



## **Finansiering av startup-företag inom statsodling**

Fallstudie om hur startup-företag med fokus på statsodling finansierats

Rode Ede

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	7669
Författare:	Rode Ede
Arbetets namn:	Finansiering av startup-företag inom statsodling Fallstudie om hur startup-företag med fokus på statsodling finansierats
Handledare (Arcada):	
Uppdragsgivare:	
<p>Sammandrag:</p> <p>Studie i hur startup-företag inom statsodling finansierats. Fallstudie, den arbetsmetod som använts, svarar främst på forskningsfrågor som ”hur?” eller ”varför?”. Arbetet har gjorts med den kvalitativa forskningsinriktningen, vilket beskriver vilken typ av kunskap som söks. Kvalitet betyder här fenomenens mening eller innebörd till skillnad från kvantitativ forskning som söker det mätbara. Problemformuleringen närmas här ifrån kunskapsglappet och den så kallade nedifrån ansatsen, där tyngdpunkten sätts på den upplevda verkligheten och att arbeta systematiskt med det som uppfattas som verklighet. Som ämnesområden för arbetet är statsodling, startup-företag, ekosystem för startup-företag och finansiering. Syftet med arbetet är att undersöka hur startup-företag inom statsodling finansieras. Med statsodling anses oftast odling inom gränserna för en storstad, här används det om kommersiell odling som oftast sker inomhus med hjälp av LED-belysning och vertikal odling. Odlingen kan ske utan mull i vatten eller luft. Antalet företag inom branschen är få och därför är endast tre företags representanter intervjuade. Eftersom ämnesområden är flera och vida är texten snävt hållen och tar bara upp de mest relevanta ämnen med direkt anknytning till undersökningen. Fallstudiens resultat visar på en mycken mångsidig användning av olika typer av finansiering inom de undersökta företagen. Då undersökningen inte har som syfte att skapa generaliserbar kunskap är de direkta konsekvenserna av undersökningen ringa.</p>	
Nyckelord:	Finansiering, startup-företag, statsodling, fallstudie
Sidantal:	
Språk:	
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Financial Management
Identification number:	7669
Author:	Rode Ede
Title:	Funding of startups in urban farming Case study on how startup companies with a focus on urban farming is financed
Supervisor (Arcada):	
Commissioned by:	
Abstract:	
<p>Study in how startups in urban farming are financed. Case study, the working method used, primarily answers research questions such as "how?" or "why?". The work has been done with the qualitative research orientation, which describes the type of knowledge that is sought. Quality research searches the meaning of the phenomenon, in contrast to quantitative research that seeks the measurable. The formulation of the problem is approached here from the knowledge gap and the so-called bottom-up approach, where the emphasis is placed on the perceived reality and working systematically with what is perceived as reality. The subject areas of the work are urban farming, startups, ecosystems for startups and financing. The purpose of the work is to investigate how startups in urban farming are financed. Urban farming is usually used about farming within the boundaries of larger cities. Here it is used for commercial farming in cities, where the growing usually takes place indoors with LED lighting and vertical cultivation. Cultivation can take place without soil in water or air. The number of companies in the industry is few and therefore only three company representatives are interviewed. As the subject areas are numerous and broad, the text is narrow and covers only the most relevant topics directly related to the investigation. The results of the case study show a very versatile use of different types of financing within the investigated companies. As the purpose of the investigation is not to create generalizable knowledge, the direct consequences of the investigation are minor.</p>	
Keywords:	Financing, startup, urban farming, case study
Number of pages:	
Language:	
Date of acceptance:	

# INNEHÅLL

<b>1</b>	<b>INLEDNING</b>	<b>6</b>
1.1	PROBLEMFÖRMULERING	7
1.2	SYFTE	7
1.3	AVGRÄNSNING	7
1.4	DEFINITIONER	8
1.4.1	<i>Statsodling</i>	8
1.4.2	<i>Startup-företag</i>	9
1.4.3	<i>Ekosystem för startup-företag</i>	11
<b>2</b>	<b>TEORI</b>	<b>13</b>
2.1	FINANSIERING	13
2.1.1	<i>Eget och främmande kapital</i>	15
2.1.2	<i>Offentlig finansiering</i>	16
2.1.3	<i>Kapitalplacerare och businessänglar</i>	17
2.1.4	<i>Gräsrotsfinansiering</i>	18
<b>3</b>	<b>METOD</b>	<b>20</b>
3.1	VAL AV METOD	20
3.2	RESPONDENTER	21
3.3	FRÅGEGUIDE - INTERVJUGUIDE	21
3.4	TILLVÄGAGÅNGSSÄTTET	24
3.5	ANALYS AV DATA	24
3.6	VALIDITET OCH RELIABILITET	25
<b>4</b>	<b>RESULTAT</b>	<b>26</b>
<b>5</b>	<b>DISKUSSION</b>	<b>28</b>
5.1	OM STARTUP-TIDEN, EVENTUELL INLÄRNINGSPROCESS OCH TILLHÖRIGHET TILL EKOSYSTEM	28
5.2	OM FÖRETAGETS PRODUKTION OCH DESS UTVECKLING	28
5.3	OM FINANSIERINGEN OCH DESS UTVECKLING	29
5.4	ODLINGENS UNDERSTÖD I FÖRHÅLLANDE TILL AREAL	29
5.5	RESULTATDISKUSSION	29
5.6	METODDISKUSSION	30
<b>6</b>	<b>SLUTSATSER</b>	<b>30</b>
6.1	ARBETETS BEGRÄNSNINGAR	31
6.2	FÖRSLAG TILL VIDARE UNDERSÖKNINGAR	31

<b>Källor .....</b>	<b>32</b>
<b>Bilaga Intervjuguide.....</b>	<b>34</b>

## **Figurer**

Figur 1 Finansieringsalternativ för startup-företag.....	14
Figur 2 Användningen av fall i undersökningens forskningsdesign .....	22
Figur 3 Logisk modell för undersökningen .....	23

## 1 INLEDNING

Det traditionella jordbruket står för tillfället inför många utmaningar. Enligt rapporten *Kestävän kehityksen innovaatiot: Katsaus YK:n Agenda 2030 kehitystavoitteisiin ja vastaaviin suomalaisiin innovaatioihin* används för tillfället omkring 70 % av världens sötvattenresurser till jordbruk. Enligt prognoser, som rapporten tagit fram, kommer användningen dessutom att öka. Det beror på ökad produktion av mat och energi, men också på urbanisering, förändrade konsumtionsvanor och industrialisering. Förutom vattenresurserna används även stora delar av världens odlingsbara jord. Den nya odlingsjord som nu röjs, befinner sig på landområden som är allt svårare att utnyttja. Dessutom riskerar användningen av den nya odlingsjorden både den lokala och globala biodiversiteten. Med hjälp av nya produktionsteknologier inom matproduktion kan odlingen åtminstone delvis flyttas in i städerna så att odlingen ute på fält minskar. Klimatförändringen och de extrema förändringar i klimatet som den medför gör att matproduktion utan odling på åkrar också får en starkare ställning. (Naumanen 2019 s. 39–40)

Enligt konsultbyrån AlphaBeta kommer det år 2030 att finnas möjligheter till affärsverksamhet inom hållbar utveckling till ett värde av tolv biljoner amerikanska dollar inom de fyra sektorerna för matproduktion och jordbruk; urbanisering; energi och material; hälsa och välbefinnande. Dessa fakta lyfts fram i en studie gjord av arbets- och näringsministeriet tillsammans med statsrådets utrednings- och forskningsverksamhet, *Kestävän kehityksen innovaatiot: Katsaus YK:n Agenda 2030 kehitystavoitteisiin ja vastaaviin suomalaisiin innovaatioihin* där konsultbyrå AlphaBetas rapport om affärsverksamheten inom hållbar utveckling tas upp. Enligt rapporten kommer möjligheterna till affärsverksamhet inom hållbar utveckling år 2030 att motsvara ett värde på 10 % av den uppskattade globala produktionen ifrågavarande år. För att ha en möjlighet att uppnå detta behövs enligt uppskattningen emellertid investeringar till ett värde av cirka fyra biljoner amerikanska dollar per år. (Naumanen 2019 s. 12, AlphaBeta 2017 s. 6)

Startup-företag definieras som ett företag som nyligen börjat sin verksamhet. En startup har ofta grundats av en eller flera företagare för att utveckla en unik produkt eller tjänst. De nystartade företagen kan på lång sikt vara mycket vinstbringande men de kan också vara en riskabel investering. Startup-företag ger å andra sidan stora möjligheter till

innovationer och inläring. Företagen kan i det här skedet ha mycket små inkomster eller överhuvudtaget inga inkomster men ett stort behov av kapital till de idéer som man inom företaget behöver utreda, testa och marknadsföra för att ha möjligheter att utveckla sina idéer. Den initiala finansieringen till företaget är ofta från grundarna, deras vänner och familjer, riskkapitalinvestorer, gräsrotsfinansiering och lån. (Grant)

## **1.1 Problemformulering**

Problemformuleringen i arbetet handlar det som Bjereld, Demker och Hinnfors kallar kunskapsglapp eller glappet mellan den förförståelse vi har och verkligheten som vi uppfattar den (Bjereld et al 2002 s.14). Kunskapsglappet närmas här ifrån den så kallade nedifrån ansatsen, där tyngdpunkten sätts på den upplevda verkligheten och att arbeta systematiskt med det som uppfattas som verklighet (Alveus 2018 s. 54).

## **1.2 Syfte**

Syftet med detta arbete är att redogöra för vilka finansieringsmodeller startupföretag inom statsodling väljer.

Forskningsfrågan är därför:

Vilka typer av finansiering väljer startup-företag inom statsodling?

## **1.3 Avgränsning**

Arbetet är inriktat på finansieringen av startup-företag inom statsodling. Arbetet utelämnar därför en stor del av information om finansiering av företag och även om startup-företag som inte har direkt med ämnet att göra. Finansiering och startup-företag är båda intressanta och mångfacetterade ämnen, därför är avgränsningen snävt hållen för att arbetet inte skall bli för omfattande. De företag som tillfrågats har sin verksamhet inom Nyland vilket avgränsar arbetets resultat till ett begränsat område.

## 1.4 Definitioner

Både statsodling och startup-företag hör till grunderna som arbetet bygger på även om det är finansieringen som är i arbetets fokus. De är båda fenomen som inte är helt entydiga och förklaras därför i kapitlet. Startup-företag är ofta omgivna av ekosystem som de är delaktiga av, så även detta begrepp tas upp i kapitlet.

### 1.4.1 Statsodling

Statsodling definieras enligt det amerikanska lantbruksdepartementet (U.S. department of agriculture) som den produktion, distribution och marknadsföring av livsmedel som sker inom gränserna för ett storstadsområde. Olika typer av statsodling som nämns är institutionella gårdar som kopplats till institutioner som kyrkor eller skolor, gemensamma odlingar och kommersiella odlingar. De gemensamma odlingarna drivs oftast av ideella föreningar och kan också odlas av volontärer. De institutionella och gemensamma urbana odlingarna har sällan storskalig matproduktion som mål, de fokuserar mera på utbildning och sociala aspekter. De kommersiella urbana odlarna använder ofta en liten areal och odlar nischprodukter. De använder också odlingstekniker som inte är traditionella, som odling utan jord eller vertikal odling. Statsodling möjliggör miljömässiga, ekonomiska och sociala fördelar för de omgivande samhällena. Olika typer av statsodling kan minska transportkostnader, förminska avrinning vid kraftig nederbörd och ge bättre luftkvalitet jämfört med traditionell åkerodling. Statsodling kan också stödja lokala livsmedelsproducenter och bidra till regionens ekonomiska utveckling genom att kapital hålls kvar i den lokala ekonomin. Tekniska innovationer har gjort det möjligt att utöka verksamheten från de traditionella odlingsmetoderna och växtsäsongerna. (Urban agriculture)

Urban matproduktion utmanar det traditionella sättet att tänka inom primär matproduktion genom vertikal produktionsteknik. LED-belysning och vertikal odling gör det möjligt att odla grönsaker och frukter inomhus. I inomhusodling kan odlingen ske utan jord i vatten eller luft. Odling i vatten kan vara ansluten till vattenlevande djur som fisk eller krabbor som producerar näringsrikt vatten. Sybmar Oy i Nystad har kopplat fiskodling och en trädgård till ett slutet vattenkretslopp. (Naumanen 2019 s. 40)



Den vertikala odlingen är en förhållandevis ny typ av produktion där grönsaker produceras under kontrollerade förhållanden, ofta inomhus och i flera våningar. I Finland finns det flera odlare som odlar vertikalt. I Nyland finns till exempel Little Garden, Salladsfabriken, Pinoa Foods, Folium Farma, Silmusalaatti och Robbes Lilla Trädgård. Kainuun ammattiopisto och Netled i Birkala har också vertikalodlingar. I vertikal odling används energieffektiva LED-lampor som producerar endast de våglängder av ljus som växterna behöver och på så sätt minskar energianvändningen. Energikostnaderna kan med de högeffektiva lamporna vara hälften av vad det är i traditionella växthusodlingar. (Porvali, Lindedahl & Laine)

### 1.4.2 Startup-företag

I diskussioner om startup-bolag hänvisas det allmänt till dem som mål för riskkapitalbolag eller som om företagen skulle sträva till att vara mål för riskkapitalbolag. Enligt publikationen *Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullokaulat* gäller det endast en mycket liten del av startup-bolagen. Startup-företag uppfattas också som så kallade enhörningar. Företag som uppnått eller kan uppnå ett marknadsvärde över en miljard dollar under tio år kallas enhörningar. Enhörningar är sagofigurer som inte borde existera. Det finns undantag. I Finland hör Supercell enligt publikationen till undantagen. (Lahtinen et al. 2016 s. 15)

Enligt MinnaLearn, som är en internetkurs om startup-företag, är startup-företag en serie experiment med vilka man vill hitta lösning på problem och skapa en hållbar och skalbar företagsmodell. Skillnaden mellan vanliga nyligen startade företag och startup-företag är att startup-företag har en strävan att hitta en företagsmodell via försök och misstag. Startup-företag är därför förknippade med större ekonomiska risker än konventionella företag. (MinnaLearn)

Vilken är nyttan av startup-företag på samhälls- eller global nivå? Startup-företag är ett fungerande sätt att lösa problem och hitta lösningar som ofta går att genomföra även globalt. Vare sig det gäller utpräglat globala problem som klimatförändring eller ojämlikhet länder emellan eller något mera lokalt som att hitta billigare transportsystem eller bättre sätt att sköta betalningar, så är startup-företag ofta den bästa typen av organisation till att hitta lösningar på problemen. Det finns många exempel på hur startup-företag har lett till

en total förändring i den omgivning som en bransch arbetar. Ett exempel är hur bilmärket förändrats av biltillverkaren Tesla och dess el-bilar, vilket har lett till att också traditionella biltillverkare börjat tillverka el- och hybridbilar. Eller hur matproducenter som inte tidigare visat intresse för alternativ till djurprotein börjat tillverka mat med alternativa proteinkällor efter att till exempel Beyond Meat och Impossible Food börjat tillverkningen. Även om de ovannämnda produkterna och företagen har problem så fungerar de på samma sätt som startup-företag – de lär sig snabbt, förnyas sig och försöker hitta lösningar på problem – vilket betyder att misslyckanden är en del av processen. Företagarna i startup-företag förändrar samhället, medan de traditionella organisationerna ofta fokuserar på att öka företagets värde. Samhället behöver båda typer av organisationer. (MinnaLearn)

Enligt publikationen Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullokaulat ökas medborgarnas välfärd på lång sikt av att nya företag bildas och av att de bästa av dem växer snabbt. Det samhällseliga intresset för startup-företag bygger på deras roll inom produktivitetens utveckling och som samhällsförändrare. Att stöda startup-företag kan därför gagna samhället på lång sikt även om alla fördelar inte är synliga genast. (Lahtinen et al. 2016 s. 15)

I Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullonkaulat definieras startup som privata, självständiga, små och unga företag som har juridiska förutsättningar till tillväxt (Lahtinen et al. 2016 s. 25). I det här arbetet används samma definition på startup företag. De företag som deltagit i undersökningen är aktieföretag, är eller har varit startup-företag och har fått stöd eller tjänster via offentliga kanaler som till exempel Business Finland eller NewCo Helsinki.

Antti Parviainen nämner i boken *Startup sijoittaminen* faktorer som han anser har haft inflytande på att det blivit allt vanligare att grunda startup-företag. Att grunda ett företag är, för tillfället, förhållandevis enkelt och själva grundandet kräver lite resurser. Entreprenörskap uppskattas i allt högre grad, vilket har lett till en ökning av unga företagare som grundar företag och startup-företag. Förutom dessa faktorer som har direkt med bildandet av företag att göra anser Parviainen att globaliseringen samt digitalisering och transformationen inom den teknologiska utvecklingen har fört med sig en ökning av startup-företag. Inom många sektorer har de traditionella verksamhetssätten förändrats. De producenter

som har överlopsproduktion kan till exempel erbjuda den åt sådana som har att för liten produktion, mellanhänderna i produktionskedjan har också fallit bort. Här nämner han resebranschen och ekonomisektorn som exempel. Många fysiska produkter har också ersatts av digitala lösningar, enligt Parviainen finner man exempel på det inom reklambranschen eller hanteringen av datafiler. Globaliseringen tillsammans med de nya informationsteknologiska lösningarna gör att det är snabbt och enkelt att kopiera olika typer av nya innovationer både till konkurrenter och till företag inom andra sektorer. Detta leder i sin tur till en intensivare konkurrens och snabbare utveckling av nya innovationer. Parviainen anser att även om startup-företag nu är vanliga kommer de att bli ännu vanligare i framtiden. (Parviainen 2017 s. 9–10)

### 1.4.3 Ekosystem för startup-företag

De strukturer som byggts upp eller uppkommit omkring startup-företag kallas ofta ekosystem, i likhet med de biologiska ekosystemen är de områden där deltagarna på ett eller annat sätt samverkar. I *Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullokaulat* tas tre olika typer av ekosystem upp i vilka startup-företag kan vara delaktiga.

- Affärsekosystem (business ecosystem) är en gemenskap som producerar produkter och service åt sina kunder som också är del av systemet. Affärsekosystem består av ekonomiska aktörer som företag, dess kunder och underleverantörer. Inom affärsekosystemet är de enskilda aktörernas åtgärder knutna till hela affärsekosystemets framgång. Aktörerna i affärsekosystemen är ofta väletablerade och stora företag, deras fokus är i första hand globalt.
- Ekosystem för innovationer (innovation ecosystems) är en annan typ av ekosystem som i skillnad till affärsekosystemen oftast är lokalt förankrade. Innovationsaktörer, som universitet, forskningsinstitut, företag och användare, formar här nätverk och processer sinsemellan. Centrala produkter i ekosystem för innovationer är kunskap och forskning samt innovationer och genombrott som bygger på dem.
- Ett tredje perspektiv på ekosystem är de företagande eller entreprenöriella ekosystemen (entrepreneurial ecosystem) som ger upphov till nytt tillväxtorienterat företagande och nystartade företag. Det entreprenöriella ekosystemet och ekosystemet för innovationer har båda en stark förankring till geografisk och politisk kontext, som kan vara nationell, regional eller lokal.

De tre olika ekosystemen skall ses närmast som komplement till varandra. Förutom dessa begrepp används också begreppet startup-ekosystem ofta om regionala koncentrationer av startup-företag, som ofta skapats i anslutning till starka metropolområden. (Lahtinen et al. 2016 s. 75–78)

Ekosystem kan, enligt Arbets- och näringsministeriets nätsida om tillväxtekosystem, också ses som verktyg för ny närings- och innovationspolitik. Ekosystemen kan, enligt nätsidan, ses som ”nätverk mellan företag, entreprenörer, forskning, den offentliga förvaltningen och aktörer inom tredje sektorn, där alla är beroende av varandra”. (Tillväxtekosystem som verktyg för ny närings- och innovationspolitik)

Enligt rapporten *Kestävän kehityksen innovaatiot: Katsaus YK:n Agenda 2030 kehitystavoitteisiin ja vastaaviin suomalaisiin innovaatioihin* är det finska livsmedelsekosystemet relativt svagt jämfört med de andra ekosystemen i studien. Det finns, enligt rapporten, nästan inga starkt växande företag med mer än 20 anställda i Finland. De snabbt växande nystartade företag som funnits, Gold & Green Food och Verso Food som tillverkade produkter med växtbaserat protein av havre och baljväxter har sålts som del av starkare distributionskanaler. (Naumanen 2019 s. 50)

## 2 TEORI

Arbetet är upplagt så att det består av en teoretisk del och en kvalitativ forskning gjord som en fallstudie var det undersöks vilken finansiering som valts av startup-företag inom statsodling. Teoridelen består av begrepp och referensramar till finansiering ur de aspekter som tas upp i arbetet.

Fallstudie är ett sätt att forska, som utgår från verkligheten. I fallstudier undersöks, enligt Bryman och Bell samt Yin, ett fenomen eller fall av något slag grundligt i dess verkliga sammanhang för att detaljerad förståelse av fenomenet. I arbetet syftar ”fall” till hur startup-företag inom statsodling finansierats. (Bryman & Bell 2017 s. 86–90, Yin 2013 s. 29)

I arbetet används kvalitativ forskning som forskningsmetod. I kvalitativ forskning genereras, enligt Bryman och Bell teori av data som samlas in, till skillnad från kvantitativ forskning där forskningen utgår från en färdig teori som ger forskningen dess ramar. I kvalitativ forskning är tyngdpunkten på att förstå den existerande sociala verkligheten utgående från hur deltagarna i en viss miljö tolkar den. Enligt Yin kan man i kvalitativ forskning på så sätt undersöka de sociala och institutionella villkor och miljöbetingelser som påverkar människor i en miljö eller omgivning. (Bryman & Bell 2017 s. 372, Yin 2013 s. 20)

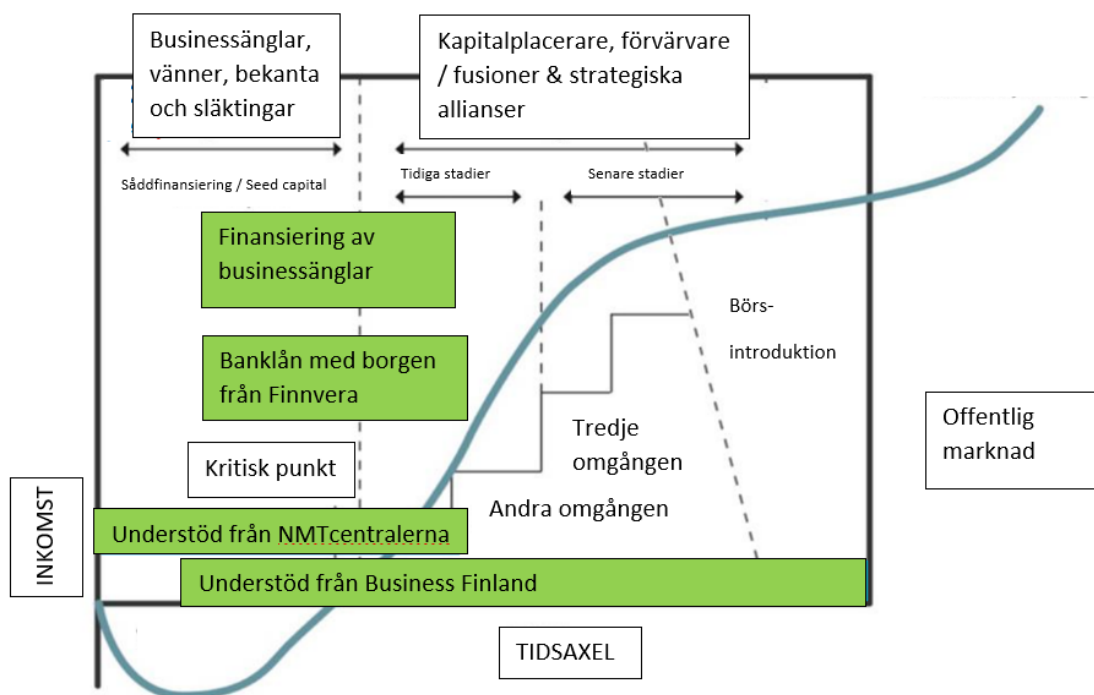
### 2.1 Finansiering

Att starta ett företag i Finland är, rent tekniskt, förhållandevis enkelt. Man kan fylla i de formulär som krävs på internet. Att öppna ett bankkonto och överföra företagets grundkapital går också ofta att göra online. För att få ett företag att fungera krävs dock lite mera än grundandet av företaget. Vad företaget skall producera, hur skall företaget generera vinst, till vilka kostnader, var skall företaget hitta personal och hur skall företaget skaffa finansiering är frågor som en entreprenör bör hitta svar på innan företaget grundas. (MinnaLearn)

Investeringsfaserna för företag som startat delas ofta upp i den tidigaste investeringen eller såddfinansiering (Seed Capital), tidiga stadier (Early Stage) och senare stadier (Later

Stage). Efter dessa investeringsfaser följer ofta börsnotering och den offentliga marknaden. Se nedanstående bild (figur 1) från NewCo Helsinkis broschyr om finansiering av startup-företag för en bättre bild av de olika faserna speciellt vid startup-företag. (Holopainen 2019 s. 230, NewCo Helsinki)

### Finansieringsalternativ för startup-företag vid tidiga stadier



Figur 1 Finansieringsalternativ för startup-företag

Företagstillväxt och början av livscykeln utgående från behov av investeringar kan beskrivas som:

- Förstadium (pre-seed) då finns en idé och ett team, men inte nödvändigtvis ett företag. Investeringar behövs för de första faserna av produktutveckling och utveckling av idéer.
- I såddfinansieringsfasen (seed) används investeringarna främst till forskning, produktutveckling och grundläggande organisering av företaget, före den egentligen starten av företags verksamhet.
- Vid företagets start (start-up / survival) används investeringarna framför allt till produktutveckling och för att testa marknadsföringen. I det här stadiet har

företaget eventuellt redan grundats eller så grundas det i denna fas. Företagets produkter finns inte ännu till salu i det här skedet.

- Under det tidiga tillväxtstadiet (early stage) då företaget vars produktutveckling varit lyckad och det behöver kapital för att börja sin produktion och försäljning. Företaget är vid det här skedet inte ännu vinstbringande.
- Den snabba tillväxtfasen (later growth), då företaget ännu kan vara olönsamt men behöver investeringar för att öka produktionskapaciteten, till marknadsföring eller till vidareutveckling av produkten. Här kan även investering för att utöka det egna kapitalet vara aktuellt.
- Övergångsfasen, då vid finansiering av privata företag som snart skall noteras på börsen. (Holopainen 2019 s. 230 och NewCo Helsinki)

### **2.1.1 Eget och främmande kapital**

Företagets eget kapital skapas då företagaren placerar egendom (i form av apport) eller pengar i verksamheten. Då företagaren eller företagen själv placerar egendom i företaget kallas det självfinansiering. Eget kapital kan också placeras av andra, som till exempel av företagarens vänner, bekanta och släktingar. På så sätt kommer de att äga en andel av företaget. Långgivare, som exempelvis banker, kräver ofta att företaget har en egen finansieringsandel på cirka tjugo procent på de lån som beviljas. Vid små projekt kan också betydligt större andelar krävas av långgivare. Vid låntagning för investering kan i vissa fall också de understöd som företaget kan få räknas som en del av den egna andelen av investeringen. (Nyföretagscentralerna i Finland rf s. 32–33, Holopainen 2019 s. 200, Minna-Learn)

Förutom det egna kapitalet behöver många företag också främmande kapital, det främmande kapitalet kan vara i form av olika typer av kort- eller långfristiga lån till företaget. Banklån är den vanligaste formen av främmande kapital. På banklån betalas oftast ränta och expeditiionsutgifter. Andra utomstående finansierare kan också ge lån, därmed kan lån från till exempel släktingar, bekanta och vänner också vara en del av eller hela företagets främmande kapital. Kortfristig finansiering kan också fås genom att förlängd betalningstid på leverantörsskulder, bankkonton med kredit och kreditkort. Vid inköp av maskiner eller apparater kan flera finansieringsmöjligheter fås genom leasingavtal eller

genom avtal för finansiering av investeringar. Leasingavtal är en långvarig uthyrning där det som finansieras, som till exempel en maskin, är den huvudsakliga säkerheten. Leasingavtal kan vara som ett hyresavtal eller också innehålla en möjlighet att med tiden lösa in det som hyrts. Avtal för finansiering av investeringar är en form av avbetalningskontrakt där det som finansieras byter ägare då det är betalt. Också i den här formen av avbetalning är det som finansieras som säkerhet för lånet. Fördelen med att ha varan som köps som säkerhet är att man undviker att binda upp kapital vid köpet. Vid främmande kapital som inte lånats från bank kan årsräntan för de kort- och långfristiga lån vara betydligt högre än de som tas från banker. (Nyföretagscentralerna i Finland rf s. 32–33, Holopainen 2019 s. 200, MinnaLearn)

### **2.1.2 Offentlig finansiering**

Det finns flera typer av offentlig finansiering för företag som kan vara aktuella för startup-företag inom statsodling. För nygrundade företag generellt är de viktigaste stöden Närings-, trafik och miljöcentralernas (NMT-centralerna) stöd för utveckling av verksamheten samt borgen och lån från Finnvera. Finnvera kan ge lån eller en del av den borgen som banken kräver, åt nystartade företag som uppfyller vissa krav. (Nyföretagscentralerna i Finland rf s. 32–33)

För startup-företag har Business Finland en typ av finansiering för unga innovativa företag. Nuori Innovativinen Yritys eller NIY är avsedd för startup-företag som är under fem år. Företag som har intäkter, växande affärer och möjlighet till skalbar internationell tillväxt har möjlighet att få NIY finansiering. (Business Finland)

För företag inom cirkulär ekonomi finns ett program som heter Bio- and Circular Finland som kan vara aktuellt inom urban odling, det är ett fyraårigt program som genomförs mellan åren 2018 och 2022. Programmet har som mål att göra Finland till ett föregångsland inom cirkulär ekonomi och kunna erbjuda lösningar till globala utmaningar. Programmet är länkat till *Kiertotalouden tiekartta* som framställt av Sitra. Projektets omfattning är 300 miljoner euro varav Business Finlands andel till innovationsfinansiering är 150 miljoner. (Naumanen 2019 s. 154)



Den offentliga finansieringen av startup-företag tas upp i två artiklar av Patrik Schauman på YLE:s svenska nätsidor. I den första artikeln berättas om produktutvecklingen i ett vågenergibolag som saknar finanser för att kunna göra de sista investeringarna som behövs för att sälja produkterna. Enligt artikeln är detta ett vanligt problem för startup-företag, som ofta har en enda produktidé men inga försäljningsintäkter innan produkten är ute på marknaden. I den andra artikeln berättas om hur sättet att stöda produktutveckling och innovation med offentlig finansiering förändrades efter finanskrisen år 2008. Tidigare fick företag understöd för samarbete mellan företag och universitet eller högskolor. Då satsade företag på långvarigare projekt och strävade till att lösa mera invecklade problem än nu, vilket ledde till internationellt konkurrenskraftigare tjänster och produkter. (Schauman 2020a, Schauman 2020b)

### **2.1.3 Kapitalplacerare och businessänglar**

Hur man väljer sina investerare då företaget är nytt kan ha en stor påverkan på företagets framtid. Professionella investerare kan förutom kapital också ge värdefulla råd och fungera som mentorer för ledningen. De kan dessutom stöda ledningen och ge värdefulla kontakter både till både partner och kunder. De kan också göra det lättare att få nytt kapital genom att företaget kan visa upp att det redan har investerare som backar upp företaget. Kapitalplacerare och businessänglar strävar båda till framgång för de företag de jobbar för. Generellt har businessänglarna mindre kapital och bryter sig loss tidigare från företaget än kapitalplacerarna. Kapitalplacerare har ofta mera resurser än businessänglarna och vill samarbeta under en längre tid. (MinnaLearn)

Kapitalplacerare investerar pengar mot en minoritetsägarandel i företag som inte är börsnoterade, men som har goda utvecklingsmöjligheter. Kapitalplacerare planerar inte att bli bestående ägare i företaget, strävan är att de bryter sig loss från företaget enligt en på förhand uppgjord plan. Kapitalplacerare säljer oftast sin andel i företaget efter omkring tre till sju år. Fördelar med kapitalet som kapitalinvesteraren investerat är att det inte behövs garantier till det och att det inte behöver avkortas trots att det är mera lik ett lån än en egentlig investering. Företaget kan förutom investeringen även ha nytta av de nätverk och den affärskunskap som kapitalinvesteraren har. (Holopainen 2019 s. 229)

Businessänglar är privatpersoner som investerar pengar i företag mot en minoritetsandel, på ett liknande sätt som kapitalplaceringarna. Businessänglar är ofta erfarna företrädare för näringslivet som vill delta i beslutsfattande i de företag som de äger andelar i. Businessänglarna investerar ofta i företaget i två till fyra år. Businessänglarna kan också dela med sig av sin kunskap, till exempel genom att vara med i företagets styrelse, skapa kontaktnätverk och hitta samarbetspartners. (Holopainen 2019 s. 232)

#### **2.1.4 Gräsrotsfinansiering**

Gräsrotsfinansiering kan vara donation, lån, investering, förhandsförsäljning eller någon hybridmodell som kombinerar de olika finansieringsformerna. Vid gräsrotsfinansiering samlas kapital från allmänheten via internetbaserade serviceplattformar. Till skillnad från traditionell finansiering då stora summor lånas av en eller ett par långivare ger gräsrotsfinansiering möjlighet att låna små summor av oändligt många finansiärer.

Gräsrotsfinansiering är en finansieringsform som framför allt passar företag som känner sin målgrupp och som är bra på att marknadsföra sin produkt. Gräsrotsfinansieringen kan också användas för att få kunskap om produktens marknad eller till att nå nya kunder. Gräsrotsfinansiering är lämplig vid lansering av nya produkter och finansieringen av den första tiden för startup-företag. (Holopainen 2019 s. 232–233, European Commission, *Crowdfunding explained*, MinnaLearn)

Gräsrotsfinansiering som ger information om kunder eller potentiella kunder kan användas till exempel vid förhandsbeställning av produkter. Företag som säljer produkter direkt till slutanvändare kan använda förhandsbeställning via gräsrotsfinansieringsplattformar som ett sätt att få kunskap om produktens marknad. Startup-företag kan på det här sättet mäta hur attraktiv deras vara är med minimal ekonomisk risk. De kunder som beställt varan på förhand kan också få någon form av belöning som till exempel ett billigare pris eller en specialedition av varan. Kampanjerna har oftast ett visst finansiellt mål som de skall nå upp till, om de inte samlar tillräckligt finansiering är försäljningen inhiberad. Om kampanjen blir av betalar de kunder som gjort en beställning innan produkten levereras och kanske också innan den tillverkas. De internetbaserade plattformar som används för gräsrotsfinansiering gör det lättare att nå konsumenter som är intresserade av att skaffa

de allra senaste av en produkt, då dessa konsumenter ofta besöker plattformarna. (MinnaLearn)

Enligt Finlands Banks statistik förmedlades år 2021 lån för 192,5 miljarder euro till finska företag via gräsrotsfinansiering, vilket är cirka 55 % mera än föregående år. Antalet finansierade projekt har samtidigt ökat. Även om den lånebaserade gräsrotsfinansieringen har ökat kraftigt år 2021 är dess andel liten, cirka 1,25 procent av kreditinstitutens utlåning. Förmedlad finansiering i form av investeringsbaserad gräsrotsfinansiering minskade under år 2021. Den uppnådde då ett värde på 70,2 miljarder euro, vilket var 5 % mindre än föregående år. År 2021 genomfördes endast 26 investeringsbaserade gräsrotsfinansieringar. Officiellt kallas förhandsförsäljning för vederlagsbaserad finansiering, den som gett pengar får då till exempel en biljett till ett evenemang vars produktion möjliggjorts av de pengar som samlats ihop. Produkt- och vederlagsbaserad gräsrotsfinansiering förmedlas i Finland i liten omfattning jämfört med de andra formerna av gräsrotsfinansiering. År 2021 förmedlades produkt- och vederlagsbaserad gräsrotsfinansiering till ett värde av en miljon euro. (Finlands Bank)

### **3 METOD**

De metoder som används i arbetet är fallstudie och kvalitativ forskning. Fallstudie kan tänkas som den arbetsmetod som använts för att skapa kunskap. Den kvalitativa forskningsinriktningen beskriver framför allt vilken typ av kunskap som söks. Kvalitet handlar i det här sammanhanget om fenomenets mening eller innebörd (Widberg 2002 s. 15).

#### **3.1 Val av metod**

Arbetets metod är fallstudie, som valts utgående från forskningsfrågan ”Vilka typer av finansiering väljer startup-företag inom statsodling?”. Enligt Yin är fallstudiens väsen att försöka klarlägga beslut, varför de fattats, hur de genomförts och vilka resultat de har lett till (Yin 2007 s. 30–31). Fallstudie som metod lämpar sig vid forskningsfrågor där man frågar ”hur” eller ”varför” något sker (Yin 2007 s. 17). Fallstudier är också en strategi som passar då fokus är på aktuella händelser som studeras i dess verkliga sammanhang (Yin 2007 s. 22). Då det som i arbetet undersöks är ett aktuellt fenomen är metoden vald med tanke på att den skulle vara lämplig.

Kvalitativ forskning undersöker i första hand vad fenomenet innebär eller dess mening. En vanlig metod inom kvalitativ forskning är intervjuer, vilken också används i det här arbetet. Samtal ger möjlighet att få fram människors förståelse för fenomenen. Intervjuerna dokumenteras, likaså reflektioner över forskningsprocessen samt de val och tolkningar som de väcker. Meningen med dokumentationen är att öka undersökningens tillförlitlighet. (Widberg 2002 s. 15–18)

Den kvalitativa forskningsmetoden är vald utifrån intresset att förstå vilka typer av finansiering som valts av startup-företagen inom statsodling. Intervjuerna görs som halvstrukturerade intervjuer, där frågorna lämnats öppna för att ge de intervjuade möjlighet att även berätta sådant som inte direkt frågats.

## 3.2 Respondenter

Respondenterna har valts bland startup-företag inom statsodling. Det finns relativt få företag av det här slaget i Finland, så urvalet är litet. I *Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullonkaulat* definieras startup som privata, självständiga, små och unga företag som har juridiska förutsättningar till tillväxt (Lahtinen et al. 2016 s. 25). I det här arbetet används samma definition på startup företag. De företag som deltagit i undersökningens intervjuer är aktiebolag, är eller har varit startup-företag och har fått stöd eller tjänster via offentliga kanaler som till exempel Business Finland eller NewCo Helsinki.

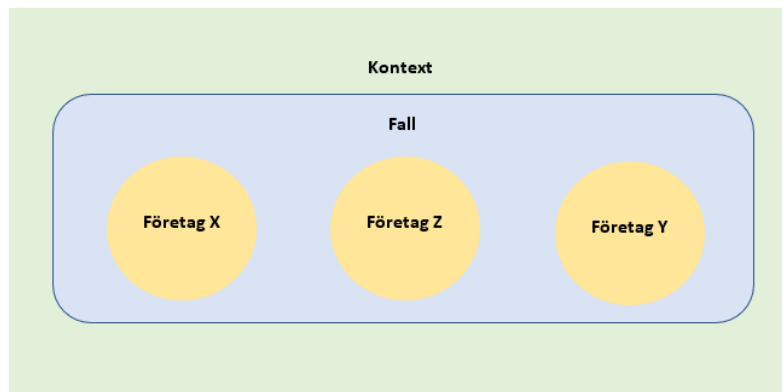
Av de tolv företag inom statsodling som nämns i texterna *Vertikaaliviljely kehityy och Kestävän kehityksen innovaatiot: Katsastus YK:n Agenda 2030 kehtystavoitteisiin ja vastaaviin suomalaisiin innovaatioihin* finns nio på företags- och organisationsdatasystemet (YTJ). (Porvali, Lindedahl & Laine, Naumanen 2019 s. 41). Urbanfarmlab, som är ett forum för utveckling av statsodling, har på sin hemsida ännu två aktiva företag inom statsodling (Urbanfarmlab). Av de elva företag som ännu är aktiva enligt företags- och organisationsdataregistret har tre intervjuats för arbetet. De intervjuade representerar olika huvudbranscher och producerar olika typer av service eller livsmedel inom statsodling.

## 3.3 Frågeguide - Intervjuguide

För att ge ett tillförlitligt resultat används inom fallstudier forskningsdesign för att handleda forskaren i hur forskningen skall genomföras. Forskningsdesignen anger hur processer som insamling, analys och tolkning av data skall hanteras. Designen är som en logisk modell som möjliggör att dra slutsatser om det som undersökts. (Yin 2007 s. 39). Yin vidhåller att fem komponenter är speciellt betydelsefulla i forskningsstrategin – undersökningens frågeställningar, dess hypoteser, analysenheter, den logiska kopplingen mellan data och hypoteser samt de kriterier som använts för att tolka resultaten (Yin 2007 s. 40–47).

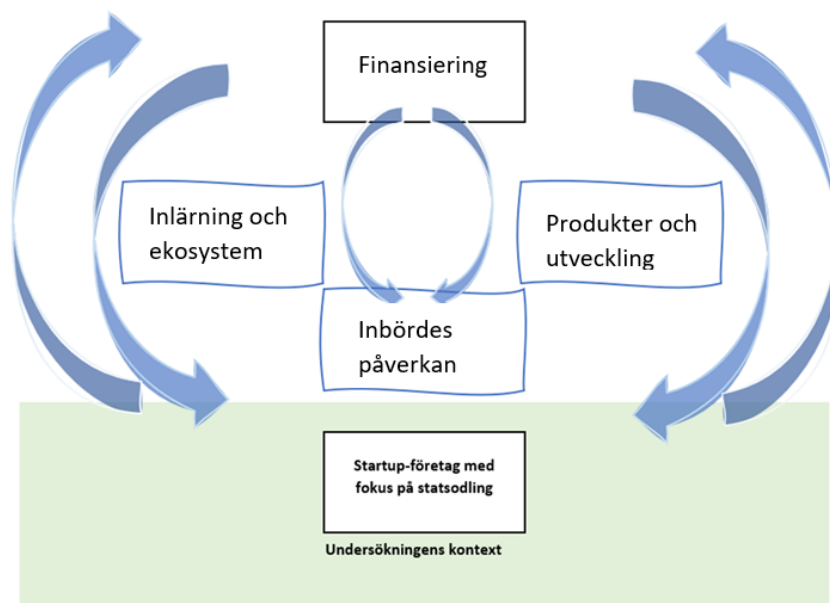
I arbetet kan de för forskningen betydelsefulla komponenterna ses i forskningsfrågan, där ”hur” används i frågan hur startup-företag inom statsodling finansierat sin verksamhet. Arbetet har inga hypoteser, den är induktiv och utgår därför inte från någon teori, därför är den komponenten inte aktuell i arbetet. Arbetets ”fall” är kopplad till

forskningsfrågans definition på så sätt att alla tillfrågade enheter är ett fall i arbetet. Schematisk modell över hur fall behandlas i arbetet figur 2. (Yin 2007 s. 40–47, 60)



Figur 2 Användningen av fall i undersökningens forskningsdesign

Alla tillfrågade enheter som här är företag frågas samma frågor om startup, inlärningsprocess och ekosystem - företagets produktion och utveckling – samt finansiering och dess utveckling. Det är frågan om en design med ett fall som innehåller flera enheter (figur 2). Designen är vald med tanke på att det är fråga om ett representativt fall för startup-företag inom statsodling. Kopplingen mellan data och analys i arbetet gäller att hitta eventuella mönster i finansieringen för startup-företag med fokus på statsodling. Modell för undersökningens struktur i figur 3. Som kriterier för att tolka resultaten är här att de skall kunna hittas i de fält eller sammanfogande pilar som syns i nedanstående modell, se figur 3. (Yin 2007 s. 40–47, 60)



Figur 3 Logisk modell för undersökningen

Intervjuguidens frågor är indelade i fyra huvudsakliga delar. Först allmänna frågor om företaget och den som besvarar frågorna. Här frågas i vilken ställning i företaget den som besvarar frågorna är och hur länge den varit aktiv i företaget. Hur stort företaget är, till exempel i form av hur många som är anställda. Hur länge företaget varit verksamt och vad som främst tillverkats i företaget.

Det andra delen av frågorna handlar om startup-tiden, hur den fungerat som inlärningsprocess och om företaget hört till något ekosystem. Här frågas om företaget grundats som startup-företag och hur det påverkat finansieringen. Om startup-tiden fungerat som en inlärningsprocess för företaget och om så är fallet så på vilka områden, som till exempel inom företagens byggnad eller produktutveckling. Här frågas också om företaget hör eller har hört till något ekosystem och hur det i så fall har påverkat verksamheten eller finansieringen.

Det tredje delen av frågor handlar om företagets produktion och hur den utvecklats. Här frågas vilken typ av produkter som främst tillverkas och om de varierat under företagets

verksamhet. Här frågas också om produktionsmetoderna varierat under företagets verksamma tid.

Det fjärde delen av frågor handlar om finansieringen. Vilka typer av finansiering och stöd företaget har och hur de påverkat varandra. Och om företaget haft eller har kapitalplacering, businessänglar eller gräsrotsplaceringar.

Förutom de förutbestämda frågorna på intervjuguiden ställer finns en femte fråga där den intervjuade tillfrågas om det är någon fråga som den tycker att borde ställas. Och som den intervjuade skulle vilja besvara. I intervjuguiden är som bilaga kan den exakta ordalydelsen ses.

### **3.4 Tillvägagångssättet**

Intervjuguiden är utformad enligt logiken i figur 3. Intervjuguiden är bifogad som bilaga. Förutom allmänna frågor om företaget och finansiering gäller frågorna också inlärning och ekosystem samt produkter och produktutveckling. Då det centrala för startup-företag enligt litteraturen är förmåga till inlärning och utveckling tas dessa element också med som delmoment i de frågor som ställs i undersökningen (MinnaLearn). Undersökningen har gjorts som halvstrukturerade intervjuer med videokommunikation eller via telefon. Intervjuerna har bandats. För att säkra att de intervjuade inte har något emot att bli bandade blir de tillfrågade att skriva under ett medgivande för bandning före intervjun. Efter att intervjuerna genomförts har de transkriberats och kodats enligt intervjuguidens frågor. Svaren på frågorna i intervjuguiden var visserligen intressanta, men de intervjuade berättade alla betydligt fler och andra intressanta fakta än det som frågats.

### **3.5 Analys av data**

För att ge tillförlitlighet och saklighet i forskningen och möjliggöra en dialog om forskningen är strävan med undersökningen att vara öppen angående dokumentation av val och tolkningar under forskningsprocessen (Widberg 2002 s. 18). Analysprocessen kan också beskrivas, som Yin gör, så att tillförlitlighet och saklighet bytts mot validitet och reliabilitet.



Då det nedskrivna materialet från intervjuerna delats upp i de olika delarna av frågor (allmänna - startup, inlärningsprocess och ekosystem - produktion och dess utveckling - finansiering och dess utveckling - samt det som den tillfrågade velat tillägga) jämförs både företagens svar som helhet och de olika frågegrupperna svar mellan de olika företagen. I enlighet med forskningsfrågans behandling av företagen som ett fall behandlas de inte enbart som skilda enheter utan mera som en enhet, se figur 2. Eftersom företagen inom branschen är få och de tillfrågande ännu färre gör detta att de enskilda tillfrågade företagens information inte är urskiljbar i forskningen. I enlighet med den logiska modellen för undersökningen antas de olika frågegrupperna kunna påverka varandra, se figur 3.

### **3.6 Validitet och reliabilitet**

För att ge validitet åt begrepp ges informanterna möjlighet att läsa igenom och kommentera utkast av de egna intervjuerna vid sammanställning (Yin 2007 s. 54–56). För att ge extern validitet har den teoretiska referensram som tagits fram i teorikapitlet använts (Yin 2007 s. 54–60). Arbetet har inte som syfte att hitta generaliserbar kunskap så den interna validiteten och kausala förhållanden vid analys av data blir inte aktuell. För att ge reliabilitet dokumenteras tillvägagångsätt under intervjuer och arbete med analysprocessen (Yin 2007 s. 54–60).

## 4 RESULTAT

En del av resultaten kunde enkelt läsas ut, det gällde de direkta frågorna i frågegrupperna ett till fem. De gällde alltså de allmänna bakgrundsfrågorna, startup-tidens frågor, frågorna om produktion, utveckling och finansiering samt frågorna som valts av de tillfrågade.

De företag som tillfrågades var alla aktiebolag. De hade i medeltal varit aktiva i cirka fem år. De tillverkade alla antingen livsmedel eller tjänster i samband med statsodling. De tillfrågade sålde till olika kundsegment och deras huvudsakliga försäljningskanaler var olika.

Om startup-tiden, eventuell inlärningsprocess och tillhörighet till ekosystem. Samtliga företag hade varit eller var ännu startup-företag. De hade alla varit eller var ännu del av åtminstone någon typ av ekosystem och hade fått någon typ av offentlig service för startup-företag. Startup-tiden hade eller har fungerat som inlärningsprocess för de tillfrågade, både i hur ett företag skall ledas och angående produktionen. Inom de företag som hör eller har hört till entreprenöriella ekosystem eller inkubatorer ansågs det ha haft en positiv verkan på verksamheten, med att skapa nätverk, få samarbetspartners och skaffa finansiering. Att höra till en inkubator kan också ge trovärdighet. Inom de företag som hört till någon annan typ av ekosystem ansågs det främja skolning, forskning, utveckling inom ekologisk matproduktion och göra företaget mera synligt i media. Stöden under startup-tiden har möjliggjort en total satsning på företaget och dess produkter.

Om företagets produktion och dess utveckling. De tillfrågade upplevde att produktionen utvecklats mycket eller rentav helt och hållet under företagets aktiva tid. Här hade både vad som producerats och hur de producerats förändrats. I samband med produktionen nämndes också att det varit svårt att hitta passliga och tillräckligt förmånliga utrymmen för produktion, vilket också påverkat produktionen. Samarbete med skolor och andra företag nämndes som ett sätt att hitta utrymmen samt ett sätt att delta i undervisning, utveckling och forskning.

Om finansieringen och dess utveckling. I alla företag förekom privat finansiering. Den resterande delen av kapitalet hade skaffats på mycket olika sätt. Finansieringen var den frågegrupp som fick mest varierande svar. Här nämndes olika typer av lån, både med och utan offentliga borgenärer. Alla företag hade fått offentliga stöd, men under olika skeden och från olika instanser. En del av företagen hade redan sökt stöd i flera omgångar, i likhet med bilden från NewCo Helsinkis broschyr om finansiering av startup-företag (figur 1). Businessänglar hade använts av företag i undersökningen. Kapitalplacerare hade använts och skulle också användas i fortsättningen. Flera av de tillfrågade hade använt gräsrotsfinansiering, men inte alla. Gräsrotsfinansieringen hade använts på flera av de på olika sätt som den kan användas - donation, lån, investering, förhandsförsäljning eller någon hybridmodell som kombinerar de olika finansieringsformerna.

I den femte frågegruppen har flera av de tillfrågade haft frågor de ville svara på:

De berörde problem med att hitta passliga och tillräckligt förmånliga produktionsutrymmen i huvudstadsregionen. Dilemmat med odlingsareal för statsodlare, då odling får understöd enligt den odlingsareal vart markytan räknas, lyftes också fram.

De berörde också en önskan om ökad statlig investering i forskning och utveckling rörande lokal och ekologisk matproduktion i Finland. Då det inte finns möjligheter till snabb avkastning inom ekologisk matproduktion är kommersiella aktörer inte intresserade av forskningen. Här kommer pengar som kanaliseras via aktörer som Business Finland eller EU-stöd inte den inhemska forskningen till nytta då de har fokus på internationella projekt. Startup-företag som satsar på närodlad och inhemsk produktion av mat utan jordareal verkar inte ännu ha passande stödformer.

## **5 DISKUSSION**

Kapitlet innehåller diskussion om de tre centrala frågorna (frågorna två, tre och fyra) i frågeguiden i förhållande till referensramen i definitionerna och teorikapitlet. En av de två extra frågor som de tillfrågade ville svara på diskuteras också då den berör många statsodlare.

### **5.1 Om startup-tiden, eventuell inlärningsprocess och tillhörighet till ekosystem.**

Startup-tiden verkar ha fungerat som en inläringstid i de tillfrågade företagen. Svaren har varit i enhet med vad som tagits upp i definitionerna om startup-företag i kapitel 1.4.2, en inlärningsprocess med försök och misstag. Enligt intervjuerna har det i företagen funnits mycket att lära sig också om hur man skall leda ett företag och sköta administrationen. Utvecklingen av produkter har också helt eller delvis skett under startup-tiden i de tillfrågade företagen. Finansieringen under startup-tiden har gett möjlighet att satsa på att utveckla företaget, produkterna och testa vad som fungerar bäst på marknaden.

De företag i undersökningen som hört till ekosystem har hört till ekosystem för innovationer, entreprenöriella ekosystem eller startup-ekosystem.

De tillfrågade i undersökningen som varit delaktiga i entreprenöriella ekosystem upplevde att det påverkat möjligheten att skapa nätverk, få samarbetspartners och skaffa finansiering. Inom de företag som hört till ekosystem för innovationer ansågs det främja skolning samt forskning och utveckling inom ekologisk matproduktion. Här var de tillfrågade av samma åsikt som det som tagits upp i kapitlet 1.4.3 om ekosystem för startup-företag.

### **5.2 Om företagets produktion och dess utveckling.**

Företagets produktion och dess utveckling nämndes av de intervjuade som en del av inlärningsprocessen. Här nämndes att man under företagets tid hittat en nisch, försäljningskanal eller utvecklat det man tidigare haft till något bättre. Texten i kapitlet 1.4.1 om statsodling sägs de kommersiella urbana odlarna ofta odlar på liten areal och

nischprodukter. De företag som arbetar med livsmedelsproduktion har eventuellt hittat en nisch som är lönsam under företagets utveckling.

### **5.3 Om finansieringen och dess utveckling.**

De tillfrågade företagens finansieringen verkade väl genomtänkt, de tillfrågade hade motiveringar och planer för hur de planerat finansieringen och hur de skulle gå vidare med den. Finansieringen var genomförd på mycket olika sätt och med olika tyngdpunkt.

De tillfrågade hade många olika typer av officiell finansiering, likaså hade stöd och lån använts och planerades att användas.

Businessänglar och kapitalinvestorer hade använts av de tillfrågade och det är något som man kunde vänta av startup-företag. Den förhållandevis rikliga användningen av gräsrotsplacerare, som är en mycket liten andel av penningmarknaden var överraskande. Här hade dessutom flera olika typer av gräsrotsfinansiering använts.

### **5.4 Odlingens understöd i förhållande till areal.**

Dilemmat med odlingsareal för statsodlare, då odling får understöd enligt den odlingsareal vart markytan räknas, lyftes också fram av de intervjuade. Frågan kan tänkas som ett problem härrörande strukturförändringar som berör den förhållandevis nya formen av odling. Odlingens areal i form av markareal har varit ett mått på hur mycket stöd en odlare behöver då allt odlats på marken, men för statsodlare är det ett förlegat sätt att mäta stödbehov.

### **5.5 Resultatdiskussion**

I det fall som undersökts var finansieringen mycket mångsidig och genomtänkt. De tillfrågade hade också planer för finansieringen framåt. Nya finansieringsmetoder som gräsrotsfinansiering var väl använt. De tillfrågade hade också använt startup-tidens finansiering till att utveckla verksamheten och produkterna.

## 5.6 Metoddiskussion

Den valda metoden fungerade förvånansvärt bra i många avseenden. Den gav möjlighet att närma sig frågor om finansiering utan att behöva fråga om summor eller andelar eller annan konfidentiell information som företag knappast vill ge ut.

Metoden gav också möjlighet att para ihop mycket olika typer av begrepp som startup-företag och statsodling som kan tänkas vara motsatspar.

Metoden gav också möjlighet att få en inblick i hur de tillfrågade företagen har utvecklats under startup-tiden både i förhållande till företagsamhet, finansiering och produktutveckling.

Metoden var användbar med tanke på forskningsfrågan - Vilka typer av finansiering väljer startup-företag inom statsodling.

Reliabilitet har uppnåtts via dokumentation av arbetssätt och validitet åt de begrepp som används genom att låta de intervjuade kommentera de egna intervjuerna. Den teoretiska referensramen från teorikapitlet använts för att ge extern validitet. Arbetet har inte som syfte att finna generaliserbar kunskap, så är kausala förhållandena och interna validiteten inte aktuell.

## 6 SLUTSATSER

Arbetets syfte är att redogöra för vilka finansieringsmodeller startupföretag inom statsodling väljer. Forskningsfrågan är Vilka typer av finansiering väljer startup-företag inom statsodling?

Inom fallstudien har en mycket mångsidig användning av olika typer av finansiering kunnat ses. Inom fallstudien har både traditionella, offentliga och förhållandevis nya och lite använda typer av finansiering, som gräsrotsplacerare använts. I de fall som forskats här har de flesta olika typer av finansiering använts av startup-företag inom statsodling.

## **6.1 Arbetets begränsningar**

Arbetet begränsas av att det är frågan om en mycket liten undersökning som inte nödvändigtvis ger en helhetsbild av alla inom branschen. I enlighet med de forskningsmetoder som använts stävar arbetet inte heller till att ge någon generaliserbar kunskap.

## **6.2 Förslag till vidare undersökningar**

Som förslag till vidare undersökningar kunde en undersökning finansieringen av startup-företag inom andra branscher vara intressant med tanke på att man då eventuellt kunde särskilja olika branscher särdrag visavi finansiering. Att undersöka äldre företag inom samma bransch kunde också ge intressant tilläggsinformation om hur finansieringen utvecklats efter startup-tiden.

## KÄLLOR

- AlphaBeta, 2017, *VALUING THE SDG PRIZE UNLOCKING BUSINESS OPPORTUNITIES TO ACCELERATE SUSTAINABLE AND INCLUSIVE GROWTH*, Business and Development Commission. Tillgänglig: <http://businesscommission.org/our-work/valuing-the-sdg-prize-unlocking-business-opportunities-to-accelerate-sustainable-and-inclusive-growth> Hämtad: 18.9.2022.
- Alveus, J., 2018, *Problemformulering*, 1:2 uppl., Studentlitteratur AB, Lund
- Bjereld, U., Demker, M. & Hinmfors, J., 2002, *Varför vetenskap? Om vikten av problem och teori i forskningsprocessen*, 2 uppl., Studentlitteratur, Lund.
- Bryman, A. & Bell, E., 2017, *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, 3 uppl., Liber Ab, Stockholm.
- Business Finland, *Unga Innovativa Företag*. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandska-kunder/tjanster/finansiering/unga-innovativa-foretag/> Hämtad: 11.9.2022.
- European Comission, *Crowdfunding explained*. Tillgänglig: [https://ec.europa.eu/growth/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained\\_en](https://ec.europa.eu/growth/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en) Hämtad: 24.07.2022.
- Finlands bank, *Gräsrotsfinansiering och person-till-person-lån*, statistik, 4.4.2022. Tillgänglig: <https://www.suomenpankki.fi/sv/statistik/grasrotsfinansiering-och-person-till-person-lan2/> Hämtad: 30.7.2022
- Nyföretagscentralerna i Finland rf, 2022, *Starta eget – guide för blivande företagare 2022*. Tillgänglig: [https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2022/02/Nyforetagscentrum\\_Starta\\_eget\\_Guide\\_for\\_blivande\\_foretagare\\_2022.pdf](https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2022/02/Nyforetagscentrum_Starta_eget_Guide_for_blivande_foretagare_2022.pdf) Hämtad: 11.9.2022.
- Grant, M., 2022, *Startup, Investopedia*. Tillgänglig: <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp> Hämtad: 16.10.2022.
- Holopainen, T. (red.), 2019, *YRITYKSEN PERUSTAMISOPAS käytännön perustamistoi- met*, 28 rev. uppl., Asiatieto Oy, Turenki.
- Lahtinen, H., Pekkala, H., Halme, K., Salminen, V., Härmälä, V., Wiikeri, J., Lamminkoski, H., Lähde, K., Mikkilä, K., Rouvinen, P., Kotiranta, A., Pajarinen, M., Dalziel, M., Barge, B., Meade, C. & Zhao, X., 2016, *Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullonkaulat*, Valtioneuvoston kanslia. Tillgänglig: <https://tietokayttoon.fi/documents/10616/1034423/Startup-yritysten+kasvun+ajurit+ja+pullonkaulat/31152558-ae58-42ef-9cf0-e2483ec45bc1/Startup-yritysten+kasvun+ajurit+ja+pullonkaulat.pdf?version=1.0> Hämtad: 1.7.2022.



- MinnaLearn, *Starting Up*, nätkurs om startup-företag. Tillgänglig: <https://courses.minna-learn.com/en/courses/startingup/overview/> Hämtad: 30.6.2022.
- Naumanen, M. (red), Heimonen, R., Koljonen, T., Lamminkoski, H., Maidell, M., Ojala, E., Sajeva, M., Salminen, V., Toivanen, M., Valonen M. & Wessberg, N., 2019, *Kestävän kehityksen innovaatiot: Katsaus YK:n Agenda 2030 kehitystavoitteisiin ja vastaaviin suomalaisiin innovaatioihin*, Arbets- och näringsministeriet & Statsrådets utrednings- och forskningsverksamhet. Tillgänglig: <http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/handle/10024/161903> Hämtad: 6.7.2022.
- NewCo Helsinki, How to get your startup funded?, presentation på NewCo Helsinkis nätsida. Tillgänglig: [https://newcohelsinki.fi/wp-content/uploads/Howto-GetYourStartupFunded\\_NewCoHelsinki\\_05092022.pdf](https://newcohelsinki.fi/wp-content/uploads/Howto-GetYourStartupFunded_NewCoHelsinki_05092022.pdf) Hämtad: 12.9.2022.
- Parviainen, A., 2017, *Startup-SIJOITTAMINEN*, Alma Talent, Helsingfors.
- Porvali, V., Lindedahl, K. & Laine, P., *Vertikaaliviljely kehittyy*, 22.6.2021, Kehittyvä elintarvike. Tillgänglig: <https://kehittyvaelintarvike.fi/artikkelit/teemajutut/tiedetutkimus/vertikaaliviljely-kehittyy/> Hämtad: 1.9.2022.
- Schauman, P., 2020a, *Vågenergibolaget som kämpar för att inte drunkna – ett typiskt öde för finländsk produktutveckling*, Svenska.Yle.fi, Tillgänglig: <https://svenska.yle.fi/artikel/2020/09/26/vagenergibolaget-som-kampar-for-att-inte-drunkna-ett-typiskt-ode-for-finlandsk> Hämtad: 2.9.2022.
- Schauman, P., 2020b, *Finländska företag illa förberedda för att klara konkurrens i framtiden – produktutvecklingen haltar då samarbete med högskolor inte stöds*, Svenska.Yle.fi, Tillgänglig: <https://svenska.yle.fi/artikel/2020/09/11/finlandskaforetag-illa-forberedda-for-att-klara-konkurrens-i-framtiden> Hämtad: 2.9.2022.
- Tillväxtekosystem som verktyg för ny närings- och innovationspolitik*, Arbets- och näringsministeriet. Tillgänglig: <https://tem.fi/sv/ekosystem> Hämtad: 6.7.2022.
- Widberg, K., 2002, *Kvalitativ forskning i praktiken*, Studentlitteratur, Lund.
- Yin, R. K., 2007, *Fallstudier: design och genomförande*, 1:1 uppl., Liber AB, Malmö.
- Yin, R. K., 2013, *Kvalitativ forskning från start till mål*, 1:1 uppl., Studentlitteratur AB, Lund.
- Urban agriculture*, U.S. Department of Agriculture, Tillgänglig: [https://www.nal.usda.gov/legacy/aglaw/urban-agriculture#quicktabs-aglaw\\_pathfinder=0](https://www.nal.usda.gov/legacy/aglaw/urban-agriculture#quicktabs-aglaw_pathfinder=0) Hämtad: 1.7.2022.
- Urbanfarmlab, 2022. Tillgänglig: <https://urbanfarmlab.metropolia.fi/> Hämtad: 31.10.2022.

## BILAGA INTERVJUGUIDE

Berätta kort om undersökningen och intervjuaren.

1. Allmänna frågor  
Har Ni varit verksam i företaget från början av verksamheten?  
Vilken är Er position i företaget? (till exempel ägare / grundare / anställd)  
Hur stort är företaget (till exempel hur många anställda)?  
Hur länge har företaget varit verksamt?  
Vad tillverkas främst i företaget (till exempel råvaror / slutliga produkter)?
2. Startup, inlärningsprocess och ekosystem  
Har företaget grundats som startup-företag?  
Hur tycker Ni att det har påverkat verksamheten och finansieringen?  
Har startup-tiden fungerat som en inlärningsprocess?  
Om, så på vilka områden? (företagets byggnad, produkter t.ex.)  
Hör företaget eller har företaget hört till något ekosystem?  
Hur tycker Ni att det har det påverkat verksamheten och finansieringen?
3. Företagets produktion och eventuell utveckling av den  
Vilken typ av produkter producerar företagen främst?  
Har produkterna varierat under företagets tid?  
Har produktionsmetoderna ändrats eller utvecklats under företagets tid?
4. Finansiering och dess utveckling  
Vilka olika typer av finansiering har företaget?  
Har eller har företaget förutom dessa också haft andra former av stöd?  
Har de olika formerna av finansiering påverkat varandra?  
Har eller har företaget haft, kapitalplacerare, businessänglar eller gräsrotsplacerare?
5. Finns det något Ni vill tillägga som inte har frågats?

Tack för att Ni medverkat i undersökningen!