



ERHVERVS- OG BYGGESTYRELSEN



Iværksætterindeks 2004

– Vilkår for iværksættere i Danmark

Iværksætterindex 2004

– Vilkår for iværksættere i Danmark

Publikationen kan bestilles hos

Byggecentrum

Lautrupvang 1B

2750 Ballerup

Tlf. 7012 0600

Mail: bog@byggecentrum.dk

Publikationen kan også hentes på

Erhvervs- og Byggestyrelsens hjemmeside:

www.ebst.dk

Oplag

1000 stk.

Pris

95,00 kr. incl. moms

ISBN

Trykt udgave 87-91340-28-4

Elektronisk udgave 87-91340-51-9

Design

Due Design AS 3408-1204

Trykt i Danmark, december 2004

af Buchs Grafiske A/S

Erhvervs- og Byggestyrelsen

Dahlerups Pakhus

Langelinie Allé 17

2100 København Ø

Tlf. 3546 6000

Fax 3546 6001

ebst@ebst.dk

www.ebst.dk

Iværksætterindeks 2004

– Vilkår for iværksættere i Danmark

Indhold

1	Forord	7
2	Sammenfatning	9
2.1	Rapportens disponering	14
3	Iværksætteraktivitet og rammevilkår	17
3.1	Iværksætteraktivitet	17
3.2	Indeks for iværksætteraktivitet og iværksætterpolitik	26
3.3	Indsatsområder i iværksætterpolitikken	33
3.4	Sammenfatning	38
4	Sammenligning af rammevilkår på prioriterede politikområder	43
4.1	Finansiering	43
4.2	Uddannelsesområdet	51
4.3	Iværksætterinfrastruktur	63
4.4	Konkurslovgivning	75
5	Status for iværksætterområdet 2004	81
5.1	Regulering	84
5.1.1	Administrative forhold	84
5.1.2	Motivation	88
5.2	Finansiering	92
5.2.1	Opstartskapital	93
5.2.2	Exit	96
5.2.3	Skat	97
5.3	Rådgivning	98
5.3.1	Offentlig politik	99
5.3.2	Iværksætterinfrastruktur	99
5.4	Uddannelse	101
5.4.1	Uddannelse	101
5.5	Kultur	104
5.5.1	Kultur	104

1. Forord

Det har stor betydning for dansk økonomi, at der er gode vilkår for iværksættere. Iværksættere bidrager til både vækst og beskæftigelse. Iværksættere skaber innovation ved at udvikle nye produkter, produktionsmetoder og teknologier. Og iværksættere er med til at styrke konkurrencen, fordi de udfordrer eksisterende virksomheder på markederne.

Denne rapport – der er baseret på det såkaldte Iværksætterindeks – giver for første gang et samlet overblik over Danmarks status som iværksætternation.

Med iværksætterindekset har Danmark fået et analyseredskab, der har muliggjort den første systematiske kortlægning og evaluering af iværksætterområdet i Danmark. Iværksætterindekset bygger på data for 14 lande og er i stand til at identificere Danmarks styrker og svagheder som iværksætterland. Desuden giver indekset mulighed for løbende at følge med i, om de danske rammebetingelser for iværksættere forbedres i et omfang, så regeringen kan nå sin målsætning om at tilhøre den europæiske iværksætterelite i 2010.

Indekset er udarbejdet i samarbejde med FORA (Økonomi- og Erhvervsministeriets enhed for erhvervsøkonomisk forskning og analyse). Et internationalt konsortium af iværksættere eksperter og embedsmænd har bidraget til at skaffe og kvalitetssikre det indhentede data-materiale. Det amerikanske konsulentbureau Monitor Group har faciliteret konsortiet og bidraget til at indsamle og analysere data-materialet.

Iværksætterindekset vil i de kommende år blive konsolideret og videreudviklet. Forbedringen af iværksætteres rammevilkår og udviklingen i den danske iværksætteraktivitet vil derfor løbende blive evalueret.

Erhvervs- og Byggestyrelsen håber med rapporten at bidrage til en langsigtet forbedring af vilkårene for danske iværksættere til gavn for det samlede danske erhvervsliv.

Charlotte Münter
Direktør

December 2004

2. Sammenfatning

Nye virksomheder har stor betydning for skabelsen af økonomiske værdier. En konstant strøm af nye virksomheder skærper konkurrencen og fremmer innovation i hele samfundet. En særlig betydning har nye vækstvirksomheder. De skaber værdier og økonomisk fremgang ved at bringe nye ideer på markedet. Det være sig ny teknologi, nye forretningsmodeller eller nye og bedre måder at dække forbrugernes behov. I enkelte tilfælde kan nye virksomheder få så revolutionerende en idé, at det kan ændre på vilkårene i en hel branche eller konkurrencevilkårene på markedet. Opfindelsen af den personlige computer og den øgede brug af it i alle virksomheder er et godt eksempel herpå.

Nye virksomheder opstår og vokser i det rette samspil mellem iværksættere, etablerede virksomheder, videninstitutioner og offentlige initiativer. Det kræver en stor indsats og tager lang tid at bygge en stærk social struktur, der kan fremme iværksætteraktiviteten.

I Danmark starter der hvert år ca. 16.000 nye virksomheder, og omkring 6 pct. af alle danskere er involveret i iværksætteraktiviteter, enten ved selv at starte virksomhed eller ved at spille en ledende rolle i udviklingen af en ny virksomhed.¹

Det er høje tal. Danmark er blandt de førende lande i Europa, og ikke langt efter USA, når det gælder start af nye virksomheder.

Men i Europa skabes der ikke mange vækstvirksomheder, og Danmark er desværre et af de lande i Europa, hvor der er færrest nye virksomheder, der kommer ind i et godt vækstforløb. I USA, som er det førende iværksætterland, viser de første opgørelser af vækst i nye virksomheder, at over 10 pct. har en årlig vækst på mere end 60 pct. I Danmark er det kun tre pct.

Er det muligt at skabe lige så mange virksomheder med meget kraftig vækst i Danmark som i USA – og Canada og Korea, der er de andre stærke iværksætterlande?

Nogle vil mene, at det ikke er muligt. Der skulle eksistere en særlig amerikansk iværksætterkultur, som Europa og Danmark ikke har forudsætninger for at skabe. Og på tilsvarende måde argumenteres der for

¹ GEM (2003). Global Entrepreneurship Monitor. I 2003 var tallet 5,88 pct. og gennemsnittet for perioden 1999-2003 er 5,4 pct.

en særlig asiatisk kultur som forudsætning for de mange dynamiske asiatiske økonomier.

Det er næppe en holdbar argumentation. I 1950'erne havde USA ikke en iværksætterkultur, der adskilte sig fra Europas.² På begge kontinenter var en karriere inden for store etablerede virksomheder det mest attraktive.

USA har i de mellemliggende 30 til 40 år udviklet de bedste rammevilkår for iværksætteraktivitet og fået de bedste resultater. I USA står nye virksomheder for mellem en tredjedel og halvdelen af den økonomiske fremgang og for langt det meste af den stigende beskæftigelse.³

Der er store forskelle mellem de forskellige amerikanske regioner, og de gode resultater er båret af ret få stærke regioner. De er blevet forbilleder, og andre lande og regioner har med forskelligt resultat forsøgt at lære af de bedste amerikanske iværksætterregioner.

Dette iværksætterindeks er et forsøg på at sætte denne læring ind i mere systematiske rammer. De bedste iværksætterlande udvælges, og det undersøges om de bedste lande også har de bedste rammevilkår. Det synes at være tilfældet, og på det grundlag sammenlignes rammevilkårene i Danmark med vilkårene i de bedste lande. Når Danmark bliver benchmarket op mod de bedste lande, er det for, at vi kan lære noget nyt. At Danmark visse steder ligger i bunden på specifikke indikatorer betyder ikke, at vilkårene i Danmark er under gennemsnittet for *alle* lande, men blot at vi ikke er på højde med de bedste lande.

Der sondres mellem vilkårene for start af nye virksomheder og vilkårene for vækst i nye virksomheder. Sondringen er ikke skarp, og nogle vilkår er afgørende for både opstart og vækst, men der er formentlig også vigtige forskelle.

Særligt vigtige rammevilkår for start af nye virksomheder synes at være adgangsbarrierer for nye virksomheder, regulering af arbejdsmarkedet, administrative byrder, arveafgifter og formueskat. På de områder er vilkårene i Danmark på højde med vilkårene i de bedste lande.

Særligt vigtige rammevilkår for vækst i nye virksomheder synes at være konkurslovgivning, finansiering og iværksætterinfrastrukturen, som er hele netværket af nødvendige rådgivere. Her er vilkårene i Danmark ikke på højde med vilkårene i de bedste lande.

2 Schramm (2004). Building Entrepreneurial Economies.

3 Birch D (1987), Job Creation in America: How our Smallest Companies Put Most People to Work.

Uddannelse og personlige skatter ser ud til at være vigtige vilkår for både opstart og vækst. Heller ikke på disse område er vilkårene i Danmark på højde med vilkårene i de bedste lande.

På de områder, hvor rammevilkårene i Danmark er dårligere end i de bedste lande, er der foretaget en nærmere analyse af vilkårene i de bedste lande, og forskellene til rammevilkårene i Danmark er identificeret. Der fremstår fire områder, hvor der er særlig stor forskel i rammevilkår, og hvor der er brug for forbedringer af de danske rammevilkår, hvis de skal på niveau med vilkårene i de bedste lande. De fire områder er:

- Finansiering; primært venturemarkedet og sekundære aktiemarkeder
- Uddannelse
- Iværksætterinfrastruktur
- Konkurslovgivning

Finansiering; venturemarkedet og sekundære aktiemarkeder

Langt fra alle nye virksomheder har brug for venturekapital, men i mange tilfælde er venturekapital en forudsætning for at skabe vækstvirksomheder.

De bedste iværksætterlande har alle et stort og velfungerende venturemarked. I alle lande med et stort og velfungerende venturemarked har det offentlige spillet en meget vigtig rolle i udviklingen af markedet. Tilførsel af venturekapital i virksomhedernes spæde start kræver tilsyneladende et permanent offentligt engagement, i hvert fald er der ingen eksempler på at det marked – der almindeligvis benævnes markedet for seed-kapital – er blevet selv bærende.

Danmark har et pænt stort seed-marked takket være det offentlige engagement i innovationsmiljøerne og Vækstfonden. I de bedste lande er kapital og kompetence fra Business Angels en vigtig del af mange virksomheders start. Og i alle lande, der har mange Business Angels, er der særlige skattevilkår, som tilskynder investeringer i nye virksomheder. Det er ikke tilfældet i Danmark, hvilket nok er en af forklaringerne på, at der er forholdsvis få Business Angels i Danmark.

Der er ved at udvikle sig et marked for venturekapital til den sidste del af nye virksomheders udviklingsfase – ekspansionskapital – som synes at blive selv bærende. Der er imidlertid et hul på det danske venturemarked mellem seed-kapital og ekspansionskapital. I de bedste lande er der flere eksempler på, at det offentlige har engageret sig i skabelsen af funds-of-funds, som agerer bindeled mellem venturefonde og lang-

sigtet opsparing som pensionskapital. I Danmark har regeringen indledt dialog med livsforsikringselskaber og pensionskasser om kapitalforholdene for nye virksomheder.

Alle de bedste iværksætterlande har samtidig et stort og velfungerende sekundært aktiemarked. Det er et marked, hvor små virksomheder, der ikke kan eller ønsker at blive noteret på det primære aktiemarked, kan omsætte unoterede aktier.

Et velfungerende sekundært aktiemarked er en vigtig exitmulighed for venturekapital, og det er et marked, hvor vækstvirksomheder kan hente kapital til at realisere en global ekspansion.

Det største og mest kendte sekundære aktiemarked er det amerikanske Nasdaq for højteknologi-aktier. Mange har troet, at det krævede en økonomi af USA's størrelse at skabe et velfungerende sekundært aktiemarked. Det er ikke tilfældet. I de seneste år er nye interessante sekundære aktiemarkeder vokset frem f.eks. i Korea og Sverige.

Et sekundært aktiemarked må skabes af den finansielle sektor selv, og for små lande som de nordiske lande kan et samarbejde på tværs af landene være en stor fordel. Det offentlige kan tage initiativer, der fremmer samarbejde om udviklingen af et velfungerende sekundært aktiemarked.

Uddannelse

I de bedste regioner i USA og Canada er der en lang tradition for, at universiteter engagerer sig stærkt i regionens økonomiske udvikling, og som et led i dette engagement har mange universiteter opbygget uddannelses tilbud m.v. for iværksættere. Nogle steder er oprettet store Entrepreneurship Centre, som tager en række initiativer, der er med til at udvikle regionens iværksætteraktivitet.

I forhold til Danmark har de bedste amerikanske universiteter en større andel af de studerende, der tager fag i iværksætteri, og aktiviteterne har et helt andet omfang. Der udbydes flere fag i iværksætteri og særligt på overbygningen er der flere ressourcer til rådighed. Samtidig viser erfaringerne fra de bedste amerikanske og canadiske universiteter, at undervisning i iværksætteri kan gribes an på mange måder. Og på de bedste universiteter er der ikke kun tale om undervisning af studerende, men om en lang række aktiviteter som forskning, undervisning af undervisere, efteruddannelse af iværksættere og uddannelse af iværksætterrådgivere.

Iværksætterinfrastruktur

Erfaringer fra USA viser, at et meget vigtigt element i opbygningen af en stærk iværksætterregion er et kompetent og fintmasket netværk af iværksætterrådgivere – en stærk iværksætterinfrastruktur. Der er tale om et meget bredt felt af rådgivere fra advokater, revisorer, patenteksperter over Business Angels, venturekapitalister, bankrådgivere til tekniske specialister, marketingspecialister og PR-rådgivere.

Rådgiverne skal have kendskab til iværksætteres problemstillinger inden for deres faglige felt, men ofte skal de også have særlige kompetencer inden for vigtige brancher og teknologier. Der er således amerikanske eksempler på særlige netværk inden for it og bioteknologi.

Netværkene opstår ikke af sig selv. Det kræver formentlig i alle tilfælde privat involvering at oprette og drive iværksætternetværk. De drivende kræfter kan være en iværksætterorganisation, et erhvervshus, en forskerpark eller et iværksættercenter på et universitet. Erfaringer fra USA viser, at finansieringen kommer fra det etablerede erhvervsliv samt regionale og statslige myndigheder.

At skabe en stærk iværksætterinfrastruktur vil kræve initiativer og partnerskaber mellem iværksættere, rådgivere, etablerede erhvervsliv, universiteter og offentlige myndigheder.

Regeringen har taget initiativ til at opbygge et landsdækkende privat netværk af sparringspartnere for iværksættere, og etablere 30-40 iværksætterklubber geografisk fordelt i Danmark, hvor iværksættere kan få sparring med erfarne erhvervsfolk. Men det kræver formentlig mere omfattende initiativer og betydelige ressourcer at opbygge en iværksætterinfrastruktur, der kan måle sig med den iværksætterinfrastruktur, der findes i de bedste amerikanske regioner.

Konkurslovgivningen

Meget tyder på, at konkurslovgivningen er en kritisk rammebetingelse. Ikke fordi mange virksomheder rammes af konkurs eller fordi konkurslovgivningen kan forebygge konkurs, men fordi indretningen af konkurslovgivningen har betydning for et lands iværksætterkultur ved at påvirke risikovillighed og samfundets anerkendelse af iværksættere.⁴

Ifølge undersøgelser fra Verdensbanken og OECD kan iværksættere i de bedste iværksætterlande begynde på en frisk omkring 1 år efter konkursen, hvis der ikke i forbindelse med konkursen er foregået noget ulovligt. I Danmark og de fleste europæiske lande er udgangspunktet,

4 EIM Business and Policy Research (2002). Entrepreneurship in the Netherlands.

at kreditor i mange år kan gøre sine krav gældende, medmindre der bevilges gældssanering. I Danmark kan der være stor forskel på, hvor lang tid det tager at få bevilget gældssanering. Men selve gældssaneringsperioden tager typisk fem år, og hertil kommer, at en gældssanering må afvente, at konkursboet er endeligt afsluttet. Den samlede periode, der går fra konkursen til, at gammel gæld er afviklet gennem en gældssanering, kan derfor strække sig over en årrække. Baseret på et udvalg af konkursager har OECD opgjort den tid en kreditor har krav på en konkursramts aktiver til minimum syv år i Danmark.⁵

Usikkerheden og den lange periode før iværksætteren kan komme i gang igen, er med til at miskreditere iværksættere, der fejler, hvilket mindsker risikovillighed og nedsætter status og prestige ved at være iværksætter. I sidste ende fører det til færre nye virksomheder.⁶

I USA er det nærmest omvendt. Her betragtes konkurs ofte som en lærerig proces. Undersøgelser viser, at nogle af de mest succesrige iværksættere har haft en eller flere konkurser før det lykkes at skabe en succesfuld virksomhed.⁷

Det vil kræve en ændring af den danske konkurslovgivning og praksis at bringe vilkårene i Danmark på niveau med de bedste iværksætterlande. Regeringen har bedt Konkursrådet under Justitsministeriet om at overveje en ændring af gældssaneringsreglerne. Regeringen forventer på den baggrund i efteråret 2004 at fremsætte lovforslag, som indeholder særlige lempelser for erhvervsdrivende med sigte på at gøre det lettere at genstarte virksomhed efter konkurs. Her bliver det afgørende at finde en fornuftig balance mellem iværksætterens mulighed for hurtig genstart og hensynet til kreditorerne, der gerne skal tilbyde lån til iværksætterne til en acceptabel rente.

2.1 Rapportens disponering

Rapporten består af tre hovedafsnit. I afsnit 3 redegøres for iværksætteraktiviteten i Danmark i forhold til udvalgte OECD-lande. Landenes rammevilkår beskrives, og sammenhængen mellem iværksætteraktivitet og rammevilkår analyseres. På det grundlag identificeres fire rammevilkår, der synes at have særlig stor betydning for iværksætteraktiviteten.

5 OECD (2001). Drivers of growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship; OECD (forthcoming). Technical report: Fostering Firm Creation and Entrepreneurship.

6 Bosma N.S. m.fl. (2003). Financial structure, creditor rights and economic growth.

7 BCG (2002). A Report on Entrepreneurial Restarters, Setting the Phoenix Free, The Boston Consulting Group, Germany; se også http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/issue4/articles/en/enterprise18_en.htm

I afsnit 4 diskuteres de fire rammevilkårs betydning for iværksætteraktiviteten, og der redegøres for Danmarks placering i forhold til de bedste lande. I afsnit 5 er der for alle politikområder gjort status over Danmarks placering, og der er en omtale af de seneste politiske initiativer samt en vurdering af, hvor meget der mangler, før de danske rammevilkår er på niveau med top 3 landene indenfor iværksætteri.

3. Iværksætteraktivitet og rammevilkår

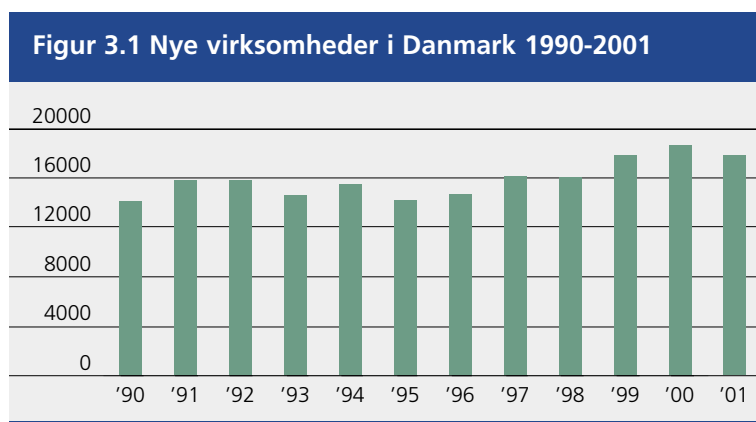
Et lands iværksætteraktivitet kan måles på flere måder, og der er ikke én bestemt måde, der er den rigtige. I dette studie opgøres iværksætteraktiviteten som et samlet mål for antal nystartede virksomheder og væksten i nye virksomheder. Den samme definition blev anvendt i sidste års benchmarkstudie,¹ og definitionen anvendes også i OECD's store benchmarkstudie: Micro-Policies on Growth and Productivity.²

I dette afsnit redegøres der for iværksætteraktiviteten i Danmark i forhold til udvalgte OECD-lande, og landenes rammevilkår beskrives. Sammenhængen mellem rammevilkår og iværksætteraktivitet vurderes. På det grundlag forsøges det at udpege de rammevilkår, der har størst betydning for iværksætteraktiviteten.

3.1 Iværksætteraktivitet

Opstart af nye virksomheder

I Danmark startes der hvert år omkring 16.000 nye virksomheder. I dårlige år lidt mindre og i gode år noget mere. Under IT-boblen startede der godt 18.000 nye virksomheder, og i de sidste par år er der startet omkring 16.000 nye virksomheder, hvilket er stort set det samme som i begyndelsen af 1990'erne, jf. figur 3.1.

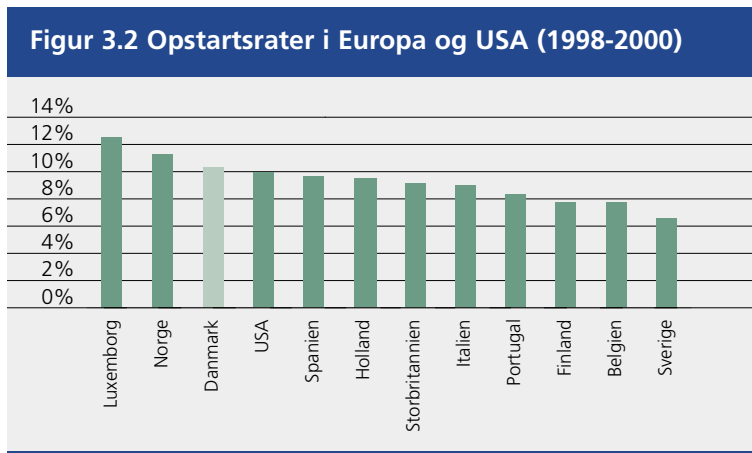


Kilde: Danmarks Statistik.

1 FORA (2003). Et benchmarkstudie af iværksætteraktivitet – hvad kan Danmark lære?
2 Se f.eks. rapporten om iværksætteri: OECD (forthcoming). Technical Report: Fostering Firm Creation and Entrepreneurship.

Det er svært at lave internationale sammenligninger af nystartede virksomheder, fordi landene henter tallene fra forskellige kilder som f.eks. skattestatistikken, momsstatistikken eller regnskabsstatistikken. Eurostat har harmoniseret denne statistik, så vi for første gang har sammenlignelige tal for udvalgte EU-lande. USA registrerer nye virksomheder på en måde, der gør tallene for USA sammenlignelige med Eurostats.

Danmark har en opstartsrate på 10 pct. Det vil sige, at antallet af nye virksomheder i den harmoniserede statistik svarer til 10 pct. af bestanden af virksomheder. Det er på niveau med opstartsraten i USA og blandt de højeste i Europa, jf. figur 3.2.



Kilde: Eurostat 1998-2000. Tallene er harmoniseret og korrigeret for sektorforskelle.

Som nævnt ovenfor er det først for nyligt blevet muligt at lave ordentlige internationale sammenligninger af opstartsrate. Tidligere var der meget store forskelle i opgørelsesmetoden, og dengang forekom det, som om opstartsrate var særsomt lav i Danmark. Det er altså ikke tilfældet.

Der er to vigtige årsager til, at en høj opstartsrate er godt for den økonomiske udvikling.

Nye virksomheder har som regel en lidt 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 i en sektor eller erhvervs-klynge, hvorfor nye innovative virksomheder også kan have positiv effekt på etablerede virksomheder.

Enkelte nye virksomheder har en helt ny måde at drive virksomhed på. Det kan være en ny forretningsmodel, der ændrer vilkårene i en hel branche, eller det kan være et nyt produkt, som helt ændrer konkurrencevilkårene på markedet. Selvom det er få virksomheder ud af de mange tusinde, der starter hvert år, som skaber noget helt nyt, kan det have stor betydning for samfundsøkonomien. Det er der givet eksempler på i boks 3.1.

Boks 3.1 Iværksættere med ny forretningsmodel eller nyt produkt

Iværksættere med ny forretningsmodel: IO Interactive A/S

IO Interactive blev stiftet i 1998 af Janos Flösser, 6 kollegaer og Egmont Holding. Virksomheden producerer avancerede computerspil til spillekonsoller og PC'ere. Virksomheden producerer højkvalitets computerspil, og har til dato solgt i omegnen af seks millioner eksemplarer af *Hitman* (1, 2 og 3) og *Freedom Fighters*.

IO Interactives forretningsmodel har medvirket til, at virksomheden har kunnet udfordre globale og større producenter af højkvalitets computerspil. Virksomheden har fra starten valgt ikke at udvikle og distribuere spil for egen regning. Firmaet står som producent, og indtjeningen kommer som et forskud fra distributører og forlag og en efterfølgende royalty, der er afhængig af spillets succes på markedet.

Strategien har betydet formindsket risiko, så firmaet har kunnet koncentrere sig om at udvikle markedets bedste spil på trods af IT nedturen i 2000.

Iværksættere med nyt produkt: Jupiter Plast A/S

Jupiter Plast A/S blev stiftet på Bogø i 1989 af Hans S. Steffensen og Hans Christian Gabelgaard.

Jupiter Plast producerer komposit glasfiber produkter, der både er mere miljøvenligt end traditionel glasfiber og lige så stærkt som stål og aluminium. På trods af, at produktet er dyrere end stål, kan det med fordel bruges til f.eks. biler, både og tog, fordi det er så let og derfor kræver mindre motorer og bremser. Store dele af produktionen eksporteres til store togfabrikker i Tyskland, Belgien, Østrig og Italien.

Kilder: www.eoy.dk, www.ioi.dk, www.jupiterplast.dk

Ligesom der er forskellige typer af iværksættervirksomheder, er der forskellige typer af iværksættere. Der kan skelnes mellem tre arketyper af iværksættere:

- Freelanceiværksætteren, der kun undtagelsesvis har ansatte under sig. For eksempel freelanceren der foretrækker friheden ved at have fod under eget bord, men ikke ønsker at være decideret arbejdsgiver, eller weekendiværksætteren, der driver et vinimportfirma i fritiden.
- Den selvstændige iværksætter, der har egen virksomhed, men arbejder med en kendt forretningsmodel eller et produkt, som også udbydes af andre. Eksempler kan være en frisørsalon, kiosk, håndværksvirksomhed, en generationsskiftet produktionsvirksomhed, etc.
- Den innovative iværksætter, der med et nyt produkt eller en ny måde at gøre tingene på udfordrer de eksisterende virksomheder, og som i udgangspunktet har potentiale til at blive en stor – måske endda global – virksomhed, der kan blive markedsførende inden for sit felt. Eksempler er givet i boks 3.1.

Alle tre typer iværksættere findes inden for alle brancher. Selvom frisører er nævnt som eksempel på en selvstændig iværksætter er der intet til hinder for, at en innovativ frisør udvikler en ny type frisørforretning, der har potentiale til at blive markedsførende blandt frisørsaloner.

Alle tre typer af iværksættere yder deres vigtige bidrag til en bedre samfundsøkonomi med velfungerende markeder, høj innovation og mere velstand og beskæftigelse. Det er derfor vigtigt, at der er gode betingelser for alle typer af iværksættere og iværksættervirksomheder.

Der har i lang tid været fokus på at forbedre vilkårene for iværksættere, og det synes at have båret frugt. Danmark har på en række områder udviklet gode rammevilkår, og det er formentlig derfor, at vi er et af de lande, der har den højeste opstartsrate.

Opstart af nye virksomheder med venturekapital

I de senere år har der været et særligt fokus på vækstorienterede iværksættere, der starter virksomheder, som allerede ved fødslen har et globalt perspektiv og et stort potentiale for vækst. Sådanne virksomheder kan findes inden for alle brancher, men det bliver mere og mere udtalt, at virksomheder med stort potentiale er videntunge virksomheder, hvor innovationen er båret af særskilt høje kompetencer. Det kan være et særligt kendskab til kundebehov og kundeoplevelser, eller det kan være beherskelsen af en særlig avanceret teknologi.

I virksomheder med et stort vækstpotentiale kan den grundlæggende idé normalt beskyttes af en immateriel rettighed, eller ideen kan standardiseres og bringes op i stor skala, uden at det er muligt for konkurrenterne umiddelbart at kopiere konceptet.

For at nye videntunge virksomheder hurtigt kan udnytte et stort globalt potentiale, skal der som regel dækkes et kapitalbehov, som går langt ud over virksomhedens egne indtjeningsmuligheder i de første år. Der må derfor tilføres risikovillig kapital udefra, som kan skabe grundlaget for global ekspansion.

USA har længe været det førende land, når det gælder evnen til at udvikle nye videntunge virksomheder med global succes. USA bliver derfor betragtet som det ultimative benchmark, som andre lande sammenligner sig med og søger inspiration fra.

En del af de innovative og succesfulde iværksættervirksomheder i USA er karakteriseret ved, at de modtager venturekapital i de første faser og allerede tidligt i udviklingsforløbet henter kapital på børsen. I de sidste 30 år er der i USA introduceret over 2000 nye virksomheder på de amerikanske børser, som er finansieret af venturekapital, og i år 2000 var en femtedel af alle børsnoterede virksomheder i USA venturefinansierede, og de udgjorde næsten en tredjedel af værdien af aktiemarkedet.³

Det kan ikke med sikkerhed siges, om den amerikanske succes med venturekapital og børsintroduktion er en farbar vej for alle andre lande. I USA er de nye virksomheder, der hidtil har domineret venturemarkedet, baseret på enten it eller bioteknologi, og måske er venturekapital særlig velegnet til netop denne type af virksomheder. Der er imidlertid stadig flere interessante eksempler på, at venturekapitalen breder sig til andre teknologier og brancher, hvor der også er stort potentiale for global succes.

I det sidste tiår har en række lande på forbløffende kort tid udviklet et venturemarked, som i relativ størrelse og betydning nærmer sig det amerikanske. Det gælder lande som Canada, Storbritannien, Israel, Korea, Singapore, Sverige og til dels Finland.⁴

I år 2000, som var et godt år for venturebranchen, fik ca. 2500 nye virksomheder i USA tilført venturekapital, og i Storbritannien blev der gennemført ventureinvesteringer i ca. 500 nye virksomheder. Korrigeret

³ P. Gompers og J. Lerner (2001). *The Money of Innovation*, Harvard Business School Press.

⁴ OECD (2003). *Synthesis report: venture capital trends and policies*; FORA (2004). *Et benchmarkstudie af Venturemarkedet – hvad kan Danmark lære?*; Monitor Group (2004). *Dynamic Benchmarking of Entrepreneurship Performance and Policy in selected Countries*.

for landenes størrelse er det nogenlunde samme niveau i de to lande. Sættes tallene i forhold til dansk økonomi, svarer det til, at der hvert år skulle gennemføres ventureinvesteringer i ca. 50 nye danske virksomheder. I 1998 blev der gennemført ventureinvesteringer i 17 nye danske virksomheder, siden er ventureinvesteringerne i nye virksomheder steget, og i 2002 blev der gennemført ventureinvesteringer i 145 nye danske virksomheder.⁵

En anden indikator er størrelsen af de gennemsnitlige ventureinvesteringer i nye virksomheder (seed- og opstartsinvesteringer). Hvor der i USA i gennemsnit bliver investeret 25-30 mio. kr. per ny venturefinansieret virksomhed, bliver der i Danmark investeret ca. syv mio. kr. Størrelsen på investeringerne i Danmark afviger dog ikke væsentligt fra niveauet i Storbritannien.

Det kommer bag på de fleste, at Danmark inden for de seneste år har nået et niveau for opstart af nye virksomheder med venturekapital, som overgår de førende lande. Det høje tal kan umiddelbart føre til bekymring for, om der startes for mange virksomheder med venturekapital. Det er imidlertid muligt, at det høje tal er udtryk for et opdæmmed behov for venturekapital i den tidlige fase, og at tallet i de kommende år vil stabilisere sig på et niveau, der bedre svarer til de førende lande.

Den store stigning i opstart af danske virksomheder med venturekapital (seed og start-up kapital) skal uden tvivl tilskrives de danske innovationsmiljøer, Vækstfonden og en række nye private venturefonde, der har tilført nye danske virksomheder seed og start-up kapital. I boks 3.2 er givet eksempler på danske iværksættervirksomheder med venturekapital.

Boks 3.2 Eksempler på nye danske virksomheder med seed og start-up kapital

Chempaq A/S

Chempaq har patent på en unik censor, der kan bruges til tælling af blodceller (CBC – Complete Blood Count). Chempaqs censor gør det muligt at gennemføre en hurtig og præcis måling, uden at prøven skal sendes til specialiserede laboratorier, hvilket medfører væsentligt reduceret ressourceforbrug, hurtig sagsbehandling og mindre ulempe for patienten.

⁵ Det skal bemærkes, at tallene fra USA, Storbritannien og Danmark kommer fra forskellige kilder og derfor ikke er direkte sammenlignelige. Tallene fra USA stammer fra PriceWaterhouseCoopers, mens tallene fra Storbritannien og Danmark stammer fra European Private Equity and Venture Capital Association.

Virksomheden har modtaget pre-seed finansiering fra innovationsmiljøordningen via innovationsmiljøet NOVI i Aalborg. Efterfølgende har både Innfond, Symbion Capital og Vækstfonden tilført virksomheden første og anden runde af kapital. I sommeren 2004 modtog Chempaq 41 millioner i tredje runde fra sine tre eksisterende investorer samt to nye venture selskaber, henholdsvis det finske Biofund og det danske Vencata A/S. Chempaq etablerede sig i 2001 i Symbion Forskerpark.

Hymite A/S

Hymite udvikler og producerer unikke indkapslinger i silicium til avancerede optiske og mikromekaniske chips, der benyttes i it- og telekommunikationsindustrien.

Hymite, som er startet med finansiering fra CAT-Symbion Innovation, har siden etablering fået tilført ca. 125 millioner kr. fra private danske og internationale investorer. Sidste kapitalindsprøjtning skete i marts 2004, hvor Hymite fik tilført 72,3 millioner kroner. Udover de allerede tilknyttede investorer, Vækstfonden, Dansk Kapitalanlæg A/S, Vertex og Olicom, har anden runde også medført, at to internationale ventureselskaber – tyske TVM V og svenske Innovationskapital i dag har Hymite A/S i deres portefølje. I dag har Hymite kontorer i København, Berlin og Dallas.

ECO-DAN A/S

Eco-Dan udvikler og fremstiller højteknologiske styresystemer til landbrugsredskaber og maskiner. De automatiske styresystemer gør det muligt at øge præcisionsstyringen og kørehastigheden, hvilket øger effektiviteten og mindsker brugen af fx sprøjtemidler – i nogle tilfælde med op til 75 pct.

Virksomheden modtog i januar 2003 cirka 15 millioner kroner blandt andet fra to nye investorer – det finske ventureselskab CapMan og Vækstfonden. Dermed bliver CapMan og Vækstfonden nye aktionærer i ECO-DAN A/S, som i forvejen har NOVI, AgroVenture, Teknologisk Innovation, Strandgade Holding samt ECO-DANs ledelse i aktionærkredsen.

Kilder: www.eoy.dk; www.chempaq.dk; www.hymite.dk, www.eco-dan.com

Det kan med ret stor sikkerhed konstateres, at Danmark er blandt de førende lande, når det gælder om at etablere nye virksomheder. Det gælder både det samlede antal nye virksomheder og nye virksomheder, der er startet med venturekapital og tilsyneladende har et betydeligt globalt potentiale. Det afgørende spørgsmål er, om det globale potentiale bliver realiseret, så det store omfang af nye virksomheder også omsætter sig i større produktion, velstand og beskæftigelse.

Vækst i nye virksomheder

Det har ikke tidligere været muligt at sammenligne væksten i nye virksomheder mellem forskellige lande. Derfor har man brugt størrelsen af kapitalmarkedet, især venturemarkedet som mål, men det har naturligvis været utilfredsstillende. I forbindelse med dette studie er der for første gang lavet et omfattende forsøg på at opstille sammenlignelige tal for væksten i nye virksomheder.

Grundlaget er en international database med regnskabsoplysninger fra omkring tre mio. private virksomheder. Databasen er ikke lige repræsentativ for alle lande, hvorfor det ikke har været muligt at lave pålidelige sammenlignelige tal for selve væksten i nye virksomheder, som ellers ville være den naturlige indikator. Det er imidlertid vurderingen, at databasen giver mulighed for at lave sammenlignelige tal for *andelen* af vækstvirksomheder, dog med det forbehold, at tallene kun er baseret på vækst i en to-årig periode. At der er tale om en vækstperiode på to år gør, at rangeringen af landene kan ændres i forbindelse med indsamlingen af yderligere datamateriale. En korrelation mellem landenes rangering i dag og for en længere periode viser dog, at landene er rangeret relativt stabilt.⁶

Som indikator for væksten i nye virksomheder er derfor anvendt andelen af nye virksomheder med en vækst på mere end 60 pct. Det påvirker ikke rangeringen af landene, om der i stedet anvendes en grænse på 30 eller 40 pct.⁷

Det har på nuværende tidspunkt været muligt at lave data for 15 lande, men for Korea og USA er tallene baseret på forholdsvis få observationer, hvorfor tallene må tages med et vist forbehold. Netop Korea og USA topper listen, men også Storbritannien, Spanien og Holland ligger pænt, jf. tabel 3.1.

6 En korrelation mellem landenes rangering baseret på de nyeste væksttal (2000-2002) og landenes rangering baseret på væksttal fra 1998 og frem er på 0,7, hvilket indikerer en relativ stor stabilitet i rangeringen af lande. Det kan endvidere være vanskeligt at sammenligne vækstrater mellem forskellige lande, fordi høj- og lavkonjunkturer i de respektive lande kan forstyrre billedet, men statistiske test viser, at konjunkturer ikke har betydning for disse landes placering.

7 Jf. Junge, Martin og Ulrich Kaiser (2004). Benchmarking of Small and Medium Size Firms for Twenty Selected Countries – Construction of Growth Indicators.

Tabel 3.1 Andel af nye virksomheder med en vækst på mere end 60 pct. 2000-2002

Korea	15,5
USA	13,5
Storbritannien	8,5
Spanien	8,2
Holland	7,3
Finland	5,8
Norge	5,7
Sverige	5,1
Frankrig	4,0
Italien	3,9
Danmark	3,3
Portugal	3,1
Tyskland	2,6
Schweiz	1,8
Østrig	1,7

Anm.: Som udtryk for væksten er anvendt et simpelt gennemsnit af væksten i omsætning og beskæftigelse. Indikatoren er udregnet på baggrund af data for virksomheder, der er startet efter 1996, har mellem 15 og 100 medarbejdere i 2000 og stadig eksisterer i 2002. Andelen af de virksomheder, der har en vækst på over 60 pct. i perioden 2000-2002, er karakteriseret som vækstvirksomheder. Tal for Korea og USA er baseret på relativt få observationer.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen.

De pæne tal for USA findes også i andre undersøgelser,⁸ mens tallene for Korea ikke kan sammenlignes med andre kilder.

I de tre nordiske lande, Finland, Norge og Sverige er det fem til seks pct. af de nye virksomheder, der har en årlig vækst på over 60 pct. I Danmark er det kun tre pct. af de nye virksomheder, der har en vækst på over 60 pct., hvilket placerer Danmark i bunden sammen med flere af de centraleuropæiske lande.

Nye virksomheder med stort vækstpotentiale er vigtige for den samfundsøkonomiske udvikling, men som tabellen illustrerer, er der ikke mange nystartede virksomheder, som realiserer betydelig vækst. Andre

8 Scarpetta et al. (2002), "The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: Evidence from micro and industry data".

undersøgelser viser, at det i gennemsnit kun er fem pct. af alle nystartede virksomheder, der ender med at blive egentlige virksomheder med meget høj vækst eller såkaldte Gazeller, hvilket svarer meget godt til resultaterne i tabel 3.1 25 pct. af de nystartede virksomheder overlever ikke det første år, og 70 pct. overlever, men vokser ikke.⁹

Selvom det er få nye virksomheder, der bliver vækstvirksomheder, er det en væsentlig del af et lands samlede vækst, der stammer fra tilgangen og væksten i nye virksomheder. Forskellen i velstandsudvikling mellem forskellige lande kan i stigende omfang tilskrives forskelle i iværksætteraktiviteten. Det er måske helt op imod 40 pct. af velstandsforskellen, der kan tilskrives forskelle i landenes iværksætteraktivitet.¹⁰ Det er derfor kritisk, at vækstbidraget fra nye virksomheder i Danmark er så forholdsvis lavt.

3.2 Indeks for iværksætteraktivitet og iværksætterpolitik

Iværksætterindekset

Danmark har i flere år deltaget aktivt i OECD's arbejde med at forbedre kendskabet til de faktorer, der driver væksten i den globale videnøkonomi. Et af redskaberne er systematiske benchmarkstudier, der går ud på at undersøge, hvordan de bedste lande klarer sig, og hvilke rammevilkår der er i de bedste lande. Er der en sammenhæng mellem de økonomiske præstationer og rammerne i de bedste lande og kan andre lande lade sig inspirere af de bedste lande?

For et år siden blev den første danske benchmarkrapport om iværksætteraktivitet offentliggjort.¹¹ Regeringen besluttede at videreføre og udbygge benchmarkstudierne. Danmark inviterede andre lande til at deltage i arbejdet. I første omgang deltog 11 lande i konsortiet, og flere lande har tilkendegivet at ville fortsætte arbejdet de kommende år. OECD har også deltaget i samarbejdet, som har været faciliteret af den amerikanske konsulentgruppe Monitor, der tillige har inddraget den amerikanske iværksætterorganisation A.R.T. i arbejdet.

Formålet med samarbejdet er først og fremmest at drøfte erfaringer og diskutere, hvad "der ligger bag tallene", mens det ikke har været hensigten at landene skulle bruge nøjagtig den samme benchmarkmodel.

9 EU (2003). Entrepreneurship: A Survey of the Literature, Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General by Prof. David B. Audretsch. http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/literature_survey_2002.pdf

10 FORA (2004). Analyse af korrelationer mellem FORAs innovationsdrivere og ændringer i MFP-vækst.

11 FORA (2003). Et Benchmarkstudie af iværksætteraktivitet – hvad kan Danmark lære?

Den model, der anvendes i dette studie, er udvidet i forhold til sidste år, og den vurderes at være særlig velegnet til at belyse danske forhold. Der indgår 14 lande i undersøgelsen, og data er hentet fra internationale statistikkilder.

Benchmarkmetoden

Benchmarkmetoden kan ikke forklare årsagssammenhænge, men den kan identificere den politik, der føres i de bedste iværksætterlande, og dermed give et fingerpeg om, hvilken politik, der kan være mest effektiv.

Benchmarkanalysen indebærer, at der konstrueres et mål for den samlede iværksætteraktivitet og for de iværksætterpolitiske rammevilkår, og at sammenhængsgraden mellem iværksætterpræstationer og den førte politik på iværksætterområdet kortlægges. Er der en god sammenhæng, er det interessant med et nærmere studie af rammevilkårene i de bedste lande.

Ved at sammenligne Danmark med de bedste iværksætterlande kan metoden således give en illustration af, hvor Danmark har stærke og svage rammevilkår i forhold til de bedste lande.

Indeks for iværksætteraktivitet

Et samlet mål for iværksætteraktivitet fås ved at kombinere data for opstartsaktivitet og vækst i nye virksomheder. Der er imidlertid store huller i data, så det er kun muligt at få nogenlunde anvendelige data for i alt 14 lande.

Sammenlignelige tal for opstartsrate findes kun for 9 EU lande plus Norge og USA. Den mest omfattende statistik for opstartaktivitet er en international surveyundersøgelse, hvor et repræsentativt udsnit af befolkningen spørges, om de har været involveret i start af ny virksomhed. Statistikken dækker 28 lande.¹²

I gennemsnit svarer omkring 10 pct. af befolkningen, at de har været engageret i start af ny virksomhed, men kun en til to pct. realiserer hvert år deres drøm og starter rent faktisk en ny virksomhed.¹³ Der er en pæn sammenhæng mellem survey-undersøgelsens tal for opstartsaktivitet og de faktiske tal for opstartrate for de ni lande, hvor tallene foreligger.¹⁴ Tallene fra surveyundersøgelsen er derfor lagt til grund.

12 GEM (2003). Global Entrepreneurship Monitor, p. 43.

13 GEM (2003). Global Entrepreneurship Monitor.

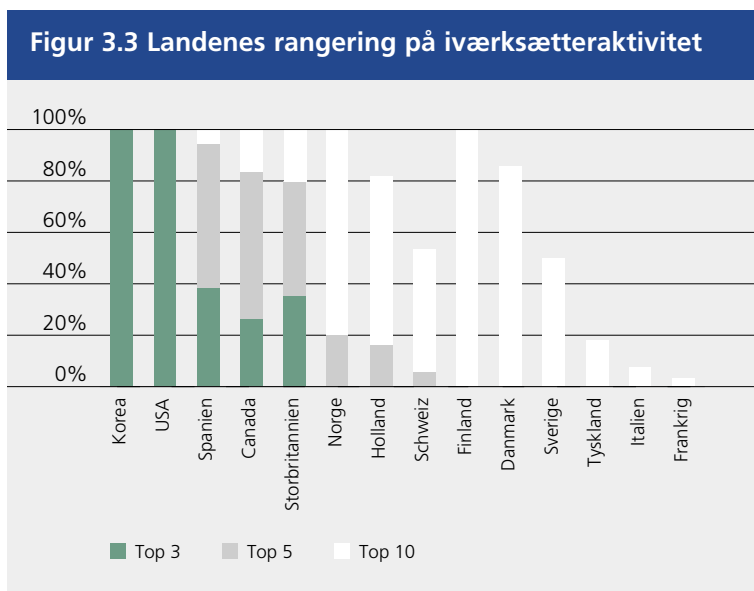
14 OECD (forthcoming). Technical report: Fostering Firm Creation and Entrepreneurship, p. 7.

Som indikator for væksten i nye virksomheder er anvendt andelen af nye virksomheder med en vækst på mere end 60 pct i perioden 2000-2002. Denne indikator findes for 15 lande, jf. tabel 3.1.

Der er ikke data for Portugal og Østrig i surveyundersøgelsen om opstartaktivitet, hvorfor de ikke er med i undersøgelsen, selvom der er data for vækst i nye virksomheder. Der er ikke vækstdata for Canada, men andre kilder viser, at Canada er et interessant iværksætterland. Canada er derfor medtaget i undersøgelsen og som indikator for væksten er anvendt kapitalmarkedsindikatoren, jf. ovenfor. I OECD's benchmarkstudie fra sidste år anvendtes kapitalmarkedsindikatorer for væksten i nye virksomheder, og det kan vises, at der er en høj korrelation mellem de nye vækstdata og kapitalmarkedsindikatoren.

Der er betydelig forskel på landenes indbyrdes placering på opstartsaktivitet og vækst. Den samlede rangering vil derfor afhænge af, hvilken vægt der tillægges de to elementer af den samlede iværksætteraktivitet. Der er afprøvet alternative vægte, og det er beregnet, med hvilken sandsynlighed landenes placeres i top 3, top 5 og top 10 alt efter, hvilke vægte der anvendes.

Der viser sig en forholdsvis robust placering. USA og Korea er i top 3 i næsten 100 pct. af tilfældene og udgør en sikker førergruppe, jf. figur 3.3.



Anm.: Med henblik på at udpege de lande, der har den højeste iværksætteraktivitet, er der foretaget en robusthedsanalyse af det sammenvæjede indeks af opstartsaktivitet og vækst i nye virksomheder. Figuren viser hvor mange gange landene placerer sig i henholdsvis top 3, top 5 og top 10 ved forskellige vægte. I alt er der lavet tests med 100.000 forskellige vægte, hvilket giver anledning til 100.000

forskellige rangordninger. Væksttallene for Canada er lavet på baggrund af kapitalindikatoren. Da der er en høj korrelation mellem de nye vækstdata og kapitalmarkeds-indikatoren, er den relative forskel mellem USA og Canada på kapitalindikatoren overført til væksttallene, således at Canada har fået samme placering i forhold til USA på væksttallene som Canada havde i forhold til USA på kapital-indikatoren. Tallene for opstartsaktivitet tæller både personer der er i gang med at starte en virksomhed, og personer der for nylig har startet en virksomhed. Tallene for opstartsaktivitet er blevet udarbejdet de seneste fem år, og har vist sig såvel internt konsistente som konsistente med andre opgørelser.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens/FORAs egne beregninger..

Spanien, Canada og Storbritannien synes at udgøre en næstbedste gruppe, mens ingen af de øvrige lande opnår top 3 placeringer.

Indeks for iværksætterpolitik

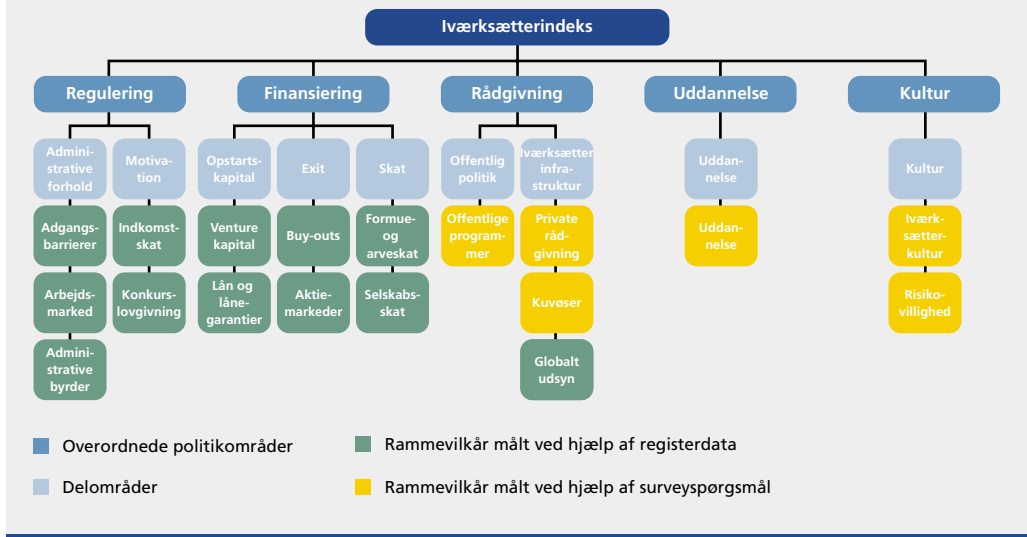
Der er udpeget 5 politikområder med vigtige delområder, som alle anses for væsentlige rammevilkår for opstart af nye virksomheder og vækst i nye virksomheder.

- **Regulering**
Omfatter adgangsbarrierer, arbejdsmarkedsregulering, administrative byrder, konkurslovgivning og indkomstskat.
- **Finansiering**
Omfatter venturekapital, lån & lånegarantier, buy-outs, aktiemarked, formue & arveskat og selskabsskat.
- **Rådgivning**
Omfatter offentlige programmer, private rådgivere, kuvøser og globalt udsyn.
- **Uddannelse**
Omfatter grundskole, gymnasium og universitetsuddannelse.
- **Kultur**
Omfatter iværksætterkultur og risikovillighed.

Modellen består af i alt 18 delområder, der hver især har betydning for iværksætteraktiviteten. Der er anvendt i alt 47 indikatorer til at benchmarke de 18 politikområder.

12 politikområder kan helt eller delvist belyses med registerdata, mens 6 områder er belyst med surveydata, jf. figur 3.4.

Figur 3.4 Model for iværksætterpolitik



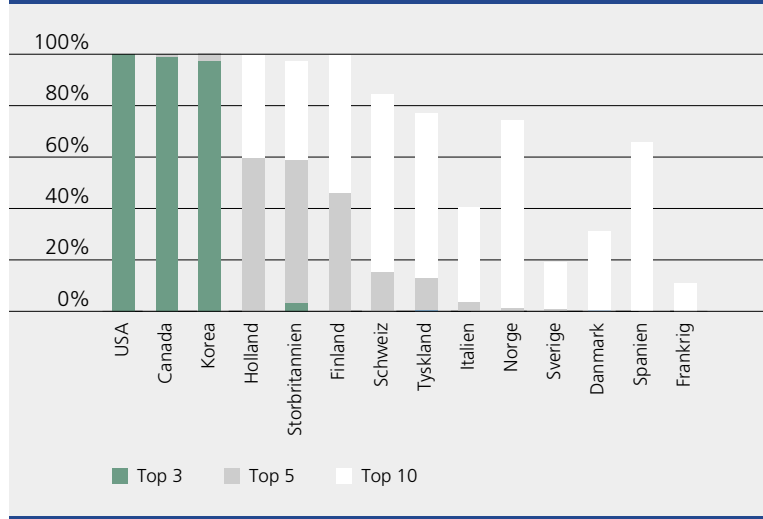
Anm.: Mørkegrøn angiver, at rammevilkårene overvejende måles af registerdata. Gul angiver, at rammevilkårene overvejende måles ved hjælp af data fra spørgeskemaundersøgelser. Der findes ikke data for alle landene for rådgivere og kuvøser, hvorfor globalt udsyn er den eneste variabel der benyttes til at måle iværksætterinfrastruktur.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen/FORA.

For at danne et samlet iværksætterindeks skal de enkelte politikområder vægtes sammen. Der er endnu ikke sikre holdepunkter for betydningen af de enkelte politikområder, hvorfor der er anvendt alternative vægte. Det er efterfølgende beregnet med hvilken sandsynlighed landene placeres i top 3, top 5 eller top 10 alt efter, hvilke vægte der anvendes.

Der viser sig igen en forholdsvis robust placering. USA, Canada og Korea er i næsten 100 pct. af tilfældene i top 3, jf. figur 3.5.

Figur 3.5 Landenes rangering på iværksætterpolitikken



Anm.: Med henblik på at udpege de lande der har de bedste rammevilkår, er der foretaget en robusthedsanalyse. Figuren viser hvor mange gange landene placerer sig i henholdsvis top 3, top 5 og top 10 ved forskellige vægte. I alt er der lavet tests med 100.000 forskellige vægte, hvilket giver anledning til 100.000 forskellige rangordninger. Der er kun inkluderet lande, hvor der eksisterer data for alle de indikatorer, der anvendes til konstruktion af iværksætterindekset.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens/FORAs egne beregninger.

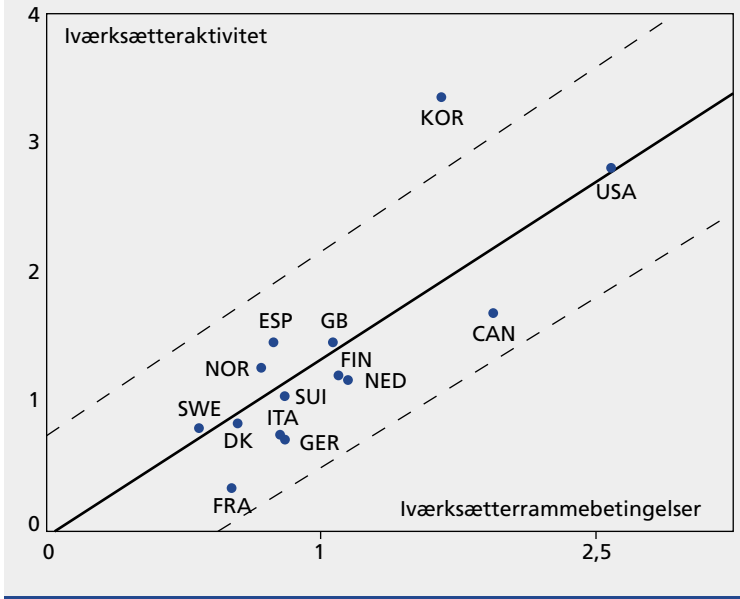
Holland, Storbritannien og Finland synes at udgøre en næstbedst gruppe, men det skal der næppe lægges for meget i, da forskellen mellem de øvrige lande er beskednen, jf. nedenfor.

Sammenhæng mellem iværksætteraktivitet og iværksætterpolitik

Det styrker naturligvis anvendelsen af benchmarkanalysen, hvis der kan konstateres en positiv sammenhæng mellem iværksætterpolitik og iværksætteraktivitet.

Det er allerede sandsynliggjort, at der er en positiv sammenhæng, idet Korea, USA og Canada både har den bedste iværksætteraktivitet og de bedste rammevilkår, mens de øvrige lande klarer sig dårligere på både præstationer og rammevilkår. Denne sammenhæng er også signifikant i en statistisk analyse, jf. figur 3.6.

Figur 3.6 Sammenhængen mellem iværksætteraktivitet og iværksætterpolitik



Anm.: De to stiplede linier angiver et 95 pct. konfidensinterval, der illustrerer sandsynligheden for, at et land befinder sig indenfor intervallet. Det ses, at samtlige lande, undtagen Korea, befinder sig inden for intervallet. Korrelationskoefficienten, R^2 , i figuren er 0,841. Korrelationskoefficienten er et mål for sammenhængen mellem to variable. R^2 angiver hvor stor en del af variationen i den afhængige variabel, den uafhængige variabel kan forklare. Dvs. at landenes rammevilkår kan forklare 84,1 pct. af variationen i iværksætteraktiviteten.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

Sammenhængen er klar, men den er også skrøbelig. USA og Canada skiller sig klart ud som to lande med både høj iværksætteraktivitet og gode rammevilkår. Korea har væsentligt bedre iværksætteraktivitet end rammevilkårene tilsiger, men som anført er vækstdata for Korea baseret på ret få observationer.

De øvrige lande har alle svag iværksætteraktivitet og væsentligt ringere rammevilkår end de bedste lande. Landene – som alle er europæiske – “klumper sig sammen” i nederste venstre hjørne uden de store indbyrdes forskelle. Udelades de tre bedste lande er den statistiske sammenhæng ikke længere tilstede (R^2).

Det betyder, at de resultater, der udledes af benchmark analysen, især er baseret på forskelle mellem Korea, USA og Canada på den ene side og de 11 europæiske lande på den anden side. På grundlag af benchmark-analysen er det med andre ord vanskeligt at udlede sikre konsekvenser

af forskellene mellem de europæiske lande – dertil er forskellene for små og for tilfældige.

Data er formentlig gode for USA, mens tallene for vækst i nye virksomheder er mangelfulde for både Korea og Canada. Det bliver vigtigt i de kommende år, at få bedre data for både Korea og Canada og at få flere lande med i analysen – især Australien og New Zealand, som tilsyneladende har interessante erfaringer, som andre lande kunne lære af. Men også Singapore kan være et interessant benchmark.¹⁵

På det foreliggende datagrundlag må det konstateres, at Korea, USA og Canada skiller sig ud som de lande, der er bedst på både iværksætteraktivitet og iværksætterpolitik. Den indbyrdes forskel mellem de øvrige lande er beskedent, og der kan derfor ikke lægges synderlig vægt på landenes indbyrdes placering, men de har alle et pænt stykke op til Korea, USA og Canada.

Det vil derfor kræve en vedholdende indsats for at forbedre rammevilkårene i de europæiske lande, hvis iværksætteraktiviteten skal komme på niveau med aktiviteten i USA, Canada og Korea. Det har derfor interesse at få større kendskab til betydningen af de enkelte politikområder. Er der politikområder som har større betydning for den samlede iværksætteraktivitet end andre, og som derfor bør have særlig prioritet?

3.3 Indsatsområder i iværksætterpolitikken

De enkelte rammevilkårs betydning

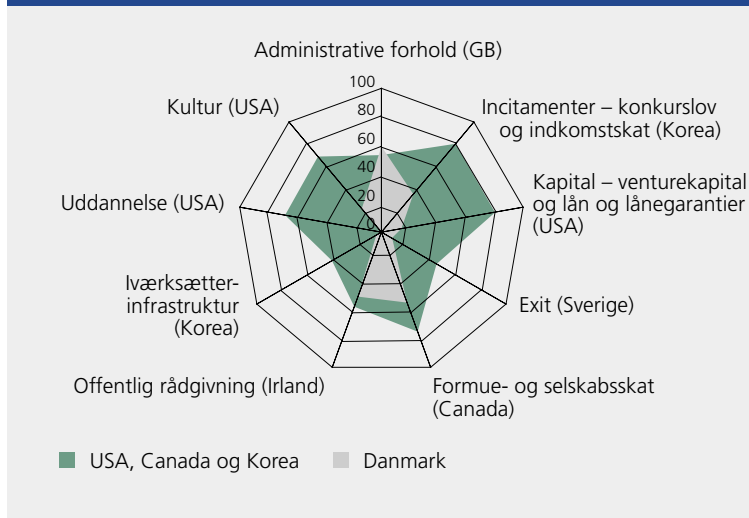
Det er en grundlæggende idé i dette benchmarkstudie, at de politikområder, som landene med de bedste præstationer har givet høj prioritet, også er de vigtigste politikområder. Benchmarkanalysen kan ikke bevise, at det er sådan, men det er formodningen, at de politikområder, hvor de bedste lande har gode rammevilkår, også er de vigtigste politikområder. I hvert fald er der ikke eksempler på, at lande, der ikke har prioriteret de pågældende rammevilkår, er med blandt de bedste.

Omvendt kan man ikke på det grundlag slutte, at andre politikområder er uden betydning. Man kan kun slutte, at de bedste lande har nået deres gode resultater uden at give høj prioritet til disse områder.

¹⁵ Monitor Group (2004). Dynamic Benchmarking of Entrepreneurship Performance and Policy in selected Countries.

De bedste iværksætterlande har særsilt gode rammevilkår for konkurslovgivning, indkomstskat, finansiering, formue- og selskabsskat og uddannelse, foruden at landene også har en stærk iværksætterkultur, jf. figur 3.7.

Figur 3.7 Sammenligning af rammevilkårene i Danmark og de tre bedste lande



Anm.: De 9 områder er identiske med de lyseblå kasser i figur 3.4. I spindelvævet sammenlignes Danmark med USA, Canada og Korea. Landet med de bedste rammevilkår (angivet i parentes) har fået værdien 100, og landet med de dårligste rammevilkår har fået værdien nul. Med andre ord betyder en score på nul inden for f.eks. offentlig rådgivning ikke, at landet ikke har offentlig rådgivning, men blot at landet har mindst offentlig rådgivning. Det grønne felt angiver den gennemsnitlige værdi for de tre bedste lande, og det grå felt angiver Danmarks værdi.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

De politikområder, hvor de bedste lande er tæt på spindelvævet spids, er de politikområder, som landene har givet særlig prioritet. Det gælder konkurslovgivning, indkomstskat, kapital, formue- og selskabsskat, uddannelse samt kultur. På de politikområder er de danske rammevilkår ikke i top.

De danske rammevilkår er derimod på niveau med de bedste lande på administrative forhold og offentlig rådgivning. Særligt administrative forhold er da også et politikområde, som Danmark har satset meget på at forbedre. Afskaffelsen af den danske formueskat gør også, at de danske rammevilkår på dette område kan matche de bedste lande.

De politikområder, hvor de danske rammevilkår er lige så gode, som i de bedste lande, er imidlertid ikke de rammevilkår, som de bedste lande har givet særlig prioritet. Det viser sig i spindelvævet ved, at der er forholdsvis langt fra de bedste lande ud til spidsen, som markerer det OECD-land med de bedste rammevilkår på området.

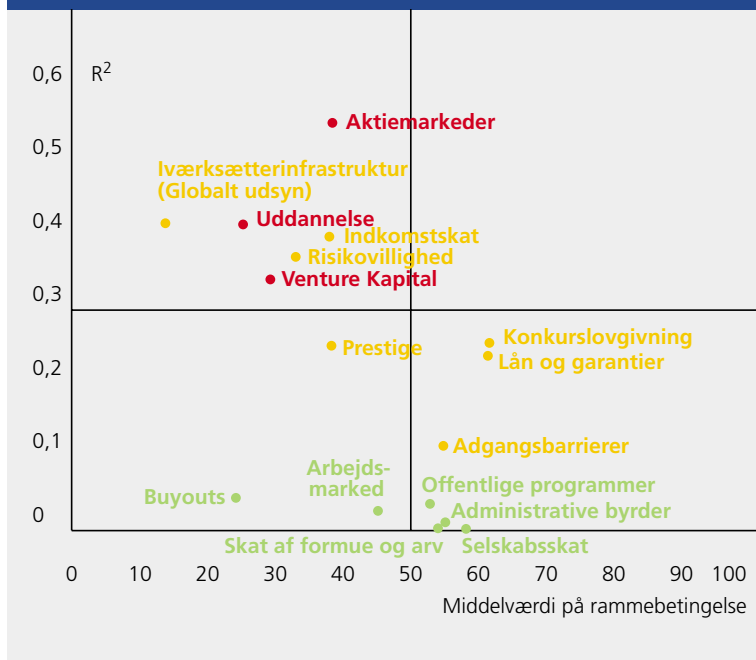
Politikområdernes betydning kan også illustreres ved at beregne den statistiske sammenhæng mellem den samlede iværksætteraktivitet og hvert af de 16 politikområder. En høj statistisk sammenhæng mellem iværksætteraktivitet og et politikområde antyder, at politikområdet er vigtigt for iværksætteraktiviteten. Omvendt antyder en lav statistisk sammenhæng, at politikområdet er mindre vigtigt. Er middelværdien for rammebetingelsen samtidig meget høj, kan den lave statistiske sammenhæng dog skyldes, at de fleste lande er gode på denne rammebetingelse, hvilket gør det svært at sige noget om områdets betydning.

Er der både en høj statistisk sammenhæng mellem iværksætteraktivitet og politikområdet samt en lav middelværdi, betyder det, at det kun er de bedste iværksætterlande der har gode rammevilkår, mens de øvrige lande har dårligere vilkår. Ifølge benchmarklogikken er det disse områder, der kan forklare forskellen på iværksætteraktiviteten i landene. Her har de mindre gode iværksætterlande et hul op til de bedste. Samtidig er det ofte disse områder, der er sværest at forbedre.

Det må understreges, at resultatet af beregningerne må tolkes med forbehold, da benchmarkstudier ikke afdækker årsagssammenhænge, men blot sammenligner lande med forskellige karakteristika. Det må endvidere understreges, at det nuværende datagrundlag kun giver mulighed for at undersøge sammenhængene for et enkelt år. Resultatet kan derfor kun opfattes som et interessant fingerpeg, der må vurderes nærmere i de kommende år.

De foreløbige beregninger af sammenhængen mellem iværksætteraktivitet og iværksætterpolitik i de 14 lande tyder på, at områder inden for finansiering samt indkomstskat, uddannelse, iværksætterkultur og konkurslovgivning er vigtige politikområder, jf. figur 3.8.

Figur 3.8 Sammenhængen mellem iværksætteraktivitet og politikområder



Anm.: R² (y-aksen) angiver korrelationen mellem landenes score på de enkelte rammevilkår og deres score på performance-indekset. R² kan antage værdier mellem 0 og 1, hvor 1 er udtryk for perfekt sammenhæng. Middelværdi på rammebetingelse (x-aksen) angiver samtlige landes gennemsnitlige score på de enkelte politikområder – det bedste land er sat til 100 og landet med den laveste score er sat til 0. Skriftfarverne angiver, forskellen mellem de danske rammevilkår og rammevilkårene i de lande med den højeste iværksætteraktivitet (USA, Canada og Korea). Grøn skrift angiver, at Danmark har bedre rammevilkår eller er mindre end 30 enheder bagud i forhold til de bedste landes rammevilkår (de bedste lande er som nævnt sat til 100 og det dårligste sat til 0). Gul angiver, at Danmark er mellem 30 og 60 enheder bagud. Rød angiver, at Danmark er mere end 60 enheder bagud.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne udregninger.

Globalt udsyn kommer også ud som et vigtigt politikområde. Som indikator for globalt udsyn er anvendt en indikator, der angiver andelen af nye virksomheder med eksport. USA rangerer lavt på denne indikator, fordi de fleste nye amerikanske virksomheder i de første år kan få stor vækst ved alene at koncentrere sig om det amerikanske hjemmemarked. Det er årsagen til, at de tre bedste lande i spindelvævet ikke scorer så højt på dette politik-område.

Når området kommer ud som et af de vigtigste i korrelationsanalysen, hænger det sammen med, at der for de øvrige lande er en stærk positiv sammenhæng mellem nye virksomheders globalisering og landets samlede iværksætteraktivitet. Det forekommer meget naturligt, at for

næsten alle andre lande end USA, er det afgørende for nye virksomheders vækst, at de hurtigt får en høj eksportandel – at de er født globale.

Blandt de lande, der er med i undersøgelsen, er der de samme betingelser for international handel, så det er ikke handelsmæssige barrierer eller for den sags skyld særlige eksporttilskud, der kan forklare forskellen. Forskellen kan måske forklares af iværksættervirksomhedernes handels- og markedsmæssige kompetencer. Endvidere kan det tænkes, at resultatet afhænger af, i hvilket omfang virksomhederne har adgang til de globale netværk, som i dag er en vigtig forudsætning for at trænge ind på de globale markeder.

Det er vurderingen, at kvaliteten og kompetencerne i det net af rådgivere, der står til rådighed for nye virksomheder, er en nøgelfaktor i nye virksomheders globalisering. Netværket af iværksætterrådgivere kaldes iværksætterinfrastrukturen, og består af tre delområder: private rådgivere, kuvøser og globalt udsyn.

For kvaliteten af private rådgivere og kuvøser findes der en simpel survey indikator, hvor iværksættere og eksperter er blevet bedt om at vurdere kvaliteten, men indikatoren findes kun for 8 lande. Indikatoren for globalt udsyn er andelen af nye virksomheder med eksport, og da der findes tal for alle 14 lande, er det den eneste indikator for iværksætterinfrastruktur, der er medtaget i analysen.

Adgangsbarrierer, regulering af arbejdsmarkedet, administrative byrder, formue- og arveskat, selskabsskat samt offentlige rådgivning har betydning for iværksætteraktiviteten, men den lave korrelation i figur 3.8 antyder, at betydningen er væsentlig mindre.

De danske rammevilkår sammenlignet med de bedste landes rammevilkår

Den danske placering inden for de enkelte politikområder er illustreret ved farvemarkeringen. Den grønne markering angiver, at de danske rammevilkår er på niveau med de bedste lande. Den røde markering angiver, at de danske rammevilkår er ringere end de bedste lande, mens den gule markering illustrerer en midterposition.

Der er tendens til, at de danske rammevilkår er svage på de områder, der synes at have størst betydning for iværksætteraktiviteten, mens rammebetingelserne er i top på de områder, der ganske vist er vigtige, men hvor den relative betydning synes mere beskedne, jf. figur 3.8.

At Danmark har gode rammevilkår på områder som adgangsbarrierer, administrative byrder, regulering af arbejdsmarkedet, offentlig rådgivning, selskabsskat, formueskat og arveskat og samtidig ligger højt på opstartsrate, kan skyldes, at disse rammevilkår har særlig stor betydning for opstart. Omvendt kan Danmarks placering på konkurslovgivning, venturekapital, aktiemarked og begrænset globalt udsyn tænkes at være årsagen til den begrænsede vækst i nye virksomheder.

Iværksætterkultur, f.eks. risikovillighed og prestige ved at være iværksætter, uddannelse og indkomstskat kommer også ud som områder med stor betydning for iværksætteraktiviteten, men det er vanskeligt at have en a priori mening om, hvorvidt de tre politikområder har særlig betydning for enten opstart af nye virksomheder eller væksten i nye virksomheder – måske har områderne iværksætterkultur, uddannelse og indkomstskat stor betydning for både opstart og vækst. Hvorledes de enkelte rammevilkår påvirker henholdsvis opstart og vækst vil blive yderligere undersøgt i forbindelse med iværksætterindekset 2005.

3.4 Sammenfatning

Det må endnu engang understreges, at benchmarkstudier ikke beviser årsagssammenhænge, og at de statistiske beregninger alene baserer sig på et enkelt års observationer, hvorfor resultaterne må tages med forbehold, og kun kan anvendes som et fingerpeg om de enkelte politikområders betydning. Ud fra en antagelse om, at de rammebetingelser, hvor Danmark klarer sig godt hænger sammen med de gode danske præstationer på opstart, og at rammebetingelser, hvor Danmark klarer sig skidt, hænger sammen med de sløje danske præstationer på nye virksomheders vækst, fremkommer følgende billede:

4 politikområder har formodentlig særlig betydning for opstart:

- Adgangsbarrierer
- Regulering af arbejdsmarkedet
- Administrative byrder
- Formue og arveskat

3 politikområder har formodentlig særlig betydning for vækst i nye virksomheder:

- Konkurslovgivning
- Venture- og aktiemarkedet
- Iværksætterinfrastruktur (Globalt udsyn)

3 politikområder formodes både at have stor betydning for opstart og vækst:

- Uddannelse
- Indkomstskatter
- Kulturelle forhold som risikovillighed og prestige ved at være iværksætter

I det følgende er der en kort omtale af, hvordan de enkelte politikområder er behandlet i denne rapport.

I den danske iværksætterpolitik har der i flere år været fokus på de politikområder, der formentlig har særlig betydning for opstart af nye virksomheder. Der er opnået gode resultater, og det har også vist sig i en pæn opstartrate. Status på alle politikområder, der har betydning for iværksættere er fremlagt i afsnit 5.

Der er i de senere år gennemført betydelige forbedringer af finansieringsvilkårene, men det er vurderingen, at det især er de finansieringselementer, der har betydning for opstart – som seed og start-up kapital – at rammevilkårene er forbedret, mens der endnu er et stykke vej for de dele af finansieringsforholdene, der især har betydning for væksten i nye virksomheder, jf. afsnit 4.1 nedenfor.

De videregående uddannelsers betydning for iværksætteraktiviteten blev omtalt i sidste års iværksætterrapport og fremhævet som et formentlig meget vigtigt område. Regeringen har opprioriteret området og blandt andet etableret et iværksætterakademi. Det blev også besluttet, at der skulle laves et benchmarkstudie af universiteters uddannelse i iværksætteri. Resultatet af dette studie er fremlagt i en baggrundsrapport. Hovedresultaterne er omtalt i afsnit 4.2 nedenfor.

I den danske iværksætterpolitik har der ikke hidtil været særlig fokus på kvaliteten og kompetencen i det rådgivningsmiljø, der er til rådighed for de videntunge iværksættere. Det blev sidste år besluttet at lave et benchmarkstudie af kuvøser, og i den sammenhæng er betydningen af andre rådgivningselementer også inddraget. Resultatet af dette studie er fremlagt som baggrundsrapport til denne rapport, og hovedresultaterne er omtalt i afsnit 4.3 nedenfor under betegnelsen iværksætterinfrastruktur.

Der har i det sidste år været fokus på konkursområdet. Regeringen har bedt Konkursrådet under Justitsministeriet om at overveje en ændring af gældssaneringsreglerne. Regeringen forventer på den baggrund i efteråret 2004 at fremsætte lovforslag, som indeholder særlige lempelser

for erhvervsdrivende med sigte på at gøre det lettere at genstarte virksomhed efter konkurs, jf. afsnit 4.4 nedenfor.

Med den skattereform, der er ved at blive implementeret, vil vigtige skattesatser i det danske skattesystem blive nedsat. Det er ikke realistisk, at Danmark og de andre nordeuropæiske lande kan få lige så lave skattesatser som USA, Canada og Korea og samtidig bevare den nord-europæiske velfærdsmodel. Det er formentlig heller ikke nødvendigt for at skabe en stærk iværksætterkultur. Modstykket til de højere indkomstskatter er et udbud af gratis eller billige velfærdydelser, som iværksættere i lande uden for den Nordeuropæiske velfærdsmodel selv må betale for.

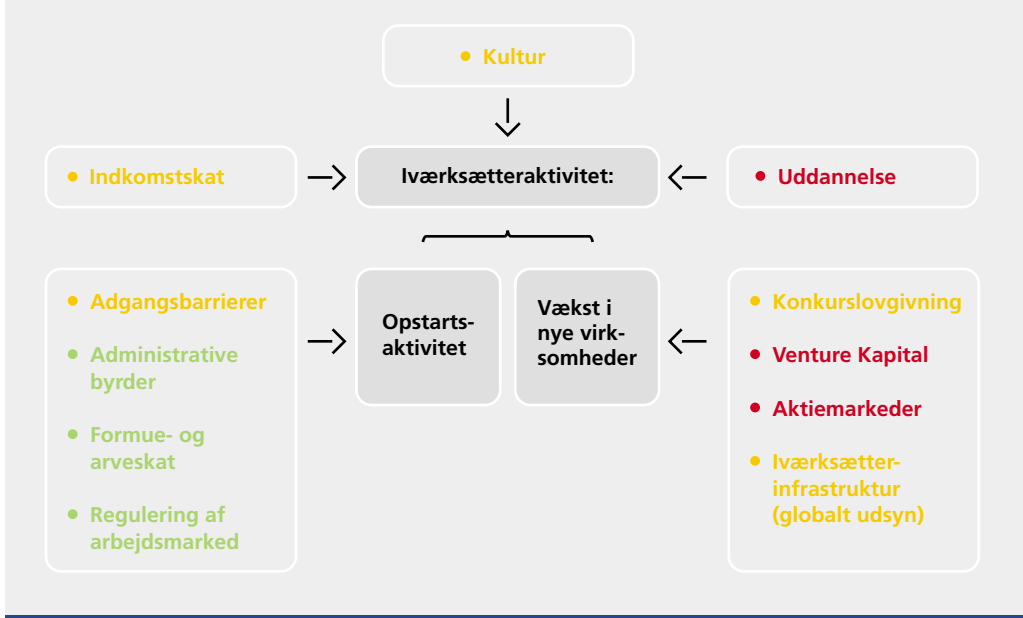
Det er formentlig muligt at reducere vigtige skattesatser i det danske indkomstskattesystem yderligere uden at "kollidere" med den danske velfærdsmodel, men erfaringerne viser, at ændringer i skattestrukturen må indføres langsomt.

De kulturelle forhold er et komplekst område, og vi ved meget lidt om, hvilke muligheder der er for at påvirke iværksætterkulturen. Der er taget mange initiativer for at forbedre iværksætterkulturen f.eks. i forhold til folkeskole og ungdomsuddannelser. Der er også uddelt priser til iværksættere, og der er i det hele taget en hel anden opmærksomhed på iværksætterområdet end tidligere.

Vi ved meget lidt om de komplekse sammenhænge på det kulturelle område. Det er muligt, at et land skal opvise gode iværksætterresultater, før iværksætterkulturen virkelig flytter sig. Er det tilfældet, er det snarere de gode resultater, der skaber en stærk iværksætterkultur end omvendt. I virkeligheden går påvirkningen måske begge veje. Gode resultater og lysende rollemodeller skaber en bedre iværksætterkultur, men samtidig betyder iværksætterpriser og holdningskampagner, at iværksætterkulturen styrkes og flere tør kaste sig ud i de risici, der er forbundet med at være iværksætter.

Vurderingerne i denne rapport tyder på, at dansk iværksætterpolitik i de kommende år især bør koncentreres om forbedringer inden for de 4 områder, som alle har stor betydning for iværksætteraktiviteten, og hvor de danske rammevilkår ikke er fuldt på højde med vilkårene i de bedste lande. De 4 områder er: finansiering (venturekapital og aktiemarkedet), uddannelse, iværksætterinfrastrukturen (globalt udsyn) og konkurslovgivning, jf. højre side i figur 3.9.

Figur 3.9 Rammevilkårs betydning for vækst og opstart – en tentativ model



Anm.: Som i figur 3.8 angiver grøn farve, at Danmark er foran eller mindre end 30 enheder bagud i forhold til de bedste landes rammevilkår (USA, Canada og Korea). Gul angiver, at Danmark er mellem 30 og 60 enheder bagud. Rød angiver, at Danmark er mere end 60 enheder bagud.
Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

4. Sammenligning af rammevilkår på prioriterede politikområder

Under hvert af de fire prioriterede politikområder, finansiering, uddannelse, iværksætterinfrastruktur og konkurslovgivning, diskuteres områdets betydning for iværksætteraktiviteten. Herefter redegøres der for Danmarks placering i forhold til de bedste lande og til sidst vurderes den danske udfordring.

I afsnit 5 er der for alle politikområder gjort status på Danmarks placering, og der er en omtale af de seneste politiske initiativer samt en vurdering af, hvor meget der mangler – også på de fire prioriterede områder – før de danske rammevilkår er i top 3.

4.1 Finansiering

Betydning for iværksætteraktiviteten

Nye virksomheders behov for kapital er generelt blevet større. Det gælder måske ikke i alle tilfælde, men for videntunge iværksættervirksomheder med et stort globalt potentiale er kapitalbehovet blevet større og det kan være vanskeligt at skaffe kapitalen.

Forretningsgrundlaget for virksomheder i den globale videnøkonomi med et stort vækstpotentiale bygger enten på en ide, som virksomheden kan beskytte ved hjælp af en immateriel rettighed eller på en ide, som kan standardiseres og føres op i stor skala, uden den umiddelbart kan kopieres af konkurrenterne. Det vil ofte kræve et betydeligt udviklingsarbejde at komme fra idé til immateriel rettighed, der kan beskyttes eller finde en standardisering eller et koncept, der ikke umiddelbart kan kopieres.

Hvis udviklingsfasen lykkes, så kræver en realisering af potentialet, at produktet forholdsvis hurtigt markedsføres globalt.

Både udviklingsfasen og markedsføringen er blevet langt mere omfattende og ressourcetrævendende. Derfor er opstart af nye vækstorienterede virksomheder blevet mere kapitaltrævendende end tidligere.

I den globale videnøkonomi konkurrerer virksomhederne – også de nye – i stigende grad på idéer og innovation. Det er ikke længere et stort og effektivt produktionsapparat, der er afgørende for konkurrenceevnen. Det er i højere grad virksomhedernes sum af viden og kompetencer og

evnen til at omsætte den immaterielle kapital til ideer og innovation, der er afgørende for konkurrenceevnen.

Produktionsapparat som bygninger og maskiner kan stilles som sikkerhed for fremmed kapital. Det er langt sværere at stille immateriel kapital som sikkerhed. Det kræver stor kompetence af en potentiel kreditor at vurdere en ny videntung virksomheds globale potentiale. Det er derfor vanskeligt for nye videntunge virksomheder at få kapital.

Det vil kræve strukturelle og institutionelle ændringer på venture- og aktiekapitalmarkederne, hvis de i fremtiden skal kunne betjene videntunge og vækstorienterede nye virksomheder på den bedst mulige måde.

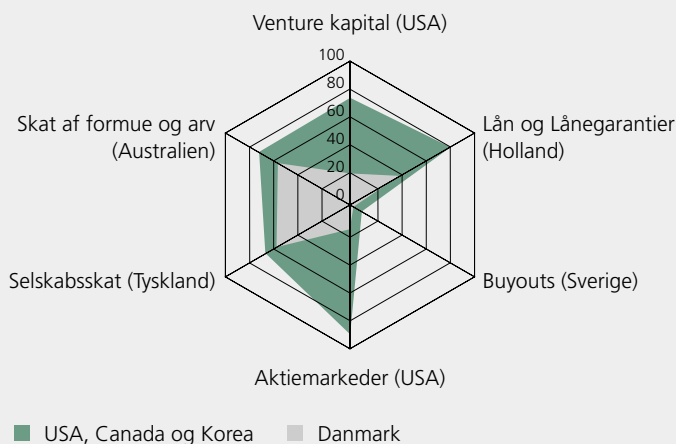
Danmarks placering i forhold til de bedste lande

Ved vurderingen af landenes finansielle markeder og de afgørende rammevilkår er der anvendt indikatorer for følgende områder:

- Venturekapital.
Omfatter opstartkapital og ekspansionskapital.
- Lån & lånegarantier.
Omfatter omfanget af banklån, garantier og rentemarginal.
- Buyouts.
- Aktiemarkedet.
Omfatter størrelsen af sekundære aktiemarkeder, antal nye virksomheder listet på sekundære aktiemarkeder, størrelsen af det ordinære aktiemarked og den gennemsnitlige omsætning på det ordinære aktiemarked.
- Formue- og Arveskat.
Omfatter formueskat, arveafgift og ejendomsskat.
- Selskabsskat.

USA, Canada og Korea, der har den højeste iværksætteraktivitet, har også de bedste rammevilkår, og de kapitalmarkeder der synes bedst tilpasset iværksættervirksomheder. Rammevilkårene i Danmark er ikke på niveau med de bedste lande når det gælder finansiering af nye virksomheder, men næsten på niveau med de bedste lande på skatteområdet, jf. figur 4.1.

Figur 4.1 Sammenligning af iværksætterfinansiering i Danmark og de tre bedste lande



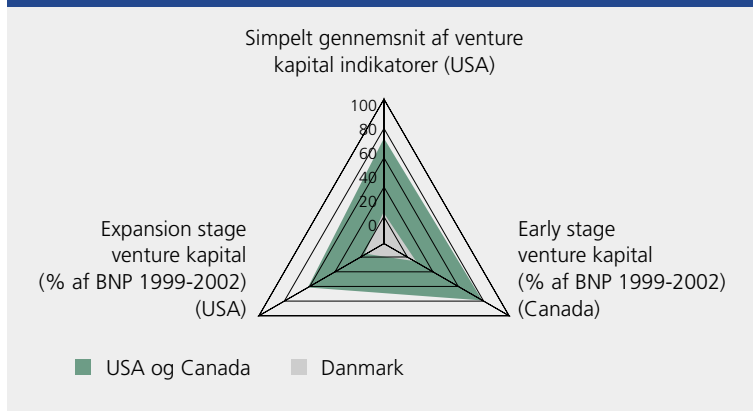
Anm.: Landet med de bedste rammevilkår (angivet i parentes) har fået værdien 100, og landet med de dårligste rammevilkår har fået værdien nul. Med andre ord betyder en score på nul inden for f.eks. venture kapital ikke, at landet ikke har venture kapital, men blot at landet har mindst venture kapital. Det grønne felt angiver den gennemsnitlige værdi for de tre bedste lande, og det grå felt angiver Danmarks værdi.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

Venturekapital

Venturemarkedet vurderes på markedet for ventureinvesteringer i virksomhedens tidlige faser, seed- og startup kapital samt ekspansionskapital. Målt på et tre-årigt gennemsnit for perioden 1999-2002 er begge dele af venturemarkedet i Danmark væsentligt mindre end i de bedste lande, jf. figur 4.2.

Figur 4.2 Sammenligning af mængden af venture kapital i Danmark og de tre bedste lande



Anm.: Landet med de bedste rammevilkår (angivet i parentes) har fået værdien 100, og landet med de dårligste rammevilkår har fået værdien nul. Det grønne felt angiver den gennemsnitlige værdi for de tre bedste lande, og det grå felt angiver Danmarks værdi.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

I de seneste år er markedet for seed kapital i Danmark vokset betydeligt især på grund af innovationsmiljøerne og Vækstfondens aktiviteter, og det er vurderingen, at det danske venturemarked på dette vanskelige område er kommet på niveau med de bedste lande. Også i de bedste lande er der tale om et betydeligt offentligt engagement på seed-markedet, og der er endnu ikke erfaringer for, at dette marked er selv-bærende.¹

Den øvrige del af venturemarkedet i Danmark er fortsat væsentligt mindre end i de bedste lande. Men det skyldes næppe, at rammevilkårene for at udvikle venturemarkedet er dårligere i Danmark. Det er tværtimod vurderingen, at de senere års mange initiativer på dette område har bragt rammerne i Danmark tæt på vilkårene i de bedste lande.²

Det tager imidlertid tid før gode rammevilkår på venturemarkedet omsætter sig i et stort og velfungerende venturemarked, og der er formentlig tale om et "hønen og ægget" dilemma, som er med til at forlænge processen. Der skal være tilstrækkeligt med nye virksomheder, der både har potentiale og kompetencer til at realisere global vækst, og der skal være tilstrækkeligt med venturevirksomheder og venturefonde med kompetence til at forvalte kapitalen. Da opbygningen af sådanne kompetencer kræver erfaringer må kompetenceopbygningen på både

1 FORA (2004) Venturereport, Peer Review, Danmark.

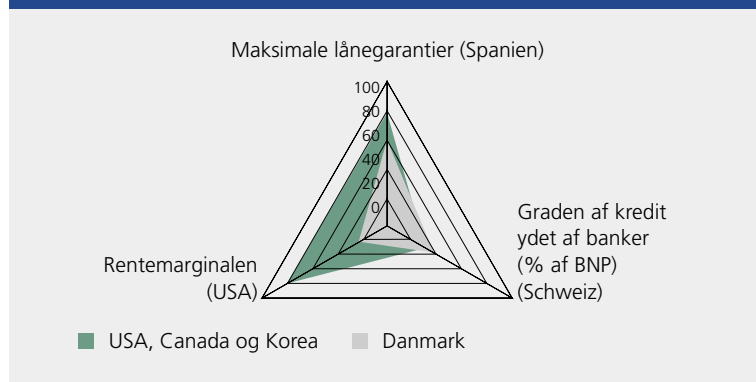
2 FORA (2004) Venturereport, Peer Review, Danmark.

efterspørgsels- og udbudssiden ske samtidig, hvilket er en tidskrævende proces.

Lån og lånegarantier

Kreditmarkedet vurderes på omfanget af lån, omfanget af garantier og forskellen på ind- og udlånsrenten (rentemarginalen). Omfanget af lån og garantier i Danmark er nogenlunde på niveau med de bedste lande, men rentemarginalen i Danmark er betydeligt større end i de bedste lande, jf. figur 4.3.

Figur 4.3 Sammenligning af lån og lånegarantier i Danmark og de tre bedste lande



Anm.: Landet med de bedste rammevilkår (angivet i parentes) har fået værdien 100, og landet med de dårligste rammevilkår har fået værdien nul. Det grønne felt angiver den gennemsnitlige værdi for de tre bedste lande, og det grå felt angiver Danmarks værdi.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

Et stort og velfungerende kreditmarked er en vigtig forudsætning for en høj iværksætteraktivitet. Det er langt fra alle iværksættere, der er interesseret i eller har behov for venturekapital, og selvom en virksomhed er startet på venturekapital kan den også have behov for lånekapital.

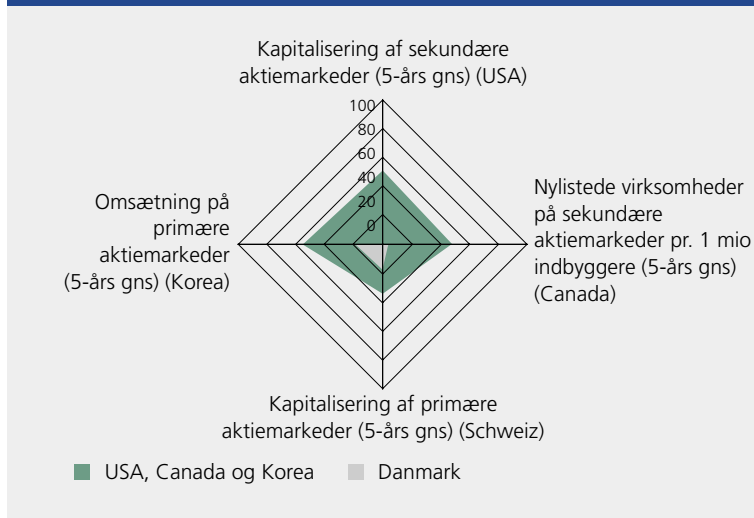
At omfanget af lån og lånegarantier i Danmark er på højde med de bedste lande er formentlig et godt udtryk for, at Danmark har et velfungerende kreditmarked. At rentemarginalen i Danmark er større end i de fleste andre lande kan hænge sammen med en mindre pris-konkurrence på det danske kreditmarked.

Aktiemarkeder

De fleste virksomheder, der ønsker at realisere et stort vækspotentiale, vil på et tidspunkt have behov for at hente kapital til den fortsatte ekspansion ved at lade sig børsintroducere. Enten på en fondsbørs eller på et såkaldt sekundært aktiemarked. I Danmark kendes sekundære aktiemarkeder fra Dansk OTC og Dansk Autoriseret Markedsplads,

der tilsammen tæller omkring 40 små virksomheder. Et sekundært aktiemarked er betegnelsen for en markedsplads for handel med aktier, hvor det er både nemmere og billigere at blive noteret end på den normale børs. Sekundære aktiemarkeder vil ofte være interessante for unge virksomheder. Sammenlignet med de bedste lande er det primære danske aktiemarked underudviklet og et sekundært aktiemarked stort set ikke eksisterende, jf. figur 4.4.

Figur 4.4 Sammenligning af aktiemarkeder i Danmark og de tre bedste lande



Anm.: Landet med de bedste rammevilkår (angivet i parentes) har fået værdien 100, og landet med de dårligste rammevilkår har fået værdien nul. Det grønne felt angiver den gennemsnitlige værdi for de tre bedste lande, og det grå felt angiver Danmarks værdi.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

Det er formentlig også en vigtig forudsætning for et velfungerende venturemarked, at der er gode exitmuligheder. Det er, når venturekapitalen trækkes ud af virksomheden, og andre kapitalinteresser kommer ind, at ventureinvesteringen bliver forrentet.

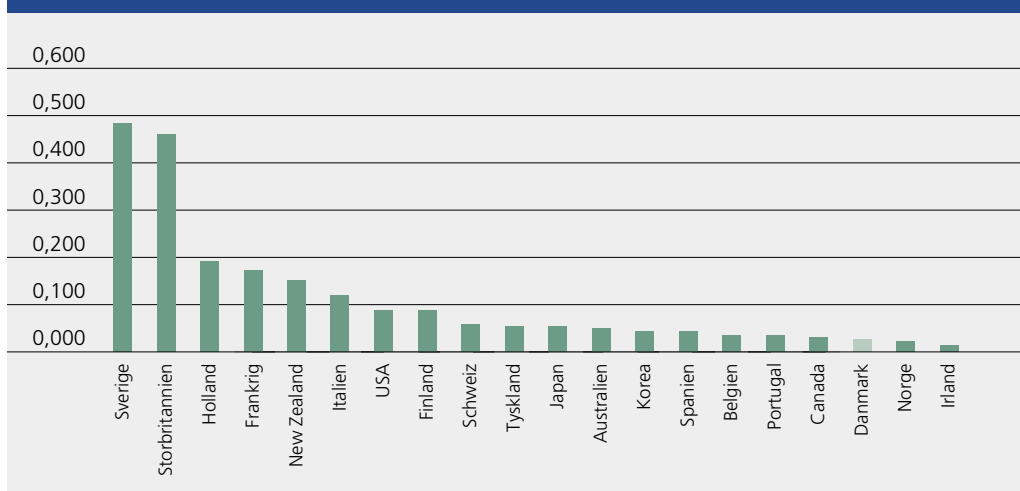
Det er derfor kritisk for iværksætteraktiviteten i Danmark, at vi stort set ikke har et sekundært aktiemarked, og at det primære aktiemarked er underudviklet. Der er behov for betydelige initiativer for, at Danmark kan komme på niveau med de bedste lande.

Buyouts

Et alternativ til det sekundære aktiemarked kan være et velfungerende marked for management buyouts og buyin. Det vil sige, at den eksisterende ledelse skaffer kapital til at købe ejerkredsen ud (buyout) eller en udefrakommende investor køber den eksisterende ejerkreds ud, men

beholder ledelsen (buyin). Sverige og Storbritannien har store markeder for buyouts, mens buyout markedet er væsentligt mindre i andre lande. Danmark har et af de mindste markeder for buyouts, jf. figur 4.5.

Figur 4.5 Buyouts som pct. af BNP (1999-2002)



Anm.: Data for New Zealand, Japan og Korea dækker perioden 1998-2001.
Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

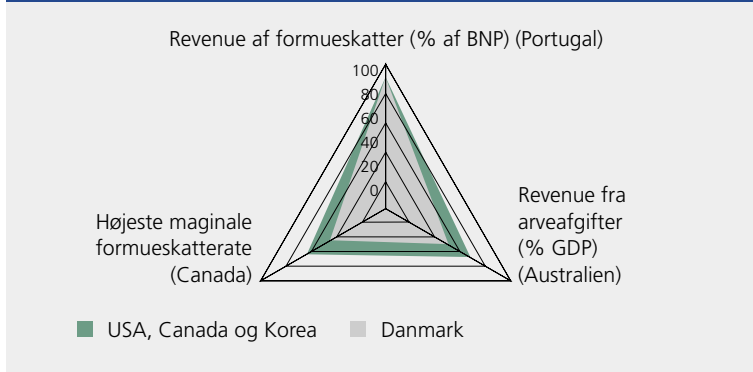
Det begrænsede marked for buyouts i Danmark skyldes formentlig ikke særlige danske barrierer, men en manglende tradition for at anvende denne finansieringsform i Danmark.

Formue- og arveskat

Formueskat og arveafgifter kan have betydning for iværksætteraktiviteten på to måder. Et lavt niveau for formue- og arveskat vil give større muligheder for at egenfinansiere en del af væksten samtidigt med, at der bliver et større incitament til at blive iværksætter, fordi den økonomiske gevinst bliver større.

På både formueskat og arveafgifter er forholdene i Danmark på niveau med de bedste lande, jf. figur 4.6.

Figur 4.6 Sammenligning af formue- og arveskat i Danmark og de tre bedste lande



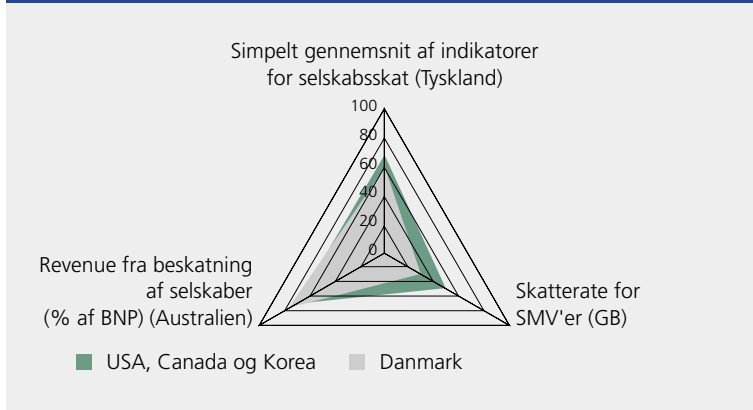
Anm.: Landet med de bedste rammevilkår (angivet i parentes) har fået værdien 100, og landet med de dårligste rammevilkår har fået værdien nul. Det grønne felt angiver den gennemsnitlige værdi for de tre bedste lande, og det grå felt angiver Danmarks værdi.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

Selskabsskat

Selskabsskatten påvirker også både iværksætterens incitament til at blive iværksætter og muligheden for at egenfinansiere væksten. Også på dette område er forholdene i Danmark på niveau med de bedste iværksætterlande, jf. figur 4.7.

Figur 4.7 Sammenligning af selskabsskat i Danmark og de tre bedste lande



Anm.: Landet med de bedste rammevilkår (angivet i parentes) har fået værdien 100, og landet med de dårligste rammevilkår har fået værdien nul. Det grønne felt angiver den gennemsnitlige værdi for de tre bedste lande, og det grå felt angiver Danmarks værdi.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

Sammenfatning

For at bringe finansieringsvilkårene for iværksættere i Danmark på niveau med de bedste lande skal venturemarkedet udvikles yderligere, og der skal skabes bedre exitmuligheder ved at udvikle et sekundært aktiemarked og et større marked for buyouts.

4.2 Uddannelsesområdet

Hvis iværksætteraktiviteten skal styrkes, er det en udfordring for folkeskole og ungdomsuddannelser at stimulere iværksætterkultur frem for lønmodtagerkultur.

Mange lande – også Danmark – har søgt at ændre fag og metoder i folkeskole og ungdomsuddannelser for at styrke iværksætterkulturen. Det har formentlig også båret frugt, i hvert fald kan der i mange lande konstateres en stigende lyst hos unge mennesker til at blive iværksættere. Det gælder også i Danmark.³

At blive en succesfuld iværksætter kræver ikke kun lyst, risikovillighed og motivation, det kræver også kompetencer. Og det må antages, at kravet til kompetencer er stigende. Det er ikke nok at være iderig ekspert på et avanceret teknologisk område eller at kunne se nye markedsmuligheder i den nyeste teknologi. At få succes som iværksætter kræver ofte også solide kompetencer i mere traditionelle discipliner som ledelse, marketing, regnskabsteknik, produktionsplanlægning m.v.

I mange tilfælde er kravene så store, at de ikke kan honoreres af en enkelt person, men kræver et iværksætterteam. I andre tilfælde kræver en succesfuld udvikling af en virksomhed, at den ansvarlige ledelse udskiftes i løbet af virksomhedens udviklingsfaser.

De stigende kompetencekrav har betydet, at uddannelse i iværksætteri har haft et stærkt stigende omfang på en række universiteter især i USA og Canada. For 30 år siden var entrepreneurship med få undtagelser ikke en del af uddannelsesprogrammerne i USA, men siden er det gået stærkt, og i dag findes der universiteter som ligefrem er specialiseret i entrepreneurship, jf. boks 4.1.

³ Sørensen, Olav Jull og Reimar Ivang (2002). Mod en Innovations- og iværksætterkultur på Aalborg Universitet.

Boks 4.1 Fakta om iværksætteri ved universiteter og colleges i USA

Iværksætteri ved amerikanske universiteter

- Det første kendte kursus i iværksætteri, blev oprettet i 1945 af Harvard University for krigsveteraner fra 2. Verdenskrig.
- I 1970 tilbød 16 universiteter kurser i iværksætteri.
- I dag eksisterer flere end 100 aktive iværksættercentre.
- Over 400 institutter og lign. tilbyder en grad i iværksætteri.
- Der findes over 400 særlige professorater i iværksætteri.⁴
- Omkring 100 MBA-programmer indeholder kurser i iværksætteri.
- Flere universiteter har en undervisningsstab inden for iværksætteri på flere end 30 personer.

Kilder: Stowe, Charles (2003). Entrepreneurship Education in the United States; Katz, Jerome (2004). 2004 Survey of Endowed Positions in Entrepreneurship and Related Fields in the United States.

Studier af effekten af uddannelse i iværksætteri er sparsomme, men dem der findes, har fundet en positiv sammenhæng mellem uddannelse i iværksætteri og de studerendes efterfølgende karriereforløb:

- Studerende med iværksætteruddannelser starter tre gange så ofte virksomhed. Kontrolleret for demografi vil en iværksætteruddannelse forøge muligheden for at være engageret i en virksomhedsstart med 25 pct.
- Iværksætterkandidater vil oftere starte en højteknologisk virksomhed (13 pct. øget sandsynlighed).⁵

Udover de direkte effekter på iværksætteraktiviteten, har undersøgelser vist, at studerende, der har taget fag i iværksætteri klarer sig bedre i etablerede virksomheder. På den måde kommer entreprenurielle færdigheder og innovativ adfærd til at skabe merværdi i samfundet – ikke kun for iværksættere men generelt.⁶

På universiteter i Europa og Asien har der også været en stigende interesse for uddannelse i iværksætteri.

4 På amerikansk betegnet endowed positions. Endowed positions er professorater, hvortil der hører en særlig sum penge eller særlige goder. Se <http://eweb.slu.edu/chairreg.htm>.

5 Charney and Libecap (2000). Impact of Entrepreneurship Education.

6 Op.cit.

I forbindelse med denne rapport er der for første gang lavet et formaliseret benchmarkstudie af iværksætteri på udvalgte universiteter. De bedste universiteter i USA og Canada er sammenlignet med danske universiteter.

Udvælgelse af universiteter

I USA og Canada er der tradition for at rangere universiteterne efter deres kvalitet. Det gælder på næsten alle områder, også på iværksætterområdet. På baggrund af en række forskellige rangeringer er 10 universiteter i hhv. USA og i Canada udvalgt, som måske ikke med sikkerhed kan siges at være de bedste, det afhænger af de vurderingskriterier, der lægges til grund, men de hører i hvert fald til blandt de bedste universiteter inden for iværksætteri i de to lande.⁷

I Danmark er udvalgt de 7 danske universiteter, der udbyder fag i iværksætteri. Der indgår således 27 universiteter i undersøgelsen, jf. tabel 4.1.

Tabel 4.1 Oversigt over inddragede universiteter i USA, Canada og Danmark

USA

1. Babson College, Massachusetts.
2. University of Texas at Austin, Texas.
3. Stanford University, Californien.
4. University of Pennsylvania, Pennsylvania.
5. Harvard University, Massachusetts.
6. Massachusetts Institute of Technology (MIT), Massachusetts.
7. University of California at Los Angeles (UCLA), Californien.
8. University of California at Berkeley, Californien.
9. University of Southern California, Californien.
10. Cornell University, New York.

Canada

11. Saint Mary's University, Nova Scotia.
12. Université Laval, Quebec.
13. École Des Hautes Études Commerciales (HEC), Quebec.
14. McGill University, Quebec.
15. York University, Ontario.
16. Brock University, Ontario.

⁷ Opgørelserne anvender forskellige kriterier, men de udvalgte universiteter klarer sig gennemgående godt på rangeringerne. Rangeringerne er lavet af Financial Times, US News, Business Week, Entrepreneur Magazine, Success Magazine, entrepreneur.com og Menzies, Tereza og Yvon Gasse (1999). Entrepreneurship and the Canadian Universities: Report of a National Study of Entrepreneurship Education.

17. University of Calgary, Alberta.
18. University of British Columbia, British Columbia.
19. University of Victoria, British Columbia.
20. Université de Sherbrooke, Quebec.

Danmark

21. Handelshøjskolen i Århus.
22. IT-Universitetet.
23. Syddansk Universitet.
24. Handelshøjskolen i København.
25. Aalborg Universitet.
26. Danmarks Tekniske Universitet.
27. Århus Universitet.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen (2004). Baggrundsrapport: Uddannelse i iværksætteri på universiteter – et benchmarkstudie.

Universiteterne er blevet sammenlignet på:

- Hvor mange studerende der tager fag i iværksætteri
- Udbud af fag og andre aktiviteter

Hvor mange tager fag i iværksætteri?

Det er ikke alle universiteter, der har præcise opgørelser over andelen af studerende, der tager fag i iværksætteri. Universiteterne kan også være meget forskellige, hvilket vanskeliggør sammenligningen.

På handelshøjskoler eller Business Schools, som det hedder i USA og Canada, er der flest studerende, der tager undervisning i iværksætteri.

På Marschall School of Business ved University of Southern California er det obligatorisk at tage et fag i iværksætteri. På Business School ved University of California, Los Angeles tager 90 pct. af de studerende fag i iværksætteri, og det samme er tilfældet på Stanfords Business School. På Babson College, der er en ren Business School tager 70 pct. af de studerende fag i iværksætteri.

Ved École Des Hautes Études Commerciales (HEC) i Canada, der også er en ren Business School, tager lige under 20 pct. af eleverne kurser i iværksætteri, og det samme gælder på Business School ved University of British Columbia.

Ved Handelshøjskolen i København og Handelshøjskolen i Århus følger ca. 3 pct. af de studerende årligt fag i iværksætteri.⁸

Massachusetts Institute of Technology (MIT) er et teknisk universitet, men har også en særlig Business School. På MIT tager ca. 15 pct. af de studerende fag i iværksætteri. Ved Danmarks Tekniske Universitet, som ikke har en Business School, er det omkring 1 pct. af de studerende, der tager fag i iværksætteri.

Mange universiteter har både Business School, tekniske fag og en lang række andre discipliner, der hører til et traditionelt universitet. Blandt universiteter med mange discipliner har Stanford University i Californien den højeste andel af studerende, der årligt tager fag i iværksætteri nemlig ca. 20 pct. Ved Cornell i staten New York er det lidt mindre, ca. 15 pct., og på University of Pennsylvania er det ca. 10 pct. af de studerende, der tager fag i iværksætteri.

I Canada er der knap så mange, der tager fag i iværksætteri. Ved McGill University og University of Calgary er det begge steder ca. 5 pct. af de studerende, der årligt tager fag i iværksætteri.

Ved Aalborg Universitet er det 2-3 pct. af de studerende, der tager fag i iværksætteri, mens det ved Syddansk Universitet er under 1 pct. Århus Universitet har hverken handelshøjskole eller tekniske discipliner, og er derfor lidt sværere at sammenligne med de øvrige, men her tager under 1 pct. af de studerende fag i iværksætteri. Københavns Universitet har ikke nogen kurser i iværksætteri.

Selvom tallene som nævnt skal tolkes med en vis forsigtighed, er det åbenbart, at der er væsentlig flere studerende ved universiteterne i USA, der tager fag i iværksætteri. Forskellen er særlig udtalt for Business Schools.

I USA og Canada er udvalgt de bedste universiteter, og på mange andre universiteter er der færre studerende, der tager fag i iværksætteri. Det er derfor ikke underligt, at nogle af de danske universiteter ikke har samme høje andel af studerende, der tager fag i iværksætteri, som de amerikanske universiteter. Det er dog tankevækkende, at ikke et eneste af de danske universiteter kommer i nærheden af de bedste amerikanske og canadiske universiteter.

⁸ Desuden er der studerende der følger fag, hvor iværksætteri indgår som et mindre element i kurset.

Omfang af aktiviteter

Analysen af hvilke iværksætteraktiviteter universiteterne har, er opdelt på 5 dimensioner inden for uddannelse i iværksætteri:

- *Undervisningstilbud.* Har universitet en bred vifte af fag, fordelt på grunduddannelsen og overbygningen, tilbydes der bachelor og kandidatgrader på universitetet, forskes der i iværksætteri og tilbydes der efteruddannelse til iværksættere.
- *Undervisningsformer.* Gør universitetet ved siden af traditionelle undervisningsformer brug af praktiske, eksperimenterende og kulturpåvirkende undervisningsformer, enten ved at inddrage praktikere i undervisning, tilbyde fag med tæt kontakt til erhvervslivet, gøre brug af rollemodeller og eksperimenterende undervisningsformer eller ved at forsøge at få størstedelen af de studerende på universitetet til at tænke entreprenant.
- *Institutionelle karakteristika.* Hvordan er samspillet med de nærmeste omgivelser, herunder om erhvervslivet eller andre fakulteter er repræsenteret i ledelsen af uddannelsen, hvordan er iværksætteri prioriteret på universitetet, hvor mange midler tildeles iværksætteri, findes der incitamenter, der tilskynder undervisere til at beskæftige sig med iværksætteri, og er de studerende involveret i iværksætteraktiviteter.
- *Outreach.* Kan studerende, der ønsker at starte egen virksomhed, få hjælp og rådgivning gennem universitetet. Det kan f.eks. være fra tidligere studerende, fra venture kapitalister/Business Angels, fra jurister eller via en kuvøse.
- *Evaluering.* Evalueres uddannelsen, enten af studerende eller andre interessenter. Følges de studerende efter de har forladt universitetet og kopieres uddannelsesmodellen.

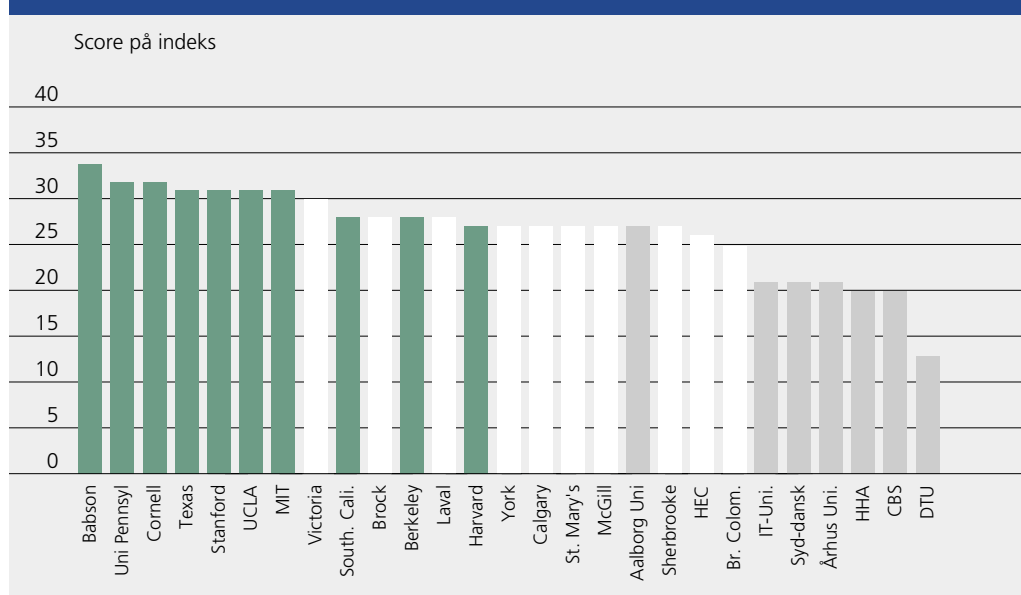
De fem dimensioner belyses ved en række simple ja/nej spørgsmål. Spørgsmålene er udviklet i dialog med førende undervisere i iværksætteri på en række af de universiteter, der indgår i undersøgelsen. Underviserne har haft mulighed for at udpege, de aktiviteter der er vigtige for en god uddannelse i iværksætteri. Undervejs i dataindsamlingen er der blevet foreslået nye relevante spørgsmål, hvorfor alle universiteter afslutningsvis er blevet kontaktet igen for at få svar på alle spørgsmål. Det er blevet til 37 spørgsmål, som skulle dække alle relevante aktiviteter inden for iværksætteri.

Spørgsmålene afdækker om aktiviteten findes, men der er ikke stillet konkrete spørgsmål til omfanget af aktiviteten, da de interviewede i flere tilfælde havde et for usikkert kendskab til omfanget uden for deres eget område. I forbindelse med undersøgelsen er der imidlertid indsamlet en række supplerende oplysninger, som er anvendt til case-beskrivelser, og som har gjort det muligt at sikre et nogenlunde retvisende billede af iværksætteraktiviteterne på de udvalgte universiteter.

Svarene er hentet fra universiteternes hjemmesider, e-mail korrespondance og interviews. Enkelte universiteter har besvaret spørgsmålene skriftligt, men ved de fleste universiteter er ledende medarbejdere blevet interviewet.

Universiteterne er blevet rangeret efter, hvor mange aktiviteter de har på de fem dimensioner.⁹ På indekset ligger de amerikanske universiteter alle i den bedste halvdel, de canadiske ligger jævnt fordelt i midten, og de danske ligger i den nederste halvdel, jf. figur 4.8.

Figur 4.8 Rangering af universiteter



Anm.: De grønne søjler er de danske universiteter, de hvide søjler er de canadiske universiteter og de grå søjler er de amerikanske universiteter.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen (2004). Baggrundsrapport: Uddannelse i iværksætteri på universiteter – et benchmarkstudie.

⁹ Et positivt svar på et spørgsmål giver et point. Herved er et indeks fra 0-37 fremkommet, som universiteterne er rangeret efter.

Aalborg Universitet er det danske universitet, der klarer sig bedst i undersøgelsen. I udbud af fag m.v. er Aalborg Universitet på højde med de canadiske universiteter og lige efter de bedste amerikanske universiteter, men på Aalborg Universitet er det som anført kun 2-3 pct. af de studerende, der vælger eller har mulighed for at vælge fag i iværksætteri. Omfanget af iværksætteraktiviteterne på Aalborg Universitet er derfor væsentligt mindre end på de bedste amerikanske og canadiske universiteter.

Handels- og IngeniørHøjskolen i Herning (HIH) har gjort en stor indsats for at skabe en god uddannelse i iværksætteri. HIH har besvaret spørgsmålene, og opnåede en score på 32. Antallet af aktiviteter på HIH er altså på højde med de bedste amerikanske universiteter, men omfanget er meget mindre end på de bedste amerikanske universiteter. Uddannelsen i iværksætteri på HIH har kun ressourcer til at optage ca. 35 elever om året, hvorfor HIH ikke indgår i de følgende sammenligninger.

Omfang og ressourcer ved universiteterne

Der er stor forskel på, hvor mange fag, der udbydes på universiteterne, hvor mange ressourcer iværksætterprogrammerne har til rådighed, og om iværksætteri indgår i universitetets overordnede tilgang til undervisning.

De fleste amerikanske universiteter har et bredt udbud af fag på grunduddannelsen, men tilbyder ikke de studerende mulighed for at tage en bachelorgrad i iværksætteri.¹⁰

På overbygningen har samtlige amerikanske universiteter et bredt udvalg af fag, og stort set alle tilbyder de studerende mulighed for at tage en kandidatgrad eller en MBA. Ved de amerikanske universiteter er iværksætteri således primært et supplement til den almene undervisning på grunduddannelsen, og først på overbygningen har de studerende mulighed for at specialisere sig i iværksætteri.

Det mest almindelige fag inden for iværksætteri, er fag inden for traditionelle erhvervsøkonomiske områder som finansiering, investering, regnskab, marketing, management og statistik. Derudover findes kreative fag, der skal lære de studerende at udtænke nye koncepter, produkter, markedstilgange m.m. Universiteter som Cornell, Stanford

¹⁰ Et bredt udvalg er her defineret som fem fag eller flere. Skillelinien ved fem fag er sat efter en vurdering af, hvor mange fag der generelt skal til, for at give de studerende et varieret fagudbud inden for uddannelse i iværksætteri.

og Harvard University tilbyder alle flere end 20 fag i iværksætteri alene på overbygningen.

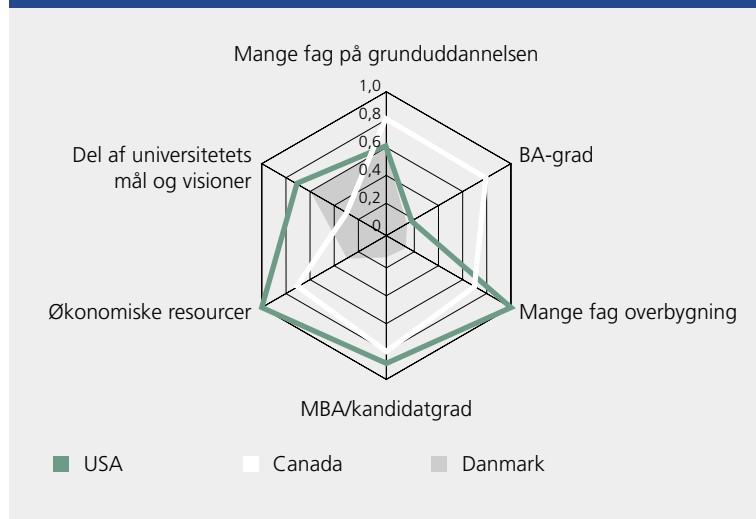
Udover at udbyde mange fag til de studerende har de udvalgte amerikanske universiteter også så rigelige budgetter, at de kan tage nye initiativer og videreudvikle deres uddannelse i iværksætteri, og mange steder indgår iværksætteri i universitetets overordnede mål og visioner for uddannelse.

De canadiske universiteter minder om de amerikanske, blot scorer de lidt lavere på de fleste områder. Der er dog én markant forskel, nemlig at de canadiske universiteter tilbyder de studerende muligheden for at tage en bachelorgrad i iværksætteri.

Næsten alle de danske universiteter udbyder et fag, hvor de studerende kan lære at lave en forretningsplan. En del danske universiteter har derudover en række fag som udbydes til de studerende på grunduddannelsen.

Der er meget få danske universiteter der har et stort udbud af fag på overbygningen og meget få tilbyder en kandidatgrad eller en MBA i iværksætteri. Der er også meget få danske universiteter, der har ressourcer til nye initiativer, jf. figur 4.9.

Figur 4.9 Omfang af iværksætteri og ressourcer til rådighed



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen (2004). Baggrundsrapport: Uddannelse i iværksætteri på universiteter – et benchmarkstudie.

De fleste amerikanske universiteter har et særligt iværksættercenter. Centrene forsker i iværksætteri og har ansvar for at udvikle og koordinere aktiviteterne i iværksætteri.

Blandt de største centre er Entrepreneurship Centre ved MIT, Rock Center ved Harvard og Blank Center for Entrepreneurship ved Babson College, der alle har mere end 30 undervisere og forskere tilknyttet.

Centrene varetager også kontakten til erhvervslivet og arrangerer en række kulturbærende arrangementer på universitetet, som f.eks. foredrag, seminarer og konferencer. Tilstedeværelsen af et særskilt iværksættercenter og de mange arrangementer, er med til at synliggøre og promovere iværksætteri på universitetet.

Uddannelsernes åbenhed

De amerikanske, men også de canadiske universiteter betragter praktikere og studerende som en værdifuld ressource og inddrager i stort omfang både erhvervsliv og studerende i undervisningen.

Samtlige amerikanske universiteter gør en stor indsats for at inddrage gæsteforelæsere med praktisk baggrund, tiltrække undervisere med iværksætterbaggrund, tilbyde de studerende praktikophold samt tilbyde fag, hvor de studerende løbende har kontakt til en virksomhed.

Inddragelsen af praktikere er mange steder systematiseret og praktikerne undervises i at undervise. Undervisningen skal sætte praktikerne i stand til at perspektivere deres egen historie og give praktikerne kendskab til grundlæggende pædagogiske principper.

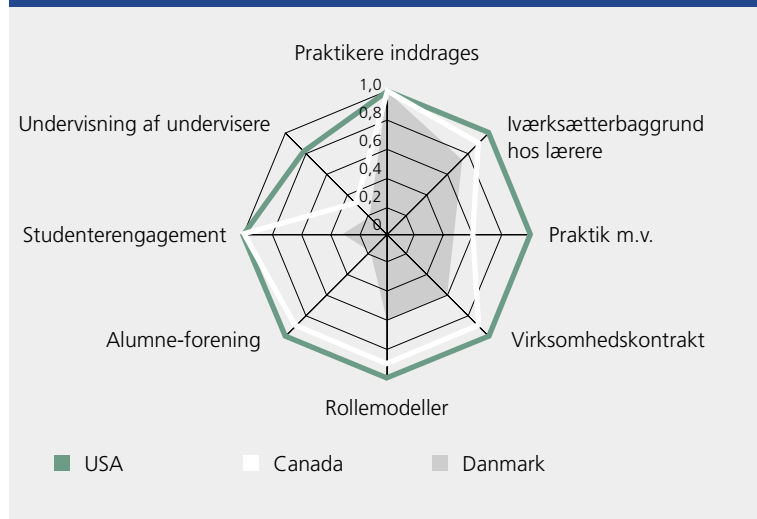
Rollemodeller samt nuværende og tidligere studerende (alumner) inddrages ligeledes i stor stil. Særligt de tidligere studerende spiller en vigtig rolle. Dels bruges de til at rejse økonomiske ressourcer, dels er det ofte de tidligere studerende, der inddrages som gæstelærere, stiller op til foredrag, konferencer og seminarer samt sponsorerer praktikpladser.

For de canadiske universiteter gælder, at de på de fleste spørgsmål kun scorer en anelse lavere end de amerikanske universiteter. Kun på undervisning af undervisere scorer de væsentligt lavere.

Samtlige danske universiteter inddrager ligesom de amerikanske universiteter praktikere i undervisningen. De supplerende informationer der er indsamlet viser dog, at inddragelsen af praktikere har et mindre omfang end på de amerikanske universiteter.

En forholdsvis stor del af de danske universiteter har formået at tiltrække undervisere med iværksætterbaggrund, men kun få af de danske universiteter tilbyder praktikpladser og fag med løbende kontakt til en virksomhed. Desuden er kontakten til tidligere studerende de fleste steder fraværende, de studerende er ikke involverede i at arrangere aktiviteter og de praktikere, der inddrages, undervises ikke, jf. figur 4.10.

Figur 4.10 Kontakt til det private erhvervsliv, studenterengagement og undervisning af undervisere



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen (2004). Baggrundsrapport: Uddannelse i iværksætteri på universiteter – et benchmarkstudie.

Som nævnt er uddannelserne i iværksætteri de fleste steder i USA organiserede i selvstændige iværksættercentre placeret på de enkelte universiteter. Centrene har som nævnt ansvaret for de faglige aktiviteter, men spiller også en vigtig kulturpåvirkende rolle.

Ved at samle ressourcerne i et center skabes en stærk aktør, der via tæt kontakt til erhvervslivet, spiller en vigtig rolle for den regionale erhvervsudvikling.

Mange steder fungerer centrene som primus motor for oprettelse og udvikling af regionale netværk mellem undervisere, politikere og erhvervsfolk. Netværkene er en vigtig kilde til erfaringsudveksling og ofte fødselshjælper for nye initiativer.

Flere centre har deltaget i udviklingen af nye erhvervs-klynger ved at forbinde folk indenfor bestemte brancher samt tiltrække folk med de nødvendige kompetencer fra andre regioner.

Opsummering

Inden for uddannelse i iværksætteri er der stor forskel på best practice og de danske universiteter. Ved de bedste amerikanske universiteter er der en langt større andel af de studerende, der tager fag i iværksætteri, og aktiviteterne har et helt andet omfang. De amerikanske universiteter udbyder flere fag, særligt på overbygningen og har flere ressourcer til rådighed.

De amerikanske universiteter er også mere åbne over for indtryk udefra og kører et tæt parløb med erhvervsliv og nuværende og tidligere studerende.

De fleste steder er iværksætteruddannelserne forankrede i særlige iværksættercentre, der har ansvaret for undervisning og forskning og står for en række aktiviteter, der promoverer og synliggør iværksætteri på universitetet.

Universiteterne spiller også en meget vigtig rolle for iværksætteraktiviteten i regionen. De arrangerer en række netværksarrangementer og tager initiativ til nye udviklingsprojekter, jf. boks 4.2.

Boks 4.2 Universitet som regional vækstmotor

University of San Diego, Californien

San Diego blev i 1980'erne og starten af 90'erne ramt af økonomisk krise, bl.a. som en følge af nedskæringer i forsvaret, som udgjorde en af områdets primære industrier.

En række fremtrædende offentlige personer, regionale erhvervsfolk og regionale forskningscentre satte sig imidlertid for, at genskabe regionens vækst ved at omlægge regionens traditionelle industrier til videnbaserede industrier, primært bioteknologi og trådløs teknologi. Blandt regionale erhvervsfolk, politikere og forskere er der enighed om, at University of San Diego har spillet en nøglerolle i revitaliseringen af områdets økonomi.

University of San Diego har bidraget til udviklingen ved at uddanne og efteruddanne mange af de personer, der arbejder i de nye videnbaserede industrier.

Men universitetets interaktion med det omgivende samfund fremhæves ligeledes. Særligt rollen som skaber af netværk der kobler relevante aktører, og hvor der sker vigtig erfarings- og videnudeksling vurderes at være vigtig. Betydningen af netværkene, der ofte har uformel karakter, er svær at kvantificere, men særlig vigtig synes universitetets Connect-program at have været (se boks 4.3). Mange af de personer der har været involveret i genrejsningen af San

Diegos økonomi vurderer, at skabelsen af de nye højteknologiske industrier aldrig ville være lykkedes uden Connect og dermed ikke uden universitetets involvering.

Kilde: Betts, Julian og Carolyn Lee (2004). Universities as Drivers of Regional and National Innovation: An Assessment of the Linkages from Universities to Innovation and Economic Growth.

4.3 Iværksætterinfrastruktur

At komme fra ide til succesrig virksomhed er en stor udfordring. Det kræver talent, energi og mod af den enkelte iværksætter, men et godt resultat kræver også, at iværksætteren kan trække på de rigtige kompetencer i det omgivende samfund.

At få succes med en ny virksomhed er en kompleks opgave, og vilkårene i den globale videnskabsøkonomi gør ikke opgaven mindre. Kravet til kompetencer er større end den enkelte iværksætter eller for den sags skyld iværksættergruppe normalt vil kunne honorere. Kravene er ekstra store, hvis en ny virksomhed allerede ved sin fødsel skal konkurrere på det globale marked og være såkaldt født global.

Omfanget og kvaliteten af den rådgivning, iværksættere og nye virksomheder kan trække på i det omgivende samfund, er derfor meget kritiske for en regions iværksætteraktivitet. Den samlede kompetence hos gruppen af rådgivere og omfanget af de netværk, som forskellige rådgivere indgår i, kan kaldes en regions iværksætterinfrastruktur.

Betegnelsen stammer fra USA, hvor der i mange regioner gennem længere tid er lagt afgørende vægt på rådgivernes betydning. I USA anvendes betegnelser som ecological system, socioeconomic structure eller entrepreneurship infrastructure.

Rådgivere og rådgivernetværk

Behovet for rådgivning afhænger naturligvis af den enkelte iværksætters konkrete kompetencer og umiddelbare udfordringer, men de fleste iværksættere og nye virksomheder vil i løbet af de første vanskelige år have brug for kontakt med det meste af rådgivningspaletten jf. figur 4.11.

Figur 4.11 De væsentligste aktører, der rådgiver iværksættere



En stærk iværksætterinfrastruktur er karakteriseret ved, at hovedparten af de nødvendige kompetencer er til rådighed inden for en forholdsvis kort geografisk afstand. At rådgiverne forstår iværksætteres særlige faglige udfordringer, men også at honorar for rådgivning først kommer til udbetaling, når virksomheden er etableret og har stabile indtægter.

Det er endvidere afgørende, at rådgiverne indgår i forskellige tætte netværk, som ofte er knyttet til bestemte erhvervsklynger eller særlige teknologiske kompetencer. Der er f.eks. væsentlig forskel på de udfordringer, der møder en bioteknologisk forskningsvirksomhed, en it-virksomhed, der vil producere computerspil til det globale marked eller en *fashion*virksomhed, der skal konkurrere med de globale modehuse.

En stærk iværksætterinfrastruktur kommer ikke af sig selv. Der er formentlig tale om et hønen og ægget problem. Er en region stort set uden iværksætter traditioner, kan det være svært at skabe en stærk iværksætterinfrastruktur. Iværksættere har svært ved at få succes, fordi der mangler kompetente rådgivere, og det er vanskeligt at skabe kompetente rådgivere og stærke netværk, hvis der ikke er nok konkrete nye virksomheder at arbejde med.

Erfaringer fra USA viser, at en stærk iværksætterinfrastruktur kan skabes i løbet af tre-fire iværksættergenerationer, hvis udfordringen gribes strategisk an. En iværksættergeneration er den tid, der går fra en iværksætter udformer den første forretningsplan, til virksomheden er etableret med egen indtjening og tilstrækkeligt kapitalgrundlag.

I USA har det som regel været forskellige non-profit organisationer, der har været de drivende kræfter i etableringen af en stærk iværksætterinfrastruktur. Det kan være et iværksætter center ved regionens universitet, det kan være en kuvøse eller en non-profit netværksorganisation som Connect, jf. boks 4.3.

Boks 4.3 UCSD Connect (USA)

UCSD Connect blev stiftet af University of California at San Diego (UCSD) i 1985 og fungerer som en non-profit organisation, der via medlemskaber og etablering af netværksarrangementer har til formål at opbygge en højteknologisk erhvervsklynge i San Diego.

Netværksorganiseringen er omfattende. Listen over netværk dækker alle faser i en virksomheds udvikling og omhandler alt fra anskaffelse af kapital, ledelses- og evt. bestyrelsessammensætning til anskaffelse af kompetente medarbejdere og hjælp til at skabe spin offs i større virksomheder. Størstedelen af aktiviteterne målretter sig dog mod iværksættere.

Et af de netværksarrangementer, der er med til at forbedre iværksætterinfrastrukturen og samtidig har stor betydning for iværksættere i regionen, er det såkaldte *Springboard Program*.

Springboards er en netværksaktivitet designet til at introducere lovende iværksættere til San Diegos forretningsnetværk, samtidig med, at virksomhedsledere får mulighed for at netværke med hinanden i forbindelse med, at de hjælper den næste generation af virksomhedsledere.

Efter otte til tolv ugers sparring med Connect-medarbejdere fremlægger iværksætteren sin reviderede forretningsplan over for et panel af erfarne business service providers, serieiværksættere, Business Angels og venturevirksomheder.

Panelisterne består primært af direktører, managers, senior konsulenter og potentielle investorer. Junior partnere og andre mindre erfarne ledere og specialister har ikke lov til at deltage, med mindre de er under oplæring og deltager i selskab med mere erfarne kollegaer.

Udover iværksættere har også det resterende erhvervsliv mulighed for at mødes, erfaringsudveksle, bidrage og lære af hinanden. Der arrangeres både specialiserede netværks for specifikke brancher, og der gennemføres netværksaktiviteter på linje med Springboard-programmet, men for senere faser i virksomhedernes udvikling.

I Danmark har der ikke været tradition for at non-profit organisationer på samme måde har arbejdet målrettet på at skabe en stærk iværksætterinfrastruktur. Danske universiteter har ikke som mange amerikanske universiteter store iværksætter centre, der kan løfte opgaven. Og der har heller ikke været tradition for, at danske forskerparker eller lignende institutioner har været den udfarende kraft i skabelsen af stærke formaliserede netværk, der er en del af en ordentlig iværksætterinfrastruktur.

En ændring er måske på vej. I april 2000 oprettedes Connect Danmark, som arbejder efter samme forretningsmodel som Connect i San Diego. Connect Danmark dækker hele landet, men har som mål at skabe stærke regionale infrastrukturer de steder i landet, hvor iværksætter potentialet er stort nok, jf. boks 4.4.

Boks 4.4 Connect Danmark

Connect Danmark blev stiftet i april 2000 efter inspiration fra Connect i USA, men netværksaktiviteter er endnu ikke lige så udbyggede som aktiviteterne i San Diego. Connect Danmark gennemfører ligeledes *Springboards*, hvor iværksættere får mulighed for at præsentere deres forretningsplaner for et panel af investorer og rådgivere fra erhvervslivet. Endvidere har Connect Danmark gennemført *Investment Forums*, der ligeledes øger iværksætterens kontakt til potentielle investorer. Hvert forum giver mellem 20 og 30 iværksættere mulighed for at præsentere forretningsplaner over for potentielle investorer. De deltagende iværksættere er udvalgt på baggrund af en ansøgnings- og screeningsproces, og alle har i forvejen fået råd og assistance fra professionelle i Connect Danmarks medlemsnetværk.

Siden 2000 har 200 iværksættere været igennem Connect Danmarks aktiviteter. Heraf er en del senere blevet tilknyttet de danske kuvøser. I alt har de 200 virksomheder i 2004 modtaget 500 millioner kroner fra investorer, hvilket vil sige gennemsnitligt 2,5 millioner kroner.

Benchmark af kuvøser

Kuvøser, forskerparker, erhvervshuse, udviklingsparker og erhvervs-servicecentre kan være vigtige elementer i en regions iværksætterinfrastruktur. Institutionerne kan huse værdifulde kompetencer, og institutionerne kan formidle netværk mellem iværksættere og mellem iværksættere og eksterne rådgivere.

Der er ikke nogen klar definition og dermed heller ikke en klar sondring mellem de forskellige institutioners opgaver, men der er en tendens til, at kuvøser og forskerparker koncentrerer sig om de videntunge iværksættere med stort globalt potentiale, mens erhvervshuse og udviklingsparker koncentrerer sig om en bredere gruppe af iværksættere, herunder iværksættere som ikke nødvendigvis har et stort vækstpotentiale.

Erhvervshuse og udviklingsparker er behandlet i en tidligere rapport, som Erhvervs- og Boligstyrelsen har udgivet (2003). Der har endvidere været afholdt et udbud med henblik på at fremme udviklingen af et landsdækkende lokal forankret privat netværk af erhvervsfolk, der kan fungere som sparringspartnere for iværksættere.

I dette benchmarkstudie er der foretaget en nærmere analyse af de danske kuvøser.¹¹ Eksempler på kuvøser findes både inden for den private sektor (f.eks. Leo Incubator) og i spændingsfeltet mellem det offentlige og det private (f.eks. som en del af Symbion Science Park). Iværksættere med stort vækstpotentiale kan vælge at placere sig i kuvøserne for at drage fordel af kuvøsernes netværk og erfaring med produktudvikling og virksomhedsdannelse.

De danske kuvøser i analysen har tilknytning til danske videninstitutioner såsom universiteter, sektorforskningsinstitutioner mv., men er derudover organiseret forskelligt. I nogle tilfælde er kuvøserne selvstændige foretagender etableret i forbindelse med innovationsmiljøordningen i 1998.¹² I andre tilfælde er kuvøserne integreret i en forskerpark, der både henvender sig til nystartede virksomheder og udlejer lokaler til allerede etablerede virksomheder.

Der er valgt seks amerikanske og fem europæiske kuvøser, som alle regnes for succesfulde og blandt de bedste internationalt. De 11 udenlandske kuvøser er sammenlignet med de otte danske kuvøser, jf. tabel 4.2.

¹¹ Baggrundsrapport: benchmark af kuvøser.

¹² Innovationsmiljøordningen giver mulighed for at udbyde statslig medfinansieret kapital og rådgivning til innovative og videnbaserede virksomheder. Flere af de danske kuvøser har oprettet egne ventureselskaber.

Tabel 4.2 Oversigt over kuvøser i undersøgelsen**Danske kuvøser i undersøgelsen**

Navn	Opstart	Tilknyttet universitet el. Lign.	Bestand
DTU Innovation	1998	DTU og Teknologisk institut	50
Forskerparken CAT	1991	Roskilde Universitetscenter, Risø og DTU	30
HIH Development	1998	Herning Ingeniørhøjskole	30
NOVI	1988	Aalborg Universitet mfl.	40
Syddansk Innovation	1998	Syddansk Universitet mfl.	28
Symbion Science Park	1986	Københavns universitet mfl.	24
Teknologisk innovation	1998	Teknologisk institut	50
Østjysk Innovation	1998	Århus universitet mfl.	44

Amerikanske kuvøser i undersøgelsen

Navn	Opstart	Tilknyttet universitet el. Lign.	Bestand
ATDC	1980	Georgia Institute of Technology mfl.	36
Austin Technology Incubator (ATI)	1984	University of Texas, Austin	25
MBIdeas	1988	Clark University mfl.	15
Rensselaer	1980	Rensselaer Polytechnic Institute	45
San Jose Software Business Cluster	1994	University of California, San Jose	15
UCSD Connect – Springboard Program	1985	University of California, San Diego	-

Finske, svensk og engelske kuvøser i undersøgelsen

Land	Navn	Opstart	Tilknyttet universitet el. Lign.	Bestand
F	Jyväskylä Science Park (JSP)	1992	Jyväskylä University	16
F	Oulutech Ltd	1994	Oulu University	17
UK	Babraham Bio Incubator	1999	Babraham Bioscience initiatives	21
UK	Campus Ventures	1995	University of Manchester mfl.	40
S	Chalmers Innovation, Göteborg	1999	Chalmers Universitet	30

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen (2004). Baggrundsrapport: Benchmark af kuvøser.

De 19 kuvøser er blevet interviewet og har alle beredvilligt stillet de nødvendige oplysninger til rådighed. Kuvøserne er sammenlignet på både præstationer og forretningsaktiviteter.

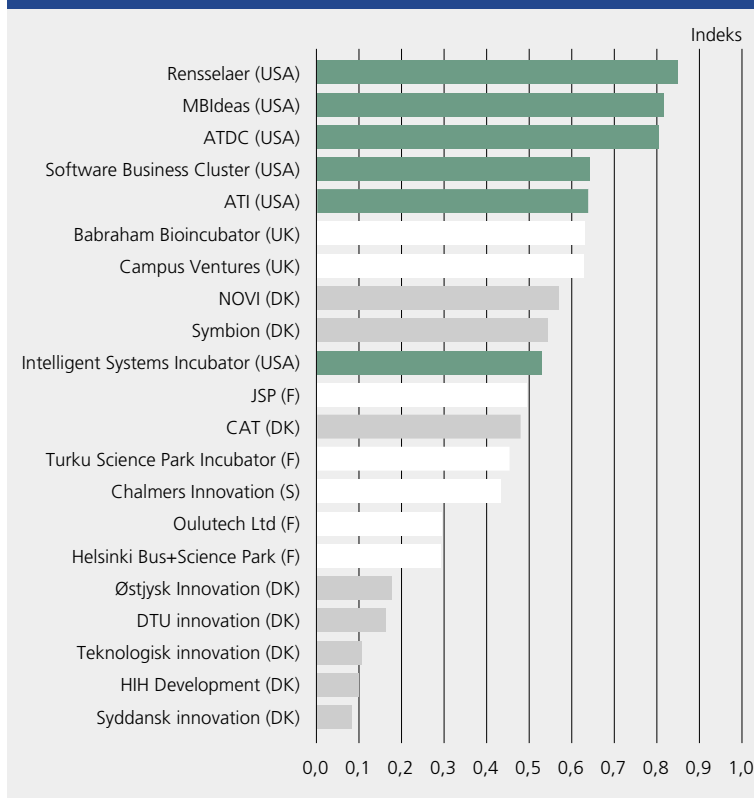
Indikatoren for kuvøsernes præstationer er et sammenvejet indeks for exitrater og rejst kapital. De to kriterier indgår med ens vægt. Exitraten er defineret som antal levedygtige virksomheder, der har forladt kuvøsen, i forhold til det antal virksomheder, der har været i kuvøsen. Jo højere andel virksomheder, der kommer ud af kuvøsen, jo bedre har kuvøsen været til at skabe levedygtige virksomheder.

Rejst kapital er defineret som den risikovillige kapital, virksomhederne er tilført i den periode, de har været i kuvøsen. Det vil i praksis stort set sige seed og start-up kapital.

Exit rate og rejst kapital må beregnes over en periode på mindst 4-5 år for at være nogenlunde sammenlignelig mellem de enkelte kuvøser. Alligevel må indikatoren vurderes forsigtigt. De fleste kuvøser er specialiseret inden for en enkelt eller et par sektorer eller teknologier, og der kan være forskel på, hvor længe det er optimalt for forskellige typer af virksomheder at opholde sig i en kuvøse, ligesom der er forskellige krav til kapital mellem forskellige teknologier.

Det synes imidlertid muligt at konkludere, at der er forskel på præstationerne for de kuvøser, der indgår i undersøgelsen. Tre amerikanske kuvøser skiller sig ud med særskilt gode præstationer. Herefter kommer en større gruppe på ca. 10 kuvøser med pæne og nogenlunde ens præstationer. I denne gruppe er der tre af de danske kuvøser, nemlig NOVI, Symbion og CAT. De resterende danske kuvøser, klarer sig mindre godt i sammenligningen med udvalget af de bedste kuvøser fra USA, Storbritannien, Sverige og Finland. Det gælder både mht. exitrater og tilført privat kapital, jf. figur 4.12.

Figur 4.12 Samlet indeks for kuvørsers præstationer – Danmark målt i forhold til et udvalg af de bedste udenlandske kuvøser



Anm.: Indekset er et sammenvæjet gennemsnit af kuvørsernes exitrater og tiltrukket eksternt kapital
 Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen (2004). Baggrundsrapport: Benchmark af kuvøser.

Det er forsøgt at identificere de forretningsområder som kuvøser kan beskæftige sig med. Forretningsområderne er udvalgt og specificeret i dialog med flere af de kuvøser, der indgår i undersøgelsen. Det har været hensigten, at de udvalgte forretningsområder skulle dække alle de forretningsaktiviteter, som en kuvøse kan være involveret i. De enkelte kuvøser har aktiviteter inden for flere forretningsområder, men der er stor forskel på omfanget af aktiviteterne.

Kuvørsernes forretningsaktiviteter er delt op på syv områder:

- *Specialiseringsgrad.* Er kuvøsen specialiseret i en bestemt sektor eller bestemt teknologi.

- *Strategisk rådgivning.* Er kuvøsen involveret i forpligtigende og strategisk rådgivning.
- *Finansiering.* Råder kuvøsen over venture kapital, enten egen venture fond eller strategisk samarbejde med venture fond.
- *Overvågning.* Følges iværksætterne og har det konsekvens, hvis givne mål ikke nås.
- *Opsøgning.* Er kuvøsen aktivt søgende efter iværksættere, der lever op til kuvøsens mål.
- *Netværk.* Har kuvøsen aktive netværk af eksterne rådgivere.
- *Videninstitution.* Har kuvøsen tæt samarbejde med en videninstitution, som er forskningstung inden for kuvøsens specialisering.

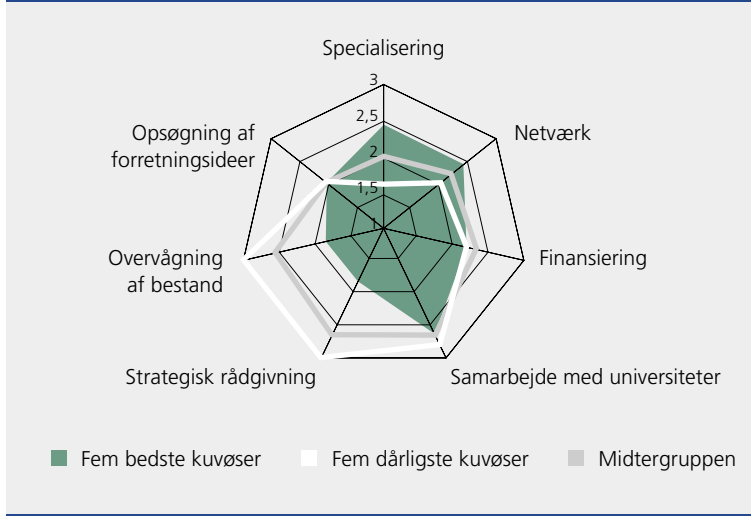
De 19 kuvøser er interviewet om alle forretningsområderne og der er hentet informationer fra nettet for at beskrive aktiviteterne inden for hvert af de syv forretningsområder.

På hvert forretningsområde er den enkelte kuvøse givet en score afhængig af aktiviteterne inden for det pågældende forretningsområde, hvilket gør det muligt at rangordne kuvøserne efter omfanget af deres forretningsaktiviteter, jf. baggrundsrapporten om kuvøser.

For at afdække et muligt mønster mellem kuvøsernes aktiviteter og præstationer er kuvøserne inddelt i tre grupper. Den første gruppe består af de fem kuvøser med de bedste præstationer – top 5. Den sidste gruppe består af de fem kuvøser med de dårligste præstationer og de resterende ni kuvøser udgør en midtergruppe. Der er også lavet en test med de tre bedste og de tre dårligste kuvøser som yderpunkter. Det gav samme resultat.

De bedste kuvøser er mere specialiserede og har en større netværksaktivitet. På områderne finansiering, samarbejde med universiteter og opsøgning af forretningsidéer er der ikke forskel på de tre grupper. Strategisk rådgivning og overvågning af opstartsvirksomhederne er et stort forretningsområde for kuvøser med dårlige resultater, mens det er forretningsområder, der ikke har noget særligt fokus i de bedste kuvøser, jf. figur 4.13.

Figur 4.13 Sammenligning af forretningsområder blandt tre grupper af kuvøser



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen (2004). Baggrundsrapport: Benchmark af kuvøser.

De bedste kuvøser giver ikke strategisk rådgivning eller følger opstartsvirksomhederne særlig tæt. Det overlades til eksterne rådgivere som er en del af kuvøsens netværk.

Når kuvøser med svage resultater er særligt aktive med strategisk rådgivning og overvågning, hænger det formentlig sammen med, at de svage kuvøser ligger i regioner, hvor iværksætterinfrastrukturen også er svag, så det simpelthen ikke har været muligt at danne tilstrækkelige stærke netværk. Derfor har kuvøsen selv udviklet kompetence til strategisk rådgivning. På tilsvarende måde følger kuvøsen de enkelte opstartsvirksomheder ganske tæt, formentlig fordi opstartsvirksomhederne ikke er i tilstrækkelig tæt kontakt med eksterne partnere, der varetager denne opgave.

Interviewene med kuvøserne viste således, at de bedste kuvøser i vid udstrækning overlod rådgivningen til eksterne rådgivere, men interview-svarene viste også, at de bedste kuvøser synes at ligge i regioner, hvor der er en stærk iværksætterinfrastruktur, jf. baggrundsrapport: Benchmark af kuvøser.

Undersøgelsen synes derfor at vise, at selvom de danske kuvøser giver strategisk rådgivning af høj kvalitet, kan det ikke fuldt ud kompensere for, at den danske iværksætterinfrastruktur formentlig er svagere end i de bedste regioner.

I en efterfølgende interviewrunde blev udvalgte kuvøser spurgt, om de havde igangsat eller været involveret i aktiviteter, der sigtede på at styrke regionens iværksætterinfrastruktur.

De bedste amerikanske kuvøser var eller havde været aktive i bestræbelserne på at forbedre regionens iværksætterinfrastruktur, mens det kun var to af de danske kuvøser, der var med i aktiviteter, der sigtede på at styrke regionens iværksætterinfrastruktur. Det er således indtrykket, at det for en række amerikanske kuvøser er et strategisk satsningsområde at være med til at opbygge eller udvikle regionens iværksætterinfrastruktur, jf. boks 4.5.

Boks 4.5 Kuvøseres rolle i opbygningen af iværksætterinfrastrukturen

Advanced Technology Development Center's bidrag til opbygningen af iværksætterinfrastrukturen i Atlanta

Organisering og uddannelse af Iværksætterrådgivning for hele regionen

Advanced Technology Development Center (ATDC) samlede de eksisterende små og fragmenterede grupper af rådgivere og erhvervsudviklere, der beskæftigede sig med iværksættere og kommercialisering af højteknologiske produkter. Netværket blev oprettet i 1981 under navnet The Business & Technology Alliance og havde til formål at professionalisere og integrere rådgivningen og vejledningen af nye højteknologiske virksomheder. Netværket eksisterer stadig i dag under navnet Technology Association of Georgia (TAG). I dag er TAG et professionelt forum, hvor risikovillig kapital og erfarne forretningsfolk mødes med ligesindede og håbefulde iværksættere.

Forbedring af finansieringsmulighederne for hele regionen

ATDC arbejdede målrettet efter at skaffe risikovillig kapital til Atlanta regionen. Det første ventureselskab i Atlanta blev oprindeligt etableret i kuvøsen, og de første konferencer i Atlanta med ventureselskaber fra andre områder (primært Boston og Silicon Valley) blev startet af ATDC. Selv om regionen stadig ligger langt under investeringsniveauet i Silicon Valley og Boston, så er Atlanta den dominerende venturekapitalby i sydstatene.

Arbejdet med at udvikle regionens iværksætterinfrastruktur sker ofte i et tæt samarbejde med iværksættercentret ved regionens universitet, jf. boks 4.6.

Boks 4.6 Kuvøser rolle i opbygningen af iværksætterinfrastrukturen

Austin Technology Incubator's bidrag til opbygningen af iværksætterinfrastrukturen i Austin

Forbedring af iværksætterinfrastrukturen og iværksætterkulturen i Austin

En omfattende undervisningsaktivitet har betydet, at Austin Technology Incubator (ATI) i samarbejde med *University of Texas at Austin* har forbedret iværksætterkulturen og iværksætterinfrastrukturen i Austin.

Udover at udbyde selvstændige fag på universitetet har kuvøsen løbende været involveret i universitetets resterende fag med relevans for iværksættere. Undervisningen har udviklet sig gennem halvfemserne, men har fra start været omfattende og praktisk orienteret. Udover undervisning i iværksætteri generelt, prioriterer ATI både *undervisning i finansiel rådgivning* og *iværksætterrådgivning*.

Udover teoretisk undervisning tilknytter undervisning i finansiel rådgivning også et udvalg af studerende i trainee stillinger i eksisterende ventureselskaber. Endvidere har kuvøsen været involveret i at starte universitetets eget ventureselskab, hvor studerende får muligheden for at placere kapital i iværksættervirksomheder for på den måde at få praktisk erfaring som investor.

Undervisningen i iværksætterrådgivning tilknytter ligeledes en udvalgt lille gruppe studerende til virksomhederne i kuvøsen. På den måde modtager de studerende praktisk erfaring i at arbejde med iværksættere, mens virksomhederne modtager værdifuld rådgivning under opsyn fra mere erfarne rådgivere.

Sammenfatning

Sammenfattende synes benchmarkstudiet af kuvøser at vise, at

- kuvøser kan være en vigtig del af en regions iværksætterinfrastruktur, især hvis kuvøsen deltager aktivt i at vedligeholde og styrke iværksætterinfrastrukturen
- kuvøsen kan med fordel have strategisk samarbejde med en videninstitution og specialisere sig inden for et eller et par af de forskningsområder, hvor videninstitutionen er forskningstung
- rådgivning af iværksætterne bør forestås af kompetente eksterne rådgivere, der er i tætte netværk og specialiseret inden for bestemte sektorer eller teknologier.

Skal Danmark tage ved lære af erfaringer og god praksis fra andre lande, synes det nærliggende at opprioritere aktiviteter, der kan fremme opbygningen af en stærkere iværksætterinfrastruktur i danske regioner.

Som grundlag for sådanne aktiviteter kunne det være hensigtsmæssigt med en bedre måling af kvaliteten af den danske iværksætterinfrastruktur.

4.4 Konkurslovgivning

Betydning for iværksætteraktiviteten

Selvom en fjerdedel af nye virksomheder ikke overlever det første år, er det kun ganske få virksomheder, der går konkurs. Alligevel synes konkurslovgivningen at have stor betydning for et lands iværksætteraktivitet. En del af betydningen må gå gennem mere holdningsprægede og kulturelle faktorer, men der kan også være mere konkrete elementer involveret. Udenlandske undersøgelser viser f.eks., at en stor del af de mest succesrige iværksættere har oplevet indtil flere konkurer, inden det lykkes at skabe en succesfuld virksomhed, hvilket formentlig er udtryk for at en betydelig læring i forbindelse med en konkurs.¹³

Konkurslovgivningen skal sikre en hensigtsmæssig balance mellem to hensyn. På den ene side skal lovgivningen tage hensyn til långivers interesser. Lovgivningen skal sikre, at långiver har rimelige muligheder for at få sine penge tilbage, hvis låntageren senere hen får mulighed for at betale lånet tilbage. Det forekommer rimeligt, at det må være sådan, og hensynet er også med til at skabe gode rammer for et velfungerende kreditmarked med acceptable renter for låntageren (iværksætteren). Forskelle i gældssaneringsstid mellem landene følges dog ikke nødvendigvis op af tilsvarende forskelle i rentesatser. Det kan blandt andet skyldes forskelle i konkurrenceintensiteten på finansmarkederne.

På den anden side skal lovgivningen tage hensyn til låntageren. Det gælder alle låntagere og ikke kun iværksætteren. Er låntager uforskyldt kommet i en konkurssituation, er det måske ikke samfundsmæssigt hensigtsmæssigt, at det kan komme til at forfølge personen resten af livet, da det kan hæmme initiativlysten.

Konkurslovgivningen udtrykker den politiske afvejning mellem de to hensyn.

¹³ BCG (2002). A Report on Entrepreneurial Restarters, Setting the Phoenix Free, The Boston Consulting Group.

Der er stor forskel på, hvordan disse to hensyn er afvejet mellem forskellige lande. I USA, Canada og Storbritannien bestemmes det i selve lovgivningen, hvor lang tid der skal gå, før en låntagers krav bortfalder. Hvis det er et virksomhedslån, og virksomheden ikke har foretaget ulovlige handlinger op til konkursen, er den fastsatte tid ret kort – typisk 1-2 år.¹⁴

I Danmark og andre centraleuropæiske lande er lovgivningen indrettet således, at låntager har krav på tilbagebetaling i 20-30 år og i nogle tilfælde endnu længere. Lovgivningen åbner imidlertid op for gælds-sanering og gældseftergivelse i nærmere bestemte tilfælde.

I Danmark må gældssanering afvente, at konkursboet er endeligt afsluttet. Herudover forudsætter gældssanering, at skyldnerens økonomiske forhold er afklarede. Det er et krav, som især konkursramte iværksættere, der ønsker at genstarte med en ny virksomhed, kan have svært ved at honorere. Selve gældssaneringen består i, at iværksætteren i en periode på typisk fem år skal betale af på gælden med alle de indtægter, der overstiger husstandens mest nødvendige udgifter.

I Danmark og en række af vore nabolande tager det derfor typisk en længere årrække før en gældseftergivelse kan komme på tale. Det betyder, at der normalt går ganske lang tid før en iværksætter, der er gået konkurs, kan komme i gang igen.¹⁵

Hensynet til långiver er således vægtet højt i Danmark og andre centraleuropæiske lande, mens hensynet til iværksætteren er vægtet højt i de angelsaksiske lande. I Korea, som er et af de stærke iværksætterlande, er lovgivningen bygget op efter samme principper som i Centraleuropa, men så vidt det har været muligt at vurdere, er administrationen ændret i de seneste år, så der i praksis gives gældssanering efter ca. 1 år til iværksættere, der ikke har foretaget ulovlige handlinger i forbindelse med konkursen.¹⁶

I de senere år er der gennemført et stigende antal undersøgelser af iværksætteraktivitet og iværksætterkultur i en lang række lande. Undersøgelserne organiseres af organisationen Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Blandt en lang række emner undersøges også kulturelle forhold som prestige ved at være iværksætter.

14 OECD (2001). Drivers of growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship.

15 Op.cit.

16 Monitor Group (2004). Dynamic Benchmarking of Entrepreneurship Performance and Policy in selected Countries, p. 37; OECD (forthcoming). Technical report: Fostering Firm Creation and Entrepreneurship, p. 34.

Ikke overraskende er der en nær sammenhæng mellem kulturelle forhold som prestige og risikovillighed og iværksætteraktiviteten.

Det kan også vises, at prestigen er højere i lande, hvor den politiske afvejning i konkurslovgivningen falder ud til fordel for iværksætteren.

I USA, hvor det er meget prestigefyldt at være iværksætter, er der eksempler på, at folk tager konkurer med på CV'et, simpelthen for at signalere en bredere erfaring. Der er også en europæisk undersøgelse, der viser sammenhængen mellem erfaringer fra konkurs og succes som iværksætter.¹⁷

Selvom der er forholdsvis få konkurer i forhold til det samlede antal nye virksomheder, er det vurderingen, at konkurslovgivningens afvejning mellem iværksætter og långiver har betydning for et lands iværksætterkultur. At lovgivningen tillader iværksætteren at komme hurtigt i gang efter en konkurs, stimulerer iværksætterkulturen, mens det nedsætter prestigen ved at være iværksætter og hæmmer iværksætterkulturen, hvis lovgivningen prioriterer långiveren meget højt.

Danmarks placering i forhold til de bedste lande

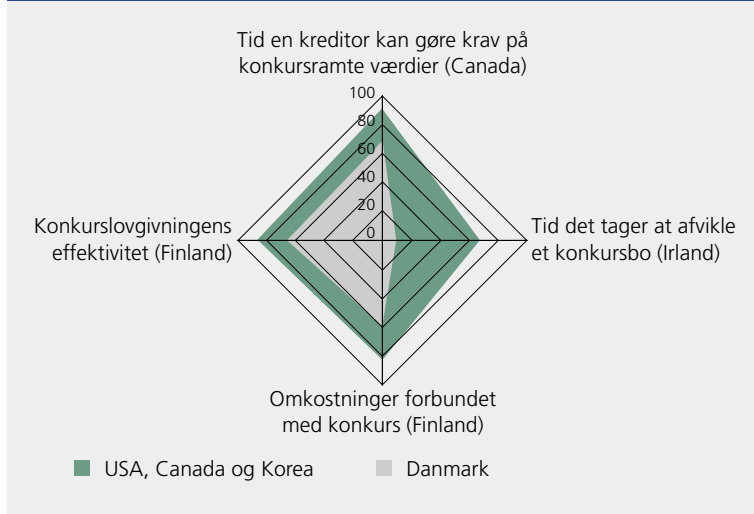
Ved vurderingen af konkurslovgivningen i de forskellige lande anvendes fire karakteristika:

- Den tid en långiver kan gøre krav på den konkursramtes værdier
- Den tid det tager at afvikle et konkursbo
- Omkostninger forbundet med konkurs
- Konkurslovgivningens effektivitet.

De bedste iværksætterlande har også de bedste rammevilkår på alle fire områder, mens rammevilkårene på alle områderne i Danmark ikke er fuldt på højde med de bedste lande, jf. figur 4.14.

¹⁷ BCG (2002). A Report on Entrepreneurial Restarters, Setting the Phoenix Free, The Boston Consulting Group.

Figur 4.14 Sammenligning af konkurslovgivningen i Danmark og de tre bedste lande



Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsens egne beregninger.

I top 3 landene har långiver ifølge beregninger lavet af OECD krav på den konkursramtes værdier i et-to år, mens det typisk tager omkring syv år i Danmark, før der opnås gældssanering.¹⁸

I top 3 landene tager det i gennemsnit godt halvandet år at lukke en konkursramt virksomhed, mens det typiske i Danmark er godt fire år.

I top 3 landene udgør omkostningerne ved konkurs i gennemsnit knap fire pct. af aktiverne, mens omkostningerne i Danmark udgør godt otte pct. af aktiverne.¹⁹

World Bank har udarbejdet et samlet indeks for effektiviteten i konkurslovgivningen. Indekset vurderer i hvor høj grad, lande opfylder en række generelt anerkendte mål for konkurslovgivningen. Indekset er beregnet som et simpelt gennemsnit af omkostningerne ved konkurs, længden af konkursbehandlingen, og hvor mange der får medhold i klager. Jo tættere de forskellige lande er på at opfylde de opstillede mål for konkurslovgivningen, jo tættere kommer de på maksimumværdien 100. Det vil sige, at jo mere effektiv konkurslovgivningen er, jo højere

¹⁸ <http://www1.oecd.org/publications/e-book/9201131E.PDF>

¹⁹ Op.cit.

værdi scorer det enkelte land på indekset. Danmark har en gennemsnitlig værdi på 79, hvilket er stort set på højde med top 3 landenes gennemsnitlige værdi på ca. 91.

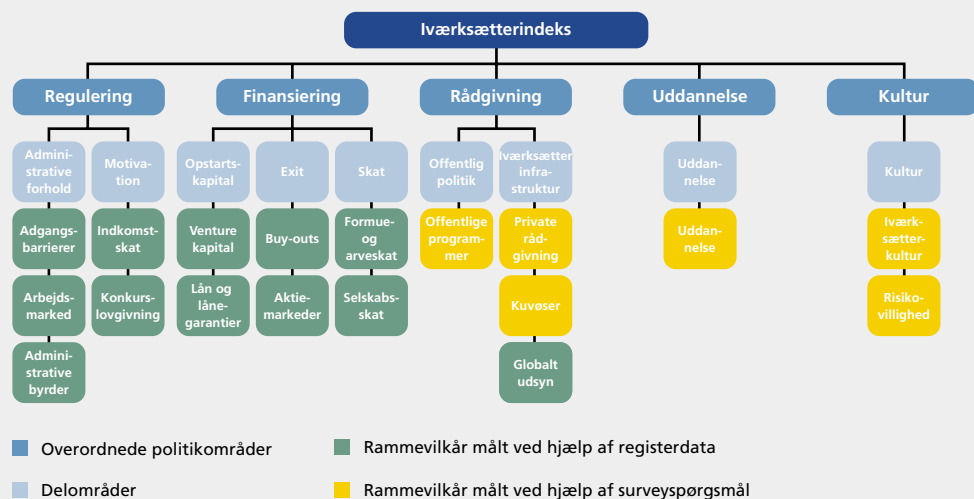
Det kræver således en ændring af det danske konkurssystem, hvis de danske rammevilkår skal bringes på niveau med vilkårene i de bedste iværksætterlande.

5. Status for iværksætterområdet 2004

I dette afsnit bliver der gjort status over Danmarks placering på de rammevilkår, der har været udgangspunktet for iværksætterindekset og som er illustreret i figur 5.1. Endvidere er der en omtale af de seneste politiske initiativer på iværksætterområdet.

I det omfang det er muligt, vil det blive vurderet, hvad der skal til for, at de danske rammebetingelser på iværksætterområdet kan siges at være lige så gode, som rammebetingelserne i de tre lande, USA, Canada og Korea, der har den bedste iværksætteraktivitet (top 3 landene).

Figur 5.1 Model for iværksætterrammevilkår



Anm.: For kvaliteten af rådgivere og kuvøser under delområdet iværksætterinfrastruktur findes der en simpel survey indikator, hvor iværksættere og eksperter er blevet bedt om at vurdere kvaliteten, men indikatoren findes kun for 8 lande. I praksis er det derfor kun 16 af de 18 rammevilkår, der er undersøgt.

Kilde: Erhvervs- og Byggestyrelsen.

Danmark sammenlignes først på det overordnede politikområde. Da flere af politikområderne og de underliggende delområder måles ved hjælp af mere end en enkel indikator, sammenlignes Danmark efterfølgende på hver enkelt indikator under de enkelte politikområder.

Det vil sige, at Danmark først sammenlignes på det overordnede politikområde *regulering*, der indeholder delområdet administrative

forhold (adgangsbarrierer, arbejdsmarked og administrative byrder), samt delområdet motivation, der fokuserer på rammevilkårene konkurslovgivning og indkomstskat, der begge vurderes at have betydning for befolkningens motivation til at blive iværksætter.

Konkret sker sammenligningen ved først at gennemføre en samlet sammenligning af Danmarks administrative forhold med de administrative forhold i top 3 landene. Det giver et overordnet billede af de vilkår og betingelser, som Danmark tilbyder iværksættere på delområdet administrative forhold. Herefter vurderes hver enkelt af de indikatorer, der benyttes til at sammenligne Danmarks administrative forhold med top 3 landene. Det gør det muligt at vurdere, hvilke konkrete initiativer der skal gennemføres for, at Danmark kan komme på niveau med top 3 landene på det konkrete delområde.

Efter regulering gennemføres samme sammenligning på de resterende politikområder, finansiering, rådgivning, uddannelse og kultur.

Vurderingen vanskeliggøres imidlertid af svagheder ved de anvendte indikatorer og mangel på tilstrækkelig præcise informationer om rammevilkårene i de bedste lande, men det er dog muligt at give et første bud på, hvad der skal til, for at rammevilkårene i Danmark kommer på niveau med vilkårene i top 3 landene. I de kommende år er det hensigten at forbedre indikatorsystemet, så sammenligningen mellem rammevilkårene i Danmark og top 3 landene kan blive stadig mere præcis.

Indikatorerne kan opdeles i tre kategorier alt efter, hvor godt indikatoren udtrykker den enkelte rammebetingelse:

1. Indikatoren er registerdata, der er lig med eller meget tæt på det egentlige politikinstrument.
2. Indikatoren er registerdata, der ikke udtrykker selve det politiske instrument, men giver et indirekte udtryk for kvaliteten af politikområdet.
3. Indikatoren er baseret på et surveysspørgsmål, der beskriver kvaliteten af politikområde, men ikke udtrykker selve det politiske instrument.

Indikatorerne i den første kategori giver en forholdsvis præcis beskrivelse af, hvad der skal til for, at den danske rammebetingelse er lige så god som i top 3 landene.

Indikatorerne i den anden kategori giver en forholdsvis god beskrivelse af kvaliteten af det konkrete område, men giver ikke fuldt kendskab til de bagvedliggende rammevilkår, hvorfor det er behæftet med nogen usikkerhed at afgøre, hvad der skal til for at bringe rammebetingelsen på niveau med top 3 landene.

Indikatorerne i den tredje kategori kan også give en rimelig god beskrivelse af områdets kvalitet, men gør det ikke nødvendigvis, og det vil ofte være vanskeligt at afgøre, hvad der skal til for at bringe rammebetingelsen på niveau med top 3 landene.

Boks 5.1 indeholder en kort beskrivelse af, hvorledes figurerne 5.2 til 5.24 skal læses.

Boks 5.1 Sådan læses figurerne

I figurerne sammenlignes Danmark med top 3 landene USA, Korea og Canada. Figurerne er lavet således, at lande med de bedste rammebetingelser for iværksættere er placeret længst mod højre, mens lande med de dårligste rammebetingelser vil være placeret længst mod venstre.

Der er to typer figurer. For det første er der en række overordnede figurer, der viser den *relative* forskel på landenes placering på de overordnede politikområder. Dermed bidrager figurerne til at give et samlet overblik over Danmarks placering i forhold til top 3 landene.

For det andet er der en række figurer, der viser den *absolutte* forskel mellem de enkelte indikatorer. F.eks. sammenlignes de administrative byrder i Danmark i forbindelse med opstart med antallet af procedurer forbundet med opstart i top 3 landene. Det gør det muligt konkret at vurdere, hvilke initiativer der skal gennemføres, hvis Danmark skal på niveau med top 3 landene.

Figurerne illustrerer yderligere, hvor godt indikatoren udtrykker den rammebetingelse, som rent faktisk kan påvirkes af et politisk initiativ.

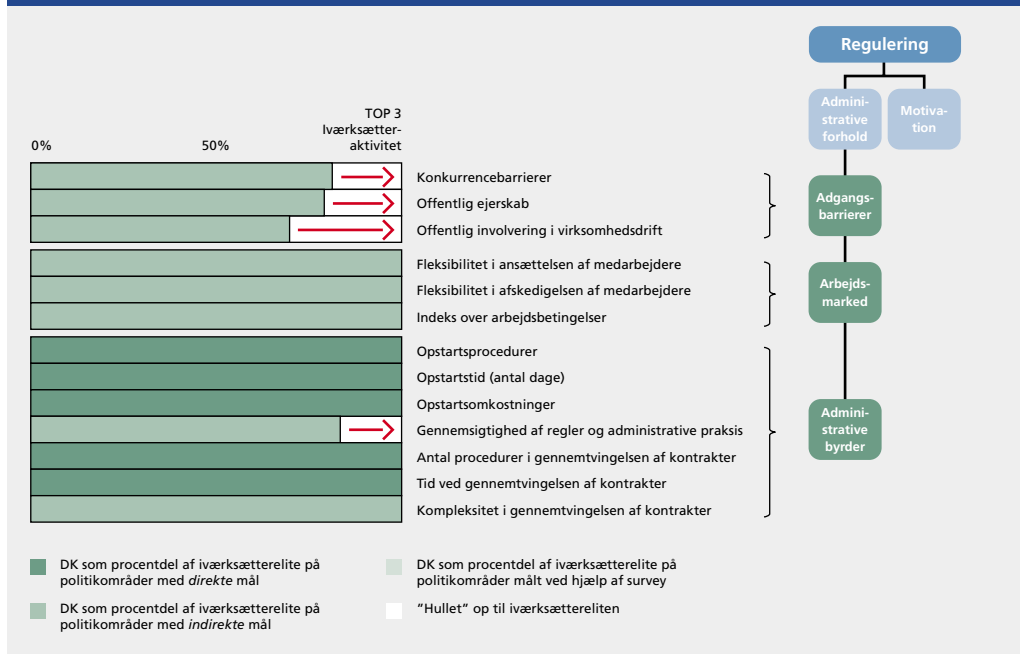
1. Såfremt indikatoren er registerdata, der er lig med eller meget tæt på det egentlige politikinstrument, vil Danmarks placering være illustreret med mørkegrøn.
2. Såfremt indikatoren er registerdata, der ikke udtrykker selve det politiske instrument, men giver et indirekte udtryk for kvaliteten af politikområdet, vil Danmarks placering være illustreret med grøn.
3. Såfremt indikatoren er baseret på et surveysspørgsmål, der beskriver kvaliteten af politikområde, vil Danmarks placering være illustreret med lysegrøn.

5.1 Regulering

5.1.1 Administrative forhold

Hvis der fokuseres på Danmarks administrative forhold, er der lidt flere adgangsbarrierer for nye virksomheder i Danmark end i top 3 landene. Til gengæld er reguleringen af arbejdsmarkedet og omfanget af administrative byrder to områder, der er fuldt ud så gunstige for iværksætteraktiviteten som i de bedste iværksætterlande, jf. figur 5.2.

Figur 5.2 Sammenligning af rammevilkår for administrative forhold



Adgangsbarriere for nye virksomheder.

Adgangsbarrierer beskrives af tre indikatorer, der alle består af OECD udarbejdede indeks. Alle indeks er omregnet til en skala fra nul til hundrede, så 100 indikerer færrest adgangsbarrierer. Den første er en indikator for konkurrencebarrierer for nye virksomheder. Indikatoren udgøres af et indeks, der dækker over to typer af konkurrencebarrierer, henholdsvis graden af lovgivningsmæssige adgangsbarrierer og graden af undtagelser, som offentlige virksomheder har fra monopolbestemmelser.

Offentlig involvering i produktion af varer og tjenesteydelser kan også medføre adgangsbarrierer. Enten fordi lovgivningen ikke giver mulighed for privat konkurrence inden for en konkret sektor, eller fordi de offentlige aktiviteter gør det vanskeligere for andre private aktører at

konkurrere på lige vilkår. Danmark har, på linje med de fleste andre lande, i betydeligt omfang afviklet det offentlige involvering i produktion af varer og tjenesteydelser, men den danske velfærdsmodel betyder, at der på området for velfærdsydelser er et betydeligt offentligt engagement i forhold til forholdene i top 3 landene. Derfor er det ikke overraskende, at Danmark på denne indikator er et stykke efter top 3 landene.

De to andre indikatorer er offentligt ejerskab og offentlig involvering i virksomhedsdriften. Også disse to indikatorer stammer fra OECD-analyser, og også her ses det tydeligt, at det offentlige engagement i Danmark er større end i top 3 landene, jf. figur 5.3.

Figur 5.3 Sammenligning af Danmarks og top 3 landenes adgangsbarrierer for nye virksomheder



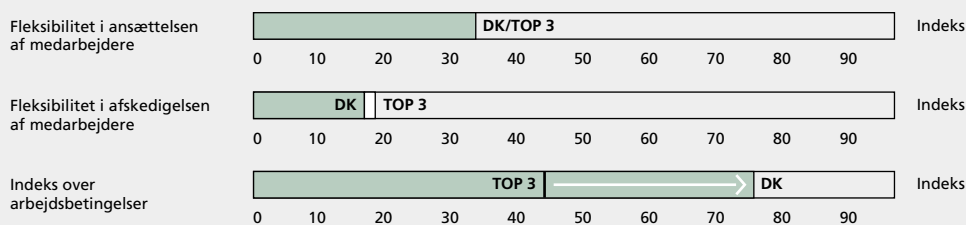
Regulering af arbejdsmarkedet

I de fleste lande er arbejdsmarkedet reguleret af et komplekst system af lovgivning og institutioner. For nye virksomheder er et fleksibelt arbejdsmarked en vigtig forudsætning for vækst og overlevelse. Området beskrives af fem indikatorer. Fire af de fem indikatorer afspejler virksomhedernes mulighed for at regulere deres arbejdsstyrke. Den sidste afspejler de arbejdsbetingelser, virksomhederne skal byde deres arbejdere, herunder bl.a. arbejdstidsaftaler, feriebestemmelser og minimumslønninger.

Kun de tre af indikatorerne er illustreret grafisk. De to sidste – ansættelsesprocedurer for den første og yderligere ansatte – er baseret på EU-data, hvorfor data for USA, Canada og Korea ikke er til rådighed. De tre illustrerede indikatorer er udarbejdet som indeks, der går fra nul til hundrede, hvor hundrede er udtryk for et meget fleksibelt arbejdsmarked.

Vilkårene i Danmark er væsentligt bedre eller på niveau med vilkårene i top 3 landene. Med hensyn til fleksibiliteten i afskedigelsen af nye medarbejdere dækker det samlede tal for top 3 landene dog over nogle relativt store forskelle. Mens Canada ligger på niveau med Danmark, skiller USA og Korea sig ud. USA har mere fleksible ordninger end Danmark, og Korea har mindre fleksible ordninger. Endeligt har Danmark bedre betingelser for overarbejde end top 3 landene, jf. figur 5.4.

Figur 5.4 Sammenligning af Danmarks og top 3 landenes regulering af arbejdsmarkedet



Administrative byrder

Området består af syv indikatorer, der gennemgås nedenfor. Forholdene i Danmark er på de fleste indikatorer på niveau med eller bedre end forholdene i USA og Canada, mens mere omstændelige procedurer i forbindelse med opstart af virksomhed i Korea trækker gennemsnittet ned for top 3 landene. I Danmark skal en borger igennem i alt fire administrative procedurer (opstartsprocedurer), før borgeren kan kalde sig virksomhedsejer.

I top 3 landene skal borgere igennem over seks procedurer, før det er muligt at starte en virksomhed. USA og Canada har opstartstider på niveau med Danmark, mens Korea skiller sig negativt ud med 33 dage. Korea skiller sig også ud i opstartsomkostninger. Det koster typisk ti gange så meget at starte ny virksomhed i Korea (2240 amerikanske dollars), som det gør i USA (210) og Canada (222), mens det er gratis i Danmark. Målt i BNI per indbygger medfører det, at top 3 landene ligger noget dårligere end Danmark i opstartsomkostninger.

I enkelte tilfælde kan der være uenigheder om indholdet af udfærdigede kontrakter, hvilket kan medføre, at konkrete transaktioner eller kontrakter ikke umiddelbart gennemføres, hvilket kan være til stor gene for både nyopstartede og ældre virksomheder. Alle lande har opbygget regler for, hvorledes kontrakttvister skal håndteres, men der

er stor forskel på, hvor effektive de er. Indikatorerne måler derfor også på hvorledes kontrakttvister håndteres ved at måle omkostningerne forbundet med at gennemtvinge kontrakter. I Danmark er det forbundet med mindre ventetid og færre procedurer at få myndighederne til at gennemtvinge en afgørelse i forbindelse med en kontraktvist.

Danmark ligger lige efter top 3 mht. gennemsigthed af regler og administrativ praksis, mens vi ligger på linje med de bedste lande i at sikre en høj fleksibilitet i ansættelsen og afskedigelsen af medarbejdere. I realiteten dækker indekset over fleksibilitet i afskedigelsen af medarbejdere dog over stor variation blandt top 3 landene. USA har værdien 5, Canada 16, Danmark 17 og Korea 32, jf. figur 5.5.

Figur 5.5 Sammenligning af Danmarks og top 3 landenes administrative byrder



Politiske initiativer

På reguleringsområdet er forholdene i Danmark stort set på niveau med vilkårene i top 3 landene. Især for administrative byrder har der i Danmark været betydelig fokus på at forbedre forholdene. Det har båret frugt, og Danmark er på dette område foregangsland. Denne position vil blive yderligere forbedret med de seneste initiativer fra regeringens iværksætterpakke jf. boks 5.2.

Boks 5.2 Politiske initiativer til at reducere antallet af administrative byrder

Startguiden.dk

Regeringen har lanceret en ny version af Startguiden.dk for at understøtte én indgang til lokal rådgivning og én elektronisk indgang til informationer og digitale værktøjer for iværksættere og mindre virksomheder.

Bedre udnyttelse af IT-værktøjer

Initiativet skal gøre det enklere for iværksættere at starte en ny produktion eller ansætte den første medarbejder. Der udvikles nye digitale værktøjer, der skal lette de administrative byrder for iværksættere og mindre virksomheder. Bl.a. udvikles en one-stop-shop, der skal gøre det lettere at løse de forskellige administrative opgaver. Samtidig samles alle de blanketter og oplysninger, som iværksættere skal levere, ét sted.

Lettelse af de administrative byrder med op til 25 pct.

Måling af de samlede administrative byrder ved alle erhvervsrettede ministerier og reduktion af virksomhedernes administrative byrder med op til 25 pct. inden 2010.

5.1.2 Motivation

Personlige skatter og konkurslovgivning

På skatteområdet er der ikke sammenlignelige tal for Canada og Korea, hvorfor Danmark alene sammenlignes med USA. Det er velkendt, at skatterne i Danmark er væsentligt højere end i USA. På konkursområdet er der sammenlignelige data for alle top 3 landene. Her er vilkårene i Danmark ikke fuldt på højde med top 3 landene, jf. figur 5.6.

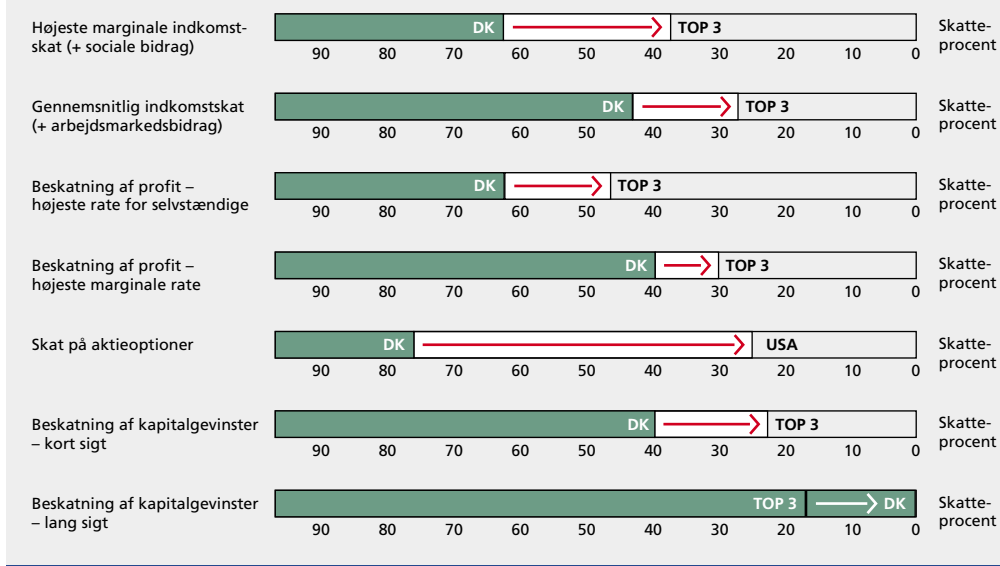
Figur 5.6 Sammenligning af rammevilkår for personlige skatter og konkurslovgivning



Personlige skatter

Området består af syv indikatorer. Indkomstskatterne er væsentligt lavere i USA, mens den nordiske velfærdsmode betyder, at de danske indkomstskatter er nogenlunde på niveau med de andre skandinaviske lande. Forskellen mellem USA og Danmark er mindre på området for kapitalsskatter og størst på aktieoptioner, jf. figur 5.7.

Figur 5.7 Sammenligning af rammevilkår for personlige skatter



Politiske initiativer

Den seneste skattereform vil nedsætte den danske indkomstskat og indeholder også andre elementer, der letter beskatningen af selvstændige, jf. boks 5.3, men der vil stadig være en betydelig forskel på niveauet for personlige skatter mellem USA og Danmark.

Boks 5.3 Politiske initiativer på skatteområdet, der sigter mod at forbedre vilkårene for iværksættere

Skattereform – lavere skat på arbejde

Regeringen har hævet mellemskattegrænsen med i alt 36.000 kr. Dette betyder, at ca. 750.000 skatteydere med mellemindkomster, heriblandt mange selvstændigt erhvervsdrivende og medarbejdende ægtefæller, vil opleve et fald i marginals-katten på 6 pct. point.

Skattestop

Regeringen indførte ved dens tiltræden et skattestop. Skattestoppet betyder, at ingen skat eller afgift må sættes op. Skattestoppet lægger bl.a. et loft over det beløb, boligejeren betaler i ejendomsværdiskat således, at værdistigninger på fast ejendom ikke vil udløse yderligere beskatning.

Lad tvivlen komme den selvstændige til gode

For at sikre at borgerne ikke skal kæmpe for at blive anerkendt som selvstændige erhvervsdrivende, skal skattemyndighederne tage udgangspunkt i den selvstændiges velbegrundede vurdering af, om man er selvstændig erhvervsdrivende eller lønmodtager. Det vil f.eks. betyde, at nye erhvervsdrivende får lettere ved at opnå de fradrag, de har krav på. Der er udarbejdet en ny vejledning om begrebet 'selvstændig erhvervsdrivende'.

Modernisering af etableringskontoordningen

Der er gennemført en ændring af etableringskontoordningen, så etableringskontoindskud også kan anvendes til dækning af driftsudgifter i form af løn m.v., leje af erhvervslokaler, udgifter til advokat og revisor i forbindelse med etableringen, markedsundersøgelser, udgifter til forsøg, forskning m.m. Målet er at gøre det nemmere at spare op til etablering af egen virksomhed.

Konkurslovgivning

Området beskrives af fire indikatorer, der er hentet fra Verdensbanken og OECD. De tre indikatorer beskriver omkostninger ved konkurs, tiden det tager at lukke en virksomhed, og hvor lang tid kreditor som minimum har krav på konkursramtes aktiver. På alle tre områder er vilkårene i Danmark ikke på højde med vilkårene i top 3 landene. Den fjerde indikator udtrykker konkurslovgivningens effektivitet, hvor Danmark er stort set på niveau med de bedste lande.

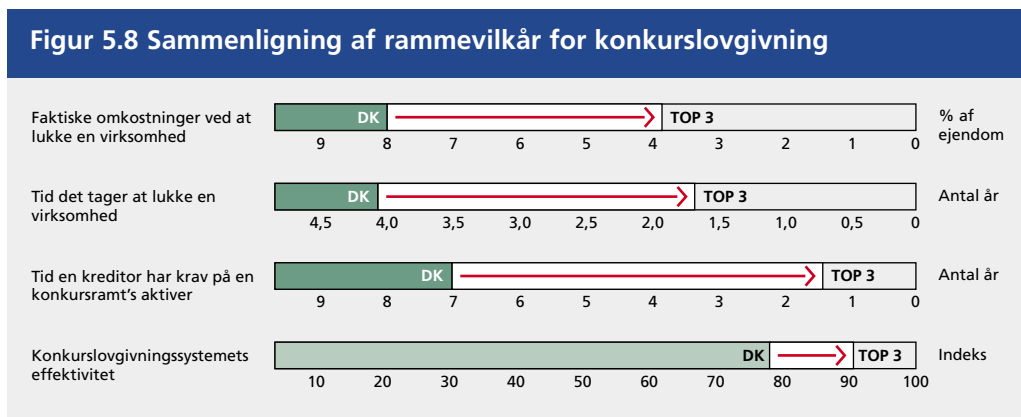
I top 3 landene udgør omkostningerne ved konkurs i gennemsnit knap fire pct. af aktiverne, mens omkostningerne i Danmark udgør godt otte pct. af aktiverne.

I top 3 landene tager det i gennemsnit godt halvandet år at lukke en konkursramt virksomhed, mens det typiske i Danmark er godt fire år.

I top 3 landene har långiver krav på den konkursramtes værdier i et-to år, mens det typisk tager omkring syv år i Danmark før en konkursramt via gældssanering er gældfri.

World Bank har udarbejdet et samlet indeks for effektiviteten i konkurslovgivningen. Indekset vurderer, i hvor høj grad lande opfylder en række generelt anerkendte mål for konkurslovgivningen. Indekset er beregnet som et simpelt gennemsnit af omkostningerne ved konkurs, længden af konkursbehandlingen, og hvor mange der får medhold i klager. Jo tættere de forskellige lande er på at opfylde de opstillede mål

for konkurslovgivningen, jo tættere kommer de på maksimumværdien 100. Det vil sige, at jo mere effektiv konkurslovgivning, jo højere værdi på indekset. Top 3 landene har en gennemsnitlig værdi på ca. 91, og Danmark er stort set på niveau med top 3 med en værdi på 79, jf. figur 5.8.



Politiske initiativer

Det vil kræve ændringer af den danske konkurslovgivning og praksis, hvis forholdene i Danmark skal på niveau med vilkårene i top 3 landene. Regeringen arbejder på sagen, jf. boks 5.4.

Boks 5.4 Politiske initiativer til at revidere konkurslovgivningen

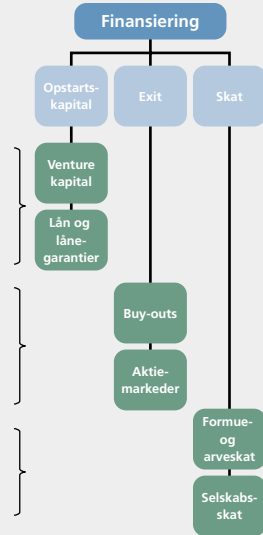
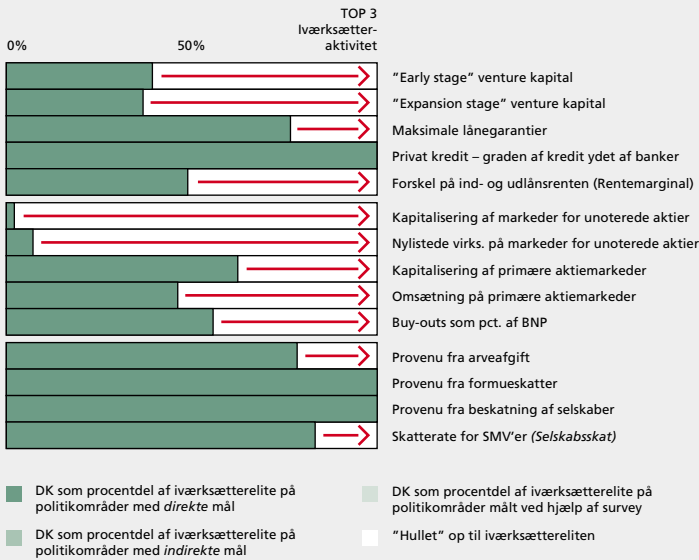
Lettere at genstarte

Det er regeringens mål, at gøre det lettere at genstarte. Regeringen har bedt Konkursrådet under Justitsministeriet om at overveje en ændring af gælds-saneringsreglerne. Regeringen forventer på den baggrund i efteråret 2004 at fremsætte lovforslag, som indeholder særlige lempelser for erhvervsdrivende med sigte på at gøre det lettere at genstarte virksomhed efter konkurs.

5.2 Finansiering

Markedet for venturekapital er en del mindre i Danmark end i top 3 landene. Det sekundære aktiemarked – eller markedet for unoterede aktier – er stort set ikke-eksisterende i Danmark, mens det er betydeligt i top 3 landene. Det primære aktiemarked er en del mindre i Danmark end i top 3 landene. Hverken Danmark eller top 3 landene har formue-skatte. Arveafgifter og selskabsskatte i Danmark er noget højere end i top 3 landene, jf. figur 5.9.

Figur 5.9 Sammenligning af rammevilkår for iværksætteres finansieringsmuligheder



5.2.1 Opstartskapital

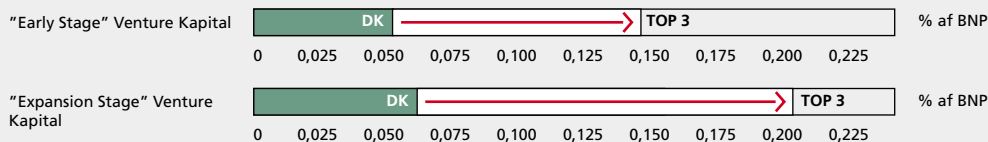
Venture kapital

Venturemarkedet er delt op i early-stage (seed- og startup-kapital) og ekspansionskapital. På begge områder er markederne væsentligt større i top 3 landene end i Danmark.

Indikatoren for early-stage er et gennemsnit af årene 1999-2002. I de allerseneste år har der været en stigning i de danske seed investeringer, og det er vurderingen, at markedet for seed kapital i Danmark er kommet på niveau med seed-markederne i de bedste lande. Det skyldes først og fremmest investeringer fra innovationsmiljøerne, Vækstfonden og private venturefonde.

Indikatoren for ekspansionskapital er også et gennemsnit af årene 1999-2002. Også for ekspansionskapitalen har der været en pæn stigning i Danmark i de seneste år, men der er stadig et godt stykke op til de bedste lande, jf. figur 5.10.

Figur 5.10 Sammenligning af rammevilkår for venturekapital



Politiske initiativer

Vilkårene på venturemarkedet er påvirket af en række offentlige reguleringer og initiativer. Det gælder f.eks. placeringsregler for pensionskapitalen, regler for investeringsforeninger og en række skatteregler. Der er foretaget et specielt benchmarkstudie af vilkårene på venturemarkedet, og det er konklusionen fra dette studie, at den danske regulering stort set giver samme gode vilkår for venturemarkedet som i de bedste lande. Det eneste område, hvor forholdene i Danmark er ringere, er beskatningen af Business Angels.¹

Der synes imidlertid at være et hul mellem det danske seed-marked og venturemarkedet for ekspansionskapital. Den fortsatte udvikling af venturemarkedet er derfor også et vigtigt element i den dialog, regeringen har indledt med forsikringsselskaber og pensionskasser.

Boks 5.5 Politiske initiativer til at forøge mængden af venturekapital til rådighed for iværksættere

Etablering af Iværksætterfond

En Iværksætterfond er etableret med henblik på at forbedre de nye vækstvirksomheders adgang til risikovillig kapital i de tidligste faser af vækstforløbet. Midlerne til fonden kommer fra staten, Vækstfonden samt private investorer.

Kapital fra Business Angels

Regeringen har taget initiativ til at informere om de skattemæssige fordele for Business Angels' investeringer gennem partnerselskaber. Told- og Skattestyrelsen udarbejder information til virksomhederne om de nuværende muligheder inden for skattelovgivning.

1 FORA (2004) Venturereport, Peer Review, Denmark

Flere private pensionsmidler i iværksættervirksomheder

Som led i dialogen med pensionsbranchen mv. ses der på mulighederne for at åbne for, at rate- og kapitalpensioner kan investeres i unoterede aktier. Initiativet er rettet mod lønmodtagere, der gerne vil være business angels.

Depotordning – fortsat skatteudskydelse af penge, der reinvesteres i nye virksomheder

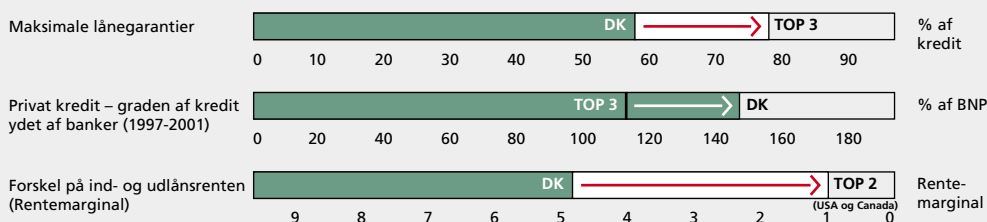
Der er etableret en arbejdsgruppe i Skatteministeriet, der analyserer mulighederne for at etablere en depotordning. Idéen er at give mulighed for skatteudskydelse af penge, der reinvesteres i nye virksomheder. Det vil sikre, at aktive erhvervspenge fortsat kan anvendes til at skabe nye og flere virksomheder uden at skulle beskattes.

Lån og lånegarantier

Området beskrives af tre indikatorer: Lånegarantier, omfanget af kreditgivning samt forskellen på ind- og udlånsrenten. Hvor de to første indikatorer siger noget om mulighederne for at få kredit og omfanget af kredit i de pågældende lande, så fortæller den sidste indikator noget om, under hvilke vilkår der opnås kredit. Rentemarginalen er således en indikator for effektivitet og konkurrence i banksektoren, hvor en høj rentemarginal er tegn på manglende effektivitet og konkurrence.

Omfanget af lånegarantier er lidt mindre i Danmark end i top 3, mens omfanget af kreditgivning er lidt større i Danmark. Rentemarginalen er noget højere i Danmark end i USA og Canada, mens der ikke findes tal for Korea, jf. figur 5.11.

Figur 5.11 Sammenligning af rammevilkår for lån og lånegarantier



Politiske initiativer.

Det er vurderingen, at Danmark har et kreditmarked, der er fuldt på højde med de bedste lande. I de fleste lande er der særlige initiativer, der fremmer kreditgivning til iværksættere, hvilket også er tilfældet i Danmark med kom-i-gang lånene, og yderligere forbedringer er under forberedelse, jf. boks 5.6.

Boks 5.6 Politiske initiativer til at forbedre muligheder for lån og lånegarantier

Specialiseret iværksætterfinansiering – kom-i-gang lån

Regeringen vil i samarbejde med bankerne etablere en ny type lån – såkaldte kom-i-gang lån. Udover den almindelige bankrådgivning vil iværksætteren få tilbud om rådgivning og sparring. Kom-i-gang lån er kendetegnet ved, at staten tager en væsentlig del af risikoen.

Fradrag for tab på kaution i forbindelse med virksomhedsoprettelse

Der er etableret en arbejdsgruppe i Skatteministeriet, der analyserer mulighederne for at give fradrag for tab på kaution i forbindelse med virksomhedsoprettelse. Kaution kan være et effektivt alternativ til en direkte investering i en ny virksomhed.

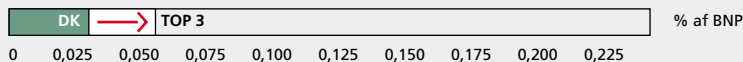
5.2.2 Exit

Buy-outs

Markedet for buy-outs kan både være et alternativ til et sekundært aktiemarked og et supplement. Sverige og UK har særskilt store markeder for buy-outs, mens top 3 landene har mere beskedne buy-outs markeder, så buy-outmarkederne må nærmest opfattes som et supplement til de veludviklede sekundære aktiemarkeder i top 3 landene. I Danmark er markedet for buy-outs yderst beskedent, jf. figur 5.12.

Figur 5.12 Sammenligning af rammevilkår for buy-outs

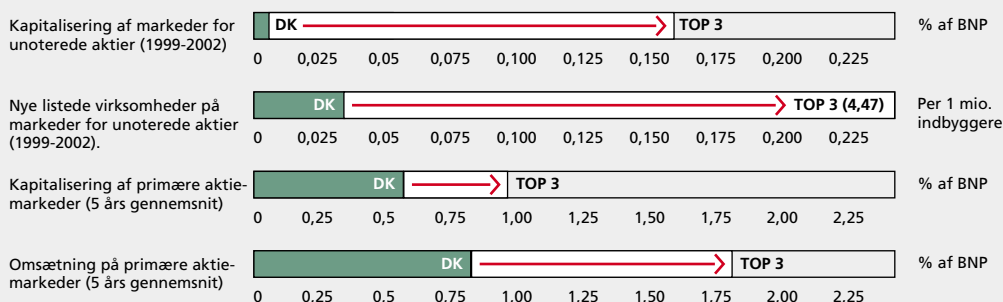
Buyouts (1999-2002)



Aktiemarkeder

Aktiemarkedet er delt op i det sekundære aktiemarked eller markedet for unoterede aktier og det primære aktiemarked. Det sekundære aktiemarked måles på værdien af udstedte aktier og antallet af listede virksomheder. Det sekundære aktiemarked er meget beskedent i Danmark, mens alle top 3 lande har et veludviklet sekundært aktiemarked. Det primære aktiemarked måles på værdien af de udstedte aktier og omsætningen på aktiemarkedet. Begge indikatorer viser, at det primære aktiemarked i Danmark er noget mindre end i top 3 landene, jf. figur 5.13. Top 3's høje tal skyldes i høj grad, at Canada i 1999 havde 2425 nylistede virksomheder. Til sammenligning havde de året efter kun 403.

Figur 5.13 Sammenligning af rammevilkår for aktiemarkeder



Politiske initiativer

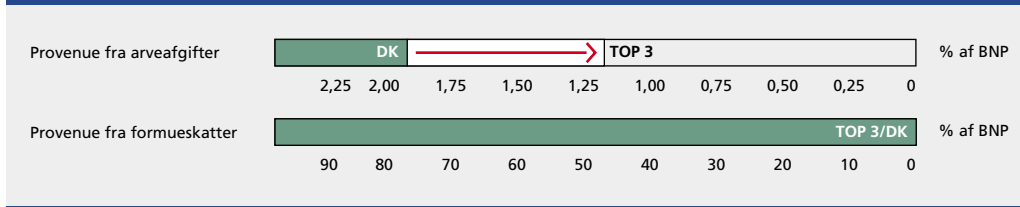
Der har i de sidste 10-15 år været taget enkelte initiativer til at oprette et sekundært aktiemarked i Danmark, og initiativerne har været bakket op af det offentlige, men det er ikke lykkedes at få skabt den fornødne interesse. Det må anses for en betydelig hæmsko for iværksættervilkårene i Danmark, at der ikke findes et velfungerende sekundært aktiemarked. Det vanskeliggør venturekapitalens exitmuligheder, og gør det sværere for nye virksomheder med stort vækstpotentiale at få realiseret potentialet.

5.2.3 Skat

Formue- og arveafgifter

Provenuet fra arveafgifter er større i Danmark end i top 3 landene, mens afskaffelsen af den danske formueskat har bragt forholdene i Danmark på niveau med top 3 landene, jf. figur 5.14.

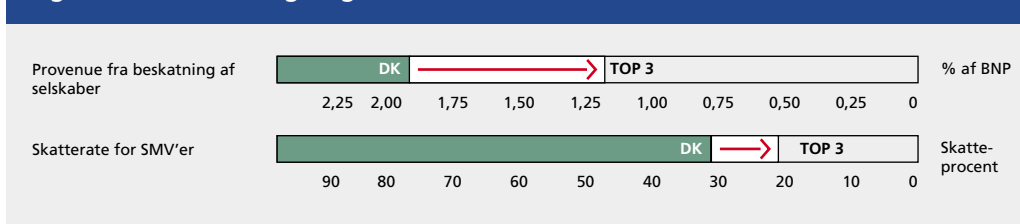
Figur 5.14 Sammenligning af rammevilkår for formue- og arveafgifter



Selskabsskat

Provenuet fra selskabsskatten er højere i Danmark end i top 3 landene. Skatteraten for små og mellemstore virksomheder i Danmark er noget højere end i top 3 landene, som har en særskilt lav selskabsskattesats for små virksomheder, jf. figur 5.15.

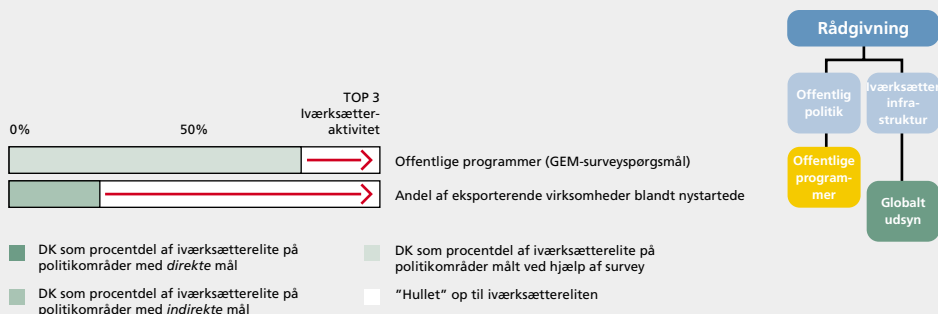
Figur 5.15 Sammenligning af rammevilkår for selskabsskat



5.3 Rådgivning

Det offentlige rådgivningssystem i Danmark synes at være på niveau med forholdene i de bedste lande, mens der er tegn på, at den private rådgivning af iværksættere i Danmark står en del tilbage fra forholdene i top 3 landene, jf. figur 5.16.

Figur 5.16 Sammenligning af rammevilkår for rådgivningsmulighederne for iværksættere

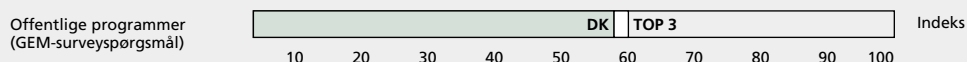


5.3.1 Offentlig politik

Offentlige programmer

Det er vanskeligt at måle omfanget og kvaliteten af det offentlige rådgivning af iværksættere. Der er her anvendt en survey-indikator, hvor nationale eksperter er blevet spurgt om deres holdning til de offentlige iværksætterprogrammer. I Danmark drejer det sig om erhvervsserviceordningen, innovationsmiljøer, patentkontorer og Vækstfonden m.v. De danske nationale eksperter udtrykker samme tilfredshed med det offentlige rådgivningssystem, som i top 3 landene, jf. figur 5.17.

Figur 5.17 Sammenligning af rammevilkår for offentlige iværksætterprogrammer



5.3.2 Iværksætterinfrastruktur

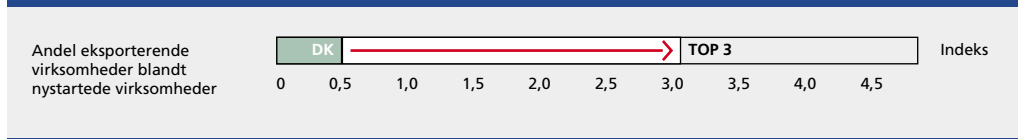
Privat rådgivning og kuvøser

Det er også vanskeligt at måle omfanget og kvaliteten af private rådgivere. I den survey-undersøgelse, der er lavet i forbindelse med dette benchmarkstudie er iværksættere og nationale eksperter blevet spurgt om tilfredsheden med den private rådgivning, men indikatoren dækker kun 9 lande. USA har den højeste tilfredshed og Korea den laveste, mens Danmark er placeret i midten. Det har ikke været muligt at skaffe sammenlignelige valide data for betydningen af kuvøser for alle landene.

Globalt udsyn

Det har formentlig stor betydning for antallet af vækstvirksomheder, at nye virksomheder har gode muligheder at blive rådgivet om deres muligheder for global ekspansion, men kvantitative informationer om kvaliteten og omfanget af rådgivning på området er begrænset. Der er derfor valgt at anvende andelen af nystartede virksomheder med eksport, som et udtryk for et lands iværksætterinfrastruktur. Målt på denne indikator er forholdene i Danmark langt fra de bedste lande, jf. figur 5.18.

Figur 5.18 Sammenligning af rammevilkår for globalt udsyn



Politiske initiativer

Som led i iværksætterpakken har regeringen taget initiativ til at forbedre det offentlige rådgivning af iværksættere, og der er også taget initiativer der kan bidrage til kobling af iværksættere og private rådgivere.

For at bringe den danske iværksætterinfrastruktur på niveau med de omfattende og kompetente netværk, der findes i de bedste amerikanske iværksætter regioner, vil der formentlig være behov for yderligere initiativer.

Boks 5.7 Politiske initiativer til forbedring af offentlige programmer og kobling med private rådgivere

Reform af erhvervsservice

Pr 1. januar 2004 blev 15 nye erhvervsservicecentre åbnet. Centrene skal stå for vejledning af iværksættere og mindre virksomheder. Med oprettelsen af centrene er der blevet skabt et enstrengt offentligt vejlednings- og informationssystem.

Privat rådgivning

Regeringen har forbedret adgangen til privat rådgivning via etableringen af henholdsvis et virtuelt rådgivernetværk og en række iværksætterklubber. Det virtuelle netværk består af rådgivere, der ønsker at tilbyde gratis rådgivning til iværksættere og mindre virksomheder. Konkret er der oprettet en database på startguiden.dk, hvor iværksætteren eller den mindre virksomhed hurtigt og enkelt kan finde en rådgiver i sit lokalområde, der vil yde gratis rådgivning.

I Iværksætterklubberne skal erfarne erhvervsfolk fungere som sparringspartnere for iværksættere. Gennem et EU-udbud er der fundet en leverandør, der kan etablere, udvikle og drive et landsdækkende netværk af lokalforankrede iværksætterklubber. Målet er, at der lokalt etableres iværksætterklubber i 30-40 byer, der kan udgøre rammen for netværksaktiviteterne.

Næste generations innovationsmiljøer

Fornyelse af innovationsmiljøordningen. I oktober 2003 blev syv innovationsmiljøer godkendt for perioden 2004-2008. Med henblik på professionalisering er der pr. 1. januar 2003 foretaget ændringer af ordningen således, at tildeling af finansiering til innovationsmiljøerne sker ud fra en kvalitativ i stedet for en kvantitativ vurdering.

Lov om teknologioverførsel mv. ved offentlige forskningsinstitutioner.

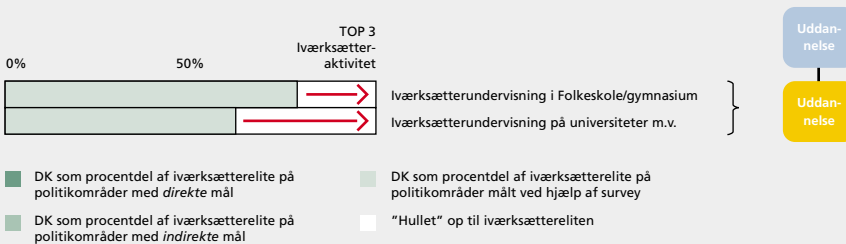
Den nye lov, som blev vedtaget af Folketinget i juni 2004, har til formål at styrke konkurrenceevnen ved at fremme omsætningen af ny viden og teknologi mellem offentlige forskningsinstitutioner og erhvervslivet, herunder etableringen af nye forskningsbaserede virksomheder.

5.4 Uddannelse

5.4.1 Uddannelse

Fokuseringen på iværksætteri i folkeskole og ungdomsuddannelser i Danmark synes godt på vej til at være på niveau med forholdene i top 3 landene, mens der er klare tegn på, at der er et godt stykke vej endnu, før uddannelse i iværksætteri på danske universiteter kan sammenlignes med de bedste lande, jf. figur 5.19.

Figur 5.19 Sammenligning af rammevilkår for uddannelse

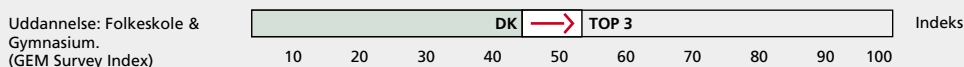


Folkeskole og ungdomsuddannelser

Det er vanskeligt at måle indsatsen på iværksætterområdet i folkeskoler og ungdomsuddannelser. Her er anvendt en survey-indikator, hvor nationale eksperter er blevet bedt om at vurdere, om undervisningen i folkeskolen fremmer kreativitet og selvstændighed, og om undervisningen i folkeskolen giver en god introduktion til markedsprincipper og muligheder for at skabe egen virksomhed.

Indikatoren tyder på, at forholdene i Danmark er ved at være på niveau med forholdene i top 3 landene, jf. figur 5.20.

Figur 5.20 Sammenligning af rammevilkår for iværksætterundervisning i folkeskole og på gymnasium

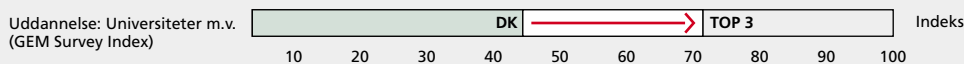


Universiteter

Det er ligeledes vanskeligt at måle indsatsen på iværksætterområdet på universiteter og højere uddannelser. Her er anvendt en survey-indikator, hvor nationale eksperter er blevet bedt om at vurdere, om universiteter har nok kurser i iværksætteri, om universitetssystemet giver en god indføring i iværksætteri, om de studerende forberedes på at være iværksættere og om niveauet for efteruddannelse.

Indikatoren tyder på, at der er et stykke vej endnu, før universiteter og højere uddannelser i Danmark tilbyder vilkår på iværksætterområdet, som kan måle sig med forholdene i top 3 landene, jf. figur 5.21.

Figur 5.21 Sammenligning af rammevilkår for iværksætterundervisning på universiteter m.v.



Politiske initiativer

I iværksætterpakken har regeringen opprioriteret uddannelse i iværksætteri, og der er taget en lang række initiativer, som vil styrke området. Det er vurderingen, at med de seneste initiativer vil iværksætterområdet inddragelse i folkeskoler og ungdomsuddannelser komme på niveau med forholdene i de bedste lande.

Der er også taget en række initiativer, der styrker iværksætterområdet på universiteter og videregående uddannelser, men det er vurderingen, at der er behov for en yderligere styrkelse af indsatsen, før universiteter og højere læreanstalter i Danmark tilbyder uddannelse i iværksætteri af samme omfang og kvalitet som i de bedste lande.

Boks 5.8 Politiske initiativer der skal integrere iværksætteri i uddannelsessystemet

Strategi for selvstændigheds- og iværksætterkulturen

Regeringen har primo 2004 fremlagt en strategi for innovation, iværksætterlyst og selvstændighedskultur i uddannelsessystemet. Strategien samler en række initiativer med henblik på at styrke iværksætterkulturen i hele uddannelsessystemet.

Selvstændighedsfond

Regeringen har etableret en selvstændighedsfond, der bl.a. skal fremme iværksætterrelateret undervisning på alle niveauer i uddannelsessystemet.

Ungdomsuddannelser

Regeringen har igangsat en bred indsats til fremme af iværksætteri i uddannelsessystemet, herunder solution camps, iværksætterportaler, kreative teknologi-projekter, valgfaget innovation i gymnasierne. Ligesom der skal udvikles en iværksættersimulator til at hjælpe de unge med at prøve at arbejde som selvstændige.

Iværksætterakademi

Regeringen har taget initiativ til at etablere et iværksætterakademi, der skal tilbyde meritgivende kurser, undervisningskompetencer og forskning i iværksætteri til studerende på de korte, mellemlange og videregående uddannelser.

Iværksætterbarometer

Der er udviklet et Iværksætterbarometer, der skal tage temperaturen på universiteternes evne til at fremme selvstændighed samt de innovative og kreative evner. På den baggrund kåres landets bedste iværksætteruniversitet. Handels-højskolen i København er blevet kåret som årets iværksætteruniversitet 2004.

Iværksættere som innovative undervisere

Initiativet understøtter, at uddannelsesinstitutioner åbnes for erhvervmæssige og iværksætterrelaterede kompetencer. Det drejer sig blandt andet om at åbne for øget brug af timelærere og eksterne lektorer med baggrund som iværksættere og selvstændige. Stillingsstrukturen for videnskabeligt personale skal understøtte, at uddannelserne åbnes for erhvervmæssige og iværksætterkompetencer.

Åbne uddannelsesinstitutioner

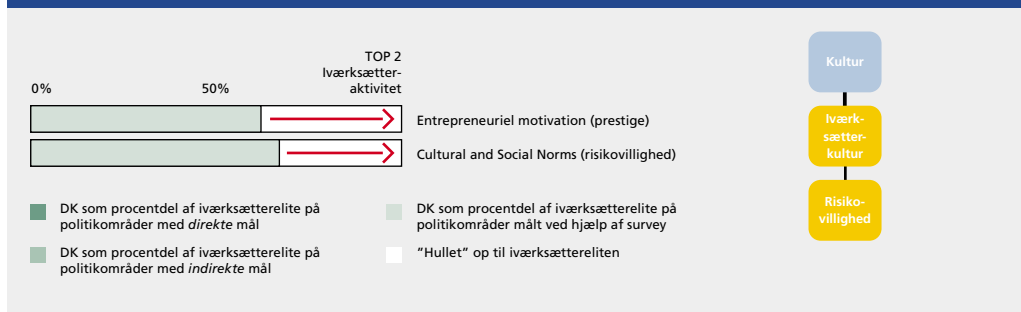
Regeringen har lagt op til at åbne uddannelsesinstitutionerne i forhold til erhvervslivet, eksempelvis ved inddragelse af forældre og iværksættere i undervisningen. Der er også lagt op til opbygningen af et partnerskab med erhvervsliv m.v.

5.5 Kultur

5.5.1 Kultur

Iværksætterkulturen kan måles på den prestige, der er forbundet med at være iværksætter, og den motivation og begejstring som iværksætteren besidder. Endvidere kan kulturelle og sociale normer være bestemmende for iværksætterens risikovillighed. Målt på sådanne holdninger er den danske iværksætterkultur langt fra kulturen i de bedste iværksætterlande, jf. figur 5.22. Der er ikke tal for Korea, så de bedste lande omfatter kun USA og Canada.

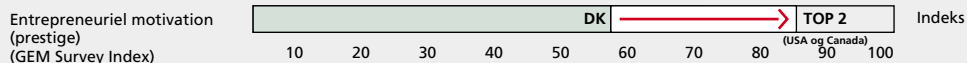
Figur 5.22 Sammenligning af rammevilkår for kultur



Prestige

Det er vanskeligt at måle iværksætteres status i samfundet. Her er anvendt en survey indikator, hvor nationale eksperter er blevet bedt om at vurdere en række holdningsprægede spørgsmål, der herefter er samlet i et indeks for prestige i at være iværksætter. Indekset viser, at Danmark har et stykke op til top 2 landene, før de nationale eksperter vurderer, at der er ligeså meget prestige i at være iværksætter i Danmark som i USA og Canada, jf. figur 5.23.

Figur 5.23 Sammenligning af rammevilkår for prestige



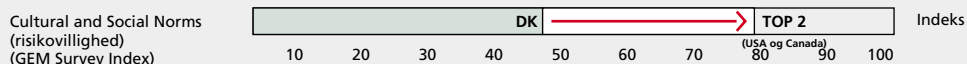
Anm.: De spørgsmål, der ligger til grund for prestige eller motivationsindikatoren, er:

1. Nye virksomheder er en god måde at blive rig på. 2. Iværksættervejen er en attraktiv karrierevej.
3. Der er status forbundet med det at være iværksætter. 4. Iværksættere er ressourcepersoner.

Kultur og sociale normer

Det er også vanskeligt at måle de samfundsmæssige normer, der er knyttet til iværksætteri. Her er anvendt en survey indikator, hvor nationale eksperter er blevet bedt om at vurdere den nationale kultur på iværksætterområdet ved hjælp af en række holdningsprægede spørgsmål. Efterfølgende er spørgsmålene blevet samlet i et indeks, der går fra et til fem, hvor fem er den bedst mulige iværksætterkultur. Det fremgår, at Danmark har en placering omkring midten, mens top 3 landene ligger med en gennemsnitlig score på fire, jf. figur 5.24.

Figur 5.24 Sammenligning af rammevilkår for kultur og sociale normer



Anm.: De spørgsmål, der ligger til grund for indikatoren for kultur og sociale normer, er: 1.

1. Den nationale kultur understøtter individuel succes. 2. Den nationale kultur fremmer kreativitet, innovation og risikovillighed. 3. Den nationale kultur fremmer det personlige initiativ.

Politiske initiativer

De bedste iværksætterlande har de bedste rammevilkår for iværksætteri, og landene har også den stærkeste iværksætterkultur. Det er ikke let at sige, hvad vej årsagssammenhængen går, men det er sandsynligt, at den går begge veje. Gode rammevilkår skaber succesfulde iværksættere, som baner vejen for en stærk iværksætterkultur, og omvendt vil en god iværksætterkultur skabe mere motiverede og risikovillige iværksættere.

Der er i de senere år taget en række initiativer for at styrke iværksætterkulturen i Danmark f.eks. Regeringens Iværksætterpris, og flere initiativer er under forberedelse, som vil styrke iværksætterkulturen yderligere.

Det er vurderingen, at i takt med, at de danske rammevilkår for iværksætteri bringes på niveau med vilkårene i de bedste lande, vil vi også se, at iværksætterkulturen kommer på niveau med kulturen i de bedste lande.

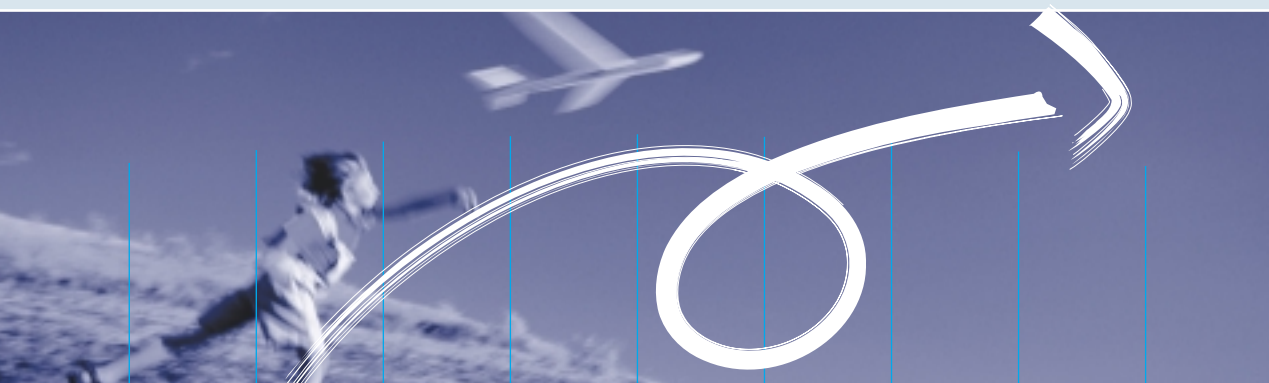
Boks 5.9 Politiske initiativer til fremme af iværksætterkulturen

Iværksætterpris

Regeringen har igangsat en selvstændighedskampagne, der gennem prisuddelinger og medieovervågning skal skabe nye rollemodeller for potentielle iværksættere i befolkningen.

GEM acknowledgement

Data for our study were partly supplied by Syddansk Universitet and provided by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM), which is a consortium that in 2003 comprised research teams from the following countries Argentina, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Chile, China, Croatia, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Hong Kong, Iceland, Ireland, Italy, Netherlands, New Zealand, Norway, Singapore, Slovenia, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Thailand, Uganda, Storbritannien (which includes separate reports for Scotland and Wales), USA and Venezuela. Names of the members of national teams, the global coordination team, and the financial sponsors are published in the Global Entrepreneurship Monitor 2003 Report, which can be downloaded at www.gemconsortium.org. We thank all the researchers and their financial supporters.



Iværksætterindeks 2004 gennemfører den første systematiske kortlægning og evaluering af iværksætterområdet i Danmark.

Iværksætterindekset bygger på data for 14 lande og er i stand til at identificere Danmarks styrker og svagheder som iværksætterland.

Desuden giver indekset mulighed for løbende at følge med i, om de danske rammebetingelser for iværksættere forbedres i et omfang, så regeringen kan nå sin målsætning om at tilhøre den europæiske iværksætterelite i 2010.