av Roland Vilhelmsson, vd.
Mer information finns på www.gaeu.se

Sammanfattning

GAEU Consulting har genomfört en studie över svenska teknikorienterade SME-företags internationella tillväxtambitioner och analyserat de hinder företagen har att överbygga. Resultatet visar att hälften av företagen siktar på den adaptiva amerikanska marknaden. Ju mer innovativa företagen är, desto viktigare har USA-marknaden visat sig vara. Även det allt mognare Kina lockar de teknikstarka svenska SME-företagen. Lågt nyttiggörande av företagsstöd och extern expertis leder emellertid till trevande utlandsetableringar, även på nyckelmarknader.

Niclas Janson, KAM/utredare vid GAEU Consulting som har genomfört studien kommenterar utfallet:

– Vi har intervjuat ett urval av Sveriges vassaste teknikföretag, d v s den företagskategori bidragsmyndigheterna siktar på att främja. Det är därför anmärkningsvärt att endast en av tre har dragit nytta av den generösa bidragsflora som erbjuds för att finansiera tillväxtsatsningar. Här finns en stor outnyttjad potential för teknikföretagen.

Vidare visar studien att Kina är det enskilt största landet teknikföretagen siktar på att etablera sig i.

– Det mognare Kina, med en gradvis köpstarkare medelklass och allt mer teknikintensiv industri, som växt fram under senare år, blir allt mer intressant för teknikorienterade svenska företag. Lågkostnadsproduktion ersätts av innovationsföretag.

Företagen använder sig av och siktar samtidigt på etableringsformer med låg kapitalinsats.

– Företagen föredrar en stegvis utlandsetablering där den finansiella risken kan ökas gradvis utifrån hur marknaden utvecklas. Den stegvisa etableringsmetoden reducerar kapitalinsatsen men riskerar att hämma företagets framgång på utländska nyckelmarknader. Även här skulle en bidragsfinansierad förstudie eller etablering öka nyttiggörandet av de internationella aktiviteterna.



Metod

FAS 1 – Kontakt med kommunernas näringslivsansvariga

Telefonintervjuer genomfördes med kommunala näringslivsansvariga i de 30 kommuner som toppar årets ranking av företagsklimatet i Sverige som Svenskt Näringsliv sammanställer. Därtill kontaktades fyra kommuner med lägre ranking men med stor andel innovationsföretag i det lokala näringslivet. 30 av 34 näringslivsansvariga besvarade våra frågor. Efter intervjuerna bad vi de näringslivsansvariga att hänvisa till max fem små och medelstora teknikorienterade företag i hemkommunen som de bedömde hade störst potential att växa internationellt. Detta resulterade i en lista på 120 företag. Av de företag vi hänvisades till var 49 nöjda kunder till oss eller i vissa fall på annat sätt i nära kontakt med GAEU Consulting. För att undvika snedvridning av resultatet av undersökningen valde vi att exkludera de företagare som redan var i kontakt med oss.

FAS 2 – Kontakt med företagarna

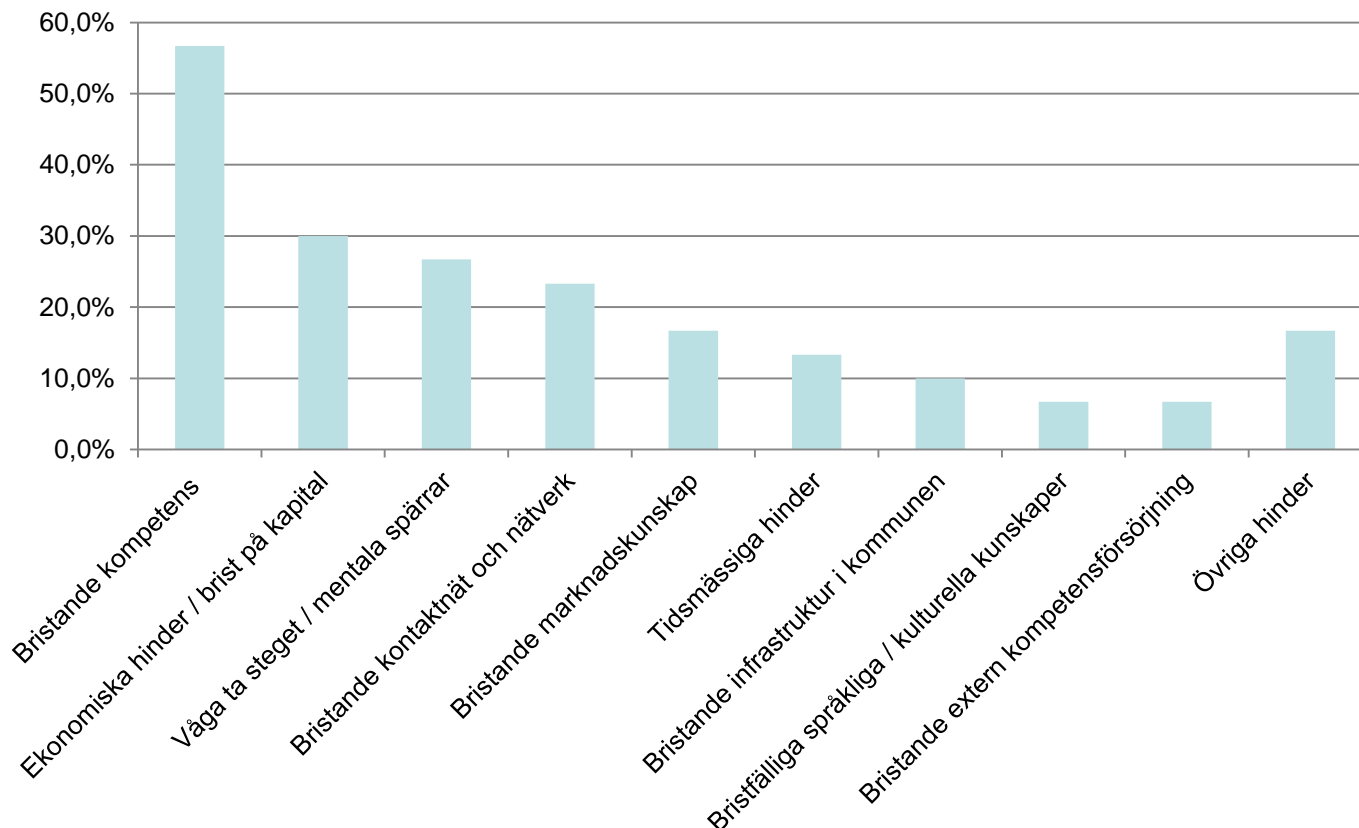
71 företagare kontaktades per telefon. 63 valde att delta i studien (89%).



Resultat Fas 1 Näringslivsansvariga



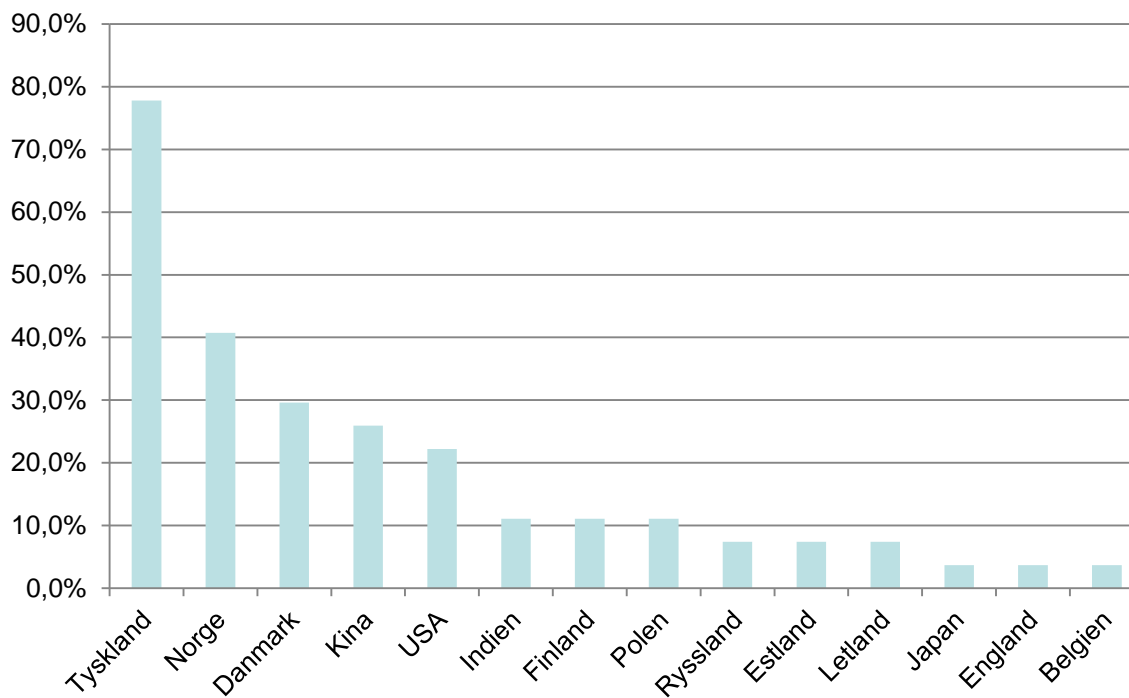
Vilka är de två största hindren för din kommuns teknikorienterade företags internationella tillväxt?



”Bristande kompetens” vad gäller internationella affärer parat med ”Bristande marknadskunskap” och ”Bristfälliga språkliga/kulturella kunskaper” visar att de näringslivsansvariga anser att kompetensbrist är den avgörande starkast tillväxthämmande kraften för hemkommunens teknikorienterade företag.



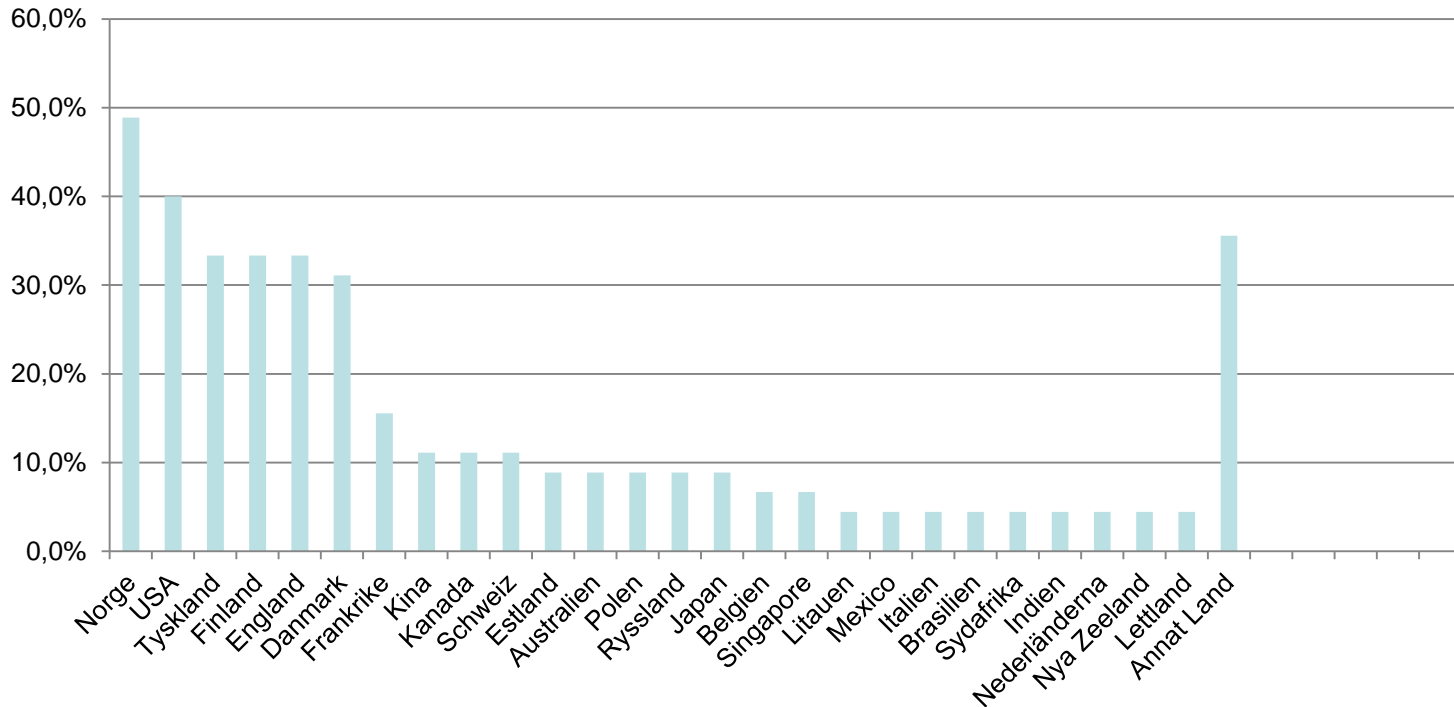
Vilka tre marknader bedömer du är av mest intresse för din kommuns tillväxtföretag?



Resultat Fas 2 Företagen



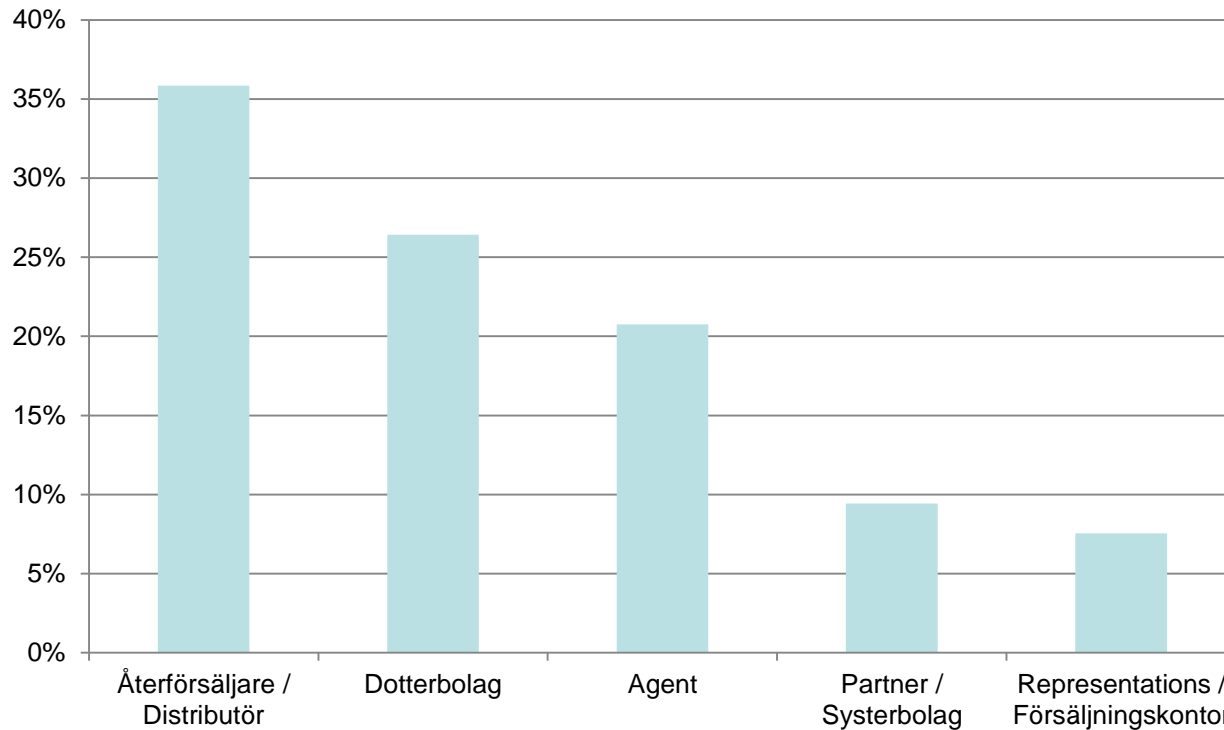
83 % av företagen bedriver export



En trend vi uppmärksammade var att ju mer innovativa de intervjuade företagen var, desto fler var aktiva på den amerikanska marknaden. BRIC-länderna är över huvud taget svagt representerade. Närmare hälften exporterade till Norge.

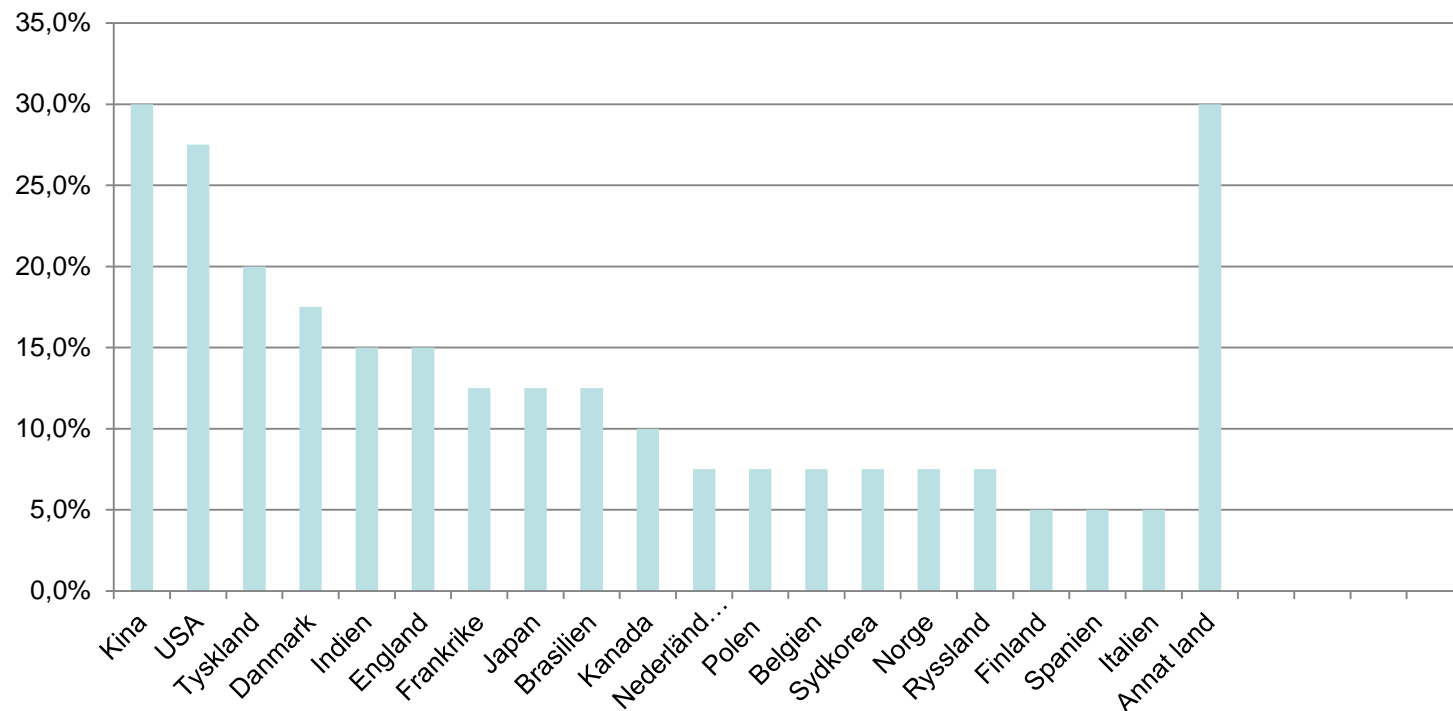


67% av företagen var representerade på andra marknader än den svenska



Endast 27% av företagen har etablerat dotterbolag i utlandet. Lejonparten väljer mindre kapitalkrävande etableringsformer.

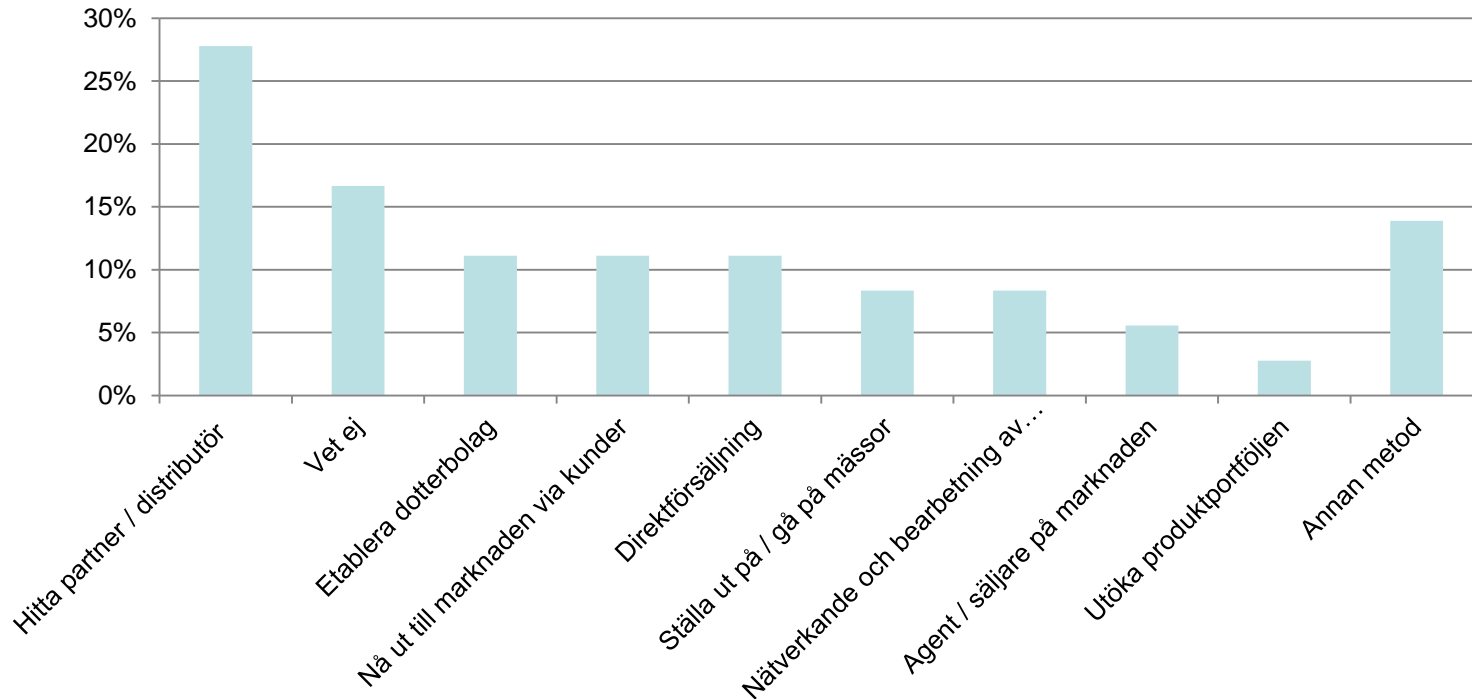
70% vill utveckla sig på nya marknader. Följande länder är i fokus:



Fler än hälften siktar på de teknikorienterade länderna Kina och USA. BRIC-länderna utgör 65%. Enstaka länder i Afrika och Europa gömmer sig under rubriken "Annat land".



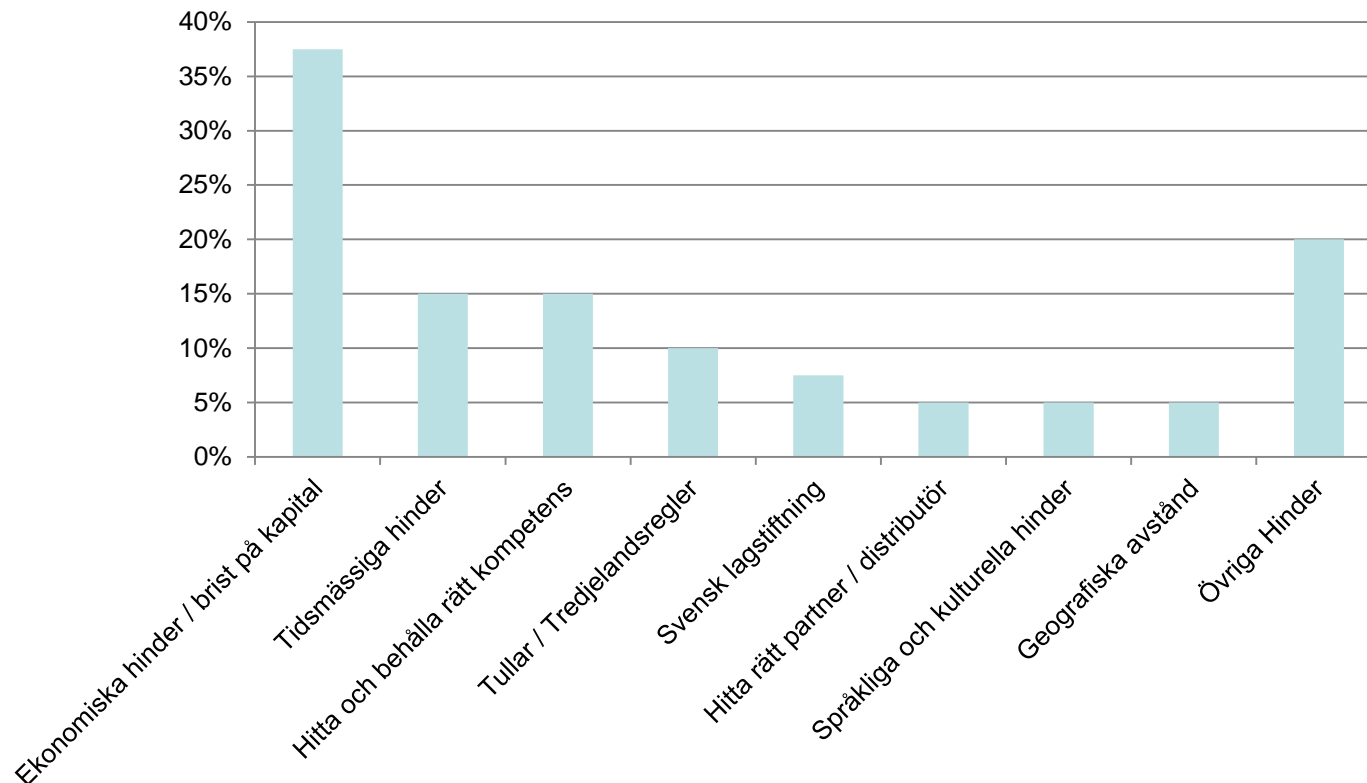
Så här vill företagen etablera närvaro på ny marknad



Valet av tillvägagångssätt är mycket spritt. Gemensamt är strävan efter etableringsformer med låg finansiell risk. 17% av de tillfrågade visste inte hur de skulle etablera närvaro eller över huvud taget utveckla sig på nya marknader.



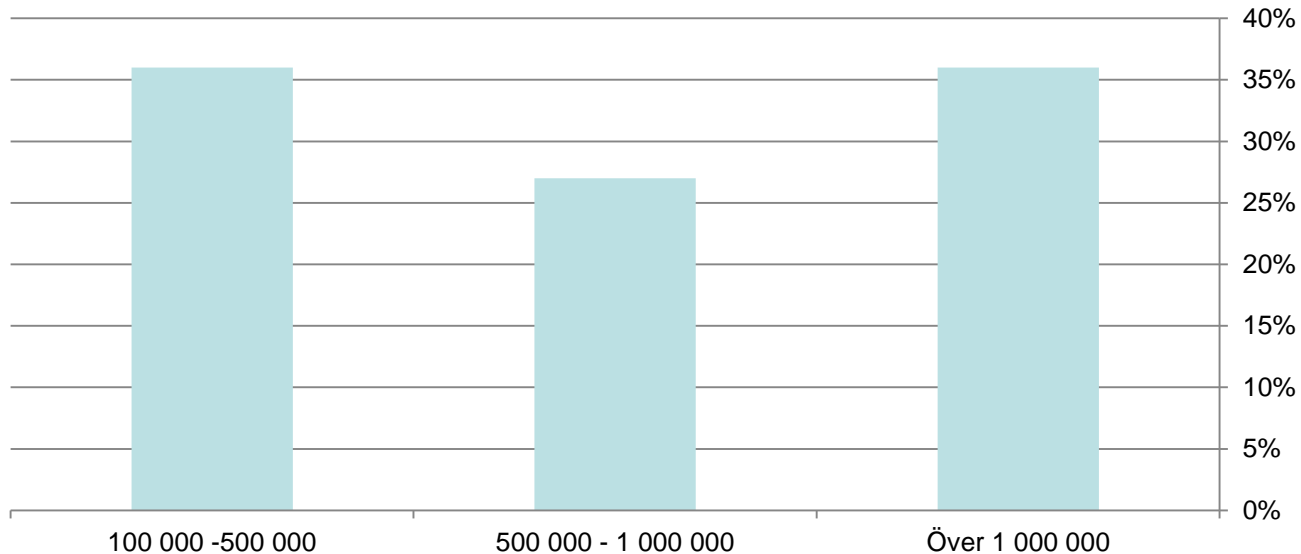
73% upplever hinder för sin internationella tillväxt. Följande orsaker anges:



De kommunala näringslivsansvariga antog att kompetensbrist var det avgörande främsta hindret för tillväxt. Företagarnas svar speglar inte denna uppfattning. Företagarna ser i första hand kapitalbrist och externa faktorer som orsaker.

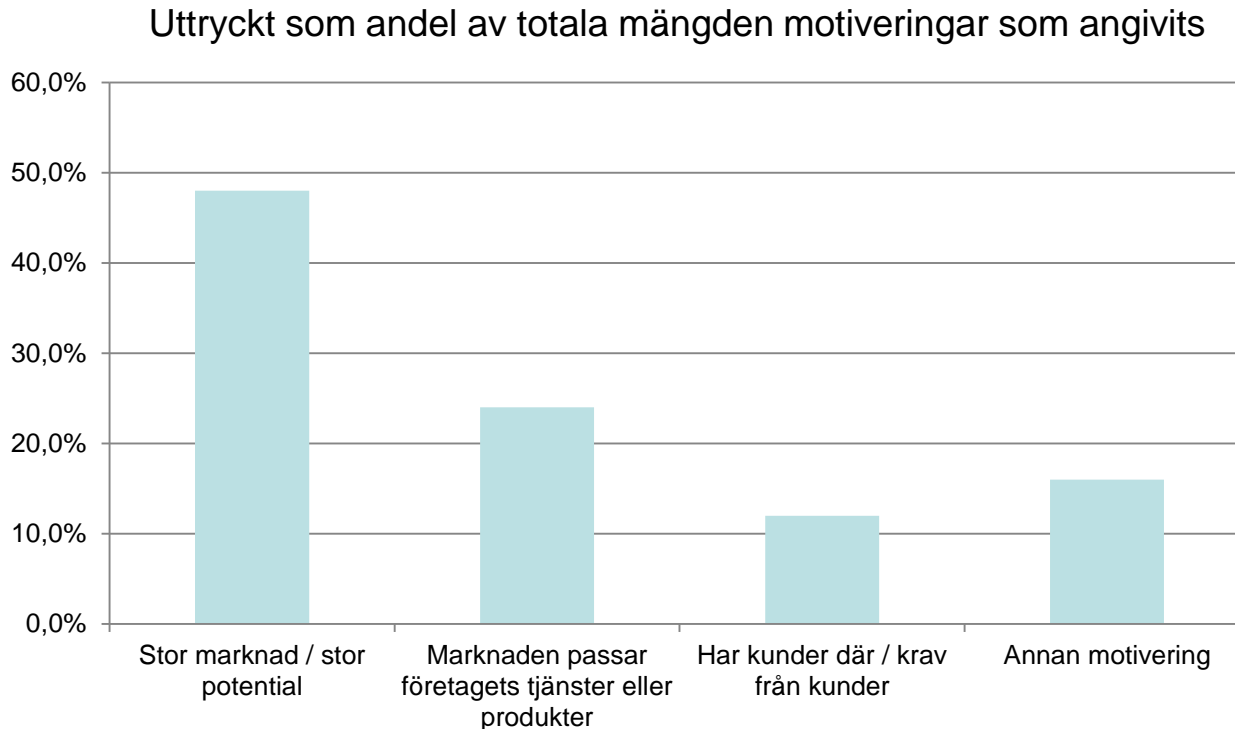
Endast **32%** hade någon gång beviljats bidrag

Storlek på de bidragsbelopp som företagen fått (SEK)



Av de företag som fått bidrag hade 50% fått det för produktutveckling och 30% för internationalisering. Resterande 20% hade fått bidrag inom ett brett antal områden. 36% hade fått över en miljon kronor under de senaste tre åren. Högsta enskilda beloppet var dryga 50 miljoner kronor (FoU-projekt).

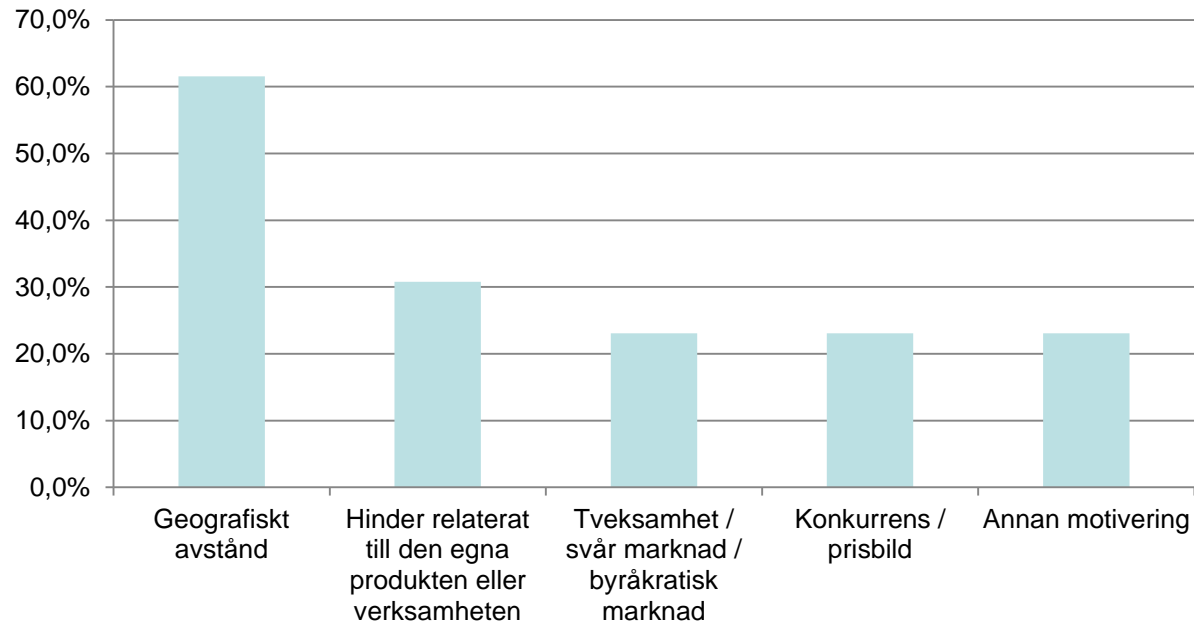
49% har övervägt eller är etablerade på den nord-amerikanska marknaden. Följande motiv anges:



De innovativa företagen visar i högre grad intresse för Nordamerika (huvudsakligen USA). De innovativa företagen betonar samtidigt att den amerikanska målgruppen är mer adaptiv än andra.

Motivering till att man ej övervägt etablera sig på den nordamerikanska marknaden

Uttryckt som andel av totala mängden motiveringar som angivits



Slutsatser



Metodval

- Vi konstaterar att den valda metoden för att komma i kontakt med teknikorienterade företag med potential att växa internationellt fungerade. 83% av de kontaktade företagen bedrev export. 70% hade för avsikt att utveckla sig på nya marknader. Vi bedömer att målgruppen utgör ett representativt urval av svenska teknikorienterade SME-företag.
- GAEU Consulting jobbar intensivt mot ledande svenska tillväxtföretag. Det faktum att hela 40% av de företag vi hänvisades till redan var våra kunder eller i vissa fall på annat sätt i nära kontakt med GAEU Consulting indikerar att kommunernas näringslivsansvariga har bra koll på de lokala teknikorienterade företagen.



Företagens ambitioner

- De teknikorienterade företagens stora intresse för den nordamerikanska marknaden hade inte fångats upp inom kommunerna. Endast en av fem näringslivsansvariga bedömde USA som intressant. Samtidigt bedrev redan 40% av företagen export till landet och 49% var redan etablerade eller övervägde en etablering i Nordamerika.
- Det som motiverar intresset för USA är att det är en stor marknad med stor potential. USA ligger i framkant inom forskning och tekniska innovationer och bedöms i hög grad vara mottagligt för nya tekniska lösningar.
- Få företag gav tecken på att vara avskräckta av byråkrati eller produktrisker. Den allmänt vedertagna uppfattningen om tung byråkrati som ofta hörs t ex gällande USA och Kina speglas inte i företagens verklighet.
- Kina var det enskilt största landet företagen siktade på att etablera sig i. Det mognande Kina, med en allt köpstarkare teknikorienterad medelklass och allt mer teknikintensiv industri, som växt fram under senare år, blir allt mer intressant för teknikorienterade svenska företag.
- Företagen siktade i första hand på etableringsformer med låg kapitalinsats, vilket reducerar den finansiella risken. Företagen föredrar en stegvis etablering där den finansiella risken kan öka gradvis utifrån hur marknaden utvecklas.



Hinder

De enskilt viktigaste hindret för internationell tillväxt var enligt företagen kapitalbrist. Därutöver angavs åtskilliga externa faktorer som tillväxthämmande. Samtidigt har endast 32% av företagen tagit vara på möjligheten att bidragsfinansiera tillväxtsatsningar.

- Vi konstaterar att det finns ett betydande gap mellan de teknikorienterade företagens faktiska behov och deras tillvaratagande av de bidragsmöjligheter som erbjuds av svenska och europeiska myndigheter. Genom vår sakkunskap i ämnet kan vi säkerställa att flertalet av respondenterna bedriver bidragsberättigade aktiviteter, men helt på egen bekostnad.
- En vanlig metod för att med kvalitet utreda avgörande omvärldsfaktorer – såsom exempelvis lag- och tullfrågor, vilka upplevdes som hinder bland många företag – är att använda sig av extern expertis/rådgivare. Med tanke på att det finns betydande bidragsmedel till förfogande för att finansiera expertinsatser av detta slag är det anmärkningsvärt att endast 44% har använt någon form av rådgivare vid sin internationalisering. Detta skulle kunna innebära att många av de etableringar som gjorts blivit mer "lättviktiga" och mindre framgångsrika än de annars skulle kunnat vara.

