



ERHVERVS- OG BYGGESTYRELSEN



Iværksætterindeks 2011

– Vilkår for iværksættere i Danmark

Iværksætterindeks 2011
– Vilkår for iværksættere i Danmark

Publikationen kan bestilles eller afhentes hos:

Rosendahls-Schultz Distribution
Herstedvang 10
2620 Albertslund
Tlf.: 43 22 73 00
Fax: 43 63 19 69
E-mail: Distribution@rosendahls-schultzgrafisk.dk
Hjemmeside: www.rosendahls-schultzgrafisk.dk

Publikationen kan også hentes på
Erhvervs- og Byggestyrelsens hjemmeside:
www.ebst.dk

Oplag:

700 stk.

Pris:

100 kr.

Udgiver:

Erhvervs- og Byggestyrelsen
Dahlerups Pakhus
Langelinie Allé 17
2100 København Ø
Tlf.: 35 46 60 00
Fax: 35 46 60 01

Design:

Rosendahls-Schultz Grafisk
Trykt i Danmark, november 2011
af Rosendahls-Schultz Grafisk

ISBN:

978-87-92518-68-2 trykt udgave
978-87-92518-69-9 elektronisk udgave

ISSN:

1901-7472 – trykt udgave
1901-7480 – elektronisk udgave

Forfattere:

Erhvervs- og Byggestyrelsen: Anders Hoffmann, Jes Lerche Ratzer, Trine Fuglsang, Torid Kaad
Ostenfeld og Nicki Brøchner Nielsen
FORA, Erhvervs- og Byggestyrelsen: Dorte Høeg Koch, Katrine Pedersen og Charlotte Kjeldsen
Danmarks Statistik: Peter Bøegh Nielsen og Flemming von Hadeln Løve
Eksportrådet: Karen Eva Abrahamsen, Jacob Warburg, Morten Elbjørn Larsen og Steen Hommel

Iværksætterindeks 2011

– Vilkår for iværksættere i Danmark

Indholdsfortegnelse

	Forord	5
1.	Iværksætterindeks 2011 – sammenfatning	7
1.1	Nye virksomheder øger dynamikken i økonomien	9
1.2	Betydningen af vækstiværksættere	17
1.3	Danske iværksættervirksomheder vokser ikke nok	19
1.4	Vilkårene for iværksættere i Danmark	21
1.5	Den danske iværksætterindsats	25
1.6	Opbygning af Iværksætterindekset	31
2.	Iværksætteraktivitet	33
2.1	Nye virksomheder bidrager til jobskabelse og dynamik i økonomien	34
2.2	Udviklingen i antallet af nye virksomheder	38
2.3	International sammenligning af nye virksomheders etablering	42
2.4	Vækstiværksættere i Danmark	44
3.	Iværksætternes rammebetingelser	49
3.1	Politikområder med betydning for iværksætteraktiviteten	50
3.2	Danmarks udvikling siden sidste år	53
3.3	Danmarks samlede placering i 2011	55
3.4	Danmarks rammebetingelser de sidste 10 år	56
3.5	Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande	60
4.	Iværksætteres vareeksport	75
4.1	Danmarks samlede vareeksport	77
4.2	Iværksætternes eksportmarkeder	81
4.3	Iværksætternes eksportsammensætning	86
4.4	Sammenhængen mellem virksomhedens alder og eksport	89
4.5	Eksportens betydning for danske iværksættere	90
4.6	Vækstiværksætternes eksport fordelt på danske regioner	92
5.	Den danske iværksætterindsats	101
5.1	En iværksætterindsats for alle	102
5.2	En fokuseret indsats på tværs	120

Appendiks 1	Metode	123
A1.1	Normalisering af data	128
A1.2	Kvalitetssikring af indikatorerne	128
A1.3	Metoden for den historiske oversigt	130
Appendiks 2	Seks faktorer – Danmarks udvikling og placering i forhold til de bedste OECD-lande	133
A2.1	Regulering	133
A2.2	Markedsforhold	144
A2.3	Adgang til finansiering	148
A2.4	Videnskabelse og -spredning	155
A2.5	Iværksætterkompetencer	161
A2.6	Iværksætterkultur	167
Appendiks 3	Beregning af betydningen af afledte effekter fra innovative virksomheder	173
	Litteraturliste	175

Forord

Regeringen lægger vægt på, at vi får skabt vækst og arbejdspladser i Danmark. Her spiller iværksættere en central rolle – da de bidrager positivt til innovation og jobskabelse.

Opstart af virksomheder skaber dynamik i erhvervslivet og dermed øges konkurrencen og produktiviteten. Når nye ideer bliver til produkter og serviceydelser i virksomhederne, kommer det hele samfundet til gavn. Det kan fx være gennem udviklingen af teknologi, der kan gøre andre virksomheder mere effektive, som i sidste ende betyder lavere priser for forbrugerne. Iværksættere er også centrale for at udvikle vores særlige styrkepositioner, da de hurtigere kan omstille sig og se muligheder i markedet.

Der er mange danskere, der hvert år tager springet og starter en virksomhed. Udviklingen i antallet af nye virksomheder er imidlertid stagneret i 2011. Samtidig er det stadig kun få nye danske virksomheder, der vokser sig store og skaber vækst. Og de, der gør, vokser mindre end eksempelvis vækstvirksomheder i USA. Den danske vækstudfordring er derfor stadig aktuell.

Iværksætterindekset viser, at rammebetingelserne for iværksætterne i Danmark generelt er gode. Men indekset viser også, at der stadig er områder, hvor vi kan gøre det bedre. Danske iværksættere har, som iværksættere i andre lande, fået sværere ved at skaffe kapital som følge af den globale økonomiske krise. Ligesom Danmark har svært ved at tiltrække kvalificeret udenlandsk arbejdskraft. Regeringen vil arbejde for at forbedre vækstvilkårene, så vi igen kan øge velstanden og skabe et Danmark med muligheder for alle. Det kan flere succesfulde iværksættere bidrage til.

God læselyst!



Ole Sohn
Erhvervs- og vækstminister
November 2011

1. Iværksætterindeks 2011 – sammenfatning

Selv om Danmark fortsat er blandt verdens rigeste lande, er vi udfordret på produktiviteten – og dermed den danske velstand, som vi kender den. Gennem de seneste ti år er danske lønninger vokset hurtigere end hos vores vigtigste samhandelslande, mens væksten i Danmarks produktivitet er blandt de svageste inden for OECD-landene. Det kan i sidste ende koste danske job, hvis vi ikke formår at blive mere konkurrencedygtige.

En del af løsningen på disse udfordringer er at få flere iværksættere, fordi de tænker utraditionelt og tilfører markedet nye teknologier og anderledes forretningsmetoder. Iværksættere udfordrer de etablerede virksomheder og skærper konkurrencen, hvilket igen bidrager til øget innovation og produktivitet i alle virksomheder.

Nye virksomheder er også ensbetydende med nye arbejdspladser. I 2008 skabte de 30.000 nye job. Desuden skaber nye virksomheder flere job, end de nedlægger. I modsætning hertil nedlægger de ældre virksomheder flere job, end de skaber. Nye virksomheder har således bidraget positivt til nettojobskabelsen i Danmark så længe, det har været muligt at følge udviklingen. Ligeledes viser dette års indeks, at eksport har betydning for danske iværksætters bidrag til jobskabelsen. Vækstiværksættere, der eksporterer, har en højere vækst i jobskabelsen end andre vækstiværksættere, men også de øvrige eksporterende iværksættere bidrager positivt til jobskabelsen.

Nye innovative virksomheder er et kritisk element på den danske innovationsdagsorden. 95 pct. af gevinsten fra disse virksomheders radikale innovation går til samfundet i form af afledte effekter som lavere forbrugerpriser eller øget produktivitet i andre virksomheder. De sidste 5 pct. går til de innovative virksomheder. Innovative iværksættere er således både direkte og indirekte med til at øge BNP. Endelig er nye virksomheder afgørende for udviklingen af erhvervsmæssige styrkepositioner, da de er bedre til at tilpasse sig kriser og se nye muligheder end ældre virksomheder.

Et lands iværksætteraktivitet og vækstmuligheder afhænger af en række forhold. Nogle af de muligheder, ressourcer og incitamenter, som påvirker iværksætternes valg, kan nationale myndigheder påvirke direkte

gennem lovgivningen eller andre former for indsatser. Andre afhænger af demografiske forhold, konjunkturer eller investeringslysten på de globale finansielle markeder.

Iværksætterindekset har siden 2004 fungeret som et dynamisk benchmarkingværktøj, der evaluerer den danske iværksætteraktivitet og rammebetingelserne i forhold til andre OECD-lande, samt i hvilken grad forbedringerne af de danske rammebetingelser slår igennem på iværksætteraktiviteten. Formålet er at identificere politikområder, hvor Danmark kan forbedre sine rammebetingelser og lære af de bedste OECD-lande.

Tallene i årets indeks viser, at der ikke var hold i sidste års optimistiske vurderinger. Udviklingen i antallet af nye virksomheder er stagneret i 2011. Samtidig er det stadig kun få nye danske virksomheder, der vokser sig store og skaber vækst. Og de, der gør, vokser mindre end eksempelvis vækstvirksomheder i USA. Den danske vækstudfordring er derfor stadig aktuel. Desuden viser analysen, at kun en mindre andel af danske vækstiværksættere og iværksætteres eksport går til de store vækstmarkeder i BRIK-landene – hovedparten går stadig til nærmarkederne, og særligt til Tyskland.

Årets indeks viser, at Danmark halter efter de bedste OECD-lande, New Zealand og USA, målt på de samlede rammebetingelser. Danmark placerer sig i midterfeltet af OECD-lande. Danske iværksættere har, som iværksættere i andre lande, fået sværere ved at skaffe kapital som følge af den globale økonomiske krise. Og Danmark har ikke, som USA, et veludviklet uformelt venturemarked, hvor kapital til virksomhedens tidlige faser fra bl.a. Business Angels kan fremme udviklingen af nye innovative idéer. Den danske iværksætterkultur er ikke veludviklet som i de bedste OECD-lande, hvor iværksætteri i højere grad vurderes at være en attraktiv karrierevej. Danmark har haft svært ved at tiltrække kvalificeret udenlandsk arbejdskraft og ligger et stykke bag USA, når det gælder borgernes tro på egne evner og kompetencer for iværksætteri. Trods Danmarks indsats for at nedbringe de administrative byrder opfattes de stadig som en begrænsning for vækst blandt nogle danske virksomheder.

Resultaterne fra årets indeks viser også, at forbedringerne i rammevilkårene endnu ikke har resulteret i det nødvendige gennembrud. Danske iværksættere skaber endnu ikke nok vækst. Det er der tre væsentlige forklaringer på.

For det første går der nogen tid, før ændringer i rammevilkårene viser sig som målbare resultater. Konkurslovgivningen er et godt eksempel på, at det tager tid fra de enkelte lovændringer, til iværksætterne ser de første retssager, hvor den nye lovgivning er ført ud i livet.

For det andet tager det tid at få flere til at se iværksætteri som et naturligt karrierevalg. Studier viser, at unge bliver påvirket af deres forældres karrierevalg, og i Danmark er langt hovedparten af forældrene lønmodtagere. Indsatsen med integration af entreprenørskab i uddannelserne kan bidrage til, at flere børn og unge ser iværksætteri som en naturlig karrierevej.

For det tredje dækker rammebetingelserne for iværksætteri over iværksætternes generelle muligheder. Det gør, at vi ikke fanger, at det at skabe en succesfuld virksomhed er en kompliceret proces, som kun få danskere mestrer. Succesrige regioner i andre lande har langt flere serieiværksættere og rådgivere med speciale i acceleration af vækst i nye virksomheder end Danmark. Tiden løser ikke dette problem. International forskning tyder imidlertid på, at disse vækstkompetencer kan trænes og læres eller tiltrækkes fra udlandet, men vi mangler i dag viden om, hvilke træningsredskaber og faciliteter, der skal til for at skabe succes.

I de følgende fem afsnit kan du læse hovedkonklusionerne fra årets Iværksætterindeks.

1.1 Nye virksomheder øger dynamikken i økonomien

Der er mange måder at være iværksætter på, og nystartede virksomheder er en lige så uhomogen størrelse som de etablerede. Iværksætternes ambitioner og virksomhedernes kompetence- og kapitalbehov er forskellige. Men hver især yder de forskellige typer af iværksættervirksomheder deres vigtige bidrag til beskæftigelse og velstand i samfundet. I boks 1.1 er der et eksempel på en iværksætter, der har skabt en succesfuld international virksomhed.

Boks 1.1 Iværksætter med hele verden som marked

Vopium, som er stiftet i 2006, udbyder gratis telefoni via mobiltelefonen og har hele verden som marked. Forretningsidéen var at udvikle en softwareapplikation, der gør det muligt at ringe gratis til udlandet via mobiltelefonen. Etableringen af en højteknologisk virksomhed kræver risikovillig kapital, så virksomheden har fra begyndelsen været afhængig af at kunne tiltrække investorer.

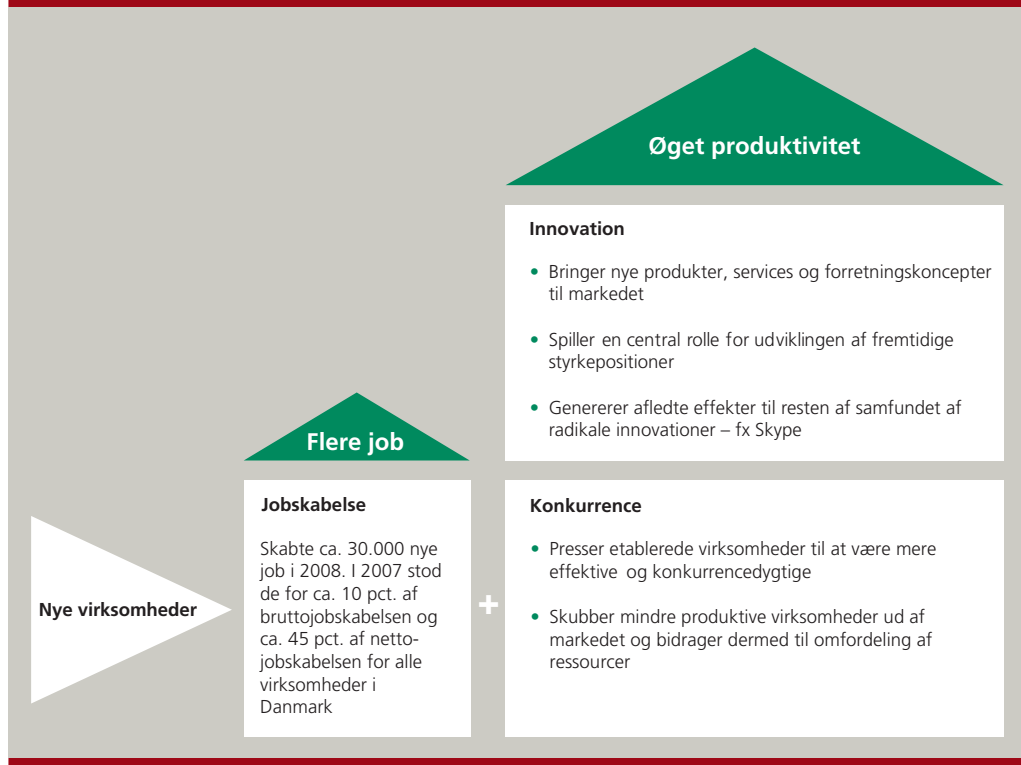
Adgangen til private investorer er gået gennem virksomhedens bestyrelse, der blev etableret i 2007. I 2008 fik Vopium sin første store kapitalindsprøjtning fra et schweizisk investeringsselskab. Og i 2010 fik virksomheden en indisk partner, der skød 100 mio. kr. i Vopium og dermed købte aktiemajoriteten og retten til at besætte hovedparten af pladserne i bestyrelsen.

I 2011 har Vopium 112 ansatte, hvoraf de fleste arbejder i udviklingselskabet i Pakistan og en mindre afdeling i Luxembourg, mens der sidder 13-15 medarbejdere på hovedkontoret i Danmark.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens temapublikationer "Den kompetente bestyrelse – gør en forskel i din virksomhed", 2011b.

I Danmark etableres der omkring 20.000 nye virksomheder om året. Nye virksomheder har stor betydning for et lands vækst, velstand og velfærd. Både direkte og indirekte bidrager de til øget konkurrence og produktivitet, et højere niveau af innovation samt flere nye job, jf. figur 1.1.

Figur 1.1 Nye virksomheders bidrag til samfundsøkonomien



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

Når en ny virksomhed etableres, bidrager den positivt til beskæftigelsen i Danmark. Generelt skaber nye virksomheder nemlig flere job, end de nedlægger. I modsætning til gamle virksomheder, der samlet set bidrager negativt til nettojobskabelsen i Danmark, har nye virksomheder hvert år siden begyndelsen af 1980'erne bidraget positivt. En del af forklaringen er, at større virksomheder typisk har fokus på effektivisering, hvilket omfatter nedlæggelse eller udflytning af arbejdspladser. Nye virksomheder har fokus på at udvikle sig og komme ind på markedet. Det kræver medarbejdere.

Vækstiværksættere skaber per definition flere job end andre nye virksomheder, men data viser, at de også skaber markant flere. I løbet af en treårig vækstperiode skabte hver vækstiværksætter i gennemsnit 15 nye job, hvor andre nye virksomheder i gennemsnit skabte fire nye job i samme periode.

Nye virksomheder er ikke kun vigtige for jobskabelsen. De er også med til at skabe dynamik i erhvervslivet, blandt andet fordi de ofte gør tingene på en ny og anderledes måde. Det udfordrer de eksisterende virksomheder og skærper konkurrencen. Overlever de nye virksomheder de første kritiske år, er de med til at skabe dynamik i økonomien, fordi de presser mindre produktive virksomheder ud af markedet. Ifølge et OECD-studie er denne proces i flere lande et væsentligt bidrag til væksten i totalfaktorproduktiviteten.

Enkelte nye virksomheder har en radikalt ny måde at drive virksomhed på. Det kan være en ny forretningsmodel, der ændrer vilkårene i en hel branche eller et nyt produkt, som forandrer konkurrencevilkårene på markedet. Selvom kun få af de mange tusinde nystartede virksomheder skaber noget radikalt nyt, kan det have stor betydning for samfundsøkonomien.

Analyser viser, at iværksætteren selv kun får 4-5 pct. af gevinsten ved en radikalt ny innovation. Langt hovedparten går til samfundet, for eksempel i form af lavere priser til forbrugerne og øget produktivitet i andre virksomheder. Skypes IP-telefoni er et eksempel på en ny radikal innovation, der kommer samfundet til gavn.

Studier viser desuden, at iværksættere er et kritisk element i udviklingen af erhvervsmæssige styrkepositioner, da de har nemmere ved at tilpasse sig kriser og er bedre til at se nye muligheder end ældre virksomheder. Dynamikken mellem store virksomheder og iværksættere er ligeledes en vigtig parameter i udviklingen af innovation i de danske styrkepositioner. En analyse fra 2010 peger på, at store virksomheder, der samarbejder med små nye virksomheder, får adgang til nye teknologier og viden og de nye virksomheder får adgang til netværk og større markeder.

I boks 1.2 er der et eksempel på en iværksættervirksomhed, der har skabt en succesfuld virksomhed baseret på grønne løsninger.

Boks 1.2 Grøn iværksætter reducerer energiforbrug og CO₂ udledningen med 20-40 pct.

Virksomheden GridManager A/S, som er stiftet i 2008, tilbyder avancerede systemer til at måle og styre energiforbruget i virksomheder af alle størrelser. Virksomhedens produkt kan automatisere elforbruget og udnytte energiprisernes udsving i løbet af døgnet, hvilket giver 20-40 pct. besparelse i energiforbruget og reducerer omkostningerne for kunderne.

Virksomheden adskiller sig fra konkurrenterne ved at have lave installationsomkostninger og samtidig være førende inden for produktets integration i virksomheden.

GridManager A/S opererer i 2011 på det danske og spanske marked og har 12 ansatte. Virksomheden har netop vundet en kontrakt om energieffektivisering i spanske butikcentre. Stærkt stigende spanske energipriser og støtte fra Fornyelsesfonden har sikret virksomheden en hurtig opstart på det spanske marked.

Virksomheden forventer at udvide til Skandinavien samt Tyskland, USA eller Storbritannien inden for 2-3 år.

Virksomheden GridManager er ejet af Mogens Birkelund og business angel Jens Hedegaard, der har skudt et større beløb i virksomheden i 2009 og 2010.

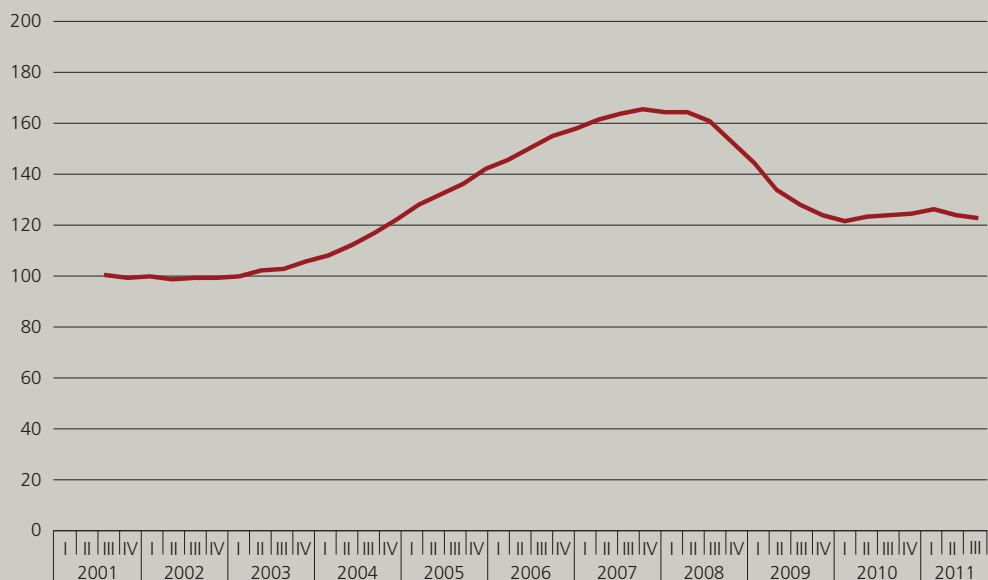
Kilde: Fornyelsesfonden og GridManager A/S.

Udviklingen i nye virksomheder

I nogle lande vil en økonomisk krise formentlig afføde mange nye virksomheder, fordi mennesker, der mister deres job og faste indtægt, tvinges til at tænke nye veje og afprøve alternative muligheder. Det er næppe en motivationsfaktor i Danmark. Her skabes de nye virksomheder først og fremmest, fordi nogle mennesker ser muligheder og ønsker at blive selvstændige.

Antallet af nyregistrerede danske virksomheder er faldet betydeligt i både 2008 og 2009. Den negative udvikling vendte i starten af 2010. Siden da er udviklingen i antallet af nyregistrerede virksomheder stagneret på et niveau, der svarer til niveauet primo 2005, jf. figur 1.2.

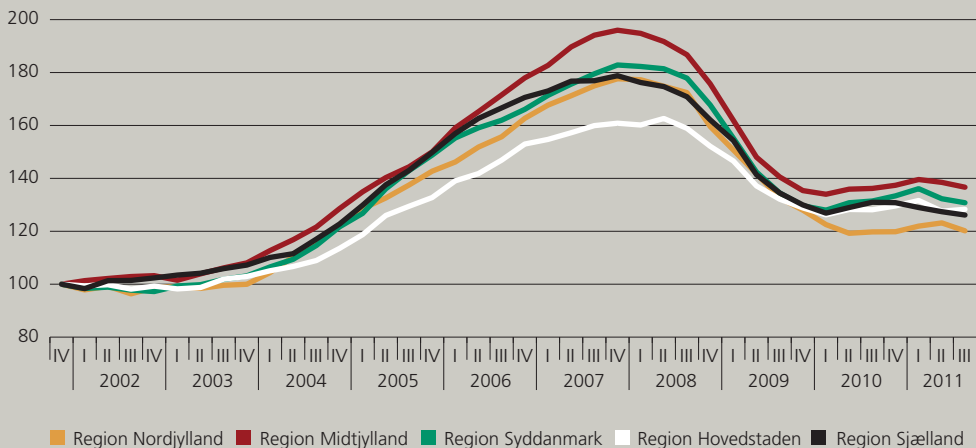
Figur 1.2 Antallet af nyregistreringer i CVR-registeret (2001 = 100)



Kilde: Egne beregninger på data fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2011.

Kun Region Hovedstaden oplever en mindre fremgang i antallet af nye virksomheder, mens udviklingen stadig er negativ i de øvrige regioner, jf. figur 1.3.

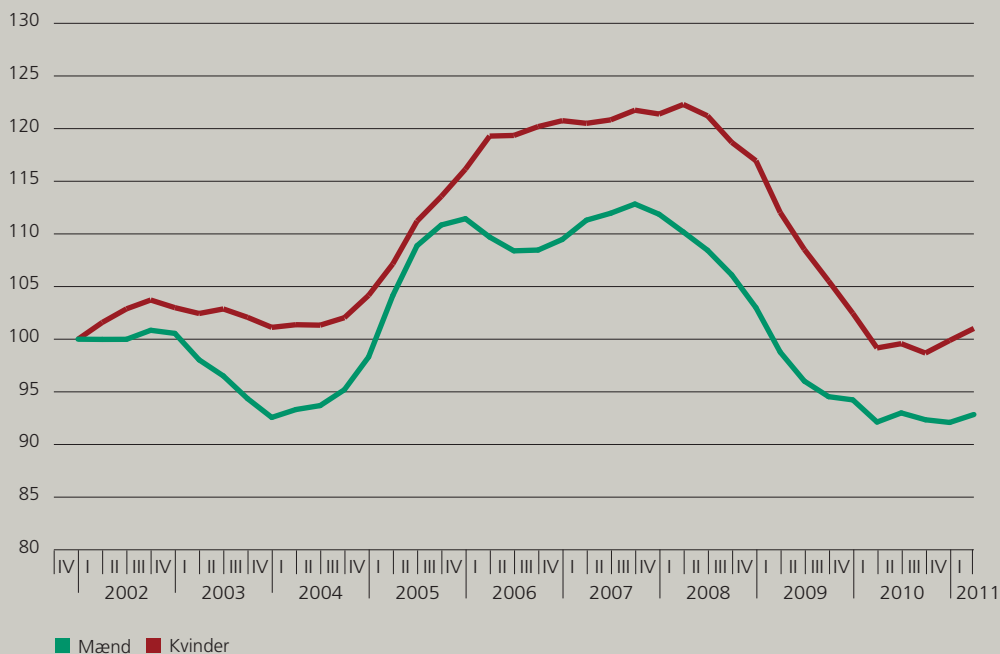
Figur 1.3 Antallet af nyregistreringer i CVR-registeret, regional fordeling (2001 = 100)



Kilde: Egne beregninger på data fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2011.

Når det gælder udsvingene blandt virksomheder, der startes op af enten mænd eller kvinder, viser tallene umiddelbart, at der er forholdsvis større udsving i antallet af nyregistreringer for mænd end for kvinder, jf. figur 1.4. Mænd etablerer oftest virksomhed inden for bygge- og anlægsbranchen, mens kvinder oftest starter virksomhed inden for mindre konjunkturfølsomme brancher, såsom sundhedsvæsen og andre personlige serviceydelser (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2010b). Hvis der derfor i stedet fokuseres på en enkelt branche, detailhandelsbranchen, hvor der er mange opstarter af begge køn, fremgår kønsforskellen tydeligere. Tallene herfor viser, at der er større udsving i antallet af detailhandelsvirksomheder, der er startet af kvinder. Dermed synes kvinders lyst til at starte virksomhed at være mere konjunkturfølsom end mænds.

Figur 1.4 Antallet af nye CVR-registreringer for mænd og kvinder (2001 = 100)



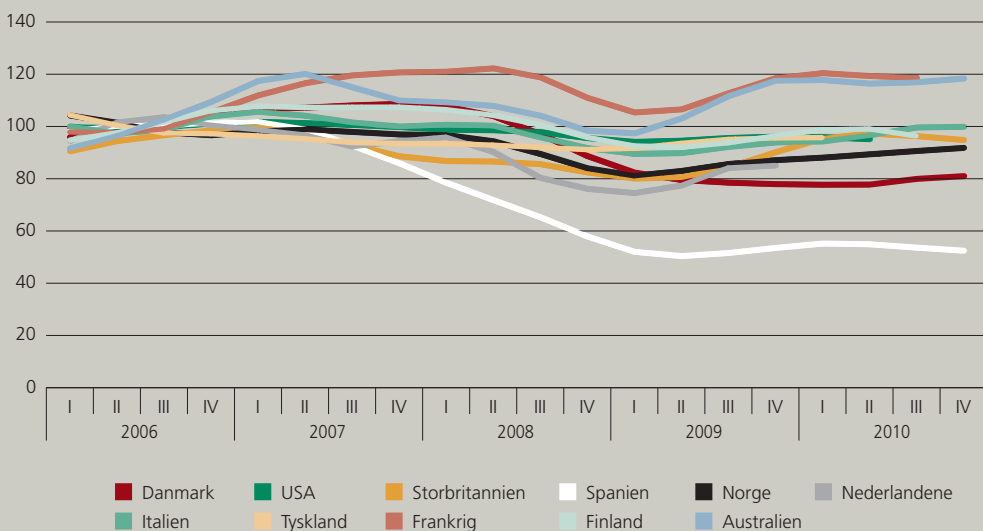
Anm.: Figuren viser kun enkeltmandsvirksomheder.

Kilde: Egne beregninger på data fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2011.

Blandt OECD-landene oplevede de fleste et fald i antallet af nye virksomheder¹ i forbindelse med starten af den økonomiske krise. Men faldet er stoppet og flere lande har oplevet en svag fremgang mod slutningen af 2010. Enkelte lande er tilbage på samme niveau som før krisen, jf. figur 1.5.

¹ Statistikkerne i de forskellige lande har ikke ens datagrundlag, om end indikatoren giver et kvalificeret bud på den seneste udvikling i iværksætteraktiviteten i landene. I Danmark er datagrundlaget CVR-registret.

Figur 1.5 Antal nye virksomheder i OECD-lande (2006 = 100)



Kilde: OECD, 2011.

I 2008 var 12 pct. af alle aktive virksomheder i Danmark nyetablerede. Og Danmark lå i toppen blandt de lande, vi normalt sammenligner os med i Europa, USA og Canada. Da der ikke findes nyere internationalt sammenlignelige data, er det ikke muligt at vurdere, hvordan faldet i antallet af nyregistrerede virksomheder giver sig udslag i disses andel af alle aktive virksomheder i 2010.

1.2 Betydningen af vækstiværksættere

Ud af de 20.000 nye virksomheder, der etableres om året bliver i gennemsnit omkring 200 vækstiværksættere – det vil sige virksomheder, der efter to leveår har minimum fem ansatte og en gennemsnitlig årlig vækst i antallet af ansatte på mindst 20 pct. i de efterfølgende tre år. Vækstiværksættere skaber per definition flere job end andre nye virksomheder. Men tallene viser, at vækstiværksættere i løbet af deres treårige vækstperiode i gennemsnit skaber tre gange så mange nye job som andre nye virksomheder, som havde fem ansatte efter to leveår, men som ikke oplevede samme vækstrater som vækstiværksætterne. Vækstiværksættere har derfor en særlig betydning for de nye virksomheders bidrag til jobskabelsen i Danmark.

Desuden viser en analyse fra Storbritannien, at nye britiske virksomheder med høj vækst i perioden 2005 til 2008, var mindre tilbøjelige til at gå konkurs i perioden 2008 til 2010, hvor den økonomiske krise ramte verden. Det skal ses i sammenhæng med, at analysen viser, at nye virksomheder, som overlever de første kritiske år bidrager positivt til dynamikken i økonomien.

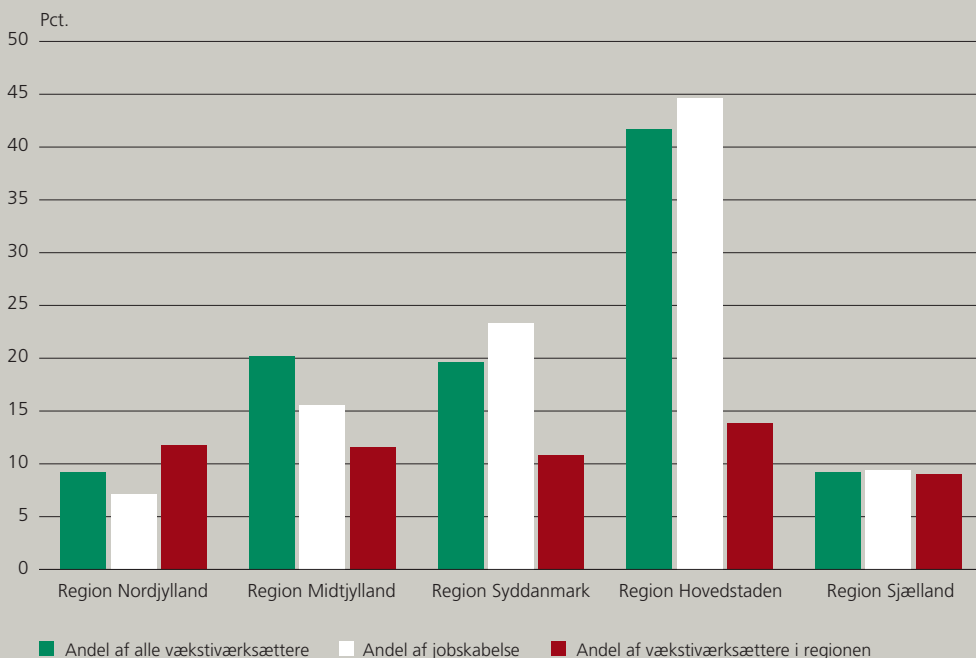
Analysen af danske iværksætteres eksport viser, at særligt de eksporterende vækstiværksættere skiller sig positivt ud, idet deres vækst i jobskabelsen er højere end væksten for de vækstiværksættere, der ikke eksporterer.

Regional fordeling af vækstiværksættere

Der findes vækstiværksættere over hele landet, men Region Hovedstaden står dog for den absolut største andel. I 2008 var godt 40 pct. af vækstiværksætterne placeret her. Nye virksomheder i Region Hovedstaden er med andre ord bedre til at indfri deres vækstpotentiale. Knap 14 pct. af de nye virksomheder i Region Hovedstaden opnåede at blive vækstiværksættere inden for de første fem leveår, mod kun 9 pct. i Region Sjælland.

Samtidig skaber vækstiværksætterne i Region Hovedstaden og Region Syddanmark samlet set relativt flere job end vækstiværksætterne i de øvrige regioner. De 40 pct. af de nye vækstvirksomheder, som i 2008 var placeret i Region Hovedstaden, bidrog således med 45 pct. af de job, der i alt blev skabt af danske vækstiværksættere, jf. figur 1.6.

Figur 1.6 Regional fordeling af vækstiværksættere og deres jobskabelse, 2008



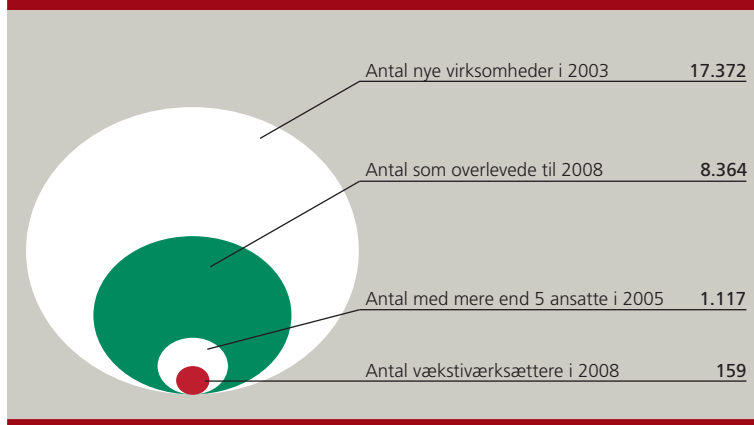
Anm.: Figuren medtager vækstiværksættere, som blev etableret i 2003 eller 2004, og havde vækst i perioden 2005 til 2008. Andelen af vækstiværksættere i regionen angiver forholdet mellem vækstiværksættere og alle nye virksomheder i regionen, som havde mindst 5 ansatte i 2005.

Kilde: Egne beregninger på data fra Danmarks Statistik, 2011.

1.3 Danske iværksættervirksomheder vokser ikke nok

Ud af en enkelt generation af nye virksomheder formår ganske få at blive vækstiværksættere. Ud af de 17.372 virksomheder, der startede i 2003, nåede kun en mindre andel at få mindst fem ansatte i løbet af de første to år, og endnu færre – knap 1 pct. – blev vækstiværksættere, jf. figur 1.7.

Figur 1.7 Andelen af vækstiværksættere i 2003-årgangen af nye virksomheder



Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik, 2011.

Det er en udfordring for Danmark, at de fleste virksomheder forbliver små. Det er helt unge virksomheder i alderen ned til to år, der har det største bidrag til jobskabelsen. Når virksomhederne bliver over 10 år bidrager de negativt.

En anden udfordring er, at selv blandt vækstiværksættere er der relativt få, der vokser sig rigtig store. Mindre end 2 pct. af vækstiværksætterne har flere end 100 ansatte inden vækstperiodens slutning, og kun knap 10 pct. kommer over 50 ansatte. Sammenlignet med eksempelvis amerikanske vækstvirksomheder vokser de danske vækstvirksomheder langt mindre. 20 pct. af de amerikanske virksomheder, som har 250-499 ansatte, er yngre end 10 år, mens det kun gør sig gældende for ca. 2 pct. af de danske virksomheder af samme størrelse. Det tager således længere tid for danske virksomheder at vokse sig rigtig store.

Danmark har derfor en udfordring i at få flere vækstiværksættere – og i at øge væksten blandt dem, vi har.

1.4 Vilkårene for iværksættere i Danmark

Et lands iværksætteraktivitet og vækstmuligheder afhænger af rammerne for at starte og drive virksomhed. Nogle af rammerne kan de nationale myndigheder påvirke direkte gennem lovgivningen og konkrete initiativer. Det gælder fx arbejdet med at nedbringe de administrative byrder, så det bliver nemmere at starte og drive virksomhed i Danmark. Andre afhænger af demografiske forhold, konjunkturer eller investeringslysten på de globale finansielle markeder. Den danske iværksætterindsats har fokus på at styrke danske iværksætteres incitament, muligheder og ressourcer, så flere får lyst til at starte op, flere overlever som iværksætter og flere ønsker, at virksomheden skal vokse.

Danmark er gået marginalt tilbage siden sidste år målt på de samlede rammebetingelser. Dermed er afstanden forøget til New Zealand og USA, der i år scorer bedst. Analysen af de danske rammebetingelser viser, at de danske vilkår for iværksættere ligger i midterfeltet af OECD-landene, jf. figur 1.8.

Figur 1.8 Rangering af landenes rammebetingelser for iværksætteri, 2011



Anm.: Landenes score er beregnet som et simpelt gennemsnit på de 20 medtagne politikområder. Hvert enkelt politikområde er beregnet som gennemsnittet af områdets normaliserede indikatorer. Se appendiks 1 for en uddybning af metoden.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmark har gode vilkår for iværksættere på en række områder, men halter efter de bedste OECD-lande på andre områder. Det forklarer Danmarks placering i det internationale midterfelt.

New Zealand har den højeste score i årets Iværksætterindeks på de samlede rammebetingelser og er dermed det OECD-land, der har de bedste vilkår for iværksættere. Det kan tilskrives generelt gode vilkår, og at iværksættere i New Zealand ikke, som i hovedparten af de andre OECD-lande, har fået vanskeligere adgang til kapital. Samtidig har New Zealand en målrettet indsats for at tiltrække højtuddannet udenlandsk arbejdskraft, herunder udenlandske iværksættere. Det sidste er afgørende for, at New Zealand er det OECD-land, der scorer højest på målingen af *iværksætterkompetencer*.

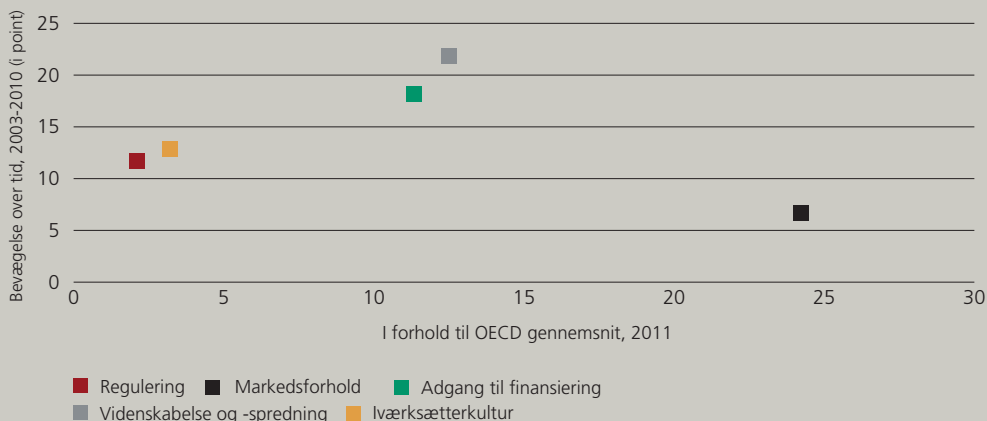
USA, som generelt betragtes som foregangsland på iværksætterområdet, er i år rykket ned på en 2. plads. Det skyldes, at USA på trods af generelt gode rammevilkår har haft vanskeligere ved at sikre adgangen til kapital for iværksættere. Finland har som USA generelt gode rammevilkår, men er også påvirket af den globale økonomiske krise og adgangen til finansiering.

De danske vilkår sammenlignet med de bedste OECD-lande

Landenes samlede rammebetingelser vurderes på seks overordnede faktorer, der tilsammen påvirker iværksætternes betingelser for opstart og vækst. De seks områder er *regulering*, *markedsforhold*, *adgang til finansiering*, *videnskabelse og -spredning*, *iværksætterkompetencer* og *iværksætterkultur*.

Et første blik på Danmarks placering på de enkelte faktorer viser, at Danmark ligger over OECD-gennemsnittet på faktorerne *regulering*, *markedsforhold*, *adgang til finansiering*, *videnskabelse og -spredning* samt *iværksætterkultur* (målt på x-aksen), og at der har været en positiv historisk udvikling (målt på y-aksen) for alle faktorer, hvor *markedsforhold* har haft den mindste fremgang på grund af sin historisk høje placering.

Figur 1.9 Danmarks rammebetingelser – status quo og udvikling over tid



Anm.: X-aksen viser Danmarks aktuelle placering i 2011 i forhold til OECD-gennemsnittet. Y-aksen viser den historiske udvikling fordelt på rammebetingelsernes enkelte faktorer for Danmark. Danmarks bevægelse over tid er målt på tidsintervallet 2003 til 2010, da der her er et tilstrækkeligt datagrundlag for Danmark. Udviklingen på faktoren *iværksætterkompetencer* er ikke medtaget i figuren på grund af manglende data for den historiske udvikling.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

Hver faktor bliver vurderet på en række underliggende politikområder. En analyse af Danmarks placering på de enkelte politikområder giver mulighed for at identificere områder, hvor Danmark ligger bag de bedste OECD-lande. Resultaterne viser, at Danmark stadig halter bag de bedste OECD-lande på en række politikområder.

Administrative byrder har betydning for de omkostninger, som landene pålægger deres virksomheder. De har betydning for iværksætterens incitament til at starte egen virksomhed og få den ind i et solidt vækstforløb. Danmark har haft en fremgang på politikområdet *administrative byrder*. Der måles på grundlag af udviklingen i antallet af procedurer, tidsforbruget forbundet med de enkelte procedurer samt omfanget af de direkte økonomiske omkostninger. Danmark er stadig et betydeligt stykke bag det bedste land, New Zealand – målt på politikområdet *administrative byrder*.

Et fleksibelt arbejdsmarked har særligt betydning for vækstiværksættere, der står for at ansætte nye medarbejdere, men også kan have behov for at afskedige i krisetider. Det fleksible danske arbejdsmarked gør, at Danmark er blandt de bedst placerede lande målt på indikatorerne vedrørende fleksibiliteten ved ansættelse og afskedigelse af medarbejdere. Danmark ligger dog et stykke bag de to bedste lande, USA og New Zea-

land, målt på den indikator, der opgør, hvor rigide reglerne vedrørende overarbejde er i forskellige lande.

Den danske kreditsituation er stram, og mange mindre og nystartede virksomheder har svært ved at finde den ønskede finansiering til nye investeringer. Den seneste tids uroligheder på de globale finansielle markeder har dog betydet, at den hidtidige fremgang på politikområdet *adgang til lånekapital* ser ud til at være stoppet i årets indeks. Denne udvikling kommer især til syne, når man ser nærmere på de enkelte indikatorer, der måler virksomhedernes muligheder for lånefinansiering. Nyeste spørgeskemadata fra World Economic Forum i 2011 måler, hvor nemt det er at få et banklån alene på baggrund af en god forretningsmodel og uden at stille sikkerhed. På baggrund af eksperterens udsagn er Danmark det OECD-land, der har oplevet det største fald i adgangen til banklån pga. af en forretningsidé siden sidste år, og tendensen har været støt faldende siden finanskrisens start.

På trods af bankpakker indikerer flere undersøgelser, at den danske kreditsituation fortsat er stram, og at visse erhvervssektorer samt mindre og nystartede virksomheder fortsat kan have svært ved at finde den ønskede finansiering til nye investeringer. Samme undersøgelse peger på, at strammingerne blandt andet er et udtryk for, at pengeinstitutterne har ændret deres lånepolitik efter i en årrække, at have lånt penge ud til projekter, som siden hen viste sig ikke at være rentable. Og at der på et aggregeret niveau stadig ydes lån til virksomhederne til en lav rente.

Lande, der investerer i forskning og udvikling, vil alt andet lige også producere flere muligheder for iværksættere sammenlignet med de lande, der ikke investerer i området. Danmark klarer sig generelt pænt, når det gælder investeringer inden for forskning og udvikling. Men der er stadig et stykke vej op til Sverige, Finland og Israel, der scorer højest på området og i en årrække har ligget i top. Og de seneste målinger fra World Economic Forum viser, at omfanget af forskningssamarbejdet mellem universiteter og erhvervslivet er på retur i Danmark.

Danmark ligger stadig et stykke efter USA, når det kommer til en vurdering af borgernes syn på egne evner til at starte virksomhed. Danmark halter efter New Zealand, når det gælder evnen til at tiltrække kvalificeret udenlandsk arbejdskraft, og tallene viser samtidig en negativ udvikling i evnen til at tiltrække kvalificeret udenlandsk arbejdskraft med opholdstilladelse i Danmark. I de senere år har Danmark oplevet en markant fremgang i antallet af udenlandske studerende på de videregående uddannelser, men udfordringen bliver at fastholde de unge efter endt uddannelse.

Danmark placerer sig i midterfeltet af OECD-landene vurderet på borgernes holdning til iværksætteri. Finland er det land, der scorer højest, men USA er stadig det land, hvor flest borgere ser iværksætteri som en attraktiv karrierevej. Målt på borgernes egne præferencer for at blive iværksættere ligger Danmark et godt stykke bag USA. Danmark er det land blandt OECD-landene, hvor iværksættere har det bedste image, men kun få finder iværksætteri som en naturlig karrierevej.

Flere analyser peger på, at unge bliver påvirket af deres forældres karrierevalg (Hoffmann et al., 2011; Parker & Belghitar, 2006). Og i Danmark er langt hovedparten af forældrene lønmodtagere. Indsatsen for at få flere danskere til at se iværksætteri som en naturlig karrierevej tager derfor tid.

1.5 Den danske iværksætterindsats

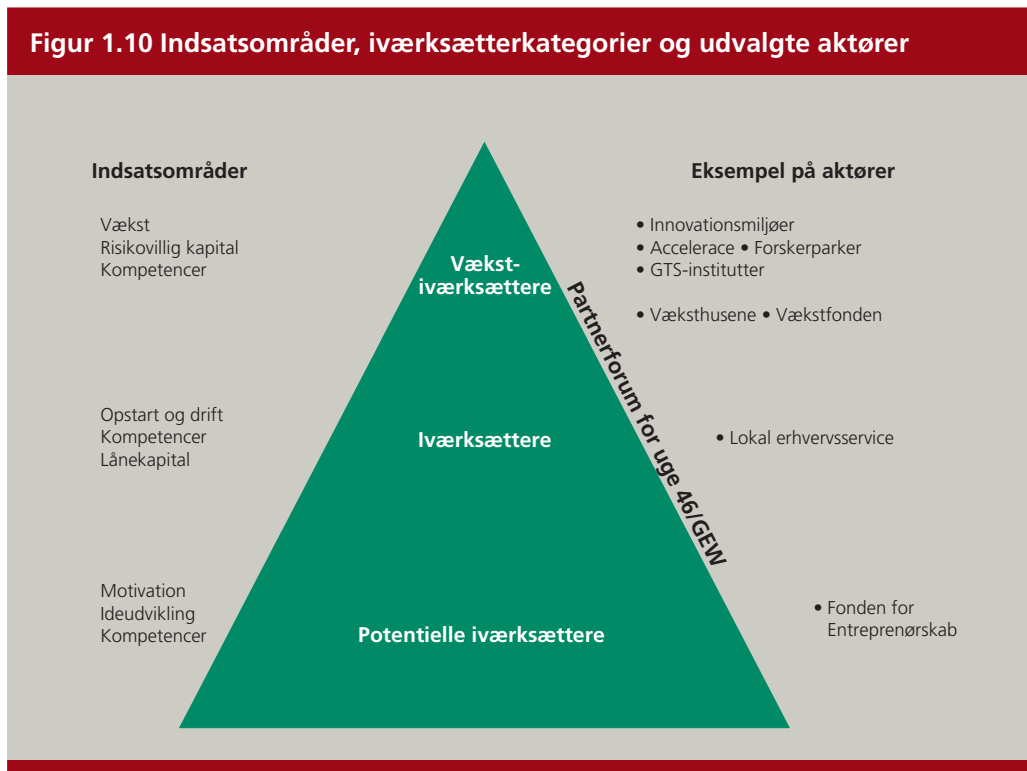
Iværksætterindekset har fokus på danske rammebetingelser i et internationalt perspektiv. Den internationale analyse fanger ikke alle centrale indsats. Dette års indeks tegner et billede af centrale offentlige initiativer, der har betydning for den danske iværksætterkultur, og de initiativer, som understøtter iværksætternes adgang til den kapital og rådgivning, der har betydning for deres overlevelse og vækst.

Omdrejningspunktet for den danske indsats for at styrke iværksætternes kompetencer og adgang til kapital er opbygningen af et sammenhængende rådgivningssystem, der gør, at iværksætteren ikke bliver kastet rundt i systemet. Rådgivningssystemet omfatter en lang række tilbud målrettet forskellige typer af iværksættere og fra både offentlige og private aktører. Men det er vigtigt, at indsatsen står mål med resultaterne. Et kritisk element i det fremadrettede arbejde er løbende at kontrollere, om indsatsen er pengene værd, og om der er områder, der skal udvikles eller styrkes. Ligeledes skal indsatsen have fokus på at styrke samspillet med de etablerede rådgivningsaktører, universiteterne og private investorer, så de kan fungere som fødekæde for hinanden, som det ses i nogle af verdens førende iværksætttermiljøer.

En forudsætning for en iværksætterindsats, der virker, er, at den er relevant for de forskellige typer af iværksættere. Den danske indsats er rettet mod tre typer af iværksættere, der er kategoriseret efter deres status som iværksætter og deres ambition med virksomheden, jf. figur 1.10.

De tre typer er: 1) *Potentielle iværksættere*, som enten ikke har overvejet at blive det, eller endnu ikke har realiseret drømmen. 2) *Iværksættere*, hvis motiv er at være deres egen lykkes smed, eller fordi det er tradition i visse brancher. Virksomhederne etableres typisk med udgangspunkt i kendte forretningsmodeller og udgør et vigtigt grundlag for beskæftigelsen i lokalområdet. 3) *Vækstiværksætterne*, der ønsker at virksomheden skal vokse – og har et skalerbart produkt eller service. I gruppen af vækstiværksættere er der en lille gruppe højvækstiværksættere med mange beskæftigede (eksempelvis Jysk) eller med et radikalt nyt produkt på markedet, hvor den afledte samfundsmæssige gevinst er større end iværksætterens (eksempelvis Google og Skype).

Forskellige aktører har målrettet deres tilbud mod forskellige iværksættere, som det er illustreret med udvalgte centrale aktører i figur 1.10.



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

Kultur

Indsatsen målrettet potentielle iværksættere fokuserer på at stimulere studerendes evner til at være entreprenørielle og vise danskerne de karrieremuligheder, der er i iværksætteri.

Omdrejningspunktet for *kulturindsatsen* er den årlige tilbagevendende og verdensomspændende Global Entrepreneurship Week (GEW) i uge 46. Erhvervs- og Vækstministeriet er vært for det danske bidrag. I den forbindelse er der arrangementer over hele landet for alle, der er interesseret i iværksætteri og vækst. I 2010 deltog 12.000 personer i de i alt 140 arrangementer, som partnerskabet af offentlige og private aktører bag ugen gennemførte. Evalueringen af kampagnen har vist, at det i 2010 lykkedes at få sat iværksætteri på dagsorden.

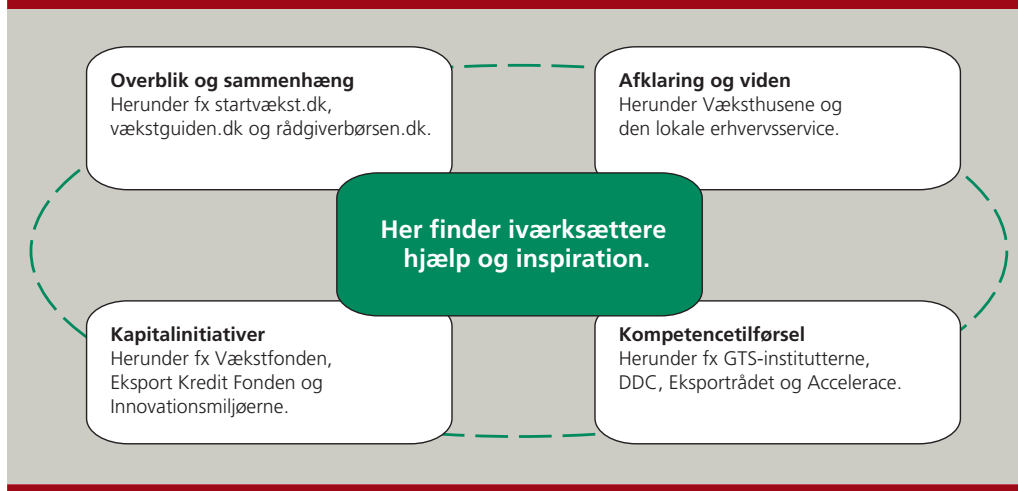
Fonden for Entreprenørskab, som blev etableret i 2010 med det formål at skabe en sammenhængende national indsats for udannelse i entreprenørskab, er en central spiller, når det gælder opbygningen af kompetencer blandt børn og unge. Indsatsen på området fokuserer på at fremme handlekraft og foretagsomhed blandt skoleelever og studerende, så de bliver bedre til at realisere deres ideer, men også mod at tilføre entreprenørielle kompetencer til eksisterende organisationer.

Kompetencer

En iværksætter, der vil drive virksomhed og skabe vækst, skal kunne tage beslutninger og handle på nye udfordringer i en proces præget af usikkerhed. Mange af beslutningerne skal træffes for første gang, og derfor er det vigtigt, at iværksætteren har viden og kompetencer til at gøre det. Det kan være afgørende for den nye virksomheds muligheder for at overleve. Et første skridt er at vide, hvor man skal henvende sig for at få hjælp.

Figur 1.11 illustrerer, hvordan iværksætteren finder hjælp i det sammenhængende offentlige rådgivningssystem, der blandt andet har tilbud om afklaring samt gratis og uvildig kortlægning af virksomheders vækstmuligheder. Endelig henvises iværksætterne til specialiseret privat rådgivning.

Figur 1.11 Det sammenhængende rådgivningssystem



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

Den offentlige indsats er centreret om fire indsatsområder: *Overblik og sammenhæng, afklaring og viden, kompetencetilførsel samt kapitalinitiativer.*

Formålet med indsatsområdet *overblik og sammenhæng* er at give iværksætterne overblik over de tilgængelige tilbud samt at sikre, at de ikke bliver kastet rundt i systemet, men får den rette vejledning fra første færd. Eksempelvis er der i tæt samarbejde med erhvervsorganisationerne etableret en portal, vækstguiden.dk., der giver et samlet overblik over alle offentlige tilbud, der skaber vækst og udvikling i virksomheder. Via portalen, som har ca. 7.500 unikke brugere om måneden, kan iværksættere hurtigt finde frem til de tilskudsordninger og rådgivningstilbud, der kan hjælpe dem på vej, eller de kan finde tilbud om afklaringsforløb hos enten deres lokale erhvervsservice eller Væksthusene. To andre eksempler på initiativer er etableringen af hjemmesiderne www.startvækst.dk og www.rådgiverbørsen.dk.

Formålet med indsatsområdet *afklaring og viden* er at tilbyde gratis offentlig vejledning og viden om eksempelvis lovgivning og regnskabsregler. Det er viden, som mange iværksættere ikke selv har, og som kan spare dem for mange ærgrelser og omveje. Desuden har det vist sig at have stor betydning for de nye virksomheders overlevelse. Gennem et afklaringsforløb kan iværksætteren blive guidet hurtigt frem til den rette og mest relevante rådgivning. Indsatsen varetages af de lokale erhvervsserviceenheder.

For iværksættere med vækstpotentiale er der ydermere tilbud om problemafklarung og individuel væstkortlægning i et af de fem regionale Væksthuse. Væksthusenes indsats har vist sig at bidrage til højere vækst i omsætning og eksport i de vejledte virksomheder. Desuden har de været med til at øge iværksætternes efterspørgsel efter rådgivning hos private aktører, hvilket styrker iværksætternes kompetencer.

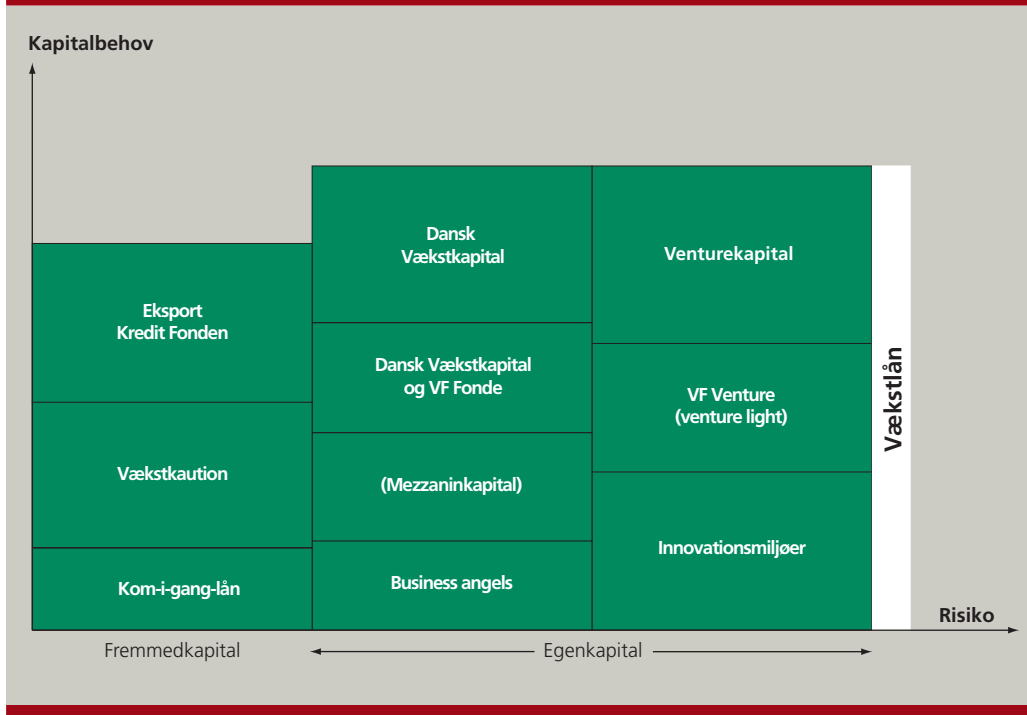
Ud over de private rådgivere er der en række offentlige aktører, der varetager indsatsområdet *kompetencetilførsel*. Eksportrådet er en central spiller, som iværksætterne kan henvende sig til, når de står over for en internationaliseringsudfordring. Eksportrådet samarbejder med Væksthuse og har medarbejdere placeret i tre af Væksthuse. Iværksættere, der står over for teknologiske udfordringer eller har brug for nye innovative løsninger, kan få rådgivning af de ni Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter (GTS-institutter).

To andre initiativer, hvis formål er at styrke særligt vækstiværksætternes kompetencer, er vækstprogrammerne "Accelerace" og "Accelerace – Spin-off", som forskerparken Symbion er ansvarlig for. Accelerace er et skræddersyet vækstprogram for iværksættere. I programforløbet får de blandt andet styrket deres kompetencer, tilbud om et advisory board og hjælp til at finde investorer. Mange medarbejdere i store danske virksomheder har erfaring og netværk, der giver dem gode betingelser for at starte en vækstvirksomhed. "Accelerace – Spin-off" har til formål at få flere af dem til at tage springet og gøre det.

Kapitalinitiativer

Ofte kan det være vanskeligt at finde private investorer, der vil bære risikoen ved at investere i en idé eller en virksomhed, hvor afkastet har lange udsigter. For at hjælpe iværksættere i gang eller videre sikrer staten adgangen til risikovillig kapital gennem en række kanaler – enten ved at kautionere for lånet, eller ved at tilbyde seed kapital. Indsatsområdet, *kapitalinitiativer*, er centreret omkring en række forskellige aktører og offentlige finansieringsordninger, der sigter mod iværksættere med virksomheder i forskellige udviklingsstadier og med forskellige kapitalbehov, jf. figur 1.12.

Figur 1.12 Eksempler på finansieringsformer



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens tilpasning af model fra Vækstfonden, 2011.

I Danmark er mezzaninkapital ikke udbredt. Dansk Vækstkapital er ved at etablere en kautionsordning, der kan åbne markedet for mezzaninkapitalfonde ved at dække en del af risikoen ved at investere i mindre virksomheder med lille egenkapital og et stort kapitalbehov.

Ud over den generelle indsats for at styrke iværksætternes kompetencer og adgang til kapital er der en række særskilte indsatser, som er tæt knyttet til indsatsen i det danske rådgivningssystem. Det er kort beskrevet i det følgende afsnit.

En fokuseret indsats

Den generelle iværksætterindsats suppleres med initiativer rettet mod specifikke målgrupper som sociale, etniske og kvindelige iværksættere. De har som udgangspunkt de samme udfordringer som andre iværksættere. Analyser har dog vist, at de tre grupper hver især har nogle særlige udfordringer.

Indsatsen for de særlige grupper af iværksættere har til formål at få disse grupper kanaliseret over i det etablerede rådgivningssystem, da der intet ønske er om at opbygge et parallelsystem for specifikke målgrupper. Desuden skal indsatsen skabe øget opmærksomhed omkring entreprenørskab og iværksætteri i målgrupperne.

1.6 Opbygning af Iværksætterindekset

Iværksætterindekset er bygget op omkring fire kapitler og tre appendiks. Kapitel 2 og 3 præsenterer resultaterne af analyserne af henholdsvis den danske iværksætteraktivitet og de danske rammevilkår for iværksættere.

Kapitel 4 er et temakapitel, der sætter fokus på danske iværksætteres eksport. Og kapitel 5 er et temakapitel, der sætter fokus på den danske iværksætterindsats.

Appendiks 1 forklarer, hvordan data normaliseres, således at de samlede rammebetingelser og præstationer kan måles.

Appendiks 2 præsenterer analysen, der ligger til grund for afsnit 3.5 i kapitel 3, samt beskriver de indikatorer, der er anvendt i analysen.

Appendiks 3 præsenterer de bagvedliggende beregninger, der er anvendt i kapitel 2.

2. Iværksætteraktivitet

Iværksættere er forskellige og har forskellige ambitioner. En stor gruppe af iværksættere starter egen virksomhed med den motivation at være sin egen chef, eller fordi det er tradition i visse brancher at være selvstændig. Andre iværksættere har set en ny mulighed i markedet og har ambitioner om, at deres virksomhed skal vokse sig stor. Alle typer af iværksættere bidrager på forskellig vis til at skabe nye job og velstand i Danmark.

Dette kapitel giver en status på iværksætteraktiviteten, som opgøres på baggrund af antallet af nye virksomheder og vækstiværksættere. Udviklingen i antallet af nyregistrerede virksomheder i Danmark er i løbet af 2011 stagneret og ligger nu på et niveau, som svarer til 2005, hvilket er væsentligt lavere end i 2008. Niveauet har været forholdsvist konstant det seneste år.

Nye virksomheder er vigtige for jobskabelsen. I 2008 skabte iværksættere 30.000 nye job i deres første leveår. Nye virksomheder står for næsten halvdelen af nettojobskabelsen i Danmark. Vækstiværksættere skaber per definition flere job end andre nye virksomheder, men data viser, at de også skaber markant flere. I løbet af den treårige vækstperiode fra 2005 til 2008 skabte hver vækstiværksætter i gennemsnit 15 nye job, hvor andre nye virksomheder, som også havde mindst fem ansatte i 2005, men som ikke efterfølgende havde stor vækst, i gennemsnit skabte 4 nye job i samme periode.

Nye virksomheder er ikke kun vigtige for jobskabelsen. Ofte har de også en anden måde at gøre tingene på. Det udfordrer de eksisterende virksomheder og skærper konkurrencen. Overlever virksomhederne de første kritiske år, er de med til at skabe dynamik i økonomien, fordi de presser mindre produktive virksomheder ud af markedet. Det bidrager i mange lande med 25-30 pct. af væksten i totalfaktorproduktiviteten. Tallene viser, at arbejdet med at understøtte nye virksomheders overlevelse og vækst har betydning for den danske produktivitet og velstand.

Dette års indeks peger på, at nye innovative virksomheder, der formår at bringe radikalt nye innovationer til markedet, har stor betydning for samfundet. Ud af den samlede samfundsmæssige gevinst ved en ny, innovativ opfindelse går 4-5 pct. til iværksætteren, mens langt størstedelen af afkastet går til det resterende samfund. Det skyldes fx, at andre virksomheder kan udnytte opfindelsen og effektivisere deres produkti-

on og processer. Innovative iværksættere er således både direkte og indirekte med til at øge BNP.

Nye virksomheder er også afgørende for udviklingen af erhvervsmæssige styrkepositioner, da de er bedre til at tilpasse sig kriser og se nye muligheder i markedet end de ældre virksomheder. Og dynamikken mellem store og små virksomheder er central for at styrke de danske erhvervsmæssige styrkepositioner.

Tallene i dette kapitel viser, at den danske vækstudfordring stadig er aktuell. Der er kun en ganske lille andel af de nye virksomheder, der bliver vækstiværksættere. Selvom de skaber flere job end andre nye virksomheder, vokser både de nye og ældre danske vækstvirksomheder mindre end amerikanske. Udfordringen er dels at få flere nye virksomheder ind i solide vækstforløb, dels at øge væksten i de vækstvirksomheder, vi har.

2.1 Nye virksomheder bidrager til jobskabelse og dynamik i økonomien

I 2008 skabte nye virksomheder¹ knap 30.000 job² i deres første leveår. Nogle af de nye job bliver nedlagt igen, fordi virksomhederne lukker efter ganske få år. Men nye virksomheder har hvert år siden begyndelsen af 1980'erne skabt flere job, end de har nedlagt (Ibsen og Westergård-Nielsen, 2011). Ældre virksomheder står for langt den største del af de nye job, men de nedlægger modsat de nye virksomheder flere job, end de skaber. Samlet set bidrog nye virksomheder med ca. 45 pct. af nettojobskabelsen i Danmark i 2007.

Nye virksomheder bidrager ikke kun med nye job. De har ofte også en anden måde at gøre tingene på, hvilket udfordrer de eksisterende virksomheder og skaber mere konkurrence. En effektiv konkurrence er med til at skærpe innovation og produktivitet i alle virksomheder. Nye, innovative virksomheder har derfor en positiv effekt på etablerede virksomheder. Og ofte vil alene truslen om, at nye virksomheder træder ind på markedet, medvirke til, at de eksisterende virksomheder forsøger at effektivisere produktionen og blive mere konkurrencedygtige for at sikre deres overlevelse.

1 Når der i denne sammenhæng tales om nye virksomheder er der tale om nye arbejdsgivere.

2 Antal job opgør antallet af medarbejdere i virksomhederne ultimo november og inkluderer ejere, medarbejdende ægtefæller samt op til to ansættelser pr. person.

Studier viser desuden, at iværksættere er et kritisk element i udviklingen af erhvervsmæssige styrkepositioner, fordi iværksættere har nemmere ved at tilpasse sig kriser, og de er bedre til at se nye muligheder i markedet end ældre virksomheder (Feldman, Bercovitz og Francis, 2005). Dynamikken mellem store virksomheder og iværksættere er ligeledes en vigtig parameter i udviklingen af innovation i de danske styrkepositioner. Store virksomheder, der samarbejder med små nye virksomheder, får adgang til nye teknologier og viden. Og de nye virksomheder får adgang til netværk og større markeder (FORA, 2011b).

Figur 2.1 Nye virksomheders bidrag til samfundsøkonomien



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

Nye virksomheder er generelt mindre produktive end andre virksomheder i de første leveår. Forklaringen er, at det tager tid at etablere sig på markedet og få den daglige drift af virksomheden til at køre effektivt. De virksomheder, der har overlevet til de er mellem fem og ni år, er de mest produktive. De er også mere produktive end de ældre virksomheder. De virksomheder, der overlever de første kritiske år, kan derfor bidrage til, at ældre og mindre produktive virksomheder skubbes ud af markedet. På den måde omforderes virksomhedernes ressourcer, hvilket generelt øger produktiviteten (Brandt, 2004 og FORA, 2011a).

Ifølge et OECD-studie er denne proces i flere lande et væsentligt bidrag til væksten i totalfaktorproduktivitet (25 og 30 pct. afhængigt af branchen (OECD, 2003)). Skal Danmark løse sin produktivets- og vækst-udfordring, er det afgørende, at nye virksomheder formår at overleve de første år og udfordrer de eksisterende virksomheder på markedet.

Så selvom nogle af de nye, innovative virksomheder forbliver små målt på beskæftigelsen, bidrager de afgørende til samfundsøkonomien, idet deres nye produkter eller services ofte fungerer som input til store, etablerede virksomheder, som er specialiserede i videreudvikling og kommercialisering (Baumol, 2005).

En mindre gruppe af nye virksomheder, fx Google og Skype, bringer radikale nye innovationer til markedet og skaber dermed samfundsmæssig værdi, der ligger langt ud over værdien af den enkelte virksomhed, fordi de nye produkter eller services har store positive gevinster for andre virksomheder og forbrugere. Også det bidrager til at øge produktiviteten i økonomien.

Ligeledes viser analyser, at 4-5 pct. af den samlede samfundsmæssige gevinst ved en ny, innovativ opfindelse går til iværksætteren. Langt størstedelen af afkastet går til det resterende samfund, fordi andre virksomheder kan udnytte opfindelsen og effektivere deres produktion og processer (Nordhaus, 2005 og Jørgensen & Zeidler, 2011). I boks 2.1 er et regneeksperiment, der giver bud på hvad den afledte effekt fra nye innovative virksomheder kan betyde for et lands BNP.

Boks 2.1 Hvad kan den afledte effekt fra nye innovative virksomheder betyde for BNP?

Nye, innovative virksomheder kan bidrage betydeligt til et lands vækst og velstand, hvis de formår at opfinde radikalt nye produkter eller processer, der genererer positive afledte effekter i det øvrige samfund.

Analysen viser, at succesfulde opfindere - eller innovative iværksættere – opnår mellem 4 og 5 pct. af den samlede samfundsmæssige gevinst som følge af, at de har udviklet et nyt produkt, en ny service eller en ny proces (Nordhaus, 2005 og Jørgensen og Zeidler, 2011). Resten af gevinsten går til andre virksomheder, som kan udnytte de nye opfindelser til at øge deres produktivitet eller til forbrugerne i form af lavere priser. Et eksempel er Skype, hvor skaberne er blevet meget rige på deres virksomhed, samtidigt med, at brugen af Skype IP-telefoni har sænket omkostningerne i et utal af virksomheder verden over, skabt muligheder for nye forretningsmodeller og sænket priserne for forbrugernes telefoni.

Kauffman Foundation har i 2010 lavet et regneeksempel på baggrund af Nordhaus's analyse fra 2005 for at vise potentialet af de afledte effekter af radikalt nye innovationer, som skabes af virksomheder, der på sigt opnår en omsætning på mindst én milliard. Med samme fremgangsmåde viser danske beregninger, at hvis der over en årrække skabes 7-9 nye innovative virksomheder med en omsætning på mere end én milliard, vil de afledte effekter kunne øge det danske BNP med én pct.

Der er tale om et simpelt, partielt regneeksperiment, hvor der fx ses bort fra, at en del af den samfundsmæssige gevinst kan tilfalde udlandet samt ser bort fra at medarbejderne i de nye virksomheder i dag er ansat et andet sted, hvilket vil kræve, at der etableres mere end 7-9 milliardforetagender for at indfri vækstmålet om at øge BNP med en procent. Omvendt ses der også bort fra, at de nye innovative virksomheder kan generere andre positive effekter i samfundet, hvis fx mindre virksomheder etableres og fungerer som underleverandører til de nye milliardforetagender.

2.2 Udviklingen i antallet af nye virksomheder

Der findes ikke noget entydigt svar på, hvad det ideelle niveau for antallet af nye virksomheder i et land er. Iværksættere er potentielle medarbejdere i eksisterende virksomheder, og det koster noget for den enkelte iværksætter og samfundet, hver gang en ny virksomhed må lukke. En høj opstartsrate vurderes dog som overvejende positiv på grund af de positive effekter, som nye virksomheder bidrager med.

Omfanget af den danske iværksætteraktivitet undersøges blandt andet med udgangspunkt i nye CVR-registreringer samt etableringsrater, jf. boks 2.2.

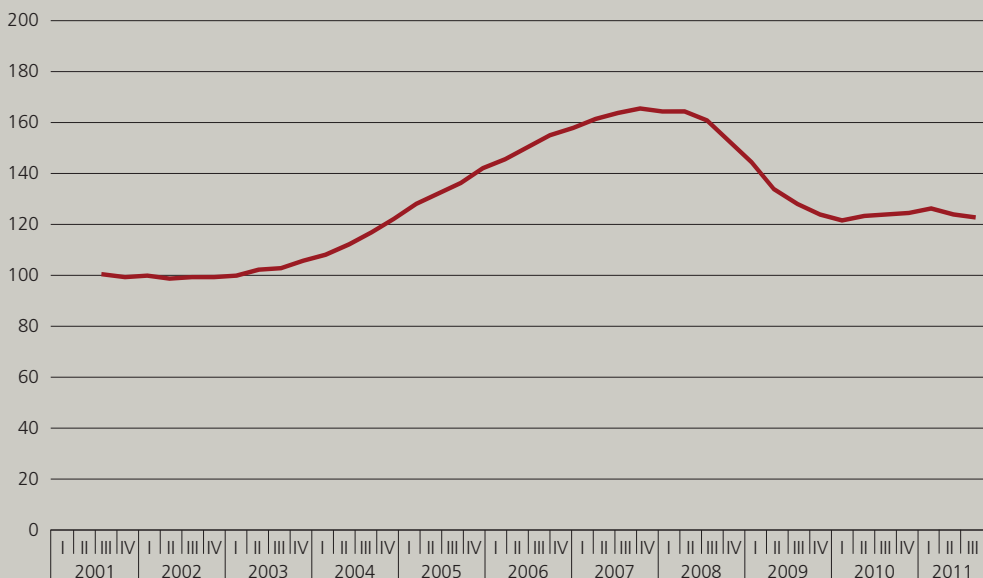
Boks 2.2 Datakilder til undersøgelse af antallet af nye virksomheder

Nye CVR-registreringer er en indikator for antallet af virksomheder, der startes i Danmark. Tallene er ikke rensset for administrative opsplitninger, skift i ejerform mv., og derfor er antallet væsentligt højere end det reelle antal af nye virksomheder. CVR-registreringer opgøres på månedsbasis og er de mest opdaterede af de tilgængelige data.

Etableringsrater beregnes som andelen af nystartede virksomheder iblandt populationen af aktive virksomheder i et givent år. De beregnes på samme måde inden for EU og anvendes derfor til at sammenligne niveauet af nye virksomheder på tværs af lande. Tallene renses for opsplitninger, skift i ejerform mv. og opgøres derfor med en vis forsinkelse.

I 2010 var der en svag stigning i antallet af nye CVR-registreringer efter to år med markante fald. I de tre første kvartaler af 2011 ser den positive udvikling dog ud til at være vendt, og der har igen været en lille nedgang i antallet af nyregistreringer. Iværksætteraktiviteten ligger derfor på cirka samme niveau som i 2005, hvilket er betydeligt lavere end ved krisens start i 2008.

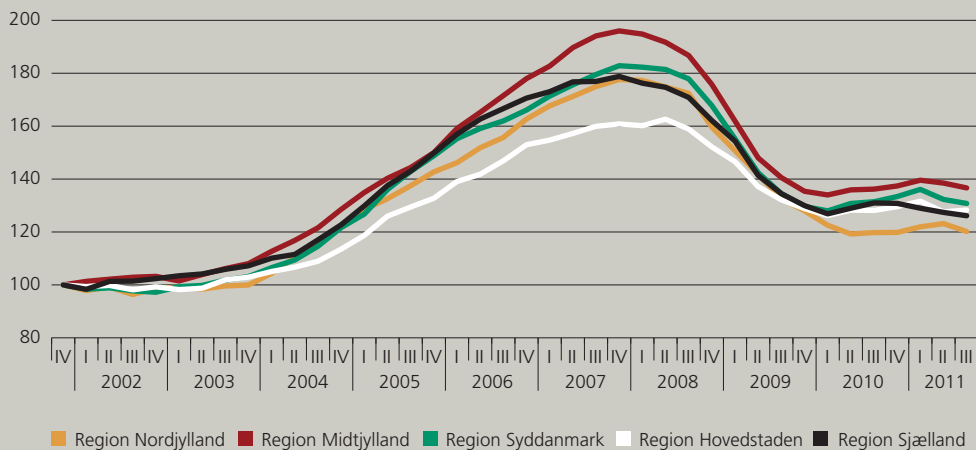
Figur 2.2 Antallet af nyregistreringer i CVR-registeret (2001 = 100)



Kilde: Egne beregninger på data fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2011.

I alle regioner er antallet af nye CVR-registreringer i 2011 på nogenlunde samme niveau som i midten af 2005, og udviklingen viser, at den økonomiske krise har haft nogenlunde samme effekt på iværksætteraktiviteten i hele landet. I tredje kvartal 2011 oplever Region Hovedstaden atter fremgang i antallet af nyregistreringer, mens den negative udvikling endnu ikke er vendt i de øvrige regioner, jf. figur 2.3.

Figur 2.3 Antallet af nyregistreringer i CVR-registeret, regional fordeling (2001 = 100)

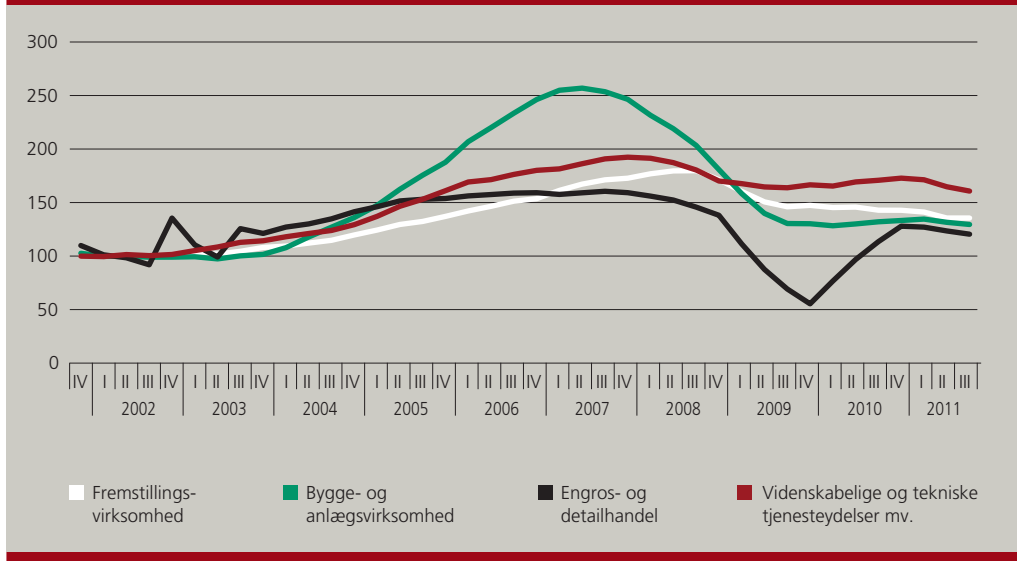


Kilde: Egne beregninger på data fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2011.

Det markante fald i nye CVR-registreringer i forbindelse med krisen var primært drevet af engros- og detailhandel samt bygge- og anlægsbranchen. Begge disse brancher nåede et lavpunkt i slutningen af 2009, hvorefter der igen var fremgang i antallet af nyregistreringer. De første kvartaler af 2011 har dog været præget af tilbagegang, og i begge brancher er antallet af nye CVR-registreringer nu på cirka samme niveau som i 2003-2004.

Andre brancher har oplevet mere moderate effekter af krisen. Antallet af nye fremstillingsvirksomheder er faldet støt siden krisens start, mens det er gået både lidt op og lidt ned inden for videnskabelige og tekniske tjenesteydelser, jf. figur 2.4.

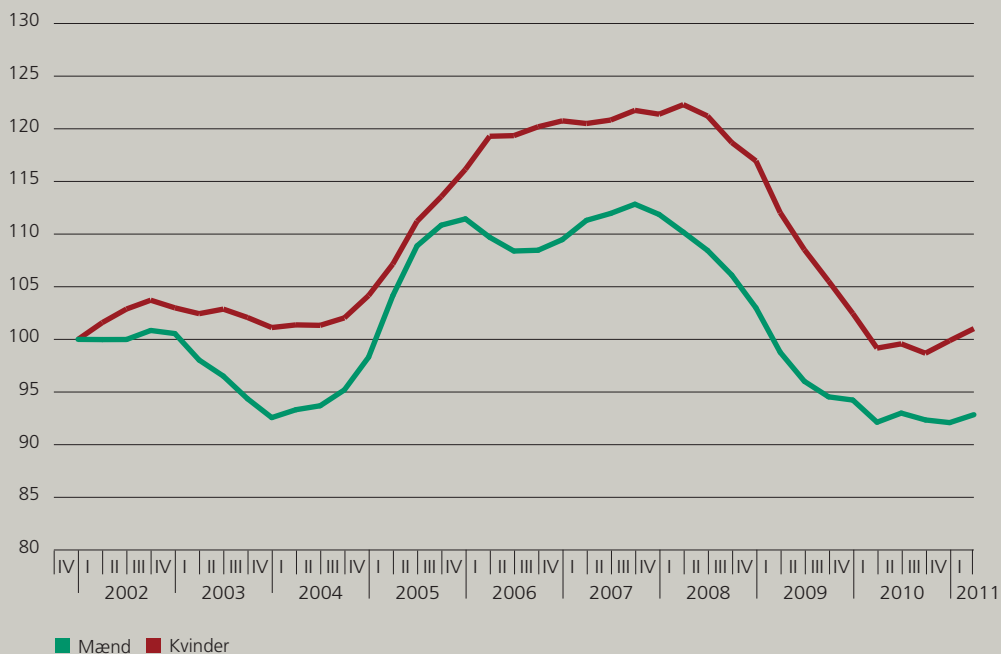
Figur 2.4 Antallet af nyregistreringer i CVR-registeret, udvalgte brancher (2001 = 100)



Kilde: Egne beregninger på data fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2011.

Når det gælder udsvingene blandt virksomheder, der startes op af enten mænd eller kvinder, viser tallene umiddelbart, at der er forholdsvis større udsving i antallet af nyregistreringer for mænd end for kvinder, jf. figur 2.5. Mænd etablerer oftest virksomhed inden for bygge- og anlægsbranchen, mens kvinder oftest starter virksomhed inden for mindre konjunkturfølsomme brancher, såsom sundhedsvæsen og andre personlige serviceydelser (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2010b). Hvis der derfor i stedet fokuseres på en enkelt branche, detailhandelsbranchen, hvor der er mange opstarter af begge køn, fremgår kønsforskellen tydeligere. Tallene herfor viser, at der er større udsving i antallet af detailhandelsvirksomheder, der er startet af kvinder. Dermed synes kvinders lyst til at starte virksomhed at være mere konjunkturfølsom end mænds.

Figur 2.5 Antallet af nye CVR-registreringer for mænd og kvinder (2001 = 100)



Anm.: Figuren viser kun enkeltmandsvirksomheder.

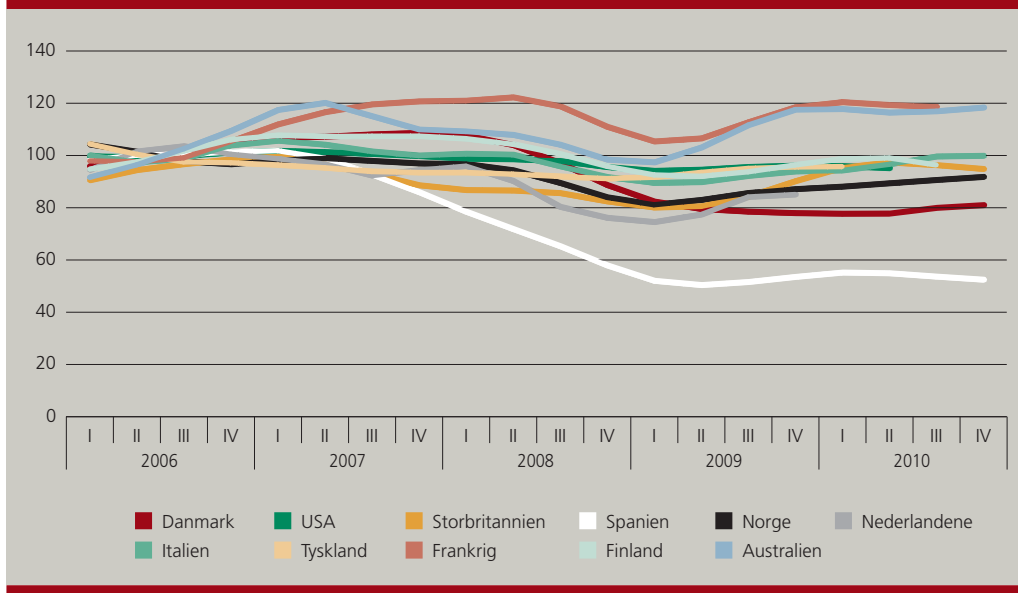
Kilde: Egne beregninger på data fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2011.

2.3 International sammenligning af nye virksomheders etablering

Iværksættere har forskellige bevæggrunde for at starte egen virksomhed. I nogle lande bliver borgerne iværksættere af nød. Derfor kan en økonomisk krise betyde, at antallet af iværksættere stiger. I Danmark er iværksætteraktivitet ofte drevet af muligheder, fx muligheden for at forbedre sin indkomst eller for at blive sin egen chef (GEM, 2010). Den økonomiske krise har dermed ikke ført til flere nye danske virksomheder.

Blandt OECD-landene har de fleste lande oplevet et fald i antallet af nye virksomheder³ i forbindelse med starten af den økonomiske krise. Men faldet er stoppet og flere lande har oplevet en svag fremgang mod slutningen af 2010. Enkelte lande er tilbage på samme niveau som før krisen, jf. figur 2.6.

Figur 2.6 Antal nye virksomheder i OECD-lande (2006 = 100)



Kilde: OECD, 2011.

I Danmark starter der hvert år mellem 17.000 og 24.000 reelt nye virksomheder⁴ alt afhængig af konjunkturerne. I 2008 betød det, at 12 pct. af alle aktive virksomheder var nyetablerede. Dermed lå vi i toppen blandt de lande, vi normalt sammenligner os med i Europa, da den økonomiske krise startede jf. figur 2.7.

3 Statistikkerne i de forskellige lande har ikke ens datagrundlag, om end indikatoren giver et kvalificeret bud på den seneste udvikling i iværksætteraktiviteten i landene. I Danmark er datagrundlaget CVR-registret, jf. afsnit 2.2.

4 De reelt nye virksomheder er renset for opsplitninger, skift i ejerform mv.

Figur 2.7 Etableringsrater, 2008



Anm.: Nye virksomheder i procent af samtlige virksomheder. De nye virksomheder skal have været aktive i mindre end et år.

Kilde: Eurostat og Danmarks Statistik, 2011.

Hvorvidt etableringsraten i Danmark stadig ligger omkring 12 pct. vil vise sig, når tallene for indeværende år bliver tilgængelige. Antallet af nye virksomheder er faldet meget som følge af krisen, men bestanden af virksomheder er også reduceret i de seneste år. I 2010 var der fx næsten dobbelt så mange konkurser som i 2008 (Danmarks Statistik, 2011b). Dermed vil etableringsraten formentlig ikke falde i samme grad som antallet af nye virksomheder. Derimod kan et land som Frankrig, som igen har mange nyregistreringer, have en højere etableringsrate end i 2008, hvis antallet af konkurser og virksomhedslukninger ikke har været mere omfattende end i Danmark.

2.4 Vækstiværksættere i Danmark

Evnen til at skabe vækst i nye virksomheder er vigtig for fremtidige generationers beskæftigelsesmuligheder. Vækstiværksættere skaber per definition flere job end andre nye virksomheder, jf. boks 2.3 – men de skaber også *markant* flere job end andre nye virksomheder. I 2008 skab-

te hver dansk vækstiværksætter i gennemsnit 15 fuldtidsjob i løbet af den treårige vækstperiode fra 2005 til 2008. Andre nye virksomheder, som også havde fem ansatte i 2005 men som ikke var vækstiværksættere, havde i gennemsnit negativ jobskabelse. Det skyldes, at mange af virksomhederne nedlagde job eller ikke overlevede til 2008. Selv hvis disse virksomheder frasorteres, skabte virksomheder, som ikke var vækstiværksættere, i gennemsnit fire nye fuldtidsjob i perioden 2005 til 2008 – altså markant færre end hvad tilfældet var for vækstiværksætterne.

Ligeledes viser et studie fra Storbritannien, at nye virksomheder, som havde høj vækst i perioden 2005 til 2008, var mindre tilbøjelige til at gå konkurs i perioden 2008 til 2010 (NESTA, 2011).

Boks 2.3 Opgørelse af vækstiværksættere

Vækstiværksættere defineres i den danske terminologi som virksomheder, der er højst fem år gamle og som i løbet af de første to leveår opnår mindst fem ansatte. I de efterfølgende tre år skal virksomhederne have en gennemsnitlig årlig vækst i omsætning eller antal ansatte på mindst 20 pct.

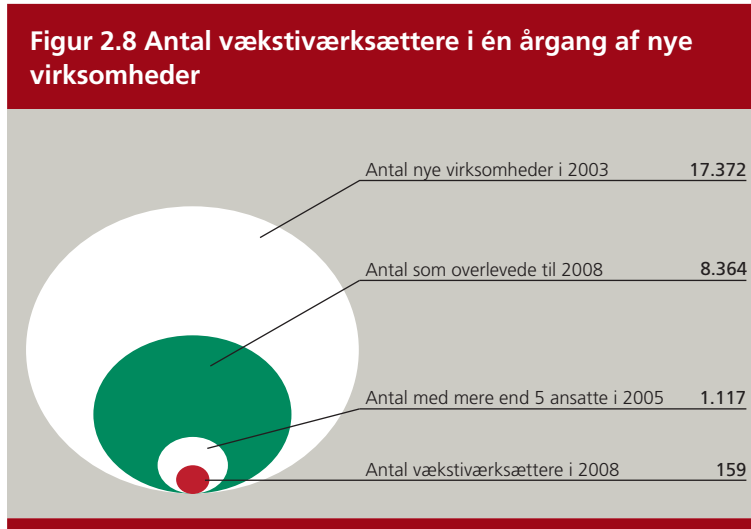
I internationale sammenligninger anvendes OECDs definition af "gazeller". Det svarer til vækstiværksættere, som opnår mindst 10 ansatte i løbet af de første to leveår.



Antallet af vækstiværksættere

Der er relativt få vækstiværksættere i Danmark. Ud af de virksomheder, der blev etableret i 2003 eller 2004, kunne 316 karakteriseres som vækstiværksættere i 2008 ifølge den danske definition. Blicher den internationale definition af vækstiværksættere anvendt, hvor virksomhederne skal have mindst 10 ansatte ved vækstperiodens begyndelse, bliver antallet reduceret til 100. Det svarer til ca. 0,5 pct. af alle virksomheder. Med denne vækstandel har Danmark tidligere været placeret i det internationale midterfelt (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2010a).

Selvom der hvert år starter mange nye virksomheder i Danmark, er det således de færreste, der kommer ind i solide vækstforløb. I en enkelt generation af nye virksomheder formår ca. halvdelen at overleve i fem år, men kun en lille andel af alle nystartede virksomheder når op på fem eller flere ansatte i løbet af de første to år. Og kun 1 pct. af de virksomheder, der startede i 2003, havde status som vækstvirksomheder i 2008, jf. figur 2.8.



Kilde: Danmarks Statistik, 2011.

Det er en udfordring for Danmark, at de fleste virksomheder forbliver små og derfor ikke skaber nye arbejdspladser. Implikationerne er, at de unge virksomheders bidrag til den danske beskæftigelsesvækst er relativt beskedent. Gruppen af virksomheder i alderen nul til to år har stor positiv vækst i nettobeskæftigelsen og yder derfor det største bidrag til den danske beskæftigelsesvækst. Når virksomhederne bliver over 10 år, bidrager de negativt – jo ældre desto mere negativt (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2010a).

Samtidig er det også en udfordring at øge væksten i de vækstiværksættervirksomheder, som ikke vokser sig rigtigt store i løbet af de første år. Mindre end 2 pct. af vækstiværksætterne opnår at få mere end 100 ansatte inden vækstperiodens slutning, mens knap 10 pct. kommer over 50 ansatte. Sammenlignet med USA vokser både nye og gamle danske vækstvirksomheders beskæftigelse mindre (FORA og NESTA, 2010). Og, som skrevet i sidste års Iværksætterindeks, er de store danske virksomheder i gennemsnit ældre end de store amerikanske. 20 pct. af de amerikanske virksomheder, som har 250-499 ansatte, er yngre end 10 år, mens det kun gør sig gældende for ca. 2 pct. af de danske virksomhe-

der af samme størrelse (Nordic Council of Ministers, 2010). Det tager således længere tid for danske virksomheder at vokse sig rigtig store.

Udfordringen er derfor todelt. Ganske få nye virksomheder formår at blive vækstiværksættere. Samtidig er det en udfordring at øge væksten i de eksisterende vækstvirksomheder. Volumenmæssigt vil det betyde meget for jobskabelsen og dermed for velstanden i samfundet, hvis flere vækstvirksomheder fortsætter vækstforløbet.

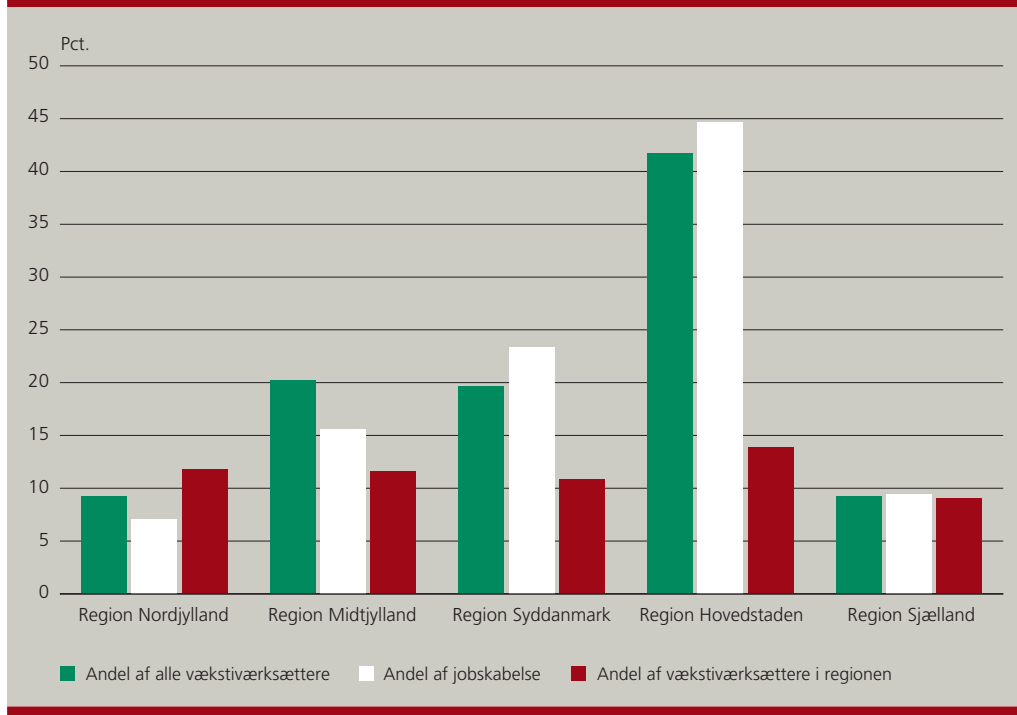
Regional fordeling af vækstiværksættere

Den regionale fordeling viser, at vækstiværksættere findes i hele landet. I 2008 stod Region Hovedstaden dog for den absolut største andel, idet godt 40 pct. af alle vækstiværksættere i Danmark var placeret her.

Det hænger sammen med, at de nye virksomheder i Region Hovedstaden er bedre til at indfri deres vækstpotentiale end de nye virksomheder i resten af landet. Knap 14 pct. af de nye virksomheder i Region Hovedstaden, er karakteriseret som vækstiværksættere i 2008, i modsætning Region Sjælland, der med sine 9 pct. har den laveste andel af vækstiværksættere.

Samtidig opnår vækstiværksætterne i Region Hovedstaden og Region Syddanmark relativt større vækst end vækstiværksætterne i de øvrige regioner, idet de i forhold til deres andel af alle vækstiværksættere bidrager med en relativt større andel til vækstiværksætternes samlede jobskabelse. De 40 pct. af vækstiværksætterne, som i 2008 var placeret i Region Hovedstaden, bidrog således med 45 pct. til vækstiværksætternes samlede jobskabelse, jf. figur 2.9.

Figur 2.9 Regional fordeling af vækstiværksættere og deres jobskabelse, 2008



Anm.: Figuren medtager vækstiværksættere, som blev etableret i 2003 eller 2004, og havde vækst i perioden 2005 til 2008. Andelen af vækstiværksættere i regionen angiver forholdet mellem vækstiværksættere og alle nye virksomheder i regionen, som havde mindst 5 ansatte i 2005.

Kilde: Egne beregninger på data fra Danmarks Statistik, 2011.

3. Iværksætternes rammebetingelser

Danmark har brug for iværksættere og vækstiværksættere, der skaber arbejdspladser og værdi for det danske samfund. Den seneste tids usikkerhed om udviklingen i den internationale økonomi har imidlertid begrænset investeringslysten og forværret vækstudsigterne for danske virksomheder. Det ses i resultaterne i årets indeks kapitel 2.

Et lands iværksætteraktivitet og vækstmuligheder afhænger af en lang række forhold. Nogle af dem kan de nationale myndigheder påvirke direkte gennem lovgivningen og konkrete initiativer. Det gælder fx arbejdet med at nedbringe de administrative byrder, så det bliver nemmere at starte og drive virksomhed i Danmark. Andre afhænger af demografiske forhold, konjunkturer eller investeringslysten på de globale finansielle markeder. Med et målrettet fokus på de faktorer, der direkte påvirker danske iværksætters incitamenter, kompetencer og ressourcer, kan vi forbedre vilkårene for dem, der har viljen til at etablere og drive en virksomhed i Danmark.

Kapitlet stiller skarpt på Danmarks og andre OECD-landes vilkår for iværksætteri. Danmark er gået marginalt tilbage siden sidste år målt på de samlede rammebetingelser. Dermed er afstanden forøget til New Zealand og USA, der i år scorer bedst. Danmarks tilbagegang skyldes primært, at Danmark som størstedelen af OECD-landene klarer sig dårligere på de indikatorer, der vurderer virksomhedernes adgang til finansiering. Danmark bevarer alligevel sin placering i det internationale midterfelt og scorer over det samlede gennemsnit blandt OECD-landene.

Sidste år introducerede Iværksætterindekset en 10-årig opgørelse over udvalgte OECD-landes historiske udvikling i rammebetingelserne. Beregningerne er gentaget i årets indeks. Analysen viser, at Danmarks arbejde med at forbedre rammebetingelserne er et langt sejt træk, men at en prioriteret indsats kan flytte et land fra et forholdsvist lavt niveau til at være tættere på de bedste OECD-lande. Trods den positive udvikling viser analysen, at Danmark stadig halter efter de bedste lande, når det gælder iværksætterkulturen og -kompetencerne samt adgang til kapital.

3.1 Politikområder med betydning for iværksætteraktiviteten

Et lands iværksætteraktivitet afhænger af en lang række forskellige forhold. Hvor nemt er det at skaffe kapital? Hvor meget fokuseres der på at opbygge iværksætterkompetencer på landets uddannelsesinstitutioner? Hvordan er et lands konkurslovgivning indrettet? Hvor store administrative byrder pålægger staten nye virksomheder? Og formår forskningsmiljøerne at omsætte nye idéer og opfindelser til salgbare produkter?

Seks overordnede faktorer, der tilsammen påvirker iværksætternes mulighed for opstart og vækst, er *regulering*, *markedsforhold*, *adgang til finansiering*, *videnskabelse og -spredning*, *iværksætterkompetencer* og *iværksætterkultur*. Fællesnævnen for dem er, at de er en kombination af iværksætterens muligheder, kompetencer og tilgængelige ressourcer (Ahmad & Hoffmann, 2007). En præsentation af hovedresultaterne fra analysen af de enkelte faktorer findes i afsnit 3.5. Den fulde analyse af faktorerne og de underliggende politikområder er præsenteret i appendiks 2.

De seks faktorer kan yderligere opdeles i 29 politikområder, som alle enten påvirkes direkte gennem lovgivningen og initiativer eller indirekte gennem fx kampagner. Sammenhængen mellem faktorer og politikområder er vist i figur 3.1.

Figur 3.1 Politikområder benyttet til at måle iværksætteres rammebetingelser

Samlet mål for iværksætteres rammevilkår					
Regulering	Markedsforhold	Adgang til finansiering	Videnskabelse og -spredning	Iværksætterkompetencer	Iværksætterkultur
Administrative byrder	Adgang til udenlandske markeder	Lånekapital	R&D aktiviteter	Iværksætteruddannelser	Holdning til iværksætteri i samfundet
Konkurslovgivning	Grad af offentlig involvering	Venturekapital	Overførsel af viden	Tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft	Entreprenøriel tankegang
Arbejdsmarkedsregulering	Privat efterspørgsel	Aktiemarkeder	Samarbejde mellem virksomheder	Iværksættertræning og -erfaring	
Retssystemet	Offentlig efterspørgsel	Business angels	Teknologioptag	Iværksætterinfrastruktur	
Konkurrence-lovgivning		Andre former for kapital			
Social- og sundhedsforsikring					
Indkomstskat					
Formue- og arveskat					
Selskabs- og kapitalbeskatning					
Intellektuelle ejendomsrettigheder					

Forklaring:

Politikområder med overvejende spørgeskemadata	Politikområder med indikatorer	Politikområder, der ikke medtages i den samlede opgørelse	Politikområder uden indikatorer
--	--------------------------------	---	---------------------------------

Anm.: Modellen er udviklet på baggrund af metodiske drøftelser i blandt andet OECD-regi. En diskussion af de enkelte politikområder findes i Ahmad & Hoffmann (2007) og Gabr & Hoffmann (2006). Der er i år tilføjet en angivelse af politikområder, hvor andelen af spørgeskemadata udgør mere end 50 pct. (jf. de lysegrønne bokse). Se også appendiks 2 for en detaljeret beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder og for en analyse af faktorer og politikområder.

Der medtages i alt 29 OECD-lande i årets indeks. De samlede rammebetingelser for iværksætteri er vurderet på baggrund af 76 indikatorer, som hver måler OECD-landenes placering på 20 ud af de 29 politikområder. Ni politikområder er ikke medtaget i den samlede opgørelse. Det skyldes enten, at der ikke findes internationalt sammenlignelige data for

politikområdet, eller at der er for få indikatorer til at tegne et fyldestgørende billede.

Som følge af Israels optagelse i OECD i september 2010 medtages landet i år i den samlede vurdering af rammebetingelserne. Gennemgangen af Israels iværksætterpolitik i sidste års indeks viste, at det er et langsigtet erhvervspolitisk fokus, der giver gode resultater for iværksætteraktiviteten. Det kræver en vedvarende indsats at komme helt frem i verdenseliten. Det har Israel blandt andet vist med landets evne til at tiltrække venturekapital og udnytte ny viden fra forskningsmiljøerne til kommercielle formål.

Flere analyser tyder på, at der er en sammenhæng mellem etableringsraten, andelen af vækstiværksættere og et lands rammebetingelser for iværksættere (FORA, 2010 og Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2010a). Analyserne viser dog, at det er vanskeligt at finde en stærk sammenhæng, særligt når det gælder rammernes betydning for både nye og etablerede vækstvirksomheder. En forklaring er, at der er få internationalt sammenlignelige, registerbaserede observationer for andelen af vækstiværksættere, idet der kun er data for en mindre gruppe lande og en kort årrække for de lande, hvor der er data. Den korte tidsserie gør det vanskeligt at indfange effekten af enkelte politikinitiativer. Det kan fx tage mange år, før en ændring i konkurslovgivningen slår igennem, hvorimod en reduktion af virksomhedernes administrative byrder bør få effekt samme år som følge af smidigere krav fra det offentlige.

Viden om hvilke politikområder, der er af særlig betydning for at øge antallet af vækstiværksættere, er særlig relevant i en periode med lav vækst og brug for nye arbejdspladser. Adgangen til risikovillig kapital fremhæves ofte som den mest kritiske faktor for, at virksomheder kan skabe ny vækst (EU Kommissionen, 2003, Stam et al. 2006 og Hoffman, 2011). Men også andre politikområder har betydning.

Særligt seks politikområder ser ud til at have betydning for vækstvirksomheder. De seks politikområder er *iværksætteruddannelser*, *arbejdsmarkedsregulering*, *selskabs- og kapitalsskat*, *venturekapital*, *indkomstskat* og *genstartsmuligheder*. Sidstnævnte politikområde sætter fx fokus på de politikker, der reducerer iværksætterens risiko. Samtidig har konkurslovgivningen betydning for iværksætterens muligheder for at starte op igen efter en konkurs og bruge sin erfaring til at skabe vækst i en ny virksomhed (Hoffmann, 2011).

Studier af nye vækstvirksomheder på baggrund af data fra Global Entrepreneurship Monitor peger desuden på, at perspektivrige iværksættere

undervurderer gevinsten ved at modtage specialiseret rådgivning af eksterne eksperter. Den manglende efterspørgsel tilskrives, at iværksætterne har svært ved at skabe overblik over kvaliteten og omfanget af rådgivningen (Stam et al., 2006 og Wren & Storey, 2002). Se kapitel 5, hvor den danske iværksætterindsats, herunder rådgivningssystemet, er beskrevet.

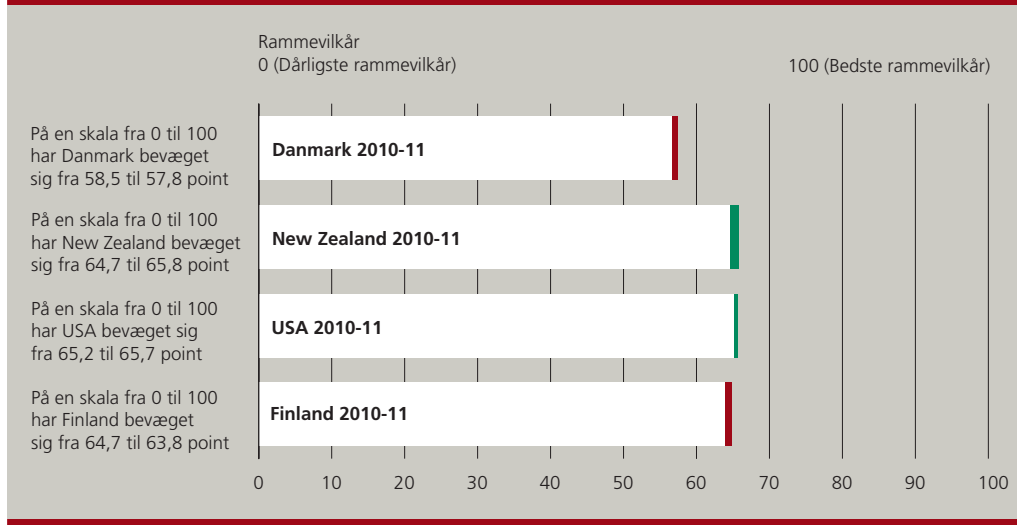
Den internationale benchmark model, der danner baggrund for Iværksætterindekset bygger på et omfattende arbejde udført i OECD-regi. Modellen er state of the art, når det kommer til at sammenholde landes præstationer med landenes generelle rammebetingelser. Men alle modeller har deres begrænsninger. Modellen fanger ikke, at det at skabe en succesfuld virksomhed er en kompliceret proces, som kun få danskere mestrer. Ligeledes fanger modellen ikke den interaktion, der er mellem aktørerne og de kompetencer, der er i et lands økosystem for iværksætteri. Succesrige regioner har langt flere serieiværksættere og rådgivere med speciale i acceleration af vækst i nye virksomheder end Danmark. Fremadrettet er der behov for at supplere den internationale benchmark analyse om de generelle vilkår med viden om, hvordan vi bedst styrker de kompetencer, der skal til for at skabe succes og de øko-systemer, der er afgørende for at skabe succes.

3.2 Danmarks udvikling siden sidste år

Igen i år går Danmark en smule tilbage i årets måling af den samlede rammebetingelsesscore for opstart og vækst. En stor del af forklaringen på tilbagegangen er, at det er blevet vanskeligere at få adgang til finansiering, og Danmark er ligesom andre OECD-lande gået tilbage på faktoren. Det skyldes primært et fald i adgangen til venturekapital, hvor Danmark har mistet terræn på såvel start-up som ekspansionsinvesteringer.

New Zealand, USA og Finland er de lande, der har de bedste rammebetingelser i 2011. New Zealand har siden 2010 haft en pæn fremgang, USA har også forbedret niveauet marginalt, hvorimod Finland er gået lidt tilbage. Danmarks afstand til de bedste lande er således øget en smule i 2011, jf. figur 3.2.

Figur 3.2 Danmarks rammebetingelser, 2010-2011



Anm.: Figuren sammenligner Danmarks udvikling siden sidste års indeks med de tre højest scorende lande i årets indeks. Den grønne farve viser fremgang, mens rød viser tilbagegang i forhold til 2010. Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmark er historisk set gået frem på faktoren *adgang til finansiering*. Den seneste tids uroligheder på de globale finansielle markeder har dog betydet, at den hidtidige fremgang på politikområdet adgang til lånekapital ser ud til at være indstillet. På trods af de seneste bankpakker indikerer flere undersøgelser, at den danske kreditsituation fortsat er stram, og at visse erhvervssektorer samt mindre og nystartede virksomheder kan have svært ved at finde den ønskede finansiering til nye investeringer.

Andre områder trækker også i den positive retning for de samlede rammebetingelser, da Danmark har haft en pæn fremgang på faktorerne *videnskabelse og -spredning* og *iværksætterkultur*. Også på *markedsforhold* er Danmark godt placeret, hvilket skyldes, at Danmark er en lille og åben økonomi med gode eksportmuligheder.

At den danske *iværksætterkultur* i år trækker i den positive retning skyldes, at flere danskere generelt ser mere positivt på iværksætteri og fremhæver iværksættere som rollemodeller i det danske erhvervsliv. Det trækker imidlertid noget ned, at færre danskere reelt selv har lyst til at etablere virksomhed og personligt finder, at iværksætteri er en attraktiv karrierevej.

New Zealands fremgang på den samlede score skal primært tilskrives en fremgang i *adgangen til finansiering*. New Zealands fremgang er blandt andet et resultat af en målrettet indsats for at styrke statslig finansieret venture- og seedkapital. Fremgangen på faktoren *iværksætterkompetencer* bidrager også til New Zealands høje score. USAs fremgang på den samlede score skyldes primært en fremgang på faktorerne *videnskabelse og -spredning*, *iværksætterkompetencer* og *iværksætterkultur*. Finlands tilbagegang skyldes, at det også her er blevet vanskeligere at få adgang til finansiering.

3.3 Danmarks samlede placering i 2011

Den samlede score på rammebetingelserne placerer Danmark på en 10. plads blandt OECD-landene. Det er én placering lavere end sidste år. USA har i år mistet førerpositionen og falder ned på en andenplads efter New Zealand, og Finland er rykket fra en femteplads sidste år frem til en tredjeplads, jf. figur 3.3.

Figur 3.3 Rangering af landenes rammebetingelser for iværksætteri, 2011



Anm.: Landenes score er beregnet som et simpelt gennemsnit på de 20 medtagne politikområder. Hvert enkelt politikområde er beregnet som gennemsnittet af områdets normaliserede indikatorer. Se appendiks 1 for en uddybning af metoden.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Med et generelt højt niveau på de fleste rammebetingelser skyldes den amerikanske tilbagegang primært faktoren *adgang til finansiering*, hvor USA er gået tilbage og New Zealand frem. De tre bedste landes samlede score ligger dog meget tæt på hinanden. Samtidig har den globale økonomiske krise ramt lande som Italien, Grækenland og Mexico hårdt, hvilket også kan ses af tallene. Landene har i år den laveste score på rammebetingelserne. Igen skyldes det primært en forringelse af iværksætternes muligheder for at rejse kapital på de skrantende kapitalmarkeder i de sydeuropæiske lande.

Sammenlignet med sidste års indeks er der sket forskydninger i den indbyrdes placering blandt de bedste lande. New Zealand har overhalet USA. Finland har overhalet Australien og Schweiz. En ændring i målingen af faktoren *iværksætterkompetencer* i dette års indeks er også en del af forklaringen på Schweiz' tilbagegang. Schweiz var sidste år topscorer på indikatoren kvaliteten af handelsskoler, der ikke er medtaget i år. Se appendiks 2 for en nærmere beskrivelse af de anvendte indikatorer.

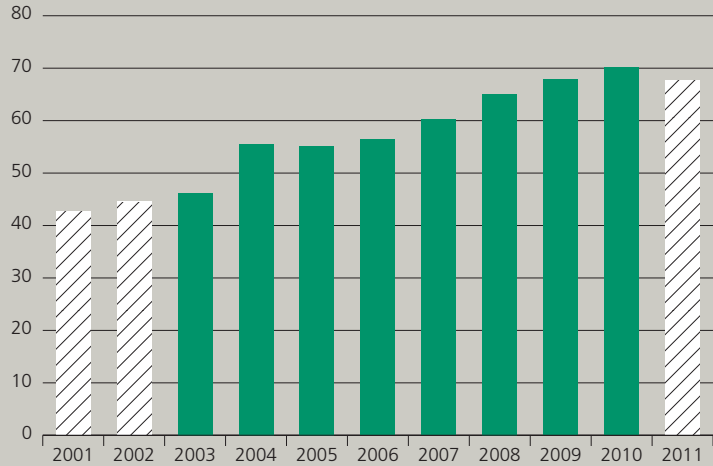
Australien, Schweiz og Irland er i år rangeret lavere, hvorimod Canada, Sverige og Storbritannien er placeret bedre. Sverige indtager i år niendeplassen, der sidste år var forbeholdt Danmark. Det skyldes, at Sverige har en højere score end Danmark på faktorerne *videnskabelse og -spredning*, *iværksætterkompetencer* og *-kultur*. Det skal dog igen bemærkes, at landene ligger tæt på hinanden, og selv mindre ændringer i forhold til sidste år kan forskyde de indbyrdes placeringer, samt at faktorerne *iværksætterkompetencer* og *-kultur* baserer sig på spørgeskemadata.

3.4 Danmarks rammebetingelser de sidste 10 år

Gode rammebetingelser for iværksætteri kommer ikke af sig selv. Det er ikke nok at igangsætte enkelte politiske initiativer, som kun midlertidigt forbedrer iværksætternes vilkår. Det kræver en langsigtet politisk indsats for at fremme iværksætternes vilkår.

Sidste års indeks introducerede en 10-årig oversigt over udviklingen i de danske rammebetingelser. Den dokumenterede, at det er det lange seje træk, der gør en forskel, hvis Danmark skal hale ind på de bedste OECD-lande. Det er stadig tilfældet. Danmark har over en 10-årig periode bevæget sig fra lidt over 40 point til knap 70 point ud af 100 på den samlede score for den danske historiske udvikling. Dog forventes et fald i 2011 på grund af den generelle usikkerhed om den globale økonomi, jf. figur 3.4.

Figur 3.4 Danmarks rammebetingelser, 2001-2011



Anm.: De stiplede søjler angiver de år, hvor datagrundlaget på de bagvedliggende indikatorer er svagere. De er derfor delvist baseret på et estimat. Se appendiks 1 for en beskrivelse af metoden.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

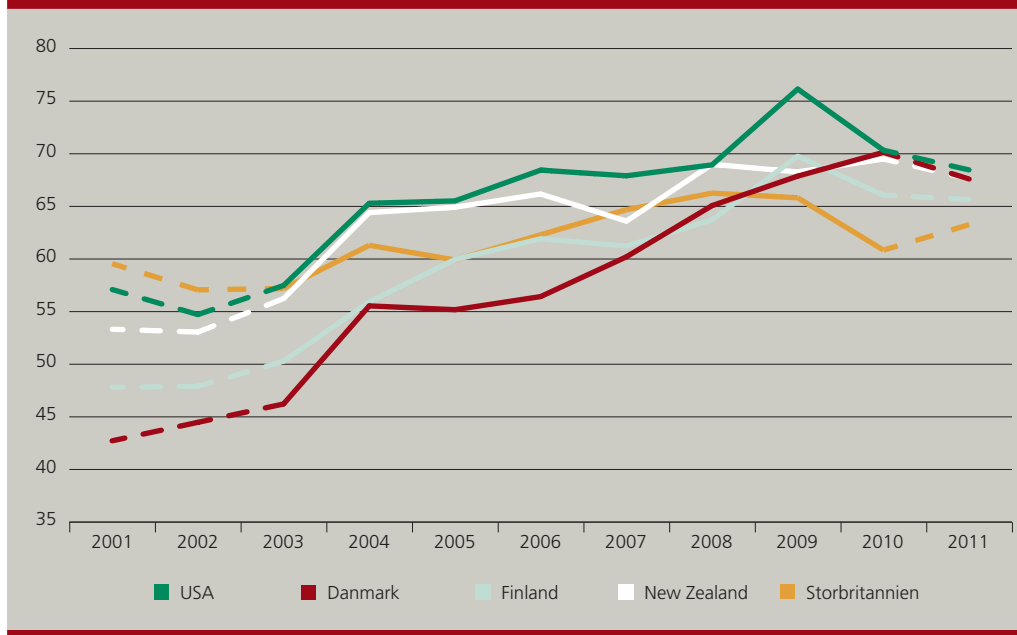
Datagrundlaget forbedres løbende, og årets indeks medtager derfor færre estimerede år. Sidste år var scoren for årene 2009 og 2010 estimeret og viste et fald i 2010. De reelle tal viser, at de estimerede, som blev brugt i sidste års indeks, undervurderede Danmarks faktiske niveau. Danmark har således opretholdt fremgangen helt frem til 2010, hvorefter de seneste beregninger viser, at der forventes et mindre fald i 2011.

Når faldet i rammebetingelserne er sket forskudt i forhold til finanskrisisens indtægter i 2008, skyldes det som udgangspunkt, at de første krisetegn bliver afspejlet i tallene noget tid efter, at de reelt har fundet sted. Spørgeskemadata om eksperter vurdering af adgangen til lånekapital viser fx først en tilbagegang, når konsekvenserne af finanskrisen for alvor er kommet til syne.

Udviklingen i rammebetingelserne i Danmark og andre lande

Set i et internationalt perspektiv er Danmark det land, der over en 10-årig periode har forbedret sine rammebetingelser mest, jf. figur 3.5.

Figur 3.5 Udvalgte landes historiske udvikling, 2001-2011

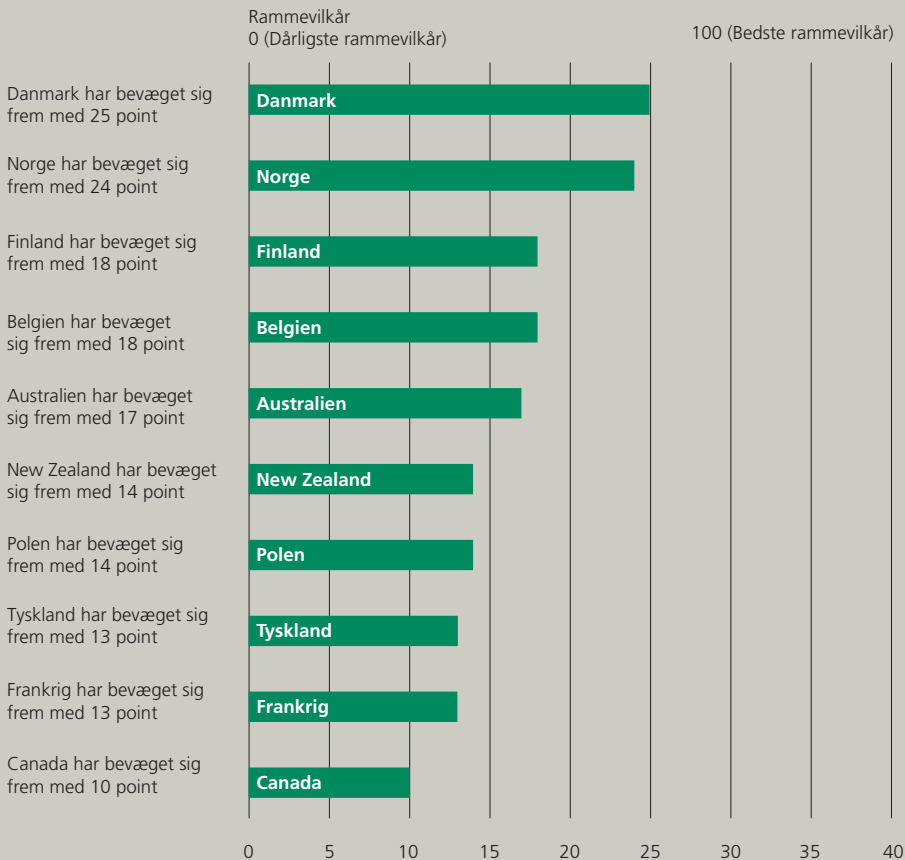


Anm.: De stiplede linier i grafen angiver de år, hvor datagrundlaget på de bagvedliggende indikatorer er svagest og derfor delvist er baseret på et estimat. Se appendiks 1 for en detaljeret beskrivelse af metoden.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmark har i perioden 2001 til 2011 forbedret sin samlede score med ca. 25 point. De andre højdespringere er lande som Norge, Finland og Belgien, jf. figur 3.6.

Figur 3.6 De 10 lande, der har oplevet den største fremgang i perioden, 2001-2011

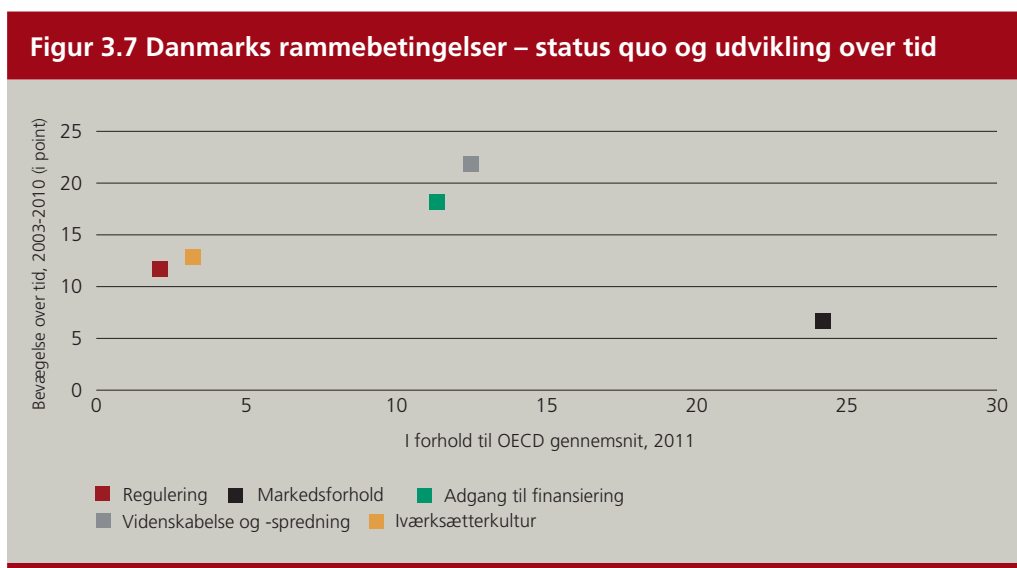


Anm.: Fremgang i rammebetingelser i perioden 2001 til 2011 for udvalgte OECD-lande.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

Den positive historiske udvikling har ikke bragt Danmark op blandt de bedste OECD-lande. Afsnit 3.5 sætter fokus på, hvor Danmark halter efter de bedste OECD-lande på de enkelte faktorer.

3.5 Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande

Et første blik på Danmarks placering på de enkelte faktorer viser, at Danmark ligger over OECD-gennemsnittet på faktorerne *regulering*, *markedsforhold*, *adgang til finansiering*, *videnskabelse og -spredning* samt *iværksætterkultur* (målt på x-aksen), og at der har været en positiv historisk udvikling (målt på y-aksen) for alle faktorer, hvor *markedsforhold* har haft den mindste fremgang på grund af en historisk høj placering, jf. figur 3.7. Faktoren *iværksætterkompetencer* er ikke medtaget i figuren, da de historiske data er mangelfulde.



Anm.: X-aksen viser Danmarks aktuelle placering i 2011 i forhold til OECD-gennemsnittet. Y-aksen viser den historiske udvikling fordelt på rammebetingelsernes enkelte faktorer for Danmark. Danmarks bevægelse over tid er målt på tidsintervallet 2003 til 2010, da der her er et tilstrækkeligt datagrundlag for Danmark. Udviklingen på faktoren *iværksætterkompetencer* er ikke medtaget i figuren på grund af manglende data for den historiske udvikling.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

En analyse af Danmarks placering på de enkelte faktorer og deres underliggende politikområder i forhold til de bedste OECD-lande tegner et billede af, at Danmark halter efter de bedste lande på en række områder. Se afsnit 3.1 for en oversigt over faktorer og de underliggende politikområder.

I de følgende afsnit stiller vi skarpt på politikområderne og præsenterer de væsentligste udfordringer for de danske rammebetingelser sammenlignet med de bedste OECD-lande. Se også appendiks 2 for en uddy-

bende analyse af Danmarks historiske udvikling på underliggende politikområder.

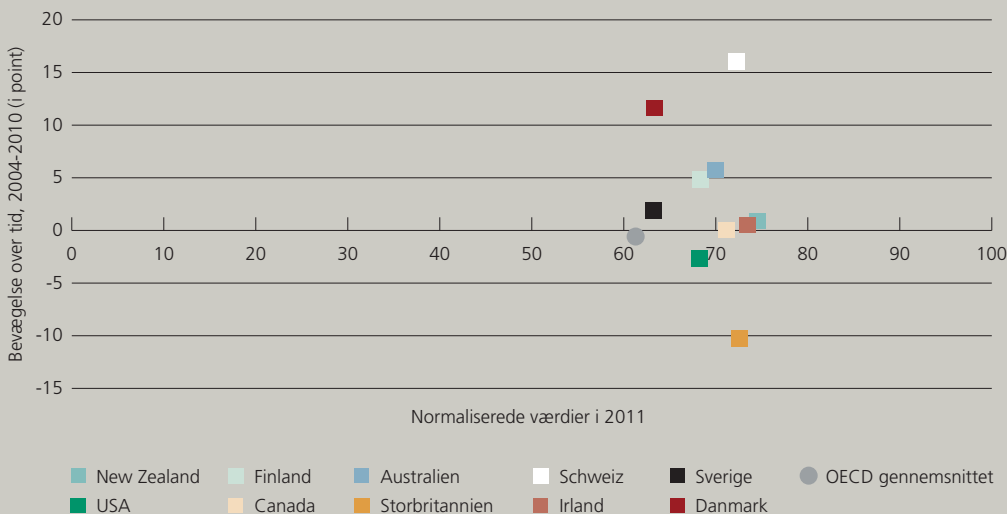
Regulering

Faktoren *regulering* omfatter otte politikområder: *administrative byrder, konkurslovgivning, arbejdsmarkedsregulering, retssystemet, konkurrence-lovgivning, indkomstskat, selskabs- og kapitelskat og intellektuelle ejendomsrettigheder.*

Politikområderne har på forskellig vis betydning for iværksætterens incitament til at tage risici, starte egen virksomhed og gøre en ekstra indsats for at få virksomheden ind i et solidt vækstforløb. De anvendte indikatorer er overvejende baseret på registerdata fra Verdensbanken, OECD og World Economic Forum og vurderes at have en god kvalitet.

Som vist i figur 3.7 ligger Danmark en smule over OECD-gennemsnittet målt på *regulering* og har haft en fornuftig fremgang over tid. En sammenligning med de ti bedste OECD-lande på de samlede rammebetingelser viser, at Danmark endnu ligger noget efter de bedste, hvor New Zealand er højest placeret, jf. figur 3.8.

Figur 3.8 Regulering, status quo og udviklingen over tid



Anm.: X-aksen viser Danmarks aktuelle placering på faktoren *regulering* i 2011 i forhold til OECD-gennemsnittet. Y-aksen viser Danmarks historiske udvikling for *regulering* målt på tidsintervallet 2004 til 2010, da der her er et tilstrækkeligt datagrundlag.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmark har over en årrække forbedret sig på hovedparten af politikområderne og ligger nu fornuftigt placeret. Tilsvarende har mange af de andre OECD-lande, der scorer godt på de samlede rammebetingelser, forbedret de lovgivningsmæssige rammer for opstart og vækst. Danmarks forholdsvis pæne placering på området skyldes primært, at vi i international sammenligning har lave administrative byrder, en konkurslovgivning, der tilgodeser iværksættere, et fleksibelt arbejdsmarked og en effektiv beskyttelse af de intellektuelle ejendomsrettigheder.

Administrative byrder har betydning for de omkostninger, som landene pålægger deres virksomheder. De påvirker såvel iværksætterens incitament til at starte egen virksomhed, som at de efterfølgende kommer ind i et solidt vækstforløb. Trods den tidligere VK-regerings indsats viser en analyse gennemført af DAMVAD og Designit for Erhvervs- og Selskabsstyrelsen i 2010, at nye og mindre virksomheder, der ikke ønsker at vokse yderligere, angiver administrativt besvær som en af de væsentligste grunde.

Danmark har ligget godt placeret på politikområdet *administrative byrder*, der opgør antallet af procedurer, tidsforbruget forbundet med de enkelte procedurer samt omfanget af de direkte økonomiske omkostninger. Danmark er dog stadig et stykke bag New Zealand, der her er det bedst placerede land.

En velfungerende konkurslovgivning har også betydning for iværksætternes syn på risikoen forbundet ved at starte egen virksomhed, og for hvor hurtigt en iværksætter kan starte igen efter en konkurs og bruge sin erfaring til at få succes på ny. Den danske konkurslovgivning er i international sammenligning god. Og Danmark har som de bedste lande haft en fremgang på politikområdet. Både Danmark, Finland og Norge skiller sig ud fra flere af de andre OECD-lande ved generelt at have lave tidsmæssige og økonomiske omkostninger forbundet med lukning af en virksomhed.

Et fleksibelt arbejdsmarked har særligt betydning for vækstiværksættere, der står for at ansatte nye medarbejdere, men som også kan have behov for at afskedige i krisetider. Det fleksible danske arbejdsmarked gør, at Danmark er blandt de bedst placerede lande målt på indikatorerne, der opgør fleksibiliteten ved ansættelse og afskedigelse af medarbejdere. Danmark ligger dog en smule efter de to bedste lande – USA og New Zealand – målt på indikatoren, der opgør, hvor rigide reglerne vedrørende overarbejde er i forskellige lande.

Den intellektuelle ejendomsret har betydning for iværksætterens incitamenter til at bringe nye innovative løsninger og produkter til markedet. Danmark er pænt placeret på politikområdet men er stadig et stykke efter Finland, der her scorer bedst.

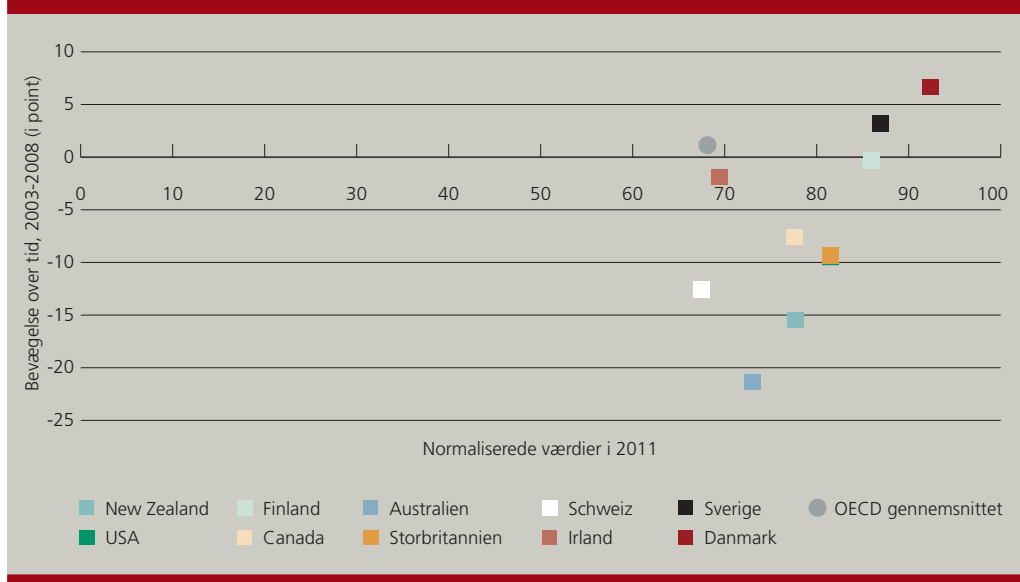
Markedsforhold

Politikområderne under faktoren *markedsforhold* vurderer de enkelte økonomiers åbenhed målt på import- og eksportrestriktioner, og i hvor høj grad det enkelte lands hjemmemarked er frit og åbent for nye aktører. De anvendte indikatorer er baseret på valide registerdata fra henholdsvis Verdensbanken, OECD og Economic Freedom of the World.

Det danske hjemmemarked er forholdsvis begrænset sammenlignet med markederne i de store OECD-lande. Gode rammevilkår for import og eksport har derfor stor betydning for danske virksomheder, der ønsker at vokse og opnå stordriftsfordele.

Sammenholdt med de ti OECD-lande, der scorer bedst på de samlede rammebetingelser, ligger Danmark ubetinget bedst målt på *markedsforhold*. Danmark ligger samtidig væsentligt over OECD-gennemsnittet, der ligger på knap 70 point. Sverige og Finland er de eneste OECD-lande, der kan måle sig med Danmarks høje score. Det er værd at bemærke, at hovedparten af de bedste OECD-lande generelt scorer højt målt på den normaliserede score, jf. figur 3.9.

Figur 3.9 Markedsforhold, status quo og udviklingen over tid



Anm.: X-aksen viser Danmarks aktuelle placering på faktoren *markedtsforhold* i 2011 i forhold til OECD-gennemsnittet. Y-aksen viser Danmarks historiske udvikling for *markedtsforhold* målt på tidsintervallet 2003 til 2008, da der her er et tilstrækkeligt datagrundlag.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmarks gode placering på *markedtsforhold* skyldes især gode vilkår for, at danske virksomheder kan handle frit med varer ind og ud af landet uden unødige administrative og økonomiske byrder. Danmark er sammen med Korea og Finland bedst placeret i OECD på de indikatorer, der måler import- og eksportbyrder. Den begrænsede offentlige involvering i ejerskab af virksomheder og banker samt priskontrol bidrager også til Danmarks topplacering.

Gode forhold for virksomheders import og eksport gør det ikke alene. Det kræver, at danske iværksættere også reelt udnytter det store handelspotentiale, der findes på de nye vækstmarkeder. Andelen af de danske iværksætteres eksport, der går til de store vækstmarkeder, er begrænset, jf. kapitel 4, der præsenterer en analyse af danske iværksætteres eksport.

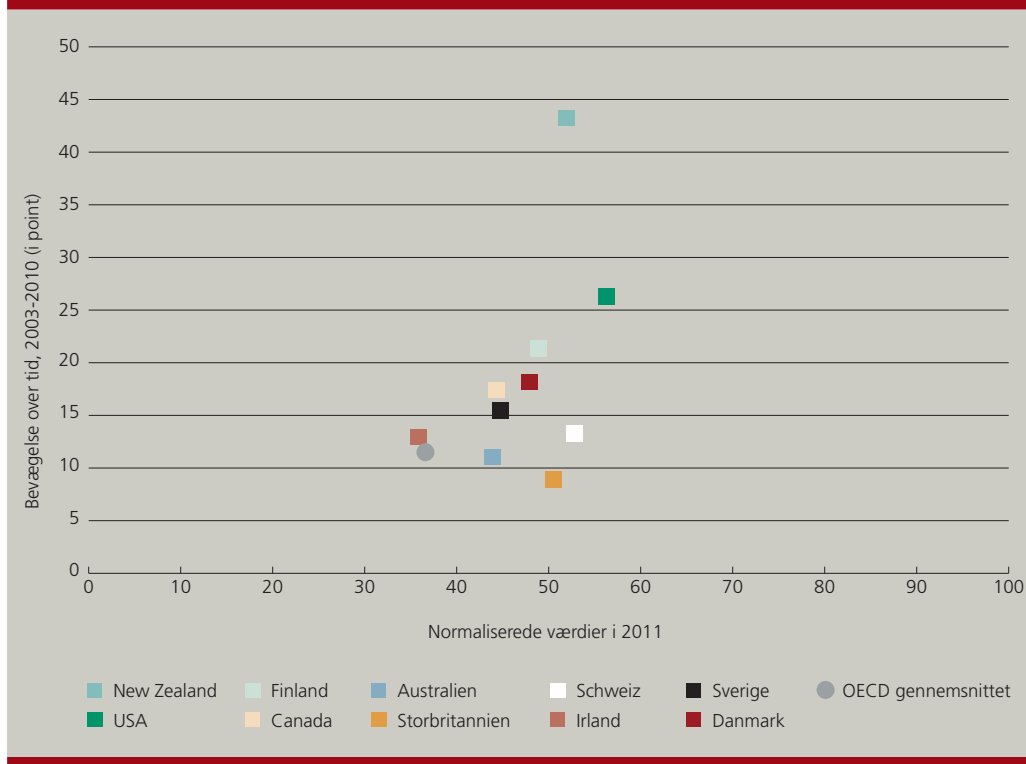
Adgang til finansiering

Adgang til kapital er en af de vigtigste betingelser for, at iværksættere kan omsætte nye idéer til innovative produkter og services. Den globale økonomiske krise har imidlertid betydet, at mange iværksættere har oplevet at blive begrænset i deres vækst- og udviklingsaktiviteter på grund af manglende kapitaltilførsel. Et sundt iværksætermiljø kræver derfor, at både banker og venturefonde har risikovillighed og mulighed for at investere i iværksætternes nye forretningsplaner.

De anvendte indikatorer under faktoren *adgang til finansiering* vurderes at have god kvalitet og stammer fra en bred vifte af kilder fra fx OECD, World Federation of Exchanges, Verdensbanken og International Monetary Fund.

Figur 3.7 viser, at Danmark har haft en pæn fremgang på *adgang til finansiering* målt over tid og ligger ca. 11 point over OECD-gennemsnittet. Sammenligner man imidlertid med de ti OECD-lande, der scorer bedst på de samlede rammebetingelser, ligger Danmark placeret sammen med en større gruppe af lande på omkring 40 til 50 point på den normaliserede score. Danmark ligger stadig et stykke efter lande som Storbritannien, New Zealand, Schweiz og USA, der scorer højest, målt på de nyeste data fra 2011, jf. figur 3.10.

Figur 3.10 Adgang til finansiering, status quo og udviklingen over tid



Anm.: X-aksen viser Danmarks aktuelle placering på faktoren *adgang til finansiering* i 2011 i forhold til OECD-gennemsnittet. Y-aksen viser Danmarks historiske udvikling for *adgang til finansiering* målt på tidsintervallet 2003 til 2010, da der her er et tilstrækkeligt datagrundlag.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmark er historisk set gået frem på de enkelte politikområder under *adgang til finansiering*. Den seneste tids uroligheder på de globale finansielle markeder har dog betydet, at den hidtidige fremgang på politikområdet *adgang til lånekapital* ser ud til at være indstillet i årets indeks.

Denne udvikling kommer især til syne, når man ser nærmere på de enkelte indikatorer, der måler virksomhedernes muligheder for lånefinansiering. De nyeste spørgeskemadata fra World Economic Forum i 2011 måler, hvor nemt det er at få et banklån alene på baggrund af en god forretningsmodel og uden at stille sikkerhed. På baggrund af eksperterets udsagn er Danmark det OECD-land, der har oplevet det største fald siden sidste år. Faldet er fortsat siden finanskrisens indtog i 2008. Sverige, Norge og Finland scorer derimod højt.

Usikkerheden om den globale økonomiske udvikling har blandt andet ført til etablering af fire bankpakker, der blev vedtaget af et bredt flertal i Folketinget. Formålet har været at bløde op for den kredittklemme, som mange virksomheder utilsigtet var havnet i og samtidig genskabe tilliden til de danske banker. Det har blandt været med til at opretholde en god vurdering af Danmarks kreditværdighed blandt internationale kreditvurderingsselskaber¹.

På trods af bankpakker indikerer flere undersøgelser, at den danske kreditsituation fortsat er stram, og at visse erhvervssektorer samt mindre og nystartede virksomheder fortsat kan have svært ved at finde den ønskede finansiering til nye investeringer (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011d og e). Samme undersøgelser peger på, at strammingerne blandt andet er et udtryk for, at pengeinstitutterne har ændret deres lånepolitik efter en årrække at have lånt penge ud til projekter, som siden hen viste sig ikke at være rentable. Og at der på det på et aggregeret niveau stadig ydes lån til virksomhederne til en lav rente.

Seneste OECD-målinger af udbuddet af venturekapital viser også et fald for Danmark. Det bekræftes også af seneste tal fra World Economic Forum, der opgør eksperterets udsagn for adgangen til venturekapital. Tallene viser, at forventningerne til Danmark samt større lande som USA og Storbritannien er faldet kraftigt.

Både venturekapital og et bredt udbud af kapital fra Business Angels har betydning for, at potentielle vækstiværksættere både får tilført finansiering og de rette kompetencer, som understøtter deres muligheder for at skabe ny vækst. Med etableringen af Dansk Vækstkapital i januar 2011 er der taget et vigtigt skridt til at forbedre adgangen til risikovillig kapital for iværksætteres og små og mellemstore virksomheder med vækstpotentiale. Virksomhedernes finansierings- og eksportmuligheder er også løbende forbedret i 2009 og 2010 gennem en styrkelse af vækstkautioner, kom-i-gang-lån, eksportkautioner mv.

Danmark ligger et stykke bag de bedste lande målt på adgangen til risikovillig kapital, hvor Israel i øjeblikket er det bedste OECD-land. Det gælder også for det såkaldt uformelle venturemarked, hvor kapital til virksomhedens tidlige faser fra bl.a. Business Angels kan fremme udviklingen af nye innovative idéer. Her står USA stærkt, og det anslås, at de amerikanske engle står for 90 pct. af den eksterne kapital, der tilføres

¹ Det internationalt anerkendte kreditvurderingsselskab Moody's vurdering af Danmarks kreditværdighed er på det samlede højeste niveau AAA trods en mindre nedjustering af de danske banker i maj måned 2011.

til innovative opstartsvirksomheder. Tilsvarende viser undersøgelser fra Danmarks Statistik, at kun 7 pct. af danske vækstiværksættere modtager kapital fra det danske Business Angel i Danmark (FORA, 2009).

Videnskabelse og -spredning

Faktoren *videnskabelse og -spredning* dækker over tre politikområder; *forsknings- og udviklingsaktiviteter, overførsel af viden og teknologioptag*. Der anvendes hovedsageligt registerbaseret data til måling af faktoren. Indikatorerne har en god kvalitet og anvender kilder fra blandt andet OECD, Eurostat og World Economic Forum.

Spredning af viden har betydning for udviklingen af nye opfindelser og teknologier, som efterfølgende kan kommerialiseres. Iværksættere er en central drivkraft i at omsætte innovative idéer til nye produkter og processer. Lande, der investerer i forskning og udvikling, vil alt andet lige også producere flere muligheder for iværksættere sammenlignet med de lande, der ikke investerer i området.

Danmark har historisk set haft en pæn fremgang på *videnskabelse og -spredning*. Afstanden til Israel, der er det bedste land på området, er derfor reduceret og udgør i dag knap 12 point. Sammenholdt med de ti bedste OECD-lande, er Danmark stadig et stykke efter Finland. Hovedparten af de bedste lande, inklusiv Danmark, har en score på omkring 50 point ud af de 100 mulige på den normaliserede score, jf. figur 3.11.

Figur 3.11 Videnskabelse og -spredning, status quo og udviklingen over tid



Anm.: X-aksen viser Danmarks aktuelle placering på faktoren *videnskabelse og -spredning* i 2011 i forhold til OECD-gennemsnittet. Y-aksen viser Danmarks historiske udvikling for *videnskabelse og -spredning* målt på tidsintervallet 2003 til 2008, da der her er et tilstrækkeligt datagrundlag.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

Særligt teknologioptag og overførsel af viden er blandt de politikområder, hvor Danmark historisk set har haft den største fremgang. Politikområderne er også den væsentligste forklaring på Danmarks samlede historiske fremgang på faktoren.

Også når det gælder investeringer inden for forskning og udvikling er Danmark pænt placeret sammenlignet med de øvrige OECD-lande. Danmark opfylder således i dag Barcelona-målsætningen om investeringer på minimum 3 pct. af BNP i forskning og udvikling. Danmark er dog stadig noget efter Sverige, Finland og Israel, der scorer højest på området og i en årrække har ligget i top målt på investeringer i forskning og udvikling. Danmark klarer sig pænt på enkelte af de forskningsbaserede indikatorer og har blandt andet formået at øge antallet af patenter optaget af universiteter.

Udfordringen ligger dog fortsat i at styrke samarbejdet mellem virksomhederne og de offentlige videninstitutioner. Seneste målinger fra World Economic Forum fra 2011 viser, at omfanget af forskningssamarbejder mellem universiteter og erhvervslivet er på retur i Danmark. Og målinger fra OECD viser et fald i den procentuelle størrelse af de højere uddannelsesinstitutioners forskning, der er betalt af erhvervslivet. Nye tal fra Eurostat baseret på Community Innovation Statistics (CIS) viser også, at Danmark ligger i den lavere ende blandt EU-landene, når det gælder graden af innovationssamarbejde mellem virksomheder og videninstitutioner.

Iværksætterkompetencer

Opstart af succesfulde virksomheder og det at skabe vækst i en virksomhed kræver kompetente iværksættere. Faktoren *iværksætterkompetencer* dækker over to politikområder; *iværksætteruddannelse* og *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft*. Faktoren sætter fokus på, hvor gode de enkelte lande er til at kvalificere egne borgere til at blive succesfulde iværksættere og til at fastholde og tiltrække kompetente udlændinge til landet. Indikatorerne er overvejende baseret på spørgeskemadata fra blandt andet Global Entrepreneurship Monitor. Resultaterne kan således variere fra år til år og skal tolkes med visse forbehold. På grund af mangelfulde historiske data er det ikke muligt at lave en oversigtsfigur over den historiske udvikling og Danmarks placering i forhold til de ti bedste OECD-lande.

Analysen viser, at Danmark stadig er et stykke efter USA, når det kommer til en vurdering af borgernes syn på egne evner til at starte virksomhed. Og Danmark halter efter New Zealand, når det gælder evnen til at tiltrække kvalificeret udenlandsk arbejdskraft.

Danmarks placering efter USA på indikatoren, der måler borgernes syn på egne evner og kompetencer er ikke overraskede. Men Danmark ligger også et stykke efter Storbritannien og indtager en midterplacering målt på den indikator. Danske borgeres syn på egne evner og kompetencer er i fremgang. Det samme gør sig gældende for borgerne i de bedste lande, hvor der også er kommet et mere positivt syn på egne evner. Andelen af borgere, der modtager træning i iværksætteri er derimod lavere i Danmark end fx Finland, hvilket trækker det generelle danske niveau for iværksætteruddannelser ned.

Det danske uddannelsessystem spiller en central rolle i at stimulere børn og unges iværksætterkompetencer. Fonden for Entreprenørskab arbejder for at styrke en sammenhængende national indsats for uddannelse i entreprenørskab. Der er også etableret et dansk rådgivningssystem af offentlige og private aktører, der arbejder på at styrke iværksætteres adgang til rådgivning og kapital. Se kapitel 5 for en nærmere omtale af Fonden for Entreprenørskabs arbejde og det danske rådgivningssystem.

Danmark har haft en tilbagegang for politikområdet *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft* i forhold til New Zealand, og afstanden til det bedste land er dermed øget. Den tidligere VK- regering har gennemført en række initiativer, der skal gøre det mere attraktivt for højtuddannede udlændinge at bo og arbejde i Danmark. Heriblandt kan nævnes ”green-card-ordningen”, ”beløbsordningen” og ”koncernordningen”. De to sidstnævnte skal gøre det nemt at få adgang til Danmark for personer, der er tilbudt et højt betalt job i en dansk virksomhed, eller som er medarbejder i en udenlandsk virksomhed beliggende i Danmark. Trods indsatsen er færre udlændinge kommet til Danmark. Regeringen har derfor sat en målsætning om at tiltrække flere kvalificerede udlændinge til Danmark.

New Zealands placering som det bedste OECD-land er ingen tilfældighed. Landet har over en årrække arbejdet målrettet på at tiltrække højtuddannet udenlandsk arbejdskraft og udenlandske investeringer. Samtidig er der rettet et særligt fokus på at tiltrække udenlandske iværksættere til landet. Det er i New Zealand i dag muligt for iværksættere at få ophold i landet, hvis de blot kan påvise, at virksomheden ”gavner den samlede New Zealandske økonomi”.

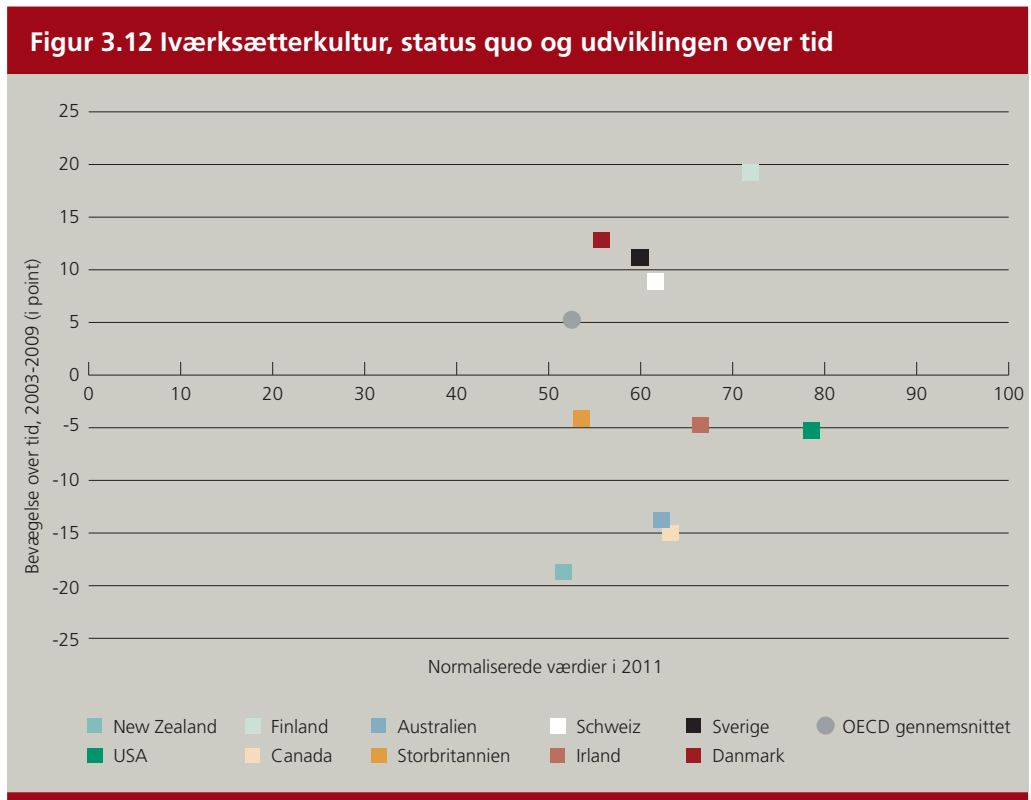
Politikområdet *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft* vurderer ikke antallet af udenlandske studerende, der kommer til Danmark for at studere. Men tal fra Danmarks Statistik viser, at Danmark de senere år har oplevet en markant fremgang i antallet af udenlandske studerende på de videregående uddannelser. I 2010 var der 18.131 internationale studerende ved de videregående uddannelser i Danmark, og antallet er steget med 34 pct. i forhold til 2008. I 2010 kom 8 pct. af samtlige studerende på de videregående uddannelser fra udlandet, hvoraf størstedelen af dem var fra Norden og Europa. Udfordringen ligger dog i at fastholde de unge efter endt uddannelse i Danmark.

Iværksætterkultur

Et lands iværksætterkultur er vigtig. Lande med en stærk iværksætterkultur vil ikke bare opfostre flere, der har et ønske om at stifte egen

virksomhed. De vil også have flere borgere, der både har vilje og motivation til at vokse med deres virksomhed. Faktoren *iværksætterkultur* dækker to politikområder; *holdning til iværksættere i samfundet* og *den entreprenorielle tankegang*. Indikatorerne, der anvendes til at vurdere de to politikområder er udelukkende baseret på spørgeskemadata fra kilderne Gallup – Flash Eurobarometer og Global Entrepreneurship Monitor. På grund af mangel på registerdata skal tolkningen af resultaterne derfor tages med visse forhold.

Den danske iværksætterkultur er forbedret over de seneste år. Danmark ligger dog lige over OECD-gennemsnittet. Sammenlignet med de ti OECD-lande, der scorer bedst på de samlede rammebetingelser halter Danmark noget efter, og der er stadig et godt stykke op til USA og Finland, der er de bedst placerede lande, jf. figur 3.12.



Anm.: X-aksen viser Danmarks aktuelle placering på faktoren *iværksætterkultur* i 2011 i forhold til OECD-gennemsnittet. Y-aksen viser Danmarks historiske udvikling for iværksætterkultur målt på tidsintervallet 2003 til 2009, da der her er et tilstrækkeligt datagrundlag.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmark placerer sig i midterfeltet af OECD-landene vurderet på borgernes holdning til iværksætteri, hvorimod Finland er det land, der scorer højest på det samlede politikområde *holdning til iværksætteri*. Iværksættere har en høj status blandt den finske befolkning, hvilket også er tilfældet Danmark. Og iværksætteri vurderes at få god opmærksomhed i Finland. USA er dog det land, der har den højeste score på indikatoren, der vurderer befolkningens syn på iværksætteri som en attraktiv karrierevej. Danmark og Finlands score på denne indikator ligger på samme niveau men et godt niveau under det amerikanske. Målt på politikområdet *entreprenøriel tankegang* ligger Danmark også et stykke bag USA.

Danmarks placering på politikområdet *entreprenøriel tankegang* skyldes primært en fremgang i antallet af ledere, der bliver iværksættere, og at danskerne er blevet mere positive omkring mulighederne for at starte egen virksomhed. En fremgang på indikatoren, der måler indflydelse af frygten for at mislykkes med egen virksomhed, viser, at danskerne i mindre grad lader sig afskrække af frygten for at mislykkes. Det bidrager også til fremgangen på den samlede danske score på politikområdet. USA er det land, der scorer højest på politikområdet *entreprenøriel tankegang*.

Flere analyser peger dog på, at unge bliver påvirket af deres forældres karrierevalg (Hoffmann et al., 2011; Parker & Belghitar, 2006). I Danmark er langt hovedparten af forældrene lønmodtagere. Indsatsen med integration af entreprenørskab i uddannelserne kan bidrage til, at flere børn og unge ser iværksætteri som en naturlig karrierevej.

4. Iværksætteres vareeksport

Eksport er en vigtig vej til vækst og øget velstand i Danmark. Det danske hjemmemarked er af begrænset størrelse, så for at opnå størst mulige stordriftsfordele eller specialisering må en stor del af de danske virksomheder ud over grænserne. En række danske og internationale analyser bekræfter de positive effekter af eksport. Eksporterende virksomheder opnår højere produktivitet, har et højere lønniveau og bedre kvalificerede medarbejdere end ikke-eksporterende virksomheder. Se fx Munch og Skaksen (2008).

Den danske eksport har været stigende igennem mange år, og Danmarks handel med udlandet ligger over OECD-gennemsnittet. Trods det har Danmark to eksportudfordringer. Den ene er, at den danske eksport udgør en mindre del af økonomien end i andre små og velstående lande i Europa (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011b). Den anden udfordring er, at danske virksomheder er bagefter både OECD-gennemsnittet og en lang række europæiske lande, når det drejer sig om eksport til de nye vækstmarkeder i BRIK-landene (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011f).

Endelig har Danmark ikke genvundet sin eksport efter den globale finanskrisen i samme grad som en række andre lande (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011b).

Dette kapitel sætter fokus på danske iværksætteres vareeksport, deres bidrag til job- og værdiskabelse samt til at løse de to danske eksportudfordringer. Kapitlet bygger på et særligt datamateriale, som Danmarks Statistik har udviklet. Der er udelukkende tale om vareeksport, da statistikken om serviceeksport bygger på en stikprøvebaseret undersøgelse, hvor kun få små servicevirksomheder er medtaget. Kapitlet er udarbejdet i samarbejde med Danmarks Statistik og Eksportrådet.

De overordnede resultater af analysen er, at eksport har betydning for danske iværksætteres bidrag til jobskabelsen. Først og fremmest skiller de eksporterende vækstiværksættere sig positivt ud, idet de har en højere vækst i jobskabelsen end vækstiværksættere, der ikke eksporterer. De har i gennemsnit skabt 30 fuldtidsjob, når de har eksisteret i fem år og samlet set skabt 4.700 fuldtidsstillinger. Vækstiværksættere inden for

industrien skiller sig særligt positivt ud. Men også de øvrige eksporterende iværksættere bidrager positivt til jobskabelsen.

De store danske virksomheder står for hovedparten af den danske vareeksport, der årligt udgør mere end 550 mia. kr. (Danmarks Statistik, 2011). Vækstiværksætterne udgør kun en mindre gruppe af danske virksomheder, hvorfor deres bidrag til den danske eksport er beskedent, men positivt.

De 159 eksporterende vækstiværksættere, der indgår i analysen, har over en treårig periode øget værdien af deres eksport fra 451 mio. kr. til 2.734 mio. kr. De har dermed seksdoblet værdien af deres vareeksport på tre år.

Virksomhedernes opsplitning af produktionen over landegrænser har sat fokus på betydningen af de globale værdikæder, og hvor virksomhederne i de enkelte lande er placeret i værdikæden. Analysen viser, at danske vækstiværksættere primært eksporterer færdigvarer. Det vil sige i den højere ende af værdikæden. Den største andel af de øvrige iværksætteres eksport er halvfabrikata.

Analysen viser også, at danske iværksættere endnu ikke har fodfæste på de nye vækstmarkeder. BRIK-landene står for 3 pct. af vækstiværksætternes eksport og 7 pct. af de øvrige iværksætteres eksport. Vækstvirksomhederne adskiller sig fra henholdsvis de øvrige iværksættere og de små og mellemstore virksomheder (SMV'er), idet Rusland er det største aftagerland blandt BRIK-landene for deres eksport. For de øvrige iværksættere og SMV'er er Kina det største aftagermarked – men deres eksport til Rusland er stigende.

Danske vækstiværksættere har fokus på eksport. Mere end 20 pct. af dem har vareeksport¹. De eksporterer primært til nærmarkederne, hvor Tyskland er det største eksportmarked. Herefter kommer Sverige.

Tyskland og Sverige er nogle af de europæiske lande, der hidtidigt har klaret sig bedst gennem den globale økonomiske krise. Tilspidses Eurokrisen kan det blive et problem for iværksætternes eksportmuligheder. Det forstærker udfordringen ved, at de ikke har fodfæste på de nye vækstmarkeder.

I forbindelse med virksomhedernes eksportovervejelser – af hvilke produkter, der skal eksporteres til hvilke markeder – er det væsentligt, at

¹ Hvis serviceeksport medregnes, er det mere end 40 pct. af vækstiværksætterne, der eksporterer.

der tages en strategisk tilgang og at alle forhold, der vurderes som vigtige for virksomhederne og deres vækstmuligheder, inddrages i markedsvælget herunder markedernes langsigtede vækstpotentiale.

Kapitlets fokus er på vækstiværksættere og øvrige iværksætteres eksport, som sammenlignes med de danske SMV'ers eksport. For alle tre populationer gælder, at de skal have fem ansatte. Alle iværksætterne – både vækstiværksætterne og de øvrige iværksættere – er startet samme år, har fem ansatte ved vækstperiodens start og overlever som minimum, til de er fem år. Se boks 4.7 bagerst i kapitlet for afgrænsningen af de tre populationer og de anvendte definitioner.

4.1 Danmarks samlede vareeksport

Danske virksomheder eksporterede i 2010 varer til udlandet for ca. 550 mia. kr. Det svarer til ca. en tredjedel af BNP² (Danmarks Statistik, 2011). Det er de store virksomheder, der eksporterer mest, og 100 store virksomheder står for omkring halvdelen af den danske eksport.

Selvom der igennem de seneste ca. 20 år er sket en tredobling af eksporten, er der fortsat et stort uudnyttet potentiale. En analyse af danske virksomheders handelspotentiale og eksportbarrierer viser, at danske virksomheders eksport til andre EU-lande er mindre end forventet, når eksporten holdes op mod markedernes geografiske beliggenhed, størrelse mv. En del af forklaringen tilskrives tekniske handelshindringer, barrierer og stærk konkurrence i det indre marked (Rambøll, 2009).

En lignende analyse fra det tidligere Økonomi- og Erhvervsministerium peger på, at Danmark ikke udnytter sit eksportpotentiale på det niveau, som gennemsnittet af EU-landene gør, og at Danmark fx er et stykke fra Sverige og Nederlandene.

Selvom omfanget af eksporten vokser med virksomhedsstørrelsen, og der derfor er en langt større andel af store virksomheder, der eksporterer, er den forskel ikke speciel for Danmark. Danmark har en lidt lavere andel af små og mellemstore virksomheder end EU-gennemsnittet (Eurostat, 2011). Den moderate eksportpræstation gælder for både store og små virksomheder og hænger dermed ikke sammen med størrelsesfordelingen (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003).

2 Eksporten af varer og tjenester var i 2010 på ca. 880 mia. kr., hvilket svarer til halvdelen af BNP.

Den danske eksport går primært til vores nærmarkeder – Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge – samt til det øvrige Europa og USA. Det er områder med relativ lav vækst, og hvor landene er hårdt ramt af den globale økonomiske krise. Danmarks eksport til de nye vækstmarkeder er af begrænset størrelse. På trods af højere omkostninger ved vareeksport til disse markeder end for eksempel til Sverige, kan der være store fordele forbundet med eksport til de nye vækstmarkeder. Udviklingen i vækstlandene er præget af en stigning i antallet af pengestærke forbrugere i middelklassen i takt med landenes velstandsstigning.

Desuden er BRIK-landenes markeder meget store. Samlet set bor mere end 40 pct. af jordens befolkning her, og medregnes de såkaldte NEXT-11 lande (Indonesien, Egypten, Nigeria, Bangladesh, Iran, Mexico, Pakistan, Filippinerne, Sydkorea, Tyrkiet, og Vietnam), nærmer man sig halvdelen af verdens befolkning (Eksport Kredit Fonden, 2011).

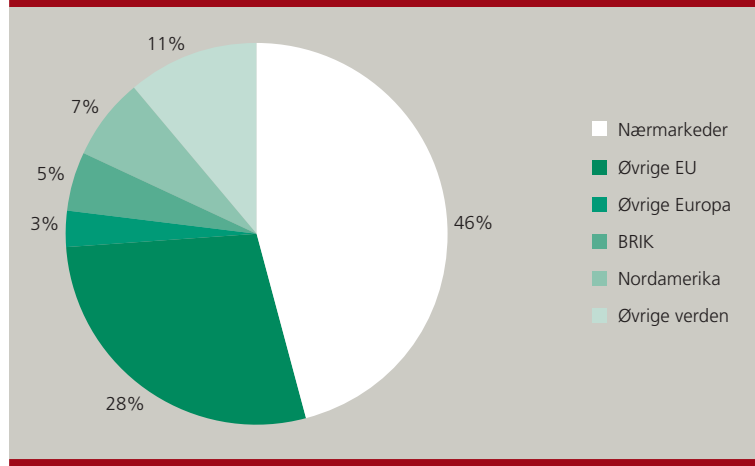
Men selvom der er tale om meget store markeder, er indkomsten og forbruget per indbygger i fx Kina noget lavere, end den er i Tyskland.

Trods potentialet er der en række direkte og indirekte handelsbarrierer, der gør det vanskeligt for nye og små danske virksomheder at eksportere til BRIK-landene. Sprog, kultur, infrastruktur, administrative regler mv. kan virke som barrierer og øge omkostningerne eller mindske afsætningsmulighederne for virksomhederne. De omkostninger og barrierer, der er ved eksport til BRIK-landene er med til at forklare, at kun 5 pct. af Danmarks eksport går til BRIK-landene.

En analyse fra det tidligere Økonomi- og Erhvervsministerium (2011f) viser, at dansk eksport til BRIK-landene ikke er steget lige så meget som flere andre landes eksport til disse lande. Fx eksporterede Tyskland og Sverige hhv. ca. 9 pct. og 6 pct. af deres samlede eksport til BRIK-landene i 2009.

For de virksomheder, der eksporterer til BRIK-landene, er Kina den største aftager. Eksporten til Kina er vokset med 17 pct. fra 2008 til 2010. En periode som ellers har været præget af den globale finansielle krise, og hvor Danmarks samlede eksport faldt med 7 pct.

Figur 4.1 Danmarks samlede vareeksport fordelt på markeder, 2008



Anm.: Se boks 4.7 for angivelse af de lande, der indgår på de forskellige markeder.

Kilde: Særkørsel Danmarks Statistik, 2011.

Eksport og internationalisering er højt prioriteret i Danmark, og flere aktører arbejder for at styrke de danske virksomheders eksport. Det gælder fx Eksportrådet med forskellige støtteprogrammer til små og mellemstore virksomheders internationalisering og Eksport Kredit Fonden, der arbejder med at dække de risici, der kan være ved at handle med andre lande. Eksport Kredit Fonden er kort præsenteret i boks 4.1 og Eksportrådets program, Eksportforberedelse, er præsenteret i boks 4.2.

Boks 4.1 Adgang til eksportlån

Eksport Kredit Fonden (EKF) hjælper danske virksomheder med at dække de kommercielle og politiske risici, der kan være ved at handle med andre lande. Det giver virksomhederne en bedre mulighed for at få finansieret deres forretninger på konkurrencedygtige vilkår og for at sælge deres varer på kredit, hvilket ofte er en afgørende faktor i international handel. Et eksempel er Eksportkautionsordrer, der er et tilbud til danske eksportvirksomheder og deres underleverandører, hvor EKF kautionerer for kredit og garantier i banken. EKF er ejet og garanteret af den danske stat og kan derfor tage risici, som det private marked ikke kan eller vil tage. EKF bliver drevet på forretningsmæssige vilkår. EKF nåede i 2010 et samlet engagement på 56 milliarder kroner.

EKF har i oktober indgået en offentlig-privat aftale med PensionDanmark. Heri stiller PensionDanmark 10 milliarder kroner til rådighed for finansiering af danske eksportordrer. Det betyder, at udenlandske virksomheder kan låne til at købe varer hos danske virksomheder. Udlånene sker i samarbejde med EKF, som garanterer over for PensionDanmark, at lånene bliver betalt tilbage.

Kilde: Eksport Kredit Fondens hjemmeside: www.ekf.dk.

Boks 4.2 Eksportforberedelse

Eksportrådet har en række nationale programmer, som er målrettet små og mellemstore virksomheder, som står over for internationalisering. For de forholdsvis eksportuerfarne virksomheder starter et forløb ofte med deltagelse i programmet Eksportforberedelse. Det består af en individuel rådgivning, der optimerer virksomheden til internationale aktiviteter. Rådgivningen sætter fokus på interne forhold i virksomheden for at skabe de bedste forudsætninger for succes i udlandet. Rådgivningen leveres af sektorspecifikke eksportforberedelseskonsulenter og tilpasses den enkelte virksomheds behov. Forløbet munder ud i en skræddersyet handlingsplan, herunder en konkret aktivitetsplan. Programmet kan følges op af Eksportstartprogrammet, der består af hjælp til konkrete aktiviteter ude på eksportmarkederne.

Kilde: Eksportrådet, 2011.

4.2 Iværksætternes eksportmarkeder

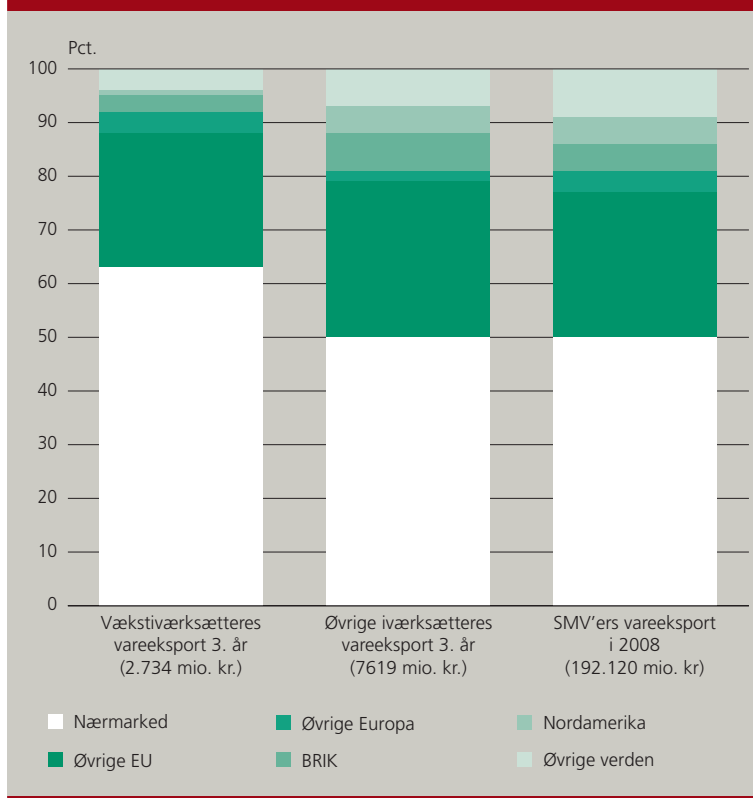
22 pct. af vækstiværksætterne eksporterer varer til udlandet. Blandt de øvrige iværksættere er det 14 pct., mens det blandt SMV'er er 19 pct. Vækstiværksætternes eksport er i høj grad koncentreret på nærmarkederne, som udgør 63 pct. af deres samlede eksport. De øvrige EU-lande aftager 25 pct., mens både resten af Europa og resten af verden aftager relativt små andele af vækstiværksætternes vareeksport. BRIK-landene udgør 3 pct. af vækstiværksætternes vareeksport, jf. figur 4.2.

Tyskland er klart det største eksportmarked for vækstiværksætterne. Tyskland aftager for 955 mio. kr. eller 56 pct. af den samlede eksport til nærmarkederne. Sverige er det næststørste eksportmarked med 22 pct. af den samlede eksport til nærmarkederne, svarende til 370 mio. kr., mens eksporten til Norge kun udgør 13 pct., svarende til 225 mio. kr. De 159 eksporterende vækstiværksættere, der indgår i analysen, har over en treårig periode øget værdien af deres eksport fra 451 mio. kr. til 2.734 mio. kr., hvilket svarer til en seksdobling. Tilsvarende har de øvrige 471 eksporterende iværksættere i analysen øget værdien af deres eksport fra 5.500 mio. kr. til 7.600 mio. kr. Blandt de øvrige iværksættere er der med andre ord også virksomheder med stor eksport. Den gennemsnitlige værdi af vækstiværksætternes eksport er 17, 2 mio. kr., hvilket således ikke er væsentligt højere end de øvrige iværksætteres, der er 16,1 mio. kr. i slutningen af vækstperioden.

Tyskland og Sverige er nogle af de europæiske lande, der hidtidigt har klaret sig bedst gennem den globale økonomiske krise, men tilspidses Euro-krisen er danske iværksætteres eksport udfordret.

De øvrige iværksætteres eksportmarkeder ligner i højere grad den samlede danske eksport og SMV'ernes eksport. Eksport til nærmarkederne udgør kun halvdelen af de øvrige iværksætteres eksport, mens eksporten til lande uden for Europa er på 19 pct., og eksporten til de øvrige EU-lande på 29 pct. De øvrige iværksættere har en højere eksportandel til BRIK-landene end vækstiværksætterne og SMV'erne, jf. figur 4.2.

Figur 4.2 Vareeksport fordelt på markeder, iværksættere (3. år) og SMV'er (2008)

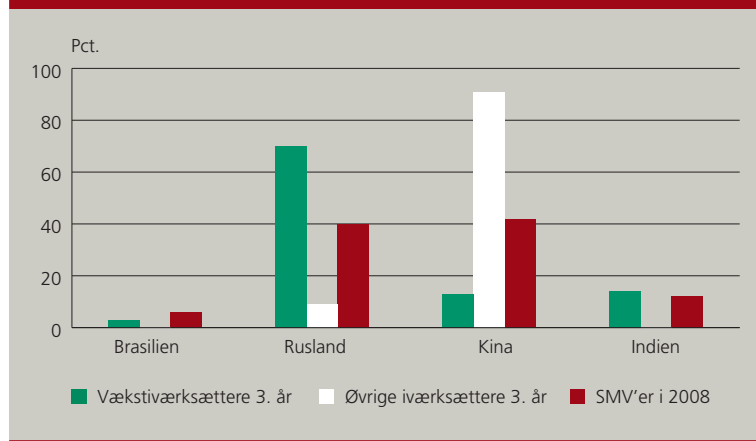


Anm.: Der er en stor stigning (5-dobling) af de øvrige iværksætteres eksport til Kina fra 2. år til 3. år. En stor del af stigningen skyldes en enkelt virksomhed. Virksomheden har ikke haft en stor stigning i beskæftigelsen og er derfor ikke kategoriseret som vækstiværksætter.

Kilde: Særkørsel Danmarks Statistik, 2011.

Der sker en stor stigning i vækstiværksætternes eksport til BRIK-landene i løbet af de tre vækstår. Således aftager BRIK-landene varer for 13 mio. kr. i vækstperiodens startår og 81 mio. kr. i slutåret. Langt det største marked er det russiske, der udgør 70 pct. af den samlede eksport til BRIK-landene i slutåret. Det er anderledes for de øvrige iværksættere og SMV'er, hvor Kina har en større betydning. For alle tre grupper af virksomheder har Indien og i særdeleshed Brasilien mindre betydning som eksportmarked.

Figur 4.3 Vækstiværksætternes eksport til BRIK-landene 3. år



Anm.: De øvrige iværksætteres eksport til BRIK-landene skyldes primært en virksomhed. Se anmærkning til figur 4.2.

Kilde: Særkørsel Danmarks Statistik, 2011.

Det samme billede tegner sig generelt for de *europæiske* SMV'er, hvor hovedparten eksporterer til andre EU-lande, og kun mellem 7 og 10 pct. eksporterer til BRIK-landene. For de andre europæiske virksomheder er Rusland det foretrukne eksportmarked blandt BRIK-landene efterfulgt af Kina. Virksomheder i nogle europæiske lande har dog fået bedre fodfæste på de nye vækstmarkeder end de danske iværksættere og SMV'er (EU Kommissionen, 2010).

En central del af den danske indsats for at styrke internationalisering blandt virksomheder med et globalt vækstpotentiale ligger hos Eksportrådet, der bl.a. har et særligt program for små og mellemstore virksomheder. Programmet er kort præsenteret i boks 4.3.

Boks 4.3 Eksportprogram for virksomheder med globalt eksportpotentiale

Vitus er Eksportrådets program for små og mellemstore virksomheder med et særligt stort globalt vækstpotentiale. Programmet startede i august 2010 og er fra september 2011 opdelt i et nærmarkedsspor og et fjernmarkedsspor – Vitus og Vitus Vækst. Kernen i Vitus og Vitus Vækst er et intensivt parløb mellem virksomheden og en eksportrådgiver, som har salgserfaring og er bosiddende på det udvalgte marked. Rådgiveren hjælper både med at udvikle virksomhedens eksportstrategi og med at gennemføre den i praksis. Målet er, at der opnås en ny eksportsucces inden for henholdsvis 9 eller 15 måneder. Begge programmer startes op med et hold på 10 udvalgte virksomheder to gange årligt. Det består af to moduler: ca. 3 måneders strategiudvikling og 6 eller 12 måneders eksekvering. Det første hold af Vitus-virksomheder afsluttede deres forløb i maj 2011, og 9 ud af 10 virksomheder har tilkendegivet, at de forventer at have opnået deres første ordrer inden årets udgang.

Kilde: Eksportrådet, 2011.

En anden central dansk indsats er arbejdet med at nedbringe handelsbarrierer for danske virksomheder både inden for EU og internationalt. Erhvervs- og Vækstministeriet har ansvaret for at nedbryde handelsbarrierer inden for EU's indre marked. Se boks 4.4, hvor arbejdet med at nedbringe handelsbarrierer i EU kort er beskrevet.

Boks 4.4 Nedbringelse af handelsbarrierer i EU

Indre Markeds Center, der er forankret i Erhvervs- og Byggestyrelsen, arbejder med at åbne markeder og nedbryde barrierer, så virksomhederne realiserer vækstpotentialet i det indre marked og dermed øger eksporten og skaber beskæftigelse i Danmark.

Til trods for principperne om den frie bevægelighed for varer og services i EU, møder ca. 1/4 af virksomhederne stadig handelshindringer som fx ulovlige krav og nationale særregler, når de eksporterer til det indre marked. Handelsbarrierer fordyrer og besværliggør eksporten for virksomhederne. Det betyder, at varerne også bliver dyrere for forbrugerne, og det stiller de danske virksomheder dårligere i konkurrencen med landets virksomheder. Det har i sidste ende betydning for vækst og velstand i Danmark. Indre Markeds Center har iværksat en målrettet indsats for at fjerne barrierer og gøre handelen med de øvrige EU-lande gnidningsfri. Initiativet indebærer bl.a. at:

- Der etableres et kontaktpunkt, hvor virksomhederne hurtigt og effektivt kan få oplysning om regler for salg af varer og services i EU
- Der etableres et hold af markedsåbnere, som gratis rådgiver virksomheder, der møder konkrete barrierer³⁾ (ulovlige handelsbarrierer og irritationsbarrierer) i det indre marked

Indsatsen betyder, at handelshindringerne ryddes af vejen, og eksportindsatsen lettes. 85 pct. af sagerne om ulovlige handelshindringer i EU bliver løst.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

Eksportrådet arbejder også for at nedbryde handels- og investeringsbarrierer på markederne uden for EU. Igennem internationale handelsforhandlinger reduceres tariffen og nedbrydes handels- og investeringsbarrierer. Eksportrådet søger aktivt at påvirke handelsforhandlingerne, primært gennem EU, i WTO-systemet og i de fælles europæiske bilaterale frihandelsaftaler.

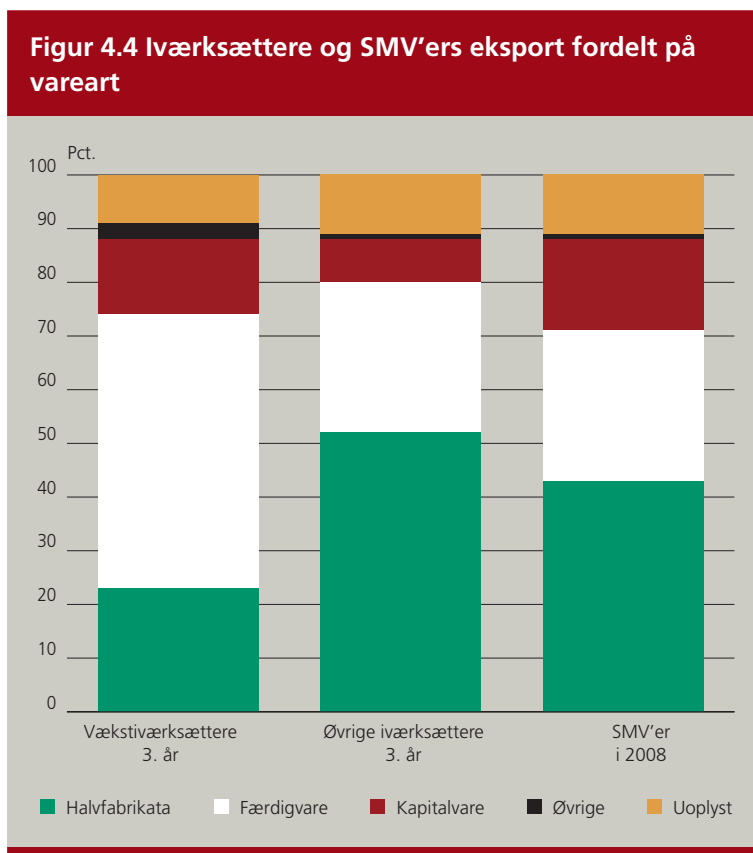
Eksportrådet arbejder ligeledes direkte over for de enkelte landes myndigheder og bruger Udenrigsministeriets særlige adgang til at bistå dansk erhvervsliv med nedbrydelse af handels- og investeringsbarrierer.

3 Det kan fx være særlige krav til emballage, varedeklarationer, markedsføring og lignende. Barrierer, der har størst betydning for nye og små virksomheder.

4.3 Iværksætternes eksportsammensætning

I den globaliserede verden splitter virksomhederne produktionen op, så de enkelte dele produceres i de lande, der kan gøre det bedst og billigst – derved bliver værdikæden global. Dette afsnit sætter fokus på, hvor i den globale værdikæde danske iværksættere befinder sig, og dermed hvilke muligheder, de har for at påvirke deres egne vækstmuligheder. Opdelingen af eksporten på, hvorvidt varerne er halvfabrikata, færdigvarer eller kapitalvarer, kan ses af boks 4.7.

Opdelingen viser, at der er relativt stor forskel på henholdsvis vækstiværksætternes og de øvrige iværksætteres eksport. Halvdelen af vækstiværksætternes eksport er færdigvarer og en fjerdedel er halvfabrikata, mens det er lige omvendt for de øvrige iværksættere, som primært eksporterer halvfabrikata og sekundært færdigvarer. SMV'ernes eksport ligner mest de øvrige iværksætteres, da de primært eksporterer halvfabrikata, jf. figur 4.4.



Kilde: Særkørsel Danmarks Statistik, 2011.

Boks 4.5 Opdeling af varehandlen

Som et led i virksomhedernes optimering af produktionsprocesserne, opsplitter de produktionen af de enkelte dele, så de produceres i de lande, hvor det kan gøres bedst og billigst. En sådan arbejdsdeling mellem virksomheder og lande bliver betegnet som den globale værdikæde (OECD, 2010). Handlen med halvfabrikata er steget markant de seneste 20 år og udgør halvdelen af verdens samlede eksport i 2009, (WTO, 2011).

Virksomhedernes placering i værdikæden kan have betydning for, hvor påvirkede de bliver af konjunkturudviklingen, og i hvor høj grad de har mulighed for selv at kontrollere virksomhedens afsætning og vækst.

En analyse fra FN (2011) peger på, at virksomheder, der lever af at producere og eksportere *halvfabrikata*, kan være mere udsatte i forbindelse med kriser end virksomheder, der producerer og eksporterer færdigvarer. Forklaringen er, at producenter af færdigvarer under en krise trækker på deres varebeholdning og ikke genbestiller halvfabrikata (FN, 2011). Omvendt kan det i den nuværende situation være en fordel for danske virksomheder at være underleverandører til eksempelvis tyske virksomheder, der eksporterer til BRIK-landene.

Størstedelen af de eksporterende vækstiværksættere i denne analyse er dog inden for handel og transport. De har i sagens natur ikke samme mulighed som industrivirksomheder for at følge udenlandske virksomheder ud på BRIK-landene.

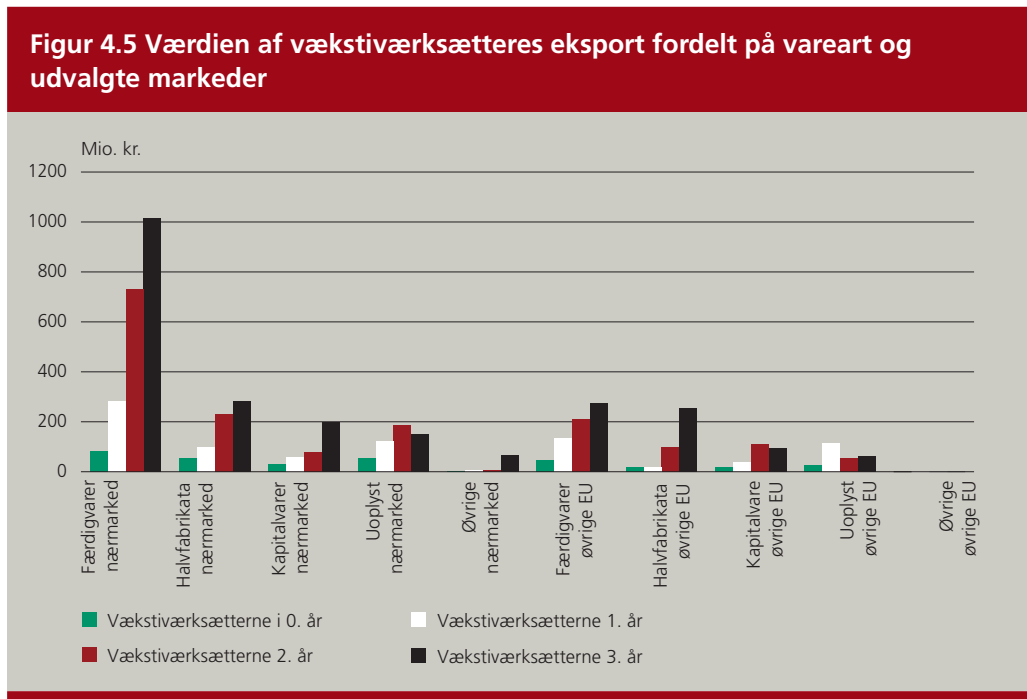
Virksomheder, der producerer *kapital- og færdigvarer*, er typisk "førende" virksomheder i værdikæden. De har kendskab til forbrugernes præferencer og kontrollerer designet af den endelige vare. De vælger hvilke underleverandører, de vil bruge, og beslutter dermed, hvor produktionen skal være lokaliseret (FN 2011).

Udover virksomhedens placering i den globale værdikæde, har det dog også betydning hvilken slags vare, virksomheden producerer. Den globale krise påvirker således også slutbrugerne og dermed salget af færdigvarer inden for konjunkturfølsomme varer, såsom luksusvarer, byggevarer og varige forbrugsvarer.

Se boks 4.7 for yderligere forklaring af varegrupperingen.

Koncentrationen af vækstiværksætternes eksport på nærmarkederne skyldes især en meget stor stigning i eksporten af *færdigvarer* til disse markeder, jf. figur 4.5. Således står nærmarkederne for 72 pct. af vækstiværksætternes samlede eksport af færdigvarer i slutåret. Selvom eksporten af færdigvarer til de øvrige EU-lande også stiger, er det i mindre grad.

Nærmarkederne fastholder deres *andel* af vækstiværksætternes eksport af halvfabrikata igennem den treårige vækstperiode, mens de øvrige EU-lande får en markant stigende betydning.



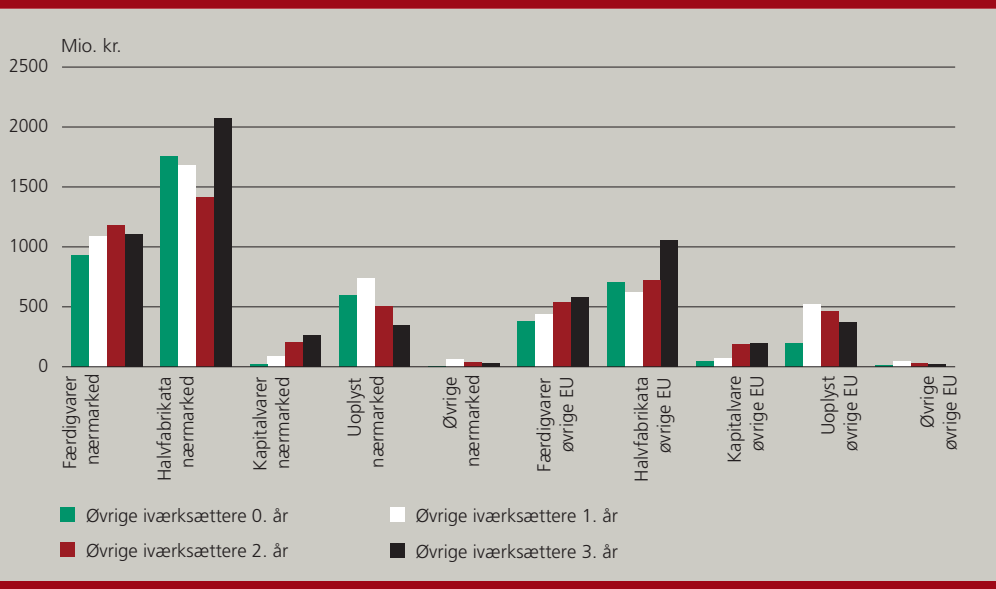
Kilde: Særkørsel Danmarks Statistik, 2011.

For de øvrige iværksættere er udviklingen ikke i samme grad præget af store stigninger, jf. figur 4.6. Eksporten af halvfabrikata til nærmarkederne udgør 23 pct. af den samlede eksport af halvfabrikata i udgangsåret, og andelen er næsten uændret efter de 3 år svarende til ca. 2 mia. kr.

Det samme mønster kan observeres for eksporten af færdigvarer, hvor andelen på 27 pct. ligger stabilt i hele perioden svarende til ca. 1 mia. kr.

De øvrige iværksættere producerer og eksporterer primært halvfabrikata til nærmarkederne og det øvrige EU. De fungerer dermed i højere grad som underleverandører end vækstiværksætterne gør.

Figur 4.6 Værdien af øvrige iværksætteres eksport fordelt på vareart og udvalgte markeder



Kilde: Særkørsel Danmarks Statistik, 2011.

4.4 Sammenhængen mellem virksomhedens alder og eksport

En analyse af iværksætternes eksport og vækst peger på, at eksport er væksthæmmende, idet et begrænset hjemmemarked er en væksthæmmende faktor for danske virksomheder. Forklaringen er, at hjemmemarkedets udstrækning er afgørende for virksomhedernes specialisering og vækst. Derfor ses virksomhedernes tidlige internationalisering som én af de centrale nøgler til vækst (Christensen & Nielsen, 2009).

Et studie af eksportadfærd blandt virksomheder, som var nyetablerede i 1996, viste, at relativt mange iværksættere startede eksport allerede i de første år. Og at tendensen fortsatte i de efterfølgende år – flere nye virksomheder eksporterede fra opstarten. Undersøgelserne fra den gang

viste imidlertid også, at den tidlige eksportaktivitet var meget afhængig af de internationale konjunkturudsving (Christensen & Nielsen, 2009).

En spørgeskemaundersøgelse gennemført i 2005 viste, at andelen af virksomheder født før 1981, som eksporterede fra etableringen, udgjorde godt 4 pct., men andelen steg til næsten 20 pct. blandt virksomheder født efter 1992 (Madsen og Rasmussen, 2005). Analysen konkluderer således også, at der er sket et historisk skift, idet stadig flere virksomheder mindsker deres afhængighed af det danske marked tidligt i virksomhedens levetid.

Nærværende analyse viser ligeledes, at danske iværksættere har fokus på eksport. Mere end 20 pct. af dem har således vareeksport⁴. De bruger især nærmarkederne som platform for deres eksport. Lysten til eksport og en god platform kan være et godt udgangspunkt for, at iværksætterne på sigt kan udvide deres eksport til også at gå til vækstmarkederne og dermed udnytte det store potentiale, der er der. I den nuværende situation, hvor det er uvist, hvordan markederne på lidt længere sigt vil reagere på Euro-krisen, er det dog væsentligt, at virksomhederne tager en strategisk tilgang til deres markedsvælg og inddrager alle forhold, der vurderes som vigtige for virksomheden og dens vækstmuligheder, herunder markedernes langsigtede vækstpotentiale.

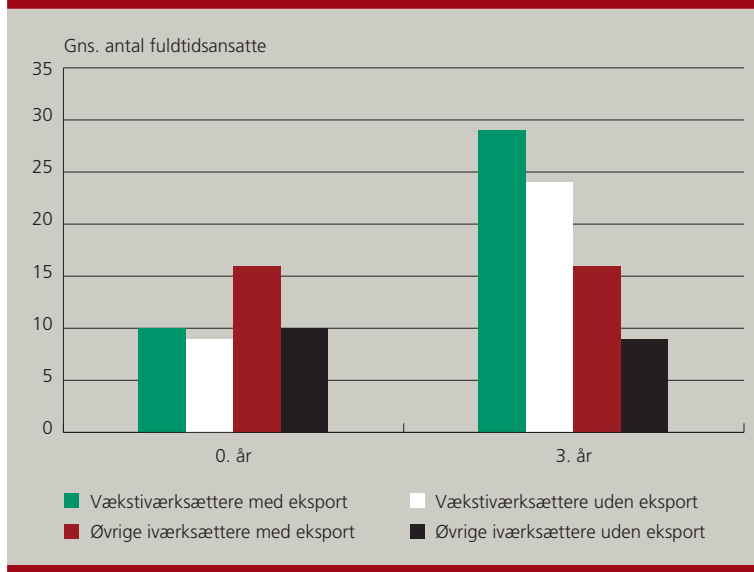
4.5 Eksportens betydning for danske iværksættere

Vækstiværksættere har per definition en større vækst i beskæftigelsen end de øvrige iværksættere. Den *eksporterende* del af vækstiværksætterne skaber endnu flere job. Det medfører, at de eksporterende vækstiværksætteres virksomheder også gennemsnitligt set er større end de andre virksomheder ved vækstperiodens 3. år. Der er i gennemsnit omkring 30 fuldtidsansatte i deres virksomheder. Bag dette tal er der en stor spredning; Den største virksomhed har efter sit 5. leveår – heraf tre med høj vækst – mere end 600 ansatte.

Tallene viser, at de øvrige iværksættere, som eksporterer, ikke øger beskæftigelsen, men har omkring 16 fuldtidsansatte i begge år. De øvrige iværksættere, der ikke eksporterer, har en fuldtidsansat mindre i det 3. år, jf. figur 4.7.

4 Hvis serviceeksport medregnes, er det mere end 30 pct. af vækstiværksætterne, der eksporterer.

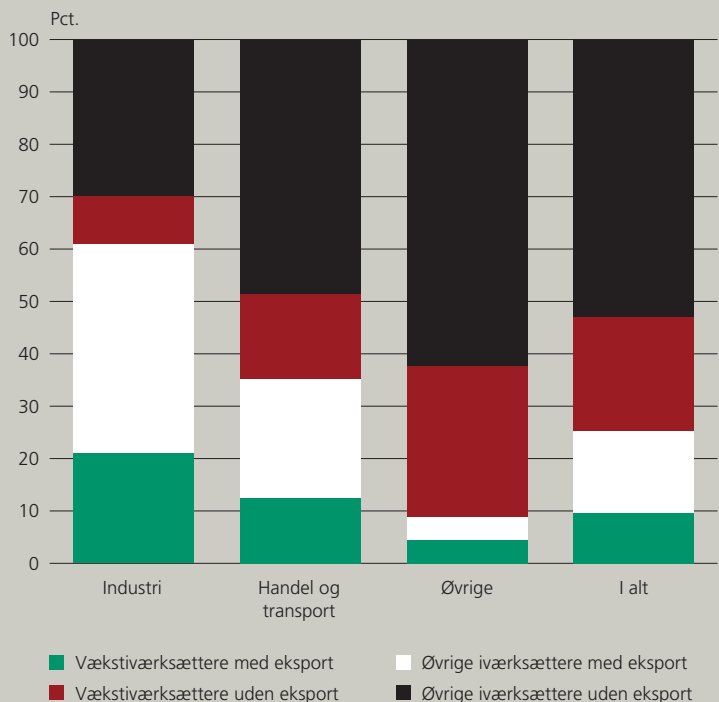
Figur 4.7 Udviklingen i den gennemsnitlige beskæftigelse



Kilde: Særkørsel Danmarks Statistik, 2011.

Der er store branchemæssige forskelle på hvilke job, der er skabt af eksporterende og ikke-eksporterende virksomheder. De eksporterende skaber hovedparten af de nye job inden for industri, selvom de kun udgør en mindre del af virksomhederne (16 pct.), jf. figur 4.8. De eksporterende skaber også en forholdsvis stor del af de nye job inden for handel og transport, mens job i de øvrige erhverv primært skabes af de ikke-eksporterende virksomheder, idet der er en begrænset vareeksport i disse erhverv.

Figur 4.8 Job skabt af iværksættervirksomheder fordelt på brancher, 3. år



Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik, 2011.

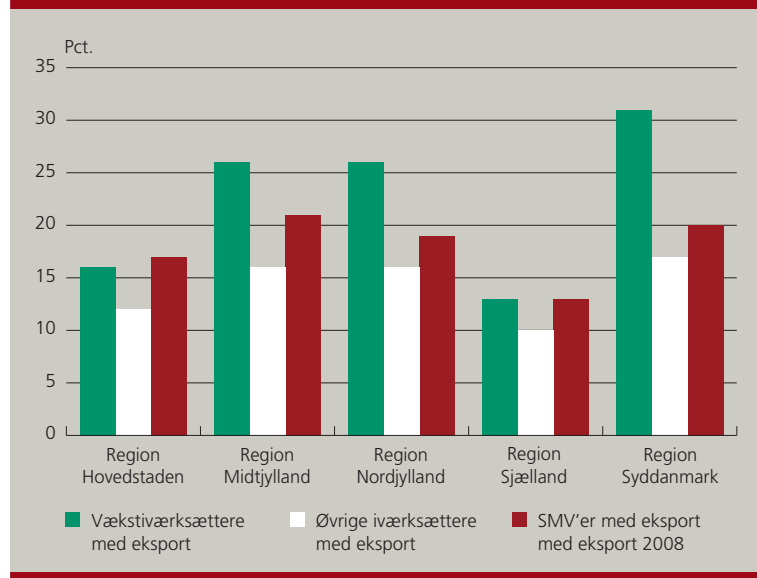
4.6 Vækstiværksætternes eksport fordelt på danske regioner

Region Hovedstaden er den region i Danmark, hvor der er flest vækstiværksættere med vareeksport, efterfulgt af Region Syddanmark og Region Midtjylland. Region Sjælland er den region, hvor antallet af værkiværksættere med vareeksport er lavest.

Hvis vi ser på, hvor stor en andel af vækstiværksætterne, der eksporterer i hver region, findes den største andel i Region Syddanmark, jf. figur 4.9. De laveste andele findes i Region Hovedstaden og Region Sjælland.

Hvad angår de øvrige iværksættere er billedet anderledes, idet andelen af eksporterende iværksættere er næsten den samme i henholdsvis Region Syddanmark, Region Midtjylland og Region Nordjylland. Andelen af eksporterende SMV'er er næsten lige stor i alle regionerne – det er kun Region Sjælland, der ligger noget under de øvrige regioner, jf. figur 4.9.

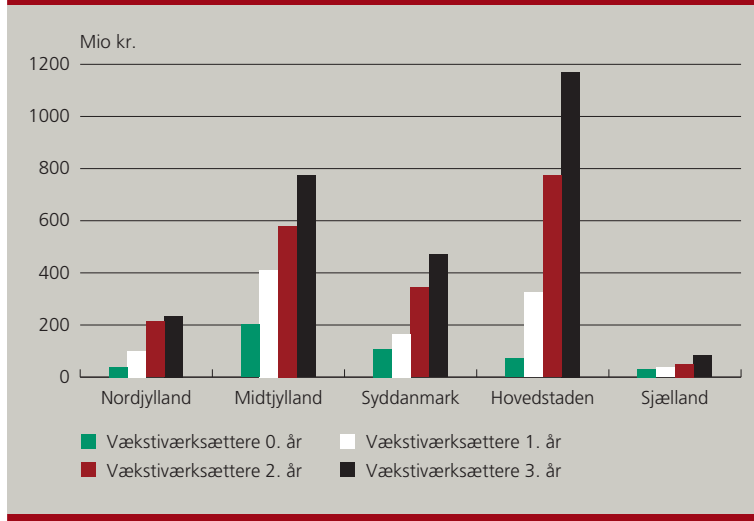
Figur 4.9 Andelen af vækstiværksættere, øvrige iværksættere og SMV'er, der eksporterer i procent, regionalt fordelt



Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik, 2011.

Region Hovedstadens vækstiværksættere har en eksplosiv vækst i deres vareeksport, hvilket blandt andet skyldes en forholdsvis lav eksportværdi det første år. Vækstiværksættere i Region Hovedstaden står for 43 pct. af vækstiværksætternes eksportværdi i slutåret. De har også den største gennemsnitlige værdi af deres eksport på 28 mio. kr. per vækstvirksomhed i slutåret, mod 22 mio. kr. i Region Midtjylland. Vækstiværksætterne i Region Midtjylland, som har den største vareeksport i startåret, bliver dermed nr. to i slutåret med 28 pct. af eksporten og en mindre gennemsnitlig eksportværdi. De øvrige regioner viser også en betydelig vækst, især Region Nordjylland, hvor vareeksporten næsten seksdobles over de tre år, jf. figur 4.10.

Figur 4.10 Vækstiværksætteres eksportomsætning, regionalt fordelt



Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik, 2011.

Vareeksporten fra vækstiværksætterne i Hovedstaden går især til nærmarkederne (ca. 70 pct.) og de øvrige EU lande (ca. 23 pct.). Vækstiværksætterne i Region Midtjylland har ligeledes en betydelig eksport til nærmarkederne (ca. 67 pct.).

Region Nordjylland har en markant anderledes eksportprofil end de øvrige regioner, idet den største eksportandel går til lande uden for Europa (ca. 32 pct.), heraf går to tredjedele til BRIK-landene. Det gælder både vækstiværksætterne og de øvrige iværksættere.

Vækstiværksætterne i de enkelte regioner orienterer sig ikke i en højere grad mod det nærmeste naboland. I alle regionerne er Tyskland det nærmarked, der aftager den største del af vækstiværksætternes varer, efterfulgt af Sverige.

For at styrke vækstiværksætternes adgang til rådgivning om internationalisering har Erhvervs- og Vækstministeriet og Eksportrådet etableret et samarbejde omkring eksportrådgivning i de regionale Væksthuse. Samarbejdet er kort beskrevet i boks 4.6.

Boks 4.6 Udenrigsministeriet har internationaliseringsrådgivere i tre Væksthuse

Eksportrådet har en medarbejder – en internationaliseringsrådgiver – ansat i tre af de fem Væksthuse (Midtjylland, Sjælland og Nordjylland). Formålet er at fremme danske iværksætteres og virksomheders internationalisering ved at skabe en lokal adgang til Eksportrådets globale netværk af rådgivere og derved gøre virksomhedernes vej til verdens eksportmarkeder kortere og mere effektiv.

Samarbejdet skal skabe tilgængelighed og overskuelighed for virksomhederne samt større sammenhæng mellem Væksthusets og Eksportrådets vejledning.

Samarbejdet er finansieret af Eksportrådet, Væksthusene, Erhvervs- og Byggestyrelsen og Regionerne.

Den centrale opgave for internationaliseringsrådgiverne er at hjælpe små og mellemstore virksomheder, herunder iværksættere, med eksport og internationalisering. Rådgiverne kan skræddersy udviklingsforløb, der kombinerer både Væksthusets og Eksportrådets ydelser. Samtidig får Eksportrådet i kraft af samarbejdet med Væksthusene et endnu bedre kendskab og kontakt til virksomhederne i regionen – og det hjælper til at styrke kvaliteten af rådgivningen. Siden den første internationaliseringsrådgiver startede i Væksthus Midtjylland i midten af 2008, har rådgiveren afholdt mere end 500 møder med virksomheder. På Sjælland startede internationaliseringsrådgiveren i juni 2010, og i Nordjylland har ordningen eksisteret siden marts 2011.

I Midtjylland har man siden ordningen startede, kunnet konstatere, at internationaliseringsrådgiveren har medvirket til, at flere af regionens potentielle vækstvirksomheder er kommet i gang med eksport og internationalisering. Der er bl.a. sket en stigning på 47 pct. i antallet af midtjyske virksomheder, der har deltaget i et eksportfremstød fra 2008 til 2009. Til sammenligning er der kun sket en stigning på 6 pct. i hele landet. På sigt forventer Eksportrådet også at etablere samarbejder med Væksthuset i Syddanmark.

Kilde: Eksportrådet, 2011.

I boks 4.7 er en kort beskrivelse af de anvendte populationer, landegrupper og varekategorier, som er anvendt i analysen.

Boks 4.7 Populationerne i analysen, landegrupper og vareartopdeling

I kapitlet sammenholdes eksporten i forskellige grupper af virksomheder med hinanden. Fokus er på vækstiværksætterne og deres eksport. Gruppen sammenlignes med andre eksporterende iværksættere samt med eksporten i små og mindre virksomheder (SMV).

Datamaterialet til analysen er etableret ved en samkørsel på virksomhedsniveau af oplysningerne i henholdsvis Generel Firmastatistik og Udenrigshandel. Det betyder, at analysen udelukkende medtager virksomheder, der har haft vareeksport i den analyserede periode. Da statistikken over serviceeksporten, international handel med tjenester, består af en mindre stikprøve, så er det ikke muligt at etablere et lignende datamateriale for serviceeksporten.

Vækstiværksætterne

Danmark Statistiks indikator for vækstiværksættere omfatter 3 årgange af nye virksomheder fra henholdsvis 2001, 2002 og 2003. De følges over en treårig vækstperiode med slutår i hhv. 2006, 2007 og 2008. Da antallet af virksomheder er forholdsvis begrænset i hver årgang, er de tre populationer lagt sammen til én population, som består af 739 vækstiværksættere.

Definitionen af vækstiværksætterne er en dansk variant af OECD's definition, se boks 2.3 i kapitel 2.

Da vækstvirksomhederne ifølge definitionen kan være op til 2 år inden vækstperiodens start, opstår der et mindre overlap mellem årgangene. Det er fjernet. Da den samlede population af vækstiværksættere ikke har samme opstartsår refereres der ikke til det egentlige årstal. Året for vækstperiodens start omtales som det 0. år, mens 3. år er vækstperiodens slutår.

Af de 739 vækstiværksættere havde 159 vareeksport i mindst et af tre år, svarende til 22 pct.

Øvrige iværksættere

De øvrige iværksættere er fra de samme opstartsår, som vækstiværksætterne, har 5 ansatte ved vækstperiodens start og er i drift i de samme fem år – de opfylder bare ikke vækstkriteriet.

Af de 3.306 ikke-vækstiværksættere havde 471 eksport i mindst et af tre år, svarende til 14 pct.

fortsættes

Boks 4.7 Populationerne i analysen, landegrupper og vareartopdeling

Små og mellemstore virksomheder (SMV)

Små og mellemstore virksomheder er i kapitlet defineret som virksomheder med mellem 5 og 250 ansatte. Vækstiværksættere og øvrige iværksættere er fjernet fra populationen. 18 pct. af SMV'erne har vareeksport.

Robusthed

Populationen af eksporterende vækstiværksættere indeholder samtlige vækstiværksættere, der har eksport i minimum et år. Derfor kan ændringer over tid skyldes, at virksomhederne ryger ud og ind af populationen i de forskellige år. For at imødegå denne mulige skævvridning, er de vækstiværksættere, som har eksport i samtlige tre år i vækstperioden, identificeret og et panel bestående af 81 vækstiværksættere dannet.

Dette panel står for langt den overvejende del af eksporten (99 pct. i udgangsåret og 89 pct. i slutåret). Udviklingstendensen for panelet er den samme som for samtlige vækstiværksættere med minimum et års eksport. Ændringer i eksportmønstret er således udtryk for en reel ændring af fx eksportdestinationernes indbyrdes betydning, ikke en konsekvens af ændringer i populationen.

Grænseværdi for vareeksport

For at lette indberetningsbyrden for små og nye virksomheder er det ikke al vareeksport inden for EU, der skal registreres. Hvis en virksomheds eksport ligger under en grænseværdi – den såkaldte cut off-grænse – skal virksomheden ikke indberette eksporten. Grænsen reguleres årligt:

2003 = 2,5 mio. kr.

2004 = 2,5 mio. kr.

2005 = 4,1 mio. kr.

2006 = 4,1 mio. kr.

2007 = 4,7 mio. kr.

2008 = 5,2 mio. kr.

Blandt vækstiværksætterne er der ca. 70 virksomheder, der har under 2,5 millioner i eksport ifølge Danmarks Statistiks firmastatistik, og som ikke optræder i Udenrigshandelsstatistikens data. Analysen fokuserer på de 159 vareeksporterende vækstiværksættere og 471 øvrige iværksættere, som har en eksport, der er over grænseværdien.

fortsættes

Boks 4.7 Populationerne i analysen, landegrupper og vareartopdeling

Al varehandel til lande uden for EU registreres. Det betyder, at der i dette kapitel sker en overvurdering af eksporten til lande uden for EU, når vi ser på andelen af den samlede eksport.

Brancher

Gruppen af øvrige iværksættere og SMV'er er udvalgt, så de kommer fra de samme brancher som virksomhederne i den samlede population af vækstiværksættere. Branchegruppen Finansiering og forsikring er udeladt, da der generelt mangler oplysninger om omsætning.

I analysen er Industri samt Handel og transport bibeholdt som to selvstændige branchegrupper, mens resten af brancherne er slået sammen til kategorien Øvrige.

Det er især i brancherne for Handel og transport (10 pct. af samtlige vækstiværksættere.) og Industri (8 pct.), at virksomhederne eksporterer. I de resterende brancher er det kun 4 pct. af virksomhederne.

Branchesammensætningen for de øvrige eksporterende iværksættere er lidt anderledes end for de eksporterende vækstiværksættere, idet Handel og transport udgør 8 pct., Industri 4 pct. og Øvrige 2 pct. af samtlige øvrige iværksættere.

Landegrupper

I kapitlet er eksportlandene inddelt i grupper. De består af flg. lande:

Nærmarkeder: Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge

Øvrige EU: Østrig, Belgien, Bulgarien, Cypern, Tjekkiet, Estland, Finland, Frankrig, Grækenland, Ungarn, Irland, Italien, Letland, Litauen, Luxembourg, Malta, Nederlandene, Polen, Portugal, Rumænien, Slovakiet, Slovenien og Spanien (Melilla)

Øvrige Europa: Ålandsøerne, Albanien, Andorra, Hviderusland, Bosnien Hercegovina, Kroatien, Færøerne, Gibraltar, Guernsey, Vatikanet, Island, Isle of Man, Jersey, Liechtenstein, Makedonien, Moldova, Monaco, Montenegro, San Marino, Serbien, Svalbard og Jan Mayen, Schweiz og Ukraine

BRIK: Brasilien, Rusland, Indien og Kina

Nordamerika: USA, Canada og Grønland

Øvrig verden: Resten af verden

fortsættes

Boks 4.7 Populationerne i analysen, landegrupper og vareartopdeling

Opdeling af varerne efter deres placering i værdikæden

Eksportvarer kan opdeles i halvfabrikata, færdigvarer og kapitalvarer. Ud fra sammensætningen af vækstiværksætternes eksport kan det ses, hvorvidt deres eksportvarer primært indgår som halvfabrikata i andre udenlandske virksomheders værdikæde, eller om der er tale om færdigvarer til slutforbrug. Varekategorierne er præciseret nedenfor.

Klassifikation af Broad Economic Categories (BEC)	Vareart
Mad og drikkevarer	
Råvarer	
Til industri	Halvfabrikata
Til husholdningerne	Færdigvarer
Forarbejdede varer	
Til industri	Halvfabrikata
Til husholdningerne	Færdigvarer
Øvrige industriforsyninger	
Råvarer	Halvfabrikata
Forarbejdede varer	Halvfabrikata
Brændsel og drivmidler	
Råvarer	Halvfabrikata
Forarbejdede varer	
Benzin	Øvrige
Øvrige	Halvfabrikata
Kapitalvarer (undtagen transportmidler), samt dele og tilbehør	
Kapitalvarer (undtagen transportmidler)	Kapitalvarer
Dele og tilbehør	Halvfabrikata
Transportmidler samt dele og tilbehør	
Passagerbiler	Øvrige
Andre	
Industrielle	Kapitalvarer
Ikke-industrielle	Færdigvarer
Dele og tilbehør	Halvfabrikata
Øvrige forbrugsvarer	
Varige, halvvarige og ikke varige	Færdigvarer
Øvrige varer	Øvrige

5. Den danske iværksætterindsats

Iværksættere er forskellige og har forskellige ambitioner, men hver især bidrager de til beskæftigelse og velstand i Danmark. Derfor er det vigtigt at have gode vilkår for alle typer af iværksættere, hvis vækstpotentialer skal udløses. Hvor kapitel 3 præsenterer en analyse af de danske rammevilkår i et internationalt perspektiv, præsenterer dette kapitel centrale aktiviteter, der ikke er inkluderet i den internationale sammenligning. Med udgangspunkt i iværksætternes behov tegner dette kapitel et billede af den nuværende danske iværksætterindsats.

Et centralt element i den danske indsats er at styrke iværksætternes kompetencer og adgang til kapital. Det er gjort ved opbygningen af et sammenhængende rådgivningssystem, der gør, at iværksætteren ikke bliver kastet rundt i systemet. Rådgivningssystemet omfatter en lang række tilbud målrettet forskellige typer af iværksættere. Men det er vigtigt, at indsatsen står mål med resultaterne. Et kritisk element i det fremadrettede arbejde er løbende at kontrollere, om indsatsen er pengene værd, og se på, om der er områder, der skal udvikles eller styrkes. Ligeledes skal indsatsen have fokus på at styrke samspillet med de etablerede rådgivningsaktører, universiteterne og private investorer, så de kan fungere som fødekæde for hinanden, som det ses i nogle af verdens førende iværksætermiljøer.

Skal iværksætterindsatsen virke, er det vigtigt, at den er understøttet af en velfungerende stabiliseringspolitik gennem finans- og pengepolitikken. En veltilrettelagt strukturpolitik er også en vigtig forudsætning for at skabe et dynamisk erhvervsliv, hvor virksomhederne fokuserer på udvikling og innovation. Arbejdsmarkedet skal fx være fleksibelt, og konkurrenceintensiteten skal være høj på alle markeder. Dette kapitel sætter fokus på den danske iværksætterindsats på mikropolitikniveau, det vil sige de politikker eller initiativer, der har direkte indflydelse på iværksætterens hverdag.

5.1 En iværksætterindsats for alle

Iværksættervirksomheder er lige så forskellige, som de etablerede virksomheder er. Iværksætterne bag virksomhederne har forskellige ambitioner, og virksomhederne har forskellige kompetence- og kapitalbehov. Alle typer af iværksættere yder hver især et vigtigt bidrag til beskæftigelse og velstand i samfundet. Derfor er det vigtigt, at der er gode vilkår for dem alle.

Der er mange måder at kategorisere iværksættere på, men i dette kapitel skelnes der mellem tre typer, der er kategoriseret efter deres status som iværksætter og deres ambition med virksomheden. De tre typer er følgende:

- **Potentielle iværksættere:** En potentiel iværksætter kan være en person, der ikke ser sig selv som iværksætter, eller som endnu ikke har overvejet denne mulighed for sig selv. Men det kan også være en person, der allerede interesserer sig for iværksætteri eller direkte ønsker at etablere virksomhed, men som ikke har gjort det endnu. Denne gruppe omfatter fx studerende, medarbejdere i etablerede virksomheder eller personer, der lige nu er uden for arbejdsmarkedet.
- **Iværksættere:** Iværksættere, der etablerer virksomhed med den motivation at være sin egen chef, eller fordi der er tradition i visse sektorer for at være selvstændig. Denne type iværksætter arbejder typisk med en kendt forretningsmodel eller produkt. Eksempler er damefrisøren, konsulenten og elektrikereren. De udgør hovedparten af danske iværksættere, og de udgør et vigtigt grundlag for vækst og beskæftigelse, særligt i deres lokalområde.
- **Vækstiværksættere:** Iværksættere med ambitioner om at virksomheden skal vokse, og som har et skalerbart produkt eller service. Vækstiværksætteren bringer typisk noget nyt til markedet eller kommer med innovative løsninger på kendte problemstillinger. Blandt gruppen af vækstiværksættere, er der en lille gruppe højvækstiværksættere, der har mange beskæftigede, fx Jysk, eller som har bragt et radikalt nyt produkt til markedet, hvor spill-over effekten til samfundet er større end iværksætterens gevinst. Google og Skype er eksempler på sidstnævnte.

Der er intet til hinder for, at en iværksætter udvikler sig til at blive vækstiværksætter. Fx kan en innovativ frisør udvikle et nyt koncept for sin forretning, der har potentiale for at blive markedsførende blandt fri-

sørforretninger i hele landet, og dermed gøre den innovative frisør til en vækstiværksætter.

En forudsætning for, at iværksætterindsatsen giver de rette incitamenter og gode vilkår, er, at den møder forskellige typer af iværksættere, der hvor de er. Figur 5.1 illustrerer, hvordan udvalgte centrale aktører har målrettet deres tilbud mod forskellige kategorier af iværksættere inden for tre overordnede indsatsområder, der tager udgangspunkt i iværksætternes behov.



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

Når man i Danmark har valgt at opbygge en offentlig infrastruktur målrettet iværksættere, er det for at opveje markedsfejl i forbindelse med utilstrækkeligt udbud og efterspørgsel til rådgivermarkedet. Analyser har vist, at nye eller mindre virksomheder ikke i tilstrækkeligt omfang efterspørger den eksterne specialiserede rådgivning, der kan bringe virksomheder ind i et vækstforløb (Wren & Storey, 2002). Netop derfor er det vigtigt, at det offentlige spiller en rolle, der supplerer det private rådgivermarked. I nogle tilfælde fordi det offentlige leverer ydelser, der ikke udbydes på det private marked, som fx afklaringsforløb og vækstplanlægning. I andre tilfælde fordi det offentlige kan være den risikota-

ger, der muliggør markedsmodning af ideer, teknologier og forretningsmodeller, før markedet gør det af sig selv. Endvidere kan offentlige aktører hjælpe til med at øge efterspørgslen efter private rådgivere ved at henvise virksomheder til specialiserede kompetencer på det private marked, hvilket har en positiv effekt på virksomheders præstationer (Wren & Storey, 2002).

De følgende afsnit beskriver den sammenhængende indsats, der skal understøtte, at der også i fremtiden er dygtige iværksættere og vækstiværksættere, der kan bidrage til velstand og beskæftigelse i Danmark. Afsnittene illustrerer, uden dog at give en udtømmende oversigt¹, forskellige indsatsområder med konkrete initiativer.

Indsatsen for potentielle iværksættere

Indsatsen målrettet potentielle iværksættere fokuserer på at stimulere studerendes evner til at være entreprenørielle og vise danskerne de karrieremuligheder, der er i iværksætteri. Et centralt punkt for indsatsen er, at vi i Danmark både skal være veluddannede og entreprenørielle. Indsatsen har fokus på, at vi får uddannet fremtidens entreprenørielle ledere og medarbejdere, der skal skabe sociale og kommercielle succeser i nye virksomheder og inden for rammerne af eksisterende organisationer.

Som beskrevet i kapitel 3 har vi i Danmark en iværksætterkultur, hvor iværksættere har høj status i befolkningen. Alligevel er der kun få, der ser det at starte egen virksomhed som en attraktiv karrierevej for dem selv. På trods af dette er der i Danmark forholdsvist mange, der faktisk vælger at etablere virksomhed. At der i Danmark er et positivt syn på iværksætteri og et relativt højt opstarts niveau af nye virksomheder, samtidig med at mange ikke ser sig selv som iværksættere, er et paradoks, som iværksætterindsatsen skal tage højde for. Den positive indstilling over for iværksætteri er et godt afsæt for det fremadrettede arbejde med at motivere flere til at vælge egen virksomhed som en karrierevej.

Den danske iværksætterindsats for de potentielle iværksættere er todelt. Det ene indsatsområde er en målrettet kulturindsats, der skal sætte iværksætteri på flere menneskers mentale landkort. Det andet indsatsområde har fokus på at sikre, at potentielle iværksættere har de kompetencer, der gør dem i stand til at bringe noget nyt til markedet og drive en virksomhed. De to indsatsområder er tæt forbundet.

¹ For det fulde overblik over alle initiativer henvises til hjemmesiden vækstguiden.dk.

Omdrejningspunktet for kulturindsatsen er den årligt tilbagevendende og verdensomspændende Global Entrepreneurship Week (GEW) i uge 46. I forbindelse med GEW, bliver der afholdt arrangementer over hele verden for dem, der er nysgerrige over for iværksætteri eller som drømmer om at starte egen virksomhed eller se deres virksomhed vokse. Arrangementerne har til formål at fremme iværksætterkulturen i Danmark og er således rettet mod alle iværksættere lige fra de potentielle iværksættere til vækstiværksættere. I 2010 deltog 7,5 mio. mennesker i de 37.000 arrangementer, der blev gennemført i 104 lande verden over. I Danmark deltog 12.000 personer i 140 arrangementer over hele landet. Erhvervs- og Vækstministeriet er vært for den danske kampagne, som gennemføres i et partnerskab med en lang række offentlige og private aktører. Evalueringen af kampagnen har vist, at det er lykkedes at få sat iværksætteri på dagsorden med 651 omtaler i pressen i tiden op til og under uge 46 i 2010. Dette er en markant forbedring i forhold til 2008 og 2009, hvor der til sammenligning var henholdsvis 324 og 386 omtaler i pressen relateret til iværksætteri i kampagneperioden (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011a).

For yderligere at fremme iværksætterkulturen i Danmark er Fonden for Entreprenørskab – Young Enterprise (herefter Fonden for Entreprenørskab) etableret i 2010. Fonden for Entreprenørskab har til formål at skabe sammenhæng i den nationale indsats for uddannelse i entreprenørskab. Under sloganet ”Fra ABC til Ph.d.” arbejder Fonden for at øge antallet af elever, studerende og undervisere, der deltager i entreprenørskabs aktiviteter. Undervisningen på de forskellige uddannelsesniveauer skal bygges progressivt op gennem uddannelsessystemet. I folkeskolen skal fokus fx være på at stimulere lysten til at skabe nyt, mens undervisning i konkrete entreprenørielle kompetencer stiger, jo tættere de studerende kommer på afslutningen af deres uddannelse. En undersøgelse fra 2010 viste, at 97.340 af de ca. 1.157.000 danske skoleelever og studerende har deltaget i entreprenørskabsundervisning i skoleåret 2009/2010, hvilket svarer til 8,4 pct. (Fonden for Entreprenørskab, 2011).

Fonden for Entreprenørskab er desuden et nationalt videncenter og arbejder blandt andet med at styrke kvaliteten af entreprenørskabsundervisningen ved at støtte udvikling af undervisningsmateriale og forløb for underviserne. Fonden støtter fra deres basisbevilling 70-100 initiativer årligt med det sigte at fremme entreprenørskabsundervisning på alle niveauer fra grundskole til de videregående uddannelser. Herudover arbejder Fonden også med at kortlægge aktiviteterne i Danmark og måle effekten af den igangværende indsats.

Bag oprettelsen af Fonden for Entreprenørskab stod et stærkt, tværministerielt partnerskab bestående af de tidligere ministerier for Økonomi- og Erhverv, Videnskab, Teknologi og Udvikling, Kultur og Undervisning. Partnerskabet vil fra oktober 2011 blive videreført i regi af de nye ministerier med ansvar for uddannelse og iværksætteri. Det tværministerielle partnerskab har ansvar for at implementere og følge op på strategien i tæt samarbejde med Fonden for Entreprenørskab. Partnerskabet gennemførte i 2010 en evaluering af den danske lovgivning på uddannelsesområdet med det formål at vurdere, om der var barrierer for arbejdet med entreprenørskab. Evalueringen viste, at lovgivningen ikke var en barriere for at udbrede arbejdet med entreprenørskab i det danske uddannelsessystem.

Ud over Fonden for Entreprenørskab er der en række regionale initiativer, der har fokus på at øge motivation og kompetencer blandt elever, studerende og uddannelsesinstitutioner. Boks 5.1. viser eksempler på initiativerne på uddannelsesområdet.

Boks 5.1 Initiativer på Uddannelsesområdet

I 2010 blev der søsat to regionale flagskibsprojekter: Det entreprenørielle universitet og projektet Next Generation.

Det entreprenørielle universitet har til formål at opbygge universitetsbaserede entreprenørskabscentre, der skal stimulere de universitetsstuderendes lyst til at etablere egen virksomhed. Baggrunden er, at Danmarks få universitetsiværksættere har mere succes end andre, fordi de er bedre til at tiltrække kapital, bedre til at skabe vækst og bedre til at sikre vidensarbejdspladser, som bliver i Danmark. Århus Universitet modtog i 2010 45 mio. kr., og et partnerskab af Københavns Universitet, Copenhagen Business School og Danmarks Tekniske Universitet modtog 36 mio. kr. til at opbygge disse to centre. Centrene er finansieret af strukturfondsmidler.

Next Generation er et initiativ, der skal styrke interessen for iværksætteri og kompetencerne blandt universitetsstuderende i Hovedstadsregionen. Initiativet er et samarbejde mellem Københavns Universitet, Copenhagen Business School og Danmarks Tekniske Universitet, samt partnerne Fonden for Entreprenørskab, forskerparken Symbion, Venture Cup og Københavns Erhvervscenter.

Derudover støtter strukturfondene flere regionale projekter, som fx:

- *Selvstændighedsuddannelser* i Sjællandsregionen, der skal fremme selvstændighedsuddannelserne på en række ungdomsuddannelser i Region Sjælland.
- *Idea Syd 2.0*, i Region Syddanmark, der skal fremme iværksætterkulturen i uddannelsessystemet.
- *Innovationskraft og Entreprenørskab*, samarbejde mellem gymnasier inden for Region Hovedstaden med fokus på innovation og kompetencer.

Initiativer målrettet iværksættere

Kompetencer og kapital er to afgørende parametre med indflydelse på, om iværksættere får succes med deres virksomhed. Den offentlige indsats er derfor centreret om at tilbyde virksomhederne afklaring og god adgang til kvalificeret rådgivning og risikovillig kapital.

De fleste iværksættere møder udfordringer, der skal håndteres for første gang, når de starter deres virksomhed op, og når den vokser i antal medarbejdere eller kunder. De kan derfor alle have brug for rådgivning om opstart, drift og hvordan de får adgang til kapital. Vækstiværksættere,

der allerede fra fødslen har et globalt, skalerbart produkt eller en serviceydelse med stort vækstpotentiale, har typisk et kapitalbehov, der går langt ud over virksomhedens egne indtjeningsmuligheder i virksomhedens første år. Ligeledes vil vækstiværksættere ofte have brug for rådgivning om at lede en virksomhed i vækst eller brug for at trække på eksterne kompetencer, der kan støtte dem i det vækstforløb, de og deres virksomhed skal igennem.

Hvor forrige afsnit satte fokus på indsatsen for de potentielle iværksættere, sætter dette afsnit fokus på, hvor de iværksættere, der har taget springet, kan gå hen for at få rådgivning, kompetencer og adgang til risikovillig kapital.

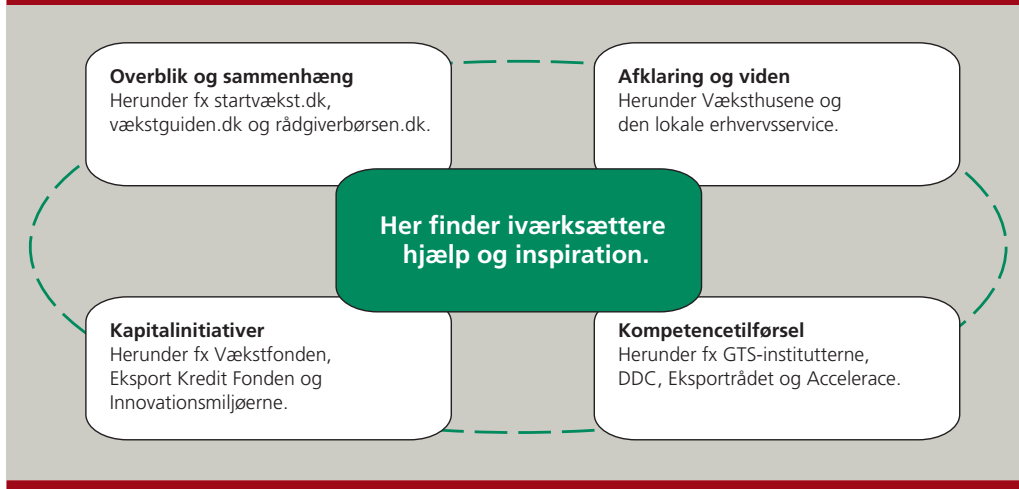
Danmark har de senere år gjort en markant indsats for at opbygge et offentligt rådgivningssystem, der sikrer, at iværksættere ikke bliver kastet rundt i systemet men får den rådgivning, der kan bringe dem videre, første gang de henvender sig. Det danske rådgivningssystem målrettet iværksættere bygger på en partnerskabstanke og inddrager både offentlige og private aktører for at hjælpe iværksættere bedst muligt. Kommunerne er de offentlige myndigheder, der i Danmark har det overordnede ansvar for den offentlige erhvervsservice.

Når der her tales om det offentlige rådgivningssystem, omfatter det alle de offentligt finansierede aktører, både på nationalt, regionalt og kommunalt niveau, der beskæftiger sig med at fremme og udvikle iværksættere gennem specialiseret vejledning og rådgivning, jf. figur 5.2. Ud over de her nævnte aktører er der en række forskellige programmer og tilskudsordninger, som iværksættere kan søge, jf. vækstguiden.dk.

Den offentlige indsats målrettet iværksættere er inddelt i fire indsatsområder:

1. At skabe overblik og sammenhæng i rådgivningssystemet, så iværksættere kan finde og navigere i de mange tilbud og ordninger, der kan hjælpe dem på vej.
2. At tilbyde afklaringsforløb, hvor iværksættere kan få afklaret deres behov for viden og yderligere rådgivning og sikre dem adgang til gratis viden og vejledning omkring opstart og drift af deres virksomhed.
3. At tilbyde gratis og uvildig kortlægning af virksomheders vækstmuligheder og henvise dem til specialiseret privat rådgivning.
4. At sikre iværksættere adgang til risikovillig kapital til at drive deres virksomhed og skabe vækst.

Figur 5.2 Det sammenhængende rådgivningssystem



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

De fire indsatsområder er præsenteret i de følgende afsnit.

Overblik og sammenhæng

Når man som iværksætter møder nye udfordringer, skal det være nemt at skabe sig et overblik over de aktører og initiativer, der er relevante i den givne situation. Samtidig skal det være muligt at finde og vælge de relevante tilbud uden at kende til alle aktører eller tilbud på forhånd. Der arbejdes i Danmark målrettet for at styrke sammenhængen i rådgivningssystemet og skabe overblik over relevante aktører, og hvad de hver især kan hjælpe og bidrage med.

”No wrong door” er et af de bærende principper i det danske rådgivningssystem. Alle iværksætterguides, lige meget hvor de henvender sig, skal hurtigst muligt vise hen til den mest relevante rådgivning, uanset om den udbydes af offentlige eller private aktører, jf. boks 5.2.

Boks 5.2 Grundprincipper for et sammenhængende rådgivningssystem

1. *En indgang for virksomhederne – både fysisk og på nettet:* Virksomheder, der er i tvivl, skal kunne henvende sig til et centralt nummer eller gå på nettet.
2. *Ingen unødvendige mellemlid:* Virksomheder, der kender systemet, skal kunne henvende sig direkte til den institution, de mener, kan hjælpe dem.
3. *No wrong door:* Uanset hvor en virksomhed henvender sig, skal den hurtigst muligt guides til det sted, hvor den kan få den rette rådgivning eller problemafklaring.
4. *Virksomheder skal vises videre i systemet:* Når en virksomhed afslutter et forløb hos en rådgiver, skal den henvises videre eller oplyses om mulighederne for yderligere rådgivning hos andre aktører.

Der er igangsat en række konkrete initiativer for at fremme overblik og samordne forskellige tilbud målrettet iværksættere og vækstiværksættere.

For at hjælpe iværksættere med at navigere i rådgivningssystemet, er der i tæt samarbejde med erhvervsorganisationerne udviklet en hjemmeside, vækstguiden.dk. Vækstguiden giver et samlet overblik over alle offentlige tilbud, der skaber vækst og udvikling i virksomheder, og har ca. 7.500 unikke brugere om måneden. På to minutter kan iværksættere via vækstguiden finde frem til de tilskudsordninger og rådgivningstilbud, der kan hjælpe dem på vej, eller de kan finde tilbud om afklaringsforløb hos enten deres lokale erhvervsservice eller Væksthusene.

Et andet initiativ er etableringen af hjemmesiden startvækst.dk. Startvækst tilbyder viden og værktøjer til iværksættere og virksomheder og er integreret med vækstguiden.dk. På Startvækst kan iværksættere og virksomheder søge inspiration eller viden om netop de udfordringer, de står overfor, og finde konkrete værktøjer, når det passer den enkelte. Startvækst.dk har 75-80.000 unikke brugere om måneden.

Et tredje initiativ er oprettelse af rådgiverbørsen.dk. Her kan private rådgivere oprette en profil, så iværksættere kan søge en rådgiver til løsning af specifikke opgaver. Omvendt er det også muligt for iværksættere at lægge opgaver ind på børsen, som rådgivere kan byde ind på.

Ud over de initiativer, der skal hjælpe iværksættere med at navigere i systemet, er der også udviklet et fælles registreringssystem (CRM), der skal gøre videndeling mellem konsulenter i den offentlige erhvervsservice mere effektiv og dermed højne serviceoplevelsen for kunderne. Endvidere gør CRM-systemet det muligt at udtrække opdateret virksomheds- og iværksætterstatistik og måle på effekten af indsatsen i den offentlige erhvervsservice.

Afklaring og viden

De offentligt finansierede tilbud retter sig primært mod afklaring af muligheder og viden om fx lovgivning og regnskabsregler. Viden som mange iværksættere ikke selv har, og som kan spare dem for ærgrelser og omveje. Gennem lokale afklaringsforløb kan iværksætteren blive guidet hurtigt frem til den rette og mest relevante rådgivning. Intentionen er at få iværksætterne godt på vej og samtidig understøtte fremdrift i virksomheden, så iværksætterne kan bruge tiden på det, de er bedst til. Samtidig øger de offentlige afklaringstilbud efterspørgselen efter privat rådgivning, da det er her virksomhederne kan få specialiseret viden og konkrete kompetencer.

At sikre iværksættere den rette rådgivning har vist sig at have stor betydning for virksomhedens overlevelse. En analyse af Nordjysk Iværksætter Netværk (NIN) har påvist, at iværksætteres overlevelsesrate bliver 15 pct. større, når de har fået rådgivning (Anvendt Kommunal Forskning, 2009). Netop rationalet om at øge overlevelsesraten for nye virksomheder ved at få flere iværksættere godt fra start, var en af bevæggrundene bag den lokale erhvervsservice.

95 ud af de 98 kommuner tilbyder erhvervsservice til iværksættere. En af de helt store styrker ved den lokale erhvervsservice er, at den er tæt på brugerne og har stort kendskab til lokale forhold og lokale virksomheder. Samtidig er bredden i målgruppen afgørende for at kunne opnå kritisk masse på lokalt niveau og dermed sikre kvaliteten i den erhvervsservice, der ydes i de lokale centre. På landsplan er der stor variation i, hvor højt erhvervsfremme er prioriteret som indsatsområde i de enkelte kommuner.

Dette skyldes, at den erhvervspolitiske opgave er en frivillig opgave for kommunerne, og det derfor er op til den enkelte kommune, hvordan de tilrettelægger indsatsen (IRIS Group, 2010; KL, 2008). En analyse fra 2010 viser, at 30 pct. af kommunerne bruger mindre end 30 kr. årligt pr. indbygger på erhvervspolitik. I den anden ende af skalaen bruger 9 pct. af kommunerne over 180 kr. pr. indbygger (IRIS Group, 2010). De kommuner, der bruger mest, bruger således seks gange så meget som den

tredjedel af kommuner, som bruger mindst, hvilket illustrerer den store spredning, der er mellem tilbuddene i de enkelte kommuner.

Når vækstiværksættere skal ud over rampen, er det vigtigt at tilbyde specialiseret rådgivning. Ud over vejledning om etablering og drift kan iværksættere med vækstambitioner yderligere understøttes gennem specialiseret rådgivning om strategi, ledelse, internationalisering, finansiering og teknologi. For at opnå kritisk masse til den specialiserede vejledning til vækstiværksættere sker indsatsen for disse på regionalt niveau. Når man i Danmark har valgt at opbygge en offentlig infrastruktur målrettet iværksættere, er det som tidligere nævnt ud fra en antagelse om, at den rette balance mellem offentlige og private tilbud skaber de bedste betingelser for danske virksomheder. Det offentliges rolle er her dels at tilbyde afklaringsforløb, dels at guide iværksættere frem til de rette kompetencer hos offentlige eller private rådgivere.

Ofte undervurderer iværksættere og nye virksomheder behovet for at købe sig til den specialiserede rådgivning, der kan bringe virksomheden videre. Samtidig kan den manglende gennemskuelighed af markedet betyde, at iværksættere ikke efterspørger den nødvendige rådgivning. At få tilført specialiserede kompetencer til at drive en virksomhed ind i et vækstforløb kan have afgørende betydning for både overlevelse og vækst. Erfaringer fra NIN har vist, at iværksættere, der har fået rådgivning, i gennemsnit skabte flere job pr. virksomhed i løbet af de første tre år, og at deres omsætning var større end de iværksættere, der ikke havde modtaget rådgivning (Anvendt Kommunal Forskning, 2009). En evaluering fra Region Midtjylland viste, at knapt en fjerdedel af de virksomheder, der havde været igennem et vækstprogram, købte yderligere rådgivning end det, programmet omhandlede. To tredjedele af de iværksættere, der havde været igennem programmet, fortsatte samarbejdet med den eksterne rådgiver og investerede i yderligere rådgivning efter udløbet af programmet (DAMVAD, 2010).

De fem regionale Væksthuse, der blev etableret i 2007, er tænkt som knudepunkter i det sammenhængende rådgivningssystem. De yder problemafklaring og individuel vækstkortlægning for virksomheder med vækstpotentiale. Kortlægningen munder ud i en vækstplan for virksomheden og eventuelt en viderehenvielse til relevante private eller offentlige tilbud, der kan tilbyde specielle kompetencer inden for de områder, hvor virksomheden er udfordret. Derudover er Væksthuse operatører på en lang række af statens støtte- og tilskudsordninger på iværksætterområdet, fx kapital coach ordningen, bestyrelsespartnerskab og Early Warning, samt en række regionale programmer. Væksthuse har en central koordinerende funktion i erhvervsfremmesystemet

ved at skabe sammenhæng mellem de forskellige programmer og aktører, men også som bindeled mellem erhvervsfremmesystemet, iværksættere og virksomheder.

En evaluering af Væksthusene har vist, at Væksthusene bidrager til højere vækst i omsætning og eksport i de vejledte virksomheder (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2009b). En tilfredshedsundersøgelse viser, at Væksthusenes brugere generelt oplever Væksthuset som en professionel sparringspartner, og at hele 85 pct. vil anbefale Væksthusene til andre. Samtidigt tilkendegiver 4 ud af 10, at deres kontakt med Væksthuset har forbedret deres virksomheds mulighed for vækst (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2009a). Væksthusene har i første halvår af 2011 haft kontakt med 1.365 virksomheder, hvoraf 85 pct. er viderehenvist til private eller offentlige tilbud, heraf 67 pct. til private rådgivere (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011). Væksthusene er således med til at øge efterspørgslen efter rådgivning hos private aktører.

Væksthusene samarbejder med bl.a. Danmarks Designcenter (DDC), Eksportrådet, innovationsmiljøer og forskningscentre, Patent- og Varemærkestyrelsen, GTS - institutterne, Vækstfonden m.fl. Som beskrevet i kapitel 4, er der i tre af de fem Væksthuse indstationeret en medarbejder fra Eksportrådet med henblik på at styrke vækstiværksætternes internationalisering. Ligeledes har Væksthus Midtjylland en innovationsagent fra GTS-institutterne siddende i Væksthuset, for at smidiggøre iværksætternes vej til rådgivning om virksomhedens teknologiske udfordringer og muligheder.

Den lokale erhvervsservice og Væksthusene målretter deres ydelser forskellige kategorier af iværksættere, men det står vækstiværksætteren frit for at bruge den lokale erhvervsservices tilbud om vejledning i opstart og den daglige drift af en virksomhed. Ligeledes kan en iværksætter have et innovativt projekt og søge vejledning hos Væksthuset i sin region.

Kompetencetilførsel

For iværksættere kræver det at drive virksomhed og skabe vækst, at der tages beslutninger og handles på nye udfordringer i en proces præget af usikkerhed, da mange af beslutningerne skal træffes for første gang. Det er vigtigt at have viden og kompetencer til at handle på alle disse nye udfordringer. Hvis man som iværksætter ikke allerede ved, hvor man kan søge den rette rådgivning, kan Væksthusene henvise til private rådgivere med de efterspurgte kompetencer. Men Væksthusene har også en række varer på deres egne hylder. Erhvervs- og Byggestyrelsen følger iværksætteres vilkår i Danmark. Bliver der identificeret udfordringer,

som ikke mødes af de eksisterende tilbud, kan der introduceres nye initiativer, der sætter yderligere fokus på et enkelt område. Det kan være områder som fx ledelse, markedsføring, internationalt salg, netværk og innovation. Der bliver løbende udrullet nye projekter eller justeret i de eksisterende tilbud, således at Væksthusene hele tiden har en bred portefølje af tilbud til iværksættere. Samtidig er det en mulighed for at få testet initiativer på særlige fokusområder i en kortere periode.

Iværksættere mangler ofte internationale kompetencer og efterspørger målrettet rådgivning inden for internationalisering og eksport, når deres virksomhed udvikler sig ud over de danske grænser. Som beskrevet i kapitel 4, er Eksportrådet den samlede organisation for den statslige eksportfremmeindsats. Eksportrådet tilbyder rådgivning til virksomheder om eksport og internationalisering for at lette vækstiværksætternes vej ud på de internationale markeder.

Iværksættere, der står over for teknologiske udfordringer eller har brug for nye innovative løsninger, kan få rådgivning af de ni Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter (GTS-institutter). GTS-institutterne yder avanceret teknologisk rådgivning til virksomheder og omsætter forskning og ny teknologi til konkrete løsninger for virksomheder. En analyse fra 2011 viste, at GTS-institutterne tilsammen har knapt 11.000 kunder, hvorved de har fat i ca. 10 pct. af alle virksomheder i Danmark (Teknologisk Institut, 2011). GTS-institutterne har et netværk af Innovationsagenter, der tilbyder innovationstjek. Et innovationstjek sætter fokus på virksomhedens teknologiske innovationsmuligheder og udfordringer, hvorefter innovationsagenterne kan viderehenvise iværksætteren til relevante videninstitutioner, herunder universiteter og regionale teknologi- og kompetencecentre.

Et andet initiativ, der har til formål at styrke vækstiværksætternes kompetencer, er Accelerace, et initiativ under forskerparken Symbion. Vækstprogrammet er skræddersyet for særligt innovative vækstiværksættere. Deltagerne får styrket deres kompetencer og får tilbud om at få tilknyttet et advisory board samt hjælp til at finde investorer. Programmet er finansieret af strukturfondsmidler, Region Hovedstaden, Region Midtjylland og Vækstfonden.

Medarbejdere i eksisterende virksomheder har typisk en erfaring og et netværk, der giver dem gode betingelser for at starte en vækstvirksomhed. Et konkret initiativ, der har til formål at få medarbejdere i store danske virksomheder til at etablere egen virksomhed, er initiativet ”Accelerace – Spin-off” fra marts 2011. Bag initiativet står også forskerparken Symbion, Scion DTU, DTU-Symbion Innovation, de fem Vækst-

huse og Østjysk Innovation. Et af målene for initiativet er at skabe 30 spin-offs på tre år samt at styrke kulturen og systematikken i den måde, hvorpå der arbejdes med spin-off for herved at skabe grundlaget for flere fremtidige spin-offs. Accelerace-spin-off har både fokus på at styrke kompetencer blandt de potentielle iværksættere og deres adgang til risikovillig lånekapital.

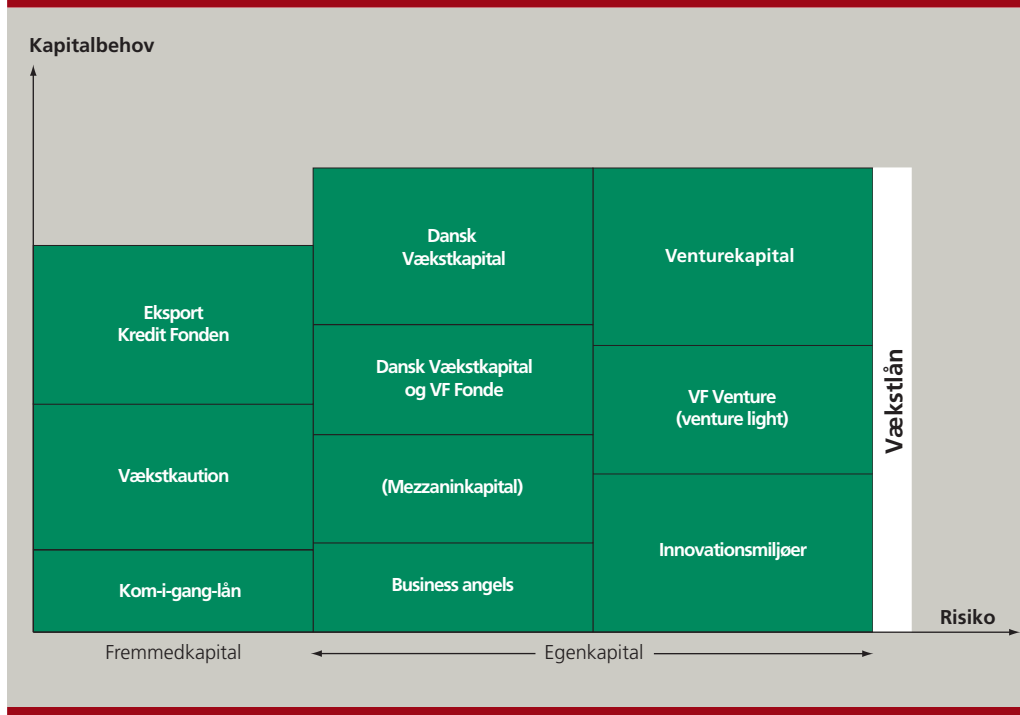
Kapitalinitiativer

Adgang til finansiering er en udfordring for de fleste iværksættere og især for vækstiværksætterne. Derfor er et vigtigt omdrejningspunkt i den offentlige iværksætterindsats at sikre adgangen til risikovillig kapital.

For langt de fleste iværksættere finder den første afsøgning af finansieringsmuligheder sted i banken. Som beskrevet i kapitel 3, Rammebetingelser for iværksættere, har de danske bankpakker bl.a. været rettet mod at sikre bedre lånemuligheder for danske virksomheder, der har haft svær adgang til lån som følge af den globale økonomiske krise. På trods af bankpakker, indikerer flere undersøgelser, at det fortsat er svært for små og mindre virksomheder at få adgang til lånekapital (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011d).

Iværksætterens adgang til risikovillig kapital går gennem flere kanaler. De offentlige aktører spiller en særlig rolle i opstartsfasen, hvor der er høj risiko. Banker og private investorer er mindre tilbøjelige til at investere i den tidlige fase. De offentlige tilbud kan imødekomme den udfordring enten ved at kautionere for lånet eller tilbyde egenkapital enten direkte eller indirekte til iværksættere. De forskellige offentlige finansieringsordninger sigter mod iværksættere i forskellige stadier af virksomhedens udvikling og kapitalbehov. Dette er illustreret i figur 5.3.

Figur 5.3 Eksempler på finansieringsformer



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens tilpasning af model fra Vækstfonden, 2011.

Der er en række vækstvirksomheder, som har kapitalbehov, der umiddelbart ikke bliver dækket af markedet. De falder uden for målgruppen for venturekapital – fx på grund af at virksomhedens kapitalbehov er for lille, og det forventede afkast ikke er tilstrækkeligt stort – og samtidig falder de uden for målgruppen for lånekapital, da virksomheden er for tyndt kapitaliseret (mangler egenkapital). Mezzaninlån eller ansvarlig lånekapital kan være en måde at imødekomme disse virksomheders kapital på. Ved mezzaninlån bevares ejerskabet uændret, og der skal ikke stilles sikkerheder som ved et almindeligt lån. Det betyder, at risikoen er større, og lånerenten vil som udgangspunktet også være tilsvarende højere. Den vil typisk bestå af både en fast rente og en variabel, resultatafhængig rente. Analyser peger på, at der er en betydelig efterspørgsel efter denne form for tålmodig og risikovillig kapital, som ikke er egenkapital. I dag er udbuddet af ansvarlige lån til mindre virksomheder i Danmark dog meget begrænset.

Vækstfonden er en af de centrale statslige aktører på det finansielle marked og kort beskrevet i boks 5.3.

Boks 5.3 Vækstfonden

Vækstfonden er et statsligt investeringsselskab, der finansierer lønsom vækst i små og mellemstore virksomheder. Med fokus på innovation, iværksætteri og fornyelse sætter Vækstfonden ind, hvor markedet tøver – enten med egenkapital til fonde og virksomheder eller med kautioner for lån.

På egenkapitalsiden investerer VF Venture i virksomheder med track record og i unge, innovative virksomheder, der har ambitioner om at vokse ud over landets grænser. Investeringerne foretages på markedsvilkår og ligger i intervallet 5–25 mio. kr. Derudover medvirker VF Fonde til at etablere fonde med et investeringsfokus rettet mod unoterede små og mellemstore virksomheder med vækstpotentiale.

På lånesiden stiller Vækstfonden kaution for lån på op til 25 mio. kr. (Vækstkautio-
tion) til forretningsudvikling i små og mellemstore virksomheder, fx ejerskifte,
udvikling af nye og forbedrede produkter samt iværksætteri. Derudover for-
midler Vækstfonden "kom-i-gang-lån" til iværksættere på op til 1 mio. kr.
Vækstfonden yder også Vækstlån på 2-7 mio. kr. til virksomheder, der samtidig
får tilført risikovillig kapital fra en eller flere ventureinvestorer.

I 2010 investerede Vækstfonden 98 mio. kr. i 27 virksomheder i form af lån og
egenkapitalindsud og gav tilsagn på 254 mio. kr. til etablering af en fond. I
samme periode formidlede Vækstfonden kom-i-gang-lån til 144 virksomheder
til et samlet beløb på 82 mio. kr. og vækstkautioner til 206 virksomheder for i
alt 516 mio. kr. (Vækstfonden, 2011a).

Kilde: Vækstfonden, 2011.

Ekspor Kredit Fonden (EKF) har særligt fokus på internationalisering. EKF hjælper virksomheder med at gøre deres internationale forretninger til virkelighed ved at dække de risici, der kan være ved at handle med andre lande og bane vejen for en konkurrencedygtig finansiering. EKF er ejet og garanteret af den danske stat, som sikrer fondens garantier, hvilket gør, at fonden kan dække risici, som det private marked ikke kan eller vil dække.

De seks Innovationsmiljøer tilbyder rådgivning og adgang til risikovillig kapital for forskere og videnbaserede virksomheder i opstartsfasen. De er finansieret af Forsknings- og Innovationsstyrelsen.

Dertil kommer en række fonde og tilskudsordninger, der yder direkte økonomisk tilskud til virksomheders udvikling på forskellige områder, som fx Fornylsesfonden, Højteknologifonden og mindre regionale initiativer som fx Bornholms Erhvervsfond.

Nedgang eller salg

Når man som iværksætter etablerer virksomhed, er der altid risiko for, at virksomheden ikke klarer den. Det kan være ideen ikke holdt, eller at den globale økonomiske krise gør, at kundegrundlaget svinder ind. Risikoen for konkurs, herunder personlig konkurs, og mærkatet ”fej” afholder mange fra at etablere virksomhed.

Den globale økonomiske krise har ramt danske virksomheder hårdt. Antallet af konkursramte virksomheder steg fra ca. 2000 virksomheder i 2007 til knap 6.500 virksomheder i 2010 (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011c). Økonomiske kriser er en naturlig del af en virksomheds udvikling. Det væsentlige er, at man som virksomhedsejer reagerer hurtigt på de første krisetegn, fx ved at effektivisere driften eller nytænke virksomhedens forretningsmodel og hurtigt søge hjælp de rette steder enten til at komme gennem krisen eller til at lukke virksomheden ned.

Den danske indsats for at hjælpe kriseramte virksomheder har fokus på at reducere risikoen ved at etablere egen virksomhed. Det gøres både gennem ændringer af konkurslovgivningen men også gennem initiativer, der tilbyder viden og vejledning til virksomheder i krise for derigennem at få virksomhederne bedre gennem krisen.

Som beskrevet i kapitel 3 har der i de seneste år har været fokus på at tilpasse lovgivningen, så den tager hensyn til både de konkursramte virksomheder og kreditorer.

Early Warning ordningen er etableret efter hollandsk forbillede og rulles ud via Væksthusene. Ordningen har fokus på at sikre, at virksomheder i krise får hurtig og gratis adgang til kompetent rådgivning og sparring. På kort sigt er formålet med initiativer for kriseramte virksomheder, at flere kriseramte virksomheder overlever, eller at de virksomheder, der står over for lukning, lukker hurtigt og med mindre gæld. Early Warning trækker på en gruppe af private rådgivere, der stiller deres ekspertise gratis til rådighed for virksomhederne. En evaluering af Early Warning fra 2011 viser, at initiativet har bevist sin relevans, jf. boks 5.4.

Boks 5.4 Konklusioner fra evaluering af Early Warning

Early Warning har vist sin relevans med stor tilstrømning af virksomheder med reelle økonomiske problemer, og Early Warnings kunder afspejler med få undtagelser den generelle erhvervsstruktur i dansk erhvervsliv – på tværs af brancher og regioner. Endvidere fremhæves det, at Early Warning giver en kompetent vurdering af virksomhedernes økonomiske situation og gør en dokumenterbar forskel for virksomhederne:

- De *overlevende* virksomheder, der har søgt rådgivning hos Early Warning, har klaret sig bedre end virksomheder, der ikke har modtaget hjælp. De vejledte Early Warning virksomheder har fra 2009 til 2010 haft et tab i omsætning på 9 pct. og et tab i værditilvæksten på 7,5 pct., mens virksomheder, der ikke har fået hjælp, har tabt henholdsvis 15 pct. og 18 pct. Det svarer til en samlet meromsætning på 164 mio. kr. og en merværditilvækst på 99 mio. kr. for Early Warning virksomheder i forhold til virksomheder, der ikke har modtaget hjælp.
- For de Early Warning virksomheder, *der er lukket ned*, er gælden tilsvarende reduceret sammenlignet med virksomheder, der ikke har gjort brug af ordningen. De 215 virksomheder, der har fået hjælp af Early Warning til at lukke deres virksomhed, har en gennemsnitlig gæld (751.000 kr.) til det offentlige, der ligger 20 pct. under den gennemsnitlige gæld for gruppen af sammenlignelige virksomheder (932.000 kr.). I runde tal svarer det til, at virksomhedernes gæld til det offentlige er reduceret med ca. 30 mio. kr.

Kilde: eStatistik, 2011.

Et andet initiativ er netværket EjerskifteDanmark, der har til formål at understøtte et godt forløb omkring et ejerskifte. EjerskifteDanmark er et netværk bestående af en bred vifte af organisationer, private rådgivere og offentlige erhvervsfremmeaktører, der rådgiver og vejleder om ejerskifte for at sikre, at ejeren, men også virksomheden som helhed, kommer bedst muligt gennem et ejerskifte. Initiativet er nærmere omtalt i appendiks 2. Et ejerskifte kan være forbundet med store omkostninger både for virksomheden og for samfundet, hvis der ikke lægges en plan i god tid. Tal fra 2008 viser, at op mod 62 pct. af de mindre virksomheder står over for et ejerskifte i løbet af de næste 10 år, og af disse har 40 pct. ikke udarbejdet en exit-strategi. Kun 34 pct. af de ejere, der har eller er ved at lægge en exit strategi, har skrevet den ned i en formaliseret strategi (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2008b). Virksomhedsejeres manglende bevidsthed om, at et ejerskifte kræver grundig planlægning, er en stor barriere for at udnytte potentialet i et ejerskifte. Analysen viser ligeledes, at virksomheder, der fortsætter inden for familien i gennem-

snit har mindre overskud end virksomheder, der overgår til en udefrakommende. En bedre planlægning af ejerskifterne – herunder særligt et øget fokus på de kommende direktørers kompetencer – kan derfor få stor betydning for den enkelte virksomhed og for samfundsøkonomien.

5.2 En fokuseret indsats på tværs

Den generelle iværksætterindsats suppleres med initiativer rettet mod specifikke målgrupper, som fx sociale, etniske og kvindelige iværksættere.

De har som udgangspunkt de samme udfordringer som andre iværksættere, der ønsker at starte og drive egen virksomhed. Analyser har dog vist, at de tre grupper hver især har nogle særlige udfordringer og ikke i samme omfang som andre iværksættere benytter det eksisterende rådgivningssystem.

Sociale iværksættere er iværksættere, der er drevet af et ønske om at forbedre samfundsmæssige forhold og skabe social værdi. Sociale iværksættere arbejder ofte med nye produkter, services eller processer, og er lige som andre iværksættere optaget af at skabe arbejdspladser og øge produktiviteten. Men sociale iværksættere genererer ikke overskud til investorer, idet de geninvesterer et eventuelt overskud i virksomheden for yderligere at fremme sociale formål. Deres forretningsidé og manglende kommercielle fokus gør, at de har sværere ved at opnå et banklån eller overbevise investorer om, at de skal investere i deres virksomhed.

Etniske iværksættere bruger i mindre omfang det etablerede rådgivningssystem, og de går dermed glip af værdifuld vejledning (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2009c). Etnisk Erhvervsfremme er et initiativ, der har til formål at fremme etablering, overlevelse og vækst af virksomheder med nydanske ejere.

For de kvindelige iværksættere har indsatsen haft fokus på at fortælle historierne om succesfulde kvindelige iværksættere, der kan fungere som rollemodeller for andre kvinder med en iværksætter i maven (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2008a).

Indsatsen for de særlige grupper af iværksættere har, ud over formålet om at skabe opmærksomhed omkring entreprenørskab og iværksætteri i målgruppen, til formål at få dem kanaliseret over i det etablerede rådgivningssystem, da der ikke er ønske om at opbygge et parallelsystem for specifikke målgrupper.

Appendiks 1 **Metode**

Iværksætterindexets kapitel 3 om rammebetingelser for opstart og vækst bygger på en model, der kategoriserer et lands rammebetingelser på seks overordnede faktorer med 29 tilhørende politikområder. Dette appendiks giver en kort beskrivelse af baggrunden for denne opdeling på faktorer og politikområder. Appendiks præsenterer desuden den anvendte metode til at gøre indikatorerne, der anvendes til at vurdere de enkelte områder, sammenlignelige. Det gøres ved at normalisere indikatorerne, jf. afsnit A1.1. Afsnit A1.2 præsenterer den anvendte metode til at kvalitetssikre indikatorerne, og afsnit A1.3 præsenterer metoden bag beregningen af den historiske udvikling.

Boks A1.1. giver en kort introduktion til faktorer og politikområder.

Boks A1.1 Faktorer, politikområder og indikatorer

Faktorer betegner de i alt seks områder, der anvendes til at beskrive et lands rammebetingelser: *regulering, markedsf forhold, adgang til finansiering, viden-skabelse og -spredning, iværksætterkompetencer samt iværksætterkultur.*

Hver faktor kan yderligere opdeles i et antal **politikområder**. Politikområderne er yderligere konkretiserede underkategorier for et lands rammebetingelser.

Hvert politikområde vurderes på baggrund af et antal **indikatorer**. Typisk dækkes et politikområde af 3-5 internationalt sammenlignelige indikatorer, der indfanger status og udvikling på det enkelte politikområde.

Til grund for kategoriseringen mellem faktorer, politikområder og indikatorer ligger arbejdet af Hoffmann og Ahmad (2008). Kategoriseringen er løbende under revision, og vil naturligvis kunne konstrueres på andre måder, ligesom det bør bemærkes, at en række af politikområderne er gensidigt afhængige.

Forrige års opgørelse af de internationalt sammenlignelige rammebetingelser introducerede en ny metodisk ramme. En ny kategorisering af indikatorerne blev præsenteret og udvidet med udgangspunkt i arbejdet fra OECD (2008) og Hoffmann & Ahmad (2008), og den nye metodiske ramme blev forstærket med nyt datamateriale. Årets beregning fastholder den nye ramme, der blev introduceret i 2009, men supplerer datamaterialet yderligere.

Indekset opregner i år – ligesom sidste år – følgende seks faktorer, som er afgørende for et lands rammebetingelser: *regulering*, *markedsforhold*, *adgang til finansiering*, *videnskabelse og -spredning*, *iværksætterkompetencer* og *iværksætterkultur*, jf. figur A1.1.



Note: For yderligere information se OECD (2008) og Ahmad & Hoffmann (2007).

De seks faktorer systematiserer og opregner de tilgængelige kvantificerbare forhold, der antages at påvirke den enkelte iværksætters mulighed for at stifte, drive og udvikle en ny virksomhed i et givent land.

- *Regulering* dækker over forhold, som regeringer kan påvirke direkte via lovgivning. Det er forhold som skatteniveau, antallet af offentlige regulativer og lignede institutionelle forhold, der alle vurderes at have effekt på iværksætteraktiviteten.
- *Markedsforhold* dækker over nye virksomheders afsætningsmuligheder, fx adgangen til udenlandske markeder og omfanget af offentlig regulering, der dækker over graden af offentlig-privat markedsintervention.

- *Adgang til finansiering* påvirker iværksætternes tilgængelige ressourcer. Det er forhold som adgangen til lånemuligheder, muligheden for at finde risikovillig kapital samt effektive og velfungerende aktiemarkeder.
- *Videnskabelse og -spredning* omfatter overførslen af viden mellem et lands forskningsinstitutioner og erhvervsliv samt tilgængeligheden og anvendelsen af de nyeste teknologier i landene.
- *Iværksætterkompetencer* dækker over iværksætternes egne evner til at skabe værdi gennem nye produkter, processer og markeder i kraft af uddannelsesmæssige kvalifikationer samt over kvaliteten og udbuddet af den tilgængelige offentlige og private rådgivning.
- *Iværksætterkulturen* forsøger at indfange, hvorledes samfundet og det enkelte individ opfatter iværksættere og egne muligheder for at starte egen virksomhed.

Under hver enkelt af de seks faktorer er et antal politikområder. Politikområder er yderligere specificerede vilkår for iværksætteri. Under faktoren *adgangen til finansiering* hører f.eks. følgende politikområder: *lånekapital, venturekapital, aktiemarkeder, og andre former for kapital*, jf. figur A1.2.

Figur A1.2 Politikområder benyttet til at måle iværksætteres rammebetingelser

Samlet mål for iværksætteres rammevilkår					
Regulering	Markedsforhold	Adgang til finansiering	Videnskabelse og -spredning	Iværksætterkompetencer	Iværksætterkultur
Administrative byrder	Adgang til udenlandske markeder	Lånekapital	R&D aktiviteter	Iværksætteruddannelser	Holdning til iværksætteri i samfundet
Konkurrencelovgivning	Grad af offentlig involvering	Venturekapital	Overførsel af viden	Tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft	Entreprenøriel tankegang
Arbejdsmarkedsregulering	Privat efterspørgsel	Aktiemarkeder	Samarbejde mellem virksomheder	Iværksættertræning og -erfaring	
Retssystemet	Offentlig efterspørgsel	Business angels	Teknologioptag	Iværksætterinfrastruktur	
Konkurrencelovgivning		Andre former for kapital			
Social- og sundhedsforsikring					
Indkomstskat					
Formue- og arveskat					
Selskabs- og kapitalbeskatning					
Intellectuelle ejendomsrettigheder					

Forklaring:

- Politikområder med overvejende spørgeskemadata
- Politikområder med indikatorer
- Politikområder, der ikke medtages i den samlede opgørelse
- Politikområder uden indikatorer

Anm.: Modellen er udviklet på baggrund af metodiske drøftelser i blandt andet OECD-regi. En diskussion af de enkelte politikområder findes i Ahmad & Hoffmann (2008) og Gabr & Hoffmann (2006). Der er i år tilføjet en angivelse af politikområder, hvor andelen af spørgeskemadata udgør mere end 50 pct. (jf. de lysegrønne bokse). Se også appendiks 2 for en detaljeret beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder og for en analyse af faktorer og politikområder.

Modellen opererer med 29 politikområder fordelt på de 6 faktorer. Af de 29 politikområder medtages 20 til beregning af landenes samlede score. De resterende 9 politikområder har enten ingen anvendelige indikatorer, eller har for få til, at de kan medtages i den samlede opgørelse. Fire af de anvendte politikområder bygger hovedsageligt på spørgeskema-

data. De er markeret, da konklusionerne fra disse politikområder skal tages med større varsomhed.

Privat efterspørgsel og *Samarbejde mellem virksomheder* er ikke medtaget, da datagrundlaget er mangelfuldt. *Social og sundhedsforsikring* er ikke medtaget, da der er stor usikkerhed omkring effekten af dette politikområde, altså om området påvirker rammebetingelserne positivt eller negativt. Politikområdet *formue- og arveskat* er ikke medtaget i dette års indeks, da der ikke længere optræder en indtægt på baggrund af beskatningen blandt flere af OECD-landene. Det skyldes, at hovedparten af OECD-landene har afskaffet formue beskatningen, hvorfor evt. udsving udebliver på den normaliserede score.

Hvert af de inkluderede politikområder er repræsenteret ved det tilgængelige antal indikatorer. Beregningen i år er baseret på 76 indikatorer fordelt på hvert af politikområderne, jf. figur A1.3. Til sammenligning baseredes sidste års måling sig på 89 indikatorer. Pga. forringet datakvalitet er 2 indikatorer taget helt ud af indekset og 14 indikatorer er taget ud af selve analysen, men er stadig en del af indekset, idet vi afventer opdaterede data i de kommende år. 3 indikatorer er aktiveret siden forrige år.

Figur A1.3 Ændringer fra Iværksætterindeks 2010 i antal indikatorer

Faktorer	Antal indikatorer, der er gengængere	Antal indikatorer, der er taget ud	Antal indikatorer, der er nye	Antal indikatorer, i alt
Reguleringsrammer	27	6	0	27
Markedsforhold	8	4	0	8
Adgang til finansiering	13	0	0	13
Videnskabelse og -spredning	14	2	0	15
Iværksætterkompetencer	5	2	0	6
Iværksætterkultur	9	2	0	10
Samlet antal	76	16	0	76

Tilsvarende er Luxembourg ikke inkluderet i dette års indeks grundet udsving i datagrundlaget. Israel er medtaget i dette års indeks, hvilket medfører, at vi i alt måler rammebetingelserne for iværksætteri blandt 29 OECD-lande.

A1.1 Normalisering af data

De forskellige indikatorer kan ikke umiddelbart sammenlignes. Nogle indikatorer er værdier i kroner og ører, nogle er procenter eller andele, og andre opgøres som dage eller år. For at kunne sammenligne indikatorerne regnes alle indikatorer om til indeksværdier. Hver indikator normaliseres ved at sætte værdien for det bedste land til 100 og det dårligste til 0. Når alle indikatorer på et politikområde er normaliseret, findes landenes score på hvert politikområde ved at beregne gennemsnitsværdien af indikatorerne, jf. boks A1.2.

Boks A1.2 Normalisering af indikatorer

Normaliseringen af indikatorerne sker for at kunne sammenligne de forskellige indikatorer, der ligger til grund for indekset. Normaliseringen består i, at den bedste score i en måling tildeles værdien 100 og den dårligste 0, og så placeres de øvrige værdier på skalaen imellem.

Normaliseringen laves på ny for hver udgave af indekset, og man kan derfor ikke sammenligne værdierne fra indeks til indeks. For at kunne vise fremskridt fra år til år laves normaliseringen i hvert indeks for de to seneste målinger af en indikator.

A1.2 Kvalitetssikring af indikatorerne

Hvert år kvalitetsvurderes alle tidligere anvendte indikatorer samt potentielle nye med henblik på at kvalitetssikre datagrundlaget for årets iværksætterindeks. Hver indikator bliver vurderet ud fra en række kriterier, jf. boks A1.3 nedenfor.

Boks A1.3 Vurderingskriterier for Indikatorerne

En indikator skal være:

<i>Relevant</i> -	Indikatoren skal som minimum være et indirekte mål for den faktor, den er tiltænkt at være en indikation af.
<i>Nøjagtig</i> -	Indikatoren skal komme fra en legitim kilde. Data skal med andre ord stamme fra en velkendt eller veldokumenteret kilde. Indsamlingsmetoden skal endvidere i et vist omfang være standardiseret på tværs af lande.
<i>Tilgængelig</i> -	Indikatoren skal være tilgængelig for minimum 50 procent af de undersøgte lande.
<i>Kohærent</i> -	A priori skal det være muligt at vurdere, hvorvidt en høj score på indikatoren er godt eller skidt.
<i>Historisk</i> -	Der skal være en stærk sandsynlighed for, at indikatoren bliver opdateret fremadrettet, således at den er i stand til at indikere en historisk udvikling.

For tidligere anvendte indikatorer gælder det typisk, at det enten er det historiske krav eller kravet om nøjagtighed, der medfører, at indikatoren bliver taget ud af indekset. Dette kan for eksempel skyldes, at data ikke længere bliver opdateret, eller at kilden har omdefineret metoden for indsamling af data.

Indikatorers relevans er baseret på en vurdering af, hvorvidt indikatoren bidrager med yderligere værdi i forhold til eksisterende indikatorer inden for politikområdet. Det er en samlet vurdering af eksisterende indikatorer samt sammenhængen imellem indikatoren og politikområdet, og endelig hvorvidt indikatoren belyser politikområdet.

Den metodiske nøjagtighed for indsamlingen af data er vigtig for vurderingen af indikatorens evne til at beskrive karakteristika inden for politikområdet. Der er naturligvis en variation imellem de enkelte kilder samt typer af data. Fælles for alle indikatorer er dog, at de bliver vurderet på grundlag af indsamlingsmetoden, samt hvorvidt data fra de enkelte lande er sammenlignelige.

Tilgængelighed er et spørgsmål om, hvor mange lande, der er medtaget i grunddata. Som minimum skal halvdelen af de lande, der indgår i indekset, være dækket af indikatoren.

Da indekset både arbejder med en situationsdimension samt en historisk dimension, bliver indikatorerne vurderet på deres stabilitet og opdateringsfrekvens. Indikatorer, der ikke dækker en længere periode, bliver kun medtaget, såfremt det forventes, at de bliver opdateret.

Korrelationen imellem indikatoren og politikområdet er ligeledes relevant for vurderingen af indikatorerne. Derfor bliver indikatorens kohærens også medtaget i vurderingen af nye indikatorer.

Yderligere information om indikatorerne er samlet i den såkaldte kvalitetsmanual, "Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators, Version V", der kan downloades fra hjemmesiden, www.foranet.dk.

A1.3 Metoden for den historiske oversigt

Den historiske oversigt er baseret på de samme indikatorer, der er medtaget i den aktuelle oversigt over rammebetingelserne for iværksætteri. Det betyder, at kvalitetssikringen følger samme kriterier, som tilfældet er for årets beregning for 2011. De enkelte indikatorer bliver dog normaliseret efter følgende formel for hele perioden:

Normaliseringen

$$= \frac{\text{Værdien for pågældende land i det pågældende år} - \text{Mindsteværdien i hele perioden}}{\text{Størsteværdi i hele perioden} - \text{Mindsteværdien i hele perioden}} \times 100$$

Normaliseringerne bliver opsamlet under hvert politikområde som et simpelt gennemsnit. Den enkelte indikator skal indeholde data for mindst tre år, for at denne medtages i den historiske analyse. Såfremt der er et "hul" i datasættet, fremskrives indikatorens udvikling lineært, og indikatoren medtages i den historiske analyse.

De forskellige politikområder bliver efterfølgende samlet til en historisk indekssværdi opgjort for hvert af de inkluderede lande og for hvert enkelt år efter et simpelt gennemsnit.

Såfremt analysen af de enkelte år baserer sig på mindst 12 politikområder for alle landene, anvendes data som de er uden yderligere beregninger. Hvis der i et år mangler indikatorer, så mindre end 12 politikområder er dækket, bliver det pågældende år beregnet på grundlag af indikatorer fra samme politikområder fra nærmeste år. Dette er typisk tilfældet i starten og slutningen af perioden.

Appendiks 2

Seks faktorer – Danmarks udvikling og placering i forhold til de bedste OECD-lande

Iværksætterindeksets kapitel 3 præsenterede de overordnede resultater fra analysen af Danmarks historiske udvikling og placering i forhold til det bedste OECD-lande på de enkelte faktorer og udvalgte politikområder. Dette appendiks præsenterer analysen, der ligger til grund for afsnit 3.5 i kapitel 3.

Formålet med analysen er at vurdere, hvilke politikområder, der har bidraget til at forbedre de samlede danske rammebetingelser. Samtidig skal den identificere politikområder, hvor Danmark ligger bag de bedste OECD-lande.

Analysen af de enkelte faktorer er todelt. Første del ser på Danmarks historiske udvikling over en 10-årig periode fordelt på hvert politikområde. Anden del analyserer Danmarks placering i forhold til det bedste OECD-land, der har den højeste score på de enkelte politikområder i 2011.

Samlet viser analysen af de seks faktorer og deres underliggende politikområder, at Danmark har forbedret sig på 15 ud af 20 politikområder siden 2001. Den mest markante fremgang er at finde på politikområderne *aktiemarkeder, videnoverførsel, teknologioptag og holdning til iværksætteri i samfundet*.

Sidst i hvert af de følgende seks afsnit om faktorerne er angivet, hvilke indikatorer, der bliver anvendt i analysen af Danmarks historiske udvikling og sammenligningen med det bedste OECD-land.

A2.1 Regulering

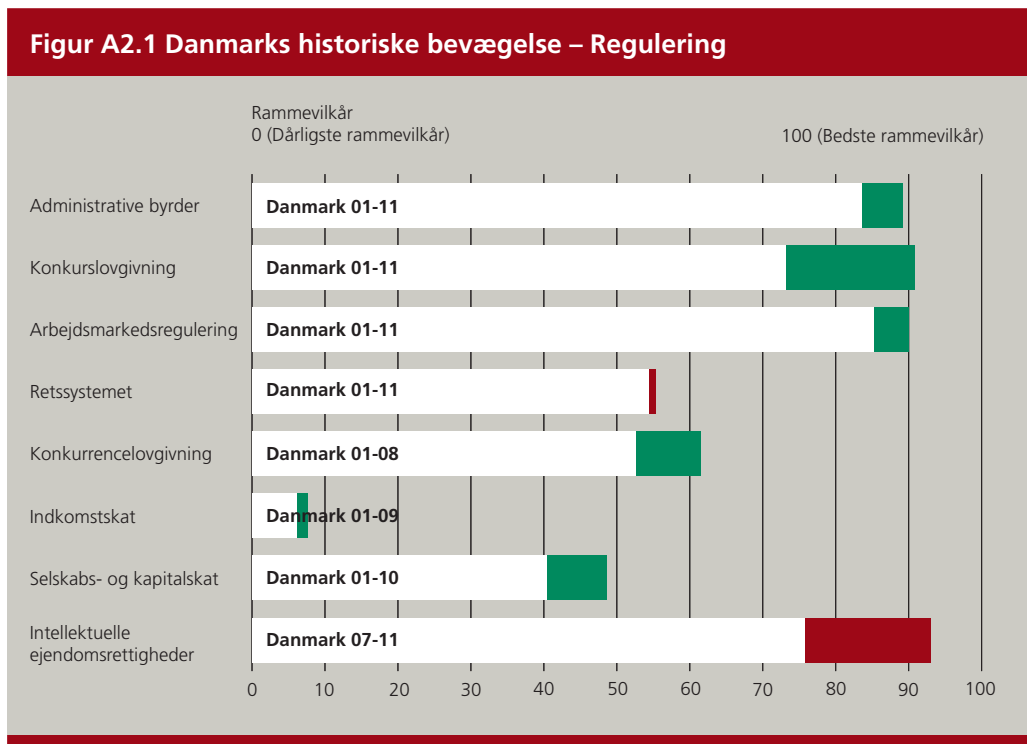
Faktoren *regulering* dækker over politikområder, der er politisk bestemt, og som de nationale regeringer kan påvirke direkte gennem lovgivning og konkrete initiativer. Reguleringen påvirker iværksætteraktiviteten på mange måder. Den påvirker fx risikovillighed gennem konkurslovgivningen. Samtidig har de administrative byrder betydning for virksom-

hedens samlede administrationsomkostninger ved at drive virksomhed. Regulering har med andre ord betydning for iværksætterens incitament til at tage risici, starte egen virksomhed og gøre en ekstra indsats for at få virksomheden ind i et solidt vækstforløb.

Som beskrevet i appendiks 1 og kapitel 3 dækker faktoren *regulering* over følgende otte politikområder *administrative byrder, konkurslovgivning, arbejdsmarkedsregulering, retssystemet, konkurrencelovgivning, indkomstskat, selskabs- og kapitelskat* og *intellektuelle ejendomsrettigheder*.

Den historiske udvikling i Danmark

Danmark har over en 10-årig periode haft en historisk fremgang i seks ud af de otte politikområder, jf. figur A2.1.



Anm.: Grøn betyder fremgang, mens rød betyder tilbagegang på det enkelte politikområde.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

Særligt udviklingen i konkurslovgivning skiller sig positivt ud. Det tilskrives, at der i de seneste år har været fokus på at tilpasse lovgivning, så den tager hensyn til både de konkursramte virksomheder og kreditorerne. For at sikre den balance er dansk lovgivning løbende blevet forbedret. Blandt andet er der lavet ændringer i reglerne for gældsanering i 2005, en lovændring for hurtigere behandling af konkursboer fra 2007 og Early Warning ordningen fra 2007, der har til formål at give virksomheder i krise mulighed for hurtig og gratis adgang til kompetent rådgivning.

Politikområderne *administrative byrder*, *arbejdsmarkedsregulering*, *konkurrencelovgivning* og *selskabs- og kapitalsskat* har haft en pæn historisk udvikling.

Politikområdet *administrative byrder* opgøres på antallet af procedurer, tidsforbruget forbundet med de enkelte procedurer samt omfanget af de direkte økonomiske omkostninger. Den danske indsats for at nedbringe de statslige administrative byrder har båret frugt. De senere år er en række regler fjernet eller forenklet, og administrative procedurer er effektiviseret ved hjælp af bl.a. digitale løsninger. Indsatsen har medført, at virksomhedernes administrative byrder ved udgangen af 2010 er lettet med 7,6 mia. kr. om året. Det svarer til, at de administrative byrder samlet er lettet med næsten 25 pct. over en 10-årig periode (Økonomi- og Erhvervsministeriet 2011a).

AMVAB-metoden er et effektivt værktøj i at følge og dokumentere bestræbelserne på at nedbringe de administrative byrder, som ministerierne pålægger virksomhederne, jf. boks A2.1.

Boks A2.1 AMVAB

AMVAB står for Aktivitetsbaseret Måling af Virksomhedernes Administrative Byrder. AMVAB er en metode, der gennem kortlægning af danske virksomheders tidsforbrug måler erhvervslivets administrative omkostninger ved at efterleve erhvervsrettet regulering.

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har siden 2005 anvendt AMVAB-metoden til løbende at vurdere de forventede administrative konsekvenser ved lovforslag, udkast til bekendtgørelser samt øvrige initiativer, der har konsekvenser for virksomhedernes administrative omkostninger. Metoden bygger på ex-ante målinger, det vil sige målinger af regulering, der endnu ikke er vedtaget, og som virksomhederne endnu ikke har erfaring med at efterleve. Resultatet af ex-ante målingerne er et estimat af de forventede administrative konsekvenser ved reguleringen.

Formålet med metoden er at få et samlet overblik over omkostningerne af de erhvervsrelevante regler på et område. Metoden er et effektivt værktøj til at følge de enkelte ministeriers bestræbelser på, at nedbringe de administrative byrder. AMVAB ligger til grund for et "Byrdebarometer", der viser de enkelte ministeriers byrdeniveau i 2001, det aktuelle byrdeniveau og de enkelte ministeriers bidrag til nedbringe den samlede mængde af administrative byrder til 25 pct. i 2010. Der findes mere information om initiativet på www.amvab.dk

Trods indsatsen for at nedbringe de administrative byrder for danske virksomheder, viser en analyse fra 2010 gennemført af DAMVAD og Designit for Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, at nye og mindre virksomheder, der ikke ønsker at vokse yderligere, angiver administrativt besvær som en af de væsentligste grunde.

Fremgangen i selskabs- og kapitalsskat kan bl.a. tilskrives en sænkning af selskabsskatten fra 30 pct. til 25 pct. fra indkomståret 2007 med henblik på at skabe investeringer, højere produktivitet et mere konkurrencedygtigt skattegrundlag. Resultatet er, at den danske selskabsskat i dag ligger på et lavere niveau end lande som Sverige, Finland, Storbritannien og New Zealand. Det ligger også markant under det amerikanske niveau, hvor selskabsskatten er på 35 pct. (OECD Tax Database, 2011).

På politikområdet *indkomstskat* kan der særligt spores en fremgang i 2009. Det skyldes bl.a. den tidligere VK- regerings aftale om lavere skat på arbejde fra 2007, der førte til et højere personfradrag og beskæftigelsesfradrag allerede fra 2008 og en yderlig forhøjelse af person- og beskæftigelsesfradraget samt mellemskatgrænsen fra 2009.

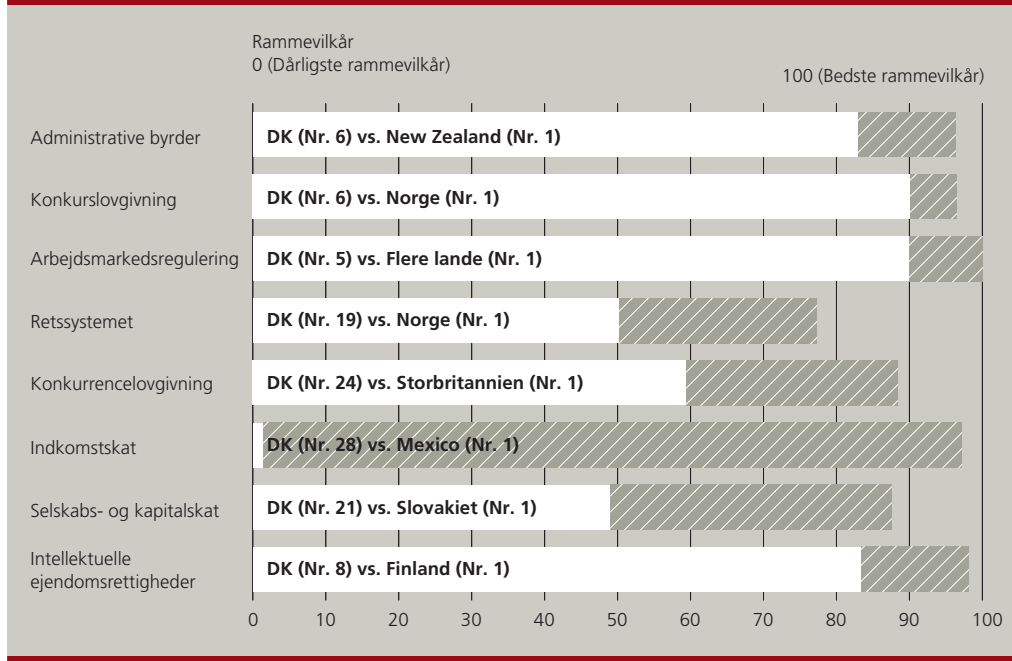
Danmark har i samme periode oplevet en tilbagegang for politikområderne *retssystemet*, der sætter fokus på omkostningerne ved at bringe en sag for retten og antallet af procedurer, og beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder såsom patenter herunder piratkopieringstiltag. Ændringen skyldes primært den anvendte normaliseringsmetode, hvor marginale ændringer i scoren slår ud. De tilgængelige internationale sammenlignelige indikatorer, der måler politikområdet, er baseret på en kvalitativ ekspertundersøgelse gennemført af World Economic Forum. Ser man på de absolutte værdier viser billedet, at Danmark målt på intellektuel ejendomsret er gået fra en score på 6,3 point i 2007 til en score på 5,7 i 2011. Det samme er gældende for indikatoren beskyttelse af ejendomsretten, hvor Danmark er gået fra 6,6 point i 2007 til 6,0 point i 2011.

Danmark har siden 2008 gennemført en række initiativer, der blandt andet har til formål at bekæmpe piratkopiering, der er et stigende problem på globalt plan og i Danmark. Der er fx oprettet et tværministerielt myndighedsnetværk, hjemmesiden www.stoppiraterne.dk, ligesom strafferammerne for alle typer af IPR-krænkelser er øget betragteligt fra halvandet til 6 års fængsel. De mange initiativer til bekæmpelse af piratkopiering siden 2008 kan imidlertid have skabt større opmærksomhed om problemet, hvilket kan være en medvirkende årsag til den øgede utilfredshed, som afspejles i analysen fra World Economic Forum, som beskyttelsen af intellektuelle ejendomsrettigheder vurderes på baggrund af.

Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande

Danmark ligger over OECD-gennemsnittet på faktoren *regulering*, men ligger et stykke bag de bedste OECD-lande. På politikområderne *administrative byrder*, *konkurslovgivning*, *arbejdsmarkedsregulering* samt *intellektuelle ejendomsrettigheder* er Danmark placeret blandt de ti bedste OECD-lande, og på de resterende politikområder er Danmark et godt stykke efter de bedste lande, jf. figur A2.2.

Figur A2.2 Forholdet imellem Danmark og de bedste lande – Regulering



Anm.: Danmarks nuværende indekserede niveau er markeret med de hvide bånd i figuren. Det grå bånd angiver Danmarks afstand op til det bedste OECD-land på de respektive politikområder.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmark har haft en mindre relativ fremgang på politikområdet *administrative byrder*, der primært skyldes en marginal tilbagegang hos de bedste lande. Trods det har Danmark stadig en betydelig afstand til det bedste land New Zealand.

Den danske konkurslovgivning er i en internationale sammenligning god. Og Danmark har som de bedste lande haft en fremgang på politikområdet *konkurslovgivning*. Det bedste land Norge adskiller sig fra Danmark, ved at det i Norge er forbundet med lavere omkostninger at lukke en virksomhed.

Det fleksible danske arbejdsmarked gør, at Danmark er blandt de bedst placerede lande målt på indikatorerne vedrørende fleksibiliteten ved ansættelse og afskedigelse af medarbejdere. Danmark ligger dog et stykke bag de to bedste lande USA og New Zealand målt på indikatoren, der opgør, hvor rigide reglerne vedrørende overarbejde er i forskellige lande.

På politikområdet *intellektuelle ejendomsrettigheder* har Danmark en pæn placering, men er stadig et stykke vej efter Finland, der er det bedst placerede land på politikområdet.

På politikområderne *indkomstskat* og *selskabs- og kapitalsskat* kan der spores en relativ fremgang for Danmark. På politikområdet *selskabs- og kapitalsskat* er Slovakiet det OECD-land, der har den højeste score. En sammenligning af Danmarks placering i forhold til de bedste lande viser, at Danmark er på niveau med lande som Finland, USA og New Zealand.

Se boks A2.2 for en nærmere beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder under faktoren *regulering*.

Boks A2.2 Indikatorer under faktoren: Regulering

Indikatorer under politikområdet: Administrative byrder

Antal opstartsprocedurer: Indikatoren måler de lovbundne procedurer, en iværksætter skal igennem, før virksomheden lever op til de officielle krav.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Gennemsnitlige tid forbundet med opstartsprocedurerne: Indikatoren måler den gennemsnitlige tid, som iværksætteren bruger på opstartsprocedurerne opgjort i kalenderdage. Det antages i undersøgelsen, at en procedure tager minimum en dag at gennemføre.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Opstartsomkostninger: Indikatoren måler de omkostninger, som iværksætteren må bære i form af afgifter og gebyrer i forbindelse med etableringen af ny virksomhed.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Påkrævet kapital forbundet med at starte en virksomhed med begrænset ansvar: Indikatoren viser størrelsen på beløbet, som iværksætteren afkræves som garantistillelse ved oprettelsen af virksomhed med begrænset ansvar, fx anpartsselskaber.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Registrering af ejendom: Indikatoren samler antallet af procedurer, tidsforbruget i forbindelse med de enkelte procedurer samt omkostningerne som procent af ejendommens værdi, der er knyttet til registrering af erhvervelse af landejendom.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Procedurer, tid og omkostninger forbundet ved konstruktionen af et lager: Indikatoren måler antallet af procedurer, tidsforbruget i forbindelse med de enkelte procedurer samt omkostningerne, der er knyttet til konstruktionen af et lager.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

fortsættes

Boks A2.2 Indikatorer under faktoren: Regulering

Den tid det tager at forberede og betale selskabsskat, moms og andre sociale bidrag: Indikatoren måler den tid, det tager at forberede, opgøre og betale (eller tilbageholde) selskabsskat, moms og andre sociale bidrag, som virksomheden bliver opkrævet.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Indikatorer under politikområdet: Konkurslovgivning

Omkostninger forbundet med lukningen af en virksomhed: Indikatoren måler omkostningerne i procent af de samlede værdier i virksomheden, der er forbundet med lukning af en konkursramt virksomhed. Omkostningerne omfatter: retsafgifter samt honorarer til kuratoren, uafhængige bedømmere, advokater og revisorer.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Tilbagebetalingsraten: Indikatoren måler tilbagebetalingsraten på konkursramte virksomheder.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Tidsforbruget ved lukningen af en virksomhed: Indikatoren måler tidsforbruget forbundet med lukningen af en konkursramt virksomhed. Tidsforbruget er opgjort i kalenderår og tager udgangspunkt i, hvor lang tid der går fra, at virksomheden har erklæret sig konkurs, til at konkursboet er opgjort.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Indikatorer under politikområdet: Arbejdsmarkedsregulering

Fleksibilitet ved ansættelse: Indikatoren måler, om love eller anden regulering har betydning for, i hvilken grad det er muligt at ansætte en standardmedarbejder i en standardvirksomhed.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2010.

Fleksibilitet ved afskedigelse: Indikatoren måler, om love eller anden regulering har betydning for, i hvilken grad det er muligt at afskedige en standardmedarbejder i en standardvirksomhed.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2010.

fortsættes

Boks A2.2 Indikatorer under faktoren: Regulering

Fleksibilitet ved overarbejde: Indikatoren måler, ved hjælp af fem komponenter, hvor rigide reglerne vedrørende overarbejde er.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2010.

Indikatorer under politikområdet: Retssystemet

Kontraktåndhævelse Antal af procedurer: Denne indikator måler antallet af procedurer, sagsøger skal igennem, fra sagsøger anlægger sag til tidspunktet for betaling.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Kontraktåndhævelse Antal dage: Denne indikator måler antallet af dage, der går fra sagsøger anlægger sag, til sagen er afviklet.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Kontraktåndhævelse Omkostninger: Denne indikatorer måler de økonomiske omkostninger, kreditorer må bære for at gøre krav på sit tilgodehavende.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Indikatorer under politikområdet: Konkurrencelovgivning

Konkurrencebarrierer: Denne indikator måler adgangsbarrierer på tværs af erhvervssektorer, hvor der er eksplicite juridiske begrænsninger på antallet af konkurrenter.

Kilde: OECD, Indicator of Product Market Regulation.

Seneste opdatering: 2008.

Antitrust undtagelser: Denne indikator måler, i hvilket omfang offentlige virksomheder er undtaget fra konkurrencelovgivningen.

Kilde: OECD, Indicator of Product Market Regulation.

Seneste opdatering: 2008.

Adgangsbarrierer inden for infrastrukturektoren: Denne indikator måler adgangsbarrierer i infrastrukturektoren samt graden af vertikal integration inden for energi, jernbanetransport og telekommunikation

Kilde: OECD, Indicator of Product Market Regulation.

Seneste opdatering: 2008.

fortsættes

Boks A2.2 Indikatorer under faktoren: Regulering

Adgangsbarrierer i service sektoren: Denne indikator måler adgangsbarrierer inden for detailhandel og liberale erhverv.

Kilde: OECD, Indicator of Product Market Regulation.

Seneste opdatering: 2008.

Indikatorer under politikområdet: Indkomstskat

Højeste marginale indkomstskat plus arbejdsmarkedsbidrag: Indikatoren måler den højeste marginale skatterate for en højtlønnet, enlig person uden børn i procent af bruttolønnen.

Kilde: OECD.

Seneste opdatering: 2009.

Gennemsnitlig indkomstskat plus arbejdsmarkedsbidrag: Indikatoren måler den gennemsnitlige skatterate for en enlig person uden børn i procent af bruttolønnen.

Kilde: OECD.

Seneste opdatering: 2009.

Indikatorer under politikområdet: Selskabs- og kapitalskat

SMV skatteraten: Indikatoren måler selskabsskatten for små og mellemstore virksomheder.

Kilde: OECD, Tax Statistics.

Seneste opdatering: 2010.

Indtægter fra selskabsskat: Indikatoren måler de samlede årlige indtægter fra selskabsskat som et gennemsnit for en 3-årig periode i procent af BNP

Kilde: OECD, Revenue Statistics.

Seneste opdatering: 2008.

Beskatning af udbytte: Indikatoren måler den marginale topskat på kapitaludbytte.

Kilde: OECD, Tax Statistics.

Seneste opdatering: 2010.

Indikatorer under politikområdet: Intellectuel ejendomsrettigheder

IPR: Indikatoren er et gennemsnit af to indeks. Det første vurderer ejendomsrettigheder, herunder finansielle aktiver. Det andet vurderer beskyttelsen af intellektuel ejendomsret.

Kilde: World Economic Forum.

Seneste opdatering: 2011.

fortsættes

Boks A2.2 Indikatorer under faktoren: Regulering

Ejendomsrettighedsbeskyttelse: Indikatoren måler, i hvilken grad ejendomsrettigheder er juridisk beskyttede. Dette inkluderer beskyttelsen af finansielle rettigheder som patenter og lignende.

Kilde: World Economic Forum.

Seneste opdatering: 2011.

A2.2 Markedsforhold

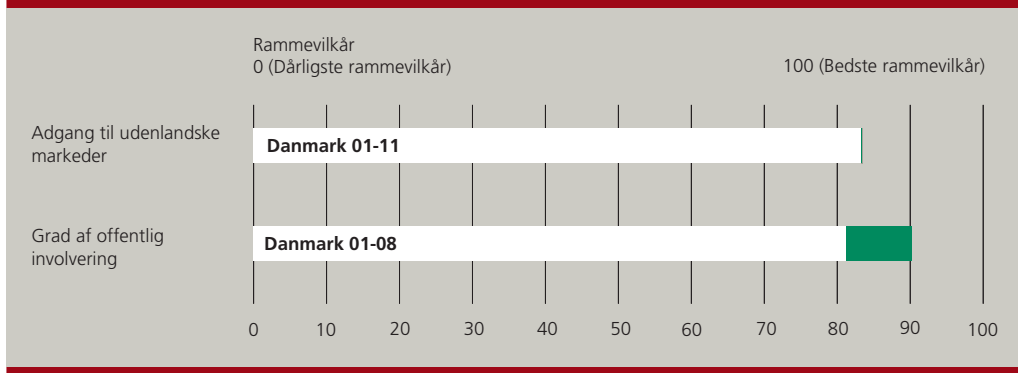
Faktoren *markedsforhold* vurderer iværksætterens adgang til markedet, herunder de enkelte økonomiers åbenhed målt på import- og eksportrestriktioner, og i hvor høj grad det enkelte lands hjemmemarked er frit og åbent for iværksættere.

Faktoren *markedsforhold* dækker over følgende to politikområder *adgang til udenlandske markeder* og *graden af offentlig involvering*. Politikområderne *offentlig* og *privat efterspørgsel* indgår også under faktoren, men på grund mangel på data er disse ikke medtaget i den samlede opgørelse af rammebetingelserne.

Den historiske udvikling i Danmark

Danmark er blandt de bedste OECD-lande målt på *markedsforhold* over en 10-årig periode. Det kommer til udtryk i fordelagtige rammebetingelser for handel med varer ind og ud af landet, jf. figur A2.3.

Figur A2.3 Danmarks historiske bevægelse – Markedsforhold



Anm.: Grøn betyder fremgang på det enkelte politikområde.

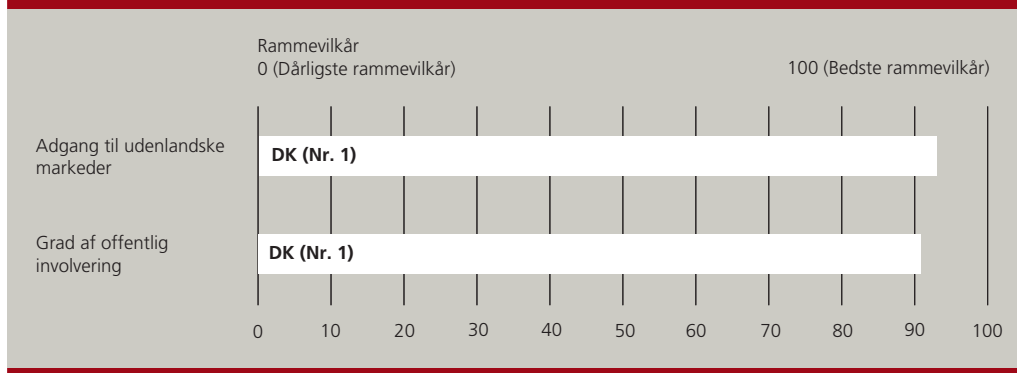
Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande

Det danske hjemmemarked er forholdsvis begrænset sammenlignet med markederne i de store OECD-lande. Det har betydning for den danske økonomi, der historisk set er kendetegnet ved at være åben. Gode rammevilkår for eksport har derfor stor betydning for danske virksomheder, der ønsker at vokse og opnå stordriftsfordele.

Danske virksomheders muligheder for eksport er således en dansk prioritet. Det kommer også til udtryk på politikområderne *adgang til udenlandske markeder* og *graden af offentlig involvering*, hvor Danmark ligger helt i top blandt OECD-landene, jf. A2.4.

Figur A2.4 Forholdet imellem Danmark og de bedste lande – Markedsforhold



Anm.: Danmarks nuværende indekserede niveau er markeret med de hvide bånd i figuren. Det grå bånd angiver Danmarks afstand op til det bedste OECD-land på de respektive politikområder. Danmark er det bedst placerede land på begge politikområder.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Gode forhold for virksomheders import og eksport kan dog ikke stå alene. Det kræver, at danske iværksættere også reelt udnytter det store handelspotentiale, der findes på de nye vækstmarkeder. Andel af de danske iværksætteres eksport, der går til de store vækstmarkeder er begrænset.

Graden af offentlig efterspørgsel har også betydning for iværksætteres markedsforhold, da det påvirker muligheden for at byde på udbud af offentlige opgaver. I Danmark foretager det offentlige indkøb hos private virksomheder for ca. 270 mia. kr. årligt (Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen 2010). Der er således tale om et betydeligt marked, som det er vigtigt, at danske iværksættere ikke er afskåret fra.

Erhvervs- og Vækstministeriet arbejder løbende på at forbedre markedet for offentligt udbud og har senest præsenteret et nyt sæt af fleksible regler, der skal gøre udbud af offentlige opgaver nemmere for både ordregivere og virksomheder. Med lanceringen af en ny bekendtgørelse for implementering af de danske udbudsdirektiver, der trådte i kraft d. 1. juli 2011, har ordregivere nu fx mulighed for at tage tilbud i betragtning, selvom de indeholder små formelle fejl og mangler, som ikke har betydning for tilbuddets indhold.

De nye regler præciserer desuden, at offentlige myndigheder kun kan kræve en serviceattest eller lignende dokumentation om virksomheden fra den vindende tilbudsgiver. Det skal samlet set forenkle administrationen for tilbudsgiverne og skabe mere konkurrence, så de offentlige opgaver bliver løst bedst og billigst. Det nye regelsæt vil også bringe flere tilbudsgivere i spil, hvilket særligt er til gavn for iværksætterne.

Se boks A2.3 for en nærmere beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder under *markedsforhold*.

Boks A2.3 Indikatorer under faktoren: Markedsforhold

Indikatorer under politikområdet: Adgang til udenlandske markeder

Importbyrder: Indikatoren måler, hvor svært det er at importere en vare, som fx indgår i en ny virksomheds produktion.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Eksportbyrder: Indikatoren måler, hvor svært det er at eksportere en vare, som en ny virksomhed har produceret.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Tariffer: Indikatoren måler gennemsnittet af de toldniveauer, der ikke er klassificeret som straffold.

Kilde: OECD, Indicator of Product Market Regulation.

Seneste opdatering: 2008.

Indikatorer under politikområdet: Grad af offentlig involvering

Offentlige virksomheder og investeringer: Indikatoren måler, i hvor høj grad landene benytter private snarere end offentlige selskaber til at producere varer og tjenesteydelser.

Kilde: Economic Freedom of the World, 2008 Annual Report.

Seneste opdatering: 2008.

Fortsættes

Boks A2.3 Indikatorer under faktoren: Markedsforhold

Ejerskab af banker: Indikatoren måler, hvorvidt landets banker er privatejede.

Kilde: Economic Freedom of the World, 2008 Annual Report.

Seneste opdatering: 2008.

Priskontroller: Indikatoren måler, i hvor høj grad priserne fastsættes frit på markedet.

Kilde: Economic Freedom of the World, 2008 Annual Report.

Seneste opdatering: 2008.

Licensrestriktioner: Indikatoren måler, hvor let det er for en virksomhed at træde ind på et marked uden krav om licens (fx fødevarerlicens) fra staten.

Kilde: Economic Freedom of the World, 2008 Annual Report.

Seneste opdatering: 2008.

Brug af tvang og kontrol i erhvervsreguleringen: Indikatoren måler, i hvilket omfang lovgivningen benytter sig af tvang frem for incitamenter i erhvervsreguleringen, henholdsvis i almindelighed og i specifikke servicesektorer.

Kilde: OECD, Indicator of Product Market Regulation.

Seneste opdatering: 2008

A2.3 Adgang til finansiering

Adgang til kapital er en af de vigtigste betingelser for, at iværksættere kan omsætte nye idéer til innovative produkter og services. Iværksættere er forskellige og har forskellige kapitalbehov og risikoprofiler. Faktoren *adgang til finansiering* medtager følgende tre politikområder; *lånekapital, venturekapital og aktiemarkeder*.

Udbuddet af lånekapital er vigtig for iværksætteres muligheder for at starte og investere i deres egen virksomhed. Uden et stort og effektivt lånemarked til at understøtte virksomhedernes nye idéer, vil mange iværksættere stå over for store finansielle barrierer i deres forsøg på at starte egen virksomhed.

Venturekapital er også en vigtig kilde til finansiering af nye virksomheder med en meget høj vækst samt virksomheder, der befinder sig i en lang udviklingsfase. Udfordringen er ofte, at disse virksomheder ikke kan finansiere deres vækst via salg, da de endnu ikke har fået et produkt på markedet. Det er en meget lille del af nye danske virksomheder, der

har behov for venturekapital. Til gengæld er det ofte dem, der har det største potentiale for at vokse.

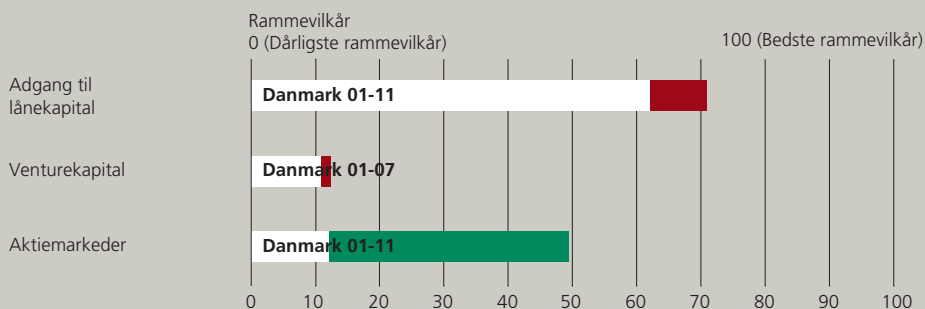
Effektive kapitalmarkeder inkluderer også velfungerende aktiemarkeder, der kan assistere nye virksomheder med at skaffe kapitaludvidelse, når de børsnoteres. Udstedelse af aktier er blandt andet en vigtig forudsætning for, at virksomheder kan ekspandere kraftigt uden at være helt afhængige af lånekapital.

Finanskrisen har imidlertid betydet, at mange iværksættere har oplevet at blive begrænset i deres vækst- og udviklingsaktiviteter på grund af manglende kapitaltilførsel. Et sundt iværksættermiljø kræver derfor, at både banker og venturefonde har den nødvendige risikovillighed og muligheder for at investere i iværksætteres forretningsplaner.

Den historiske udvikling i Danmark

Som det er tilfældet med politikområderne under *videnskabelse og -spredning* og *regulering* er politikområderne under *adgang til finansiering* gået frem de sidste ti år, jf. figur A2.5. Den seneste tids uroligheder på de globale finansielle markeder har dog betydet, at den hidtidige fremgang på politikområderne *venturekapital* og *adgang til lånekapital* ser ud til at være indstillet i årets indeks. Danmarks historiske fremgang er således alene båret af en positiv udvikling på politikområdet *aktiemarkeder*.

Figur A2.5 Danmarks historiske bevægelse – Adgang til finansiering



Anm.: Grøn betyder fremgang, mens rød betyder tilbagegang på det enkelte politikområde.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

Den økonomiske krise tog for alvor fart i efteråret 2008. Siden da har særligt små og mellemstore virksomheder haft store vanskeligheder ved at optage lån til nye investeringer. Tilbagegangen inden for adgangen til lånekapital skyldes til dels eksperters udsagn om, at det er blevet sværere for iværksættere at optage lån til opstart af virksomhed. Det er dog et generelt billede, der går igen i størstedelen af OECD landene. Eksperternes udsagn understøttes også af en tilbagegang i den generelle kreditværdighed for hovedparten af EU-landene, der har været hårdt ramt af den økonomiske krise.

Usikkerheden om den globale økonomiske udvikling har også ramt Danmark. Et bredt flertal i Folketinget har derfor vedtaget fire bankpakker som reaktion på de skrantende finansielle forhold. Formålet har været at bløde op for den kreditklemme, som mange virksomheder utilslig- tet var havnet i og samtidig genskabe tilliden til de danske banker.

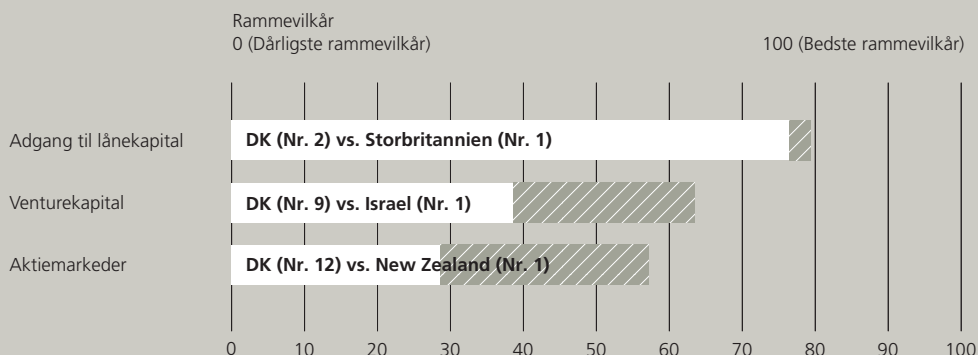
- Med lov om finansiel stabilitet fra oktober 2008, eller bankpakke 1 i populær tale, fik bankerne over en toårig periode fx mulighed for at anvende en statsgaranti på alle indlån og andre almindelige usikrede tilgodehavender. Samtidig blev aktieselskabet Finansiell Stabilitet etableret med formålet om at overtage forpligtelserne i de nødlidende pengeinstitutter.
- Med aftalen om bankpakke 2 fra januar 2009, eller kreditpakken i daglig tale, tilbød staten bl.a. et udlån til de danske penge- og realkreditinstitutter på 100 mia. kr. over en treårig periode, så de igen havde råd til at låne penge ud til borgere og virksomheder. Pengene blev fordelt således, at pengeinstitutterne fik 75 mia. kr., mens resten tilfaldt realkreditinstitutterne. En række statslige krav blev også fastlagt for dem, der ønskede at gøre brug af ordningen.
- Bankpakke 3 blev vedtaget i marts 2010 som afløser for bankpakke 1, der havde en løbetid frem til 30. september samme år. Aftalen betød bl.a., at den generelle statsgaranti for virksomheder og kunder i forbindelse med bankkrak blev erstattet af en indskydergaranti pr. kunde på 750.000 kr.
- Endelig blev bankpakke 4 vedtaget i august 2011 for at komme de små banker til undsætning, der havde betydelige problemer med likviditet og betalingssevne på grund af problemer med dårlige udlån og for lidt indlån. Med aftalen er det blandt andet blevet nemmere for andre banker at overtage nødlidende banker samtidig med, at barrierer for fusioner mellem pengeinstitutter er fjernet.

På trods af bankpakker indikerer flere undersøgelser, at den danske kreditsituation fortsat er stram, og at visse erhvervssektorer samt mindre og nystartede virksomheder fortsat kan have svært ved at finde den ønskede finansiering til nye investeringer (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011d og e). Samme undersøgelser peger på, at stramningerne blandt andet er et udtryk for, at pengeinstitutterne har ændret deres lånepolitik efter i en årrække at have lånt penge ud til projekter, som siden viste sig ikke at være rentable. Og at der på det på et aggregeret niveau stadig ydes lån til virksomhederne til en lav rente.

Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande

På trods af en udligning af den hidtidige historiske fremgang på *adgang til lånekapital* er Danmark fortsat pænt placeret blandt OECD-landene. Der er derimod endnu et stykke vej før det danske venturemarked kan måle sig med Israel, der er det bedste OECD-land på området; jf. figur A2.6.

Figur A2.6 Forholdet imellem Danmark og de bedste lande – Adgang til finansiering



Anm.: Danmarks nuværende indekserede niveau er markeret med de hvide bånd i figuren. Det grå bånd angiver Danmarks afstand op til det bedste OECD-land på de respektive politikområder.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

For nye vækstvirksomheder kan særligt adgangen til risikovillig kapital have stor betydning for, om virksomhederne kan finansiere nye forretningsmuligheder og innovative projekter. Venturekapital kan her være en vigtig kilde til finansiering af nye vækstforløb og benyttes ofte til at finansiere mere langsigtede vækstforløb, hvor usikkerheden ofte er stor i virksomhedens første leveår.

Seneste målinger af venturekapital viser, at det danske venturemarked har oplevet en reduktion i investeringsaktiviteten på ca. 30 pct. fra 2008 til 2009 og falder igen marginalt fra 2009 til 2010. Andelen af start-up-investeringer og ekspansionsinvesteringer faldt også betydeligt fra 2008 til 2010 i perioden. I 2009 blev der således foretaget start-up investeringer for 842 mio. kr. I 2010 var beløbet 774 mio. kr., hvilket er det laveste aktivitetsniveau siden 2004, mens ekspansionsinvesteringer ramte det laveste niveau i mere end ti år med et beløb på 367 mio. kr. i 2010. Tilbagegangen i start-up- og ekspansionsinvesteringer har bl.a. været drevet af betydeligt færre nyinvesteringer (Vækstfonden, 2011b).

Med etableringen af Dansk Vækstkapital i januar 2011 er der taget et vigtigt skridt til at forbedre iværksætteres og små og mellemstore virksomheders adgang til risikovillig kapital i Danmark. I samarbejde med pensionssektoren er der indgået en aftale om at styrke markedet for risikovillig med op til 10 mia. kr. I Finanslovsaftalen 2011 blev det også vedtaget at etablere tre nye låne- og kautionsordninger. De tre nye ordninger er en del af den samlede model med pensionsinstitutterne, der skal øge udbuddet af risikovillig kapital. Ordningerne omfatter;

- Vækstlån på op til 7,5 mio. kr. ydes via Vækstfonden til iværksættere, der typisk har et relativt stort kapitalbehov og lang vej til en reel omsætning.
- Udbygning af den eksisterende vækstkautionsordning, så der kan også ydes en garanti for lån over 10 mio. kr. men med en lavere kautionsprocent (65 pct.). Det skal øge virksomhedernes soliditet og ruste dem til fremtiden. Det skal også tilskynde til flere og større udlån til små og mellemstore virksomheders vækstprojekter.
- Etablering af mezzaninkautationer, der er rettet mod virksomheder, der modtager mezzaninlån. Målgruppen er virksomheder, der har brug for traditionel lånefinansiering, men hvor egenkapitalen er for spinkel. Kautionen dækker for den del af risikoen, der udbydes via mezzaninlånene.

Se boks A2.4 for en nærmere beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder under *adgang til finansiering*.

Boks A2.4 Indikatorer under faktoren: Adgang til finansiering

Indikatorer under politikområdet: Lånekapital

Privat kredit: Indikatoren måler kredit til den private sektor fra finansielle institutioner i pct. af BNP.

Kilde: Verdensbanken, World Development Indicators.

Seneste opdatering: 2009.

Rentespænd: Indikatoren måler udlånsrenten minus indlånsrenten baseret på gennemsnitlige årlige rater for hvert land.

Kilde: International Monetary Fund, International Financial Statistics.

Seneste opdatering: 2010.

Legal Rights Index: Indikatoren måler, i hvilken grad love om sikkerhed for lån samt konkurslovgivningen er gunstige for adgangen til at låne penge.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Adgang til lån: Indikatoren måler, hvor nemt det er at få et banklån alene på baggrund af en god forretningsplan og uden at stille sikkerhed

Kilde: World Economic Forum, Global Competitiveness Report.

Seneste opdatering: 2011.

Kreditvurdering af lande: Indikatoren måler risikoen forbundet med at låne penge til en række lande.

Kilde: IMD, World Competitiveness Yearbook.

Seneste opdatering: 2010.

Barrierer for FDI: Denne indikator måler omfanget af restriktioner på udenlandske køb af aktier i offentlige og private virksomheder, obligatorisk screeningsprocedure og operationel styring af udenlandske virksomheders datterselskaber.

Kilde: OECD, Indicator of Product Market Regulation.

Seneste opdatering: 2008.

Indikatorer under politikområdet: Venturekapital

Udbud af venturekapital (opstartsfasen): Indikatoren måler gennemsnittet af de årlige totale venturekapitalinvesteringer i den tidlige fase i andel af BNP over en to-årig periode.

Kilde: OECD, Entrepreneurship Indicators Programme.

Seneste opdatering: 2009.

fortsættes

Boks A2.4 Indikatorer under faktoren: Adgang til finansiering

Udbud af venturekapital (ekspansionsfase): Indikatoren måler gennemsnittet af de årlige totale venturekapitalinvesteringer i ekspansionsfasen som andel af BNP over en to-årig periode.

Kilde: OECD, Entrepreneurship Indicators Programme.

Seneste opdatering: 2009.

Adgang til venturekapital: Indikatoren måler virksomheders mening om, hvor nemt det er at få venturekapital i landet.

Kilde: World Economic Forum, Global Competitiveness Report.

Seneste opdatering: 2011.

Indikatorer under politikområdet: Aktiemarkeder

Markedsværdien af udstedte aktier: Indikatoren angiver værdien af alle aktier på landets aktiemarked i procent af BNP.

Kilde: World Federation of Exchanges.

Seneste opdatering: 2010.

Markedsværdien af nyligt udstedte aktier: Indikatoren angiver aktieværdien af nye virksomheder på aktiemarkedet ift. BNP.

Kilde: World Federation of Exchanges.

Seneste opdatering: 2010.

Beskyttelse af investorer: Indikatoren måler effekten af regler, der har til formål at styrke minoritetsaktionærerne i en virksomhed.

Kilde: Verdensbanken, Doing Business.

Seneste opdatering: 2011.

Omsætning på primært aktiemarked: Indikatoren måler den totale mængde handlede aktier på børsen i procent af BNP.

Kilde: World Federation of Exchanges.

Seneste opdatering: 2010.

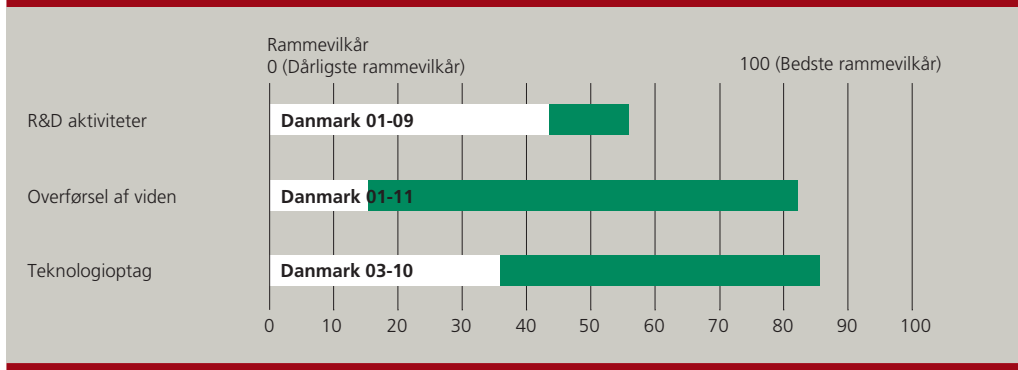
A2.4 Videnskabelse og -spredning

Spredning af viden skaber nye opfindelser og teknologier, som efterfølgende kan commercialiseres. Iværksættere er den primære drivkraft til at omsætte innovative idéer til nye produkter og processer. Lande, der investerer i forskning og udvikling, vil alt andet lige også producere flere muligheder for iværksættere sammenlignet med de lande, der ikke investerer i området.

Den historiske udvikling i Danmark

Særligt *teknologioptag* og *overførsel af viden* er blandt de politikområder, hvor Danmark har historisk set haft den største fremgang, jf. figur A2.7. Politikområderne er også den væsentligste forklaring på den samlede historiske fremgang i Danmark på rammebetingelserne.

Figur A2.7 Danmarks historiske bevægelse – Videnskabelse og -spredning



Anm.: Grøn betyder fremgang på det enkelte politikområde.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

Også på investeringer inden for forskning og udvikling er Danmark i fremgang. Danmark klarer sig særligt godt på enkelte af de forskningsbaserede indikatorer og har bl.a. formået at øge antallet af patenter optaget af universiteter.

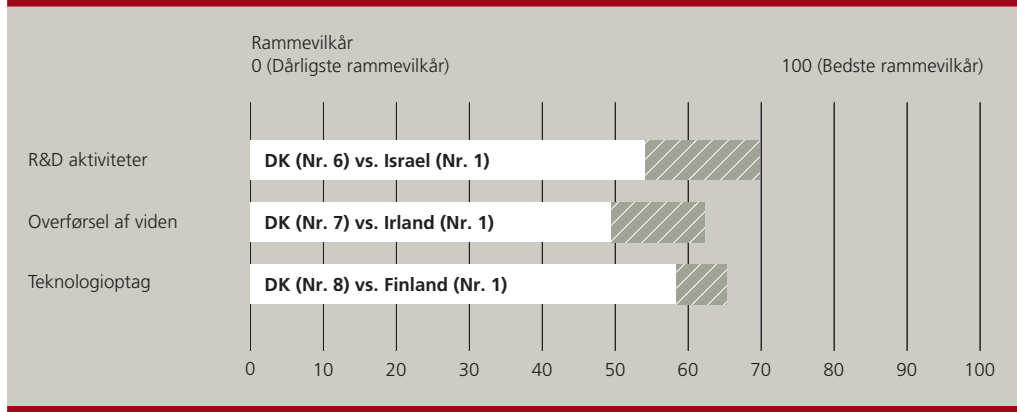
Analyser fra det tidligere Ministerium for Videnskab, Teknologi og Udvikling viser, at virksomheder, der investerer i forskning og udvikling, har en produktivitet, der gennemsnitlig er 15 pct. højere end virksomheder, der ikke foretager forskningsinvesteringer (Forsknings- og Innovationsstyrelsen, 2010). Det er dog vanskeligt entydigt at bestemme kausaliteten mellem forskning og produktivitet.

De samlede danske investeringer i forskning og udvikling var i 2009 på 51,1 mia. kr. Det svarer til et niveau på 3,09 pct. af BNP. Næstefter Finland og Sverige, som hele tiden har været blandt EU's bedste, ligger Danmark, som nu også har nået Barcelona-målsætningen¹ om en investering i både offentlige og private forskningsaktiviteter, på mindst 3 pct. af BNP. På trods af den økonomiske krise har erhvervslivet investeret mere i forskning og udvikling i 2009 både absolutte tal og i forhold til BNP.

Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande

Danmarks afstand til de bedste lande er i dag mellem 10 og 15 point på de underliggende politikområder, jf. figur A2.8.

Figur A2.8 Forholdet imellem Danmark og de bedste lande – Videnskabelse og -spredning



Anm.: Danmarks nuværende indekserede niveau er markeret med de hvide bånd i figuren. Det grå bånd angiver Danmarks afstand op til det bedste OECD-land på de respektive politikområder.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Iværksættere og virksomheder har forskellige behov for at indgå i samarbejde med det offentlige om udveksling og udvikling af ny viden. Det kræver en vis bredde i de forskellige innovationstilbud, som tilbydes fra det offentlige. Tilbuddene skal samtidig være målrettede og klare, så virksomhederne let og hurtigt kan finde, hvad de søger.

1 Det Europæiske Råd fastlagde i Barcelona i 2002 et mål for EU-landene om at øge de samlede investeringer i forskning og udvikling (FoU) i EU til 3 procent af bruttonationalproduktet (BNP). Heraf skulle den offentlige forskning tegne sig for mindst 1 pct. og den private forskning for 2 pct. 3-procentsmålet, der går under navnet *Barcelona-målsætningen*, skal styrke den europæiske forskningsindsats, hvilket er en nødvendig forudsætning for at realisere Lissabon Strategien om, at EU skal være den mest konkurrencedygtige og dynamiske videnbaserede økonomi i verden.

Med etableringen af den nye internetportal ”Vækstguiden.dk” er der skabt én samlet indgang, som giver alle danske virksomheder et hurtigt overblik over samtlige offentlige vækstfremmende innovationstilbud. Mange virksomheder benytter sig også af mere indirekte former for adgang til ny viden. Ofte anvender virksomhederne deres revisor, advokat eller bank som den primære person til at drøfte seneste udfordringer. Det skal et nyt innovationspartnerskab fra februar 2011 mellem regeringen og revisorerne foreninger og en række erhvervsorganisationer tage hånd om. Ambitionen er, at de deltagende organisationer målrettet skal gøre brug af deres brede netværk og udbrede kendskabet til offentlige og private innovationstilbud. Partnerskabet løber frem til udgangen af 2012 og vil tage en række redskaber i brug for at øge virksomhedernes innovation.

Den globale økonomiske krise har ramt dansk erhvervsliv hårdt og tvunget virksomheder til at optimere deres produktion for at sikre overlevelse på lang sigt. Det har fremhævet vigtigheden i at have et effektivt samarbejde mellem virksomheder og offentlige videninstitutioner for at nyeste viden kan anvendes til at styrke innovationen. Seneste målinger fra World Economic Forum fra 2011, der måler omfanget af forsknings-samarbejder mellem universiteter og erhvervslivet, viser en tilbagegang for Danmark. Samtidig viser målinger fra OECD et fald i den procentuelle størrelse af de højere uddannelsesinstitutioners forskning, der er betalt af erhvervslivet.

Nyeste tal fra Eurostat baseret på Community Innovation Statistics (CIS) viser også, at Danmark ligger i den lavere ende blandt EU-landene, når det gælder graden af samarbejde om innovation mellem virksomheder og videninstitutioner.

En arbejdsgruppe under det tidligere Ministerium for Videnskab, Teknologi og Udvikling har derfor fremlagt en række løsningsforslag til at skabe en effektiv spredning af ny viden fra det offentlige til erhvervslivet, jf. boks A2.5.

Boks A2.5 Øget videnspredning blandt SMV'er

Ved åbne op for innovationsprocesserne og inddrage allerede eksisterende viden i SMV'erne kan de reducere deres omkostninger og styrke fornyelsen. Derfor har en ekspertgruppe under Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling fremlagt en række forslag for at skabe *videnspredning 2.0*, der skal bringe viden fra offentlige videninstitutioner hurtigt og effektivt frem til virksomhederne. Forslagene skal:

- **styrke samspil og gennemsigtighed på videnmarkedet.** Der er behov for at øge vidensudvekslingen mellem bl.a. GTS-institutterne, erhvervsskolerne og innovative netværk for at bringe ny viden helt ud til virksomhederne. Samtidig er der brug for at øge virksomhedernes kendskab til Vækstguiden.dk.
- **styrke SMV'ernes efterspørgsel på viden og rådgivning.** Nye innovative offentlige indkøb kan bane vejen for bedre produkter og services i det offentlige og øge innovationen i danske virksomheder. Intelligent offentlig indkøb, hvor myndigheder stiller krav til erhvervslivet, kan ligeledes stimulere virksomheder til at hjemtage ny viden for at løse udvalgte problemer. Erhvervsskolerne kan også forbedre deres fokus på at forberede eleverne til at opsøge, indhente og bearbejde ny viden.
- **styrke udbud af ny viden til SMV'er ved at åbne offentlige initiativer for private videnleverandører.** Videnkupon-initiativet kan udbygges til også at omfatte SMV'ers køb af viden fra både videninstitutioner og private videnrådgivere. Endelig kan det eksisterende innovationscheck-initiativ i SMV'er videreudvikles, så der også udføres en opsøgende indsats for virksomheder inden for handel, byggeri og service.

Se boks A2.6 for en nærmere beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder under *videnskabelse og -spredning*.

Boks A2.6 Indikatorer under faktoren: Videnskabelse og -spredning

Indikatorer under politikområdet: R&D aktiviteter

Statens udgifter til R&D: Indikatoren måler statens udgifter til R&D i procent af BNP.

Kilde: OECD, Science and Technology Statistics.

Seneste opdatering: 2009.

Højre uddannelsesinstitutioners udgifter til R&D: Indikatoren måler de højere uddannelsesinstitutioners udgifter til R&D i procent af BNP

Kilde: OECD, Science and Technology Statistics.

Seneste opdatering: 2009.

Erhvervslivets udgifter til R&D: Indikatoren måler erhvervslivets udgifter til R&D i procent af BNP.

Kilde: OECD, Science and Technology Statistics.

Seneste opdatering: 2009.

Samlede offentlige udgifter til R&D: Indikator måler de samlede offentlige udgifter til R&D i procent af BNP.

Kilde: OECD, Science and Technology Statistics.

Seneste opdatering: 2009.

Samlede private udgifter til R&D: Indikatoren måler de samlede private institutioners udgifter til R&D i procent af BNP.

Kilde: OECD, Science and Technology Statistics.

Seneste opdatering: 2009.

Internationalt samarbejde om patentansøgninger; PCT: Indikatoren måler antal patenter opnået gennem det internationale samarbejde, Patent Cooperation Treaty. Målingen opgøres som procent af den samlede mængde anmeldte patenter.

Kilde: OECD.

Seneste opdatering: 2007.

Patenter tildelt til ansøgere, som er bosat i landet: Indikatoren måler antallet af patenter tildelt til ansøgere, som er bosat i landet, hvor patentet er tildelt. Der er tale om en sum af USPTO og EPO tal.

Kilde: OECD.

Seneste opdatering: 2007.

fortsættes

Boks A2.6 Indikatorer under faktoren: Videnskabelse og -spredning

Indikatorer under politikområdet: Overførsel af viden

Forskningssamarbejde mellem universiteter og erhvervsliv: Indikatoren måler, i hvilket omfang der forefindes et samarbejde imellem erhvervslivet og universiteterne.

Kilde: WEF, Global Competitiveness Report.

Seneste opdatering: 2011.

Højere uddannelsesinstitutioners forskning betalt af erhvervslivet: Indikatoren måler den procentuelle størrelse af R&D udgifterne blandt højere uddannelsesinstitutioner, der modtager økonomisk finansiering fra erhvervslivet.

Kilde: OECD, Science and Technology Statistics.

Seneste opdatering: 2008.

Antallet af patentansøgninger på vegne af universiteter: Indikatoren måler, hvor stor en andel af patenterne, der tildeles universiteter.

Kilde: OECD, Patent Database.

Seneste opdatering: 2008.

Indikatorer under politikområdet: Teknologioptag

Andelen af e-handel af samlet omsætning: Indikatoren måler andelen af handel, der er forgået via internettet, ud af hele virksomhedens omsætning.

Kilde: Eurostat.

Seneste opdatering: 2010.

Andelen af virksomheder, der benytter e-Government: Indikatoren måler andelen af virksomheder, der anvender elektroniske registreringer i deres kontakt med det offentlige.

Kilde: Eurostat.

Seneste opdatering: 2010.

Virksomhedernes forbrug på IT: Indikatoren måler virksomhedernes samlede forbrug på Informationsteknologi i procent af BNP.

Kilde: Eurostat.

Seneste opdatering: 2009.

Virksomhedernes forbrug på kommunikation: Indikatoren måler virksomhedernes samlede forbrug på kommunikation i andel af BNP

Kilde: Eurostat.

Seneste opdatering: 2009.

A2.5 Iværksætterkompetencer

Det kræver kompetente iværksættere at starte succesfulde virksomheder. Faktoren *iværksætterkompetencer* sætter fokus på, hvor gode de enkelte lande er til at kvalificere egne borgere til at blive succesfulde iværksættere og til at fastholde og tiltrække kompetente udlændinge til landet. Iværksætterkompetencer kan opnås på mange måder. En af dem er ved at undervise unge mennesker i, hvordan man starter og får en virksomhed til at vokse. Det skal bidrage til, at unge ser iværksætteri som en karrieremulighed og opnår nogle af de kompetencer, der skal til for at etablere egen virksomhed. Faktoren *iværksætterkompetencer* behandler to politikområder, *iværksætteruddannelser* og *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft*.

Politikområdet *iværksætteruddannelse* er tidligere blevet vurderet på kvaliteten af uddannelserne på de danske handelsskoler. I dette års indeks er indikatoren erstattet med en ny indikator, der måler borgernes syn på egen viden og evner til at starte egen virksomhed. Se boks A2.8 for en oversigt over de indikatorer, der bliver anvendt til at opgøre de to politikområder.

Faktoren består desuden af politikområderne *iværksættertræning og erfaring* og *iværksætterinfrastrukturen*, hvor sidstnævnte sætter fokus på adgangen til udbuddet af kvalificerede offentlige og private rådgivningsydelser. Det danske rådgivningssystem bliver præsenteret i kapitel 5. De to politikområder indgår ikke i analysen af de enkelte landes rammebetingelser, da der ikke findes internationalt sammenlignelige indikatorer på områderne. En forklaring herpå er, at fx iværksætterinfrastrukturen er vanskelig at måle, da infrastrukturen dækker udbuddet – og netværksdannelsen – af både offentlige og private rådgivere, der er meget forskelligt i de forskellige OECD-lande.

Den historiske udvikling i Danmark

Den historiske udvikling på politikområdet *iværksætteruddannelse* er ikke mulig at vise, da de tre indikatorer, der anvendes til at vurdere politikområdet kun dækker en kort årrække.

På politikområdet *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft* har Danmark i perioden 2001 til 2008 haft en marginal tilbagegang, målt på tilgangen af udenlandsk arbejdskraft med opholdstilladelse i Danmark, jf. figur A2.9.

Figur A2.9 Danmarks historiske bevægelse – Iværksætterkompetencer



Anm.: Rød betyder tilbagegang på det enkelte politikområde. Det er ikke muligt at vise den historiske udvikling for politikområdet iværksætteruddannelse, da der kun er data for årene 2009 og 2010. Den historiske udvikling på politikområdet tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft dækker udviklingen i indikatoren tilgang af udenlandsk arbejdskraft.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Politikområdet *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft* vurderer ikke antallet af udenlandske studerende, der kommer til Danmark for at studere. Danmark har de senere år oplevet en markant fremgang i antallet af udenlandske studerende på de videregående uddannelser. I 2010 var der 18.131 internationale studerende ved de videregående uddannelser i Danmark, og antallet er steget med 34 pct. i forhold til 2008. I 2010 kom 8 pct. af samtlige studerende på de videregående uddannelser fra udlandet, størstedelen af dem er fra Norden og Europa (Danmarks Statistik, 2011a). Den positive udvikling i antallet af udenlandske studerende, som kommer til Danmark trækker dermed i den anden retning, når det gælder Danmarks evne til at tiltrække kvalificeret, udenlandsk arbejdskraft til landet. Udfordringen for Danmark bliver at fastholde de unge efter endt uddannelse.

Den tidligere VK- regering har gennemført en række initiativer, der skal gøre det mere attraktivt for højtuddannede udlændinge at komme til at bo og arbejde i Danmark. Heriblandt kan nævnes ”greencard-ordningen”, ”beløbsordningen” og ”koncernordningen”. De to sidstnævnte skal gøre det nemt at få adgang til Danmark for personer, der er tilbudt et højtbetalt job i en dansk virksomhed, eller som er medarbejder i en udenlandsk virksomhed beliggende i Danmark. Trods indsatsen er færre udlændinge kommet til Danmark.

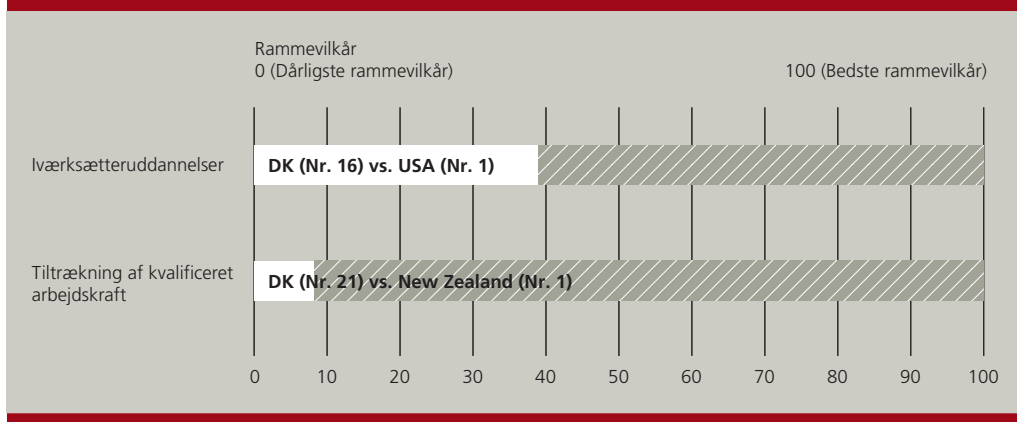
De seneste tal viser, at danskerne har fået mere tiltro til egen viden og evner til at starte egen virksomheder.

Det danske uddannelsessystem spiller en central rolle i at stimulere børn og unges iværksætterkompetencer. Fonden for Entreprenørskab arbejder for at styrke en sammenhængende national indsats for uddannelse i entreprenørskab. Ligeledes er der i Danmark etableret et rådgivningssystem af offentlige og private aktører, der arbejder på at styrke iværksætteres adgang til rådgivning og kapital. Vurderingen af Danmarks iværksætterkompetencer omfatter hverken Fonden for Entreprenørskabs indsats eller det danske rådgiversystem, da der ikke er internationalt sammenlignelige indikatorer, der vurderer uddannelsesaktiviteter eller iværksætterrådgivning. Se kapitel 5 for en nærmere omtale af Fonden for Entreprenørskabs arbejde og det danske rådgivningssystem.

Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande

Danmark ligger stadig et stykke efter USA, når det kommer til en vurdering af borgernes syn på egne evner til at starte virksomhed. Og Danmark halter efter New Zealand, når det gælder evnen til at tiltrække kvalificeret udenlandsk arbejdskraft, jf. figur A2.10.

Figur A2.10 Forholdet imellem Danmark og de bedste lande – Iværksætterkompetencer



Anm.: Danmarks nuværende indekseerede niveau er markeret med de hvide bånd i figuren. Det grå bånd angiver Danmarks afstand op til det bedste OECD-land på de respektive politikområder. USA's placering for iværksætteruddannelse er målt på indikatoren syn på egne evner, da der ikke er amerikanske data for de to indikatorer, træning i iværksætteri. Den danske placering er et gennemsnit af de tre indikatorer, hvilket trækker Danmarks samlede score på politikområdet ned.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmarks placering efter USA på indikatoren borgernes syn på egen evner og kompetencer er ikke overraskede. Men Danmark ligger også et stykke efter Storbritannien og indtager en midterplacering målt på den indikator. Danske borgeres syn på egne evner og kompetencer er i fremgang. Det samme gør sig gældende for borgerne i de bedste lande, hvor der også er kommet et mere positivt syn på egne evner. Andelen af borgere, der modtager træning i iværksætteri er lavere i Danmark end fx Finland, hvilket trækker det generelle danske niveau for iværksætteruddannelser ned.

Danmark har haft en relativ tilbagegang for politikområdet *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft* i forhold til New Zealand, og afstanden til det bedste land er dermed øget. Tilbagegangen skyldes som tidligere nævnt, at færre udlændinge kommer til Danmark for at arbejde. Til trods for Danmarks forholdsvis lave andel af iværksættere med udenlandsk baggrund er Danmark blandt de lande, der har set en relativ fremgang på den indikator.

New Zealands placering som nummer 1 på politikområdet *tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft* er ingen tilfældighed. New Zealand har en årrække arbejdet målrettet på at tiltrække højtuddannet udenlandsk arbejdskraft og udenlandske investeringer til landet. Og regeringen der har haft et særligt fokus på at tiltrække udenlandske iværksættere til landet. Det er i dag muligt for iværksættere at få ophold i landet, hvis de kan påvise, at virksomheden ”gavner den samlede New Zealandske økonomi”. På integrationsmyndighedernes hjemmeside er der en såkaldt ”Business Investor Pack”, der skal gøre det nemmere for succesfulde iværksættere at komme til landet.

Iværksætterkompetencer handler ikke kun om de kompetencer, iværksætteren selv besidder, men også om de eksterne kompetencer virksomheden kan have brug for at sikre virksomhedens overlevelse og vækst. Initiativet om et Bestyrelsespartnerskab fra 2010, der har til formål at fremme aktive bestyrelser i nye vækstvirksomheder er et eksempel på en indsats, der har til formål at styrke det generelle kompetenceniveau i nye vækstvirksomheder. Et andet initiativ er EjerskifteDanmark, der har til formål at understøtte et godt forløb omkring et ejerskifte, jf. boks 3.3.

Boks A2.7 Ejerskifte

"I 2008 udkom temapublikationen "Ejerskifte - din virksomheds fremtid". Den viste, at det kan koste den enkelte virksomhed og samfundet dyrt, hvis ejerskifter ikke planlægges i tide. En spørgeskemaundersøgelse i 2009 viste, at 60 pct. af de mindre danske virksomheder står over for et salg i løbet af de kommende 10 år, men at der i 40 pct. af dem ikke findes en strategi for ejerskiftet.

Erhvervs- og Byggestyrelsen arbejder i initiativet EjerskifteDanmark sammen med en række private og offentlige aktører for at sætte planlægning af ejerskifte på dagsordenen hos virksomhedsejere, potentielle købere samt de rådgivere, der bistår virksomhederne før, under og efter processen. EjerskifteDanmark står bag en række værktøjer, som offentlige vejledere og private rådgivere kan bruge til at tage hul på ejerskiftdrøftelserne med virksomhedsejerne. Desuden er der udviklet et pilotprojekt, hvor virksomhedsejere kontaktes telefonisk og tilbydes et kortlægningsforløb i Væksthusene, som kan hjælpe dem videre i ejerskifteprocessen. DR viste i samarbejde med Erhvervs- og Byggestyrelsen programserien "Farvel til firmaet" i 2011, som satte fokus på forskellige udfordringer og muligheder ved et ejerskifte. Der findes målrettet information til sælgere og købere på www.ejerskiftedanmark.dk.

Se boks A2.8 for en nærmere beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder under *iværksætterkompetencer*.

Boks A2.8 Indikatorer under faktoren: Iværksætterkompetencer

Indikatorer under politikområdet: Iværksætteruddannelser

Iværksættertræning i skoletiden: Indikatoren måler andelen af befolkningen i alderen 18-64 år, der har modtaget undervisning i skoletiden i at starte egen virksomhed.

Kilde: Global Entrepreneurship Monitor, 2008 Global Report.

Seneste opdatering: 2008.

Iværksættertræning uden for skoletiden: Indikatoren måler, hvor stor en del af befolkningen, der har modtaget undervisning uden for skoletiden i at starte egen virksomhed.

Kilde: Global Entrepreneurship Monitor, 2008 Global Report.

Seneste opdatering: 2008.

Syn på egen viden: Indikatoren måler den adspurgtes syn på egen viden og evner til at starte egen virksomhed.

Kilde: GEM 2010 Global Report.

Seneste opdatering: 2010.

Indikatorer under politikområdet: Tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft

Tilgang af udenlandsk arbejdskraft: Indikatoren måler tilvæksten i udenlandsk arbejdskraft med opholdstilladelse i udvalgte OECD-lande

Kilde: OECD, International Migration Outlook.

Seneste opdatering: 2008.

Andel iværksættere med udenlandsk baggrund: Indikatoren måler andelen af iværksættere med udenlandsk baggrund som en procent af arbejdsstyrken.

Kilde: OECD, International Migration Outlook, 2009 og A New Perspective, 2010.

Seneste opdatering: 2008.

A2.6 Iværksætterkultur

Et lands iværksætterkultur er vigtig. Lande med en stærk iværksætterkultur vil ikke bare opfostre flere med ønsket om at stifte egen virksomhed, de vil også have flere borgere, der både har vilje og motivation til at vokse med deres virksomhed.

Faktoren *iværksætterkultur* sætter fokus på, hvor anset det er at være iværksætter, om entreprenørskab anses for at være en god karrierevej og mediernes fokus på iværksætteri. Det er alle temaer, der falder under politikområdet *holdning til iværksætteri i samfundet*. Fællesnævneren for indikatorerne er, hvordan borgerne vurderer andre, der vælger at etablere egen virksomhed og mediernes fokus på iværksætteri.

Et andet politikområde, der er knyttet til iværksætterkulturen er *entreprenøriel tankegang*. Politikområdet er vanskeligt at måle. Som det bedst mulige alternativ medtager indekset en række indikatorer, der blandt andet måler befolkningens præferencer for at blive selvstændig samt synet på mulighederne for at starte egen virksomhed i det land, de bor i. Det er ikke det perfekte datagrundlag til at måle iværksætterkultur, men giver en god ide om, hvor attraktivt det anses at være. Fællesnævneren for politikområdet er, hvordan borgerne vurderer egne muligheder og intentioner om at etablere virksomhed.

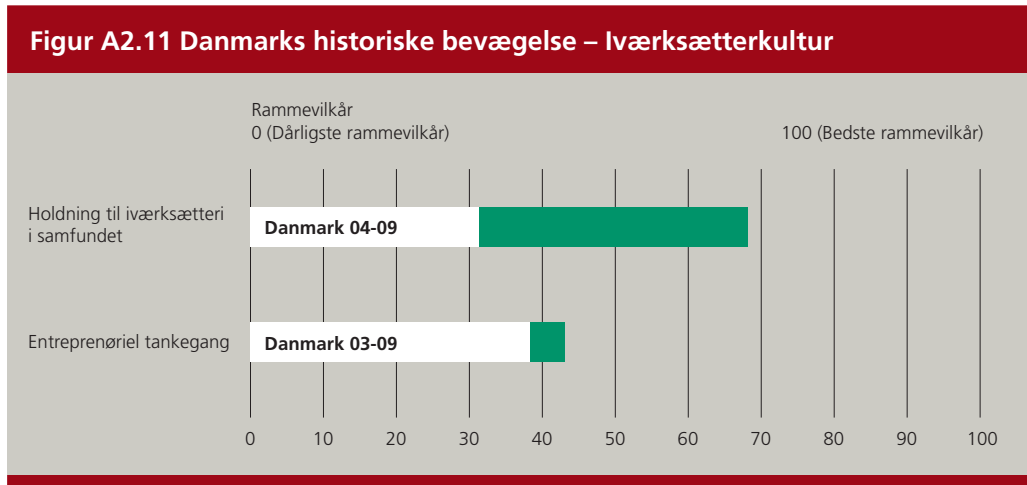
Den historiske udvikling i Danmark

Danskerne har gennem de seneste år fået en mere positiv holdning til iværksætteri, og iværksætteres image er markant forbedret. Danmark er i dag det land i OECD, hvor iværksættere har det bedste image i befolkningen. På den anden siden er der kommet færre danskere, der ser iværksætteri som et godt karrierevalg, og tallet er faldet yderligere under den globale økonomiske krise. Og når det gælder mediernes dækning af succesfulde iværksættere, opnår Danmark den laveste score. Den lave score for mediernes dækning skal tages med det forbehold, at indikatoren bygger på en spørgeskemaundersøgelse. De senere år har blandt andre Børsen sat fokus på iværksættere i deres ugentlige tillæg VækstDanmark og presseomtalen i forbindelse med den årlige Global Entrepreneurship Week² – Uge 46 er øget. Politikområdet *holdning til iværksætteri* dækker dermed over to modsatrettede tendenser.

Den samme tendens afspejler sig på politikområdet *entreprenøriel tankegang*, hvor Danmark også har set en positiv udvikling de senere år,

2 Se kapitel 5, Den danske iværksætterindsats for en præsentation af Global Entrepreneurship Week – Uge 46.

hvor blandt andet danskernes risikovillighed er blevet større. Men danskernes egen lyst til at etablere virksomhed er gået tilbage de seneste år, jf. figur A2.11.



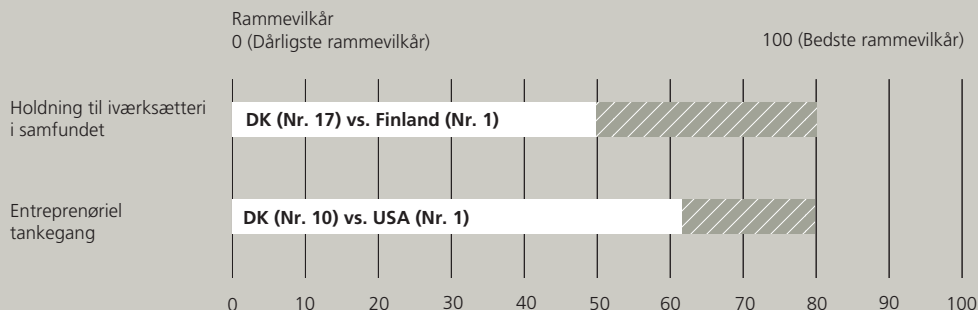
Anm.: Grøn betyder fremgang på det enkelte politikområde.
Kilde: Egne beregninger, 2011.

De historiske indikationer for Danmarks udvikling inden for kulturområdet er dog forbundet med en vis usikkerhed, da de overvejende baserer sig på spørgeskemadata. Tallene bør derfor tages med forbehold, jf. kapitel 3, afsnit 3.1 og appendiks 1.

Danmarks placering i forhold til de bedste OECD-lande

Danmark placerer sig i midterfeltet af OECD landene vurderet på borgernes holdning til iværksætteri, hvorimod Finland er det land, der scorer højest. Iværksættere har en høj status blandt den finske befolkning som i den danske. Og mediernes opmærksomhed på iværksætteri er vurderet godt i Finland. USA er dog det land, der har den højeste score på indikatoren, der vurderer befolkningens syn på iværksætteri som en attraktiv karrierevej. Danmark og Finlands score på denne indikator ligger på samme niveau og et godt niveau under det amerikanske. Målt på politikområdet *entreprenøriel tankegang* ligger Danmark også et stykke bag USA, jf. figur A2.12.

Figur A2.12 Forholdet imellem Danmark og de bedste lande – Iværksætterkultur



Anm.: Danmarks nuværende indekseerede niveau er markeret med de hvide bånd i figuren. Det grå bånd angiver Danmarks afstand op til det bedste OECD-land på de respektive politikområder.

Kilde: Egne beregninger, 2011.

Danmarks placering på politikområdet *entreprenøriel tankegang* skyldes primært en fremgang i antallet af ledere, der bliver iværksættere, og at danskerne er blevet mere positive omkring mulighederne for at starte egne virksomheder. En relativ fremgang på indikatorene, der måler indflydelse af frygten for at mislykkes med egen virksomhed, viser, at danskerne i mindre grad lader sig afskrække af frygten for at mislykkes. Det bidrager også til den samlede fremgang på den samlede danske score på politikområdet.

Flere analyser peger dog på, at unge bliver påvirket af deres forældres karrierevalg (Hoffmann et al., 2011; Parker & Belghitar, 2006). Og i Danmark er langt hovedparten af forældrene lønmodtagere. Indsatsen med integration af entreprenørskab i uddannelserne kan bidrage til, at flere børn og unge ser iværksætteri som en naturlig karrierevej.

Iværksætterkulturen har som de andre rammebetingelser betydning for, hvorvidt flere danskere vælger at etablere en virksomhed og bringe virksomhederne ind i solide vækstforløb. Danmark har i de senere år arbejdet målrettet på at fremme iværksætterkulturen gennem to nationale satsninger; Fonden for Entreprenørskab og den årlige iværksætterkampagne Global Entrepreneurship Week – Uge 46. Fonden for Entreprenørskab har som udgangspunkt til formål at styrke uddannelse i iværksætteri. Og Fonden spiller sammen med de danske uddannelsesinstitutioner en central rolle for at fremme iværksætterkulturen blandt danske børn og unge. Læs mere om Fonden for Entreprenørskab og Global Entrepreneurship Week (GEW) i kapitel 5.

Se boks A2.9 for en nærmere beskrivelse af de indikatorer, der anvendes til at vurdere de enkelte politikområder under *iværksætterkultur*.

Boks A2.9 Indikatorer under faktoren: Iværksætterkultur

Indikatorer under politikområdet: Samfundets holdning til iværksætteri

Selvstændiges anseelse: Indikatoren måler, hvordan befolkningen opfatter selvstændige.

Kilde: Gallup, Flash Eurobarometer nr. 192.

Seneste opdatering: 2009.

Entreprenørskab som en god karrieremulighed: Denne indikator måler den adspurgtes syn på entreprenørskab som en god karrieremulighed

Kilde: GEM 2010 Global Report.

Seneste opdatering: 2010.

Status for succesfulde iværksættere: Denne indikator måler, hvorvidt den adspurgte tildeler succesfulde entreprenører en højere status end andre erhvervsgrupper.

Kilde: GEM 2010 Global Report.

Seneste opdatering: 2010.

Mediers fokus på iværksætteri: Denne indikator måler, om den adspurgte mener, at de nationale medier har stor fokus på iværksætteri og entreprenørskab.

Kilde: GEM 2010 Global Report.

Seneste opdatering: 2010.

Indikatorer under politikområdet: Entreprenøriel tankegang

Præference for at være selvstændig: Indikatoren måler, om individer foretrækker at være lønmodtagere eller selvstændige.

Kilde: Gallup, Flash Eurobarometer nr. 192.

Seneste opdatering: 2009.

fortsættes

Boks A2.9 Indikatorer under faktoren: Iværksætterkultur

Syn på muligheder: Indikatoren måler individers syn på mulighederne for at starte egen virksomhed.

Kilde: GEM 2010 Global Report.

Seneste opdatering: 2010.

Iværksættere blandt ledere: Indikatoren måler, hvor udbredt det er for folk i lederstillinger at blive iværksættere.

Kilde: IMD World Competitiveness Yearbook, Executive Opinion Survey.

Seneste opdatering: 2011.

Frygten for ikke at lykkes med opstart: Denne indikator måler, hvor stor betydning frygten for at fejle har på den adspurgtes syn på entreprenørskabsmulighederne.

Kilde: GEM 2010 Global Report.

Seneste opdatering: 2010.

Risiko: Indikatoren måler individers holdning til, hvorvidt man skal undlade at starte virksomhed, hvis der er risiko for at fejle.

Kilde: Gallup, Flash Eurobarometer nr. 192.

Seneste opdatering: 2009.

Appendiks 3

Beregning af betydningen af afledte effekter fra innovative virksomheder

Dette appendiks gennemgår beregningerne, der ligger til grund for resultatet i boks 2.1. i kapitel 2, som er inspireret af en analyse fra Kauffman Foundation i 2010. Formålet er at illustrere potentialet i nye, innovative virksomheder, som kan skabe stor værdi i samfundet.

Udgangspunktet for Kauffman Foundation's beregninger er at undersøge, hvor mange nye, innovative virksomheder med en milliard dollar i omsætning, der skal til for at øge det amerikanske BNP med 1 pct. om året.

Udgangspunktet for beregningerne i dette års Iværksætterindeks er at lave et regneeksperiment, der viser, hvor mange danske virksomheder, som på sigt opnår en omsætning på mere end en milliard kr., der skal til for at øge Danmarks BNP med 1 pct. Det betyder, at der skal produceres ekstra output for en værdi af ca. 17 mia. kr., idet BNP i 2010 var 1.742.708 kr. (Danmarks Statistik, 2011).

Den ekstra værdi kan skabes af meget innovative iværksættere, der bringer radikalt nye produkter og services til markedet. For kun at fokusere på de mest innovative og succesfulde virksomheder, tager beregningerne udgangspunkt i virksomheder, der på sigt opnår en omsætning på mere end en milliard kroner.

Selvom iværksætterne bag disse virksomheder selv tjener mange penge på de radikale innovationer, så skaber de også store gevinster for det øvrige samfund. Det skyldes fx, at andre virksomheder bliver mere produktive, fordi de kan udnytte de radikalt nye produkter eller services til at effektivisere produktionen. På den måde genereres der samfundsmæssige afledte effekter af radikalt nye innovationer, der bidrager til at øge BNP. Et eksempel på en sådan virksomhed er IP-telefonvirksomheden, Skype.

Analyser viser, at innovative iværksættere selv får 4-5 pct. af den samlede samfundsmæssige gevinst som følge af, at de har udviklet et nyt produkt, en ny service eller en ny proces (Nordhaus (2005) og Jørgensen

og Zeidler (2011)). Den resterende del går til samfundet. Hvis målet er at skabe ekstra værdi i samfundet svarende til 17 mia. kr., betyder det, at de innovative iværksættere selv skal tjene mellem 700 og 900 mio. kr. (4-5 pct. af 17 mia. kr.).

Hvis det antages, at profitten i gennemsnit er på 10 pct. af den samlede omsætning, medfører det, at de innovative iværksættere samlet set skal omsætte for mellem 7 og 9 mia. kr. for at generere en samfundsmæssig gevinst på 17 mia. kr. Hvis denne omsætning fordeles lige på alle innovative iværksættere, betyder det, at der skal skabes 7 til 9 nye virksomheder, der på sigt opnår en omsætning på mere end en milliard kr., for at nå vækst målet på 1 pct. af BNP.

Litteraturliste

Ahmad, N. & Hoffmann, A. (2007). A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship. Entrepreneurship Indicators Steering Group, 2007.

Anvendt KommunalForskning (2009). Evaluating the Effect of Soft Business Support to Entrepreneurs in North Jutland.

Baumol, W. J. (2005). Return of the Invisible Men: The Microeconomic Value Theory of Inventors and Entrepreneurs.

Brandt, N. (2004). Business Dynamics in Europe. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, OECD Publishing.

Christensen, P. R. & Nielsen, K. (2009). Iværksætternes eksport og vækst.

DAMVAD (2010). Evaluering af VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator. DAMVAD, august 2010.

DAMVAD og Designit (2010). Nem vækst? Om nye og mindre virksomheders møde med det offentlige.

Danmarks Statistik (2011a). Internationale studerende i Danmark 2008-2010. Nyt fra Danmarks Statistik, Nr. 391, 29. august 2011.

Danmarks Statistik (2011b). Statistikbanken og www.dst.dk.

Eksport Kredit Fonden (2011). www.ekf.dk.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2008a). Kvinder kan få succes med egen virksomhed.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2008b). Ejerskifte – din virksomheds fremtid. Erhvervs- og Byggestyrelsen.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2009a). Afrapportering på kendskabet til Væksthusene.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2009b). Evaluering af Væksthusene og dertil knyttede initiativer.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2009c). Iværksættere med udenlandsk baggrund.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2010a). Iværksætterindeks 2010.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2010b). Kvinder i tal – Statistisk portræt 2010.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2011). Væksthus-statistik 2. kvartal 2011.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2011a). Evaluering af iværksætterkampagnen i uge 46 i 2010 ”POWER til iværksættere og virksomheder i vækst”.

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2011b). Den kompetente bestyrelse – gør en forskel i din virksomhed.

eStatistik (2011). Early Warning – en evaluering af programmets indsats overfor kriseramte danske virksomheder. Udarbejdet for Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2011.

EU Kommissionen (2003). Grøn bog - En iværksætterkultur i Europa. Bruxelles, den 21.1.2003
KOM(2003) 27 endelig.

EU Kommissionen (2010). Internationalisation of European SMEs. Directorate-General for Enterprise and Industry.

European Commission (2010). Internationalisation of European SMEs.

Eurostat (2011). Size- class analysis.

Feldman, M., Francis, J. & Bercovitz, J. (2005). Creating a Cluster While Building a Firm: Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters. *Regional Studies*.

FN (2011). Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy. Working paper 05/2010.

Fonden for Entreprenørskab-Young Enterprise (2011). Effektmåling af entreprenørsskabsundervisning i Danmark.

FORA (2009). Business i Danmark og USA – rapport udarbejdet til regeringens udvalg for risikovillig kapital.

FORA (2010). Nordic Entrepreneurship Monitor. Nordic Council of Ministers.

FORA (2011a). Produktivitet i Danmark. Den danske vækstudfordring.

FORA (2011b). Innovation partnerships - Geography still matters for innovation

Case studies of innovation partnerships in Canada, Denmark, Netherlands and Norway.

FORA og NESTA (2010). Growth Dynamics. Exploring business growth and contraction in Europe and the US.

Forsknings- og Innovationsstyrelsen (2010). InnovationDanmark 2010-1013 – Viden til virksomheder skaber vækst.

Gabr, H.M. og Hoffmann, A. (2006). A general policy framework for entrepreneurship

GEM (2010). Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report.

Hoffman, A. (2011). Promoting Entrepreneurship: What Are the Real Policy Challenges for the European Union (EU)? Udgivet som kapitel i MIT Press' bog Perspectives on the Performance of the Continental Economies fra 2011.

Hoffmann, A. N., Junge, M. og Malchow-Møller, N. (2011). It Stays in the Family: Parental Role Models in Entrepreneurship.

Ibsen, R. og Westergård-Nielsen, N. (2011). Job creation by Firms in Denmark. IZA discussion paper no. 5458.

IRIS Group (2010). Fremtidens lokale erhvervspolitik og erhvervsservice – mod visionære kommunale erhvervsstrategier og sammenhængende erhvervsservice. Iris Group for KL og Erhvervs- og Byggestyrelsen.

Jørgensen, K. og Zeidler, M. (2011). Appropriability of Innovation - A Study Using Danish Firm Level Data, Seminar in Applied Microeconomics, Københavns Universitet.

Kauffman Foundation (2010). Inventive Billion Dollar Firms.

Kommunernes Landsforening (2008). Kommunerne og erhvervspolitikken efter reformen, KL, 2008.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2010). Effektivt offentligt indkøb Konkurrenceanalyse 03/2010.

Madsen, T. K. og Rasmussen, E.S. (2005). Iværksætternes betydning for internationalisering af en virksomhed i Global Entrepreneurship Monitor Denmark. Danske iværksættere i den globale økonomi. / Bager, Torben Eli ; Hancock, Mick ; Madsen, Tage Koed.

Munch, Jakob Roland og Skaksen, J. R., (2008). Human Capital and wages in exporting firms, Journal of International Economics 75.

NESTA (2011). Vital Growth. The importance of high-growth businesses to the recovery. NESTA, London.

Nordhaus, W. D. (2005). Schumpeterian Profits and the Alchemist Fallacy. Yale Working Papers on Economic Applications and Policy, Discussion Paper No. 6.

Nordic Council of Ministers (2010). Nordic Entrepreneurship Monitor 2010.

OECD (2003). The Source of Economic Growth in OECD Countries.

OECD (2008). Productivity Indicators.

OECD (2010). Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010.

OECD Tax Database (2011).

Parker, S.C. & Belghitar, Y. (2006). What Happens to Nascent Entrepreneurs? Small Business Economics (2006).

Rambøll (2009). Eksportpotentiale og barrierer for dansk eksport af varer til lande uden for EU. Udarbejdet for Erhvervs- og Byggestyrelsen, marts 2009.

Stam, E., Suddle, K., Hessels, S.J.A. og van Stel, A. (2006). High growth entrepreneurs, public policies and economic growth.

Teknologisk Institut (2011). Analyse: GTS-institutternes markedsposition og potentiale.

Vækstfonden (2011a). Årsrapport 2010.

Vækstfonden (2011b). 2011: Det danske marked for venturekapital.

World Trade Organisation (2011). Trade patterns and global value chains in East Asia:

From trade in goods to trade in tasks. Rapporten er udarbejdet af WTO og IDE-JETRO i 2011.

Wren, C. & D. Storey (2002). Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance, Oxford University Press.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2003): Vækst gennem globalisering, Handlingsplan og baggrundsanalyse.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011a). Redegørelse af 1. juni 2011 om erhvervslivet og reguleringen 2009/2010.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011b). Danmark i den globale økonomi, Konkurrenceevneredegørelse 2011.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011c). Økonomisk analyse nr. 4: Konkurs i dansk erhvervsliv.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011d). Redegørelse om udviklingen i kreditmulighederne i Danmark, 1. halvår 2010.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011e). Redegørelse om udviklingen i kreditmulighederne i Danmark, 2. halvår 2010.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011f). Økonomisk Tema nr. 11: Internationale virksomheder i Danmark.



Iværksætterindeks 2011 er en systematisk kortlægning og evaluering af iværksætterområdet i Danmark.

Iværksætterindekset bygger på data for en række OECD-lande og identificerer Danmarks styrker og svagheder som iværksætterland.

Desuden giver indekset mulighed for løbende at følge med i, hvordan de danske rammebetingelser for opstart og vækst samt virksomhedernes præstationer udvikler sig.

Iværksætterindekset 2011 er det ottende i rækken.