

Brödrostens vara eller icke vara

– Hur främjar vi det entreprenöriella ekosystemet?

Ekonomifakta den 31 augusti 2017

Brödrostar är kluriga saker. Den brittiske uppfinnaren Thomas Thwaites försökte sig på att bygga en – alltså verkligen bygga en, från grunden – och det var ingen enkel match. Han tvingades resa land och rike runt för att få tag på nickel, koppar, plast och allt annat som behövdes, och lade ohyggligt mycket tid på att behandla de nödvändiga materialen. Det fula resultatet av hans mödor brann upp så snart han satte den egentillverkade sladden i väggen.

Thwaites är öppen med sitt misslyckande. Han säger att det är löjligt vilken storskalig industri som krävs för att bygga en brödrost, men att den kedja av upptäckter och små teknologiska framsteg som skett på vägen samtidigt gör den fullkomligt begriplig.

Brödrosten är inte unik. Diskmaskiner, pacemakers eller datorer – ja, praktiskt taget alla innovationer den moderna människan värdesätter är lika kluriga att skapa. De är bara möjliga tack vare en uppsjö av teknologiska och ekonomiska landvinningar i det förflutna, och kan bara fortsätta att tillverkas och förbättras om myriader av människor samverkar.

För att en vettig, prisvärd brödrost ska komma till stånd krävs ett ekosystem. Med det sagt är enskilda individer av yttersta betydelse, och man brukar säga att ekosystemet är entreprenöriellt eftersom en person befinner sig i dess mitt: entreprenören. Utan denne individ blir det inget ekosystem, och ingen innovation.

Vad det innebär att vara entreprenör är nu inte helt självklart. Om vi följer i fotspåren på entreprenörskapsforskningens ålderman Joseph Schumpeter bör begreppet reserveras för de människor som ser och skapar nya ekonomiska möjligheter, vågar introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet, och strävar efter att skapa värde för andra människor.

Det är ett värde som visat sig vara långt större än avkastningen som tillfaller entreprenören själv; mer än 95 procent av nyttan tillfaller konsumenter i form av bättre produkter och lägre priser, enligt Yaleprofessorn William Nordhaus. Så entreprenörer är fundamentala för en blomstrande, växande ekonomi – ekonomhistoriker som Deirdre McCloskey menar till och med att det var först när folk i gemen slutade bespotta entreprenörer och handelsmän och började se deras verksamhet som något hedervärt, coolt rentutav, som ekonomisk tillväxt på allvar blev möjligt.

Men poängen med brödrosten kvarstår. För att bygga och sälja en brödrost som någon faktiskt skulle kunna tänka sig att köpa är entreprenören beroende av en rad människor, och deras huvudsakliga syfte i livet är knappast att hjälpa entreprenören att göra brödrostar.

För det första finns det nyckelpersoner som behöver rekryteras – eftersom entreprenören vare sig har förmågan eller tiden att göra allt själv. Det rör sig om uppfinnare och andra kompetenta anställda med specifik kunskap kring hur en brödrost faktiskt fungerar, och om professionella företagsledare som förmår kommersialisera den nya förbättrade brödrostsidén när den väl fått luft under vingarna och företaget ska växa.

Det är regel snarare än undantag att entreprenören saknar egna pengar, så finansiärer fyller en annan viktig länk i ekosystemet. Det kan röra sig om de rika privatpersoner man brukar kalla affärsänglar, och om riskkapitalbolag. De identifierar entreprenörer och entreprenöriella projekt, och avgör huruvida och hur mycket som ska investeras och hur investeringen ska värderas. Det kapital de skjuter till i de tidiga utvecklingsfaserna av ett företag är dessutom "intelligent", eftersom det åtföljs av både industriefarenhet, värdefulla kontakter och ledarkunskaper.

Tillsammans bildar de här aktörerna ett ekosystem kring entreprenören, och om någon av noderna i det systemet är för svag är risken betydande att det inte blir något av entreprenörens idé – och det nya företaget som skulle revolutionera brödrostbranschen dör i sin linda.

Hur ser man då till att det entreprenöriella ekosystemet är starkt? Går det ens? Svaret på den frågan är ja – brödrosten som pryder min egen köksbänk är ett av många bevis. Men på samma gång är svaret nej.

För i sitt värv kan entreprenören knappast lita till andra människors välvilja. I stället är han eller hon beroende av en rad institutioner, vilket är ett ord ekonomer och andra samhällsvetare använder när de talar om samhällets spelregler: det kan handla om lagar och regleringar, men också om normer, som tillit och en affärskultur präglad av hederlighet. Sådana institutioner gör det möjligt för entreprenören att koordinera sin verksamhet med andra.

Marknadens priser är ett exempel på en sådan institution, alltså de priser som uppstår någonstans, på något vis, som en följd av det myckna köpsläendet mellan en stor rad köpare och säljare. Nobelpristagaren Friedrich Hayek hör till de som bäst beskrivit hur marknadspriser möjliggör för en stor grupp människor att koordinera sina handlingar – utan att de ens behöver vara medvetna om att de gör det. Kronor och ören fungerar som en gemensam beräkningsenhet, som ger entreprenören och alla andra ett mått på den relativa knappheten hos olika saker de vill köpa och sälja. Om något stiger i pris hushållar man mer med det (och vice versa) – sedan behöver man inte veta om prisökningen beror på en torka på andra sidan jordklotet eller en strejk i fabriken på andra sidan rälsen.

Priser är med andra ord en fantastisk institution, då de gör det möjligt för entreprenören att ta hjälp av andra i ekosystemet. Men hur sätter man ett pris på en innovation, något som är helt nytt och tidigare inte funnits på marknaden? Inte ens entreprenören vet ju huruvida den kommer att lyckas på förhand. Den osäkerheten innebär i sin tur att det blir svårt att sätta en prislapp på de tjänster som ska utbytas, med anställda, finansiärer, och så vidare.

Det kan hävdas att en stor del av den framgång som vi känner under namnet Silicon Valley bäddades för genom att politiker och beslutsfattare valde att ta den sortens frågor på allvar. Faktum är att det tog årtionden från det att kiseltransistorpionjären William Shockley startade sitt första företag i Palo Alto innan något intressant hände – och det hade antagligen inte alls hänt om det inte varit för ett

knippe ekonomiska reformer som genomfördes runt 1980. Det handlade om sänkta skatter på kapitalvinster och om att skatten på optioner (viktigt för de anställda) sköts upp till dess att optionerna såldes, samt regeländringar som gjorde det möjligt för pensionsfonder att investera i värdepapper utfärdade av företag eller riskkapitalfonder.

Med det sagt är skattesänkningar och regelkrångel inte allt för att åstadkomma ett blomstrande ekosystem. För att en entreprenör ska få tag på kompetenta anställda är det minst lika centralt att arbetsmarknaden är flexibel, att universiteten är bra och att det är lönsamt med utbildning och forskning. Och det är bara några exempel.

Med andra ord är det många institutioner som måste samverka för att det entreprenöriella ekosystemet ska kunna frodas, och fler brödrostar och pennor och pacemakers ska kunna komma till stånd. Den som ser värdet i en mer entreprenöriell ekonomi kan sucka och se det som en hopplös utmaning. Eller så kan man välja att se det som en rad av möjligheter.

Fortsatt läsning

- Den nyutkomna boken *Institutional Reform for Innovation and Entrepreneurship – An Agenda for Europe*, skriven av undertecknad tillsammans med Magnus Henrekson och Mikael Stenkula, som handlar om vilka reformer som krävs för att Europeiska Unionen ska bli mer entreprenöriell. Boken är skriven som en del av EU-projektet FIRES (Financial and Institutional Reforms to Build an Entrepreneurial Society).
- Boken *Bourgeois Equality – How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World*, av ekonomhistorikern Deirdre McCloskey. En humoristisk, vackert skriven bok som menar att den moderna världens tillväxt har sin grund i en attitydförändring: när människor för ett par hundra år sedan slutade se ner på handelsmän och entreprenörer.
- *Skatterna och entreprenörskapet – företagsbyggande, optioner och tillväxt*, med bidrag av bland andra Magnus Henrekson. Går in på djupet kring hur skatter och skatteregler hjälper och stjälper entreprenörskap.
- Ted-talk med Thomas Thwaites: "How I built a toaster from scratch".

Gästkrönika av Niklas Elert