

Samhällsanalys
Västra Götalandsregionen
2017-06-15

Västra Götalandsregionens företagsstöd

Uppföljning och effektanalys

Förord

Västra Götalandsregionen har ett flertal olika typer av marknadskompletterande företagsstöd. Stöd går till tillväxtföretag och ska bland annat leda till nyinvesteringar, ökad sysselsättning eller produktion. En fördjupad uppföljning kommer årligen att genomföras för de företag som fått stöd i form av såddlån/såddbidrag, konsultcheck, investeringsbidrag eller FoU-kort Avancerat.

Syftet med den fördjupade uppföljningen är att fånga resultat och eventuella effekter av de olika stöden. Kontigo AB har fått i uppdrag av Västra Götalandsregionen att genomföra den fördjupade uppföljningen under åren 2015-2017. Denna rapport innehåller uppföljning av företagsstöd som slututbetalats under 2014 genom enkätundersökning och effektanalys av stöd som slututbetalats under 2012. I Kontigos konsultteam ingår Peter Bjerkesjö, Tomas Källberg och Jonas Månsson.

Göteborg juni 2017

Mats Granér
Chef, enheten för samhällsanalys

Sammanfattning

Denna rapport innehåller två delar som båda syftar till att följa upp och utvärdera Västra Götalandsregionens företagsstöd. Detta ska göras årligen och Kontigo AB har fått i uppdrag att genomföra dessa undersökningar under perioden 2015-2017. Uppdraget för år 2016 innehåller två delar:

1. Uppföljning av företagsstöd som slututbetalats under 2014 genom enkätundersökning
2. Effektanalys av företagsstöd som slututbetalats under 2012 genom registerdata

Enkätundersökning

Enkätundersökningens primära syfte är att följa upp hur stöden används av företagen och hur företagen upplever att stöden bidrar till resultat och eventuell förändring av konkurrenskraften.

Undersökningen visar att stöden främst används till köp av externt konsultstöd. Andra relativt vanliga insatser är olika typer av investeringar samt marknadsaktiviteter. Användningen av stödet varierar delvis mellan stödformerna. Uppföljningen visar också att stöden gör skillnad för företagens planerade utvecklingsinsatser; knappt 30 procent av insatserna/investeringarna hade inte blivit av utan stödet, medan drygt hälften hade genomförts i mindre skala. Det är en något mindre andel av investeringarna i årets undersökning som inte hade blivit av utan stödet från Västra Götalandsregionen, jämfört med 2015 års uppföljning.

Det vanligaste är vidare att stödet används till att finansiera utveckling av nya produkter och tjänster. Knappt 60 procent av samtliga företag anger detta. Andra relativt vanliga utvecklingsåtgärder är utveckling av befintliga produkter, utveckling av produktion/produktionsprocesser samt affärsidé. Endast en liten andel går till marknadsaktiviteter i Sverige eller i andra länder.

Vad gäller förändringar och förbättringar i företagens verksamhet så anger knappt 8 av 10 företag att stödet bidragit till att öka företagets kunskapshöjd. Nästan lika många anger att stödet bidragit till att företaget förbättrat sina produkter och tjänster samt har utvecklat helt nya produkter eller tjänster. Ungefär 6 av 10 företag menar att stödet bidragit till att företaget fått nya kunder i Sverige.

Uppfattar då företagen att stödet bidrar till förbättrade ekonomiska resultat och ökad konkurrenskraft?

Drygt hälften av företagen menar att stödet har bidragit till att öka omsättningen och ca 40 procent menar att stödet bidragit till att öka lönsamheten. Detta är en mindre andel jämfört med 2015 års uppföljning. Knappt hälften av företagen menar att stödet bidragit till att öka antalet anställda i företaget. En fördjupad analys visar vidare att stödbeloppets såväl som företagets storlek verkar ha betydelse för om stödet bidrar till att öka antal anställda i företagen. Exportföretag och större företag (minst 10 anställda) verkar kunna dra nytta av stödet i högre grad än övriga för att öka sin omsättning.

70 procent av företagen uppger vidare att stödet haft stor betydelse för företagets konkurrenskraft. Företag med såddfinansiering anger i lägre grad än övriga att stödet bidragit till att öka konkurrenskraften – en helt motsatt bild jämfört med 2015 års uppföljning. En fördjupad analys visar att också små stödbelopp kan bidra till att stärka företagens konkurrenskraft. Vi ser vidare att större företag och exportföretag värderar stödets betydelse för konkurrenskraften högre än övriga. Däremot ser vi – till skillnad från 2015 års uppföljning, inte att inkubatorföretag, unga företag och företag i större städer värderar stödets betydelse högre än övriga företag.

Västra Götalandsregionen får överlag mycket goda omdömen av företagen för hanteringen av stöden samt kontakten med och information till företagen. Man ger dock ett något lägre betyg för hemsidan och blanketter.

Det är svårt att baserat på denna uppföljning dra några generella slutsatser eller ge några konkreta rekommendationer rörande hur de olika stödformerna kan fungera mer effektivt eller bidra till än större nytta hos företagen. Upprepade mätningar över tid kan ge ett bättre underlag för detta. Men vi ser också att en jämförelse med 2015 års uppföljning visserligen uppvisar likheter, men också delvis andra mönster rörande skillnader mellan olika stödformer och typer av företag. Ett mönster som verkar vara relativt robust är emellertid att de större företagen och exportföretag har bättre förutsättningar än övriga att få effekt av stödet, såväl vad gäller ekonomiska resultat som konkurrenskraft.

En möjligen oroväckande utveckling i årets uppföljning är att en något mindre andel av företagen bedömer att de fått full effekt av stödet samt att stödet bidragit till förbättrade ekonomiska resultat. Framförallt är detta kopplat till ett sämre resultat i enkäten för företag med såddfinansiering.

Kontigo bedömer vidare att enkätundersökningen fungerat väl och att denna kan genomföras på liknande sätt framöver. Svarsfrekvensen på 64 procent bedömer Kontigo som relativt god.

Effektanalys

Syftet med effektanalysen har varit att undersöka om de fyra olika stödinsatserna; konsult-checkar, investeringsbidrag, FoU-kort samt såddfinansiering haft en kausal inverkan på företagen med avseende på ett antal målvariabler. De undersökta målvariablerna är tillväxt i antal anställda, produktivitetstillväxt samt omsättningstillväxt.

En utmaning i att mäta effekter från en stödinsats är den kontrafaktiska dimensionen. Det vill säga – hur skulle företagen ha utvecklats utan stödinsatsen. Detta har vi hanterat genom att i analysen matcha företag till en kontrollgrupp för respektive stödform (företag som inte fått stöd, men som i övrigt liknar de företag som fått företagsstöd). Företagen har matchats med CEM-metodik (Coarsened Exact Matching) där målet är att identifiera en eller flera "tvillingföretag" till de företag som fått stöd. Matchningen syftar till att åstadkomma att vi har så små skillnader som möjligt mellan de företag som fått stöd och kontrollgruppen.

En effektanalys av detta slag ställer stora krav på tillgång till data. Då endast ett fåtal företag erhållit såddfinansiering, FoU-kort samt investeringsbidrag har inte en effektanalys för dessa stödformer kunnat genomföras. Den beskrivande statistiken för företagens utveckling visar att stödföretagen generellt har haft en något högre omsättningstillväxt än företagen i kontrollgruppen för samtliga stödformer. Även sysselsättningen ökar något mer hos de företag som får stöd jämfört med kontrollgrupperna. Vad gäller produktivitetstillväxt är utfallet mer blandat.

För företag som erhållit stöd i form av konsultcheck har en effektanalys gjorts med en regressionsbaserad metod som kallas betingad difference-in-difference (DiD). För att få ett mer robust dataunderlag inkluderar vi både företag som fått stöd slututbetalt 2012 såväl som 2011. Målet med DiD-metodiken är att eliminera skillnaden mellan två differenser: skillnaden mellan stödföretag och kontrollgrupp före stöd ($t - t-1$ år) och skillnaden mellan gruppernas utveckling perioden efter stöd ($t - t+3$ år).

Resultaten från effektanalysen visar att företagen i analysen (de som fått konsultcheckar och de som ingår i kontrollgruppen) haft en tillväxt perioden efter stöd på samtliga utfallsvariabler i analysen. Det vill säga vi kan slå fast att företagen har haft en tillväxt perioden efter stöd i antal anställda, omsättning och produktivitet. Men vi kan inte dra slutsatsen att detta beror på konsultchecken.

Givet den metod som använts och det dataunderlag vi haft tillgång till kan vi således inte konstatera att företag som tagit del av konsultcheckar skulle falla bättre ut än vad företag som utgör kontrollgruppen gör. Detta gäller alltså för samtliga studerade utfall (antal anställda, omsättning och produktivitet). I bilaga 2 till denna rapport förs ett resonemang om möjliga anledningar till detta samt rekommendationer för framtida mätningar.

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	7
1.1	Om uppdraget.....	8
1.2	Metod och genomförande.....	8
2	Resultat från enkätundersökning	11
2.1	Beskrivning av företagen som besvarat enkäten	11
2.2	Företagens användning och uppfattning om resultat av företagsstödet	15
2.3	Sammanfattning och slutsatser av enkätundersökning	26
3	Resultat från effektanalysen.....	28
3.1	Analys av effekter av konsultcheck	28
3.2	Beskrivande statistik av företagens utveckling för övriga stödformer tre år efter stöd 31	
3.3	Sammanfattning och slutsatser av effektanalys.....	33
4	Bilaga 1: Metod för effektanalys; data, matchning och regressionsmodell.....	35
4.1	Beskrivning av dataunderlag	35
4.2	Metod för att skatta effekter – betingad Difference in Difference	36
4.3	Metod för matchning.....	38
4.4	Resultat av matchningen för konsultcheckar och övriga stödformer	39
5	Bilaga 2: Diskussion av resultat av effektanalys och rekommendationer	41
6	Bilaga 3. Bortfallsanalys enkät	43
7	Bilaga 4: Indexberäkning för uppföljning av företagsstöd	46
7.1	Metod för beräkning av index.....	47
8	Bilaga 5. Enkätfrågor	50

1 Inledning

Västra Götalandsregionen erbjuder ett flertal olika typer av marknadskompletterande företagsstöd. Stödformerna finansierar olika typer av investeringar och värdeskapande insatser i företagen som ska bidra till att stärka företagens konkurrenskraft.

Västra Götalandsregionen genomför med start under 2015 årliga uppföljningar och effektutvärdering för följande finansieringsformer:

1. Sådffinansiering och såddbidrag

Stödformen syftar till att finansiera utvecklingsinsatser i tidiga utvecklingsskeden. Stödet ska utveckla kvalificerade teknik- och kunskapsbaserade företag med internationell konkurrenskraft. För mindre projekt kan bidrag beviljas på upp till 50 000 kr, större projekt kan beviljas upp till 850 000 kr (då i form av villkorslån).

2. Konsultcheckar

Stödformen syftar till att stödja tillväxtfrämjande insatser för att skapa nya varaktiga arbetstillfällen. Som högst uppgår checken till 150 000 kr, och täcker högst 50 % av externa kostnader. Syftet med bidraget är att täcka utgifter för externa konsultkostnader för marknadsutveckling, produktutveckling, miljöcertifiering, industridesign m.m.

3. Regionalt bidrag för företagsutveckling

Stödformen syftar till att främja investeringar, samt öka sysselsättning och tillväxt. Stödet ges i första hand till företag inom de kommuner som tillhör nationella stödområden. Stödet ges i form av investeringsbidrag eller konsultcheck.¹

4. FoU-kort Avancerat

Stödformen syftar till att hjälpa företag att utveckla ny vetenskaplig kunskap och kompetens för att utveckla tjänster, varor och processer. Stödet ska leda till konkurrensfördelar genom exempelvis utveckling av ny kunskap, lägre tillverkningskostnader eller förbättrad prestanda jämfört med konkurrenter. Maxbelopp som kan beviljas inom denna stödform uppgår till 500 000 kr.

Västra Götalandsregionen genomförde under 2014 ett arbete med att utveckla en uppföljningsmodell för stöden i form av en enkätundersökning, som också testades under våren 2014.² Denna enkät används nu för att årligen följa upp företagsstödens användning och nytta. Det årliga uppföljningsarbetet har också utökats med en analys av företagsstödens effekter på företagsnivå. Den utökade undersökningen genomfördes första gången hösten 2015. I denna rapport redovisas resultat från uppföljningen hösten 2016.

¹ I denna rapport redovisas stödformen som investeringsbidrag respektive konsultcheck.

² Västra Götalandsregionen (2014) *Uppföljningsmodell för företagsstöd i Västra Götalandsregionen*. Utvärderingsrapporter 2014:2

1.1 Om uppdraget

Uppdraget innefattar att genomföra uppföljning och effektanalys av Västra Götalandsregionens företagsstöd. Denna undersökning ska göras årligen under perioden 2015-2017.

Syftet med uppföljningen är att fånga hur stöden används av företagen och hur företagen upplever att stöden bidrar till resultat och eventuell förändring av konkurrenskraften. Syftet är vidare att med hjälp av registerdata över hur företagen faktiskt utvecklas efter att de fått stöd, analysera effekter på företagsnivå. Den första delen lämpar sig bäst att följa upp relativt kort efter att företaget genomfört de insatser som stödet använts till att finansiera. Den andra delen handlar om att analysera eventuella effekter i företagets verksamhet på lite längre sikt.

Uppdraget omfattar därför två delar, med två olika grupper med företag som fått stöd vid olika tidpunkter.

1. Uppföljning av företagsstöd som slututbetalats under 2014 genom enkätundersökning
2. Effektanalys av företagsstöd som slututbetalats under 2012 genom registerdata

1.2 Metod och genomförande

Nedan presenteras en metodbeskrivning över hur de båda undersökningarna har genomförts.

1.2.1 Uppföljning av företagsstöd med enkätundersökning

Enkätundersökningen har genomförts med en webbaserad enkät som distribuerats via e-post. Mottagare av enkäten har varit företag som fått den sista utbetalningen av företagsstöd under 2014. Enkäten går alltså ut ca 1,5 – 2,5 år efter att stödet slututbetalts. Detta har i samråd med Västra Götalandsregionen bedömts som en lämplig tidshorisont att följa upp hur stöden använts och vilka eventuella resultat de bidragit med i företagets verksamhet.

Efter att ha rensat en bruttolista av företag för dubletter (vissa företag har fått två typer av stöd) och kontrollerat för ofullständiga eller felaktiga kontaktuppgifter, återstod i årets undersökning totalt 137 företag med fullständiga kontaktuppgifter. För att uppnå en så hög svarsfrekvens som möjligt fick mottagarna ett mail med information om undersökningen ca två veckor innan första utskicket av enkäten. Enkäten har därefter distribuerats till mottagarna via e-post och tre påminnelser har gjorts till dem som inte besvarat enkäten. Totalt har alltså fyra e-postutskick gjorts. Vi har även kontaktat dem som inte besvarat enkäten via telefon för att påminna eller för att kunna skicka en enkätlink till en ny e-postadress. Vi har också erbjudit möjligheten att besvara enkäten via telefon.

Totalt har 64 procent av dem som fått enkäten valt att besvara den. Detta är något högre än 2015 års undersökning (svarsfrekvens 61 %). Självklart är det viktigt att så många som möjligt besvarar enkäten för att få ett robust underlag till analysen. Bortfall i en enkätundersökning är också allvarligt om det varierar på ett systematiskt sätt, t.ex. för olika typer av företag eller stödformer.

Svarsfrekvensen (andel som besvarat enkäten) i undersökningen redovisas i tabellen nedan, uppdelat efter de olika stödformerna. Dels så framgår att stödformerna är väldigt varierande i sin omfattning, från totalt 10 företag som erhållit investeringsbidrag, upp till 78 företag som erhållit konsultcheck. Svarsfrekvensen varierar också något mellan de olika stödformerna och FoU-kort och investeringsbidraget har lägre svarsfrekvens än övriga två stödformer. En fördjupad redovisning och analys av bortfall i undersökningen redovisas i bilaga 3.

Tabell 1. Antal och andel svarande i undersökningen fördelat efter stödform

Stödform	Ej kontaktbar	Ej svarat	Svarat	Totalt	Svarsfrekvens
Konsultcheck	1	24	53	78	68%
Sådd	2	11	24	37	65%
Investeringsbidrag	0	5	5	10	50%
FoU-kort avancerat	1	6	5	12	42%
Samtliga	4	46	87	137	64%

1.2.2 Effektanalys av företagsstöd med registerdata

Den andra delen av denna studie ska analysera företagsstödens effekter på företagens faktiska utveckling över tid. Denna del i undersökningen baseras på registerdata (data från företagens bokslut). De företag som ingår i analysen är företag som fått stöd slututbetalat under år 2012. 2012 betraktas därmed i undersökningen som året för insatsen. Vi vill här analysera effekterna av stöden (insatsen) upp till tre år efter insatsen, det vill säga under en tidsperiod som omfattar tre bokslutsår 2013-2015. Det vi vill analysera är om stödet har påverkat företagens tillväxt i ett antal olika dimensioner, nämligen:

- Sysselsättningstillväxt (antal anställda, årsarbetskrafter)
- Omsättningstillväxt (nettoomsättning)
- Produktivitetstillväxt (mätt i förädlingsvärde per antal anställda)

I en effektutvärdering av företagsstöden är utmaningen att härleda utvecklingsförlopp hos de företag som fått stöd, till just det stöd som företaget fått. Syftet med stöden är ju att företagen ska utvecklas bättre i olika avseenden än de annars skulle ha gjort. Problemet är att vi inte känner till den kontrafaktiska situationen – ”om inte”-situationen – det vill säga hur företagen skulle ha utvecklats utan stödet.

Ett sätt att hantera detta är att jämföra utvecklingen i de företag som fått stöd med utvecklingen i en så kallad kontrollgrupp, bestående av företag som inte mottagit stöd, men som i övrigt har liknande egenskaper som de företag som fått stöd. Det vi förväntar oss är att företagen som fått stöd utvecklas bättre än kontrollgruppen. Skillnaden mellan grupperna kan vi tolka som en effekt av just företagsstöden.

En sådan slutsats förutsätter dock att vi kan matcha företag som liknar stödföretagen i så hög grad som möjligt till kontrollgruppen. Matchningen görs i denna analys med en statistisk metod som kallas Coarsened Exact Matching (CEM). Efter matchning av kontrollgruppen skattas effekter av stöden med hjälp av en regressionsmetod som kallas difference-in-difference. Dataunderlaget, matchningen och metoden för att analysera effekter beskrivs mer utförligt i bilaga 1.

1.2.3 Effektanalys med regressionsmetoder kan göras för konsultcheckar, men inte för övriga stödformer

En effektanalys ställer vissa krav på dataunderlaget i undersökningen. För att kunna uttala oss om stödets effekt, behöver den population av företag som fått stöd vara tillräckligt stor. En tumregel för

att statistiska analyser ska vara meningsfulla brukar vara minst omkring 30 observationer.³ Vi behöver också tillgång till data för hela den tidsperiod som vi studerar. Företagsdata har hämtats från Bisnode, där vi har tillgång till data för de fem senaste bokslutsåren, varav det senast tillgängliga är 2015. Data har således hämtats för åren 2011-2015. Detta möjliggör att vi kan matcha kontrollgrupper baserat på data för företagen året innan de fick stöd samt följa upp tillväxt i företagen tre år efter att stödet slututbetalats.

I tabell 2 nedan redovisas å ena sidan det antal företag per stödform som fått stöd slututbetalat under 2012 och å andra sidan det antal företag som det finns tillgängliga data för under hela tidsperioden i Bisnode och som det är möjligt att basera en effektanalys på. Vi behöver data för hela tidsperioden för att dels kunna göra en relevant matchning och dels kunna analysera företagens utveckling tre år framåt i tiden.

Tabell 2. Antal företag i effektanalysen

<i>Stödform</i>	Antal företag som fått stöd slutbetalat 2012	Antal företag med data för hela tidsperioden
<i>FoU-kort avancerat</i>	9	7
<i>Investeringsbidrag</i>	14	8
<i>Konsultcheck</i>	74	55
<i>Såddfinansiering</i>	22	13
Samtliga	119	83

Stödformerna investeringsbidrag och FoU-kort slututbetalades till enbart 14 respektive 9 företag under 2012. Vad gäller företag som fått såddfinansiering är det enbart 13 företag som har data för hela tidsperioden (många av dessa företag var nystartade då de fick stöd och redovisar sitt första bokslut tidigast 2012, andra har gått i konkurs eller avvecklats). Kontigo bedömer att det för dessa tre stödformer är för få observationer för att kunna erhålla robusta estimat av effekter i en regressionsanalys. Analys av effekter med regressionsanalys görs därför endast för de företag som erhållit konsultcheckar. Däremot presenteras beskrivande statistik för utvecklingen i de företag som erhållit de tre övriga stödformerna jämfört med en kontrollgrupp. Dessa ska dock tolkas med försiktighet och inte användas för att bedöma stödets effekter.

Resultaten från effektanalysen presenteras i kapitel 3 och en utförlig metodbeskrivning redovisas i bilaga 1.

³ Det är dock möjligt att göra analyser på mindre populationer än så, givet att dessa är relativt homogena eller genom att använda icke parametriska metoder på data som inte är normalfördelade.

2 Resultat från enkätundersökning

I detta kapitel redovisas resultaten från enkätundersökningen som riktats till företag som fått stöd slututbetalt under 2014. Resultaten från enkäten har kompletterats med bakgrundsdata om företagen (ekonomiska data från bokslut, uppgifter om bransch, företags ålder, säteskommun etc.).

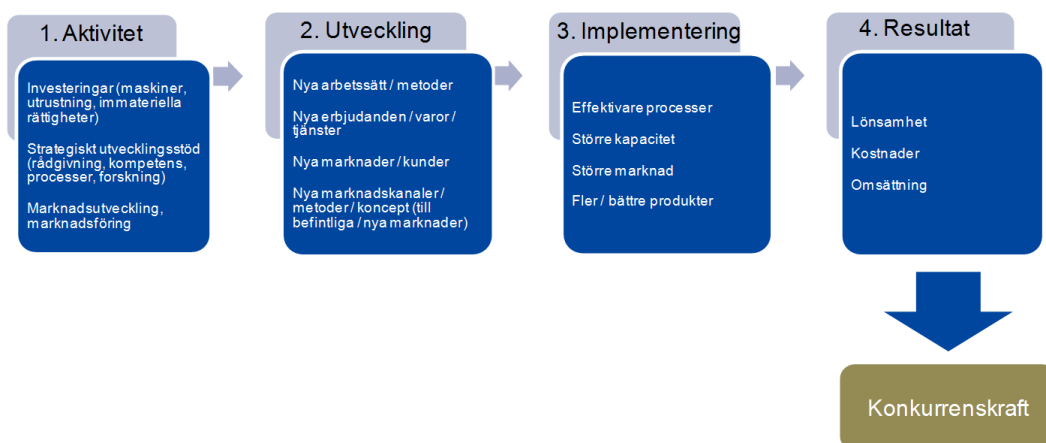
För att få ut så mycket information som möjligt om hur stöden används och bidrar till olika värdeskapande aktiviteter och processer i företagen, har uppföljningsmodellen (frågorna i enkäten) byggts upp utifrån en insatslogik för stöden. Syftet är att fånga olika steg i processen från utbetalning av stöd till upplevda resultat i företagens verksamhet.

Frågorna i enkätundersökningen har formulerats med utgångspunkt i en insatslogik som består av fyra steg.

1. Aktivitet: Den konkreta aktivitet eller investering som stödet bidrar till att finansiera
2. Utveckling: Utvecklingsfasen avser de utvecklingsprojekt eller den utvecklingsprocess som investeringen sätter igång
3. Implementering: Implementeringsfasen berör de konkreta följder för företagen som uppstår då utvecklingsprojekten/processerna implementerats i ordinarie verksamhet
4. Resultat: Resultatfasen fokuserar på de specifika ekonomiska resultat företaget uppnått som en följd av tidigare steg i insatslogiken.

Insatslogiken illustreras grafiskt i figur 1 nedan.

Figur 1. Insatslogik för företagsstöden i Västra Götaland



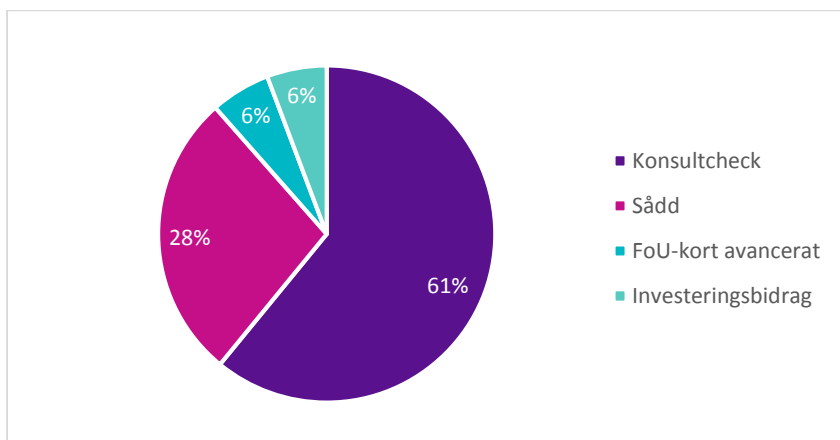
2.1 Beskrivning av företagen som besvarat enkäten

Inledningsvis ska vi beskriva företagen som beviljats företagsstöd och även besvarat denna uppföljningsenkät.

Bland dem som svarat är konsultcheck den vanligaste stödformen (figur 2). Dessa utgör 61 procent av företagen som besvarat enkäten. Sådofinansiering (bidrag eller lån) är näst vanligast med 28 procent, vilket är en kraftig ökning jämfört med förra årets undersökning. Investeringsbidragen och FoU-korten utgör endast 6 procent vardera av dem som besvarat enkäten. Dessa båda stödformer kommer att

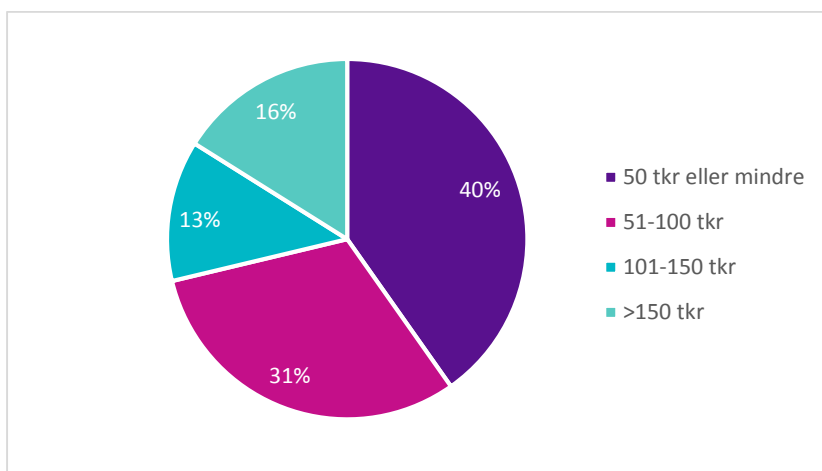
ingå i redovisningen av svaren, men vi är mycket försiktiga med att dra slutsatser baserat på enbart 5 svarande företag per stödform.

Figur 2. Andel svarande fördelat efter stödform



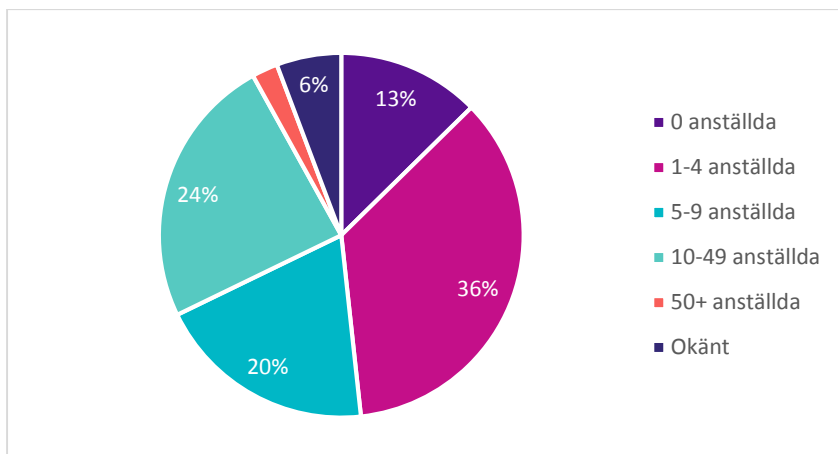
Stödbeloppens storlek har en mycket stor spridning, från de minsta på drygt 10 tkr upp till de största på omkring 500 tkr. I figur 3 framgår att 40 procent av dem som besvarat undersökningen har fått ett stödbelopp på 50 tkr eller mindre. Ungefär 30 procent har fått stödbelopp på mellan 51-100 tkr. Ytterligare ca en tredjedel av dem som besvarat undersökningen har fått ett stödbelopp på mer än 100 tkr.

Figur 3. Andel svarande fördelat efter det utbetalade stödbeloppets storlek



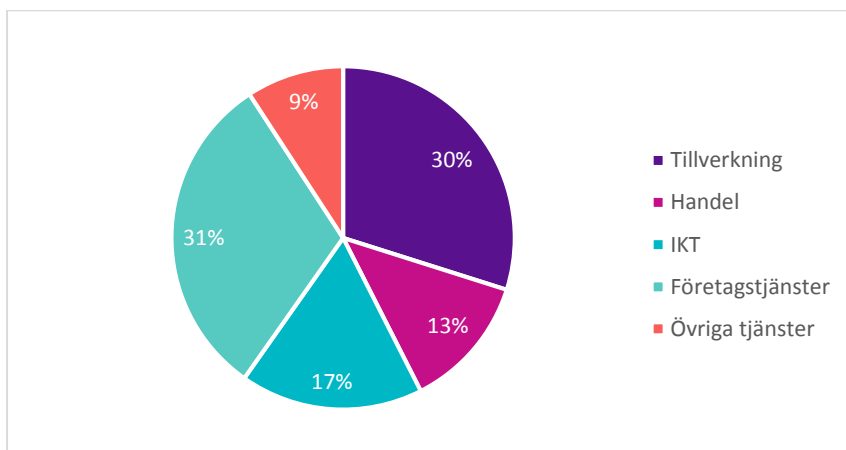
Hälften av företagen i undersökningen är mycket små med max 4 anställda (figur 4). En femtedel av företagen har 5-9 anställda och en fjärdedel har mellan 10-49 anställda. Endast ett fåtal företag har 50 anställda eller fler.

Figur 4. Andel svarande fördelat efter företags storlek (antal anställda senaste bokslutsåret)



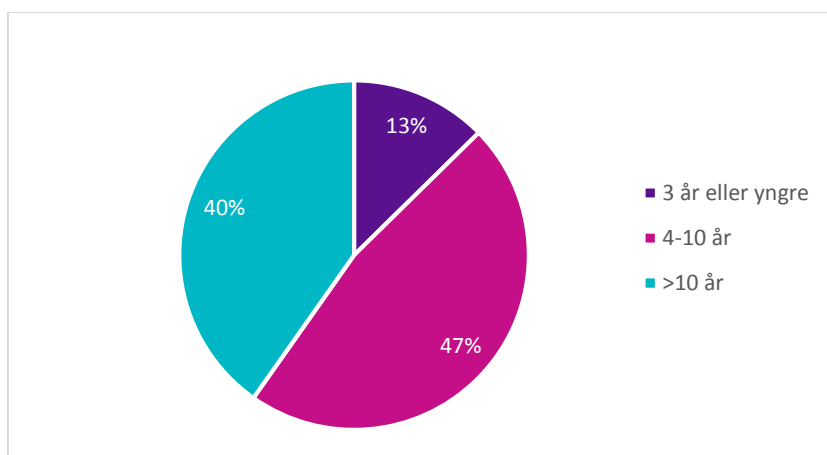
Ser vi till branschtillhörighet så är de vanligast förekommande branscherna i undersökningen företagstjänster och tillverkning (figur 5). De andra större branschgrupperna är handel och IKT.

Figur 5. Andel svarande fördelat efter företags branschtillhörighet (SNI)



Ungefär hälften av företagen är 4-10 år medan 40 procent av företagen är äldre än 10 år. Endast en mindre andel av företagen är nystartade, det vill säga yngre än 3 år.

Figur 6. Andel svarande fördelat efter företagets ålder



Lite övriga fakta om företagen som besvarat enkäten är att:

- 4 av 10 företag har sitt säte i någon av de större kommunerna (fler än 50 000 invånare) i Västra Götaland, dvs. Göteborg, Borås, Mölndal, Trollhättan, Uddevalla och Skövde. Göteborg är klart högst representerad i undersökningen, med 30 procent av företagen.
- 30 procent av företagen är eller har varit inne i en av regionens inkubatorer (vilket är klart större andel än i 2015 års undersökning, sannolikt beror det på att det också är fler såddföretag i årets undersökning)
- 10 procent av företagen är exportföretag⁴

Personerna som besvarat enkäten är i huvudsak VD i företagen. Dessa har med största sannolikhet god insyn i både ansökningsprocess, användning och nytta av stödet för verksamheten. I kategorin annat, nämns exempelvis ägare, kvalitetschef, teknisk chef och projektledare.

Tabell 3. Nuvarande position i företaget för den som besvarat enkäten

Position i företaget	FoU-kort avancerat	Investerings- bidrag	Konsultcheck	Sådd	Totalt
VD	60%	80%	76%	67%	72%
Affärsområdeschef, produktionschef, enhetschef etc.	40%	0%	6%	8%	8%
Ekonomichef	0%	0%	8%	8%	7%
Annat	0%	20%	11%	17%	13%
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%

I enkäten ställdes även en fråga om antal anställda kvinnor och män i företaget. Företagen som besvarat enkäten rapporterar att de sammantaget har 651 anställda i nuläget (klart färre än i 2015 års undersökning). Könsfördelningen i företagen är totalt sett relativt skev, med ca 75 procent män och 25 procent kvinnor. Detta är en skillnad jämfört med 2015 års undersökning då könsmördelningen var jämnare (60 procent män och 40 procent kvinnor) Könsmördelningen varierar dock mellan

⁴ I företagsdatabasen Bisnode har företagen exportmarkering

stödformerna och det finns en tydlig könsobalans inom samtliga stödformer med undantag för såddfinansiering. Detta är också en skillnad från förra årets undersökning då det var en jämn könsfördelning i företagen som fått konsultcheck, men skev fördelning bland såddföretagen.

Tabell 4. Antal anställda och andel kvinnor och män i företagen

	FoU-kort avancerat	Investerings- bidrag	Konsultcheck	Sådd	Totalt
<i>Antal kvinnor</i>	7	14	101	33	155
<i>Antal män</i>	21	91	335	49	496
Totalt antal	28	105	436	82	651
<i>Andel kvinnor</i>	25%	13%	23%	40%	24%
<i>Andel män</i>	75%	87%	77%	60%	76%

I enkäten ställdes även en fråga om hur företagen finansierat investeringen utöver stödet från Västra Götalandsregionen. Det vanligaste är att medfinansiera investeringen med eget kapital, 8 av 10 företag gör detta. Den näst vanligaste finansieringskällan är bank, vilket är vanligare bland investeringsbidragen jämfört med övriga. Konsultcheckarna medfinansieras i mycket hög utsträckning med eget kapital. I kategorin annat sätt så anger en relativt stor andel av såddföretagen att de också haft finansiering från externa finansiärer/investerare och riskkapital.

Tabell 5. Finansieringskälla för medfinansiering av stödsatser

<i>Finansieringskälla</i>	FoU-kort avancerat	Investeringsbidrag	Konsultcheck	Sådd	Total
<i>Eget kapital</i>	100%	60%	85%	67%	79%
<i>Bank</i>	0%	40%	11%	4%	10%
<i>Almi</i>	0%	0%	2%	4%	2%
<i>Kund</i>	0%	0%	2%	8%	3%
<i>Samarbetspartner</i>	0%	0%	0%	0%	0%
<i>Annat sätt</i>	0%	0%	0%	17%	5%

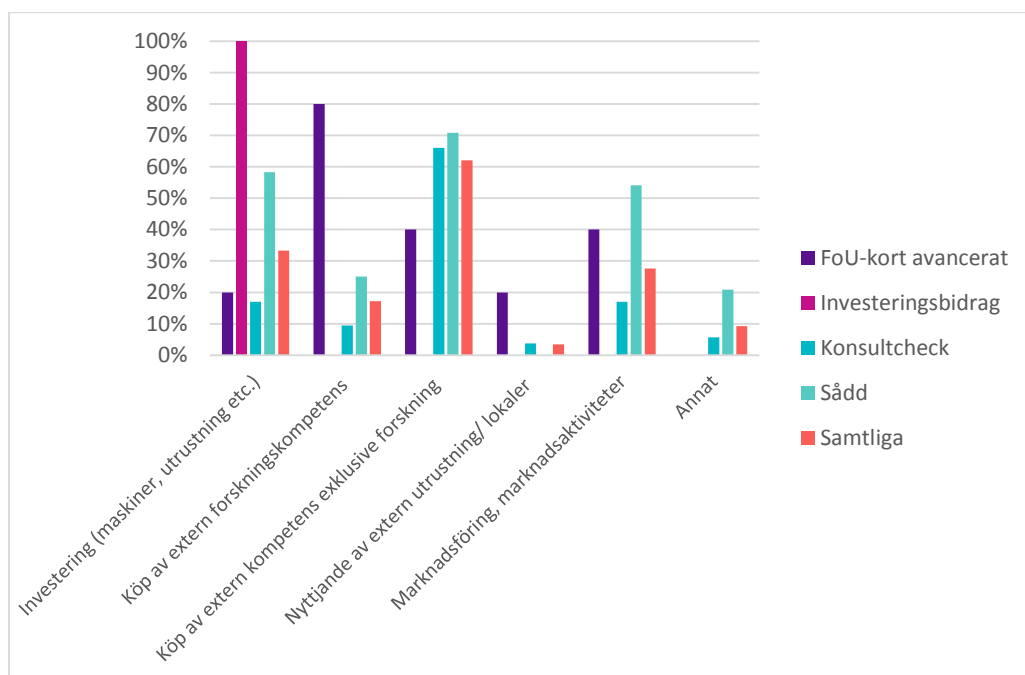
2.2 Företagens användning och uppfattning om resultat av företagsstödet

2.2.1 Vilka insatser har stödet från Västra Götalandsregionen finansierat?

Den första delen i uppföljningen fokuserar på vilken typ av insatser som företagen finansierat genom stödet.

Vi ser här att den vanligaste insatsen är köp av externt konsultstöd/kompetens. Av naturliga skäl är denna andel högst bland de företag som fått konsultcheck, men även bland företag med såddfinansiering. Investeringsbidraget används uteslutande till olika typer av investeringar, t.ex. i maskiner, utrustning, programvara och/eller lokaler. FoU-kortet används i nästan samtliga fall till köp av extern forskningskompetens. Såddfinansiering skiljer delvis ut sig från övriga på så sätt att det är en stödform som används till flera olika typer av insatser. Detta mönster överensstämmer med det vi såg i 2015 års uppföljning.

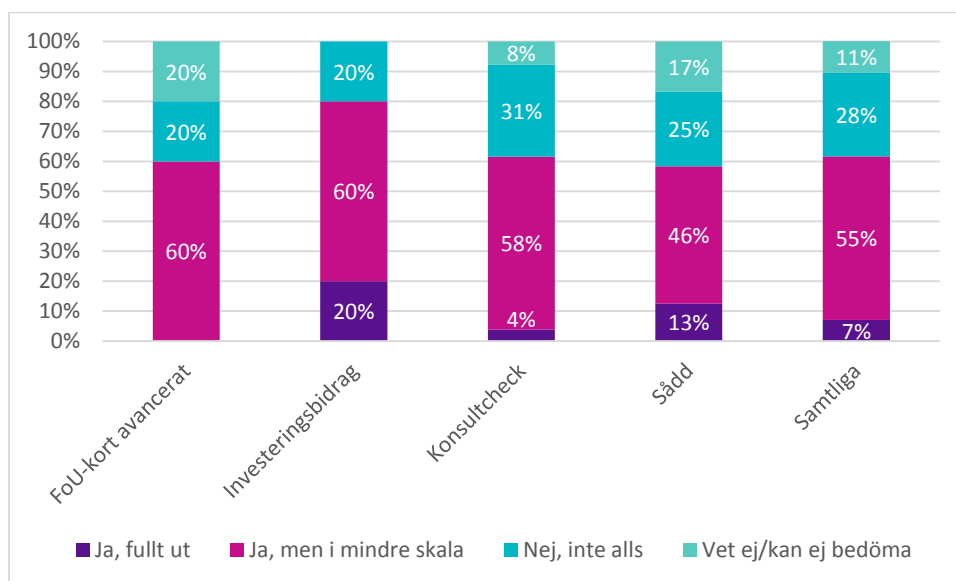
Figur 7. Vad har stödet från Västra Götalandsregionen använts till att finansiera?



En intressant fråga i uppföljningen är huruvida investeringen hade genomförts även utan finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen. Om stödet går till investeringar som överhuvudtaget inte hade gjorts utan stödet är den potentiella samhällsnyttan mycket hög. Om investeringen hade genomförts i alla fall är å andra sidan den samhällsekonomiska nyttan med stödet liten eller obefintlig.

Ser vi till hela populationen så bedömer knappt 30 procent av företagen att investeringen – och därmed utvecklingsinsatsen – inte hade blivit av utan stödet. 50 procent av företagen bedömer att man genomfört investeringen, men i mindre skala. En knapp tiondel av företagen hade genomfört investeringen fullt ut även utan stödet. Företagens bedömningar är relativt likartade mellan de olika stödformerna. En viss skillnad mot förra årets uppföljning var att en betydligt större andel av investeringarna inom såddfinansieringen, annars inte genomförts alls alternativt i mindre skala. Förändringen inom såddfinansieringen påverkar även helheten och det är något mindre andel av investeringarna i 2016 års uppföljning som inte hade blivit av utan stödet, jämfört med 2015.

Figur 8. Bedömer du att investeringen hade genomförts även om företaget INTE hade fått finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen?



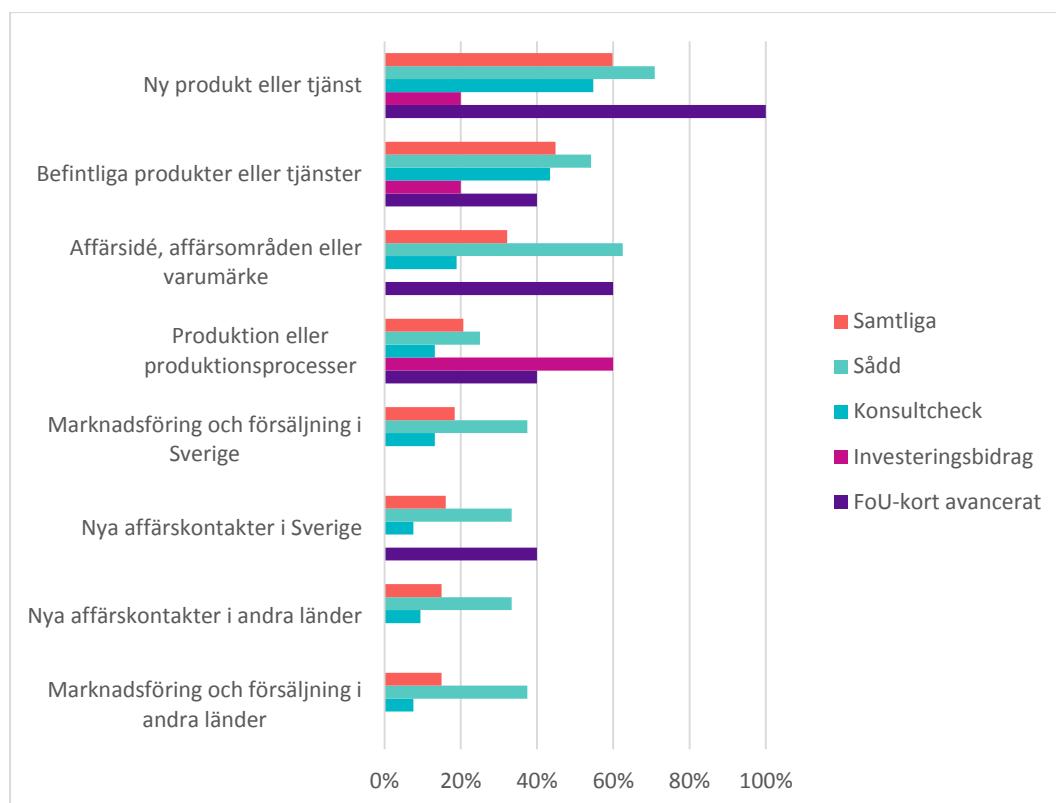
2.2.2 Vad i verksamheten utvecklar företagen med hjälp av stödet?

Nästa steg i uppföljningsmodellen är att titta närmare på vad i sin verksamhet som företagen utvecklar med hjälp av stödet, se figur 9.

Det vanligaste är att stödet används till att finansiera utveckling av nya produkter och tjänster. Knappt 60 procent av samtliga företag anger detta. Andra relativt vanliga utvecklingsåtgärder är utveckling av befintliga produkter, utveckling av produktion/produktionsprocesser samt affärsidé. Endast en liten andel går till marknadsaktiviteter i Sverige eller i andra länder.

När vi tittar på de fyra stödformerna var för sig framgår det att såddfinansiering och konsultcheckar främst används i utveckling av nya produkter och tjänster. Men återigen ser vi att såddfinansieringen används brett.

Figur 9. Har stödet använts till utveckling av...



2.2.3 I vilken utsträckning har stöden bidragit till förbättringar i företagen?

I detta steg i uppföljningsmodellen undersöks om och i vilken utsträckning företagen bedömer att stödet bidragit till några förändringar eller förbättringar i verksamheten. Frågeställningen är här uppbyggd med svarsalternativ som bygger på en skala enligt följande princip:

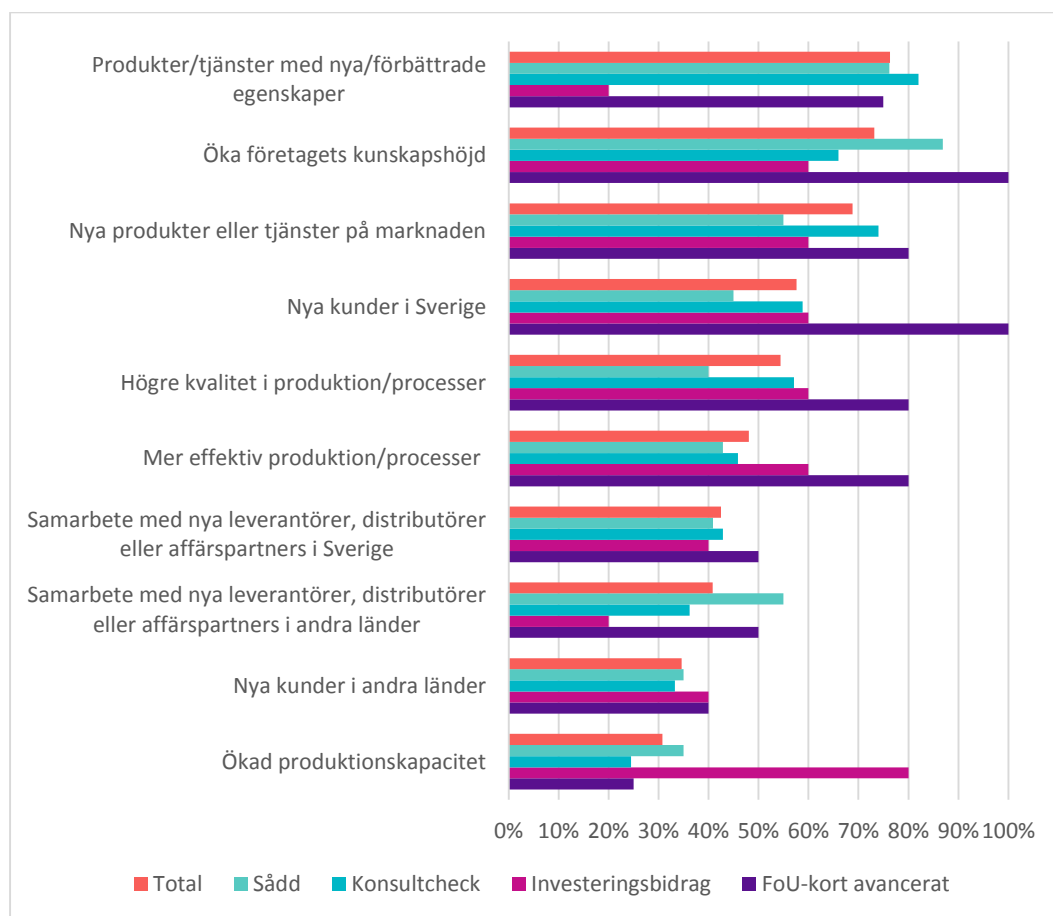
Definitivt – Troligtvis – Kanske – Troligtvis inte – Definitivt inte – Vet ej

För att praktiskt kunna redovisa resultatet fördelat för olika stödformer har vi här valt att redovisa andelen företag som svarar definitivt eller troligtvis på de olika svarsalternativen. Vi fokuserar därmed på hur stor andel av företagen som med relativt hög grad av säkerhet bedömer att stödet bidragit till olika förbättringar i företaget.

I figuren nedan framgår att de olika stödtyperna totalt sett främst upplevs bidra till att:

- Öka företagets kunskapshöjd (76%)
- Företaget erbjuder produkter eller tjänster med nya eller förbättrade egenskaper (73%)
- Företaget erbjuder nya produkter eller tjänster (69%)
- Nya kunder i Sverige (58%)
- Högre kvalitet i företagets produktion och produktionsprocesser (54%)

Figur 10. Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen har bidragit till... (Andel (%) företag som svarat definitivt eller troligtvis)



2.2.4 Leder stödet till förbättrade ekonomiska resultat och ökad konkurrenskraft?

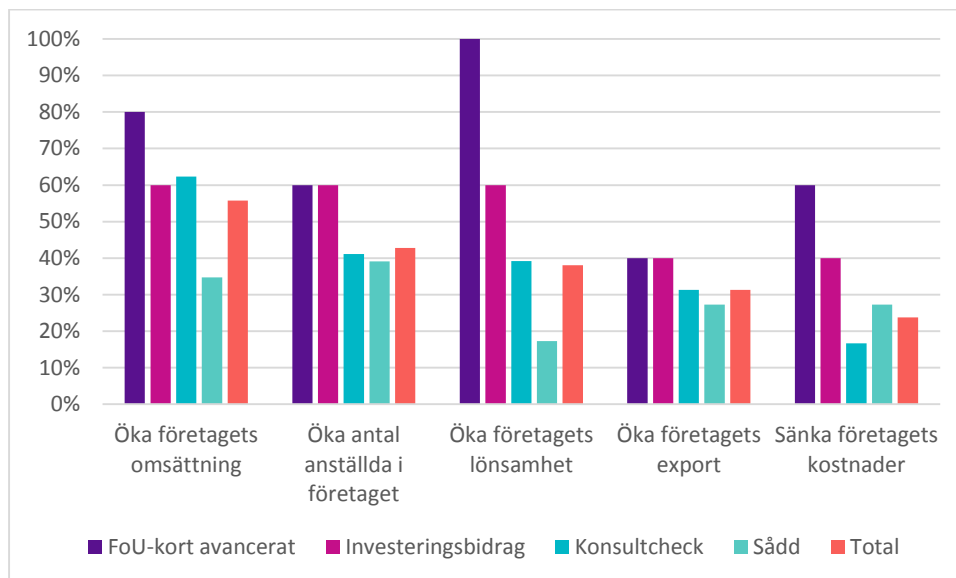
I det avslutande steget i uppföljningsmodellen fokuserar vi på om och i vilken utsträckning som företagen bedömer att stöden bidrar till förbättrade ekonomiska resultat och stärkt konkurrenskraft. Frågeställningen är här uppbyggd som ovan, med svarsalternativ som bygger på en skala (Definitivt – Troligtvis – Kanske – Troligtvis inte – Definitivt inte – Vet ej). Svaren redovisas i figur 11 med andelen företag som svarar definitivt eller troligtvis på de olika svarsalternativen, fördelat för olika stödformer. Svaren visar att:

- Drygt hälften av företagen menar att stödet har bidragit till att öka omsättningen
- Knappt hälften av företagen menar att stödet bidragit till att öka antal anställda i företaget
- Knappt 40 procent av företagen menar att stödet bidragit till att öka lönsamheten
- En tredjedel av företagen menar att stödet bidragit till att öka exporten
- En fjärdedel av företagen menar att stödet bidragit till att sänka företagets kostnader

Ser vi till olika stödformer så sticker såddföretagen ut negativt jämfört med övriga rörande stödets bidrag till att öka omsättningen och att öka lönsamheten. Jämför vi med 2015 års uppföljning så är det totalt sett en mindre andel företag som anser att stödet bidragit till att öka omsättning, antal anställda

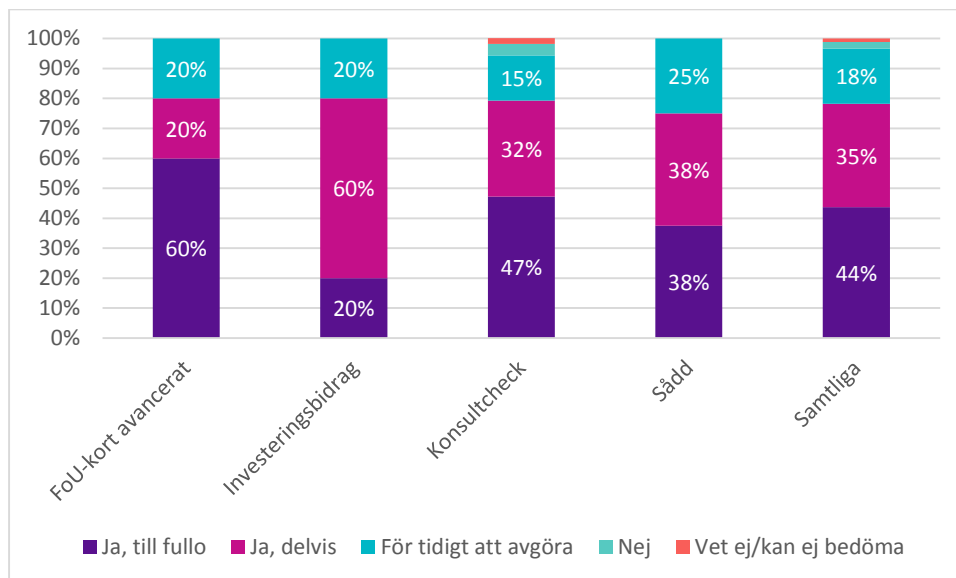
och lönsamheten. Detta hänger ihop med att främst såddföretagen i lägre utsträckning än i 2015 års uppföljning anser att stödet bidragit till förbättrade resultat, men även i viss mån konsultcheckarna.

Figur 11. Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att... (Andel (%) företag som svarat definitivt eller troligtvis)



En fråga ställdes också till företagen om de bedömer att effekten av investeringen blivit som förväntat (figur 12). En klar majoritet av företagen anser att effekten av stödet antingen delvis eller till fullo, blev som förväntat. Ett av fem företag menar att det är för tidigt att avgöra. Det är ganska små skillnader mellan de olika stödformerna men en något större andel av företagen som fått konsultcheck anser att effekten till fullo blev som förväntat jämfört med såddfinansieringen.

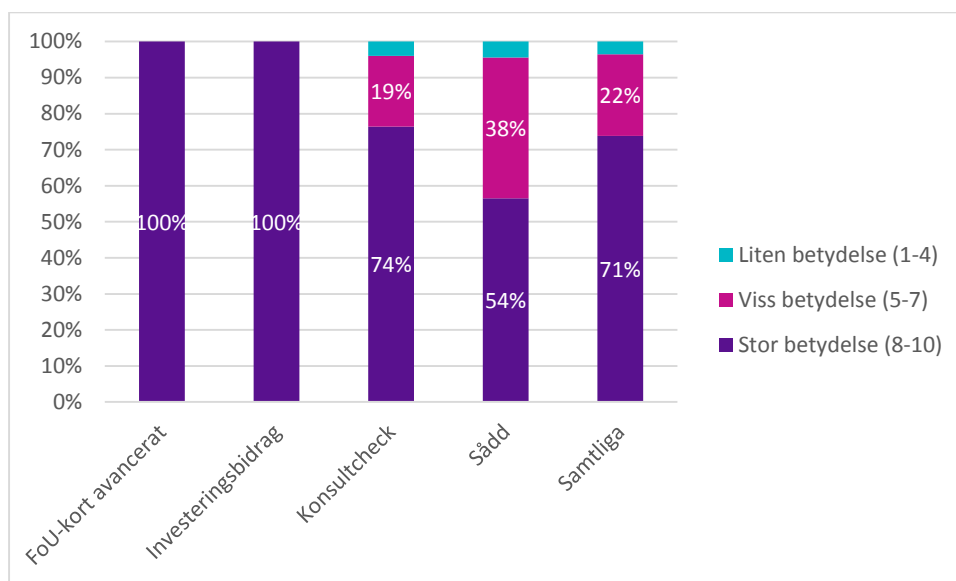
Figur 12. Bedömer du att effekten av investeringen som finansierats med stöd från Västra Götalandsregionen blev som förväntat?



I enkäten ställdes även en fråga rörande i vilken utsträckning företagen bedömer att stödet bidragit till att stärka deras konkurrenskraft. Denna fråga ställdes även i 2015 års uppföljning och kan jämföras med 2015 års uppföljning. Se även bilaga 2 i denna rapport för beräkning av ett index för konkurrenskraft som utvecklades i samband med pilotstudien för uppföljningsmodellen 2014. Indextal i den beräkningen kan dock inte jämföras med det nyckeltal som redovisas nedan i figur 13.

Frågan besvaras på en skala från 1-10, där 1 betyder att stödet inte alls bidragit till att stärka företagets konkurrenskraft och 10 betyder att det i högsta grad bidragit. Resultatet redovisas i figur 13. Ungefär 70 procent av företagen menar att stödet haft stor betydelse för företagets konkurrenskraft. Företagen som fått såddfinansiering skiljer sig något från övriga (notera att det endast är fem svarande i kategorierna FoU-kort och investeringsbidrag), då det är en lägre andel som menar att stödet haft stor betydelse för konkurrenskraften.

Figur 13. Sammantaget, anser du att stödet från Västra Götalandsregionen har haft någon betydelse för att stärka ditt företags konkurrenskraft?



2.2.5 Fördjupad analys av ekonomiska resultat och konkurrenskraft

Vi ska här fördjupa och utveckla analysen av ekonomiska resultat och konkurrenskraft genom att titta på om detta varierar mellan olika typer av företag.

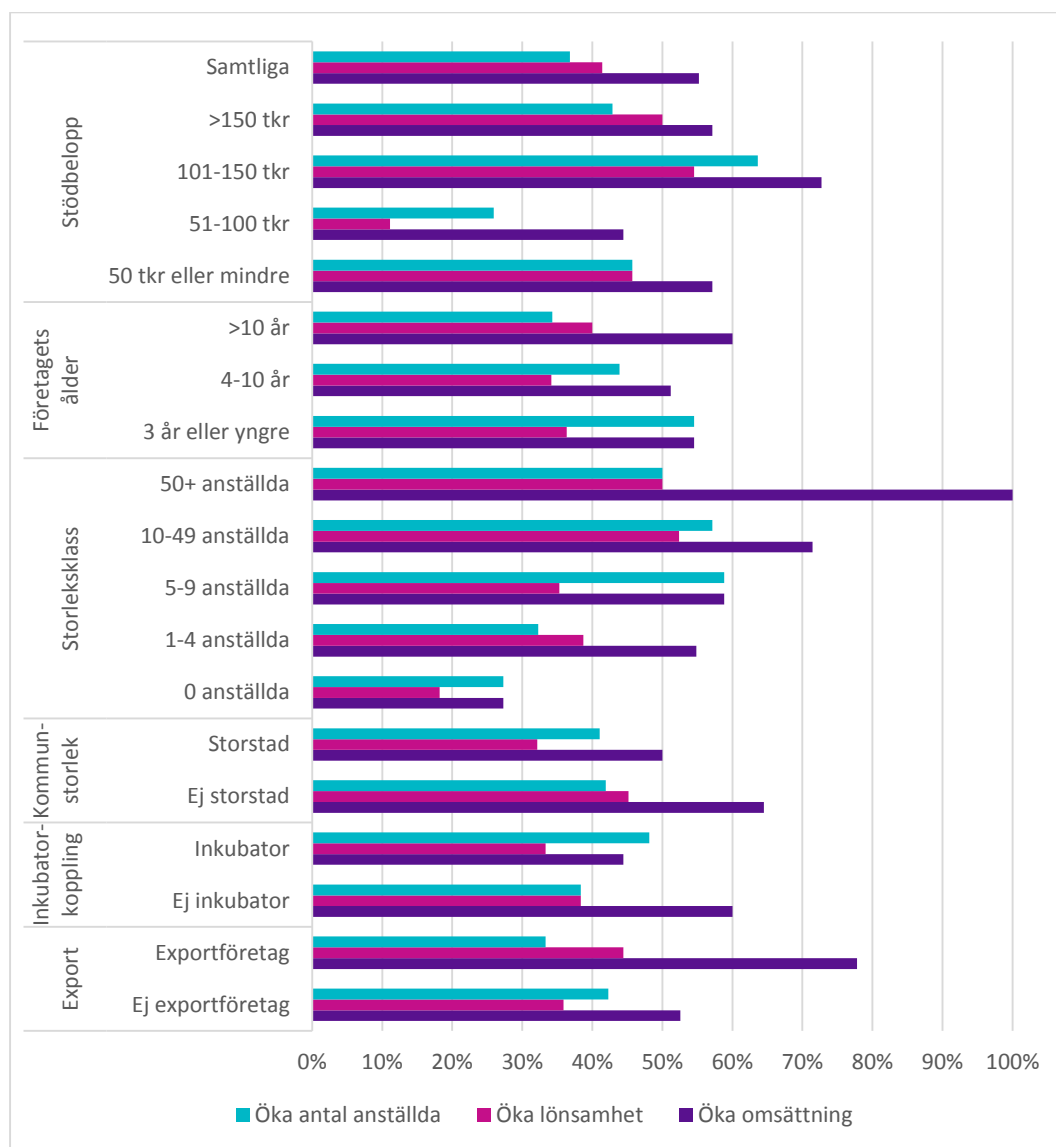
Vi har här valt att fokusera på om företagen anger att stödet troligtvis eller definitivt bidragit till att ökat företagets omsättning, öka lönsamhet samt öka antal anställda. Analysen baseras på att se om det finns skillnader eller likheter mellan företagen i undersökningen rörande:

- Stödbelopp
- Företagets ålder
- Företagets storlek (antal anställda)
- Kommunstorlek (kommun där företaget har sitt säte)
- Företagets koppling till regionens inkubatorer
- Om företaget är exportföretag

Resultatet redovisas i figur 14. Grupperna är små, vilket påverkar möjligheten att göra statistiska tester på data. Ett sammanfattande intryck av analysen är emellertid att:

- Stödbeloppets storlek och företagets storlek verkar ha betydelse för om stödet bidrar till att öka antal anställda i företagen. Det vill säga sannolikheten att stödet bidrar till ökat antal anställda ökar med stödbeloppets och företagets storlek.
- Exportföretag och större företag verkar kunna dra nytta av stödet i högre grad än övriga för att öka sin omsättning.
- Små stödbelopp – mindre än 50 tkr – kan också bidra till förbättrade ekonomiska resultat

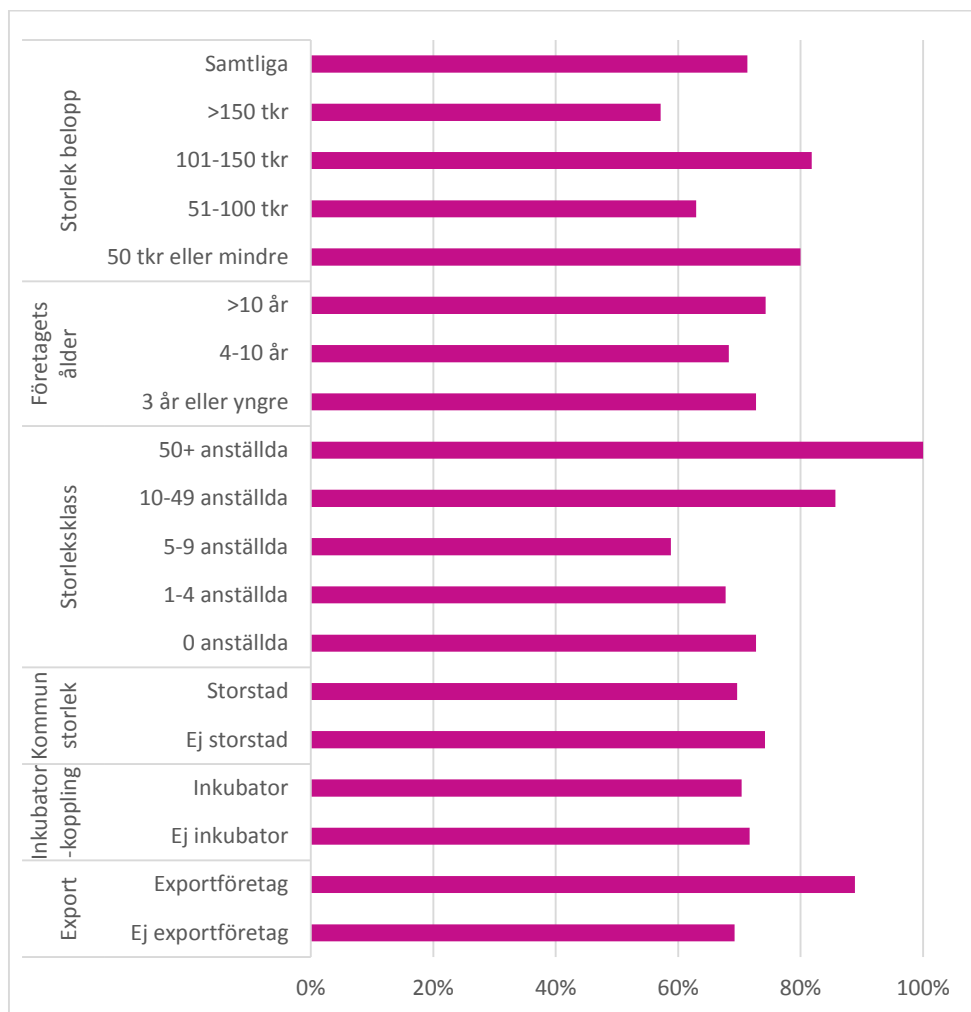
Figur 14. Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att... (Andel (%) företag som svarat definitivt eller troligtvis)



I figur 15 nedan går vi vidare med att se hur företagens bedömning av om stödet stärkt deras konkurrenskraft varierar med variablerna ovan. I figur 15 redovisas andel av företagen som anger att stödet haft stor betydelse för att stärka deras konkurrenskraft.

En första slutsats är – i linje med vad vi konstaterade ovan – att också små stödbelopp kan bidra till att stärka företagens konkurrenskraft, åtminstone såsom företagen uppfattar det. Vad gäller egenskaper kopplat till företag och dess verksamhet så kan vi inte dra några säkra slutsatser. Underlaget är inte tillräckligt stort för att vi ska kunna slå fast signifikanta skillnader mellan grupper. Resultatet pekar dock i riktningen att t.ex. exportföretag och de större företagen (med fler än 10 anställda) har större nytta av stödet. Detta såg vi också i 2015 års uppföljning. Att underlaget är lite skakigt bekräftas emellertid kanske av att vi i 2015 års uppföljning såg att inkubatorföretag och företag i större städer i högre grad än andra upplevde att stödet hade stärkt deras konkurrenskraft. Detta syns inte i årets uppföljning.

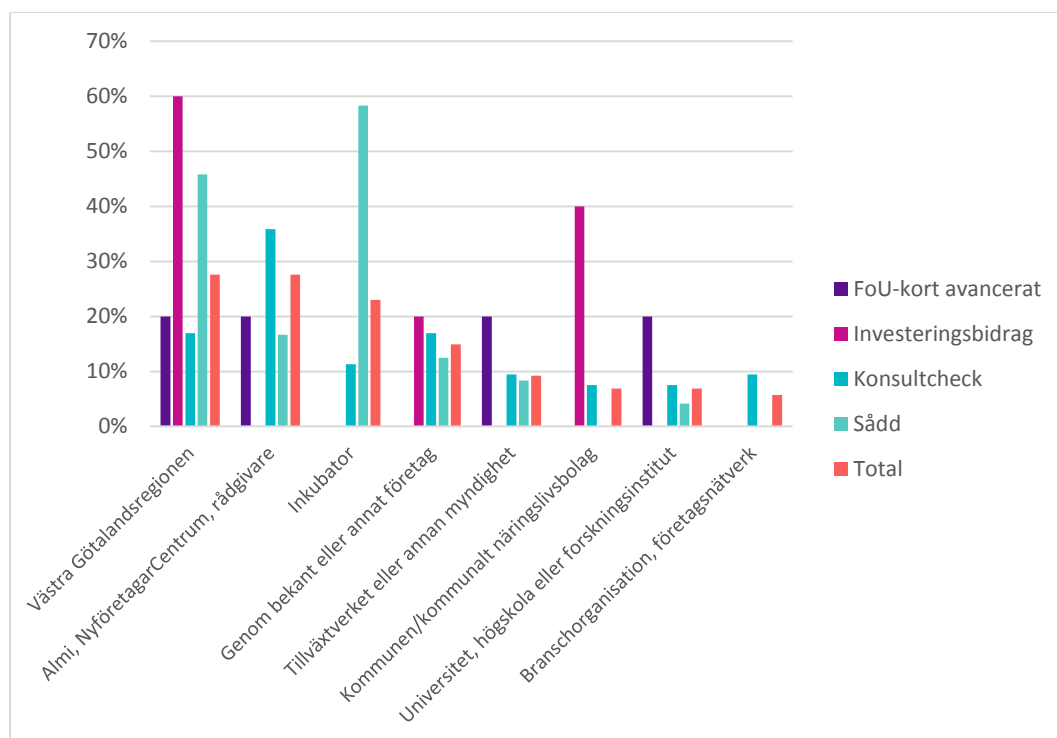
Figur 15. Sammantaget, anser du att stödet från Västra Götalandsregionen har haft någon betydelse för att stärka ditt företags konkurrenskraft? Andel som svarar stor betydelse (8-10). Fördelat efter stödbelopp och företagstyp.



2.2.6 Kännedom om stödet och kontakten med Västra Götalandsregionen

Inledningsvis ska vi undersöka hur företagen får information om att de kan söka företagsstöd hos Västra Götalandsregionen. Av figur 16 framgår att det finns en viss spridning mellan olika kanaler och i viss mån mellan olika stödformer. De viktigaste kanalerna är Västra Götalandsregionen och Almi, Nyföretagarcentrum eller annan företagsrådgivare. Men även inkubatorerna är viktiga – vilket är en klar skillnad jämfört med 2015 års uppföljning – och framförallt för såddföretagen.

Figur 16. Hur fick du veta att man kunde söka finansiellt företagsstöd hos Västra Götalandsregionen?



Företagen har också fått svara på frågor rörande hur de ser på kontakten med Koncernstab regional utveckling (tidigare regionutvecklingssekreterariatet) och hur stödhanteringen fungerat hos Västra Götalandsregionen. Företagen fick gradera sina svar på en femgradig skala enligt följande:

mycket bra – ganska bra – varken bra eller dålig – ganska dåligt – mycket dåligt

Denna har därefter räknats om till numeriska värden från 1-5 där värde 5 motsvarar mycket bra och värde 1 motsvarar mycket dåligt. I tabell 6 nedan redovisas medelvärden för företagens upplevelse av stödhanteringen hos Västra Götalandsregionen. Mottagare av samtliga stödformer ger överlag goda betyg för kontakten med Västra Götalandsregionen och ansökningsprocessen som helhet. Något lägre betyg får dock hemsidan (3,6) och blanketter (3,8).

Tabell 6. Hur tycker du att stödhanteringen hos Västra Götalandsregionen fungerat vad gäller...
(medelvärde beräknat på skala 1-5)

	FoU-kort avancerat	Investerings- bidrag	Konsult- check	Sådd	Samtliga
Kontakten med Västra Götalandsregionen	4.8	4.0	4.3	4.3	4.3
Rekvisition/begäran om utbetalning	4.8	4.0	4.3	4.0	4.2
Handläggningstiden	5.0	3.6	4.1	4.3	4.2
Rådgivning, vägledning från handläggare inför ansökan	4.3	3.4	4.1	4.2	4.1
Rådgivning, vägledning från handläggare under genomförande	4.5	3.6	4.1	4.0	4.1
Skriftlig information om stödet	5.0	3.6	4.0	4.0	4.0
Blanketter	4.5	3.0	3.8	3.6	3.8
Hemsidan	4.5	3.0	3.7	3.6	3.6
Ansökningsprocessen som helhet	4.4	3.8	4.0	4.0	4.0

2.3 Sammanfattning och slutsatser av enkätundersökning

Enkätundersökningens primära syfte är att följa upp hur stöden används av företagen och hur företagen upplever att stöden bidrar till resultat och eventuell förändring av konkurrenskraften.

Undersökningen visar att stöden främst används till köp av externt konsultstöd. Andra relativt vanliga insatser är olika typer av investeringar samt marknadsaktiviteter. Användningen av stödet varierar delvis mellan stödformerna. Uppföljningen visar också att stöden gör skillnad för företagens planerade utvecklingsinsatser; knappt 30 procent av insatserna/investeringarna hade inte blivit av utan stödet, medan drygt hälften hade genomförts i mindre skala. Det är en något mindre andel av investeringarna i årets undersökning som inte hade blivit av utan stödet från Västra Götalandsregionen, jämfört med 2015 års uppföljning.

Det vanligaste är vidare att stödet används till att finansiera utveckling av nya produkter och tjänster. Knappt 60 procent av samtliga företag anger detta. Andra relativt vanliga utvecklingsåtgärder är utveckling av befintliga produkter, utveckling av produktion/produktionsprocesser samt affärsidé. Endast en liten andel går till marknadsaktiviteter i Sverige eller i andra länder.

Vad gäller förändringar och förbättringar i företagens verksamhet så anger knappt 8 av 10 företag att stödet bidragit till att öka företagets kunskapshöjd. Nästan lika många anger att stödet bidragit till att företaget förbättrat sina produkter och tjänster samt har utvecklat helt nya produkter eller tjänster. Ungefär 6 av 10 företag menar att stödet bidragit till att företaget fått nya kunder i Sverige.

Uppfattar då företagen att stödet bidrar till förbättrade ekonomiska resultat och ökad konkurrenskraft?

Drygt hälften av företagen menar att stödet har bidragit till att öka omsättningen och ca 40 procent menar att stödet bidragit till att öka lönsamheten. Detta är en mindre andel jämfört med 2015 års uppföljning. Knappt hälften av företagen menar att stödet bidragit till att öka antalet anställda i företaget. En fördjupad analys visar vidare att stödbeloppets såväl som företagets storlek verkar ha betydelse för om stödet bidrar till att öka antal anställda i företagen. Exportföretag och större företag (minst 10 anställda) verkar kunna dra nytta av stödet i högre grad än övriga för att öka sin omsättning.

70 procent av företagen uppger vidare att stödet haft stor betydelse för företagets konkurrenskraft. Företag med såddfinansiering anger i lägre grad än övriga att stödet bidragit till att öka konkurrenskraften – en helt motsatt bild jämfört med 2015 års uppföljning. En fördjupad analys visar att också små stödbelopp kan bidra till att stärka företagets konkurrenskraft. Vi ser vidare att större företag och exportföretag värderar stödets betydelse för konkurrenskraften högre än övriga. Däremot ser vi – till skillnad från 2015 års uppföljning, inte att inkubatorföretag, unga företag och företag i större städer värderar stödets betydelse högre än övriga företag.

Västra Götalandsregionen får överlag mycket goda omdömen av företagen för hanteringen av stöden samt kontakten med och information till företagen. Man ger dock ett något lägre betyg för hemsidan och blanketter.

Det är svårt att baserat på denna uppföljning dra några generella slutsatser eller ge några konkreta rekommendationer rörande hur de olika stödformerna kan fungera mer effektivt eller bidra till än större nytta hos företagen. Upprepade mätningar över tid kan ge ett bättre underlag för detta. Men vi ser också att en jämförelse med 2015 års uppföljning visserligen uppvisar likheter, men också delvis andra mönster rörande skillnader mellan olika stödformer och typer av företag. Ett mönster som verkar vara relativt robust är emellertid att de större företagen och exportföretag har bättre förutsättningar än övriga att få effekt av stödet, såväl vad gäller ekonomiska resultat som konkurrenskraft.

En möjligen oroväckande utveckling i årets uppföljning är att en något mindre andel av företagen bedömer att de fått full effekt av stödet samt att stödet bidragit till förbättrade ekonomiska resultat. Framförallt är detta kopplat till ett sämre resultat i enkäten för företag med såddfinansiering.

Kontigo bedömer vidare att enkätundersökningen fungerat väl och att denna kan genomföras på liknande sätt framöver. Svarsfrekvensen på 64 procent bedömer vi som relativt god.

3 Resultat från effektanalysen

I detta kapitel presenterar vi resultatet från effektanalysen samt även beskrivande statistik över företagens utveckling fördelat per stödform. Perioden som studeras är hur företagen utvecklas tre år efter stödet slututbetalas.

I effektanalysen är vårt syfte att med statistiska metoder undersöka om de företag som får stöd utvecklas bättre än andra jämförbara företag, vilket ställer vissa krav på det dataunderlag vi har tillgång till. Framförallt att vi har tillräckligt många observationer (företag som fått stöd) att basera en statistisk analys på. Den metod vi använder i denna rapport är så kallad betingad difference-in-difference (DiD), som är en regressionsbaserad metod (se bilaga 1). Målet med DiD är att eliminera både initiala skillnader mellan företag som fått konsultcheck och de som tillhör kontrollgruppen samt det som hänt mellan två perioder. Effekten av företagsstöden är således skillnaden mellan två differenser – skillnaden mellan stödföretag och kontrollgrupp före stöd ($t - t-1$ år) och skillnaden mellan gruppernas utveckling perioden efter stöd ($t - t+3$ år).

För företag som fått stöd i form konsultcheckar med slututbetalning år 2012, menar vi att en analys av effekter är möjlig. För att få ett ännu bättre underlag att basera analysen på, byggs denna ut med data för företag som fick konsultcheck år 2011. Resultatet presenteras under 3.1 nedan.

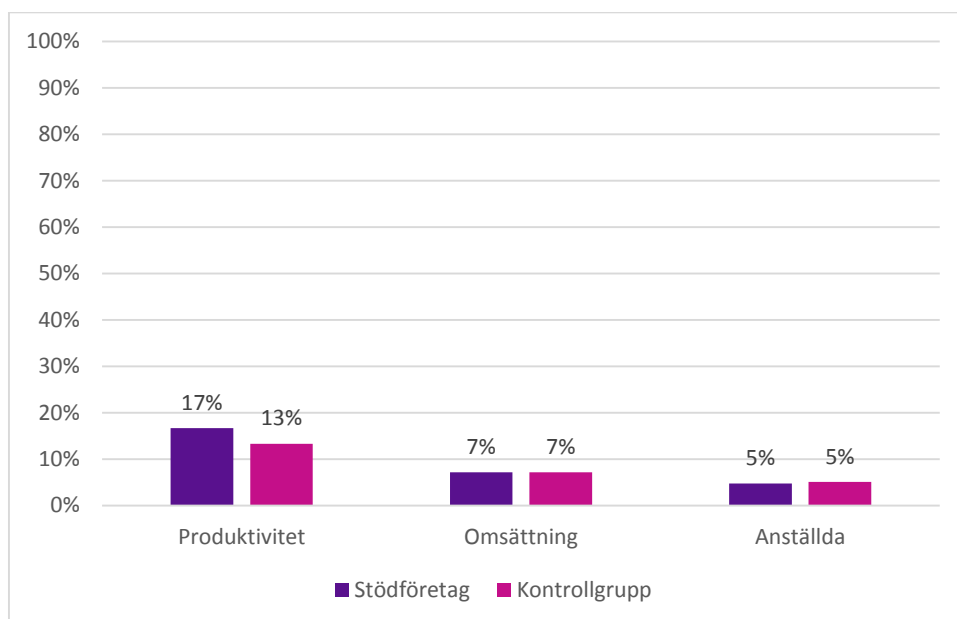
Antalet företag som fått del av stödformerna FoU-kort, investeringsstöd och såddfinansiering med slututbetalning år 2012, är för få för att det ska vara meningsfullt att göra en statistik analys av eventuella effekter (detsamma gäller även om data för 2011 inkluderats). För dessa stödformer matchar vi dock en kontrollgrupp och belyser med beskrivande statistik hur dessa utvecklas i jämförelse med andra liknande företag upp till tre år efter att de fått stöd slututbetalt. Resultatet av detta presenteras under 3.2 nedan. Dessa resultat ska dock tolkas med stor försiktighet då vi inte har använt några kontrollvariabler för att isolera effekter eller tittat på signifikansen i eventuella skillnader i medelvärden mellan grupper.

3.1 Analys av effekter av konsultcheck

Inledningsvis presenteras beskrivande statistik för utvecklingen hos företagen som fått konsultcheck jämfört med kontrollgruppen. I analyserna används ett antal olika utfall. De utfall som används i analyserna är effekter på omsättning, sysselsättning (antalet anställda) samt produktivitet. I figur 17 redovisas den genomsnittliga tillväxten per år för dessa tre variabler för företag som fått konsultcheck, jämfört med kontrollgruppen. Den period som studeras är alltså $t - t+3$ år.

Företagen som fått konsultcheck utvecklas positivt på samtliga indikatorer (figur 17). Framförallt ökar produktiviteten starkt under perioden. Resultaten visar också på en omsättningstillväxt såväl som en tillväxt i antal anställda. Utvecklingen i kontrollgruppen är emellertid mycket likartad för framförallt omsättnings- och sysselsättningstillväxt, medan produktiviteten jämförelsevis har haft något bättre utveckling bland stödföretagen. Den beskrivande statistiken indikerar således att det är små – om några – skillnader i utveckling mellan de båda grupperna.

Figur 17. Företagen som fått konsultcheckar 2011/2012 (n=66): Genomsnittlig tillväxt per år i målvariabler år t-t+3 jämfört med kontrollgrupp



Nästa steg är att analysera resultaten med hjälp av regressionsanalys och den DiD-modell som presenteras i bilaga 1. Här söker vi kontrollera för initiala skillnader mellan företagen året före stöd, utöver det som hanteras genom matchningsprocessen. Viktigt att notera här är att vi här valt att studera effekter baserat på nivåer i omsättning, produktivitet och antal anställda. Vi studerar här utfallet ett, två respektive tre år efter att företaget fått konsultcheck samt gör även en analys över genomsnittet för hela perioden. Detta för att undvika att enskilda år får för stor påverkan på resultatet då vi har så pass få företag att basera analysen på.

Det är viktigt att ha i åtanke att konsultcheckarna inte har det primära syftet att påverka just dessa utfallsmått, utan att konsultcheckarnas eventuella påverkan på dessa utfall är indirekt. Det är således relativt oprecisa utfall i den meningen att det direkt går att härleda konsultchecken till det mätta utfallet.

3.1.1 Resultat effekter av konsultcheck

Resultaten från effektanalysen redovisas i tabell 7-10 nedan. I tabell 7-9 redovisas resultatet av analysen för respektive år för perioden upp till tre år efter stöd för omsättningsnivå, antal anställda samt produktivetsnivå. I tabell 10 redovisas resultat från analysen baserat på ett genomsnitt per år för treårsperioden efter stöd. Tabellerna ska tolkas på följande sätt.

Med variabeln *Konsultcheck* kontrollerar vi för effekter av selektion. Selektion uppstår exempelvis genom att företagen som får stöd väljs ut av handläggare eller att företag med vissa egenskaper är de som söker stöd. Koefficienten för variabeln *Konsultcheck* ska tolkas som den sammantagna skillnaden mellan företag som fått konsultcheck och företag som ingår i kontrollgruppen över hela den studerade perioden. Observera att både perioden före och efter stöd är inkluderade i denna jämförelse, det vill säga det är ett genomsnitt för hela den studerade perioden. Variabeln fångar den återstående variationen mellan stödföretagen och kontrollgruppen efter matchning. Eftersom vi har matchat förväntas denna koefficient vara insignifikant. Variabelns tolkning, om den varit signifikant, hade varit att företag som fått, eller kommer att få, en konsultcheck hade haft 142 tkr mer i omsättning än kontrollgruppsföretag (tabell 7).

Koefficienten för variabeln *Efter* fångar vad som skett över tiden för samtliga företag som ingår i analysen perioden efter stöd. Variabeln fångar således upp konjunkturreffekten. Tolkningen av koefficienten tre år efter stöd som är signifikant på femprocent-nivån, är att företagen i undersökningspopulationen (konsultcheckar + ej konsultcheckar) har ökat omsättningen med 1 993 tkr.

Slutligen anger koefficienten för variabeln *Effekt* effekten av konsultchecken. Detta är därmed den centrala variabeln i analysen. Effektvariabeln hanterar återstående skillnader mellan företagen efter att vi kontrollerat för selektion och konjunkturreffekter. Tolkningen, om koefficienten för *Effekt* varit signifikant, hade varit att företag som fått konsultcheck hade efter tre år haft en omsättning på ca 1,6 miljoner mer, än om företaget inte fått en konsultcheck. Detta efter att vi kontrollerat för selektion och konjunkturreffekt. Nu är inga effektkoefficienter signifikant skilda från 0, varför det inte går att dra slutsatsen att konsultcheckar haft någon påverkan på företagets omsättning.

Tabell 7. Effekter av Konsultcheckar på omsättningsnivå (1, 2 respektive tre år efter stöd)

Variabel	Ett år		Två år		Tre år	
	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel
<i>Konsultcheck</i>	142	2 089	142	2 190	142	2 441
<i>Efter</i>	655	595	982	624	1 993**	695
<i>Effekt</i>	1 623	2 954	1 396	3 097	1 593	3 451
<i>Konstant</i>	6 881**	421	6 881**	441	6 881**	492

Not. ** = 5 procent signifikansnivå, * = 10 procents signifikansnivå

I tabell 8 redovisas resultatet på motsvarande sätt för antal anställda i företagen. Den enda koefficient som är signifikant är *Efter*-variabeln tre år efter stöd, det vill säga hela gruppen har en signifikant ökning i antalet anställda tre år efter stöd. Det föreligger inga signifikanta effekter på antalet anställda till följd att ett företag erhållit konsultchecksstöd.

Tabell 8. Effekter av Konsultcheckar på antal anställda (1, 2 respektive tre år efter stöd)

Variabel	Ett år		Två år		Tre år	
	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel
<i>Konsultcheck</i>	0.37	0.88	0.37	0.91	0.37	1.08
<i>Efter</i>	0.12	0.25	0.17	0.26	0.60*	0.31
<i>Effekt</i>	0.80	1.24	0.63	1.29	0.77	1.53
<i>Konstant</i>	3.80**	0.18	3.80**	0.18	3.80**	0.22

Not. ** = 5 procent signifikansnivå, * = 10 procents signifikansnivå

I tabell 9 redovisas resultatet för skattningarna på företagets produktivitet. Den slutsats vi kan dra är att samtliga företag i analysen över tid (efter stöd) i genomsnitt ökat sin produktivitet. Inte heller här kan vi dock identifiera några effekter av konsultchecken på företagets produktivitet.

Tabell 9. Effekter av Konsultcheckar på produktivitet (1, 2 respektive tre år efter stöd)

Variabel	Ett år		Två år		Tre år	
	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel
<i>Konsultcheck</i>	-19.2	48.0	-19.2	54.6	-19.2	48.8
<i>Efter</i>	72.7**	13.7	101.1**	15.6	82.6**	13.9
<i>Effekt</i>	-109.9	67.8	-111.6	77.3	-10.5	69.1
<i>Konstant</i>	182.6**	9.7	182.6**	11.0	182.6**	9.8

Not. ** = 5 procent signifikansnivå, * = 10 procents signifikansnivå

Slutligen analyseras effekter av konsultcheck baserat på genomsnittet för hela efterperioden i tabell 10. Inte heller här kan vi konstatera några effekter av konsultchecken. De enda estimat som är signifikanta på femprocent-nivå är koefficienterna för efterperioden rörande genomsnittligt antal anställda och produktivetsnivån. Det vill säga företagspopulationen som helhet har haft en tillväxt perioden efter stödet. Detsamma gäller för omsättningsnivån men på lägre signifikansnivå. Det vill säga vi kan slå fast att företagen har haft en tillväxt perioden efter stöd i samtliga utfall vi studerar, men vi kan inte säga att denna beror på konsultchecken.

Tabell 10. Effekter av konsultcheckar på genomsnittlig omsättning, antal anställda och produktivitet under treårsperioden efter stöd

Variabel	Omsättning		Anställda		Produktivitet	
	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel
Konsultcheck	142	2 225	0.37	1.11	-19.2	43,5
Efter	1210*	634	1.60**	0.31	85.5**	12,39
Effekt	1537	3 146	1.12	1.57	-77.3	61,51
Konstant	6881	448	3.80	0.22	182.6	8,76

Not. ** = 5 procent signifikansnivå, * = 10 procents signifikansnivå

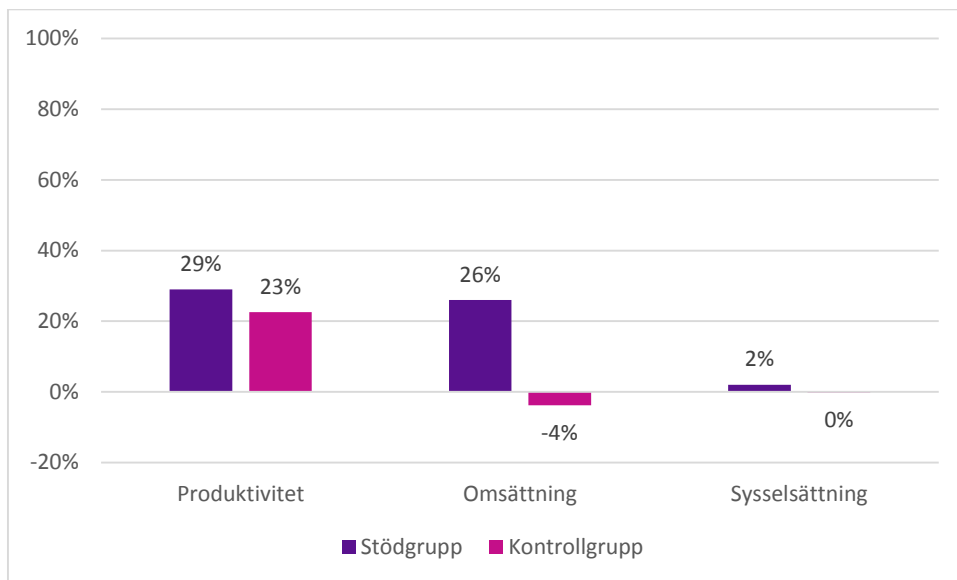
3.2 Beskrivande statistik av företagens utveckling för övriga stödformer tre år efter stöd

Nedan presenteras beskrivande statistik för utvecklingen i företagen som tagit del av investeringsbidrag, såddfinansiering samt FoU-kort jämfört med deras respektive kontrollgrupp. Företagen följs tre år efter stöd. Den period vi studerar här är alltså år t (2012) och utvecklingen fram till år t+3, dvs. tre år efter stöd (2015). Vi har även här valt att redovisa utvecklingen som genomsnittlig tillväxt per år för att undvika att enskilda år får en alltför stor inverkan på utfallet.

Observera att det är mycket få företag inom respektive stödform samt att detta endast är beskrivande statistik. Enskilda företag kan ha stor inverkan på resultatet.

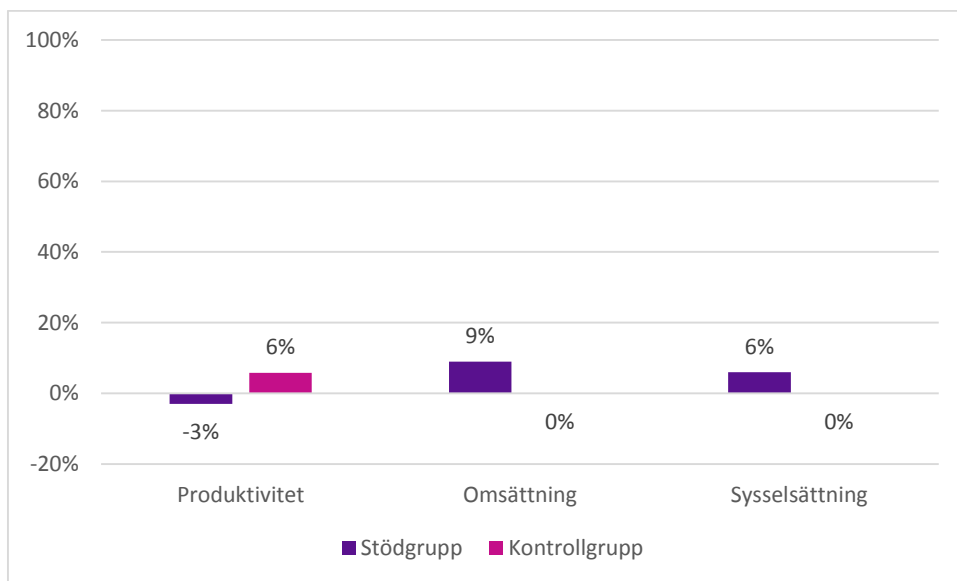
Företagen som fått såddfinansiering är normalt mindre, nystartade företag vilket märks på våra resultat som presenteras i figur 18. Omsättningen har ökat starkt bland stödföretagen under den studerade perioden, dock från en mycket låg nivå. Samtidigt har kontrollgruppsföretagen dock minskat sin omsättning. Även produktiviteten har ökat kraftigt bland stödföretagen med knappt 30 procent per år i genomsnitt. Samtidigt har kontrollgruppens produktivitet också ökat, om än inte lika mycket. Sysselsättningen har enbart ökat marginellt bland både stödföretag och kontrollgrupp.

Figur 18. Företagen som fått såddfinansiering 2012 (n=13): Genomsnittlig tillväxt per år i målvariabler år t-t+3 jämfört med kontrollgrupp



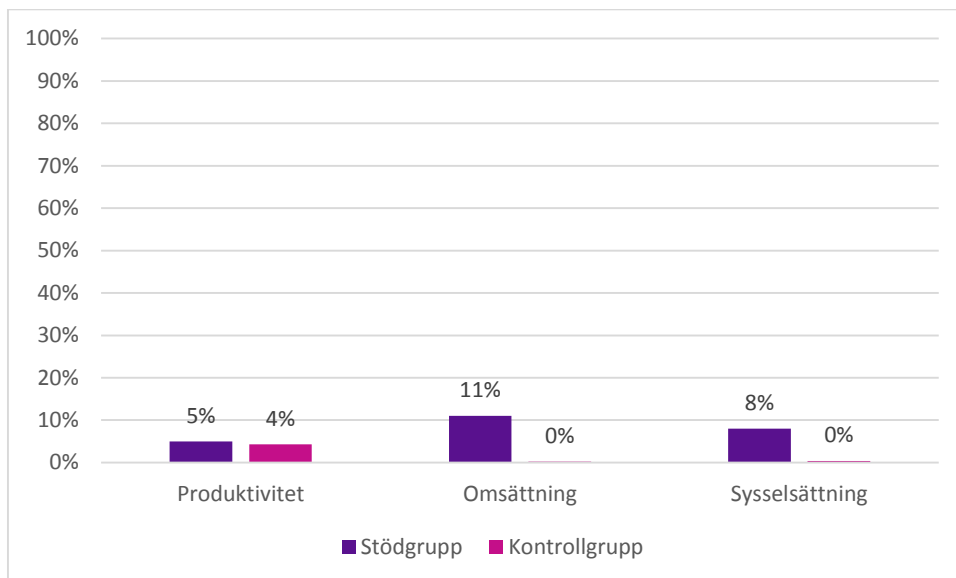
Bland företagen som fått investeringsstöd (figur 19) har omsättningen liksom sysselsättningen ökat mer än i kontrollgruppen – båda nyckeltal som typiskt sett reagerar positivt på investeringar. Produktiviteten har däremot minskat något bland stödföretagen och ökat något i kontrollgruppen.

Figur 19. Företagen som fått investeringsstöd 2012 (n=8): Genomsnittlig tillväxt per år i målvariabler år t-t+3 jämfört med kontrollgrupp



Den grupp företag som fått FoU-kort har utvecklats bättre på samtliga målvariabler än kontrollgruppen (figur 20). Störst är skillnaden för omsättning och sysselsättning som båda ökat med runt tio procent. Produktivitetstillväxten är något lägre och mer likartad relativt kontrollgruppen.

Figur 20. Företagen som fått FoU-kort 2012 (n=7): Genomsnittlig tillväxt per år i målvariabler år t-t+3 jämfört med kontrollgrupp



3.3 Sammanfattning och slutsatser av effektanalys

Syftet med effektanalysen har varit att undersöka om de fyra olika stödinsatserna; konsult-checkar, investeringsbidrag, FoU-kort samt såddfinansiering haft en kausal inverkan på företagen med avseende på ett antal målvariabler. De undersökta målvariablerna är tillväxt i antal anställda, produktivitetstillväxt samt omsättningstillväxt.

En utmaning i att mäta effekter från en stödinsats är den kontrafaktiska dimensionen. Det vill säga – hur skulle företagen ha utvecklats utan stödinsatsen. Detta har vi hanterat genom att i analysen matcha företag till en kontrollgrupp för respektive stödform (företag som inte fått stöd, men som i övrigt liknar de företag som fått företagsstöd). Företagen har matchats med CEM-metodik (Coarsened Exact Matching) där målet är att identifiera en eller flera "tvillingföretag" till de företag som fått stöd. Matchningen syftar till att åstadkomma att vi har så små skillnader som möjligt mellan de företag som fått stöd och kontrollgruppen.

En effektanalys av detta slag ställer stora krav på tillgång till data. Då endast ett fåtal företag erhållit såddfinansiering, FoU-kort samt investeringsbidrag har inte en effektanalys för dessa stödformer kunnat genomföras. Den beskrivande statistiken för företagens utveckling visar att stödföretagen generellt har haft en något högre omsättningstillväxt än företagen i kontrollgruppen för samtliga stödformer. Även sysselsättningen ökar något mer hos de företag som får stöd jämfört med kontrollgrupperna. Vad gäller produktivitetstillväxt är utfallet mer blandat.

För företag som erhållit stöd i form av konsultcheck har en effektanalys gjorts med en regressionsbaserad metod som kallas betingad difference-in-difference (DiD). För att få ett mer robust dataunderlag inkluderar vi både företag som fått stöd slututbetalt 2012 såväl som 2011. Målet med DiD-metodiken är att eliminera skillnaden mellan två differenser: skillnaden mellan stödföretag och kontrollgrupp före stöd ($t - t-1$ år) och skillnaden mellan gruppernas utveckling perioden efter stöd ($t - t+3$ år).

Resultaten från effektanalysen visar att företagen i analysen (de som fått konsultcheckar och de som ingår i kontrollgruppen) haft en tillväxt perioden efter stöd på samtliga utfallsvariabler i analysen. Det vill säga vi kan slå fast att företagen har haft en tillväxt perioden efter stöd i antal anställda, omsättning och produktivitet. Men vi kan inte dra slutsatsen att detta beror på konsultchecken.

Givet den metod som använts och det dataunderlag vi haft tillgång till kan vi således inte konstatera att företag som tagit del av konsultcheckar skulle falla bättre ut än vad företag som utgör kontrollgruppen gör. Detta gäller alltså för samtliga studerade utfall (antal anställda, omsättning och produktivitet). I bilaga 2 till denna rapport förs ett resonemang om möjliga anledningar till detta samt rekommendationer för framtida mätningar.

4 Bilaga 1: Metod för effektanalys; data, matchning och regressionsmodell

I effektanalysen är vårt syfte att med statistiska metoder undersöka om de företag som får stöd utvecklas bättre än andra jämförbara företag. I det inledande kapitlet konstaterade vi att detta ställer vissa krav på det dataunderlag vi har tillgång till. Framförallt att vi har tillräckligt många observationer (företag som fått stöd) att basera en statistisk analys på. Antalet företag som fått del av stödformerna FoU-kort, investeringsstöd och såddfinansiering med slututbetalning år 2012, är för få för att det ska vara meningsfullt att göra en statistik analys av eventuella effekter. För dessa stödformer matchar vi dock en kontrollgrupp och belyser med beskrivande statistik hur dessa utvecklas i jämförelse med andra liknande företag upp till tre år efter att de fått stöd slututbetalt. Resultatet av detta presenteras i kapitel 3. Dessa resultat ska dock tolkas med försiktighet då vi inte har använt några kontrollvariabler för att isolera effekter eller tittat på signifikansen i eventuella skillnader mellan grupper.

För företag som fått stöd i form konsultcheckar med slututbetalning år 2012, menar vi dock att en analys av effekter kan göras med hjälp av statistiska metoder. För att få ett ännu bättre underlag att basera analysen på, byggs denna ut med data för företag som fick konsultcheck år 2011. Resultatet av denna analys presenteras också i kapitel 3.

Nedan beskrivs kort dataunderlaget till analyserna, den metod som använts i effektanalysen samt hur matchningen av kontrollgrupper gått till.

4.1 Beskrivning av dataunderlag

Data till effektanalysen har erhållits från näringslivsdaten Bisnode, som innehåller ekonomiska data och andra grunduppgifter om företagen för samtliga aktiva aktiebolag i Sverige. Från Bisnode kan vi erhålla information om företag för fem bokslutsår tillbaka i tiden.

Innan matchning har datamaterialet rensats från de observationer som saknade värden för bokslutsåret t-1. Orsakerna till bortfallet, att företag saknats eller att data saknats för företagen, finns i tabell 11. Större delen av bortfallet beror på att företag gått i konkurs, försatts i likvidation eller upplösts genom fusion. Ett antal företag saknar bokslut och därmed bokslutsdata därför att de drivs som enskilda firmor eller ekonomiska föreningar. Av tabell 11 framgår även att en del av bortfallet också beror på aktiebolag som saknar inrapporterade bokslutsdata.

Tabell 11. Bortfall för företag som fått stöd slututbetalt år 2012. Antal stödföretag, orsaker till bortfall samt antal företag som ingår i analysen.

Stödform	Antal stödföretag	Konkurs/likvidation	Ej aktiebolag	Bokslut/data saknas	Fusion	Antal företag i analys
Konsultcheckar	74	9	2	7	1	55
Såddfinansiering	22	8			1	13
FoU-kort	9			1	1	7
Investeringsstöd	14	1	2	3		8

Beskrivande statistik för stödföretagen före matchning redovisas i tabell 12 nedan. Som framgår av tabellen är spridningen inom stödgrupperna för samtliga undersökta nyckeltal mycket stor. Standardavvikelserna är i många fall större än medelvärdet vilket indikerar en stor spridning, vilket även bekräftas av de stora skillnaderna mellan min- och max-värden. Detta betyder att det är stora skillnader mellan företagen som får del av stöd inom respektive stödform.

Tabell 12. Beskrivande statistik för företag som fått stöd slututbetalt 2012 inom respektive stödform efter rensning av data, år t-1. Värden för omsättning och produktivitet är angivna i tkr.

Stödform	Variabel	Medelvärde	Std.avv	Min-värde	Max-värde
Konsultcheckar n=55	Anställda	6	10	1	55
	Omsättning	14 794	16 422	0	74 248
	Produktivitet	243	374	-472	1225
Såddfinansiering n=13	Anställda	2	0.9	1	3
	Omsättning	99	113	0	297
	Produktivitet	-127	318	-978	230
Investeringsbidrag n=8	Anställda	13	11	1	28
	Omsättning	28 464	41 234	337	132 376
	Produktivitet	418	418	68	720
FoU-kort n=7	Anställda	7	46	2	138
	Omsättning	41 592	62 305	94	191 560
	Produktivitet	432	483	-370	1202

4.2 Metod för att skatta effekter – betingad Difference in Difference

För att analysera effekter av företagsstöd används en metod som kallas difference in difference (DiD). Denna utvecklades på 1980-talet och den första studien som använde metoden var Ashenfelter & Card (1985). Grundidén med metoden är att genom regressionsbaserade metoder hantera den eventuella selektionsproblematik som kan förekomma i olika situationer. Selektionsproblematiken uppstår här därför att stöden inte fördelas slumpmässigt till företag.

För att mäta effekter av företagsstöden med hjälp av DiD-metoden, definieras två processer, i detta fall att erhålla konsultcheck eller att inte göra detta. Grundläggande för effektutvärderingar som bygger på icke randomisering är att det resultat som mäts efter stöd kan bestå av tre delar:

- Resultat för företag *med konsultcheck* = effekt + omvärldsfaktorer + selektion
- Resultat för företag *ej konsultcheck* = omvärldsfaktorer

Detta medför att:

Effekt av konsultchecken = (resultat företag med konsultcheck – resultat företag ej konsultcheck) =
effekt + omvärldsfaktorer + selektion – omvärldsfaktorer = effekt + selektion.

Målet med alla metoder som används för att mäta effekter är att hantera den senare delen, dvs. eliminera den del av resultatskillnaden som hänförs till selektion.

Tabell 13. Illustration av DiD-metoden

	Före stöd	Efter stöd
Företag med konsultcheck	A	B
Företag ej Konsultcheck	C	D

Skillnaden mellan företagen definieras enligt följande; skillnaden före stöd = A-C och skillnaden efter stöd = B-D. Då allokeringen av konsultcheckar inte är någon slumpmässig process, är risken stor att en del av skillnaden mellan företagen i de båda grupperna kommer att bero på selektion. I fallet med företagsstöd kan selektionen dels bestå i vad vi kallar för *administrativ selektion* och dels *självselektion*. Den administrativa selektionen uppstår då företag med vissa egenskaper väljs ut av stödhandläggarna baserat på en ansökan om att få del av stöd. Självselektionen handlar om att det är troligt att företag med vissa egenskaper är de som söker stöd. Risken är därför stor att den skillnad som kan identifieras i jämförelser mellan stödföretag och andra företag beror på denna selektion, snarare än själva företagsstödet i sig. För att eliminera den selektion som kan uppkomma definieras effekten i termer av skillnaden mellan två differenser.

Effekten definieras därför som (B-D) - (A-C), det vill säga skillnaden efter stöd minus skillnaden före stöd. Detta är detsamma som (B-A), det vill säga resultat för företag med konsultcheckar + (C-D) resultat för kontrollgruppen. Vi kan därför specificera den empiriska modellen enligt följande:

$$y = \alpha + \beta_{KC} KC + \beta_{Efter} Efter + \beta_{DiD} (KC \times EFTER)$$

där y är utfallet som ska studeras. KC är en variabel som antar värdet 1 om företaget fått konsultcheck och 0 för företag i jämförelsegruppen. Variabeln Efter antar värdet 1 om data avser efter konsultcheckar delats ut och 0 för perioden före. Koefficienten β_{KC} är den sammantagna skillnaden mellan företag som fått konsultcheck och de som inte fått det. Observera dock att både före- och efter perioden är inkluderade i denna jämförelse. Hade bara denna koefficient inkluderats så hade både skillnader i selektion och omvärldsfaktorer fångats av denna koefficient. Eftersom vi i analysen gör en matchning av företag till kontrollgruppen (se nedan) perioden före stöd, förväntas denna koefficient vara insignifikant. Med variabeln Konsultcheck kontrollerar vi alltså för återstående variation mellan stödföretag och kontrollgrupp efter matchning.

Koefficienten β_{Efter} säger vad som hänt över tiden. Exempelvis hade koefficienten troligen varit negativ om vi gått in i en lågkonjunktur och positiv om vi gått in i en högkonjunktur. Målet med DID är att eliminera både initiala skillnader mellan företag som fått konsultcheck och de som tillhör jämförelsegruppen och det som hänt mellan perioder. Efter att ha kontrollerat för både skillnader initialt och vad som hänt mellan före och efter perioden återstår koefficienten β_{DID} vilket är ett estimat av effekten av i detta fall att ett företag fått konsultcheckar.

4.3 Metod för matchning

Den metod som används här benämns betingad DiD, eller conditional DiD. I ett första steg matchas företag som tagit del av stöd mot företag som inte tagit del av detta. Syftet med matchningen är att eliminera så mycket som möjligt av skillnaderna mellan grupperna (A-C). Matchningen genomförs året före stöd. Den metod som används för matchning benämns Coarsened Exact Matching (CEM) och är en icke parametrisk, datadriven, metod som utvecklades runt år 2010 och är den matchningsmetod som framhålls i den senaste utvärderingslitteraturen.⁵

Styrkan i CEM som matchningsmetod är att kontinuerliga variabler som kan anta många möjliga värden (såsom omsättning, produktivitet, anläggningstillgångar etc.) delas in i klasser (strata) och matchningen görs baserat på dessa. Metoden är vald för att finna jämförbara företag med liknande egenskaper som de företagen som fått stöd. Målet med matchningen är att det ska återstå så små statistiska skillnader som möjligt mellan stödföretag och kontrollgrupp året före stöd. Ett ytterligare syfte med detta är att minska resultatens modellberoende och statistiska bias⁶. Matchning av kontrollgrupp görs för vart och ett av de stöd som ingår i denna undersökning. Däremot är det som vi tidigare påtalat enbart för konsultcheckarna vi sedan gör en regressionsanalys baserat på DiD.

Matchningen ska baseras på egenskaper som är gemensamma för stödföretagen. En första avgränsning av urvalspopulationen för matchningen till kontrollgrupper är därför att denna består av:

- Företag med säte i Västra Götalands län
- Företag med samma SNI-kod som stödföretagen
- Företag inom samma omsättningsintervall som stödföretagen
- För såddfinansiering är företagen i kontrollgruppen inom samma intervall för registreringsår

Samtliga företag som uppfyller dessa kriterier ingår i urvalspopulationen för matchningen.

De variabler som därefter används för matchning är sådana som kan antas påverka både sannolikheten att ett företag ska ansöka om företagsstöd, men också faktorer som kan påverka utfallet. Man ska vara medveten om att en matchningsnoggrannhet (intern validitet) ofta måste ställas mot hur många företag analysen bygger på (extern validitet). Detta innebär att vi vill hitta en balans mellan å ena sidan exakthet i matchningen och å andra sidan möjligheten att hitta matchande företag (sk tvillingar till stödföretagen). Företagen är matchade på följande egenskaper året före stöd (exakt matchning baserat på dessa variabler):

⁵ Se till exempel Iacus, King & Porro (2011) *Causal Inference without Balance Checking: Coarsened Exact Matching* eller Tillväxtanalys (2012) *Företagsrådgivning i form av Konsultcheckar: En effektutvärdering av konsultcheckar inom ramen för regionalt bidrag för företagsutveckling*. Working paper/PM 2012:02

⁶ Ho et al, (2007) *Matching as Nonparametric Pre-processing for Reducing Model Dependence in Parametric Causal Inference*.

- Bransch (2-siffer SNI)
- Säte i storstad eller utanför storstad (storstad definieras som kommun med minst 50 000 invånare)
- Produktivitet (klassindelad)
- Antal anställda (klassindelad)
- Resultat (positivt eller negativt resultat)

4.4 Resultat av matchningen för konsultcheckar och övriga stödformer

Resultatet av matchningen kan ses som det första steget i analysen. I tabell 14 redovisas resultatet av matchningen av företag med konsultcheckar. Av totalt 94 företag som erhållit konsultcheck 2011 eller 2012 och som vi har data för under hela den studerade perioden, har 66 stycken kunnat matchas. Matchningen har skett mot en urvalspopulation på drygt 8000 företag som uppfyller urvalskriterierna ovan. Av dessa har vi identifierat ca 1400 som tvillingar till något av stödföretagen baserat på de fem variabler som presenteras ovan. Det vill säga för 66 av stödföretagen har en eller flera 'tvillingar' kunnat identifieras.

Tabell 14. Företag efter matchning för konsultcheckar

	Ej Konsultcheck	Konsultcheck
Alla	8 304	94
Matchade	1 418	66
Ej Matchade	6 886	28

För att illustrera matchningens betydelse har vi utfört tester på både matchad och omatchad data (tabell 15). I det som benämns som matchad data har vi jämfört medelvärden för de 66 stödföretagen och ca 1400 kontrollgruppsföretagen, medan omatchade data innehåller de 94 stödföretagen och drygt 8300 företagen i urvalspopulationen till kontrollgruppen. Vad som framgår av tabell 13 är att om analyserna genomförts på omatchad data så hade det funnits signifikanta skillnader i samtliga utfallsvariabler som vi analyserar. De företag som sökt konsultcheckar är således inte representativa utan en matchning är nödvändig. Hade vi här haft tillgång till fler år före stöd hade ytterligare tester av parallella trender-antagandet kunnat göras. Nu är så inte fallet varför vi genomför analyserna under antagande att detta är uppfyllt, vilket inte verkar orimligt eftersom det inte finns några signifikanta skillnader i utfallen året före stöd på matchad data.

Tabell 15. Skillnader i utfall året före konsultcheck. Matchad och omatchad data.

	Omatchad	Std.fel	Matchad	Std.Fel
Omsättning	4 796**	1038,7	141	1 928,3
Anställda	2.26**	0.61	0,37	0.87
Produktivitet	-60,5**	30,44	-19,2	36,3

**Signifikans på 5%-nivå

I tabell 16 nedan redovisas beskrivande statistik för resultatet av matchningen för samtliga stödformer. Notera att för såddfinansiering, investeringsbidrag och FoU-kort är det enbart företag som fått stöd slututbetalt år 2012 som matchats. Det bör även noteras att det är vanskligt att jämföra

medelvärden för populationer som är så små som de vi har att hantera här. Matchningen har dock väsentligt minskat skillnaderna i medelvärden mellan stödföretag och omatchade data, även om vi inte kan signifikant testa för detta på de små populationerna.

Tabell 16. Beskrivande statistik (medelvärden) för stödföretag och kontrollgrupper efter matchning år t-1

Stödform	Grupp	Observationer	Netto-omsättning (Tkr)	Anställda	Produktivitet (Tkr)
Konsultcheckar*	Stödföretag	66	14 794	6	243
	Kontrollgrupp	1 418	8 981	5	523
Såddfinansiering	Stödföretag	13	99	1.7	-127
	Kontrollgrupp	60	391	1.2	-151
Investeringsbidrag	Stödföretag	8	28 464	13.1	418
	Kontrollgrupp	59	20 329	10.7	341
FoU-kort	Stödföretag	7	17 050	9.4	456
	Kontrollgrupp	68	16 648	10.6	615

*Konsultcheckarna inkluderar matchade företag

5 Bilaga 2: Diskussion av resultat av effektanalys och rekommendationer

Effektanalysen i kapitel 3 visar inte på signifikanta effekter av stöden. Det kan finnas flera olika anledningar till att vi får dessa resultat i analysen. Bland annat har materialet en del brister. När man försöker att mäta effekter av en åtgärd (i det här fallet företagsstöd) finns det två parametrar som är avgörande för att det ska gå att identifiera sådana. Det ena är precisionen i utfallsmåttet som används för att identifiera effekter. Den andra parametern är antalet företag som fått stöd, och likaså antal företag i jämförelsegruppen. Om utvärderingen har tillgång till precisa utfallsmått, dvs. att de fångar exakt det som ska fångas så krävs inte så stort antal observationer för att små effekter ska kunna identifieras. Å andra sidan, om det finns tillgång till ett ganska bra utfallsmått för att fånga effekter kombinerat med många observationer så går det att ge visst avkall på precisionen i utfallsmåttet. Om utvärderingen har tillgång till ett precist utfallsmått och många observationer går det ofta att identifiera även små effekter. Om, å andra sidan, utvärderingen har tillgång till grova utfallsmått och få observationer så kan enbart stora effekter identifieras. Detta samspel mellan antalet observationer och precisionen i det utfallsmått vi använder för att fånga effekter går under benämningen statistisk styrka och denna är avgörande för att vi ska kunna identifiera effekter.

I fallet med konsultcheckar i Västra Götaland så används utfall från bokslut, eller förändringar i dessa och analysen är baserad på mindre än 100 företag som fått stöd. Kontigos bedömning är att detta är relativt grova utfallsmått och få observationer varför enbart stora effekter kan identifieras. Är det så att effekterna av konsultcheckar på dessa utfallsvariabler är liten, så kommer effektskattningarna att vara insignifikanta på grund av bristande statistisk styrka.

En första rekommendation är därför att inkludera flera år och på så sätt utöka populationen av företag som fått del av konsultcheckar (eller andra stödformer). Att ett företag får en konsultcheck på ett mindre belopp behöver inte nödvändigtvis ge stora effekter på de variabler som följs upp, varför vi istället behöver tillgång till ett större antal observationer. För tre av stödformerna har ingen effektanalys kunnat genomföras. En väg att studera effekter för stödformer som endast ett fåtal företag tagit del av är att titta på effekterna sammanlagt för samtliga dessa stödformer. Vi förlorar då det jämförande perspektivet men kan genom att titta på samlade effekter få en indikation på stödformernas generella effekter. Vi kan också göra som vi gjort med konsultchecksstödet i denna analys och titta på effekterna för en stödform under flera år i en gemensam analys. För stödformer som såddfinansiering, som riktas mot nystartade företag där många företag gått i konkurs och orsakat ett stort bortfall i data, kan man för att fånga stödets framgång använda företagets överlevnadsgrad som en målvariabel. Detta för att fånga hur väl stödföretagen har lyckats i jämförelse med andra nystartade företag.

Ett komplement till att utöka antalet observationer är att om möjligt ta fram mer detaljerade utfallsmått. Ett exempel för sysselsättning, är arbetade timmar istället för antal anställda. Som utfall hade effekten på sysselsättning kunnat mätas noggrannare och i storlek mindre sysselsättningseffekter hade eventuellt kunnat mätas. Detta kräver dock specialbeställning av data från SCB som är både tidskrävande och dyrt.

Något som kan stärka trovärdigheten i effektanalysen är att använda en betingad difference-in-difference (DID) metod med matchning på variabler *åren* före företagen får stöd. I de analyser som genomförts här har utvärderingen haft tillgång till data för ett år före konsultcheck. En förutsättning för att DID-metoden ska vara användbar är att såväl företag som fått konsultcheck som de i jämförelsegruppen ska ha haft liknande utveckling i de utfallsvariabler som används. Detta kallas parallelltrender-antagandet. Om så inte är fallet finns det risk att jämförelsen blir felaktig.

Matchning, så som den är gjord i denna studie, är ett sätt att hantera det. Men data för exempelvis tre år före skulle ytterligare öka trovärdigheten i effektestimaten. En andra rekommendation är att data för minst tre år före inkluderas i analyserna, men detta kan samtidigt riskera att fler företag faller bort från analyserna på grund av bristande tillgång till sådan data.

En tredje – och mer långsiktig – rekommendation är att utveckla mer precisa mätinstrument. När ett företag söker och erhåller stöd ska även ett eller flera jämförelseföretag utses, detta kan exempelvis göras genom matchning. Innan företaget erhåller stöd samlas data in om de målvariabler som är tänkta att påverkas på en sådan detaljnivå som det låter sig göras. Data kan samlas in genom enkät eller genom telefonintervjuer. Syftet med detta är att öka precisionen i de utfallsvariabler som används.

Kontigo menar avslutningsvis att det faktum att företag som fått samma typ av stöd sinsemellan uppvisar så stora olikheter försvårar möjligheterna att analysera effekter av stöden. Möjligen bör Västra Götalandsregionen se över principerna för vilka företag som får stöd. Att företag inom samma stödform uppvisar så stora olikheter borde rimligen innebära att de har väsentligt skilda förutsättningar att dra nytta av stödet i sin verksamhet. Kanske bör man därför överväga att spetsa kriterierna för stödbeviljande och rikta olika stöd mot olika typer av företag för att ge bättre förutsättningar för det givna stödet att göra nytta hos mottagande företag. Detta skulle troligen förbättra utvärderingsbarheten genom att minska variansen mellan företagen som fått stöd.

6 Bilaga 3. Bortfallsanalys enkät

Här tittar vi närmare på om det finns någon systematik i hur svarsfrekvensen bland företagen som fått företagsstöd, varierar med ett antal olika bakgrundsvariabler och karaktär på företaget.

Sammanfattningsvis är mönstret följande (se figur 21-25). Företag som i något högre grad än genomsnittet svarat på undersökningen är:

- Företag som beviljats ett stödbelopp på 51-100 tkr
- Företag som är nystartade, dvs. företag med max 3 verksamhetsår
- Företag inom branschen företagstjänster och IKT
- Företag med 10-49 anställda
- Företag som har sin verksamhet i större städer (minst 50 000 invånare)

I undersökningen är det också några grupper av företag som besvarat undersökningen i lägre utsträckning än genomsnittet. Till dessa hör framförallt:

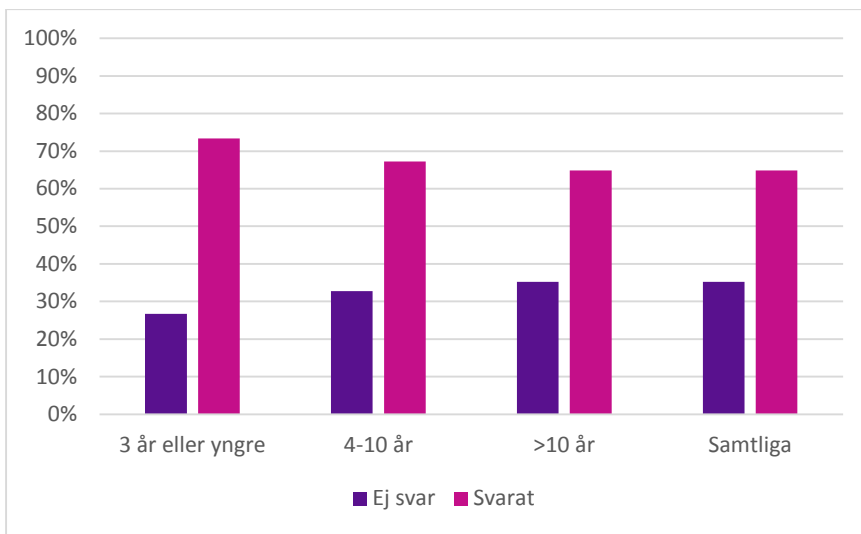
- Företag som beviljats ett stödbelopp på mer än 150 tkr
- Företag i branschen övriga tjänster
- Företag med 50 eller fler anställda

Det är dock inga stora skillnader mellan olika grupper av företag och Kontigo bedömer inte att detta mönster i svarsfrekvens påverkar undersökningen på något avgörande sätt.

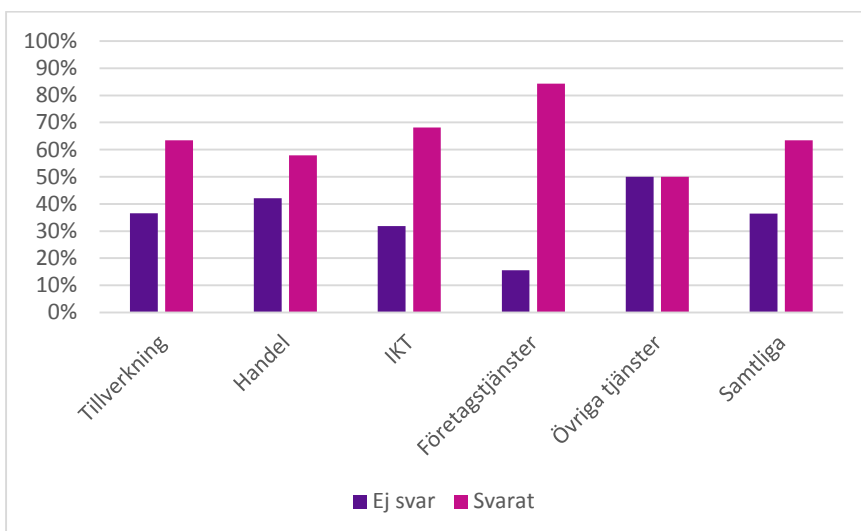
Figur 21. Andel svarande fördelat efter utbetalt stödbelopp



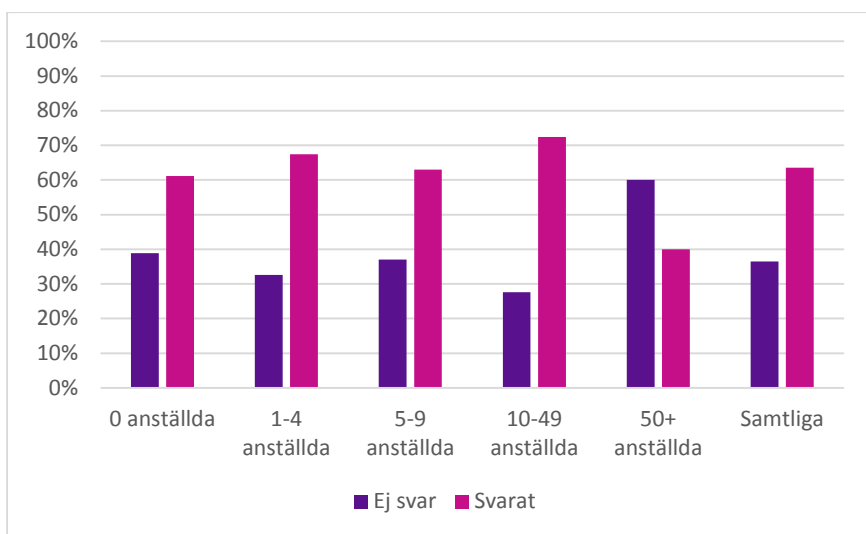
Figur 22. Andel svarande fördelat efter företags ålder



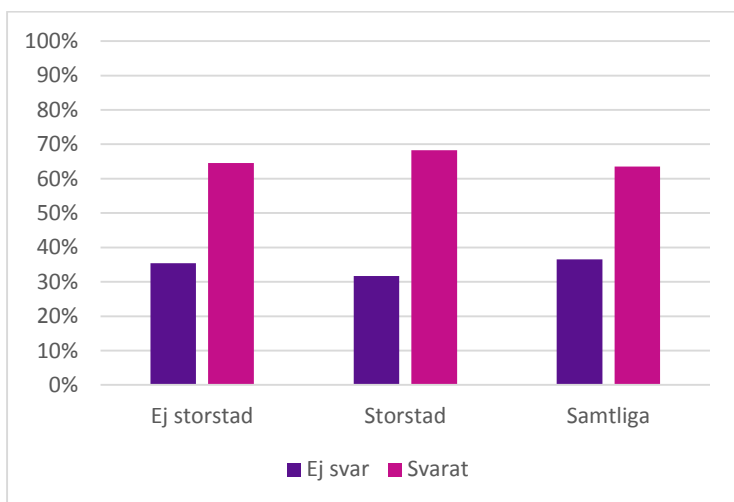
Figur 23. Andel svarande fördelat efter företags branschtillhörighet



Figur 24. Andel svarande fördelat efter företagets storlek (antal anställda senaste bokslutsåret)



Figur 25. Andel svarande fördelat efter kommunstorlek* (kommun där företaget har sitt säte)



* Större städer är kommuner med mer än 50 000 invånare, dvs. Göteborg, Borås, Mölndal, Trollhättan, Uddevalla och Skövde

7 Bilaga 4: Indexberäkning för uppföljning av företagsstöd

I samband med utvecklingen av uppföljningsmodellen för företagsstöden i Västra Götaland tog Kontigo fram ett förslag till indexberäkning baserat på resultaten i enkätundersökningen. Indexvärdet kan användas både som en jämförelse av de olika företagsstöden sinsemellan samt för jämförelser över tid.

Indexberäkningen utgår från tre olika nivåer inom respektive stöd:

1. *Aktivitetsnivån* beskriver i vilken utsträckning de genomförda aktiviteterna hade genomförts även om stödet inte betalats ut till mottagarna. Tanken här är att få en uppfattning av en ”om-inte”-situation, alltså i vilken utsträckning insatserna hade genomförts även utan stödet
2. *Implementeringsnivån* beskriver i vilken grad investeringarna implementerats i den faktiska verksamheten. Syftet är att fånga upp i vilken grad aktiviteterna inneburit en faktisk förändring i företagets ordinarie verksamhet.
3. *Resultatnivån* beskriver i vilken grad investeringar och dess implementering i verksamheten gett faktiska ekonomiska resultat för företaget.

Det slutliga indexvärdet består av ett sammanvägt genomsnitt av dessa tre nivåer. Indexvärden för respektive stödform och kategori redovisas i Tabell 17 nedan. Indexvärdena kan hamna mellan 1-100, där högre värden indikerar bättre resultat av stödet. Med den metod för indexberäkning som används här premieras stöd där enskilda företag definitivt eller troligtvis uppnått en viss effekt och dels svar som anger att stödet bidragit till flera olika typer av effekter. Metoden för konstruktion av index beskrivs utförligare nedan.

I 2016 års uppföljning ser vi att FoU-kort och investeringsbidraget får högre totalt indexvärde än såddfinansiering och konsultcheck. Vi ska dock komma ihåg att det endast är fem företag per kategori i dessa två, varför vi ska vara försiktiga med att dra slutsatser för FoU-kort och investeringsbidrag. Det är istället konsultcheckar och såddfinansiering som kan jämföras med varandra och även över tid. Jämför vi 2016 års resultat med uppföljningen från 2015 (och 2014) så är det samlade indexvärdet lägre i årets uppföljning. Både konsultcheckar och såddfinansiering får sämre indexvärden i årets undersökning jämfört med tidigare. Framförallt såddfinansiering har en fallande trend.

Tabell 17. Indexberäkning för företagsstöd 2014-2016

År	Stödform	Aktivitets-nivå	Implementerings-nivå	Resultat-nivå	Totalt index
2016	FoU-kort	50	55	60	55
	Investeringsbidrag	50	49	55	51
	Konsultcheck	57	44	36	46
	Såddfinansiering	50	45	30	42
	Samtliga stödformer	55	45	37	46
2015	FoU-kort	83	36	29	49
	Investeringsbidrag	40	59	93	64
	Konsultcheck	58	50	43	51
	Såddfinansiering	70	48	30	49
	Samtliga stödformer	59	50	47	52
2014	FoU-kort	88	58	50	65
	Investeringsbidrag	47	44	53	48
	Konsultcheck	57	47	49	51
	Såddfinansiering	65	46	55	55
	Samtliga stödformer	58	47	51	52

7.1 Metod för beräkning av index

Som beskrivits ovan består indexet av tre komponenter som sedan vägs samman till ett genomsnittligt indexvärde – aktivitet, implementering samt resultat. De respektive komponenterna beskrivs ingående nedan.

7.1.1 Aktivitetsnivå

Tanken med indexvärdet för aktivitet är att detta ska vara högt om investeringen inte hade genomförts utan stödet. Omvänt ska investeringar med lägre effekt (som helt eller delvis hade genomförts i alla fall) bidra till ett lägre indexvärde och därmed dra ner totalvärdet för indexet. Aktivitetsindexet har beräknats utifrån följande frågeställning:

Bedömer du att investeringen hade genomförts även om företaget INTE hade fått finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen?

- Ja, fullt ut ☐
- Ja, men i mindre skala ☐
- Nej, inte alls ☐
- Vet inte ☐

Företag som har svarat "Nej, inte alls" har tilldelats 2 poäng, och om man svarat "Ja, men i mindre skala" har man tilldelats 1 poäng. Övriga alternativ har inneburit 0 poäng. Mer poäng tilldelas alltså om investeringen inte utförts utan stödet. På detta sätt blir indexvärdet för aktivitetsnivån en form av vikt för totalvärdet på indexet för de olika stödformerna. Indexvärdet har sedan beräknats genom att dividera de totala utdelade poängen per stöd med det maximala antalet poäng som varje stöd kan tilldelas och multiplicera med 100, alltså:

$$((\text{tilldelade poäng för stöd } X) / (2 * (\text{antal företag som mottagit stöd } X))) * 100$$

7.1.2 Implementeringsnivå

Implementeringsindikatorn utgår från följande frågeställning som respondenterna besvarat:

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Företagets produktion/processer är mer effektiva	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företagets produktion/processer håller högre kvalitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder nya produkter eller tjänster på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder produkter eller tjänster med nya eller förbättrade egenskaper på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets kunskapshöjd	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget ökat sin produktionskapacitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Om ett företag svarat "Definitivt" inom en kategori tilldelas 3 poäng, "Troligtvis" innebär 2 poäng och "Kanske" innebär att 1 poäng tilldelas. Precis som för aktivitetsnivån jämförs sedan de tilldelade poängen per stödform med den hypotetiska maxpoängen som kan tilldelas varje stödform. Samtliga 10 frågor summeras, vilket innebär att varje företag kan tilldelas högst 30 poäng. Uträkningen av indexet sker på följande vis:

$$((\text{tilldelade poäng för stöd } X) / (30 * (\text{antal företag som mottagit stöd } X))) * 100$$

7.1.3 Resultatnivå

Resultatkategorin beräknas med samma utgångspunkter som implementeringskategorin. Följande frågor har besvarats på resultatnivån.

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Öka företagets omsättning	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets export	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka antal anställda i företaget	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sänka företagets kostnader	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets lönsamhet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Svarsalternativet "Definitivt" tilldelas 3 poäng, "Troligtvis" tilldelas 2 poäng och "Kanske" innebär att 1 poäng tilldelas. Vi har sedan jämfört den uppnådda poängsumman med den hypotetiska poängsumman som kan uppnås av stöden. I detta fall är den maximala hypotetiska summan 15 (3 poäng * 5 frågor). Indexet beräknas sedan som:

$$((\text{tilldelade poäng för stöd } X) / (15 * (\text{antal företag som mottagit stöd } X))) * 100$$

7.1.4 Sammanvägt index

Det sammanvägda indexvärdet har konstruerats genom att beräkna ett medelvärde av de tre ovanstående kategorierna, alltså:

$$(\text{aktivitetsindex} + \text{implementeringsindex} + \text{resultatindex}) / 3$$

Syftet är att på ett övergripande sätt belysa nyttan med respektive stöd, där de olika stegen från investering till konkret effekt vägts in. Aktivitetsindexet fungerar här som en form av vikt på totalindex för respektive stödform, som förstärker eller försvagar uppnådda indexvärden på implementerings- och resultatnivå. Detta sammanvägda index ger en helhetsbild av respektive stöd vad gäller företagens uppfattning om nyttan med investeringen och dess effekter på en aggregerad nivå.

8 Bilaga 5. Enkätfrågor

Vilken typ av kostnader har stödet från Västra Götalandsregionen använts till att finansiera?

Det är möjligt att kryssa i flera olika svarsalternativ.

*Investering i t.ex. maskiner, utrustning,
programvara eller lokaler* ☐

*Köp av extern forskningskompetens
(forskningsinstitut, universitet, högskola)* ☐

*Köp av extern kompetens exklusive forskning
(t.ex. konsult)* ☐

*Nyttjande av extern utrustning/lokaler, t.ex.
laboratorium, test- mätutrustning etc.* ☐

*Marknadsföring, finansiering av
marknadsaktiviteter* ☐

Annat, nämligen: ☐

Har stödet från Västra Götalandsregionen använts till att finansiera något av följande?

Det är möjligt att kryssa i flera olika svarsalternativ.

Utveckling av företagets befintliga produkter eller tjänster ☐

Utveckling av för företaget helt ny produkt eller tjänst ☐

Utveckling av företagets produktion eller produktionsprocesser (metoder, verktyg, arbetssätt) ☐

Utveckling av företagets affärsidé, affärsområden eller varumärke ☐

Utveckling av företagets marknadsföring och försäljning i Sverige ☐

Utveckling av företagets marknadsföring och försäljning i andra länder ☐

Utveckling av nya affärskontakter i Sverige ☐

Utveckling av nya affärskontakter i andra länder ☐

Kommentar:

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Företagets produktion/processer är mer effektiva	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företagets produktion/processer håller högre kvalitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder nya produkter eller tjänster på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder produkter eller tjänster med nya eller förbättrade egenskaper på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets kunskapshöjd	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget ökat sin produktionskapacitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kommentar:

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Öka företagets omsättning	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets export	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka antal anställda i företaget	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sänka företagets kostnader	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets lönsamhet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kommentar:

Bedömer du att effekten av investeringen som finansierats med stöd från Västra Götalandsregionen blev som förväntat?

- Ja, till fullo ☐
- Ja, delvis ☐
- För tidigt att avgöra ☐
- Nej ☐
- Vet ej/kan ej bedöma ☐

Kommentar:

Bedömer du att investeringen hade genomförts även om företaget INTE hade fått finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen?

Ja, fullt ut ☐

Ja, men i mindre skala ☐

Nej, inte alls ☐

Vet inte ☐

Kommentar:

Sammantaget, anser du att stödet från Västra Götalandsregionen har haft någon betydelse för att stärka ditt företags konkurrenskraft?

Ange ditt svar på en skala mellan 1-10, där 1 = inte alls och 10 = i högsta grad

1 ☐

2 ☐

3 ☐

4 ☐

5 ☐

6 ☐

7 ☐

8 ☐

9 ☐

10 ☐

Vet ej/ingen uppfattning ☐

Hur fick du veta att man kunde söka finansiellt företagsstöd hos Västra Götalandsregionen?

Flera svar är möjliga.

Via Västra Götalandsregionen ☐

*Via kommunen eller ett kommunalt
näringslivsbolag* ☐

*Via Tillväxtverket eller annan
myndighet* ☐

Via banken ☐

Via redovisningsbyrå/revisorn ☐

*Via Almi/Nyföretagarcentrum eller
annan företagsrådgivare* ☐

Via inkubator ☐

*Via universitet, högskola eller
forskningsinstitut* ☐

*Via branschorganisation eller
företagsnätverk* ☐

*Genom någon bekant eller annat
företag* ☐

Via media ☐

Vet inte ☐

Annat, nämligen: ☐

Hur tycker du att stödhanteringen hos Västra Götalandsregionen fungerat vad gäller...

	Mycket bra	Ganska bra	Varken bra eller dålig	Ganska dålig	Mycket dålig	Vet ej/ingen åsikt
Kontakten med Västra Götalandsregionen	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Skriftlig information om stödet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Blanketter	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Handläggningstiden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Hemsidan	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rådgivning, vägledning från handläggare inför ansökan	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rådgivning, vägledning från handläggare under genomförande	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rekvision/begäran om utbetalning	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ansökningsprocessen som helhet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kommentar:

Hur finansierade företaget investeringen utöver stöd från Västra Götalandsregionen?

Eget kapital	☐
Bank	☐
Almi	☐
Kund	☐
Samarbetspartner	☐
Annat sätt, nämligen	☐

Vilken är din (nuvarande) position i företaget?VD ☐Affärsområdeschef, produktionschef,
enhetschef eller liknande ☐Ekonomichef ☐Annat, nämligen ☐**Hur många anställda har företaget idag?**

Antal kvinnor:

Antal män:

Har du några avslutande synpunkter eller tankar som du vill dela med dig av?

