Examensarbete

Civilekonomprogrammet 240 hp

Utmaningar för GreenTech-bolag vid extern kapitalanskaffning och den finansiella kompetensens påverkan

En kvalitativ studie om hur entreprenörer verksamma inom GreenTech agerar för att erhålla externt kapital

Företagsekonomi 30 hp

Halmstad 2023-05-23
Joel Hansén & Ture Persson

HÖGSKOLAN
I HALMSTAD

Förord

Vi vill börja med att rikta ett stort tack till vår handledare Jan-Olof Eriksson för hans vägledning och goda råd under arbetet, vi vill även visa vår uppskattning till de respondenter som gjort detta arbete möjligt. Vidare vill vi också säga tack till Jonathan Lannö för den stöttning och tid han har bidragit med.

Slutligen får vi inte glömma att tacka våra opponentgrupper för goda diskussioner samt hjälpen med att förbättra vår uppsats.

Halmstad 2023-05-23

Joel Hansén	Ture Persson

Sammanfattning

Titel:

Utmaningar för GreenTech-bolag vid extern kapitalanskaffning och den finansiella kompetensens påverkan: En kvalitativ studie om hur entreprenörer verksamma inom GreenTech agerar för att erhålla externt kapital.

Nyckelord:

Finansiell kompetens, GreenTech, entreprenörer och finansiärer.

Problemformulering:

Hur agerar små och medelstora GreenTech-företag för att erhålla externt kapital samt hur påverkar entreprenörernas finansiella kompetens möjligheterna till finansiering?

Syfte:

Syftet med denna studie är att undersöka hur GreenTech-företag agerar för att erhålla finansiering samt att utveckla förståelsen för sambandet mellan finansiärer, entreprenörer och entreprenörens finansiella kompetens.

Metod:

I uppsatsen har en deduktiv forskningsansats använts som har kompletterats med en induktiv forskningsansats där nya teorier och slutsatser kan utvecklas baserat på de insamlade empiriska observationerna. Därmed fick en abduktiv forskningsansats tillämpas, med en kvalitativ forskningsmetod. Den empiriska insamlingen består av insamlad data från kvalitativa intervjuer som sedan kategoriserats med en kvalitativ innehållsanalys där induktiv färgkodning användes.

Slutsats:

Resultaten visar att finansiell kompetens påverkar möjligheterna att få extern finansiering, men det kan finnas en tröskelnivå där krav på grundläggande kompetens uppfylls. Det framkommer också att entreprenörerna inte upplever att de behöver visa sin finansiella kompetens för finansiärer. Vidare visar studien att det är svårt för GreenTech-företag att införskaffa extern finansiering på grund av svårigheter för finansiärer att förstå ny teknik och längre tidsramar för avkastning. Finansiell kompetens betraktas som en viktig men imiterbar resurs som kan bidra till värdeskapande och tillväxt för företagen. Dessutom visar resultaten att GreenTech-företag har svårt att få lånefinansiering från banker på grund av upplevda risker och långa kapitalbehov.

Sammantaget indikerar studien på behovet av att öka förståelsen för sambandet mellan finansiärer, entreprenörer och finansiell kompetens inom GreenTech-sektorn.

Abstract

Title:

Challenges for GreenTech companies in external capital acquisition and the impact of financial literacy: A qualitative study on how GreenTech entrepreneurs act to obtain external capital.

Keywords:

Financial literacy, GreenTech, entrepreneurs and financiers.

Research question:

How do small and medium-sized GreenTech companies act to obtain external capital, and how does entrepreneurs' financial competence affect the possibilities of financing?

Purpose:

The purpose of this study is to examine how GreenTech companies act to obtain financing and to develop an understanding of the relationship between financiers, entrepreneurs, and the entrepreneur's financial competence.

Methodology:

The thesis adopts a deductive research approach, supplemented by an inductive research approach where new theories and conclusions can be developed based on the collected empirical observations. Thus, an abductive research approach was applied, using a qualitative research method. The empirical collection consists of gathered data from qualitative interviews, which were then categorized using a qualitative content analysis with the utilization of inductive color coding.

Conclusion:

The results demonstrate that financial literacy influences the possibilities of obtaining external financing, but there may be a threshold level where requirements for basic competence are met. It is also evident that entrepreneurs do not perceive the need to demonstrate their financial competence to financiers. Furthermore, the study reveals that GreenTech companies face challenges in acquiring external financing due to financiers' difficulties in understanding new technologies and longer return timeframes. Financial literacy is considered an important yet imitable resource that can contribute to value creation and growth for these companies. Additionally, the results indicate that GreenTech companies struggle to secure loan financing from banks due to perceived risks and long capital needs.

Overall, the study highlights the need to enhance the understanding of the relationship between financiers, entrepreneurs, and financial competence within the GreenTech sector.

Innehållsförteckning

1.0 Introduktion 11
1.1 Problembakgrund 11
1.2 Problemdiskussion 12
1.3 Syfte 15
2.0 Referensram 16
2.1 Resursbaserat synsätt 16
2.2 Entreprenörer och finansiell kompetens 17
2.2.1 Finansiell kompetens 18
2.2.2 Entreprenörer 19
2.2.3 Informationsasymmetri 19
2.3 Externt kapital 19
2.3.1 Banklån 20
2.3.2 Affärsänglar 21
2.3.3 Riskkapital 21
2.3.4 Offentlig finansiering 22
2.4 GreenTech 22
2.5 Entreprenöriell orientering 23
2.6 Sammanfattning av referensram 24
3.0 Metod 26
3.1 Forskningsansats 26
3.2 Litteraturgenomgång 28
3.2.1 Forskningslucka 29
3.3 Empirisk studie 29
3.3.1 Val av företag och respondenter 29
3.3.2 Val av finansiärer 32
3.3.3 Datainsamling 32
3.3.4 Utformning av strukturerade frågor för finansiell kompetens 33
3.3.4.1 Poängsättning av strukturerade frågor 34
3.3.5 Utformning av semistrukturerade frågor 35
3.3.6 Analysmetod 35

3.4 Trovärdighet 37
3.5 Etiska överväganden 37
4.0 Empiri 39
4.1 Företag A 39
4.2 Företag B 41
4.3 Företag C 43
4.4 Företag D 45
4.5 Företag E 46
4.6 Företag F 48
4.7 Företag G 50
4.8 Företag H 51
4.9 Finansiär 1 53
4.10 Finansiär 2 55
5.0 Analys 58
5.1 Tillvägagångssätt 58
5.2 Entreprenörer 58
5.2.1 Bakgrund 58
5.2.2 Utbildning 60
5.2.3 Entreprenörens påverkan 61
5.3 Finansiell kompetens 62
5.3.1 Definition 62
5.3.2 Användning av finansiell kompetens 63
5.3.3 Strukturerade frågor 64
5.4 Finansiering 65
5.4.1 Sammanhang 65
5.4.2 Finansieringsform 66
5.4.3 Svårigheter 68
6. Slutsats, bidrag och fortsatt forskning 71
6.1 Slutsats 71
6.2 Bidrag 73
6.2.1 Teoretiskt bidrag 73

6.2.2 Praktiskt bidrag 73
6.3 Fortsatt forskning 74
7 Referenser 75
8 Bilagor 82
Bilaga 1 82
Bilaga 2: 83
Bilaga 3: 89
Bilaga 4: 93
Bilaga 5: 95

1.0 Introduktion

I uppsatsens inledande kapitel presenteras problembakgrunden samt problemdiskussionen kring entreprenörer och deras förmåga att attrahera externt kapital och hur detta kan påverkas av finansiell kompetens. Detta leder sedan fram till forskningsfrågan och syftet med studien.

1.1 Problembakgrund

En entreprenör är en person som ser en möjlighet att starta upp och driva företag med syftet att skapa värde och gå med ekonomisk vinst. Vidare försöker de också lösa problem och identifiera möjligheter i sin verksamhet för att utvecklas framåt (Svenskt Näringsliv, 2008). De har ofta en stark drivkraft och är inte rädda för att tänka utanför boxen för att nå sina uppsatta mål. En entreprenör brukar även vara bra på att bygga sociala och affärsmässiga kontaktnät som de kan använda sig utav inom sin verksamhet för att nå innovativa lösningar för problem de stöter på (Svenskt Näringsliv, 2008). Enligt forskning har entreprenörer viktiga personliga egenskaper som självsäkerhet, drivkraft, kreativitet, och risktagande. Dessa egenskaper är kritiska i utvecklingsfasen av en verksamhet, detta för att kunna hantera utmaningar samt identifiera och utnyttja möjligheter (Landström 2023).

Entreprenörer har länge haft en betydande roll i den ekonomiska utvecklingen och har stor möjlighet till att påverka samhällets välstånd. Det finns flertalet framgångsrika entreprenörer idag som med sina företag kontinuerligt utvecklar och för samhället framåt genom tillskapande av arbetstillfällen och innovationer (Wise, 2013).

En viktig faktor för en entreprenörs framgång är att få in externt kapital till verksamheten för att kunna finansiera företagets utveckling och öka potentialen. Externt kapital kan vara betydelsefullt för att finansiera t.ex. forskning och utveckling, marknadsföring eller expansion (Landström, 2023). Utan det externa kapitalet kan entreprenörer gå miste om möjligheten att göra dessa åtgärder för att nå företagets fulla potential och istället stannar företagets tillväxt upp eftersom kapitalet som behövs saknas (Cassar, 2004).

En ytterligare fördel med externt kapital är assistansen som entreprenörer kan få i samband med att attrahera kompetenta medarbetare samt att bygga ett starkt företag (Cassar, 2004). Det externa kapitalet kan ge möjligheter att anlita medarbetare eller experter med stor erfarenhet och styra organisationen i rätt riktning inför framtiden (Landström, 2023). Utöver att anlita extern hjälp menar Landström (2023) att entreprenören även kan få expertis och nyttiga råd från finansiären, som ofta besitter stor kunskap och har erfarenheter med sig som entreprenören kan dra nytta av. Externt kapital har visats vara i tydligt förhållande till entreprenörers framgång, detta framför allt i organisationens tidiga skede (Robb & Robinson, 2014).

Många entreprenörer har dock svårt att införskaffa externt kapital till sina företag, speciellt nystartade, eftersom finansiärer har svårt att bedöma värdet på en ny affärsidé och hur väl den kommer att slå ut (Landström, 2023). Runt 10% av nystartade tech-bolag behöver ansöka om konkurs, då de inte har tillräckligt med kapital (Startup Genome, 2019). Landström (2023) menar även att ytterligare problem kan uppstå om en entreprenör söker finansiering utan tidigare lyckade företag att uppvisa för potentiella finansiärer. Det skapar en osäkerhet hos finansiärerna och de kan vara ovilliga att gå in med kapitalet som entreprenörerna eftersöker (Nofsinger & Wang, 2011). En viktig fråga för entreprenörer blir då hur de finansierar sitt företag och vilka metoder de kan använda sig av för att skaffa kapital då det finns flera tillvägagångssätt (Landström, 2023). Finansiell kompetens har en grundläggande styrka i att minska de finansiella begränsningarna (Nkundabanyanga et al., 2014), detta är något som har stor betydelse i relation till SME, framförallt när dessa företag står inför svårigheter så som att skaffa externt kapital (Berger and Udell, 2006). SME är en förkortning för små och medelstora företag vilket definieras som företag med högst 249 anställda (Svenskt Näringsliv, 2008).

En bransch som växer sig allt större, där många nya bolag skapas av entreprenörer, är GreenTech-branschen (Almi, 2021). Målet med GreenTech är att minska den negativa påverkan mänskliga aktiviteter har på miljön för att gynna en mer hållbar framtid och under FN:s toppmöte 2015 antogs Agenda 30 där miljöfrågorna har en central roll (Sveriges Miljömål, 2020). För att nå de uppsatta målen krävs smarta och nytänkande lösningar och där är GreenTech-bolag en bidragande faktor som möjliggör detta (Almi, 2021). Trots att det idag finns ett ökande intresse av att investera i GreenTech så menar Stefan Söderling, Funding Manager på Almi Invest GreenTech-fond, att det fortfarande saknas investerare för att kunna utveckla miljövänliga innovationer ytterligare (Almi, 2021).

Sammanfattningsvis har entreprenörer en betydande roll i den ekonomiska utvecklingen och de kan i sin tur påverka samhällets välstånd (Wise, 2013). För att dessa entreprenörer skall kunna nå framgång krävs externt kapital för att finansiera företagets utveckling, marknadsföring (Landström, 2023) men också ge den assistans och expertis som finansiärer kan bidra med (Cassar, 2004). Det externa kapitalet kan dock vara svårt att införskaffa, framför allt för nystartade företag (Landström, 2023). En bransch där många nya bolag startas av entreprenörer är GreenTech-branschen, målet med denna bransch är att minska den negativa påverkan mänskliga aktiviteter har på miljön (Almi, 2021).

1.2 Problemdiskussion

I en studie av Taghizadeh-Hesary och Yoshino (2020) undersöker de hur finansiering av hållbara företag kan förenklas och vilka anledningar det finns till att det kan vara svårt att inbringa externt

kapital. Författarna har fokuserat på finansiering från banker till hållbara energibolag. Studien visar att svårigheterna med att få långvarig finansiering från banker beror på att denna typ av bolag ofta har en låg avkastning och det finns en stor osäkerhet i branschen. Skulle bolagens forskning inte leda till nya upptäckter som kan generera inkomst blir det en förlustaffär och dessa risker är bankerna generellt inte villiga att ta (Taghizadeh-Hesary & Yoshino, 2020). Även Akomea-Frimpong et al. (2021) har undersökt finansiering till gröna bolag med hjälp av bankfinansiering genom en granskning av befintlig litteratur. Sammanfattningen av de 46 studierna som undersöktes visade på att banker ofta ger lån till företag för verksamheter som är inblandade i till exempel hållbara investeringar och hållbara värdepapper. Akomea-Frimpong et al. (2021) menar även att detta gör att hållbara företag kan ha det lättare att få beviljad finansiering än ett företag med samma risk men utan denna klassificering. Att ge lån till hållbara företag kan även ge konkurrensfördel för banken då det ger en förbättrad företagsimage och att det finansiella resultatet ökar (Akomea-Frimpong et al., 2021).

Sammanfattningsvis så visar artiklarna från Taghizadeh-Hesary och Yoshino (2020) och Akomea-Frimpong et al. (2021) två motsägande resultat. Akomea-Frimpong et al. (2021) menar på att företag kan ha en fördel när det gäller finansiering av deras hållbara verksamhet genom exempelvis klassificeringar och att bankerna har en egen vinning i att förknippas med hållbara företag. Taghizadeh-Hesary och Yoshino (2020) menar istället att de hållbara företagen de har undersökt kan ha svårt att få finansiering eftersom deras verksamhet ofta är osäkra och har en låg avkastning med långa forskningstider innan de genererar vinst. Dessa skillnader påvisar att forskningen inte har en enhetligt fastställd syn på finansieringen av hållbara företag. Dock är dessa studier endast gjorda på finansiering från banker och inte andra potentiella finansiärer.

Tidigare forskning från Polzin et al. (2018) har undersökt om entreprenörer och investerare matchar sett ifrån deras utbud och efterfrågan av externt kapital till entreprenörer i Nederländerna och Sverige. Polzin et al. (2018) kommer fram till att det finns en ojämnhet på marknaden mellan investerare och entreprenörer, främst vad det gäller risktagande och möjligheten att hitta en potentiell motpart att investera i, samt att hitta någon som är villig att investera. Studien har ett brett fokus där hållbara företag är en del utav undersökningen, hållbara företag är dock inte huvudfokuset vilket gör att möjligheterna samt svårigheterna kan se annorlunda ut för just dessa företag.

Forskning angående finansiell kompetens påverkan på att erhålla finansiering har tidigare gjorts i framförallt utvecklingsländer (Molina-García et al., 2022). Bland annat har Adomako et al. (2016) undersökt hur finansiell kompetens påverkar finansiering och ekonomisk tillväxt hos små och medelstora företag i Ghana. Resultatet visade att det finns en relation mellan finansiell kompetens, ekonomisk tillväxt och tillgång till finansiering hos dessa aktörer. En studie som istället är gjord i

ett industriland är Hussain et al. (2018) som undersöker företag i Storbritannien och sambandet mellan finansiell kompetens, tillgång till externt kapital och ekonomisk tillväxt. Även Hussain et al. (2018) kommer fram till att ett samband finns mellan dessa tre parametrar och att finansiell kompetens är en nödvändighet för företag. Hussain et al. (2018) menar dock att det finns vissa begränsningar i deras studie, exempelvis skriver Hussain et al. (2018) att en liknande studie hade varit givande att utföra inom andra sektorer än endast industriföretag. Vidare skriver Hussain et al. (2018) även att en liknande studie hade kunnat genomföras i andra regioner och länder än vad deras studie omfattar.

Molina-García et al. (2022) skriver i sin litteratursammanfattning att forskning på förhållandet mellan finansiell kompetens och hållbara företag är outforskat. Vidare menar författarna att ett forskningsgap finns i relation med hur finansiell kompetens påverkar SME:s hållbara investeringar och finansiering. Molina-García et al. (2022) skriver även att cirka 80% av den forskning som finns inom finansiell kompetens för små och medelstora företag har gjorts på utvecklingsländer, detta visar på en forskningslucka och ett behov att utveckla området hos svenska entreprenörer och företag.

Sammantaget visar både Molina-Garcia et al. (2022) och Hussain et al. (2018) på en forskningslucka inom ämnet. De menar att vidare studier kring finansiell kompetens och dess påverkan på tillgång till finansiering är att eftersträva. Dels inom andra sektorer och företag än de som redan utforskats men även att studier skulle kunna utföras inom ytterligare regioner och länder.

Vidare visar forskning idag allt oftare på relevansen av hållbart företagande, vilket är samspelet mellan att skapa ekonomiskt och socialt värde samt att skydda miljön (Sharma och Sharma, 2019). Det finns olika definitioner för hållbara/gröna företag, i denna uppsats kommer Cooney´s (2008) definition att användas. Enligt definitionen måste hållbara/gröna företag uppnå fyra kriterier som lyder; Hållbarhet måste integreras i alla affärsbeslut, företagen måste erbjuda miljövänliga tjänster/produkter som ersätter existerande icke-gröna tjänster/produkter, företagen är grönare än existerande konkurrenter och det har gjorts långsiktiga åtaganden för miljöprinciper i sin affärsverksamhet. I denna uppsats kommer GreenTech-företag som uppfyller dessa kriterier att undersökas.

Forskningen inom hållbarhet och miljö lägger störst fokus på gröna företag i vilket GreenTech ingår men inte uteslutande GreenTech, som kan ha annorlunda kapitalbehov än andra gröna företag. Genom långa kapitalbehov kan tillgången på finansiering försvåras och många Tech-bolag har därmed svårt att kunna finansiera sina företag och innovativa idéer (Singh & Subrahmanya, 2020). Denna bransch är snabbt växande och har blivit allt viktigare för samhället vilket inte reflekteras i existerande litteratur. Tidigare forskning från Polzin et al. (2018) visar på sambandet

mellan entreprenörer och investerare men även här finns det en kunskapslucka relaterad till hållbara företag. Detta kan bero på att det är en relativt ny bransch som har växt under de senaste åren och fortfarande utvecklas (Akomea-Frimpong et al., 2021). Därför anser vi att det finns ett behov att fortsätta utveckla forskningen inom detta. Samtidigt ökar trycket på miljömedvetenhet och nya lösningar för företag. Riehl et al. (2022) skriver att nya teknologier och processer får oönskade konsekvenser som klimatförändring och föroreningar, följaktligen skriver Wise (2013) att entreprenörer länge har haft en betydande roll i den ekonomiska utvecklingen och har stor möjlighet att påverka samhällets välstånd. Därför har vi kommit fram till följande forskningsfråga:

Hur agerar små och medelstora GreenTech-företag för att erhålla externt kapital samt hur påverkar entreprenörernas finansiella kompetens möjligheterna till finansiering?

1.3 Syfte

Syftet med denna studie är att undersöka hur GreenTech-företag agerar för att erhålla finansiering samt att utveckla förståelsen för sambandet mellan finansiärer, entreprenörer och entreprenörens finansiella kompetens.

2.0 Referensram

I referensramen presenteras litteraturen som bildar underlaget för uppsatsens empiriska studie. Inledningsvis presenteras det resursbaserade synsättet följt av en beskrivning av entreprenörer och finansiell kompetens. Vidare förklaras externt kapital i form av banklån, affärsänglar, riskkapital och offentlig finansiering. Avslutningsvis följer en presentation av den entreprenöriella orienteringen.

2.1 Resursbaserat synsätt

Enligt Barney (1991) kan resurser delas in i tre olika kategorier för att underlätta, dessa är *Humankapitalresurser*, *Fysiska kapitalresurser* samt *Organisatoriska kapitalresurser*. Humankapitalresurser är en av de viktigaste faktorerna när det kommer till framgång och konkurrenskraft för organisationer. Begreppet hänvisar till de färdigheter, kunskaper och erfarenheter som människor besitter vilket kan användas i företag eller organisationer för att skapa värde och tillväxt. Utbildning och utbildningserfarenhet samt yrkeserfarenheter är exempel som kan påverka resurserna (Whittington et al., 2020). Humankapitalresurser är värdefulla då de kan bidra till att förbättra produkter och tjänster, öka produktiviteten och stärka organisationens konkurrenskraft. Fysiska kapitalresurser refererar till materiella tillgångar som företaget eller organisationen använder för att producera varor och tjänster. Det inkluderar fordon, maskiner, inventarier, byggnader, utrustning och råmaterial. Fysiska kapitalresurser kan också inkludera varumärken, patent och upphovsrättigheter. Dessa resurser kan ha en miljöpåverkan vilket betyder att en hållbarhetsstrategi kan vara ett bra verktyg, detta är särskilt viktigt för GreenTech-bolag (Whittington et al., 2020). Organisatoriska kapitalresurser är de icke-materiella tillgångarna en organisation eller ett företag använder och äger. Resurserna här omfattar organisationens processer, rutiner, system, teknologier, varumärken och företagskultur. Dessa används för att skapa värde och konkurrensfördelar och är viktiga då dessa är svårare att efterlikna för konkurrenter jämfört med fysiska kapitalresurser (Whittington et al., 2020).

Förståelsen för ett företags varaktiga konkurrensfördelar hänger ihop med tillgången på resurser och dess egenskaper. För att potentiellt uppnå varaktiga konkurrensfördelar behöver företagets resurser uppfylla fyra krav. Dessa fyra kraven är att resursen ska ha värde, vara sällsynt, den ska vara svår att imitera samt ej gå att ersätta (Barney, 1991). Att vara ensam om att ha tillgång till en resurs är utmanande för företag. I det ursprungliga synsättet av den resursbaserade teorin anser de inte detta som en problematisk och komplex fråga men Kraaijenbrink (2010) menar att äganderätt har stor påverkan. Att ha ensam äganderätt på en resurs innebär att kunna konsumera och inbringa samtliga inkomster från denna, att ha ensam kontroll över resurser är ofta begränsat och behöver vanligen delas med andra företag. Värdet hos en resurs kan anses vara högre desto mer ensam man är om att inneha resursen, exempelvis är ett företag som är ensam med en specifik kunskap en högre värderad resurs än om alla företag har samma kunskap (Kraaijenbrink, 2010). Just kunskap är en av de resurser som är svårast att mäta inom företaget och dess ledning. En stor skillnad mellan

kunskap och många andra resurser är att det är en immateriell tillgång och humankapital. Avvägningar av placering inom företaget uppstår inte heller kring kunskap i samma utsträckning som andra resurser då det är en resurs som kan besittas av många samtidigt. Då kunskap inte måste vara stationerad på en viss plats eller för ett visst ändamål så kan det enklare förflyttas inom organisationen där det gör bäst nytta för tillfället, jämfört med en materiell tillgång som är stationerad på ett ställe (Kraaijenbrink, 2010). Ett sätt för att bibehålla mänskliga resurser för företagen är att skriva avtal och kontrakt om exempelvis tystnadsplikt gentemot andra företag. Företag kan äga materiella resurser men just de immateriella resurserna kan vara svåra att styra samtidigt som de är viktiga i konkurrensen gentemot konkurrenter (Kraaijenbrink, 2010).

Det har i tidigare litteratur inom det resursbaserade synsättet påvisats att ett företags prestanda och överlevnad kan förbättras genom att använda kombinationer av interna resurser. Dock har bevisen för detta vara begränsat och därför utfördes en studie som visade att nystartade kinesiska techbolag kan använda kombinationer utav interna resurser för att påverka företagets överlevnad. I den teoretiska ramen för resursbaserat synsätt återfinns den påverkan som interna resurser har på ett företags prestationer, dessa ligger under ett nät av sammanlänkade resurser. Resultatet i denna studie visar att den antagna effekten av kombinerade resurser faktiskt stämmer, resurskombinationer är relevanta ur ett strategiskt perspektiv och har positiv påverkan på nystartade techbolags när det kommer till deras överlevnad (Yang et al., 2017).

Inom humankapital återfinns finansiell kompetens som en viktig resurs, en person med utbildning eller goda kunskaper inom finans kan ses som en form utav humankapital (Lusardi & Mitchell, 2014). Finansiell kompetens kan också öka värdet på humankapitalet då personer med denna kompetens kan förbättra sin produktivitet och prestation inom organisationen (Lusardi & Mitchell, 2011). Detta kan i sin tur bidra till att maximera avkastningen på företagsinvesteringar och att fatta välgrundade beslut om diverse finansiella frågor. Sammanfattningsvis kan finansiell kompetens och humankapital samverka på olika sätt för att öka ett företags värde men också individens värde (Lusardi & Mitchell, 2011). Den finansiella kompetensen möjliggör även för företag att attrahera andra immateriella resurser som leder till andra fördelar såsom ökad tillgänglighet av finansiering, bättre kunna se affärsmöjligheter och klokare beslutstagande vad gäller risker (Ying et al., 2019; Hussain et al., 2018). Även Eniola och Entebang (2017) menar att finansiell kompetens är en viktig resurs som underlättar för företag att attrahera och hantera andra viktiga resurser. Detta leder till en ökad fördel gentemot konkurrenter vad gäller exempelvis finansiering som i sin tur ger möjligheter för företag att fortsätta utvecklas och ge en ökad tillväxt (Eniola & Entebang, 2017).

2.2 Entreprenörer och finansiell kompetens

Entreprenörer med välutvecklade kunskaper kring ekonomi och finansiell kompetens tenderar att ta bättre finansiella beslut vilket leder till kostnadsbesparingar (Drexler et al., 2014) och minskad

informationsasymmetri (Adomako et al., 2016). Det leder även till gynnsammare investeringar och högre kreditsäkerhet vilket i sin tur leder till minskade kreditkostnader (Van Rooij et al., 2011).

2.2.1 Finansiell kompetens

Tidigare forskning inom finansiell kompetens har främst fokuserat på konsumentens perspektiv för att beskriva den påverkan på finansiell planering, investeringsbeslut, ekonomiskt välbefinnande, ekonomisk integration och skuldbeslut. På senare tid har intresset väckts för det perspektiv som sätter små och medelstora företag i fokus. Trots det väckta intresset för ämnet är det fortfarande i ett tidigt stadium och borde anses som ett forskningsfält i tillväxt (Molina-García et al., 2022).

En fråga som forskare diskuterat under många år är hur finansiell kompetens ska definieras samt mätas. En definition från PACFL (The Presidents Advisory Council on Financial Literacy, 2008) kan tolkas som förmågan att använda färdigheter och kunskap med syftet att hantera finansiella resurser för långsiktig ekonomisk säkerhet. Denna definition kan dock anses som bristfällig då den framför allt tar ett beteendemässigt baserat perspektiv. Hung et al. (2009) skriver att fler perspektiv borde tas i beaktande. Vidare skriver författarna att ekonomiska färdigheter, kunskaper, beteenden och hur dessa fungerar i relation till varandra kan vara ett bredare och mer nyanserat sätt att definiera finansiell kompetens.

Finansiell kunskap är inte detsamma som finansiell kompetens, däremot är det en betydelsefull del utav finansiell kompetens. För att en person ska inneha finansiell kompetens behöver denna veta hur kunskapen skall användas, men också besitta självförtroendet att agera (Huston, 2010). Vidare kan finansiell kompetens delas in i två ytterligare dimensioner, finansiellt beteende samt finansiell attityd (Atkinson & Messy, 2012). Finansiellt beteende är viktigt att förstå och undersöka för att förstå hur finansiell kunskap ska användas. Finansiell attityd är en dimension som har stor påverkan på en persons finansiella kompetens. Den finansiella attityden kring sparande har visats spela stor roll, personer med en negativ attityd riktat mot långsiktigt sparande kan ha mindre belägg för att visa ett finansiellt kompetent beteende (Atkinson & Messy, 2012).

Kaiser och Menkhoff (2017) kommer i sin undersökning fram till att utbildning inom ekonomi och finansiering påverkar den finansiella kompetensen. Kaiser och Menkhoff (2017) hävdar dock vidare att förmågan att tillgodogöra sig utbildning är individuell och påverkas av bakgrunden hos varje enskild person. Utbildningen måste genomföras när personen är redo att lära sig för att utbildningen ska ha en inverkan på personens finansiella kompetens. Utbildningen kan vara allt från traditionell skolgång till onlinekurser eller utbildningar via jobbet (Kaiser & Menkhoff, 2017).

2.2.2 Entreprenörer

Entreprenören som individ är avgörande vid ett företags uppstart och tillväxtresa. Dock är det svårt att avgöra exakt vad det är som gör en entreprenör framgångsrik, vilket är något som forskare har försökt få ett svar på länge (Davidsson, 2008). Landström (2023) menar att det är svårt att klassificera entreprenörer som en homogen grupp då de startar sina företag av olika anledningar och med olika sätt att driva dem på. GEM-rapporten (2020) gör dock en indelning av entreprenörer i två olika kategorier, dessa två kategorier är innovativa respektive imitativa entreprenörer. Imitativa entreprenörer startar företag som säljer en redan existerande produkt eller tjänst. Innovativa entreprenörer erbjuder istället något helt nytt till marknaden (GEM, 2020). Innovativa entreprenörer har ofta svårare att attrahera externt kapital menar Mitter och Kraus (2011), eftersom de har en högre osäkerhet och informationsasymmetri med oprövade produkter och tjänster.

2.2.3 Informationsasymmetri

Adomako et al. (2016) menar att en god finansiell kompetens minskar informationsasymmetrin mellan entreprenör och finansiär. När informationsassymmetri finns mellan entreprenör och externa finansiärer skapar det svårigheter att få kapital och agentproblem uppstår (Fu et al., 2019). Vid tillfällen då dold information och handlingar finns, uppstår en osäkerhet hos finansiären som försvårar processen för entreprenören att hitta externt kapital. Den dolda informationen kan vara att finansiären inte har samma information om företaget som entreprenören. Dolda handlingar kan vara när finansiären inte kan säkerställa att entreprenören använder kapitalet till det som ligger i finansiärens intresse (Landström, 2023). På grund av informationsasymmetrin kan inte korrekta bedömningar av företag och affärsidéer göras, det är även ofta höga kostnader för finansiärerna att få en översikt över företagen. Då finansiärerna inte känner att de har den information de behöver så övervakar de entreprenörens arbete för att säkerställa vad deras kapital används till. För att undvika detta föredrar finansiärer ofta att investera i stabilare företag (Berger & Udell, 1998).

2.3 Externt kapital

Externt kapital kan vara en avgörande faktor för många bolag både i uppstart av företaget men även fortsättningsvis när det egna kapitalet inte räcker till. Det finns mängder av olika sätt att finansiera med hjälp av externt kapital där några av de vanligaste är banklån, affärsänglar, riskkapital eller offentlig finansiering (Verksamt.se, 2022). Landström (2023) skriver att externt kapital ofta blir ett alternativ för nya entreprenörer när de börjar få svårt att sköta de dagliga utbetalningarna med de egna medlen som finns i företaget. De börjar då fundera på hur mycket kapital de behöver och vilken form av externt kapital de är intresserade av för att sedan undersöka marknaden för deras behov. Schoner (2014) skriver om vikten av att ha ett bra team i startups för att attrahera externt kapital, där Schoner (2014) mer specifikt i sin artikel behandlar Tech-startups. Han beskriver olika

roller så som ledaren som tar de viktiga besluten, industriveteranen som har insikter av hur saker fungerar i branschen och den finansiellt kunniga för att nämna några av rollerna.

Entreprenörerna stöter ofta på problem då de ska attrahera kapital från externa finansiärer, eftersom de generellt har dålig kunskap kring vilka finansiärer som finns och hur de ska attrahera dessa (Landström, 2023). Mason och Kwok (2010) menar också att entreprenörer ofta inte är redo att investera. För att en entreprenör och dess företag ska anses vara redo för externt kapital behöver de uppfylla tre krav. Första anledningen till att entreprenörer vanligen inte är redo beror på att de är motståndare till externt kapital då det kan innebära att de tappar andelar av sitt bolag och de ser negativt på detta. Andra anledningen är att många av de företag som söker externt kapital inte uppfyller de krav som investerarna kräver och många entreprenörer får avslag. Detta på grund av att bolagen inte uppfyller exempelvis avkastningskrav eller att de inte kommer överens om summan kapital. Tredje anledningen till att entreprenörer vanligtvis inte är redo beror på att de inte har kunskap om hur de ska presentera sig själv och sin verksamhet för potentiella finansiärer, dels muntligen men även vad det gäller exempelvis affärsplan och andra skrivna dokument (Mason & Kwok, 2010).

Det externa kapitalet kan även påverka vissa nyckeltal som används för att analysera företag såsom soliditet och kassalikviditeten. Soliditeten visar hur stor andel av företagets tillgångar som är finansierade av eget kapital, vilket vill säga att det mäter hur stabilt ett företag är och hur väl det kan betala sina långfristiga skulder. Vad som anses vara bra soliditet kan variera mellan olika branscher men generellt brukar det sägas att minst 40% soliditet är bra. Kassalikviditeten bör ligga på 200% för att vara bra och skulle den gå under 100% kan det börja bli problem att betala de kortfristiga skulderna. Då skulle externt kapital kunna behövas för att förbättra den kortsiktiga betalningsförmågan (Albertsson, 2015)

2.3.1 Banklån

Finansiering från banker är en stor andel av det externa kapitalet som företag erhåller. För små och medelstora företag i EU finansierades 87% genom banklån år 2011 (European Commission, 2011). Bankerna har en betydelsefull del i nystartandet och utvecklingen av företag i Sverige, menar Backman (2015). Majoriteten av små och medelstora företag i Sverige använder sig av banklån som finansieringsmetod men andelen bankkontor har minskat markant sedan 1990-talet då flertalet fysiska kontor har stängt ner. Detta har skapat stora problem på tillgång till externt kapital för nystartade (Backman, 2015) och innovativa företag (Hall et al., 2016). Även Backman och Wallin (2018) har påvisat att innovativa svenska företag har fått svårare att erhålla externt kapital i form av banklån i takt med att antalet fysiska bankkontor har stängt ner. Då de nedlagda bankkontoren främst var placerade på mindre orter är det i dessa regionala områden som företag har svårast att ta

banklån och detta medför att de innovativa företagen från mindre orter inte har samma förutsättningar att lyckas som företag uppstartade i stadsområden. Därmed finns risken att svenska innovativa lösningar aldrig förverkligas på grund av den kapitalbrist som uppstår hos företagare (Backman & Wallin, 2018)

2.3.2 Affärsänglar

Affärsänglar är individer som investerar sitt personliga kapital i firmor de inte har någon egentlig anknytning till såsom familj eller vänner. Målsättningen är att de senare ska kunna göra en exit och tjäna pengar på affären. De är en viktig kapitalkälla för nya och växande bolag som möjliggör för många företag att utvecklas med hjälp av kapitalet som de erhåller. De bidrar dock inte endast med kapital utan ofta kan även affärsängelns kunskap, kontaktnät och erfarenheter användas till företagets fördel (Mason, 2006). Affärsänglar fokuserar ofta även på att investera i nystartade tech-bolag (Mason & Harrison, 2011).

Harrison et al. (2010) menar även att affärsänglar tenderar att investera lokalt vilket gynnar den regionala ekonomin till skillnad från andra typer av riskkapital som övervägande finns tillgängligt i de större städerna. Vikten av att ha en levande ekonomi även utanför stadsområdena är viktigt och därför finns det flertalet länder där affärsänglar får exempelvis skattelättnader (Mason, 2009). Detta är dock inte något som finns i dagsläget i Sverige men Svenska Riskkapitalföreningen (SVCA) presenterade i en rapport 2014 att antalet affärsänglar och summorna som de hade investerat hade ökat om detta införts. Genom att erbjuda exempelvis framskjuten skatt så blir det intressantare för fler att satsa kapital och på så vis gynnas den svenska ekonomin (Laufer et al., 2014).

2.3.3 Riskkapital

Riskkapital är kapital från en finansiär som har för avsikt att göra avkastning på sina pengar genom att deras andelar i företaget ska öka i värde, där kapital från finansiären utväxlas mot andelar i företaget. Riskkapital placeras normalt i aktiebolag där riskkapitalisterna ser en potential av att aktievärdet växer och de kan göra en vinst vid eventuell exit. Riskkapitalister brukar gå in med en större summa än exempelvis affärsänglar och även i ett senare stadium av företagets tillväxt. Riskkapital är ett vanligt finansieringsalternativ hos riskfyllda företag som exempelvis inte banker vill låna ut till. Riskkapitalisterna investerar då i bolag med hög potential där de ser möjligheter till att göra vinst, för att även kunna kontrollera företaget brukar de ha en plats i styrelsen eller på annat vis vara delaktiga vid beslut (Verksamt.se, 2022).

Bertoni et al. (2011) visar tydligt på att riskkapital hos techbolag påverkar företagets tillväxt positivt. Antalet anställda har också en tydlig ökning hos företag som finansierats av riskkapital, dessa effekter brukar synas omedelbart efter riskkapitalisternas inträde (Bertoni et al., 2011).

2.3.4 Offentlig finansiering

Cecere et al. (2020) skriver i sin studie att tillgång till offentlig finansiering kan driva fram utvecklingen av miljöinnovationer, utöver offentlig finansiering kan skattemässiga fördelar också påskynda detta. Vidare menar de att effektiviteten påverkas av samspelet med tillgången till extern finansiering för företagen. Resultaten från studien visar också på att stöd till miljöinnovationer bedöms av företagen som komplement till tillgången av extern finansiering. Detta beskrivs som extra viktigt för små företag med begränsad tillgång till finansiering och möjlighet till lån från banker. Med lättare tillgång till lokal och nationell finansiering kan fler små och medelstora företag växa (Cecere et al., 2020).

Det blir även allt vanligare med statligt riskkapital, vilket även tagits upp inom EU där det finns en policy att länderna ska komplettera det privata riskkapital som finns då de vill underlätta tillgången på externt kapital (Guerini & Quas, 2016). Guerini och Quas (2016) studerar hur detta statliga riskkapital påverkar entreprenöriella techbolag och menar att tillgången till det statliga riskkapitalet ökar chansen att i framtiden även bli finansierade av privat riskkapital. Det statliga riskkapitalet ger en möjlighet för företag att utvecklas och visa upp för privata riskkapitalister att det är värt att investera i deras företag (Guerini & Quas, 2016).

2.4 GreenTech

GreenTech, alternativt Green Technology, syftar på utveckling och tillämpning av miljövänliga och hållbara teknologier (Riehl, 2022). Andra benämningar inkluderar Clean Technology, Enviromental Technology, Sustainable Technology, Eco-technology, Green innovations, Green solutions och Green industries. I denna uppsats kommer begreppet GreenTech att användas. Målet för företag inom GreenTech är att minska den negativa påverkan mänskliga aktiviteter har på miljön för att gynna en mer hållbar framtid. Det finns flertalet exempel på gröna teknologier som förnyelsebar energi, hållbara transporter, energieffektivitet, hållbart jordbruk och avfallsminskning etc. Denna industri har sett betydande tillväxt under senare år. En anledning till detta är att allt fler företag och privatpersoner har insett vikten av att minska sin miljöpåverkan samt att administrationen runt om i världen har gjort det mer lättillgängligt med policyer och incitament utformade för att stödja just detta (Kesari, 2021). GreenTech-bolag har ofta nya och oprövade innovationer vilket medför ett marknadsgap mellan den tillgång och efterfrågan som finns hos små och medelstora företag på riskkapital (Tillväxtverket, 2023). Landström (2023) menar att bolag

med produkter och innovationer som är helt nya och otestade på marknaden har svårare att hitta finansiärer än entreprenörer som startar upp företag på en objektivt säkrare marknad.

Det resursbaserade synsättet menar att ett företag består av en rad olika resurser som är nödvändiga för deras verksamhet och sin varaktiga konkurrensfördel som gör dem unika (Barney, 1991). För att entreprenörer inom techbolag ska kunna upprätthålla sin varaktiga konkurrensfördel behöver de attrahera externt kapital där humankapital, som innefattar finansiell kompetens, är en viktig resurs inom företaget. De olika resurserna har olika vikt vid olika stadier i företagets livscykel där humankapital och forskningskapital är extra viktigt vid uppstarten och tillväxten av företaget (Singh & Subrahmanya, 2020). Det kapital som bolagen får in är nödvändigt då techbolag hela tiden behöver utveckla sina produkter och teknologier (organisatoriska kapitalresurser) så de kan bibehålla sin varaktiga konkurrensfördel (Artz et al., 2010).

Det som skiljer techbolag från många andra bolag när det kommer till att inbringa kapital är att kapitalbehovet ofta finns under en lång tid där det inte kommer några intäkter. Det långa kapitalbehovet i kombination med osäkerheten kring framtida intäkter gör att techbolag ofta stöter på problem i sökandet av finansiärer (Singh & Subrahmanya, 2020).

2.5 Entreprenöriell orientering

Entreprenöriell orientering kan definieras som ett företags tendens att engagera sig i aktivt sökande efter möjligheter, innovation och risktagande (Miller, 2011). Entreprenöriell orientering handlar även om vad som har inverkan på ett företags vilja att arbeta mer entreprenöriellt och hur detta kan implementeras i företagets grundtänkande. Genom att göra det entreprenöriella arbetssättet till en standard inom företaget kan nya initiativ tas på ett naturligare vis genom hela organisationen och inte enbart av grundare och ledningen (Brundin et al., 2014).

Landström (2023) förklarar en entreprenör som någon med ett kreativt och innovativt driv samt viljan att styra ett företag och det är dessa individer som Miller (2011) utgår ifrån i sin förklaring av entreprenöriell finansiering där han delar upp det i tre olika delar. De tre olika delarna är benägenheten att ta risker, nya innovationer och hur proaktiva företaget är. Risktagandet handlar om vilka risker och osäkerheter företaget vågar åta sig, exempelvis göra investeringar eller forskning och utveckling som kräver mycket resurser men inte ger garanterad avkastning (Miller, 2011). Innovation behandlar företagets förmåga till nytänkande och processer som kan leda fram till nya produkter och tekniker. Det kan även innefatta implementerandet av ett nytt arbetssätt som inte använts i företaget eller branschen tidigare som utvecklar arbetet framåt. Den tredje och sista delen handlar om hur proaktiva och förutseende ett företag kan vara för framtidens behov och att

arbeta på ett ledande sätt som konkurrenter tar efter. Detta kan de göra genom att vara tidig på trender och innovationer och på så vis vara ledande inom sin bransch (Miller, 2011).

Den entreprenöriella orienteringen kan också hjälpa till att förtydliga det resursbaserade synsättet genom att belysa entreprenören och dess egenskaper som en resurs inom företaget. Genom den entreprenöriella orienteringen kan företag få en större kunskap kring sina resurser och dra nytta av dessa jämfört med konkurrenter och därmed få konkurrensfördelar (Kollman & Stöckmann, 2014). Studier visar även att ett företags prestation påverkas av den entreprenöriella orienteringen genom att skapa medvetenhet om och dra fördelar av sina konkurrensfördelar som finns inom entreprenörskapet (Miller, 2011).

Sammantaget belyser den entreprenöriella orienteringen hur företag kan arbeta på ett mer entreprenöriellt vis genom risktagande, innovation och att arbeta proaktivt för att utvecklas. Entreprenöriell orientering handlar också om hur egenskaper hos entreprenören kan användas som olika resurser för att få konkurrensmässiga fördelar.

2.6 Sammanfattning av referensram

I referensramens inledande avsnitt presenteras det resursbaserade synsättet som kan delas in i tre olika kategorier vilka är *Humankapitalresurser, Fysiska kapitalresurser* och *Organisatoriska kapitalresurser* och dessa resurser inom ett företag kan ge konkurrensmässiga fördelar (Barney, 1991). Humankapital innefattar finansiell kompetens som en resurs där denna resurs kan bidra till att attrahera andra immateriella resurser som i sin tur kan leda till fördelar såsom tillgänglighet av finansiering och en förbättrad förmåga kring riskanalys (Ying et al., 2019; Hussain et al., 2018).

Vidare i referensramen presenteras entreprenörer och begreppet finansiell kompetens, där finansiell kompetens har visat sig vara svår att definiera. Den definitionen som denna studie har valt att använda är där finansiell kompetens delas upp i tre olika dimensioner vilka är finansiellt beteende, finansiell attityd samt finansiell kunskap (Atkinson & Messy, 2012). Entreprenören har en viktig roll i ett företags uppstart och tillväxtresa (Davidsson, 2008) men då entreprenörer startar och driver sina företag av olika anledningar kan det vara svårt att klassa dem som en homogen grupp (Landström, 2023).

Vidare så kan den finansiella kompetensen hjälpa en entreprenör att minska informationsasymmetri mellan entreprenör och finansiär vilket ökar chanserna att erhålla finansiering (Adomako et al., 2016). De former av externt kapital som är de vanligaste är banklån, affärsänglar, riskkapital samt offentlig finansiering (Verksamt.se, 2022). Det kan dock vara svårt att attrahera externt kapital för

entreprenörer av diverse anledningar såsom att de inte är investeringsredo (Mason & Kwok, 2010), att teamet inte besitter tillräcklig kompetens (Schoner, 2014) eller att de har bristfällig kunskap kring vilken typ av finansiär de ska kontakta (Landström, 2023).

Slutligen tas entreprenöriell orientering upp i referensramen vilket kan definieras som hur villig ett företag är att arbeta innovativt, risktagande och hur de söker nya möjligheter (Miller 2011). Entreprenörens egenskaper kan också användas inom företaget för att få konkurrensmässiga fördelar (Miller, 2011) och genom att implementera detta arbetssätt till en standard utvecklas hela företaget (Brundin et al., 2014).

3.0 Metod

I metodavsnittet presenteras studiens metodval. Inledningsvis presenteras studiens forskningsansats vilket är en abduktiv forskningsansats med en kvalitativ forskningsmetod. Vidare presenteras en litteraturgenomgång följt av den identifierade forskningsluckan. Detta följs av en beskrivning av den empiriska studien samt analysmetoden och slutligen redogörs studiens trovärdighet samt etiska överväganden.

3.1 Forskningsansats

I uppsatsens process har vi till en början utgått från tidigare teorier vilket innebär att en deduktiv forskningsansats är använd (Söderbom & Ulvenblad, 2016). Arbetet startade med att vi inom vårt valda forskningsområde utfors kade tillgången på tidigare vetenskapliga studier för att vidare finna en forskningslucka inom området och formulera vår forskningsfråga. Vidare skapades referensramen med litteratur rörande ett resursbaserat synsätt, entreprenörer, finansiell kompetens, externt kapital, GreenTech och entreprenöriell orientering. Efter detta kunde vi skapa vår intervjuguide med stöd i referensramen där svaren från intervjuerna senare analyserades. Detta arbetssätt i den inledande delen av uppsatsen anses därmed enligt Söderbom och Ulvenblads (2016) definition vara en deduktiv forskningsansats. David och Sutton (2016) menar att fördelen med en deduktiv forskning är att den möjliggör en högre grad av reliabilitet och generaliserbarhet vilket gör att vi kan undersöka tidigare utforskade teorier i en relativt outforskad bransch.

Empirin som insamlades under intervjuerna med entreprenörer och finansiärer ledde genom den kvalitativa innehållsanalysen fram till ny information som inte tidigare varit med i referensramen. Den nya kunskapen som insamlades under intervjuerna användes för att ytterligare komplettera teorin och ledde till en ökad förståelse. Detta är ett induktivt arbetssätt och innebär att den insamlade empirin leder till teori (Bryman & Bell, 2013). Nya insikter som vi kom fram till efter intervjuerna och som ledde till att referensramen behövde kompletteras var exempelvis att bolagen är investeringsredo vid olika stadier och har olika behov av kapital. Efter den insamlade empirin fick vi även söka efter mer information kring teamets betydelse då det var en större aspekt för att få finansiering än vad vi från början antog. När insamlingen av empiri var gjord kunde vi alltså finna nya perspektiv från de svar vi hade fått i intervjuerna och med den nya kunskapen komplettera referensramen.

Studiens forskningsansats är dels deduktiv men även induktiv då grunden baseras på tidigare litteratur som sedan har kombinerats med att referensramen har utökats efter att intervjuerna var genomförda och svaren blivit analyserade. Då både deduktiv och induktiv forskningsansats använts betyder det att forskningsansatsen i studien är abduktiv (Söderbom & Ulvenblad, 2016).

Studien har ett kvalitativt tillvägagångssätt, denna forskningsmetod fokuserar mer på ord till skillnad från den kvantitativa metoden som istället är inriktad på att få kunskap genom siffror (Bryman & Bell, 2013). Söderbom och Ulvenblad (2016) menar att den kvalitativa metoden öppnar upp för mer utförliga svar och på så vis skapar en större förståelse än om en kvantitativ metod hade använts. Därmed lämpar sig en kvalitativ metod sig väl för vårt ändamål som är att skapa en förståelse för hur entreprenörer agerar för att attrahera externt kapital och om det finns ett samband kring denna process och entreprenörens finansiella kompetens.

En del tidigare studier inom liknande områden har använt sig av en kvantitativ metod såsom Adomako et al. (2016) och Drexler et al. (2014). Det finns även kvalitativa studier inom området såsom Hussain et al. (2018). Hussain et al. (2018) har i sin studie använt en kvalitativ forskningsmetod men vid intervjutillfället har en kombination av strukturerade och semistrukturerade frågor ställts. Vi har valt en liknande väg med en kvalitativ forskningsmetod med semistrukturerade frågor för att få svar kring hur entreprenörer agerar när externt kapital skall anskaffas, deras erfarenheter av hur finansiell kompetens undersöks och vilka svårigheter som kan finnas kopplat till GreenTech-bolag. Detta är sedan kompletterat med strukturerade frågor för att undersöka den finansiella kompetensen hos entreprenörerna för att se om det finns någon relevans mellan nivån av finansiell kompetens och tillgången på externt kapital.

Fördelen som Hussain et al. (2018) ser med detta tillvägagångssätt är att det dels kan ställas öppna frågor som ger utförliga och detaljerade svar samt att kunna utveckla svaren vi får från respondenterna. Samtidigt vill vi att samtliga intervjuer har gemensamma huvudfrågor att utgå ifrån och därmed är en semistrukturerad intervju bäst lämpad för detta ändamål.

De semistrukturerade frågorna kompletteras vidare med de strukturerade frågorna för att få ett exakt mått på den finansiella kompetensen. Genom att använda strukturerade frågor för att undersöka den finansiella kompetensen blir samtliga respondenter bedömda på identiska frågor. Om semistrukturerade frågor hade använts för detta hade det krävt att vi som författare ska tolka respondenternas svar och därmed finns risk att den finansiella kompetensen inte bedöms på exakt likadant vis.

Då vi vill undersöka hur entreprenörer agerar för att attrahera externt kapital, och vilken påverkan entreprenörens finansiella kompetens kan ha på denna process så är ett upplägg likt Hussain et al. (2018) även passande för vår studie. Huvuddelen av intervjutiden ägnas åt de semistrukturerade frågorna då dessa är huvudfokus, men genom de strukturerade frågorna får vi även möjligheten att undersöka den finansiella kompetensen på ett effektivt och rättvist sätt för samtliga respondenter.

Det finns både fördelar och nackdelar med att använda sig av en kvalitativ studie. En nackdel är att studien kan anses subjektiv beroende på hur författarna väljer att tolka svaren. Ytterligare kritik som kan riktas mot den kvalitativa metoden är att det är ett fåtal svarande jämfört med en kvantitativ studie, vilket gör det svårare att generalisera svaren som erhålls (Bryman & Bell, 2013). Trots dessa nackdelar anser vi den kvalitativa metoden mest adekvat då det ger mer detaljerade svar än vad den kvantitativa metoden gör, det möjliggör även att skifta fokus under arbetets gång och vara mer flexibla om vi anser det vara nödvändigt (Bryman & Bell, 2013).

3.2 Litteraturgenomgång

Inledningsvis sökte vi efter befintlig litteratur inom området finansiell kompetens och externt kapital för att hitta studiens forskningslucka kring detta ämne. Litteraturstudien har sedan gjorts genom att söka efter och undersöka befintliga artiklar inom området. Artiklarna fann vi genom att använda och söka i Halmstad Högskolas biblioteksdatabas samt Google Scholar. Sökord som vi främst har använt är: *financial litteracy, financial litteracy in SME, entreprenurial financial litteracy, access to finance, external capital, entrepreneurship, resourcebased view samt entreprenurial orientation.* Till en början var litteratursökningen bred som vi sedan smalnade av efterhand som vi fann studiens forskningslucka. Utöver befintliga artiklar har vi även använt oss utav böcker, rapporter samt statliga hemsidor för att samla information kring ämnet.

I den första delen av referensramen tittade vi på det resursbaserade synsättet då Molina-Garcia et al. (2022) kom fram till i sin studie att denna teori var den mest använda när det gäller finansiell kompetens i SME:s samt att finansiell kompetens återfinns som en viktig resurs inom humankapital (Lusardi & Mitchell, 2014). Med detta som utgångspunkt kunde sedan delar av de efterföljande avsnitten knyta an till denna teori för att få en gemensam struktur. De källorna vi främst använde för att få kunskap kring det resursbaserade synsättet var Kraaijenbrink (2010) och Whittington et al. (2020) som är en artikel respektive bok som grundar sig i de tankar och idéer Barney (1991) hade men som de på senare år har analyserat och vidareutvecklat.

Referenssystemet vi har använt oss av i uppsatsen är American Psychological Association (APA, 2019) version nummer 7. Söderbom och Ulvenblad (2016) skriver att APA är en vanligt förekommande metod för referenshantering vilket ligger till grund för att APA har använts i uppsatsen. I uppsatsen har vi främst använt oss av förstahandskällor vilket gör att vissa av källorna är äldre såsom exempelvis Barney (1991). Då denna författare var bland de första som skrev om resursbaserade synsättet samt att han fortfarande citeras från andra forskare har vi valt att ha med denna källa i kombination med nyare källor inom samma område.

3.2.1 Forskningslucka

Vid uppstarten av uppsatsen bestämde vi vilket forskningsområde vi ville utföra studien inom. Efter detta genomfördes en litteraturgenomgång för att få en överblick på befintlig litteratur och vilka forskningsluckor som fanns. I litteratursammanfattningen kring finansiell kompetens från Molina-Garcia et al. (2022) framkom en forskningslucka kring finansiell kompetens och hållbara företag. Samtidigt menade Hussain et al. (2018) på att vidare forskning inom ytterligare regioner och sektorer kunde göras på deras studie kring sambandet mellan finansiell kompetens och tillgång till externt kapital. Med stöd i först och främst dessa två nämnda artiklar hittade vi vår forskningslucka kring agerandet av entreprenörer för att attrahera externt kapital och sambandet mellan finansiell kompetens och externt kapital inom hållbara företag. För att smalna av begreppet hållbara företag valde vi att rikta in oss på just GreenTech-bolag. Uppsatsen avser att undersöka denna forskningslucka genom att intervjua entreprenörer kring deras finansiella kompetens och tillgång till externt kapital inom GreenTech-bolag. Som tillägg till detta intervjuas även finansiärer för att kunna se om entreprenörerna och finansiärerna har samma syn på vikten av finansiell kompetens och vad som krävs för att attrahera externt kapital.

3.3 Empirisk studie

Den empiriska studien bygger på kvalitativa intervjuer med entreprenörer verksamma i GreenTech-bolag, samt finansiärer som arbetar med att investera i GreenTech-bolag. Denna metod kan även kallas fallstudie och syftar till att ge djupgående kunskaper om ämnet (Söderbom & Ulvenblad, 2016).

3.3.1 Val av företag och respondenter

Vid valet av företag till studien har ett strategiskt urval tillämpats vilket är en vanlig metod vid en kvalitativ studie. Strategiskt urval innebär att valet av företag baseras på vår uppfattning kring vilka företag som är lämpade för att ingå i den empiriska studien och skapa en variation bland de svarande (David & Sutton, 2016). Därmed har vi kontaktat respondenter som vi anser vara relevanta för studien och skapa en variation. Avgränsningarna kring valet av företag har varit följande:

- Företaget ska vara verksamt i Sverige
- Företaget ska vara verksamt inom GreenTech-sektorn
- Företaget ska ha maximalt 249 anställda (SME)

Den geografiska avgränsning som har använts är företag verksamma i Sverige för att underlätta sökandet efter information kring företagen. Utöver detta ska det vara ett litet eller medelstort företag som är verksamt inom GreenTech. För att finna företag som uppfyller dessa kriterier har vi varit i kontakt med två finansieringsföretag med avdelningar specialiserade på GreenTech. Vi sökte dels efter företag som erhållit finansiering men även de företag som ej erhållit finansiering för att få en spridning på svaren från respondenterna. Det visade sig dock vara svårt att komma i kontakt med företag som inte använt sig av något externt kapital då många bolag inom GreenTech har ett stort behov av kapital redan från start för forskning och utveckling.

Företagen skiljer sig åt på så sätt att en del av företagen är fortfarande i utvecklingsstadiet och har inga direkta intäkter och är därmed inte lönsamma. Dessa företag är i behov av antingen redan tillgängliga finanser eller att attrahera ny finansiering för att överleva. Andra företag är i stället redan ute på marknaden och är lönsamma och har därmed inte samma behov av finansiering. Detta medför att de intervjuade företagen kan ha olika syn på externt kapital vilket möjligtvis kan påverka svaren, detta är dock inget vi har tittat på vid valet av företag som är med i studien.

Efter kontakt finansieringsföretagen för att få förslag på GreenTech-bolag så kontaktade vi dessa företag via mail för att undersöka möjligheten att utföra en intervju. Mailet som skickades till företagen finns bifogat i bilaga 1. Totalt kontaktades 23 stycken företag som uppfyllde kriterierna, av dessa tackade 5 stycken nej, 10 stycken fick vi inte någon respons ifrån och 8 stycken tackade ja till en intervju.

Initialt var tanken att dels intervjua GreenTech-bolag som erhållit externt kapital, men även de som inte hade gjort detta. Det visade sig dock vara svårt att finna företag som inte hade använt sig av extern finansiering då samtliga av de företag som valde att ställa upp på en intervju hade denna typ av kapital i sitt företag. Detta ledde till att samtliga svarande företag var homogena i avseendet om de erhållit extern kapital eller ej.

Vid valet av respondenter har vi likt vid val av företag använt oss av ett strategiskt urval vilket enligt David och Sutton (2016) innebär att respondenter har valts utefter vilka som är lämpade för att ingå i den empiriska studien. Då vi ställer frågor kring företagens finansiering från start fram till dagsläget samt entreprenörens finansiella kompetens ansåg vi att vi behövde en respondent som varit med sedan ett tidigt skede eller har god kännedom kring företagets utveckling, samt har god kunskap kring företagets finansiering. Till de företag som tackade ja till en intervju ställde vi därför detta som ett kriterium så att intervjun skulle ge så givande svar som möjligt.

Benämning av företag	Benämning av respondent	Respondentens befattning	År i företaget
Företag A	Respondent A	VD	1 år (sedan start)
Företag B	Respondent B	Sälj och Marknadsdirektör	2 år
Företag C	Respondent C	Vice VD	12 år (sedan start)
Företag D	Respondent D	Försäljningschef	7 år (sedan start)
Företag E	Respondent E	VD	5 år (sedan start)
Företag F	Respondent F	Vice VD/Chef för affärsutveckling	9 år (sedan start)
Företag G	Respondent G	VD och CFO	3 år
Företag H	Respondent H	VD	9 år (sedan start)

Figur 1. Sammanställning över företag och respondenter.

3.3.2 Val av finansiärer

Även vid valet av finansiärer har ett strategiskt urval skett vilket betyder att vi har valt respondenter utefter vilka som är lämpliga att ingå i studien (David & Sutton, 2016). Finansiärerna som har blivit kontaktade arbetar med att investera i GreenTech-bolag och har därmed insyn i vilka möjligheter och svårigheter som finns i dessa företag. Genom att även intervjua investerare får vi en bild av ifall entreprenörer och finansiärer har samma syn på finansiering. Det kan exempelvis vara vikten av finansiell kompetens, hur finansiell kompetens bedöms, vad finansiärer främst kollar på vid en investering och svårigheterna med finansieringen av GreenTech-bolag. Tre stycken investeringsföretag kontaktades, av dessa tackade två stycken ja till en intervju och den tredje fick vi inte någon respons från.

3.3.3 Datainsamling

Insamlingen av data har gjorts genom åtta stycken kvalitativa intervjuer med entreprenörer från GreenTech-bolag i Sverige kring deras finansiella kompetens samt finansiering av företaget. Vidare har även information hämtats från företagens årsredovisningar. Informationen som hämtats i årsredovisningarna är omsättning, årets resultat, soliditet samt kassalikviditet. Detta har gjorts för att se sammanhanget som företagen befinner sig i. På så vis kan vi även se om de svarande företagen är homogena eller ej i sitt behov av att attrahera finansiärer i dagsläget, då detta skulle kunna påverka attityden de har gentemot finansiärer. Även två intervjuer har gjorts med finansiärer från två olika företag som arbetar med att investera i GreenTech-bolag. Detta för att se om respondenterna har en samsyn med finansiärer på vad som påverkar agerandet när externt kapital skall attraheras.

Då vår geografiska begränsning har varit Sverige och de intervjuade företagen har befunnit sig på olika platser runt om i Sverige har samtliga av intervjuerna skett digitalt via Teams för att underlätta för både oss och respondenterna. Att göra intervjuerna digitalt har medfört en större flexibilitet för båda parter att hitta en tid som passar. Nackdelar som möjligen kan uppstå vid digitala intervjuer är att kroppsspråk inte uppfattas på liknande vis som vid ett personligt möte. För att minimera denna risk har videosamtal använts vid samtliga tillfällen.

Med hjälp av intervjuguiden har de semistrukturerade och strukturerade frågorna ställts till respondenterna och utifrån svaren på de strukturerade frågorna finns ett poängsystem som avgör nivån av finansiell kompetens hos entreprenörerna. Bryman och Bell (2013) skriver att semistrukturerade intervjuer utgår ifrån teman och huvudfrågor men att ordningen på frågorna och följdfrågor inte måste vara identiska vid varje tillfälle. Strukturerade intervjuer syftar främst till att

vara förknippade med hög reliabilitet genom att i samtliga intervjuer använda identiska frågor och upplägg av intervjun vilket gör att alla respondenter får exakt samma frågor i en identisk ordning. Detta tar bort risken för att intervjuaren ska kunna styra svaren olika för olika respondenter (David & Sutton, 2016).

Intervjuerna inleddes med att vi presenterade oss och syftet med vår studie. Efter detta besvarade respondenten på allmänna frågor kring deras företag såsom antal anställda, deras titel inom organisationen samt deras arbete med GreenTech för att nämna några av frågorna. Vidare inleddes delen kring finansiell kompetens där respondenterna initialt fick berätta deras syn på finansiell kompetens och ranka sin egen finansiella kompetens, följt av den strukturerade delen av intervjun där den finansiella kompetensen testades. När denna del var slutförd fortsatte vi med de semistrukturerade frågorna kring finansiell kompetens, finansiering samt kopplingen till GreenTech. När vi var färdiga med intervjun frågade vi om de ville tillägga något ytterligare för att de skulle kunna addera om de hade något mer de ville ha sagt. Slutligen sparades inspelningen ner och intervjun avslutades.

Efter avslutad intervju transkriberades inspelningen för att behålla de exakta orden från respondenten och inte skulle omtolkas från oss som författare. Bryman och Bell (2013) menar även att transkribering möjliggör en mer noggrann och utförlig analys av datan, eftersom material som respondenterna har sagt inte försvinner i författarnas tolkning. Efter att transkriberingen var genomförd skickades den ut till respondenten för godkännande vilket säkerställer att vi hade uppfattat respondentens ord korrekt.

Samtliga intervjuer med GreenTech-bolagen varade mellan 45–60 minuter. Som komplement till detta har vi studerat företagens årsredovisningar för att få fram siffror och nyckeltal om företagen. Hos ett av företagen var detta ej möjligt då någon årsredovisning ej finns tillgänglig eftersom företaget är för ungt för att ha upprättat en årsredovisning. De två intervjuerna med finansiärerna varade cirka 45 minuter vardera

3.3.4 Utformning av strukturerade frågor för finansiell kompetens

I den strukturerade delen av intervjun där den finansiella kompetensen hos entreprenörerna undersöks har strukturerade frågor utformats. Utformningen har grundats på främst OECD:s (2015) undersökning på finansiell kompetens från Atkinson och Messy (2012). De strukturerade frågorna från OECD är internationella frågor där vi har översatt de delar vi har använt oss av från engelska till svenska och är således möjligen inte exakt identisk. Utöver studien från OECD finns det även komplimenterande frågor från en nationell studie av Finansinspektion (Ekman, 2015). Som tillägg till detta har även några frågor adderats från studiens författare för att komplettera med frågor som

vi ansåg behövas. De strukturerade frågorna som använts för att undersöka den finansiella kompetensen finns bifogat i bilaga 2.

Som tidigare beskrivits är finansiell kompetens uppdelad i tre dimensioner; finansiell kunskap, finansiellt beteende och finansiell attityd. För att en individ ska kunna visa finansiell kompetens krävs en kombination av dessa dimensioner (Atkinson & Messy, 2012). Första delen i undersökningen om finansiell kompetens är finansiellt beteende. Dessa frågor ger svar på hur entreprenören som individ planerar ekonomiskt. De tre första frågorna var intervallvariabler vilket innebär att respondenterna fick ge sina svar på en femgradigskala (1=Aldrig, 5=Alltid). Detta är en vanlig metod att använda när respondentens inställning och attityd ska mätas (Bryman & Bell, 2013). Efter dessa tre inledande frågor fortsatte undersökningen av finansiellt beteende men nu i form av fem stycken sant/falskt-frågor.

Nästa del i undersökningen behandlar finansiell attityd och avsnittet syftar till att undersöka entreprenörens attityd till finansiella frågor och scenarion. Likt de tre inledande frågorna kring finansiellt beteende är de sex frågorna i denna kategori också intervallvariabler där respondenten får ge sitt svar på en skala (1=Instämmer inte alls, 5=Instämmer fullständigt).

Den tredje och sista dimensionen i finansiell kompetens som undersöktes var finansiell kunskap. Denna del är utformad för att undersöka entreprenörens kunskap kring finansiella begrepp och beräkningar. I denna del finns det sexton frågor där tio av frågorna är öppna vilket betyder att alternativt inte ges, resterande frågor har antingen svarsalternativ eller sant eller falskt frågor.

3.3.4.1 Poängsättning av strukturerade frågor

Respondenternas svar har gett poäng på respektive dimension av finansiell kompetens som sedan har lagts ihop för att få ett samlat resultat som avser att bedöma vilken nivå av finansiell kompetens som respondenten besitter på en skala från ett till fem.

I dimensionen finansiellt beteende kunde respondenten få en maxpoäng på åtta poäng, en poäng för varje fråga. Poäng delades ut till respondenten om denne placerat sig själv på nivå 4 eller 5 på de tre inledande frågorna. Poäng har respondenten också fått om de svarat sant på fråga 4, 5, 6, 7 och 10. De korrekta svaren finns även att utläsa i bilaga 3.

I nästa del kunde respondenten maximalt samla ihop sex poäng. Respondenterna kunde få en poäng per fråga om de placerade sig på nivå 1 eller 2 på fråga 1, 2, 3, 5 och 6 och nivå 4 eller 5 på fråga 4. De korrekta svaren finns även att utläsa i bilaga 3.

Inom dimensionen finansiell kunskap kunde respondenterna samla ihop totalt sexton poäng. De korrekta svaren finns att utläsa i bilaga 3.

För att respondenten ska tilldelas nivå fem av finansiell kompetens krävs det att respondenten har rätt på 27 av de 30 frågorna vilket motsvarar 90%. Nivå fyra tilldelas de respondenter som har mellan 24 och 26 korrekta svar, vilket motsvarar ett intervall på 80% till 90%. Nivå tre tilldelas respondenten om denne har mellan 21 och 24 korrekta svar, vilket motsvarar ett intervall på 70% till 80%. Nivå två tilldelas respondenten om denne har mellan 17 och 20 korrekta svar, vilket motsvarar ett intervall på 60% till 70%. Slutligen får en respondent nivå ett om denne har under 18 korrekta svar, vilket motsvarar lägre än 60%.

3.3.5 Utformning av semistrukturerade frågor

De semistrukturerade frågorna är utformade på ett sätt så att respondenten fritt ska kunna svara på frågor kring finansiell kompetens och finansiering inom sitt företag kopplat till GreenTech. Beroende på hur intervjun fortlöper och vilka svar vi får kan olika följdfrågor ställas till respondenterna vilket är en av fördelarna med en semistrukturerad intervju menar Bryman och Bell (2013). Intervjufrågorna syftar till att insamla empiri som kan besvara uppsatsens forskningsfråga och syfte. Intervjumallen till entreprenörer finns bifogad i bilaga 4 och intervjumall till finansiärer finns bifogad i bilaga 5, där eventuella följdfrågor till de svarande har markerats med kursiv stil för att särskiljas från huvudfrågorna som ställs till samtliga. Tidigt i intervjun ställs frågan om vad respondenten tror är finansiell kompetens, detta kan påverka hur hen svarar på resterande frågor beroende på vilken definition respondenten använder.

3.3.6 Analysmetod

I denna uppsats har en kvalitativ innehållsanalys använts, processen kan se ut på olika sätt men vi har valt att arbeta enligt Graneheim och Lundmans (2004) tillvägagångssätt. Först har transkriberingen lästs igenom för att sedan plocka ut meningar relevanta för frågeställningen. Dessa meningar kondenserades sedan ner, vilket enligt Graneheim & Lundmans (2004) medför att innehållet kortas ner samtidigt som att kärnan behålls. Vidare har dessa meningar kodats och placerats i kategorier som återspeglar den mest centrala data i intervjuerna. Slutligen formuleras teman och underteman som framhäver det viktigaste från intervjuerna.

Figur 2. Sammanställning av dataanalysmetod.

I bilden ovan kan utläsas våra tre identifierade huvudteman vilka var *Entreprenörer*, *Finansiell kompetens och Finansiering* som sedan mynnade ut i tillhörande underteman. Entreprenör blev indelat i underteman i form av *Bakgrund* och *Utbildning,* och *Påverkan*. *Finansiell kompetens* mynnade ut i underteman i form av *Definition, Användning* och *Strukturerade frågor.* I det tredje och sista temat *Finansiering*, kom vi fram till underteman i form av *Sammanhang, Finansieringsform* samt *Svårigheter*. Detta var teman som vi ansåg speglade uppsatsens analyskapitel och dessa färgkodades så att vi sedan kunde koda den transkriberade data i dessa färger. Då vi har utfört kvalitativa intervjuer som sedan transkriberats har vi valt att koda data induktivt vilket enligt David och Sutton (2016) är en passande dataanalysmetod då kvalitativ forskning används.

I analysen av den insamlade empirin har svaren från de strukturerade frågorna kring finansiell kompetens sammanställts i Excel. Beroende på antalet korrekta svar hos respondenten har nivån av finansiell kompetens fastställts. Denna nivå har sedan jämfört dels med vad respondenten själv anser sig ha för nivå av kompetens, men även kopplats till de övriga frågorna och de svaren som respondenten har gett.

3.4 Trovärdighet

Det är viktigt att ta hänsyn till trovärdigheten vid genomförandet av en studie, då trovärdigheten används för att bedöma kvaliteten på studien, menar Bryman och Bell (2013). Det är av vikt att vara medveten kring de olika metodval som görs och vilka konsekvenser de olika metodvalen ger. När trovärdigheten bedöms på en kvalitativ studie bör tillförlitlighet och validitet tas hänsyn till (Bryman & Bell, 2013).

Tillförlitlighet motsvaras av intern validitet vilket har som syfte att undersöka sannolikheten för studiens resultat. För att uppnå tillförlitlighet behöver studien säkerställa att den insamlade datan återspeglar hur respondenterna uppfattar verkligheten. Studiens tillförlitlighet ökar även genom respondentvalidering vilket innebär att respondenterna får ta del av resultatet (Bryman & Bell, 2013). För att säkerställa tillförlitligheten på studien har vi genom att använda kvalitativ forskningsmetod gett möjlighet till respondenterna att på ett fritt och öppet sätt kunna formulera sina svar så de återspeglar deras åsikter och syn på frågorna. När intervjuerna blivit transkriberade sänds dessa till respondenterna så de konfirmerar att deras svar har blivit korrekt återgivna för att ytterligare säkerställa tillförlitligheten på studien.

Validering, vilket även kan definieras som objektivitet, undersöker om forskarens egna värderingar på något vis har påverkat studien och dess resultat (Bryman & Bell, 2013). Vi har använt oss av respondentvalidering för att säkerställa objektiviteten på studien. Genom att låta respondenterna läsa igenom svaren de har gett minskar risken för att forskarens egen tolkning av svaren ska påverka utfallet. Vid forskning kring samhällsvetenskapliga ämnen menar Bryman och Bell (2013) dock att det är omöjligt att uppnå fullständig objektivitet från forskaren. Genom att vara medvetna om att vi själva som forskare möjligen inte är fullständigt objektiva trots vår intention att vara så, kan vi beakta detta vid analysen av resultatet.

3.5 Etiska överväganden

I uppsatsen finns det olika etiska överväganden att beakta under arbetets gång. Vid starten av samtliga intervjuer har vi frågat respondenterna om tillåtelse att spela in intervjun samt behandlar deras personuppgifter genom att de har skrivit under en blankett med information och att de godkänner sin medverkan. Respondenterna har när som helst rätt att avbryta sin medverkan i studien. Vi har även valt att samtliga respondenter samt deras företag är anonyma i uppsatsen.

Bryman och Bell (2013) skriver att som författare till en studie bör man ta hänsyn till bland annat informationskravet, samtyckeskravet, anonymitetskravet och nyttjandekravet. Informationskravet har tagits i beaktning genom att förklara för respondenterna vad vårt syfte med studien är och vad

den ska användas till. De har som nämnt ovan även samtyckt till att deras uppgifter behandlas på ett korrekt sätt och att de är anonyma vilket gör att även samtyckeskravet samt anonymitetskravet är uppfyllt. Slutligen är även nyttjandekravet beaktat genom att svaren respondenterna ger endast kommer användas för studiens ändamål och inspelningar kommer att raderas när uppsatsen är slutförd.

4.0 Empiri

I kapitlet rörande empirin presenteras resultatet av intervjuerna som har utförts samt informationen som har hämtats från företagens årsredovisningar. De åtta intervjuade GreenTech-bolagens svar är indelade i ett avsnitt för respektive företag följt av de två intervjuerna med finansiärerna.

4.1 Företag A

Företag A är ett forskningsbaserat startup som håller på att arbeta fram en ny teknik som på ett hållbart sätt ska göra att människors hälsa och välbefinnande förbättras. Företaget startades från början som ett skolprojekt som sedan ledde vidare till att de två studenterna startade upp ett företag tillsammans. Företaget består av de två grundarna och inga andra anställda finns i bolaget, företaget har ingen publicerad årsredovisning men enligt information från Respondent A har de ingen direkt omsättning i bolaget.

Respondenten A är en utav medgrundarna till företaget och har därmed varit med sedan uppstart av företaget. Respondenten har en utbildning som Civilingenjör inom industriell ekonomi med inriktning entreprenörskap. På frågan hur Respondent A skulle ranka sin egen finansiella kompetens anser respondenten sig vara på nivå fyra, i jämförelse med svaren från respondenten fick denne 26 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå fyra. Respondent A anser därmed sig vara på samma nivå som svaren från de strukturerade frågor visar.

På frågan vad Respondent A anser är finansiell kompetens så förklarar hen att denne inte har funderat så mycket över en exakt definition av begreppet. Respondent A utvecklar dock med att denne skulle säga att det är förmågan att planera och hålla en budget men även hur man kan lägga upp strategier för att införskaffa de medel som behövs till företaget såsom exempelvis investerare. Respondent A menar att denne har upplevt att hen har behövt visa sin finansiella kompetens för finansiärer. Inte så specifikt som de strukturerade frågorna likt i denna studie, men att respondenten känner att de behövt visa att de har finansiell kompetens i form av ordning och koll på sin ekonomi för att skapa ett förtroende hos finansiärerna.

Företag A har fått in externt kapital i form av ett investeringsbolag för startups samt genom utlysningar, bidrag och liknande förklarar Respondent A. Företag A har även kollat på möjligheten att göra en större investeringsrunda men detta genomfördes aldrig då de flesta investerarna ansåg att Företag A var i ett för tidigt stadie och att de inte var villiga att ta den risken som det medför. De har även blivit nekade ett antal utlysningar och bidrag som de har sökt.

”Ofta är det att vi är i ett för tidigt stadie, ju tidigare desto större risk för dem såklart.”

Det som respondenten i Företag A tror är det viktigaste för finansiärer när de ser på entreprenören är att det finns ett driv hos personerna bakom företaget. Respondenten tror också att produkten eller tjänsten som företaget erbjuder behöver ha en stor potentiell marknad att nå ut till och att företaget erbjuder något nytt. Respondenten tror att dennes finansiella kompetens påverkar möjligheten att få finansiering, vidare tror respondenten att företaget hade fått färre beviljade utlysningar och liknande om de inte hade den kompetens de har inom företaget. Just själva investeringen de har fått tror respondenten inte att den finansiella kompetensen påverkade eftersom det är en investering som många startups, som uppfyller vissa specifika kriterier, får.

Respondent A anser att det finns ett flertal svårigheter kopplat till att få finansiering inom just GreenTech-bolag. Som exempel tar respondenten upp att GreenTech-bolag ofta värdesätter andra parametrar än endast vinst som till exempel hållbarhet. Detta skulle kunna medföra att avkastning hos investerare kan bli något mindre och de därmed är mer restriktiva till att investera. Respondent A upplever att många finansiärer ofta pratar om att de ser till klimatets bästa men när de slutligen ska ta ett beslut så är det pengarna som styr. Så länge bolaget som de konkurrerar om finansieringen med inte gör något direkt skadligt för miljön och kan uppvisa en något bättre avkastning än Företag A, så väljs Företag A bort. Detta ser Respondent A ett problem i och är något som behöver ändras för att främja fler företag som verkar för att förbättra miljön.

”När det väl kommer till kritan att ta ett investeringsbeslut om ja eller nej så kollar de på sista raden, där är det pengarna som avgör”

Respondent A berättar att Företag A räknar med att deras produkt börjar generera betydande intäkter om cirka 1,5 år och menar att det hade varit enklare att attrahera fler finansiärer om de kunnat uppvisa intäkter redan nu. Det hade även kunnat underlätta för att få en högre värdering på företaget men Respondent A menar att det även finns finansiärer som är villiga att investera i ett tidigt skede. Dock anser respondenten att det utesluter en del finansiärer.

Företag A har stött på regulatoriska problem i form av att en del utlysningar sätter stopp för varandra så det gäller att ha ordning på detta, utöver detta har de inte stött på några större regulatoriska problem vad gäller finansiering. I produkten i sig har de dock stött på en del lagkrav som de måste förhålla sig till förklarar Respondent A.

4.2 Företag B

Företag B är ett forskningsbaserat företag aktiva inom materialteknik som på ett miljömässigt hållbart sätt vill öka livslängden och användningsområdena för produkter. Företaget startades som ett intresse för materialet och därefter utvecklades en teknik när de började kolla på vilka användningsområden som kunde finnas. Inom Företag B arbetar det ungefär 25 anställda och företaget har inte någon betydande omsättning ännu. I senaste tillgängliga årsredovisning uppvisar Företag B ett resultat på omkring 15 miljoner minus och har cirka 55 miljoner i totala tillgångar. De har även en soliditet på cirka 70% och en kassalikviditet på cirka 300%.

Respondent B har arbetat i företaget i cirka två år sedan de kände att de behövde utöka sitt team för att fortsätta utvecklas. Respondent B sitter även med i ledningsgruppen och har därmed god insyn i vad som skedde inom företaget även innan respondenten började sitt arbete. Respondent B har en utbildning som Civilingenjör inom industriell ekonomi. Vid rankingen av sin egen finansiella kompetens anser sig respondenten i Företag B ha nivå fyra. I svaren från Respondent B fick denne 26 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå fyra. Respondent B anser därmed sig vara på samma nivå som svaren från de strukturerade frågorna visar.

Respondent B anser att de till en början inte behövt visa sin finansiella kompetens för finansiärer. Detta eftersom de i och med uppstarten av företaget gjorde detta tillsammans med en ängelinvesterare som tog hand om de ekonomiska bitarna. Ju längre företaget har kommit i utvecklingen har dessa bitar mer och mer gått över till Företag B själva och Respondent B känner att de nu kan behöva visa sin finansiella kompetens för potentiella finansiärer.

Företag B har använt sig av finansiering i form av den ursprungliga ängelinvesteraren, men även genom en nyemission och industrikapital. Respondent B förklarar att den optimala investeraren också är någon som är intresserad av att köpa deras produkt i framtiden. Eftersom processen tar flera år är det viktigt att investeraren förstår komplexiteten kring deras produkt och då underlättar det att ha kunder som investerare eftersom de är insatta och kunniga. Kunden känner också att de investerar för sin egen framtid, menar Respondent B.

”Vår idealinvesterare är också vår kund.”

Respondent B förklarar att de blivit nekade externt kapital när de åkt runt på olika pitcher och försökt locka nya investerare. Ett problem de då ofta stöter på är en okunskap kring deras affärsidé och att det får investerarna att tacka nej. Företag B skiljer sig också från många andra bolag då de

har tekniken och försöker hitta problem att lösa, det vanliga är annars att ha ett problem men ej tekniken. Även detta menar Respondent B inte passar för alla investerare. Ytterligare anledning till att de blir nekade kapital menar Respondent B är värdering av bolaget, under 2021 var det väldigt höga värderingar av bolag men dessa har idag minskat märkbart.

Respondent B upplever det som att finansiärer lägger stor vikt vid hur nära bolaget är till en försäljning och där har Företag B en nackdel då deras arbetssätt ska generera vinst i framtiden och inte är redo att säljas på många år än. Finansiärer som då letar efter företag att kunna göra en snabb investering och försäljning med, väljer att inte investera i Företag B. Något annat som försvårar med att få in extern kapital är avvägningen mellan att få in kapital jämfört med att förlora andelar menar Respondent B. Där kan det uppstå ett hinder då investerare vill ha en större andel än vad företaget är redo att släppa.

Vad som försvårar med att få finansiering inom just GreenTech tror Respondent B kan variera beroende på vilken del av GreenTech bolaget befinner sig inom. Där Företag B befinner sig har de en svårighet att utbilda investerare i deras produkt. Förstår inte investeraren deras produkt så är de inte villiga att investera så det är viktigt för Företag B att kunna utbilda och förklara möjligheterna som finns med deras produkt.

”Det kan finnas svårigheter att utbilda investerare i produkten så de förstår potentialen som finns på längre sikt.”

Respondenten förklarar att deras produkt i nuläget inte genererar några större summor. De har satt upp en tioårsplan med olika scenarion där de blir lönsamma från allt till tre till sju år, beroende på hur utvecklingen av deras verksamhet går. De märker dock en skillnad desto längre fram de kommer i utvecklingen på möjligheterna till externt kapital. Idag hör det av sig flertalet företag och kunder som vill samarbeta och lägga in pengar i Företag B, för några år sedan var det istället Företag B som fick jaga dessa företag. Respondenten tror detta beror på att de har satsat mer på marknadsföring och att de nu är mer välkända inom kretsar som är intresserade av deras produkt och utvecklingen av den.

Företag B har inte stött på några regulatoriska problem just kring finansieringen berättar Respondenten men de har stött på hinder i form av regler i olika länder när de tittat på att skala upp deras produktion utanför Sverige.

4.3 Företag C

Företag C arbetar med energieffektivisering och startades då grundarna upplevde en efterfrågan från kunder av en produkt likt den de senare kom att ta fram. Företaget har cirka 10 anställda och omsatte några miljoner under 2022, i den senast tillgängliga årsredovisningen gjorde de ett minusresultat på cirka 20 miljoner med totala tillgångar på omkring 30 miljoner. Vidare har de en soliditet runt 55% samt en kassalikviditet på omkring 250%.

Respondenten i Företag C är en utav medgrundarna till företaget och har därmed varit med sedan uppstart av företaget och respondenten har en utbildning som Civilekonom. På frågan hur respondenten skulle ranka sin egen finansiella kompetens anser respondenten sig vara på nivå fyra, i jämförelse med svaren från respondenten fick denne 24 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå fyra. Respondenten anser därmed sig vara på samma nivå som vad svaren från de strukturerade frågorna visar.

Respondenten anser att finansiell kompetens handlar om förståelse kring hur dina beslut kommer påverka företagets ekonomi på flera olika nivåer. Respondenten menar också på att det kan vara en viktig finansiell kompetens att inse att man saknar kompetensen och därmed kan behöva använda sig av experthjälp vid behov.

”Det kan räcka ganska bra till en början att inse att det är mer komplicerat än man tänker sig och du kan behöva experthjälp.”

Respondenten förklarar att företaget har använt sig av olika finansieringskällor, dessa är banklån, stödprogram från olika myndigheter inom deras sektor samt nyemissioner. De har även tittat på att använda sig av crowdfunding men detta har aldrig blivit av. Vad det gäller avslag från finansiärer så gäller det Family Offices, Venture Capital och Affärsänglar. De har även fått avslag på diverse ansökningar av kapital från dels svenska myndigheter men även EU då dessa inte har ansett att de har uppfyllt kraven som har krävts.

Respondenten har inte känt att denne behövt bevisa sin finansiella kompetens för finansiärer när de har sökt externt kapital till företaget. Respondenten tror också att dennes finansiella kompetens endast marginellt har påverkat möjligheterna till att attrahera externt kapital till företaget. Istället tror respondenten att det som finansiärer främst kollar på är vem eller vilka människorna bakom företaget är, om de får en positiv bild av entreprenören som person men även om de tror att entreprenören kommer klara av att uppnå sina mål. Respondenten tror även att finansiärerna tittar på både tidigare siffror och framtida kalkyler och vilken tillväxtpotential de ser hos företaget.

”Från början hade jag en annan bild men framförallt tror jag det är väldigt personberoende vilka de väljer att finansiera.”

Respondenten förklarar att när Företag C ska ta in ny finansiering använder de sig dels av den egna kunskapen som de besitter inom företaget, men att de även hela tiden försöker använda sig av kompetens utifrån. Genom att ta in andra utifrån får de även andra perspektiv på det hela och får höra deras åsikter om de tror det är en lämplig affär de gör. Respondenten förklarar också att marknaden för finansiering har förändrats mycket under de senaste åren. Innan kriget var det väldigt intressant för finansiärer att investera i GreenTech och att det var en tillgång att vara ett GreenTech-bolag. Intresset har nu minskat men respondenten menar samtidigt att det gäller många sektorer och branscher, inte endast GreenTech.

Vad det gäller intäkter till Företag C förklarar respondenten att de på en låg nivå genererade intäkter relativt fort. De arbetar lika mycket med produktutveckling som kundutveckling och kunderna är även delaktiga i produktutvecklingen för att komma med utvecklingspunkter och vad som fungerar bra. Detta har dock varit under enstaka projekt och inte gett en lönsamhet för att kunna driva företaget i sig självt, det är först under detta år som de har börjat skala upp försäljningen och intäkterna. Respondenten menar att det är svårt att säga om tillgången till externt kapital blivit mer lättillgängligt desto närmre en färdig produkt de har kommit. Detta beroende på att de lanserade sin produkt under slutet av 2019 till en bransch som blev väldigt lidande av coronapandemin vilket gjorde att de aldrig fick någon fart på marknaden. Därmed har de svårt att veta hur utfallet hade blivit om dessa omständigheter inte hade dykt upp både gällande deras produkts plats på marknaden men även finansieringsmöjligheter. Respondenten förklarar vidare att de fick göra en extra internrunda för att kunna hålla den utsatta tillväxttakten som Företag C eftersökte.

”Precis då kom lockdown och våra potentiella kunder gick på knäna.”

Några regulatoriska problem menar Respondenten att de inte har stött på utan de har hela tiden haft koll på regelverken kring deras produkt och det har inte dykt upp några oväntade hinder. I övrigt tror Respondenten att som startup hade de själva och även många andra haft nytta av att känna till hur exempelvis riskkapitalbolag tjänar sina pengar och vad det är de kollar efter, att mycket handlar om nätverkande och följa sin utsatta plan. Denna kunskap tror respondenten hade kunnat hjälpa företag C i deras resa för att anskaffa kapital genom åren.

4.4 Företag D

Företag D opererar inom byggbranschen där de arbetar mot att byta ut materialen som används idag mot mer miljövänliga alternativ utan att kvalitén ska försämras. Motivet för att starta företaget var en kombination av ökad kunskap om materialet samt en önskan att bygga mer klimatsmart. De visade i sin senast tillgängliga årsredovisning upp ett resultat på minus cirka 5 miljoner kronor och totala tillgångar på cirka 20 miljoner kronor. Deras soliditet ligger på omkring 25% och deras kassalikviditet är ungefär 40%. Bolaget har omkring 5 anställda och har ingen direkt omsättning.

Respondenten har varit i företag D i ca 6 år och anställdes efter att idén föddes och en prototyp hade tagits fram. Då kom denne in för att driva företaget och har på så sätt varit med i alla dialoger kring finansiering. Respondenten är en utbildad civilingenjör i industriell ekonomi och vid frågan om hur bra finansiell kompetens denne har svarade hen nivå 3. I svaren från respondenten fick denne 24 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå fyra. Respondenten anser därmed sig vara på en lägre nivå än vad svaren från de strukturerade frågorna visar.

Respondenten upplever inte att denne har behövt visa sin finansiella kompetens för investerare, hen upplever istället att beloppet samt vad som kommer göras med pengarna har haft större betydelse. Utöver det är en trovärdig budget, en bra plan och att företaget kan visa att allt är i ordning ekonomiskt saker som hen tror är viktiga.

Företag D har använt sig utav finansiering i form av affärsänglar, emissioner och konvertibellån. Företag D har blivit nekade investering och respondenten menar på att det var en bank som inte ville ta den typen av risk, hen berättar också att företaget har blivit nekade olika bidrag med anledningen att det är väldigt stor konkurrens.

Respondenten tror att investerare lägger störst vikt på en kombination av olika faktorer, att företaget löser ett problem som är värt att lösa, att investerarna tror på teamet i företaget, att det finns en bra plan för vad pengarna skall användas till. Det sistnämnda är också vad denne tror är en av de viktigaste faktorerna. Vidare säger hen att investerarna också såklart kollar på hur de kan få tillbaka pengarna med avkastning och att företaget då kan visa att man har betalande kunder.

”Jag tror det är en kombination av att lösa ett problem som är värt att lösa och att de tror på teamet som ligger bakom.”

På frågan om respondenten ser några svårigheter med att få finansiering inom just GreenTech svarar hen att många kan tycka att GreenTech-lösningar är bra men att det ibland kan vara svårare att se en betalande kund för produkten/tjänsten. Vidare säger denne att fördelen med just deras produkt är att de har något man kan se och ta på samt att under produktionen kan tester göras samt få utlåtanden från kunder. Hen förklarar att företag D har en enkel produkt när det kommer till själva testandet och har man en mer komplex produkt som till exempel en digital lösning kan det vara svårare att visa att de faktiskt fungerar. Teorin kan låta bra men svårare att faktiskt testa många GreenTech produkter.

Respondenten säger att detta är första året företag D börjar generera inkomster på riktigt men att det har tagit flera år att ta sig hit. Då företaget kunde ta fram en färdig prototyp ganska fort som de kunde visa upp känner inte respondenten att det har blivit lättare eller svårare att få finansiering innan produktionen började på riktigt.

Företag D har stött på regulatoriska problem när de sökte olika EU-bidrag då deras nuvarande investerare som är ett börsnoterat företag ägde en för stor del av företaget för att kunna söka dessa bidrag.

4.5 Företag E

Företag E är verksamma inom metallindustrin och arbetar för att effektivisera utvinningen av metaller och på så vis minska de totala utsläppen inom industrin. Företagets start grundade sig i kunskapen och tillgängligheten av en unik teknik. De har en soliditet på cirka 90% och kassalikviditet på cirka 1500% baserat på siffror från deras senast tillgängliga årsredovisning. Företaget har cirka 10 anställda och har ingen direkt omsättning i bolaget. Deras senaste uppvisade resultat var omkring 10 miljoner minus och de har totala tillgångar på cirka 100 miljoner.

Respondenten var med och grundade Företag E och det var det fjärde företaget som respondenten startade. Respondenten är utbildad nationalekonom. Vid rankingen av sin egna finansiella kompetens anser sig respondenten i Företag E ha nivå fem. I svaren från respondenten fick denne 27 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå fem. Respondenten anser därmed sig vara på samma nivå som svaren från de strukturerade frågor visar.

Respondenten har diskuterat balansräkning, resultaträkning, budgetar och liknande med potentiella finansiärer och menar därmed att genom detta har denne behövt visa sin finansiella kompetens men inte lika exakt som de strukturerade frågor i denna studie. Företag E har fått finansiering genom nyemissioner samt lånestrukturerade bidrag. Respondenten förklarar att Företag E har sökt bidrag

från svenska staten men fram tills nyligen har de konstant blivit avvisade vilket respondenten anser vara märkligt. Argumenten från staten har varit att de inte minskar utsläpp av växthusgaser vilket de anser sig göra i hög grad då deras verksamhet går ut på att just minska utsläppen. Respondenten tror inte att det handlar om okunskap från svenska statens sida då konkurrenter till dem med liknande verksamheter har fått bidrag.

Indirekt tror respondenten att finansiärer tittar på den finansiella kompetensen men invävt i annat. Respondenten anser att finansiärerna kollar mer konkret på trovärdigheten hos individen när de väljer vilka bolag de ska investera pengar i. Att affärsidén är viktig ser respondenten som en självklarhet eftersom det annars aldrig kommer att vara ett ekonomiskt hållbart företag över tid. Respondenten tror även att det är viktigt att se och vara medveten om de risker som finns för att skapa en trovärdighet hos finansiärerna. Respondenten fortsätter med att denne tror att finansiärer kollar på en kombination av den finansiella kunskap som entreprenören besitter i kombination med hur entreprenören är som person, vad denne har för attityd och vilket förtroende den inger. Respondenten menar också att Företag E även har krav på sina investerare, exempelvis att de delar samma värderingar. Därmed är det inte endast vad finansiären söker hos entreprenörer och företag utan likväl vilken sorts finansiär som företaget söker.

”Om du är den typen som går ner på Stureplan och roar dig eller om du är den som får saker och ting att hända”

Svårigheter med att få finansiering inom GreenTech anser respondenten vara att riskkapitalbolag som ofta är de som investerar i startups, tenderar att fortsatt investera i sådant som tidigare har varit lyckosamt för dem. Riskkapitalisterna utvärderar vilken typ av investeringar som de tidigare gjort vinst på och fortsätter i samma spår. GreenTech-bolag som kommer med en ny typ av verksamheter eller förbättrar en befintlig marknad som tidigare inte gett resultat för riskkapitalisterna har då svårt att attrahera kapital. Många Greentech-bolag har också tekniskt avancerade produkter som finansiärer ofta inte förstår och därmed avvaktar att investera i. Dessa två delar i kombination anser respondenten vara en nackdel och svårighet inom GreenTech. Respondenten menar dock att de tillsammans med några andra inom sin bransch har gjort stora satsningar som ser ut att bli lyckosamma och är hoppfull att detta ska medföra att fler investeringsfirmor intresserar sig för deras verksamhet.

Något annat som Respondent E menar kan vara en svårighet för GreenTech-bolag är att de ofta ligger före lagstiftningen. GreenTech-bolag tittar generellt framåt och bryter någon typ av barriär och då är det frustrerande att ha en lagstiftning som inte hänger med i utvecklingen. Som exempel säger Respondent E att deras verksamhet enligt lagstiftning benämns som miljöfarlig och storskalig, medan den i verkligheten är tvärtom. De behöver då ansöka efter samma miljötillstånd

som de traditionella företagen, där majoriteten av frågorna de behöver besvara i själva verket inte är tillämpliga för deras företag men som de ändå måste besvara på grund av lagstiftning.

”Då är det jobbigt att ha en lagstiftning som tittar i backspegeln och inte framåt.”

Företag E planerar att dra igång sin verksamhet kommersiellt under detta år och därmed kunna börja dra in mer och mer intäkter. De anser att detta kommer underlätta framtida finansieringar för dem, men i dagsläget har de inget behov av ytterligare finansiering. Respondent E fortsätter dock med att även om de känner att det blivit mer lättillgängligt med finansiering för dem, så har världsläget med energipriser, inflation, krig osv. gjort att marknaden kring finansiering har svalnat i allmänhet.

4.6 Företag F

Företag F ersätter fossila transporter med utsläppsfria alternativ, detta genom att erbjuda transporttjänster av prylar, tjänster och mat med hjälp av elfordon. Företaget startades med en annan affärsplan vilket senare fick ändras på grund av anledningar så som coronapandemin, detta gjorde att de istället kom att fokusera på att ersätta fossila transporter. Baserat på information från senast tillgängliga årsredovisning omsätter Företag F cirka 15 miljoner kronor, gjorde ett resultat på några miljoner plus och har totala tillgångar värda cirka 50 miljoner kronor. I företag F arbetar det cirka 15 personer, de har en soliditet på omkring 60% och kassalikviditet på ungefär 70%.

Respondenten i företag F har varit i företaget sedan dag ett och haft olika titlar genom åren, senaste åren har hen haft titeln Chef för affärsutveckling. Hen har en utbildning som civilingenjör i industriell ekonomi. På frågan om vilken finansiell kompetens respondenten besitter får vi svaret nivå 4, i jämförelse med svaren från respondenten fick denne 28 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå fem. Respondenten anser därmed sig vara på en lägre nivå än vad svaren från de strukturerade frågorna visar.

Respondenten säger att hen tolkar finansiell kompetens som en förståelse för finansiella instrument, KPI och andra mätvärden. Både från ett rent ekonomiskt perspektiv men även att för ett startup handlar det mycket om riskkapital och finansiering, det kan handla om olika typer av tekniker och klausuler vilket denne anser nästan kommer in lite på juridik också.

Företag F har använt sig av flera olika investeringar. Dels lån men även bidrag och nyinvesteringar. Hen säger att bidrag såklart hade varit det bästa för företaget då ägarlistan inte späds ut men

fortsätter med att företaget sedan föredrog att ta lån förutsatt att räntorna inte är för höga. Vidare säger respondenten att man ofta vill få in kapital tidigt i en startup för att få med nya ägare och kompetens på den vägen men också att risken är stor vilket betyder att lån kan vara svårt att få i ett tidigt skede. Respondenten säger att de har blivit nekade finansiering flertalet gånger vilket hen menar är väldigt vanligt för startups och att man får lära sig att få nej hela tiden. Anledningarna till avslagen har varit olika, dels att det har varit för tidigt eller fel fokus för just den investeraren. Utöver det har det också varit på grund av att företaget har haft för många ägare, att spädningen var för hög samt att värderingen var för hög.

”Ja flertalet gånger, det är också en grej för en startup att man får lära sig att ta nej hela tiden.”

På frågan om vad hen tror investerare främst kollar på inför en potentiell investering svarar denne att de ofta vill se att entreprenörer har en relevant bakgrund, att man förstår problemet man vill lösa och att man kan visa ett driv men också att erfarenhet är viktigt. Respondenten säger att hen har blivit förvånad att investerarna inte gräver djupare i entreprenörerna som person och teamet runt. Vidare säger denna att de mest kollar om man har ett bra CV och att det då ser ut som en bra investering. Vidare går de mycket på vad de har hört andra säga om dig som entreprenör och går på det, i företag F:s fall säger respondenten att deras VD var välkänd och lyckades få in investerare som trodde på honom.

Respondenten tror inte att hens finansiella kompetens har påverkat möjligheten att få finansiering märkbart men fortsätter att det kan vara fördelaktigt om man är duktig på startups och hur man ska nå ut till investerare. Respondenten säger att det är en idé finansiärerna investerar i och att det kanske handlar mer om paketeringen av bolaget men inte finansiell kompetens specifikt.

Respondenten beskriver svårigheter för GreenTech-bolag att få finansiering med att det finns en viss oförståelse för teknikerna. Många är överens om att GreenTech är kritiskt för att klara de akuta hoten vi står framför i klimatfrågan, men många har svårt att förstå teknikerna de investerar i – vilket innebär att det finns en del missuppfattningar där ute. Denne menar att detta är framför allt tydligt inom DeepTech och att det nog beror på vilken GreenTech-investering det handlar om. Hen säger att det antagligen inte är själva GreenTech-delen som är drivande utan snarare tekniktypen.

För företag F gick det ganska fort att börja generera inkomster och säger att många investerare vill se att man validerat sin idé och börjat få intäkter, men hur mycket intäkter som räknas som validering varierar från investerare till investerare.

Respondenten upplevde inte att det var svårare att få finansiering innan företaget kunde uppvisa inkomster men tillägger också att kapital var billigt vid den tidpunkten vilket gjorde att det var mycket pengar som investerades till väldigt tidiga bolag. Detta menar hen har ändrats väldigt mycket från 2020 och att det nu är svårare att få investeringar, nu måste man visa att man kommit i gång och att kunder är beredda att betala för lösningen.

4.7 Företag G

Företag G är verksamma inom elektriska transporter där de arbetar med att utveckla, marknadsföra och säkra framtida lösningar inom branschen. Anledningen till att företaget grundades handlade om att minska klimatavtrycket på elektriska transporter, i synnerhet elbilar. Företag G har cirka 25 stycken anställda och gjorde ett minusresultat på cirka 5 miljoner kronor enligt senast tillgängliga årsredovisning. De hade en omsättning på cirka 20 miljoner kronor och även totala tillgångar på cirka 20 miljoner kronor. De hade en soliditet på omkring 80% och kassalikviditet på ungefär 500%.

Respondenten i företag G har titlarna VD och CFO men säger också att i startups får man göra lite allt möjligt så denne tar också hand om marknadsföring och sälj. Hen har en utbildning som jurist på Lunds universitet som senare har kompletterats med en företagsekonomisk ledarutbildning i form av en MBA, respondenten har även tidigare jobbat som advokat i 18 år. På frågan om vilken finansiell kompetens respondenten besitter får vi svaret nivå 5, i jämförelse med svaren från respondenten fick denne 25 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå 4. Respondenten anser därmed sig vara på en högre nivå som svaren från de strukturerade frågorna visar.

På frågan om vad respondenten anser är finansiell kompetens svarar hen att det är en förståelse för hela ekosystemet, att det för denne inte är att kunna räkna utan istället förstå dynamiken i vad som driver finansiella frågor både i form av kapitalanskaffning och din egen löpande verksamhet. Vidare har företag G använt sig av finansiering i form av nyemission, konvertibelt skuldebrev samt EU-bidrag. Respondenten säger att de gärna hade haft mer lånefinansierat kapital då de behöver en balanserad strategi för finansieringskostnader och att det hamnar i en blandning av eget kapital och lån. Företag G har blivit nekade både bidrag och från investerare, anledningarna har ofta varit att företaget befinner sig i ett för tidigt skede, att det är en för stor risk eller att vissa kriterier för bidrag inte uppfylls. Vidare säger respondenten att det ibland också har varit för att investerare inte förstår hur stort företaget potentiellt kan bli i framtiden.

Företag G genererade intäkter cirka fem år efter att bolaget startades och respondenten säger att de därmed har kunnat uppvisa intäkter för finansiärer i processen mot en helt färdig produkt. Vidare känner hen att det går lättare och lättare att få med sig finansiärer desto mer deras produkt utvecklas.

”Vi hade tur på det sättet att vi fick ett stort kundprojekt tidigt så vi fick intäkter cirka fem år efter bolaget startades.”

Respondenten upplever att hen har behövt bevisa sin finansiella kompetens för finansiärer genom att behöva bevisa att denne har koll på siffrorna och verkligen är insatt vilket hen tror var extra tydligt när hen var yngre. Respondenten menar att för tillfället kollar finansiärer främst på företags G:s orderbok innan eventuell finansiering men att den finansiella kompetensen också kan påverka möjligheten. Vidare fortsätter hen med att säga att både den finansiella kompetensen och det finansiella kontaktnätet spelar roll, att ha bra kontakter inom vissa investeringsgrupper.

Vid frågan om svårigheter kring finansiering inom just GreenTechbolag menar respondenten på att det inom GreenTech ofta är företag som är verksamma inom hårdvara och DeepTech vilket är avancerad teknik. Hen fortsätter sen med att säga att equityinvesterare ofta jobbar på ett sätt som inte alltid är fördelaktigt för just denna typ av företag. Lånefinansiering passar inte heller alltid då bankerna endast lånar ut till företag med ett positivt kassaflöde vilket väldigt få GreenTech-startups har, menar Respondent G.

4.8 Företag H

Företag H är verksamma inom den kemiska industrin. Bakgrunden till företagets start är att de ville vara med och påverka omställningen till att göra denna industri grönare då det är en industri som är otroligt stor världen över och därmed har en stor påverkan på miljön.

Hos Företag H arbetar det ungefär 50 personer och de omsatte några miljoner kronor baserat på senast tillgängliga årsredovisning. De hade en soliditet runt 90% och kassalikviditet på ungefär 850%. Vidare så gjorde de ett minusresultat på cirka 40 miljoner och hade totala tillgångar på omkring 55 miljoner.

Respondent H är en utav medgrundarna till företaget och har därmed varit med sedan uppstarten av företaget. Respondenten är utbildad doktor i biokemi genom en vetenskaplig utbildning baserad på civilingenjörsutbildning. På frågan hur Respondent H skulle ranka sin egen finansiella kompetens anser respondenten sig vara på nivå två, i jämförelse med svaren från respondenten fick denne 26 korrekta svar vilket enligt vår bedömning som återfinns i metoden placerar denne på nivå

fyra. Respondent H anser därmed sig vara på en lägre nivå än vad svaren från de strukturerade frågorna visar.

Respondent H anser att finansiell kompetens handlar i stora drag om att kunna budgetera, följa upp budgeterna och göra marknadsanalyser. Respondent H belyser dock att denne inte anser sig ha finansiell kompetens och att det inte är nödvändigt i dennes roll som VD i nuläget då det finns andra i företaget som kan ta hand om dessa bitar istället. Respondenten anser istället att hens viktigaste uppgift är att stå för vision och strategi och att tillsätta rätt personer på rätt plats för att utveckla företaget. En annan viktig del för Respondent H som VD är att förstå exempelvis de budgetar som andra gjort och att kunna presentera dessa på ett bra sätt inför finansiärer. Den finansiella kompetens som denne tycker sig ha behövt använda är att kunna förstå ekonomiska termer och förkortningar. Utan denna kunskap är det svårt att förstå vad finansiärerna pratar om menar Respondent H.

Finansieringsformerna som Företag H har använt sig av är främst nyemission. Även mindre bidrag och ängelinvesterare användes i början men detta var utan större betydelse säger Respondent H. De har även börjat kolla på möjligheterna till att få större bidrag från EU och Energimyndigheten vilket är deras största fokus just nu gällande kommande finansiering. Företag H har tidigare fått avslag på bidrag från bland annat EU, detta eftersom de inte anses uppfylla vissa krav som ställs. Det kan vara att deras nisch är både för bred och för snäv vilket företaget nu ska kolla över för att ha möjligheten att få fler bidrag för deras verksamhet.

Respondent H:s uppfattning är att finansiärer främst kollar på företagets teknik följt av vilken potentiell marknad som finns för företaget. När detta ser bra ut kollar finansiärerna lite snabbt på teamet bakom företaget är Respondent H:s känsla. Hen tycker istället att finansiärernas största fokus bör ligga på personerna bakom företaget och hur de hanterar motgångar eftersom det är deras inställning som avgör om motgångar kommer övervinnas eller inte.

”När saker går åt helvete behöver du ett bra team som ordnar det.”

Vad som utmärker sig som extra svårt med externt kapital inom just GreenTech är det mer långsiktiga tänket som inte alltid finns i andra företag. Som entreprenör behöver man förklara teknikerna och tiden det tar att utveckla dessa och att det därmed behövs långsiktiga investeringar menar Respondent H. Inom Greentech pratar man inte lika ofta om exits heller vilket är något vissa investerare är väldigt intresserade av. Respondent H menar dock att det finns investerare som har ett långsiktigt tänk och är villig att investera i GreenTech så hen ser inte detta som något större problem. Något respondenten istället ser som en fördel för deras företag är att de är mindre

konjunkturskänsliga. Desto högre energi och matpriser, desto fler konsumenter blir intresserade av deras produkter och teknologier.

Företag H gjorde en omorganisation 2019 där de tog fram en ny affärsmodell och hittade deras marknad. Intäkterna planeras öka markant detta året men även om inte intäkterna har strömmat in tidigare så känner Företag H att det har varit enklare att attrahera finansiärer efter deras omorganisation och det var även efter detta som de fick sin största investering i företaget.

4.9 Finansiär 1

Finansiär 1 arbetar på ett dotterbolag till ett nationellt bolag där detta dotterbolag endast investerar i just GreenTech-bolag. Företaget har cirka 30 bolag i sin portfölj och investerar endast i bolag som kan vara med och bidra till en kraftig reducering av växthusgaser på ett eller annat sätt.

Finansiär 1 anser att finansiell kompetens handlar om kunskap om styrning av ett bolag utifrån ekonomiska termer. Det kan exempelvis handla om redovisning men också investeringsrelaterade frågor. Finansiär 1 har inte upplevt att någon har blivit nekad investering på grund av att de har för låg finansiell kompetens. De kollar på en helhetsbedömning av entreprenören där finansiell kompetens kan spela roll i bedömningen när de väljer att investera eller inte. Om det endast är den finansiella kompetensen som saknas hos en entreprenör tittar de på hur de kan få in finansiell kompetens i bolaget istället för att neka investering. Om Finansiär 1 skulle ge en personlig bedömning av entreprenörers finansiella kompetens inom GreenTech-bolag så skulle hen gissa på nivå två eller tre på en femgradig skala.

Finansiär 1 berättar också att de inte görs någon utvärdering enbart på entreprenörens finansiella kompetens. De gör istället personlighetstest på alla i ledningen samt en företagsbesiktning där det kan framkomma hur den finansiella kompetensen är i bolaget, men de har alltså inget explicit test för finansiell kompetens. Då de ofta investerar i DeepTech-bolag, vilket är en del av GreenTech men med väldigt stort tekniskt fokus, så menar Finansiär 1 att det inte är helt ovanligt att finansiell kompetens saknas. Entreprenören är då istället kunnig inom den tekniska biten, och investeringsfirman får kolla på om de ska tillsätta exempelvis en VD eller CFO för att komplettera teamet. Finansiär 1 menar därmed att den finansiella kompetensen behöver finnas i företagen, men att det inte måste vara hos entreprenören bakom utan det kan de hjälpa till med att införa i bolaget.

” I och med att det är väldigt mycket fokus på DeepTech och Tech överlag så saknas ibland den finansiella kompetensen hos entreprenörerna själva.”

Generellt vad Finansiär 1 ser som de vanligaste anledningarna till att de väljer att inte investera i ett företag är att företagen inte klarar av skalkraven de har eller att de helt enkelt inte tror på produkten, marknaden eller teamet. Skalkraven som sållar ut många sökande är exempelvis att de är för tidiga för investering, att de är för sena för investering samt det vanligaste vilket är att de inte har en tillräckligt stark miljökoppling.

Det som investeringsfirman främst kollar på hos entreprenören är dennes erfarenheter och teamet bakom. Detta är dock senare i processen förklarar Finansiär 1 då de i första hand tittar mer på bolaget själva bolaget och inte lika mycket på entreprenören som person. Då tittar de på vad det är för innovation, hur affärsmöjligheterna ser ut, vilka exitmöjligheter finns det osv. Om allt detta stämmer överens med vad investeringsfirman letar efter börjar de kolla på entreprenören och teamet.

Vikten av att ha någon med ekonomiska kunskaper ser Finansiär 1 som viktigt men framförallt att det finns en samlad kompetens i teamet. Om det är ett företag med endast ekonomer kan de vilja få in några mer tekniskt kunniga och tvärtom om det bara finns personer i bolaget som kan teknik vill de få in någon med ekonomiska kunskaper eller liknande. Likt vad Finansiär 1 berättade tidigare behöver dock detta inte betyda att de väljer att inte investera, utan de kollar istället på hur teamet kan kompletteras för att vara så kompetenta som möjligt för att driva företaget.

Svårigheter som Finansiär 1 ser med att investera i just GreenTech-bolag är i de tekniskt avancerade bolagen. Det kan då vara svårt att helt och hållet förstå vad bolaget de vill investera i faktiskt gör i sin verksamhet. De behöver då införskaffa sig specifik kunskap kring just den produkten och branschen för att vara införstådda med vilka risker och liknande det kan finnas. De tekniskt avancerade hårdvarubolagen har ofta även en lång väg till marknaden och tills de kan inbringa betydande intäkter. Även detta måste beaktas vilket kan göra det svårare att motivera en investering i ett sådant bolag då riskerna är stora. Om det inte är ett avancerat Tech-bolag ser inte Finansiär 1 något som försvårar med att investera inom just GreenTech jämfört med andra bolag och branscher.

”De kan ofta ha en längre väg fram till marknaden och som är svårare att validera i vissa fall där den tekniska risken är klart mycket högre.”

Finansiär 1 förklarar vidare att de ser det väldigt positivt om företagen har börjat generera intäkter eller på annat sätt kan uppvisa att idéen faktiskt går hem hos kunder och att det är säljbart. De investerar ofta i ett lite senare skede i bolagen och inte direkt i uppstarten då det endast finns en idé men att den kanske inte är testad ännu. Finansiär 1 fortsätter förklara att de inte har några uppsatta siffror på att bolagen ska ha omsatt x antal kronor, men att det är meriterande om de kommit en bit

i sin process att ha kunder. Det är därmed inte själva storleken på omsättning och genererade intäkter som är det viktigaste utan vilket stadie bolaget är i då Finansiär 1 berättar att de nekar många bolag då de anser att dessa är i ett för tidigt stadie.

Inom Finansiär 1:s investeringsfirma så stöter de på en del regulatoriska problem i form av fondregler som finns uppsatta inom deras koncern. Det är exempelvis att bolaget inte får ha funnits i mer än 7 år, det finns även en maxgräns för hur mycket som får vara investerat i bolaget innan de går in. Något annat som också kan orsaka problem ibland är att de enligt sina fondregler inte får vara det enda bolaget som investerat samt att de aldrig får investera så de har mer än 50% av det nya privata externa kapitalet.

4.10 Finansiär 2

Företaget som Finansiär 2 arbetar på riktar sig till startups och entreprenörer och är ett dotterbolag som ingår i en större koncern. De erbjuder dels utbildningar och kontorsplats för nya entreprenörer, men de gör även investeringar i bolag och agerar som aktiva delägare. Företaget riktar sig inte enbart till GreenTech-bolag men detta är en del av startups som de investerar i.

På frågan vad Finansiär 2 anser är finansiell kompetens förklarar denne att det är en kunskap som är aktuell och användbar inom näringslivet mer än av akademisk sort. De lägger ingen större vikt vid att entreprenörerna ska kunna olika teorier och liknande utan istället kollar de exempelvis entreprenörens vetskap om sitt företags ekonomi, hur de prissätter sin produkt eller tjänst och hur väl de förstår marknaden. Investeringsfirman mäter inte den finansiella kompetensen på något speciellt sätt, men Finansiär 2 menar att det märks väldigt fort om entreprenören har förståelse för de finansiella bitarna.

För Finansiär 2 och dennes företag är finansiell kompetens en faktor hos entreprenören och företaget de investerar i. Affärsidén kan vara hur bra som helst men om det inte finns en förståelse kring den finansiella statusen i bolaget och vilka problem där kan finnas så kommer det bli väldigt svårt att driva sitt bolag på ett bra sätt menar Finansiär 2. Denne förklarar dock vidare att den finansiella kompetensen kan kompletteras genom att exempelvis anställa en CFO som kan de finansiella bitarna bättre och därmed kompletterar teamet.

”Den finansiella kompetensen skulle jag säga är A och O.”

Investeringsföretaget har nekat företag och entreprenörer på grund av deras brist på finansiell kompetens. Även om det är drivna entreprenörer med en god kunskap kring sin produkt, så kan Finansiär 2 säga nej till investering om de saknar kompetens kring till exempel kalkyler, prognoser och generella ekonomiska termer som är nödvändiga att kunna i det dagliga arbetet. Likt Finansiär 2 var inne på tidigare så kan denna kompetens såklart hyras in eller anställas men investeringsföretaget anser ändå att entreprenören behöver ha en grundkompetens inom det finansiella för att de ska vara intresserade av en investering.

Andra vanligt förekommande orsaker till att de nekar företag som söker investering är att de inte kommer överens om bolagets värdering. Ofta anser entreprenörerna och bolagen att de har en högre värdering än vad investeringsfirman anser. Det är inte ovanligt att entreprenörerna tycker sig vara mer unika, attraktiva och ha större konkurrensfördelar än vad investeringsfirman bedömer dem ha. Det finns även ytterligare anledningar till att Finansiär 2 tackar nej till entreprenörer. Det kan vara till exempel att entreprenören har för få ägarandelar själv, att de inte klickar med entreprenören personlighetsmässigt eller att det är inom en bransch som investeringsfirman har för lite kunskap om för att vara villiga att investera i.

Just att som finansiär och entreprenör få en bra relation på det personliga planet anser Finansiär 2 som en av de viktigaste sakerna hos entreprenören. Dels att det finns ett driv och en kompetens inom deras område, men även att entreprenören delar personliga värderingar är något som de ser som väldigt viktigt. Om det personliga fungerar bra tittar Finansiär 2 givetvis även på själva bolaget, då kollar de främst på potentialen som bolaget och affärsidén har. Det är även viktigt att de har ett team som kompletterar varandra med olika kunskaper som behövs för att driva ett företag.

”Vi arbetar efter ledorden öppenhet, ärlighet och respekt. Det ska genomsyra allting vi gör och investerar i, både på bolags- och personnivå.”

Svårigheter som Finansiär 2 ser med att investera i GreenTech-bolag är att denna typ av bolag ofta har svårare att bli lönsamma än andra bolag. Den typen av GreenTech-bolag som kan göra som störst skillnad för samhället och klimatet kräver oftast stora undersökningar, långa beslutsprocesser, mycket kapital och politiska beslut för att de ska kunna genomföras. Denna typ av bolag hamnar inom kategorin infrastruktur vilket påverkar effektiviteten negativt då det krävs offentliga upphandlingar och politiska beslut. Detta medför att många investerare drar sig för att investera i dessa företag då det tar väldigt lång tid innan det blir en lönsam investering.

För Finansiär 2 och dennes investeringsfirma är det viktigt att företagen kan uppvisa löpande intäkter. Har företaget inte några intäkter brukar de ha som ett kriterium för att investera, att intäkter

ska kunna uppvisas inom två år. Vad det gäller vinst och avkastning på investeringsföretagets satsade pengar finns det inga utsatta krav, där är det olika beroende på vilken bransch och marknadspotential som bolaget har.

Några regulatoriska problem brukar Finansiär 2 inte stöta på när det gäller investeringar. De klassas som ett investmentbolag och inte en investeringsfond vilket hade medfört fler regulatoriska krav att ta hänsyn till. Vad det gäller regulatoriska problem för företagen de investerar i så är det vitalt för Finansiär 2 att entreprenören är medveten om vilka problem som finns och har en lösning på dem annars är Finansiär 2 inte intresserade i den typen av bolag.

5.0 Analys

I detta kapitel presenteras studiens analys som består av en kvalitativ innehållsanalys med kodning av olika teman från empirin. Under varje rubrik presenteras både en empirisk och teoretisk analys där likheter och skillnader identifieras.

5.1 Tillvägagångssätt

Analysen genomfördes med hjälp av en kvalitativ innehållsanalys, detta enligt Graneheim och Lundmans (2004) tillvägagångssätt. Intervjuerna spelades in och transkriberades efter intervjutillfället, dessa transkriberingar har sedan lästs igenom. Vidare plockades meningar ut som har relevans med relation till intervjufrågorna, dessa meningar placerades sedan i kategorier för att enklare kunna sortera materialet. Tre huvudteman med tillhörande underteman identifierades som framhävde det viktigaste i intervjuerna, vilka var *Entreprenörer, Finansiell kompetens* och *Finansiering*. Dessa huvudteman och underteman färgkodades för att enklare kunna sortera in meningarna som tidigare plockats ut från transkriberingarna. Vidare sammanställdes empirin från de strukturerade frågorna i Excel. Detta tillvägagångssätt har styrkor och svagheter, då transkriberingen tolkas av författarna kan det uppfattas på ett annat sätt jämfört med hur respondenten tänkte att det skulle tolkas. En styrka med indelning av teman och användning utav färgkodning är att information inte tappas bort lika enkelt, empirin kan sorteras in effektivt och skillnader/likheter från respondenternas svar går att analysera direkt. Vidare är kvalitativ innehållsanalys, där data kodas induktivt, ett bra alternativ då kvalitativ forskning har använts i denna uppsats (David och Sutton, 2016).

5.2 Entreprenörer

5.2.1 Bakgrund

Entreprenörerna i de intervjuade företagen har olika bakgrund och anledningar till varför de startat sina företag. Något som de alla har gemensamt dock är att de på ett eller annat sätt är innovatörer som vill utveckla samhället framåt genom att komma med miljömässigt hållbara idéer. Detta går att jämföra med vad Wise (2013) skriver att entreprenörer har en betydande roll i den ekonomiska utvecklingen och även möjligheten att påverka samhället. Wise (2013) skriver även att entreprenörer ofta är de som ligger bakom innovationer och nytänkande idéer och genom just detta så utvecklar de samhället.

I en GEM-rapport från 2020 så beskrivs entreprenörer som antingen imitativa eller innovativa, där de innovativa entreprenörerna erbjuder marknaden något helt nytt medan imitativa startar ett

företag som säljer en redan existerande tjänst eller produkt. Vad det gäller vilken typ av entreprenörer de svarande är så är det en homogen grupp med endast ett företag som särskiljer sig. Samtliga utom Företag F har någon form av innovativa produkter eller tjänster där de genom nytänkande har tagit fram tekniker och lösningar för att minska klimatförändringarna i framtiden. Företag F har istället en imitativ tjänst men som likväl har positiva effekter för miljön.

Landström (2023) skriver att det kan vara svårt att rent generellt klassa entreprenörer som en homogen grupp då de startar sina företag av olika anledningar. Det kan vi delvis se hos de intervjuade företagen. Företag D, E och H uttrycker att deras företag startade på grund av en kunskap som fanns hos grundarna som de sedan ansåg att det fanns ett utrymme för på marknaden i kombination med att de ville bidra till en miljövänlig omställning. Företag B grundade sig istället i ett intresse av materialet som de arbetar med som sedan ledde till att de lärde sig att hantera tekniker kring detta och insåg vilka användningsområden som fanns för produkten. I Företag C:s fall så såg de en efterfrågan från kunder på en utveckling av deras nuvarande affärsidé vilket ledde till att de började arbeta med att ta fram sin produkt som kunde tillfredsställa marknadens behov. För Företag A var det istället ett skolprojekt som ledde fram till att ett företag bildades när projektet var över. Företag F startades från början egentligen med en annan affärsidé men ändrade till sin nuvarande på grund av coronapandemin. Hos Företag G grundade företagets start sig i en vilja att minska klimatavtrycket ytterligare gällande elektriska transporter.

Även fast somliga av företagen har startats av olika anledningar likt Landström (2023) säger är det vanligaste, så finns det en gemensam nämnare hos många av företagen även fast de alla inte nämner det själva. Företag D, E och H uttrycker att deras företag startades på grund av en kunskap som fanns hos entreprenören eller i teamet. Även Företag A som startades i form av ett skolprojekt skulle kunna anses grunda sig i en kunskap som införskaffades under studietiden. Företag B beskriver att de startades på grund av ett intresse för materialet de arbetar med, men också detta skulle kunna tolkas som att grundaren hade en förkunskap kring materialet. Likaså Företag C hade en förkunskap då de redan befann sig i samma bransch som de senare utvecklade en ny grön teknologi inom. Sammantaget kan det utläsas från respondenternas svar att kunskap är viktigt redan i uppstarten i GreenTech-bolag och att de därmed är en mer homogen grupp entreprenörer än vad Landström (2023) skriver.

De företag som skiljer sig från detta är Företag F och G där vi inte får några indikationer på att företagen grundade sig i en förkunskap hos entreprenören. Företag F verkar istället funnit sin affärsidé när de behöver organisera om på grund av coronapandemin och Företag G uppgav endast en vilja att förändra klimatavtrycken. Detta behöver dock inte betyda att dessa två företag ej besatt en kunskap, men detta var ej något som framgick under intervjuerna som en anledning till grundandet.

Sammanfattningsvis så är respondenterna relativt homogena i anledningen till att företagen grundades och vilken typ av företag som har startats, där det är innovativa företag som grundar sig i kunskap som ligger bakom de flesta av de svarande respondenternas företag.

5.2.2 Utbildning

Kaiser och Menkhoff (2017) menar på att utbildning inom ekonomi och finansiering påverkar den finansiella kompetensen. Av de svarande hade Respondent A, B, D och F en utbildning som civilingenjör inom industriell ekonomi, Respondent C var utbildad civilekonom, Respondent E hade en utbildning som nationalekonom, Respondent G var utbildad jurist samt Respondent H hade en utbildning inom biokemi. Av dessa kan samtliga respondenter utom Respondent G och H anses ha studerat någon form utav ekonomi. Respondent G i sin tur arbetade länge med affärsjuridik vilket innefattar mycket ekonomi och detta har även kompletterats av en executive MBA vilket gör att även Respondent G kan anses ha ekonomiska kunskaper. Därmed är det endast Respondent H som inte har någon form av ekonomisk utbildning. Detta skulle enligt Kaiser och Menkhoffs (2017) studie kunna leda till att Respondent G har en sämre finansiell kompetens.

Tittar vi på resultaten från när vi kollade entreprenörernas finansiella kompetens kan vi dock se att Respondent H inte utmärker sig som att denne har sämre finansiell kompetens utan har likt majoriteten nivå fyra. Detta skulle kunna förklaras av att vi inte har frågat entreprenörerna om internutbildningar på arbetsplatsen eller andra kurser som Kaiser och Menkhoff (2017) också menar bidrar till en ökad finansiell kompetens. En intressant iakttagelse från respondenternas svar är att Respondent H som då är den enda, vad vi vet, utan en ekonomisk utbildning som också är den som rankar sig själv lägst av samtliga respondenter på frågan om hur bra finansiell kompetens de anser sig ha.

Att Respondent A, B, D och F samtliga har en ingenjörsutbildning inom industriell ekonomi skulle också kunna visa att entreprenörer inom GreenTech har en fördel av att besitta tekniskt kunnande. Det skulle även kunna förklara sambandet av att många av företagen har startats med grund i en kunskap som diskuterades i föregående avsnitt. Att nästintill samtliga respondenter har någon form av ekonomisk utbildning skulle också kunna vara en anledning till att den finansiella kompetensen är hög bland de svarande, baserat på de strukturerade frågorna vi ställde dem.

5.2.3 Entreprenörens påverkan

Något som de två finansiärerna påpekar är viktigt hos entreprenörerna är deras erfarenheter och driv. Att finansiärer granskar entreprenören som individ är något som Respondent A och E även uppfattar, Respondent E tar även upp risker och hur dessa hanteras som en faktor. Detta kan jämföras med Landström (2023), som skriver att egenskaper såsom drivkraft, kreativitet och risktagande är vitala egenskaper att inneha som entreprenör vid uppstarten i ett företag. Detta för att kunna klara de utmaningar som uppstår men även för att kunna identifiera möjligheter och utvecklas (Landström, 2023). Finansiär 2 är tydlig med att det är viktigt att de klickar med entreprenören på ett personligt plan och inte endast affärsmässigt där det är viktigt att de delar samma värderingar. Även Respondent E pratar om vikten av att dela värderingar, där de har krav på att finansiärerna som de tar in i företaget ska dela deras värderingar som de står för.

Schoner (2014) skriver i sin bok om vikten av ett komplett team med olika kunskaper och roller och att det inte endast är entreprenören som individ som spelar roll. Även Finansiär 1 och 2 pratar om vikten av teamet och kompetensen som de besitter tillsammans som en viktig faktor vid finansiering. Att finansiärerna tittar mycket på teamet är en bild som många respondenter delar, där Respondent C blev förvånad att finansiärer la större vikt vid teamet och personerna än vad hen på förhand trodde att de skulle göra. Hen trodde istället att de mer eller mindre endast skulle kolla på affärsidé, marknad osv. Respondent A och D uppger likt de två finansiärerna nämner att de upplever att teamet är en viktig faktor när de söker finansiering vilket även stämmer överens med Schoner (2014). Teamet är dock inget som Respondent B och E nämner, där Respondent B upplever istället att finansiärer lägger stor vikt vid hur nära en försäljning företaget är.

Denna bild delas dock inte utav alla där Företag F, G och H har andra uppfattningar. Respondent F:s erfarenheter är att hen har upplevt att finansiärer gräver mindre i entreprenörerna som person och teamet runt än vad hen trodde. Istället ansåg Respondent F att det gäller att ha rätt kontakter för att få finansiering. Även Respondent G pratar om vikten av att ha ett bra kontaktnät inom investeringsgrupper och liknande kretsar och att det är en stor faktor till om finansieringen erhålls. Likt Respondent F så ansåg även Respondent H att finansiärer tittar för lite på teamet och istället lägger stor vikt vid tekniker och marknader, hen anser att utvärderingen av personerna bakom företaget bör ha ett större fokus. Trots att Schoner (2014) och de båda finansiärerna belyser vikten av teamet så upplever alltså Respondent F, G och H att finansiärer kollar lite på detta enligt deras erfarenheter.

De svarandes uppfattning om hur stor betydelse teamet har för finansiärer skiljer sig alltså åt. De två finansiärerna beskriver detta som en viktig del men det är inte något som alla respondenter upplever. Respondent A, C och D är eniga med finansiärerna att de upplever teamet som en viktig

faktor för finansiärer. Respondent B och E nämner inte teamet medan Respondent F, G och H:s upplevelser är att finansiärer kollar för lite på teamet.

5.3 Finansiell kompetens

5.3.1 Definition

Eftersom det finns många olika definitioner av vad finansiell kompetens är har även svaren från respondenterna varierat mycket, Respondent A uppgav att denne inte reflekterat över begreppet men utvecklade sedan efter lite funderande att denne uppfattade det som förmågan att lägga upp och följa en budget samt hur man införskaffar medlen för att kunna upprätthålla densamma. För Respondent H är det en liknande definition, där hen förklarar det som kunskapen att kunna budgetera och följa budgeten. Respondent C menar att det handlar om en förståelse för hur dina beslut kommer påverka företagets finansiella status på flera nivåer. Vidare har Respondent F en bredare syn på finansiell kompetens. Hen menar att det handlar om dels att förstå finansiella instrument och nyckelbegrepp, men även hur ett företag kan få finansiering genom olika tekniker och nämner även att det kan handla om juridiska bitar genom exempelvis olika klausuler.

Respondenterna B, D och E hade ingen definition av vad de ansåg finansiell kompetens vara. Ingen av respondenterna har därmed ansett finansiell kompetens vara samma sak som den definition som vi har använt oss av i denna studie. Där förklarar Atkinson och Messy (2012) det som en kombination av finansiellt beteende, finansiell attityd och finansiell kunskap. För att det ska klassas som finansiell kompetens behöver man även veta hur kunskapen man besitter ska användas (Huston, 2012) och hur de olika delarna fungerar i relation till varandra (Hung et al., 2009). Det är som sagt inte någon som har gett exakt denna definition vilket även var väntat då det är ett begrepp som inte har någon exakt bestämmelse.

Sammantaget kan vi utifrån respondenternas svar se att det skiljer sig mycket vad de anser att finansiell kompetens är och det framgår att en gemensam definition är svår att komma fram till. Detta stämmer väl överens med den befintliga litteraturen där bland annat Hung et al. (2009), Huston (2010) och Atkinson och Messy (2012) alla har olika definitioner av vad finansiell kompetens är vilket tyder på att det inte finns någon exakt förklaring. Vidare kan den diversifierade synen på finansiell kompetens vara en anledning till att flertalet respondenter upplever att finansiärer inte värdesätter deras finansiella kompetens, då finansiärer och entreprenörer kan ha olika syn på begreppet.

5.3.2 Användning av finansiell kompetens

Något mer konkret som jämfördes mellan respondenterna är om de har behövt visa sin finansiella kompetens och isåfall på vilket sätt. Respondent C och D svarar att de inte alls upplevt att de behövt visa finansiell kompetens för finansiärerna, medan Respondent H säger att den endast behövt visa finansiell kompetens i form av att förstå ekonomiska termer och liknande i det vardagliga pratet med finansiärer. Resterande respondenter har på ett eller annat sätt behövt visa finansiell kompetens för finansiärer. Ingen har behövt göra det genom ett lika strukturerat sätt likt i denna studie men har ändå upplevt att de behövt visa upp finansiell kompetens. För samtliga av de respondenter som svarade ja har det varit genom att exempelvis diskutera budgetar eller på annat vis göra tydligt att de förstår företagets ekonomi på något vis. För Företag B var det en lite annorlunda situation jämfört med de andra då deras företag startades genom en ängelinvestering och de därmed inte behövde visa finansiell kompetens till en början men att det har behövts mer och mer på senare tid.

Tittar man från finansiärernas perspektiv så svarar de båda finansiärerna att de inte har något specifikt sätt att testa den finansiella kompetensen hos entreprenörer. Hos Finansiär 1:s företag gör de en helhetsbedömning på personen och teamet där finansiell kommer in men inte något som de kollar konkret. Det är inte heller av någon större vikt för Finansiär 1 att just entreprenören har finansiell kompetens så länge de har den i företaget. För Finansiär 2 är det av större vikt att entreprenören har någon grund av finansiell kompetens som sedan kan kompletteras av andra i teamet. Men inte heller i Finansiär 2:s företag har de något speciellt sätt att testa detta men hen säger att det märks relativt fort om någon har finansiell kompetens eller inte utan något test.

De tester som generellt sätt utförs inom finansiell kompetens är likt de strukturerade frågorna vi har använt oss av. Bland annat finns det OECD:s undersökning av finansiell kompetens från Atkinson och Messy (2012). Detta är inte något som varken respondenterna från företagen har upplevt eller som finansiärerna använder sig av. Istället testar finansiärerna den finansiella kompetensen på ett mer subjektivt vis där deras känsla kring entreprenörens eventuella finansiella kompetens är det som väger in.

Respondent B, C, D och F anser inte att deras finansiella kompetens spelar roll när de söker finansiering. Forskning visar dock att finansiell kompetens är en resurs som möjliggör att kunna attrahera immateriella resurser som i sin tur leder till fördelar när företag vill attrahera externt kapital (Ying et al., 2019; Hussain et al., 2018). Detta kan jämföras med Respondent G:s syn på det hela där hen menar att den finansiella kompetensen indirekt påverkar möjligheten att få finansiering men inte något som är ett utsatt krav.

Respondent H tror att dennes personliga finansiella kompetens inte påverkar men att det behöver finnas personer i hens företag som besitter denna kompetens. Detta är även något som Finansiär 1 belyser där hen säger att de inte anser att entreprenören i företaget behöver besitta kompetensen men att den behöver finnas inom teamet. Finansiär 2 är inne på samma linje men denne anser att entreprenör behöver ha en grundkunskap.

Slutligen så tror Respondent A och G att den finansiella kompetensen har påverkan till möjligheten att få finansiering. Denna syn stämmer väl överens med Eniola och Entebang (2017) som skriver att finansiell kompetens underlättar för företag att attrahera och hantera andra resurser som finns inom företaget. Detta leder till konkurrensfördelar och ett försprång när företag vill få in externt kapital (Eniola & Entebang, 2017). Även Lusardi och Mitchell (2014) belyser finansiell kompetens som en viktig resurs och kan ses som humankapital, där personer med finansiell kompetens kan öka produktiviteten och prestationerna inom företaget. Detta i sin tur leder till högre avkastning som är något många finansiärer är intresserade av (Lusardi & Mitchell, 2014).

5.3.3 Strukturerade frågor

Resultatet av de strukturerade frågorna visar på att samtliga av respondenterna har god finansiell kompetens. Samtliga svarande utom Respondent E blev bedömda som nivå fyra, medan Respondent E:s svar resulterade i nivå fem. Drexler et al. (2014) menar att entreprenörer med finansiell kompetens tenderar att ta bättre finansiella beslut och gör bättre investeringar (Van Rooij, 2011). Samtliga av de intervjuade företagen hade erhållit någon form av externt kapital och både Hussain et al. (2018) och Adomako et al. (2016) menar att det finns ett samband mellan finansiell kompetens och tillgången av externt kapital.

Att respondenterna besitter finansiell kompetens baserat på de strukturerade frågorna skulle kunna vara en förklaring till att samtliga företag har erhållit någon form av externt kapital. Detta är något som även Eniola och Entebang (2017) styrker då de menar att finansiell kompetens som en resurs förbättrar möjligheterna att attrahera externt kapital. Att respondenterna visade sig ha finansiell kompetens samt erhållit finansiering skulle även kunna tyda på att företag som ej erhåller externt kapital har svårt att klara sig undan konkurs då inga av de svarande företag klarat sig utan extern finansiering. Utan externt kapital har många företag svårt att överleva (Startup Genome, 2019) och externt kapital i ett tidigt stadie har ett stort samband med ett företags framgång (Robb & Robinson, 2014).

5.4 Finansiering

5.4.1 Sammanhang

De svarande företagen befinner sig i olika stadier och har olika behov av att få in externt kapital. Samtliga företag utom Företag F gjorde minusresultat i sin senast tillgängliga årsredovisning. Företagen har även olika stora omsättning och befinner sig olika långt i processen att inbringa intäkter. Företag A, B, D och E har ingen direkt omsättning att visa upp och samtliga av dessa företag befinner sig i stadiet där de håller på att utveckla sin produkt. För Företag D och E räknar de med att börja generera mer betydande intäkter under detta året. Företag A räknar med större intäkter inom ett till två år medan Företag B har satt upp en tioårsplan där de börjar generera intäkter inom allt från tre till sju år. Företag C och H omsätter några miljoner, medan Företag F och G har en högre omsättning. Detta kan jämföras med Mason och Kwok (2010) som menar att ett företags olika stadier kan påverka hur investeringsredo de är genom exempelvis vilken avkastning de visar upp. De intervjuade respondenternas företag kan därmed ha svårt att attrahera finansiärer på grund av att de inte är investeringsredo beroende på vilket ekonomiskt stadie de befinner sig i.

Finansiär 2 är tydlig med att i deras investeringsfirma är det viktigt att företagen uppvisar löpande intäkter och om så inte är fallet sätter de upp ett krav att detta ska ske inom två år. Även Finansiär 1 belyser vikten av att företagen de investerar i kan uppvisa intäkter. Finansiär 1 och dennes investeringsfirma brukar mestadels investera i bolag i ett senare skede och därmed brukar intäkter finnas.

Även många av respondenterna ser att det underlättar att kunna uppvisa intäkter när de söker finansiärer. Respondent E säger att de känner att det går lättare att få finansiering desto närmare de kommer en färdig produkt, hen belyser dock att de är fullt finansierade för tillfället. Även Företag B känner av att det blir lättare att attrahera externt kapital desto längre de kommer i utvecklingen och att det idag är finansiärer som hör av sig till dem. Respondent A uppger att hen tror att det hade varit lättare att få finansiering om de kunnat uppvisa intäkter redan nu. Även Respondent G och H delar uppfattningen att desto längre de har kommit i sin utveckling av sin produkt desto mer lättillgängligt har externt kapital blivit.

Dessa upplevelser från Respondent A, B, E, G och H stämmer väl överens med Mason och Kwok (2010) som skriver att många företag inte uppfyller de kraven som finansiärerna ställer. Detta stämmer även med de intervjuade finansiärernas svar som menar att löpande intäkter är något de kollar på och väger in före en investering. Respondent F delar uppfattningen om att det underlättar att kunna uppvisa intäkter rent generellt men för just deras företag var det inga svårigheter att erhålla finansiering i början. Respondent F tror att detta kan bero på att när deras företag startades var det lättillgängligt med kapital. För respondent C och D har de dock inte märkt någon skillnad

på tillgången av finansiering i takt med att intäkterna ökar vilket alltså inte stämmer med Mason och Kwok (2010).

Nyckeltalen för soliditet och kassalikviditet kan användas som en indikator på ett företags stabilitet samt långsiktiga- och kortsiktiga betalningsförmåga. Rekommenderade nyckeltal varierar mellan branscher men generellt anses 40% soliditet vara bra. Motsvarande siffra för kassalikviditet klassas ofta som över 200% medan under 100% indikerar på problem med att betala skulder (Albertsson, 2015).

Då Företag A inte hade någon tillgänglig årsredovisning har deras siffror ej undersökts. Bland de övriga företagen har samtliga företag, utom Företag D, en soliditet på över 40% vilket generellt sett är bra (Albertsson, 2015). Vad det gäller den kortsiktiga betalningsförmågan så har Företag B, C, E, G och H en kassalikviditet på över 200%. Företag D och F uppvisar en kassalikviditet på under 100% vilket inte är optimalt då det kan bli problem för företagen att betala sina kortfristiga skulder (Albertsson, 2015). Trots att Företag F är det enda företag som uppvisar ett positivt resultat så har de alltså en låg kassalikviditet. Företag D är det företag som utmärker sig mest med både en låg kassalikviditet samt soliditet, trots detta syns dock ingen tydlig skillnad i tillgång av externt kapital jämfört med övriga företag. Möjligen skulle detta kunna bero på att Företag D redan från start har haft en enkel och lättillgänglig produkt som är enkel att visa och förklara för finansiärer. Detta kan ha underlättat för att attrahera finansiärer då det är tydligt vad de arbetar med och Företag D kan testa sin produkt till skillnad från många av de andra svarande företagen som inte har en produkt att prova hos kunder och på marknaden.

Sammantaget så befinner sig många av de svarande företagen i liknande ekonomiska situationer i form av att de inte har någon eller låg omsättning, där de håller på att arbeta fram en produkt. Företag F och G visar upp en betydande omsättning men endast Företag F visar upp en vinst av samtliga företag. De båda intervjuade finansiärerna belyser även vikten av att kunna uppvisa intäkter inom en snar framtid för att de ska vara intresserade. Detta är även något som respondenterna upplever när de söker finansiering vilket också stämmer överens med Mason och Kwok (2010).

5.4.2 Finansieringsform

Typen av finansiering som har använts varierar mellan de svarande företagen men det finns några gemensamma former av externt kapital som företagen har använt. Några av de vanligaste formerna av finansiering är banklån, affärsänglar, riskkapital och offentlig finansiering (Verksamt.se, 2022). Av de intervjuade företagen uppger endast Respondent C och F att de har banklån. Banklån har en betydelsefull roll i uppstartandet av nya företag och möjliggör för utvecklingen av företag

(Backman, 2015). Majoriteten av små och medelstora företag använder sig av bankfinansiering och 87% av det externa kapitalet till små och medelstora företag kommer från just banklån (European Commission, 2011). Backman och Wallin (2018) har dock påvisat att svenska innovativa företag har fått svårare att erhålla banklån och detta riskerar att medföra att innovativa lösningar från svenska företag aldrig får chansen att testas då det saknas kapital. Detta kan jämföras med Respondent G svar att de gärna hade haft lånefinansiering men då banker oftast bara lånar ut till företag med ett positivt kassaflöde är detta väldigt svårt för många GreenTech-bolag i uppstarten. Den befintliga litteraturen stämmer även överens med Respondent D:s upplevelser då Företag D har blivit nekade lånefinansiering då banken ansåg att det var en för stor risk. Respondent E säger även att det främst är riskkapitalbolag som är intresserade av att investera i GreenTech-bolag, just på grund utav riskerna.

Företag A, C, G och H har använt sig utav statlig finansiering i form av bidrag. Respondent F och E uppger att de har sökt bidrag från myndigheter men att de av diverse anledningar ej har fått dessa beviljade. Respondent H uppger också att de förutom de bidrag de redan har fått, nu även hade tänkt börja söka större EU-bidrag. Detta stämmer väl överens med vad Verksamt.se (2022) skriver, då bidrag bland respondenterna är en stor och efterfrågad finansieringsform. Cecere et al. (2020) skriver också att tillgången av offentlig finansiering är en faktor för att driva utvecklingen av miljöinnovationer. Detta är extra viktigt för små och medelstora företag som har en begränsad tillgång till banklån och annan extern finansiering då det låter dessa företag få växa trots avsaknad av annan form av finansiering (Cecere et al., 2020).

Även affärsänglar vilket Verksamt.se (2022) beskriver som en vanlig finansieringsform har använts utav några av de svarande företagen. Företag B, D, F och H har haft en eller flera ängelinvesterare, där Företag B startades upp genom en affärsängel. Affärsänglar är en viktig kapitalkälla för nya och växande företag, de bidrar dock inte endast med kapital utan även med kunskap och erfarenheter (Mason, 2006). De tenderar att investera tidigt i bolag och är ofta förekommande i tech-bolag (Mason & Harrison, 2011). Hälften av de svarande företagen har alltså använt sig utav affärsänglar som är en vanlig typ av finansieringskälla för nya tech-bolag.

Den finansieringsform som absolut flest av de svarande har använt sig av är riskkapital där samtliga respondenter uppger att de har använt sig av externt kapital i form av riskkapital. Riskkapitalister går ofta in i ett företag med större summor än exempelvis affärsänglar och är vanligt förekommande hos företag med stora risker där exempelvis banker säger nej. Riskkapitalister hittar då bolag som det är stor risk hos, men som de även ser en stor potential och avkastningsmöjlighet med (Verksamt.se, 2022). Bertoni et al. (2011) skriver att riskkapital har en positiv effekt på ett företags tillväxt. De många fördelarna med riskkapital och svårigheterna att erhålla andra finansieringsformer kan förklara att samtliga företag har använt sig utav denna finansieringsform.

Det finns både likheter och skillnader mellan företagens finansieringsformer och det är många olika typer av finansiering de svarande företagen har använt sig av. Den finansieringsform som är absolut vanligast är riskkapital, många av de svarande företagen har utöver riskkapital även finansierat sig i form av affärsänglar eller offentlig finansiering. Banklån är i många fall den största finansieringskällan för små och medelstora företag (European Commission, 2011) men för innovativa företag såsom GreenTech-bolag, vilket även kan utläsas från respondenternas svar, är detta en betydligt mindre och mer svåråtkomlig finansieringskälla (Backman & Wallin, 2018).

5.4.3 Svårigheter

GreenTech-bolagen kan ha svårigheter att erhålla externt kapital som andra företag inte har. Då många GreenTech-bolag har nya oprövade idéer som är otestade på marknaden så finns det ett marknadsgap mellan tillgång och efterfrågan på kapital (Tillväxtverket, 2021) och finansiärer väljer generellt att istället välja företag på en objektivt sätt säkrare marknad (Landström, 2023). Det som de flesta respondenterna pekade på var att det var svårt att få finansiärer att förstå deras verksamheter och utbilda dem i avancerade tekniker och liknande för att de ska förstå vad de investerar i. Detta är något som Respondent B, E, F, G och H upplevt och kan jämföras med informationsasymmetri. Fu et al. (2019) menar att när informationsasymmetri uppstår så leder det till att det blir svårare att inbringa kapital. Informationsasymmetrin uppstår på grund av att finansiärer inte har samma information och kunskap om företaget och därmed skapas en osäkerhet (Landström, 2023). Det leder även till att en korrekt bedömning av företaget och affärsidéen inte kan göras (Berger & Udell, 1998). Likt Respondent B, E, F, G och H säger så är det inget de vill undanhålla för finansiärer men det är svårt att förklara så finansiärerna förstår, och finansiärerna tenderar då att istället hitta andra företag att investera i (Berger & Udell, 1998). Även Finansiär 1 belyser svårigheterna med att investera i GreenTech-bolag på grund av svårigheterna med att förstå diverse olika avancerade tekniker. Detta gör att investerare måste sätta sig in i företagen på ett betydligt mer omfattande sätt för att förstå vilka risker som kan finnas. Detta kan även kopplas ihop med Respondent E som menar att finansiärer främst vill investera i den sorts affärer som de redan är bekanta med och har gjort vinst på tidigare.

Finansiär 1 pratar också om att tekniskt avancerade företag som arbetar med hårdvara har en lång väg till marknaden och det tar tid innan de kan inbringa betydande intäkter. Detta måste de också väga in när de avgör om de ska investera i ett bolag eller inte. Även Finansiär 2 belyser att många GreenTech-bolag har svårare att bli lönsamma än andra bolag då det ofta kräver stora undersökningar, långa beslutsprocesser och mycket kapital. Detta är något som Respondent G och H också upplever som en nackdel för GreenTech-bolag. Detta kan jämföras med Singh och Subramanya (2020) som skriver att tech-bolag har svårigheter att inbringa kapital på grund av det ofta är en lång process fram tills de kan inbringa intäkter. På grund av det långa kapitalbehovet i

kombination med att det finns en osäkerhet kring bolagens framsteg gör att de ofta får svårigheter att attrahera kapital (Singh & Subrahmanya, 2020). Respondent G belyser också utmaningarna för GreenTech-bolag att få lånefinansiering just på grund av svårigheterna med att få ett löpande kassaflöde samt att det tenderar att ta lång tid att börja generera intäkter för många GreenTech-bolag (Singh & Subrahmanya, 2020).

Något som både Finansiär 2 och Respondent E ser som en annan svårighet bland GreenTech-bolag är att lagstiftningen och andra politiska beslut inte alltid utvecklas i samma takt som företagen och deras innovationer. Att de politiska besluten inte hinner hänga med i utvecklingen skulle kunna förklaras av den stora tillväxt som skett under de senaste åren inom GreenTech. Allt fler företag både inser att de behöver ställa om till mer hållbart arbete och får även fler incitament för det vilket gör att utvecklingen går fort (Kesari, 2021).

Vidare belyser Respondent G också svårigheterna för GreenTech-bolag att erhålla lånefinansiering på grund av svårigheterna med att få ett löpande kassaflöde eftersom det tenderar att ta lång tid att börja generera intäkter vilket stämmer väl överens med Singh och Subrahmanya (2020).

Anledningar till nekad finansiering varierar hos respondenterna, de flest återkommande anledningarna som visats under intervjuerna har varit att investerarna inte varit villiga att ta den risken som behövts, att företagen har varit i ett för tidigt skede eller att företagen inte uppfyllt kraven för bidrag som sökts. Företag B menar på att de ofta stöter på okunskap kring deras affärsidé och att det får investerare att säga nej, även Företag G anser att investerare inte förstår hur stort företaget potentiellt kan bli i framtiden. Som motsats menar Finansiär 2 istället på att en vanlig anledning till nekad investering handlar om bolagets värdering. Ofta anser entreprenörerna och företagen att deras värdering skall vara högre än vad investeringsfirman värderar dem till. Detta stämmer överens med svaren från företag B och F som beskrev problem med att entreprenör och finansiärer har olika värdering inte vilket ledde till avslag från finansiärerna.

Landström (2023) skriver att dolda handlingar kan skapa en osäkerhet hos investerare vilket i sin tur kan leda till att investeringar uteblir och detta kan förklara varför några respondenter upplever att investerare inte är beredda på att ta den risk som behövs. Vidare skriver Berger och Udell (1998) att informationsasymmetri kan påverka bedömningar av företag och affärsidéer. Har inte investerarna den informationen som de känner krävs kan det resultera i att finansiärerna investerar i stabilare företag istället (Berger & Udell, 1998). Detta kan beskriva den okunskap respondenterna upplever vilket i själva verket kan vara en informationsasymmetri som hindrar investeringar.

Företag E beskrev deras situation som att de blir nekade bidrag på grund av att kraven inte uppfylls trots att respondenten insisterar på att dessa faktiskt uppfylls. Detta kan vara på grund av informationsasymmetri men också vad Mason och Kwok (2010) skriver om att entreprenörer ofta inte är redo för investering. Mason och Kwok (2010) beskriver att det finns tre krav som entreprenörer och deras företag måste uppfylla för att anses som investeringsredo, en av anledningarna till att en entreprenör inte är redo är att företaget inte uppfyller kraven som investerarna kräver vilket leder till avslag. En annan anledning enligt Mason och Kwok (2010) kan vara okunskap från entreprenören om hur verksamheten och de själva skall presenteras för finansiärerna, detta kan vara både muntligen och skrivna dokument såsom affärsplanen.

Sammanfattningsvis så är en stor svårighet för GreenTech-bolag att det är svårt att utbilda finansiärer vilket leder till informationsasymmetri. Detta i kombination med ett långt kapitalbehov är de största anledningarna till att somliga finansiärer väljer att inte arbeta med GreenTech-bolag. Detta är också något som de två svarande finansiärerna belyser som svårigheter när de ska investera i GreenTech. Andra anledningar som respondenterna har uppgett som svårigheter och anledningar till att de blivit nekade finansiering är politiska beslut, för låga kassaflöden och höga risker.

6. Slutsats, bidrag och fortsatt forskning

I sista kapitlet återkopplas tidigare forskning, syfte samt forskningsfrågan. Sedan kommer slutsatserna presenteras efter analys av den empiriska insamlingen, dessa kommer att presenteras i punktform med en tillhörande motivering. I följande avsnitt tas uppsatsens teoretiska och praktiska bidrag upp och avslutas med förslag till fortsatt forskning.

6.1 Slutsats

Tidigare i uppsatsen beskrevs svårigheter för entreprenörer att införskaffa externt kapital till sina företag, i synnerhet för nystartade företag (Landström, 2023). Vidare skriver Almi (2021) att GreenTech-branschen växer sig allt större med målet att minska den negativa mänskliga påverkan på miljön för att gynna en mer hållbar framtid. Som tidigare nämnt är GreenTech-branschen under ständig utveckling med ett ökande intresse bland investerare. Trots detta beskriver Stefan Söderling, Funding Manager på Almi Invest GreenTech-fond, situationen som att det fortfarande saknas investerare för miljövänliga innovationer (Almi, 2021). Med tanke på dessa faktorer samt forskningsluckan kring finansiell kompetens och hållbara företag som Molina-Garcia et al. (2022) beskrev i sin litteratursamling valde vi i denna uppsats att undersöka hur entreprenörer verksamma inom GreenTech agerar för att erhålla externt kapital och hur deras finansiella kompetens kan vara avgörande.

Slutsats 1: Finansiell kompetens påverkar möjligheterna till att erhålla externt kapital.

Efter analys av den empiriska insamlingen har vi kommit fram till slutsatsen att finansiell kompetens påverkar möjligheterna att erhålla externt kapital. Med detta sagt finns empiri som tyder på att det kan finnas tröskelnivåer där krav på en grundläggande nivå ställs av finansiärerna. Denna tolkning grundar sig på finansiärens svar som menar på att den finansiella kompetensen har betydelse, men endast till en grundläggande nivå. Vidare tyder vår empiri på att finansiärer godtar den grundläggande kunskapsnivån i samma utsträckning som en mycket hög finansiell kompetens, vilket indikerar på att finansiell kompetens endast har betydelse då den grundläggande nivån *inte* uppnås. Detta bekräftas av befintlig forskning till viss del, dock är tröskelnivåer inget som tagits upp tidigare. Empirin gör det tydligt att entreprenörerna inte upplever att de måste visa sin finansiella kompetens vid eventuell finansiering. Detta visar på att dessa personer redan besitter kunskapen som krävs för att uppnå tröskelvärdet, vilket kan spåras till deras utbildning. Denna grundläggande nivå är troligtvis något finansiärerna kan observera utan vidare undersökning vilket innebär att entreprenörerna inte upplever att denna kompetens granskas. Vidare spelar faktumet att det inte finns en generell definition för finansiell kompetens in då det i empirin framgår att det finns många olika uppfattningar om hur definitionen lyder. Detta leder till att entreprenörer och

finansiärer har olika uppfattningar om vad finansiell kompetens är, vilket i sin tur påverkar hur entreprenörer agerar vid eventuell finansiering.

Slutsats 2: Det finns svårigheter för företag verksamma inom GreenTech att införskaffa externt kapital.

Den empiriska analysen visar att det finns svårigheter för GreenTech-företag att införskaffa externt kapital, detta på grund utav huvudsakligen två faktorer. Många finansiärer har svårt att förstå ny teknik som ofta är fokuset för entreprenörer verksamma inom GreenTech, detta leder till informationsasymmetri som gör att finansiärer väljer att investera i andra företag där asymmetrin är mindre. Vidare har tiden för avkastning stor betydelse för investerare. Då företag verksamma inom GreenTech ofta behöver längre tid för att deras produkt eller tjänst skall nå marknaden kan detta försvåra för företagen från att få finansiering. Flertalet av dessa företag har samtidigt ett kapitalbehov över en lång period vilket många finansiärer inte är villiga att täcka.

Slutsats 3: Finansiell kompetens är en viktig men imiterbar resurs som möjliggör företag att skapa värde och tillväxt.

Baserat på analys utav den empiriska insamlingen kan finansiell kompetens beskrivas som en viktig humankapitalresurs men som också visats vara imiterbar. Denna resurs kan enligt empirin underlätta anskaffningen av externt kapital och möjliggöra att entreprenörerna kan införskaffa andra kunskaper som kan ge konkurrensfördelar. För att nå dessa fördelar krävs det att finansiell kompetens som resurs kombineras med andra resurser. Ett företags prestanda och chans för överlevnad förbättras med hjälp av interna resurser samt kombinationer av dessa, detta bekräftar tidigare forskning och visar på resursernas betydelse för företagen.

Slutsats 4: Företag verksamma inom GreenTech har svårt att erhålla lånefinansiering.

Analysen av den empiriska insamlingen visar att banker är motvilliga till att bevilja lånefinansiering till GreenTech-företag. Det framgår att entreprenörerna upplever att bankerna inte är villiga att bevilja lån till deras företag då bankerna anser det vara för riskfyllt. Detta grundas i de långa kapitalbehoven hos GreenTech-bolag samt att med dessa företag kan ett positivt kassaflöde dröja. Befintlig litteratur menar på att bankfinansiering är en viktig extern finansieringskälla men att innovativa företag kan ha svårt att erhålla denna typ av finansiering vilket analysen av empirin bekräftar.

Sammanfattningsvis visar analysen av den empiriska insamlingen att finansiell kompetens och tillgången till externt kapital är utmaningar för entreprenörer inom GreenTech-branschen. Det krävs en bättre förståelse och samarbete mellan entreprenörer och finansiärer för att underlätta finansieringen av hållbara innovationer.

6.2 Bidrag

6.2.1 Teoretiskt bidrag

Med denna studie vill vi bidra till att minska det forskningsgap som finns inom den befintliga litteraturen kring externt kapital och finansiell kompetens inom hållbara företag. Det teoretiska problemet som finns idag grundar sig i att teorierna som tidigare forskning använder sig av inte är utforskade med hållbara företag som utgångspunkt. Tidigare forskning visar på att sambandet mellan finansiell kompetens och att erhålla externt kapital är relevant, detta genom att undersöka andra mer traditionella branscher. Vid analysen av den empiriska insamlingen framgick det att denna relation också är relevant inom hållbara företag och GreenTech. Vidare kunde dock slutsatser dras om att den finansiella kompetensen bara är relevant upp till en viss nivå, detta är inget som den tidigare forskningen nämner. Det betyder att denna uppsats bekräftar vad den tidigare forskningen visar samt att den är relevant för hållbara företag verksamma inom GreenTech.

6.2.2 Praktiskt bidrag

Med denna uppsats hoppas vi på att utveckla kunskapen som finns kring hållbara företag och mer specifikt hur entreprenörer verksamma inom detta ämne kan använda denna information för att erhålla externt kapital. Det finns idag begränsad forskning inom detta ämne vilket framträder som ett praktiskt problem då detta är en bransch som behöver växa och fokus på hållbara företag måste öka.

Då GreenTech-branschen i grund och botten handlar om tech kan kopplingar enkelt dras till traditionella tech-bolag vilket betyder att denna uppsats även kan vara av värde för dessa företag. Den framträdande faktorn när externt kapital skall erhållas av tech-bolag är tiden det kan ta innan företagen kan generera någon avkastning, detta är något som kan visa sig problematiskt för företagen. Som analysen av den empiriska insamlingen visar så kan det vara svårt för entreprenörer att få in externt kapital, något som kan underlätta är information kring processen samt en insyn i hur finansiärer tänker kring ämnet. Denna uppsats bidrar med insikt och information kring hur finansiärer analyserar och bedömer företag som söker externt kapital, detta kan vara till värde för entreprenörer verksamma inom hållbara företag som själva söker externt kapital.

6.3 Fortsatt forskning

GreenTech är en bransch som utvecklas i snabb takt, det är också en nödvändighet för att minska den mänskliga påverkan på miljön. Därför anser vi att detta är ett område där mycket fokus bör läggas även i framtiden. Vidare är det avgörande att fortsätta utveckla kunskaperna kring entreprenörer och deras agerande vid finansiering för att bättre förstå vad som har betydelse samt att förenkla för entreprenörer som i sin tur kan leda till utveckling inom hållbara företag. Vi anser att fortsatt forskning inom GreenTech och hållbara företag kan leda till en förbättrad förståelse kring nya tekniker samt olika sätt som entreprenörer jobbar på vilket kan spela en avgörande roll att göra externt kapital mer lättillgängligt. Som analysen av den empiriska insamlingen visar är det svårt för GreenTech-bolag att få lånefinansiering, denna situation kan förbättras med hjälp av en djupare förståelse från banker kring dessa nya tekniker då denna informationsasymmetri idag ofta leder till att lånefinansiärer inte är beredda att ta den upplevda risken som nya GreenTech-bolag presenterar.

I denna uppsats kunde vi bara få tag på entreprenörer med bolag som redan fått finansiering, vi hade gärna sett att fortsatt forskning görs där jämförelsen mellan entreprenörer som fått externt kapital och dessa som inte fått externt kapital. Denna homogenitet i intervjugruppen kan tolkas som en felkälla då jämförelsen mellan företag med och utan externt kapital utestår, vi anser att vi trots detta får fram värdefulla slutsatser men att det hade varit viktigt att undersöka vidare i jämförelsen i framtida forskning. Vidare visade sig avsaknaden av en erkänd definition på finansiell kompetens som en potentiell felkälla. Detta då olika respondenter kan ge olika syn beroende på vad de personligen anser vara finansiell kompetens, denna felkälla försöker vi minimera genom att fråga om deras definition tidigt i intervjun för att vi övergripligt skulle kunna jämföra de olika definitionerna. Trots detta försök anser vi att fortsatt forskning kan göras, dels för att fastställa en definition, men också för att undersöka om skillnaderna kring hur entreprenörer upplever finansiell kompetens har betydelse.

Sammanfattningsvis anser vi att hållbara företag och deras tillhörande branscher är något där fortsatt forskning måste göras för att förbättra förståelsen och kunskaperna kring detta ämne. Detta för att i framtiden underlätta för hållbara företag att erhålla externt kapital och i sin tur minska den mänskliga påverkan vi har på miljön.

7 Referenser

Adomako, S., Danso, A., & Ofori Damoah, J. (2016) The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana. *Venture Capital 18*(1), 43–61. https://doi.org/10.1080/13691066.2015.1079952

Akomea-Frimpong, I. Adeabah, D., Ofosu, D., & Tenakwah, E. J. (2021). A review of studies on green finance of banks, research gaps and future directions. *Journal of Sustainable Finance & Investment , 12*(4). https://doi.org/10.1080/20430795.2020.1870202

Albertsson, L. (23 februari 2015). *Nyckeltal - så analyserar du ditt företag*. pwc.se. https://blogg.pwc.se/foretagarbloggen/analysera-ditt-foretag-med-nyckeltal

Almi invest. (2021). *5 startups som förbättrar världen med greentech*. https://www.almi.se/almi-invest/stories/5-startups-som-forbattrar-varlden-med-greentech/

American Psychological Association. (2019). *Secondary Sources*. Hämtad 2023-03-20 från https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/citations/secondarysources?ga=2.50816172.440659971.1645523827-1537381326.1645523827

Artz, K., W., Norman, P., Hatfield, D., & Cardinal, L. (2010).A Longitudinal Study of the Impact of R&D, Patents, and Product Innovation on Firm Performance. *Journal of Product Innovation Management, 27*(5), 725-740. https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2010.00747.x

Atkinson, A., & Messy, F. A. (2012). *Measuring Financial Literacy*. *OECD Publishing.* https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en

Backman, M. (2015). Banks and new firm formation. *Journal of Small Business and Enterprise Development, 22*(4), 734-761. https://doi-org.ezproxy.bib.hh.se/10.1108/JSBED-03-2013-0035

Backman, M., & Wallin, T. (2018) Access to banks and external capital acquisition. *The Annals of Regional Science, 61,* 161-187. https://doi.org/10.1007/s00168-018-0863-8

Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of management, 17*(1), 99-120. http://doi.org/10.1177/014920639101700108

Bertoni, F., Colombo, M., G., & Grilli, L. (2011). Venture capital financing and the growth of high-tech start-ups: Disentangling treatment from selection effects. *Research Policy 40*(7), 1028-1043. https://doi.org/10.1016/j.respol.2011.03.008

Berger, & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance, 30*(11), 2945–2966. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.008

Berger, & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance, 22*(6-8), 613–673. https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7

Brundin, E., Samuelsson, E. F., & Melin, L. (2014). Family ownership logic: Framing the core characteristics of family businesses. *Journal of Management and Organization, 20*(1), 6-37. https://doi.org/10.1017/jmo.2014.15

Bryman, A., & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 2 uppl. Liber

Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing, 19*(2), 261-283. http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v8n23p30

Cecere, Corrocher, N., & Mancusi, M. L. (2020). Financial constraints and public funding of eco-innovation: empirical evidence from European SMEs. *Small Business Economics, 54*(1), 285–302. https://doi.org/10.1007/s11187-018-0090-9

David, M., & Sutton, D. C. (2016). *Samhällsvetenskaplig metod.* Studentlitteratur.

Davidsson, P. (2008) Some conclusions about entrepreneurship and its support. *World Entrepreneurship Forum*. https://core.ac.uk/reader/10886960

Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014), Keeping it simple: financial literacy and rules of thumb, *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2),1-31. https://doi.org/10.1257/app.6.2.1

Ekman, T. (2015). *Hälften av konsumenterna saknar grundläggande finanskunskap: Resultat från Finansinspektionens Konsumentundersökning 2015.* Finansinspektionen.

https://www.fi.se/contentassets/a415dba719684ff4a29fd9c7fad3c541/finansiell_formaga_2015ny.pdf

Eniola, A. A., & Entebang, H. (2017) SME Managers and Financial Literacy. *Global Business Review, 18*(3)*,* 559-576*.* https://doi.org/10.1177/0972150917692063

European Commission. (2011). *SMEs Access to Finance*. European Union. https://op.europa.eu/sv/publication-detail/-/publication/09286d63-b884-41d2-9bd4-c5e83a6a77e9

Global Entrepreneurship Monitor. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report.* https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50443

Graneheim, & Lundman, B. (2004). Qualitative content analysis in nursing research: concepts, procedures and measures to achieve trustworthiness. *Nurse Education Today, 24*(2), 105–112. https://doi.org/10.1016/j.nedt.2003.10.001

Guerini, M., & Quas, A. (2016). Governmental venture capital in Europe: Screening and certification. *Journal of Business Venturing, 31*(2), 175-195. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.10.001

Hall, B., Moncada-Paternò-castello, P., Montresor, S., & Vezzani, A. (2016) Financing constraints, R&D investments and innovative performances: new empirical evidence at the Firm level for Europe. *Economics of Innovation and New Technology, 25*(3), 183–196. https://doi.org/10.1080/10438599.2015.1076194

Hansson, Å. (2008). Skatter Entreprenörskap och Nyföretagande. Svenskt Näringsliv. https://www.svensktnaringsliv.se/bilder_och_dokument/iceyf6_skatter-entreprenorskap-och-nyforetagandepdf_1032862.html/Skatter%2C+entreprenrskap+och+nyfretagande.pdf

Harrison, R. T., Mason, C., M., & Robson, P., J., A. (2010). Determinants of Long-distance Investing by Business Angels in the UK. *Entrepreneurship and Regional Development 22*(2), 113–137.https://doi.org/10.1080/08985620802545928

Hung, Angela and Parker, Andrew M. and Yoong, Joanne. (2009). Defining and Measuring Financial Literacy. RAND Working Paper Series WR-708. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1498674

Hussain, J., Salia, S., & Karim, A. (2018).Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development 25(6),985–1003*. https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2018-0021

Huston. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs, 44*(2), 296–316. https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x

Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2017). Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When? *The World Bank Economic Review*, *31*(3), 611–630. https://doi.org/10.1093/wber/lhx018

Kesari, B, Atulkar, S., & Pandey, S. (2018). Consumer Purchasing Behaviour towards Eco-Environment Residential Photovoltaic Solar Lighting Systems. *Global Business Review, 22*(1) https://doi.org/10.1177/0972150918795550

Kollmann, T., & Stöckmann, C. (2014). Filling the Entrepreneurial Orientation–Performance Gap: The Mediating Effects of Exploratory and Exploitative Innovations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *38*(5), 1001–1026. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00530.x

Kraaijenbrink, J., Spender, J.-C., & Groen, A. J. (2010). The Resource-Based View: A Review and Assessment of Its Critiques. *Journal of Management*, *36*(1), 349–372. https://doi-org.ezproxy.bib.hh.se/10.1177/0149206309350775

Landström, H. (2023). *Advanced Introduction to Entrepreneurial Finance.* Edward Elgar.

Laufer, M., E., Svensson, L., Wennberg, K., & Berglund, H. (2014). *Affärsängelnätverk och investeringar*. Svenska riskkapitalföreningen. https://www.svca.se/wp-content/uploads/2014/03/affarsanglar_och_investeringar_2014.pdf

Lusardi, A., Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics & Finance, 10*(4), 497-508. https://doi.org/10.1017/S1474747211000448

Lusardi, A., Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of economic literature, 52*(1), 5-44. https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5

Mason, C. M. (2006). Informal Sources of Venture Finance. *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures* (edited by S. C. Parker). Springer. 10.1007/978-0-387-32313-8

Mason, C. M. (2009). Public Policy Support for the Informal Venture Capital Market in Europe: A Critical Review. *International Small Business Journal 27*(5), 536–556. https://doi.org/10.1177/0266242609338754

Mason, C. M., & Harrison, R. T. (2011). *Annual Report on the Business Angel Market in the United Kingdom: 2009/10*. Department of Business, Innovation and Skills. https://www.bvca.co.uk/Portals/0/library/Files/News/2011/2011_0041_business_angel_report.pdf

Mason, C., & Kwok, J. (2010). Investment Readiness Programmes and Access to Finance: A Critical Review of Design Issues. *Local Economy*, *25*(4), 269–292. https://doi.org/10.1080/02690942.2010.504570

Molina-García, A., Diéguez-Soto, J., Galache-Laza, M.T. Financial literacy in SMEs: a bibliometric analysis and a systematic literature review of an emerging research field. *Review of Managerial Science* (2022). https://doi.org/10.1007/s11846-022-00556-2

Miller. (2011). Miller (1983) Revisited: A Reflection on EO Research and Some Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice, 35*(5), 873–894. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00457.x

Mitter, C., & Kraus, S. (2011). Entrepreneurial finance – issues and evidence, revisited. International *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, 14*(2-3). https://doi.org/10.1504/IJEIM.2011.041728

Nkundabanyanga, S., Kasozi, D., Nalukenge, I., & Tauringana, V. (2014). Lending terms, financial literacy and formal credit accessibility. *International Journal of Social Economics, 41*(5), 342–. https://doi.org/10.1108/IJSE-03-2013-0075

Nofsinger, J. R., & Wang, W. (2011). Determinants of start-up firm external financing worldwide. *Journal of Banking & Finance, 35*(9), 2282-2294. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.01.024

OECD. (2015). *2015 OECD/INFE Toolkit For Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion.* Organisation for Economic Co-operation and Development. https://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/2015_OECD_INFE_Toolkit_Measuring_Financial_Literacy.pdf

PACFL. (2008). President's Advisory Council on Financial Literacy (PACFL), Washington.

Polzin, F, Sanders, M., & Stavlöt, U. (2018). Do investors and entrepreneurs match? – Evidence from The Netherlands and Sweden. *Technological Forecasting and Social Change, 127,* 112-126. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.07.016

Riehl, K., Sai Kiran, A., & Miryala, N. (2022). Capturing GreenTech-related Commercial Activities of Listed Companies. *Global Business Review 0*(0). https://doi.org/10.1177/09721509221085347

Robb, A. M, & Robinson, D. T. (2014). The Capital Structure Decisions of New Firms. *The Review of Financial Studies, 27*(1), 153-179. https://doi.org/10.1093/rfs/hhs072

Schoner, B. (2014). *The Tech Entrepreneur's Survival Guide: How to Bootstrap Your Startup, Lead Through Tough Times, and Cash In for Success.* McGraw Hill.

Sharma, S, & Sharma, P. (2019) Patient Capital. The Role of Family Firms in Sustainable business. *Organizations and the Natural Environment. Cambridge, United Kingdom.* https://doi.org/10.1017/9781316402528

Singh, S, & Subrahmanya, P. (2019) The financial requirements of tech startups over its lifecycle in Bangalore: An analysis of why and how do they differ?

International Journal of Finance and Economics 27(4), 4123-4141. https://doi.org/10.1002/ijfe.2362

Startup Genome (2019). *Global Startup Ecosystem Report 2019*. Startup Genome LLC. https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report2019

Sveriges Miljömål. (2 September 2020). *Så fungerar arbetet med Sveriges miljömål*. https://www.sverigesmiljomal.se/sa-fungerar-arbetet-med-sveriges-miljomal/

Söderbom, A., & Ulvenblad, P. (2016). *Värt att veta om uppsatsskrivande.* Studentlitteratur.

Taghizadeh-Hesary, F., & Yoshino, N. (2020). Sustainable Solutions for Green Financing and Investment in Renewable Energy Projects. *Energies, 13*(4), 788. https://doi.org/10.3390/en13040788

Tillväxtverket. (15 februari 2023). *Riskkapital*. Tillvaxtverket.se. https://tillvaxtverket.se/tillvaxtverket/sokfinansiering/omvaraolikastod/foretagsstod/riskkapital.918.html

Van Rooij, M., Lusardi, A. and Alessie, R. (2011), Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, *101*(2), 449-472. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.03.006

Verksamt.se. (25 november 2022). *Finansiera starten*. https://www.verksamt.se/starta/finansiera-starten

Verksamt.se. (18 februari 2022). *Finansiering via riskkapital*. https://www.verksamt.se/starta/finansiera-starten/riskkapital

Whittington, R., Regnér, P., Angwin, D., Johnson, G. & Scholes, K. & (2020) *Exploring strategy: Text & cases* (12th ed). Pearson: Harlow.

Cooney, S. (2008) *Build a Green Small Business: Profitable Ways to Become an Ecopreneur.* McGraw-Hill

Wise, S. (2013). The Impact of Financial Literacy on New Venture Survival. *International Journal of Business and Management, 8*(23). http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v8n23p30

Yang, Bossink, B., & Peverelli, P. (2017). High-tech start-up firm survival originating from a combined use of internal resources. *Small Business Economics, 49*(4), 799–824. https://doi.org/10.1007/s11187-017-9858-6

Ying, Q., Hassan, H. and Ahmad, H. (2019), The Role of a Manager's Intangible Capabilities in Resource Acquisition and Sustainable Competitive Performance. *Journal of Sustainability*, *11*(2), 527. https://doi.org/10.3390/su11020527

8 Bilagor

Bilaga 1: Mail till respondenter

Hej!

Vi heter Joel Hansén och Ture Persson och vi läser fjärde året på civilekonomprogrammet vid Högskolan i Halmstad. Tillsammans skriver vi vår civilekonomuppsats i företagsekonomi som handlar om finansiell kompetens hos entreprenörer och hur det påverkar tillgången till externt kapital inom GreenTechbolag.

Vi skriver till er eftersom vi gärna vill genomföra en intervju med er för att samla in empiri till vår uppsats eftersom vi tror att [redacted] hade passat in bra på denna undersökning om GreenTechbolag och haft värdefulla svar för oss att ta del av.

Intervjun beräknas ta 30–45 minuter och kan genomföras digitalt. Undersökningen är helt anonym och ingen förberedelse krävs. Vi ser gärna att intervjun kan genomföras under de närmsta veckorna, men vi är flexibla och kommer gärna överens om en tid som passar er.

Vi hoppas att ni tycker det låter intressant och är intresserade av att hjälpa två studenter vidare i arbetet med sin uppsats! Vår önskan är därför att ni svarar ja på vår förfrågan att delta i en viktig och aktuell undersökning.

Om ni har några frågor eller funderingar är ni välkomna att kontakta oss.
Tack för er tid, vi ser fram emot att höra från er!

Med vänliga hälsningar,
Joel Hansén och Ture Persson

Bilaga 2: Strukturerade frågorna

Finansiell kompetens

Studien är utformad för att undersöka den finansiella kompetensen hos entreprenörer. Finansiell kompetens definieras som en kombination av medvetenhet, kunskap, skicklighet, attityd och beteende som krävs för att göra sunda ekonomiska beslut och i slutändan uppnå individuellt ekonomiskt välbefinnande.

Enkäten är uppdelad i 3 olika delar. Del 1 fokuserar på finansiellt beteenden, del 2 på finansiella attityder, del 3 på finansiell kunskap.

Svaren från enkäten kommer att hållas helt konfidentiellt, så vänligen svara så ärligt som möjligt.

Del 1 - Finansiellt beteende

Denna uppsättning frågor kommer hjälpa oss att förstå hur respondenten planerar sin ekonomi.

1. Jag överväger noga om jag har råd med något innan jag köper det

(Aldrig) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Alltid)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

2. Jag betalar mina räkningar i tid

(Aldrig) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Alltid)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

3. Jag sätter långsiktiga ekonomiska mål som jag strävar mot att uppnå

(Aldrig) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Alltid)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

4. Jag har antingen personligt eller gemensamt ansvar för den dagliga förvaltningen av pengar i mitt hushåll

a) Sant

b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

5. Jag bor i ett hushåll som har en budget

a) Sant

b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

6. Under de senaste 12 månaderna har jag sparat pengar på något av följande sätt:

- Sparat pengar hemma eller i min plånbok
- Sparat pengar på ett bankkonto
- Gett pengar till min familj för att spara åt mig
- Placerat pengar i aktier, fonder eller liknande
- Eller på något annat sätt sparat pengar (köpt guld, köpt fast egendom)

a) Sant

b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

7. Jag har inom de senaste 2 åren försökt samla in information om olika finansiella instrument (aktier, fonder, obligationer, konvertibler) och tjänster (förvaltning) innan ett beslutstagande

a) Sant

b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

8. Om du stod inför en stor kostnad idag, som motsvarade din egen månadsinkomst, skulle du kunna betala den utan att låna pengar eller be familj eller vänner att hjälpa till?

a) Sant

b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

Del 2 - Finansiella attityder

Denna del av enkäten kommer att undersöka respondenter attityder till olika finansiella scenarion och frågor.

1. Jag tycker att det är mer tillfredsställande att spendera pengar än att spara det på lång sikt
Byt plats på svaren

(Instämmer inte alls) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Instämmer fullständigt)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

2. Jag tenderar att leva för i dag och låta morgondagen ta hand om sig själv

(Instämmer inte alls) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Instämmer fullständigt)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

3. Pengar är till för att spenderas (?)

(Instämmer inte alls) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Instämmer fullständigt)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

4. Jag är beredd att riskera en del av mina pengar när jag gör en investering

(Instämmer inte alls) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Instämmer fullständigt)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

5. Min ekonomiska situation begränsar min förmåga att göra de saker som är viktiga för mig

(Instämmer inte alls) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Instämmer fullständigt)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

6. Jag brukar oroa mig för att betala mina normala levnadskostnader

(Instämmer inte alls) 1 - 2 - 3 - 4 - 5 (Instämmer fullständigt)

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

Del 3 - Finansiell kunskap

Den nästa delen av enkäten kan liknas med en frågesport. Den är till för att undersöka din finansiella kunskap. Frågorna är inte utformade för att lura dig som respondent, så om du tror att du har rätt svar, har du förmodligen det.

1. Om sannolikheten för att få en sjukdom är 10%, hur många av 1000 personer kan förväntas få sjukdomen?

_____

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

2. En bilhandlare erbjuder en begagnad bil för 60 000 kronor. Det är två tredjedelar av vad den kostade som ny. Hur mycket kostade bilen som ny?

_____

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

3. Föreställ dig att fem bröder får en gåva på 1000 kronor. Om bröderna måste dela pengarna lika, hur mycket får de var och en?

_____

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

4. Fortsättning på fråga 3. Tänk dig nu att bröderna måste vänta ett år för att få sin del av X. Om ett års tid kommer de att kunna köpa:

a) Mer
b) Samma mängd, eller
c) Mindre än de skulle kunna köpa idag

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

5. Du lånar X kronor till en vän en kväll och han ger dig X kronor tillbaka nästa dag. Hur mycket ränta har han betalat på lånet?

_____

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

6. Anta att du lägger 100 kronor i ett sparkonto med en garanterad ränta på 2% per år. Du gör inte några ytterligare betalningar till detta konto och du tar inte ut några pengar. Hur mycket skulle vara på kontot vid slutet av det första året, när räntebetalningen görs?

_____

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

7. Fortsättning på fråga 6. Hur mycket skulle det vara på kontot i slutet av fem år? Skulle det vara:

a) Mer än 110 kronor
b) Exakt 110 kronor
c) Mindre än 110 kronor
d) Det är omöjligt att säga från den information som ges

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

8. Anta att räntan på ditt sparkonto är 1 procent och inflationen är 2 procent. Om du låter dina pengar stå på kontot i ett år, kommer du kunna köpa mer, lika mycket, eller mindre för pengarna vid årets slut?

_____

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

9. En investering med hög avkastning har sannolikt hög risk

a) Sant
b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

10. Att köpa aktier i ett enstaka företag är vanligtvis säkrare än att köpa andelar i en aktiefond

a) Sant
b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

11. Hög inflation innebär att levnadskostnaderna ökar snabbt

a) Sant
b) Falskt

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

12. Vad är en nyemission?

a) En nyemission innebär att ett bolag säljer av tillgångar för att öka likviditeten
b) En nyemission innebär att ett bolag ger ut aktier för att öka aktiekapitalet
c) En nyemission innebär att ett bolag förhandlar om räntan på lån för att minska kostnader.
d) En nyemission innebär att ett bolag ger ut teckningsoptioner för att stimulera personer i ledningen eller anställda

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

13. Vart redovisas ett bolags samtliga intäkter och kostnader under ett räkenskapsår?

a) Förvaltningsberättelsen
b) Revisionsberättelsen
c) Balansräkningen
d) Resultaträkningen

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

14. _____ är ett finansiellt nyckeltal som anger hur stor andel av ett bolags tillgångar som är finansierade med eget kapital

a) Räntabilitet
b) Skuldsättningsgrad
c) Soliditet
d) Rörelsemarginal

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

15. Ett företag tar in en investerare som investerar 20 miljoner kronor i utbyte mot 25% av företaget, a) Vad blir post money värderingen? b) Vad blir pre money värderingen?

☐ Vet ej ☐ Vill ej svara

Tack för din medverkan!

Bilaga 3: Poängsättning av strukturerade frågor

Finansiellt beteende	Frågor	Korrekt svar	Poängsystem
Fråga 1	Jag överväger noga om jag har råd med något innan jag köper det	Svaren har angetts utifrån en intervallskala	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 4 eller 5 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 2	Jag betalar mina räkningar i tid	Svaren har angetts utifrån en intervallskala	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 4 eller 5 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 3	Jag sätter långsiktiga ekonomiska mål som jag strävar mot att uppnå	Svaren har angetts utifrån en intervallskala	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 4 eller 5 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 4	Jag har antingen personligt eller gemensamt ansvar för den dagliga förvaltningen av pengar i mitt hushåll	a) Sant	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 5	Jag bor i ett hushåll som har en budget	a) Sant	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 6	Under de senaste 12 månaderna har jag sparat pengar på något av följande sätt	a) Sant	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 7	Jag har inom de senaste 2 åren försökt samla in information om olika finansiella instrument (aktier, fonder, obligationer, konvertibler) och tjänster (förvaltning) innan ett beslutstagande	a) Sant	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 8	Om du stod inför en stor kostnad idag, som motsvarade din egen månadsinkomst, skulle du kunna betala den utan att låna pengar eller be familj eller vänner att hjälpa till?	a) Sant	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.

Finansiella attityder	Frågor	Poängsystem
Fråga 1	Jag tycker att det är mer tillfredsställande att spendera pengar än att spara det på lång sikt	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 1 eller 2 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 2	Jag tenderar att leva för i dag och låta morgondagen ta hand om sig själv	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 1 eller 2 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 3	Pengar är till för att spenderas	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 1 eller 2 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 4	Jag är beredd att riskera en del av mina pengar när jag gör en investering	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 4 eller 5 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 5	Min ekonomiska situation begränsar min förmåga att göra de saker som är viktiga för mig	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 1 eller 2 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.
Fråga 6	Jag brukar oroa mig för att betala mina normala levnadskostnader	1 poäng för respondenter som placerar sig själva på 1 eller 2 i skalan. 0 poäng i alla andra fall.

Finansiell kunskap	Frågor	Korrekt svar	Poängsystem
Fråga 1	Om sannolikheten för att få en sjukdom är 10%, hur många av 1000 personer kan förväntas få sjukdomen?	100 stycken (öppet svar)	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 2	En bilhandlare erbjuder en begagnad bil för 60 000 kronor. Det är två tredjedelar av vad den kostade som ny. Hur mycket kostade bilen som ny?	90 000 kronor (öppet svar)	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 3	Föreställ dig att fem bröder får en gåva på 1000 kronor. Om bröderna måste dela pengarna lika, hur mycket får de var och en?	200 kronor (öppet svar)	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 4	Tänk dig nu att bröderna måste vänta ett år för att få sin del av X. Om ett års tid kommer de att kunna köpa: a) Mer b) Samma mängd c) Mindre än de skulle kunna köpa idag	c) Mindre än de skulle kunna köpa idag.	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 5	Du lånar X kronor till en vän en kväll och han ger dig X kronor tillbaka nästa dag. Hur mycket ränta har han betalat på lånet?	0 kronor (öppet svar)	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 6	Anta att du lägger 100 kronor i ett sparkonto med en garanterad ränta på 2% per år. Du gör inte några ytterligare betalningar till detta konto och du tar inte ut några pengar. Hur mycket skulle vara på kontot vid slutet av det första året, när räntebetalningen görs?	102 kronor (öppet svar)	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 7	Hur mycket skulle det vara på kontot i slutet av fem år? Skulle det vara: a) Mer än 110 kr b) Exakt 110 kr c) Mindre än 110 kr d) Det är omöjligt att säga från den informationen som ges	a) Mer än 110 kronor	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 8	Anta att räntan på ditt sparkonto är 1 procent och inflationen är 2 procent. Om du låter dina pengar stå på kontot i ett år, kommer du kunna köpa mer, lika mycket, eller mindre för pengarna vid årets slut?	Mindre (öppet svar)	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 9	En investering med hög avkastning har sannolikt hög risk	Sant	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 10	Att köpa aktier i ett enstaka företag är vanligtvis säkrare än att köpa andelar i en aktiefond	Falskt	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 11	Hög inflation innebär att levnadskostnaderna ökar snabbt	Sant	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 12	Vad är en nyemission? a) En nyemission innebär att ett bolag säljer av tillgångar för att öka likviditeten b) En nyemission innebär att ett bolag ger ut aktier för att öka aktiekapitalet c) En nyemission innebär att ett bolag förhandlar om räntan på lån för att minska kostnader.	b) en nyemission innebär att ett bolag ger ut aktier för att öka aktiekapitalet	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.

	d) En nyemission innebär att ett bolag ger ut teckningsoptioner för att stimulera personer i ledningen eller anställda		
Fråga 13	Vart redovisas ett bolags samtliga intäkter och kostnader under ett räkenskapsår? a) Förvaltningsberättelsen b) Revisionsberättelsen c) Balansräkningen d) Resultaträkningen	d) Resultaträkningen	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 14	är ett finansiellt nyckeltal som anger hur stor andel av ett bolags tillgångar som är finansierade med eget kapital a) Räntabilitet b) Skuldsättningsgrad c) Soliditet d) Rörelsemarginal	c) Soliditet	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.
Fråga 15	Ett företag tar in en investerare som investerar 20 miljoner kronor i utbyte mot 25% av företaget, a) Vad blir post money värderingen? b) Vad blir pre money värderingen?	a) 80 miljoner kronor b) 60 miljoner kronor (öppet svar)	1 poäng för rätt angivet svar. Annars delas 0 poäng ut.

Bilaga 4: Intervjumall entreprenörer

Intervjumall

Kort presentation om oss och studiens syfte

Etiska åtaganden

- **Samtycke, behandling av personuppgifter, anonymisering och inspelning.**
  - **Blanketten från skolan**

Inledande frågor

- **Titel och arbetsuppgifter hos respondent**
  - **Hur länge har personen varit med i företaget? Från starten?**
  - **Har personen startat flera företag eller är detta första?**
  - **Utbildning**

- **Kort beskrivning av företagets verksamhet**
  - **Hur många anställda**
  - **Omsättning**
  - **Skulle du säga att ert företag är verksamt inom GreenTech?**
    - **Varför tycker det?**
  - **Vad var det som fick er att starta företaget?**

Finansiell kompetens

- **Vad anser du är finansiell kompetens?**
- **Hur bra finansiell kompetens anser du dig själv ha? Skala 1-5**

Frågedokumentet

Har du upplevt att du behövt bevisa din finansiella kompetens för finansiärer någon gång?

- **På vilket sätt?**

Finansiering

1. **Har ni använt er utav finansiering?**
   - **Om ja, vilken typ av finansiering har ni använt er av?**
   - **Vilka andra alternativ kollade ni på? Vilken typ hade ni föredragit?**

2. **Har ni någon gång blivit nekade någon typ av finansiering som ni har sökt?**
   - **Om ja, vet ni av vilken anledning eller vad har varit den vanligaste anledningen?**

3. **Vad tror ni finansiärer främst kollar på hos entreprenören när de ska investera?**
   - **Tror du det är några specifika egenskaper?**

4. **Hur tror du att din finansiella kompetens påverkat möjligheten att få finansiering?**

5. **Hade ni en ekonom/någon med liknande kunskap i närheten vid (första) investeringen?**
    - **Vad och hur hjälpte den personen dig?**

6. **Vilka svårigheter ser du med att få finansiering inom just GreenTechbolag?**
    - **Har du varit i en annan bransch som skiljer sig ifrån denna när det kommer till finansiering?**

7. **Hur lång tid tog det/räknar ni med att det kommer ta innan er produkt/tjänst genererar inkomster?**
    - **Upplevde ni det som svårare att få finansiering innan ni började generera inkomster?**
    - **Upplever ni att ni har svårare att få finansiering för att ni ännu inte kan uppvisa inkomster?**

8. **Har ni stött på några regulatoriska problem som har påverkat er möjlighet att få finansiering?**
    - **Vilka problem? På vilket sätt påverkade det er?**
    - **Hur gick ni till väga för att ta er förbi dessa hinder och få finansiering?**

Bilaga 5: Intervjumall finansiärer

Intervjumall

Kort presentation om oss och studiens syfte

Etiska åtaganden

- **Samtycke, behandling av personuppgifter, anonymisering och inspelning.**
  - **Blanketten från skolan**

Inledande frågor

- **Titel och arbetsuppgifter hos respondent**
  - **Hur länge har personen varit med i företaget?**
  - **Utbildning**

- **Kort beskrivning av företagets verksamhet**

Finansiell kompetens

- **Vad anser du är finansiell kompetens?**

Kollar du på den finansiella kompetensen hos entreprenörer som söker finansiering?

- **Varför är det viktigt med finansiell kompetens hos entreprenörer?**
- **På vilket sätt bedömer ni den finansiella kompetensen hos sökande?**

Finansiering

1. **Har ni någon gång nekat ett företag eller entreprenör på grund av den finansiella kompetensen?**
   - **Vad är annars en vanlig orsak till att sökande inte får finansiering?**

2. **Vad kollar ni främst på hos entreprenören när dom söker investering?**
   - **Är några specifika egenskaper?**

3. **Är det viktigt för er att det finns en ekonom med i närheten av företaget vid eventuell investering? (eller någon med liknande kunskaper)**

4. **Vilka svårigheter ser du med investering inom just GreenTechbolag?**
   - **Har du varit i en annan bransch som skiljer sig ifrån denna när det kommer till finansiering?**

5. **Är det viktigt för er att ett företag kan visa upp inkomster innan investering?**
   - **Finns det någon maxtid innan ni förväntar er att företaget skall generera inkomster?**

6. **Finns det några regulatoriska problem som kan ställa till det för er vid finansiering av ett GreenTech bolag?**
    - **Vilka problem? På vilket sätt påverkade det er?**

Är det något annat du vill fråga eller undrar?