

Erhvervs- og  
Byggestyrelsens enhed  
for erhvervsøkonomisk  
forskning og analyse

FORA

Ditte Rude Petersen

Dokumentation af  
vækstiværksætter  
data

Februar  
2008

## FORAs mission

### **FORA skaber et faktabaseret grundlag for udvikling af erhvervspolitikken.**

FORA gør det muligt for beslutningstagere at træffe faktabaserede beslutninger der møder aktuelle og kommende udfordringer for erhvervslivet ved at være et bindeled mellem viden og politik.

FORA's analyser skal være cutting edge og udføres i samarbejde med førende videninstitutioner, erhvervsliv, og internationale organisationer. Gennem dialog med disse aktører sikrer vi, at FORA's analyser ligger i krydsfeltet mellem den nyeste viden og erhvervslivets skiftende udfordringer.

© FORA, 2008

FORA  
Dahlerups Pakhus  
Langelinie Allé 17  
2100 København Ø

> T 35 46 63 20  
> F 35 46 62 01  
> M [fora@ebst.dk](mailto:fora@ebst.dk)  
> W [www.foranet.dk](http://www.foranet.dk)



Ditte Rude Petersen

## Dokumentation af væksti- værksætter data

# Resumé

I Danmark har regeringen sat iværksætteri højt på dagsordenen. Med globaliseringsstrategien satte regeringen således to ambitiøse mål for dansk iværksætteri; Danmark skal fortsat være blandt de europæiske lande, hvor der startes flest nye virksomheder, og Danmark skal i 2015 være blandt de lande i verden, hvor der er flest vækstiværksættere.

I den forbindelse satte regeringen penge af til at skabe statistik, der kan belyse, hvordan Danmark klarer sig i international sammenhæng. Danmark har således i høj grad været med til at finansiere, at OECD nu har skabt en række fælles definitioner af iværksætteri – herunder vækstvirksomheder og vækstiværksættere – som gør det muligt at sammenligne iværksætter præstationer på tværs af lande på grundlag af eksisterende data.

Med disse nye definitioner kan vi for første gang sige, at Danmark – helt præcist – mangler 360 vækstvirksomheder om året, hvis vi skal indhente et af de førende iværksætterlande; USA.

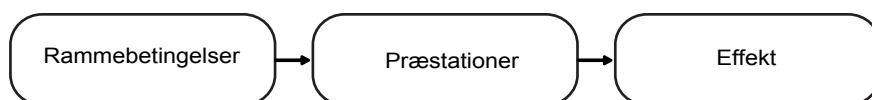
I det følgende gives først lidt baggrund for OECD's arbejde med at modellere definitionerne (afsnit 2). Dernæst gives et overblik af de danske resultater af den følsomhedsanalyse, der ligger til grund for definitionerne af vækstvirksomheder og vækstiværksættere (afsnit 3). Til sidst gives et eksempel på styrken ved de nye data i form af en analyse af, hvad der skal til, hvis Danmark skal op på niveau med USA (afsnit 4).



Arbejdet med at skabe internationalt sammenligneligt statistik for iværksætteri blev konkretiseret ved, at OECD etablerede et program for iværksætterindikatorer – OECD Entrepreneurship Indicators Programme (EIP).

Rammerne for, hvordan iværksætteri skal defineres og måles, blev sat af en OECD styregruppe ledet af Anders Hoffmann, FORA. Udgangspunktet var, at det ikke er tilstrækkeligt kun at måle for niveauet for iværksætteri i de enkelte lande. Det er også vigtigt at have kendskab til og kunne måle de faktorer – rammebetingelser – der påvirker niveauet, og ultimativt den effekt iværksætteraktiviteten har på den økonomiske udvikling<sup>1</sup>.

Rationalet er, at det at skabe et højt iværksætterniveau er ikke et mål i sig selv – men derimod et middel til at nå andre mål som øget velstand, bedre jobs, mindre fattigdom mv. Indikatorer for iværksætteri kan derfor inddeles i tre kategorier; rammebetingelser, præstationer og effekt. Rammebetingelserne er de faktorer, der har indflydelse på præstationerne, og præstationerne er de indikatorer, som forventes at have en effekt på de ultimative mål, jf. figur 2.1.



**Figur 2.1**  
**Rammerne for måling af**  
**iværksætteri**

I første omgang er det den midterste boks – iværksætterpræstationer – som OECD har forsøgt at fylde ud. OECD's arbejde havde to formål; først og fremmest at definere og skabe indikatorer for iværksætterpræstationer – herunder en definition af vækstvirksomheder – og samtidig at motivere lande til at producere disse indikatorer.

Denne opgave er blevet grebet an ved i første omgang at udarbejde en manual for, hvordan indikatorer for iværksætterpræstationer skal defineres, og derefter at få forskellige lande til at teste to af manualens definitioner af henholdsvis vækstvirksomheder og vækstiværksættere, jf. nedenfor.

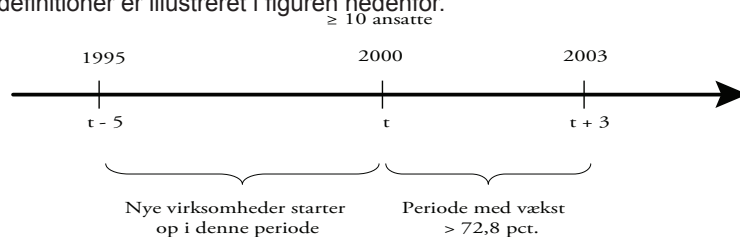
1) Nadim Ahmad and Anders N. Hoffmann; *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*, OECD Statistics Working Paper, 24-Jan-2008.

Vækstvirksomheder er alle virksomheder – gamle og nye – som oplever høj vækst. Vækstiværksætterne er kun de nye virksomheder, der opnår høj vækst, og de udgør således en delmængde af vækstvirksomhederne.

Vækstvirksomheder er alle virksomheder med en årlig, gennemsnitlig vækst i enten omsætning eller antal ansatte på mere end 20 pct. over en treårig periode (år  $t$  til år  $t+3$ ), som har 10 eller flere årsværk i år  $t$ . Se også OECD, 2006.

Vækstiværksættere (Gazeller) er vækstvirksomheder, som ikke er ældre end 5 år, dvs. vækstvirksomheder som er startet i perioden år  $t-5$  til år  $t$ .

Disse definitioner er illustreret i figuren nedenfor.



Begge formål blev opnået ved at få forskellige lande til at gennemføre en følsomhedsanalyse af, hvordan resultaterne ændrer sig, når forskellige led i definitionerne ændres. Denne øvelse gjorde det muligt at vælge den mest optimale definition af vækstvirksomheder/ vækstiværksættere ud fra kriteriet om, at der skal være tilstrækkeligt mange observationer i de enkelte lande til, at 1) man kan bryde data ned på sektorniveau, og 2) man kan analysere forskellige virksomhedsstørrelser.

Og ved at involvere forskellige lande lykkedes det samtidig at give landene en form for ejerskab til definitionerne.

Følsomhedsanalysen bestod i at teste forskellige vækstkrav og forskellige minimumskrav til antal ansatte i de virksomheder, der skulle betegnes som vækstvirksomheder. I den oprindelige definition var vækstkravet sat til 20 pct. årligt over en treårig periode. Og virksomheden skulle have minimum 10 ansatte i begyndelsen af perioden.

Det første led i følsomhedsanalysen var at teste forskellige krav til årlig vækst (15%, 20%, 25%, 30%, 40%) og forskellige krav til antal ansatte (1+, 2+, 5+, 10+, 15+, 20+). Derudover blev landene opfordret til at foretage yderligere analyser af iværksætterne bag vækstvirksomhederne mv.

Der var i alt ni lande, der bidrog med data til analysen (Canada, Danmark, Finland, Italien, Letland, Polen, Spanien, Sverige og USA). Og mange af disse lande havde lavet et omfattende analysearbejde. Resultaterne blev fremlagt og diskuteret på et møde, som mandede ud i, at det blev besluttet at fastholde kravet om 20 pct. årlig vækst og kravet om 10+ ansatte<sup>2</sup>. Det blev endvidere besluttet, at der skal udarbejdes to indikatorer – en hvor vækst måles i antal ansatte og en hvor vækst måles i omsætning. Til sidst blev det besluttet, at data skal kunne brydes ned på et sektorniveau, som svarer til tocifrede NACE branchekoder.

I det følgende afsnit vil de danske resultater af følsomhedsanalysen blive præsenteret. Følsomhedsanalysens generelle resultater vil blive præsenteret i et papir, der bliver offentliggjort i løbet af foråret. Det vil kunne findes på hjemmesiden [www.foranet.dk](http://www.foranet.dk).

*2) Se appendiks A for en gennemgang af fordele og ulemper ved denne definition af vækstvirksomheder.*





FORA bidrog med det danske input til følsomhedsanalysen og med yderligere analyser af, hvad der fx karakteriserer vækstvirksomhederne. Det blev således testet om, vækstvirksomheder aflønner deres medarbejdere bedre end gennemsnittet. Før resultaterne af dette arbejde præsenteres, gives der først en gennemgang af de overordnede resultater af at anvende de nye definitioner af henholdsvis vækstvirksomheder og vækstiværksættere.

### 3.1. Vækstvirksomheder i Danmark

I perioden 2000-03 var der 1.430 danske virksomheder med min. 10 ansatte, der oplevede en høj omsætningsvækst. Det svarer til, at andelen af vækstvirksomheder – målt på omsætning – var 5,8 pct. i 2003.

Tilsvarende var der 721 virksomheder med min. 10 ansatte, der oplevede en høj vækst i antal ansatte i perioden 2000-03. Det svarer til, at andelen af vækstvirksomheder – målt på antal ansatte – var 2,9 pct. i 2003, jf. tabel 3.1.

**Tabel 3.1.**  
**Vækstvirksomheder i**  
**Danmark, 2003**

	Alle virksomheder	Andel, pct.
Alle virksomheder med 10+ ansatte	24.000	
Vækstvirksomheder (målt på omsætning)	1.430	5,8
Vækstvirksomheder (målt på antal ansatte)	721	2,9

Kilde: DST og egne beregninger

Der anvendes to forskellige mål for virksomhedernes vækst, fordi forskellige virksomheder har forskellige vækstmønstre. Nogle virksomheder kan således opleve vækst i omsætningen uden at det nødvendigvis betyder, at virksomheden er nødt til at ansætte flere medarbejdere. Det er tilfældet i brancher, der er karakteriseret af stigende skalaafkast, som eksempelvis it-branchen. Omvendt gælder det for fx forskning- og udviklingstunge virksomheder. De kan være nødt til at ansætte medarbejdere før, at de har et produkt, der kan markedsføres og skabe omsætning.

Dertil kommer, at ingen af de to mål er perfekte. Vækst i omsætning er interessant, fordi det siger noget om virksomhedens økonomiske performance. Det er imidlertid ikke et perfekt mål, blandet andet fordi vækst i omsætning ikke nødvendigvis afspejler en øget værditilvækst.

Vækst i antal ansatte er interessant, fordi det siger noget om, i hvilket omfang virksomhederne bidrager til jobskabelsen. Der kan imidlertid være forskel på, hvordan antallet af ansatte opgøres, og det kan være et problem, at målet ikke fanger de virksomheder, der vokser gennem øget arbejdsproduktivitet og outsourcing. Der er næsten dobbelt så mange virksomheder, der oplever høj vækst i omsætning, som der er virksomheder, der oplever høj vækst i antal ansatte, jf. tabel 4.1. Og det er ikke alle virksomheder, som har høj vækst i antal ansatte, som også har høj omsætningsvækst. Det er således kun 420 virksomheder, der opfylder begge vækstkrav. Det svarer til, at knap 60 pct. af vækstvirksomhederne målt på antal ansatte også har høj omsætningsvækst.

Vækstvirksomhederne har tendens til at samle sig i specielle brancher. Den absolutte topscorer er engroshandel, der står for 15 pct. af alle vækstvirksomhederne. Dernæst kommer forretningservice, som inkluderer erhverv som reklamebureauer og rengøringsvirksomheder, mens bygge- og anlægsbranchen kommer ind på en 3. plads, jf. tabel 3.2.

	Antal virksomheder
Engroshandel	108
Anden forretningservice	87
Bygge- og anlægsvirksomhed	67
Undervisning	45
IT-servicevirksomhed	39

Det ser anderledes ud, når man ser på, i hvilke brancher der er flest vækstvirksomheder relativt til antallet af virksomheder i branchen. Så er det post og telekommunikation, der kommer ind på førstepladsen. I denne branche har ca. 13 pct. af virksomhederne med 10 eller flere ansatte opnået høj vækst. Andenpladsen går til forskning og udvikling, mens IT-servicevirksomhed ligger nummer tre på listen, jf. tabel 3.3.

	Andel af vækstvirksomheder	Antal virksomheder
Post og telekommunikation	13,2	7
Forskning og udvikling	12,2	6
IT-servicevirksomhed	9,9	39
Skibsfart	8,6	7
Udlejning af biler, maskiner, udstyr mv.	8,0	7

**Tabel 3.2**  
**Vækstvirksomhederne**  
**(målt på antal ansatte)**  
**branchefordelt, 2003**

**Tabel 3.3**  
**Andel vækstvirksomheder**  
**(målt på antal ansatte)**  
**branchefordelt, 2003**

### 3.2 Vækstiværksættere i Danmark

Vækstiværksættere er en delmængde af vækstvirksomhederne, og der er lidt større udfordringer forbundet med præcist at opgøre, hvor mange vækstiværksættere der er i Danmark.

Vækstiværksætterne er de vækstvirksomheder, der ikke er ældre end 5 år i begyndelsen af den 3-årige periode, hvor man måler væksten. Der findes ikke en entydig metode til præcist at opgøre antallet af vækstiværksættere i Danmark. Det skyldes, at der ikke findes tilstrækkelig god statistik for alderen af de danske virksomheder.

Derfor vil der være mere usikkerhed forbundet med at opgøre antallet af vækstiværksættere i Danmark. I det følgende anvendes en metode, hvor virksomhedens alder bestemmes ud fra det tidspunkt, hvor virksomheden ansatte sin første medarbejder. Det er den fremgangsmåde, der minder mest om den metode, der anvendes i de lande, vi sammenligner os med.

I Danmark var der omkring 470 nye virksomheder med min. 10 ansatte, der oplevede en høj omsætningsvækst i perioden 2000-03. Det svarer til, at andelen af vækstiværksættere – målt på omsætning – var 11,1 pct. i 2003.

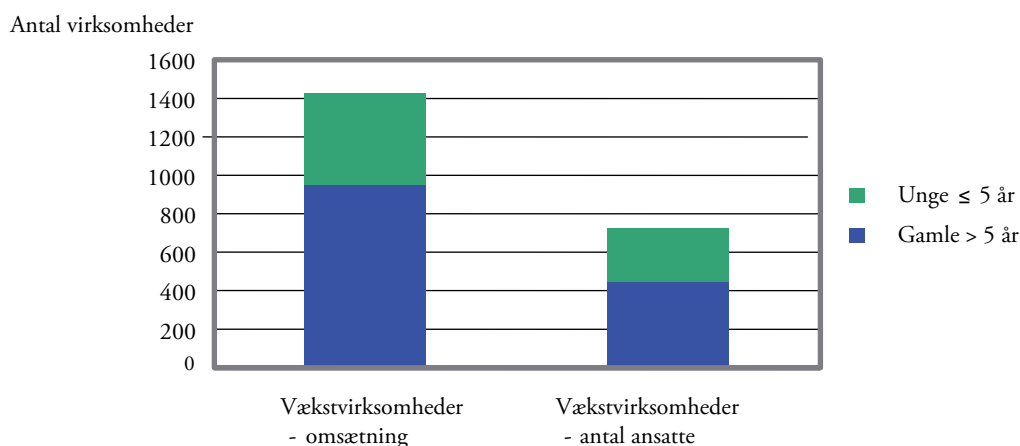
Tilsvarende var der omkring 270 nye virksomheder med min. 10 ansatte, der oplevede en høj vækst i antal ansatte i perioden 2000-03. Det svarer til, at andelen af vækstiværksættere – målt på antal ansatte – var 6,3 pct. i 2003, jf. tabel 3.4.

**Tabel 3.4**  
**Vækstiværksættere i Danmark, 2003**

Kilde: DST og egne beregninger

	Antal virksomheder	Andel, pct.
Nye virksomheder med 10+ ansatte	4.300	
Vækstiværksættere (målt på omsætning)	470	11,1
Vækstiværksættere (målt på antal ansatte)	270	6,3

Samlet set udgjorde vækstiværksætterne 37 pct. af den samlede mængde af vækstvirksomheder – der både består af gamle og unge virksomheder – når væksten måles i antal ansatte. Tilsvarende udgjorde vækstiværksætterne 33 pct. af den samlede mængde af vækstvirksomheder, når væksten måles i omsætning, jf. figur 3.1.



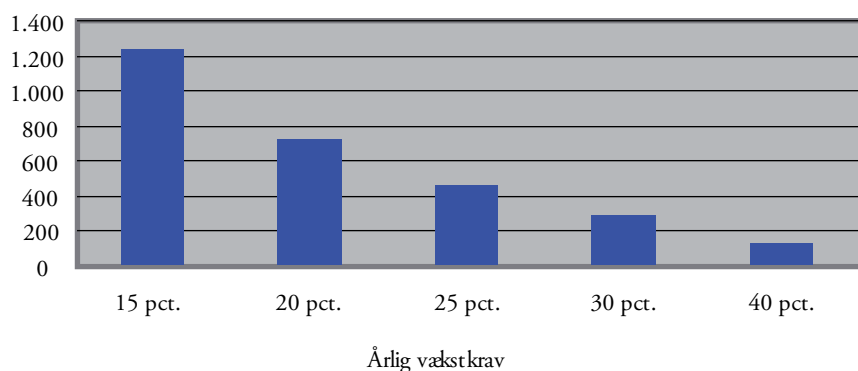
**Figur 3.1**  
**Vækstvirksomhederne**  
**opdelt efter alder**

Kilde: DST og egne beregninger

### 3.3 Følsomhedsanalysen

Danmark var blot et ud af 9 lande, der testede følsomheden ved at ændre på definitionerne af vækstvirksomheder og vækstiværksættere. Følsomhedsanalysen bestod i at variere det årlige vækstkrav (15%, 20%, 25%, 30% og 40%) og kravet til antal ansatte (1+, 2+, 5+, 10+, 15+ og 20+).

Den danske analyse viste, at resultaterne var forholdsvis robuste – og således ikke særligt følsomme i forhold til, hvilket vækstkrav der vælges. Antallet af vækstvirksomheder falder således jævnt, når vækstkravet øges, jf. figur 3.2.



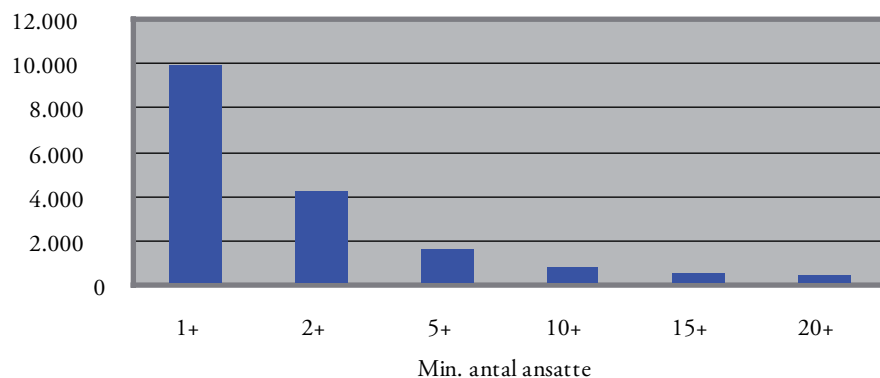
**Figur 3.2**  
**Følsomhedsanalyse af**  
**forskellige vækstkrav**

Kilde: DST og egne beregninger

Tilsvarende viste analysen, at resultaterne heller ikke var særligt følsomme i forhold til, hvilket krav til antal ansatte der vælges. Antallet af vækstvirksomheder falder således også jævnt i takt med, at kravet til antal ansatte øges, jf. figur 3.3.

**Figur 3.3**  
**Følsomhedsanalyse af**  
**forskellige krav til antal**  
**ansatte**

Kilde: DST og egne beregninger



De andre lande nåede til samme konklusioner og fandt således også, at lande resultaterne ikke var specielt følsomme i forhold til valg af definition. Det blev dog påvist, at resultaterne var mest valide, når kravet til antal ansatte blev sat til minimum 5 ansatte.

En anden væsentlig konklusion var, at ændringer i definitionen ikke ændrede på landenes indbyrdes placering. Følsomhedsanalysen viste således, at der ikke var én given definition, der var bedre end en anden. Derfor blev det besluttet at fastholde det årlige vækstkrav på 20 pct. og kravet til antal ansatte på 10+. Denne beslutning var baseret på en afvejning af på den ene side at sikre, at der var tilstrækkeligt med observationer (vækstvirksomheder) – specielt i mindre lande som Danmark. Det er nødvendigt, hvis data skal kunne brydes ned på sektorniveau, uden at der opstår problemer med fortrolighed. På den anden side må der heller ikke være for mange observationer. Det at blive en vækstvirksomhed skal være noget specielt, for at det giver mening at målrette erhvervspolitikken mod at øge antallet af vækstvirksomheder.

Følsomhedsanalysen var kun en del af det omfattende analysearbejde, som de fleste lande gennemførte for at teste, hvad der er muligt med allerede tilgængelige data. I det følgende vil nogle af de danske resultater af det videre arbejde blive præsenteret.

### 3.4 Hvad karakteriserer vækstvirksomhederne?

Som led i den udvidede analyse af vækstvirksomhederne forsøgte FORA at kaste lys over spørgsmålet om, hvorvidt vækstvirksomheder og vækstiværksættere skaber jobs, der giver en højere løn og kræver en højere uddannelse.

Det viser sig, at der er en tendens til, at ansatte i vækstvirksomheder opnår en højere løn end gennemsnittet. Vækstvirksomhederne har således en større andel af de ansatte, der når op i løngrupperne 350.000-500.000 og 500.000+. Det samme gælder for vækstiværksætterne, men her er tendensen ikke helt så udpræget, jf. tabel 3.5.

	< 150.000 kr.	150.000 - 249.999 kr.	250.000 - 349.999 kr.	350.000 - 499.999 kr.	500.000+ kr.
Alle virksomheder	37,7	22,9	25,2	10,3	3,9
Vækstvirksomheder - målt på antal ansatte	34,7	19,9	25,8	13,2	6,4
Vækstvirksomheder - målt på omsætning	33,8	19,0	23,8	16,0	7,3
Vækstiværksættere - målt på antal ansatte	38,4	20,2	24,4	11,7	5,3
Vækstiværksættere - målt på antal ansatte	42,0	20,1	21,8	10,9	5,2

Det viser sig endvidere, at vækstvirksomheder er en smule mere tilbøjelige til at ansætte personer med en lang videregående uddannelse og Phd'ere end gennemsnittet. Til gengæld har de langt færre ansatte med en kort videregående uddannelse, jf. tabel 3.6.

	Kort videregående uddannelse	Bachelor	Lang videregående uddannelse	PhD
Alle virksomheder	23,2	2,1	9,0	0,4
Vækstvirksomheder - målt på antal ansatte	10,5	3,3	8,5	0,5
Vækstvirksomheder - målt på omsætning	15,6	3,5	11,3	0,9
Vækstiværksættere - målt på antal ansatte	9,9	3,4	8,0	0,5
Vækstiværksættere - målt på omsætning	13,2	4,1	9,4	0,7

**Tabel 3.5**

**Andel af ansatte i forskellige løngrupper, pct.**

Kilde: DST og egne beregninger

**Tabel 3.6**

**Andel af ansatte med en videregående uddannelse, pct.**

Kilde: DST og egne beregninger

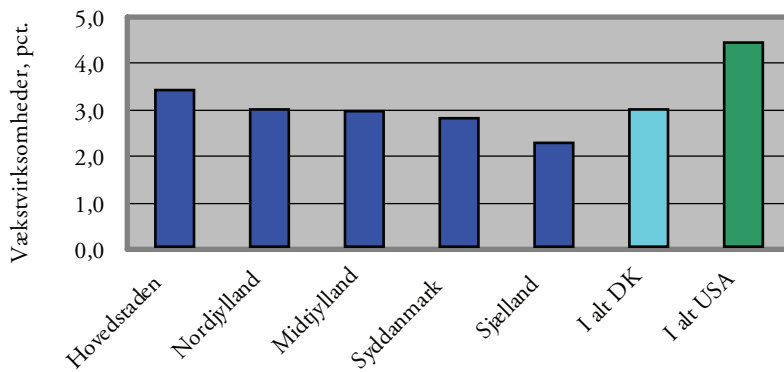
Et eksempel på, hvorfor det er så vigtigt med disse nye internationalt sammenlignelige data er, at det nu er muligt helt præcist at opgøre, hvor langt Danmark halter efter et af verdens førende iværksætterlande, USA. Førhen har det kun været muligt at sammenligne andelen af vækstvirksomheder og vækstiværksættere på baggrund af data fra en kommerciel database. Nu er det muligt at sætte præcise tal på, hvor mange vækstvirksomheder vi mangler i Danmark for at nå op på niveau med USA.

Konklusionen er, at Danmark hvert år skal skabe omkring 360 ekstra vækstvirksomheder for at komme op på niveau med USA. Det vil sige, at der skal skabes en ekstra vækstvirksomhed om dagen.

I USA er der omkring 57.000 vækstvirksomheder, og det svarer til omkring 4,4 pct. af de amerikanske virksomheder med 10+ ansatte, jf. figur 1. Andelen af vækstvirksomheder er altså væsentlig større i USA end i Danmark, hvor det kun er 2,9 pct. af virksomhederne med 10+ ansatte, der er vækstvirksomheder.

Ingen danske regioner er på niveau med USA. Selv Hovedstaden, som har den største andel af vækstvirksomheder i Danmark, har kun en andel på 3,5 pct. Hovedstaden ligger dog over landsgennemsnittet på 2,9 pct. Det samme gør Nordjylland. Midtjylland og Syddanmark tangerer kun gennemsnittet, mens Sjælland ligger væsentligt under, jf. figur 4.1.



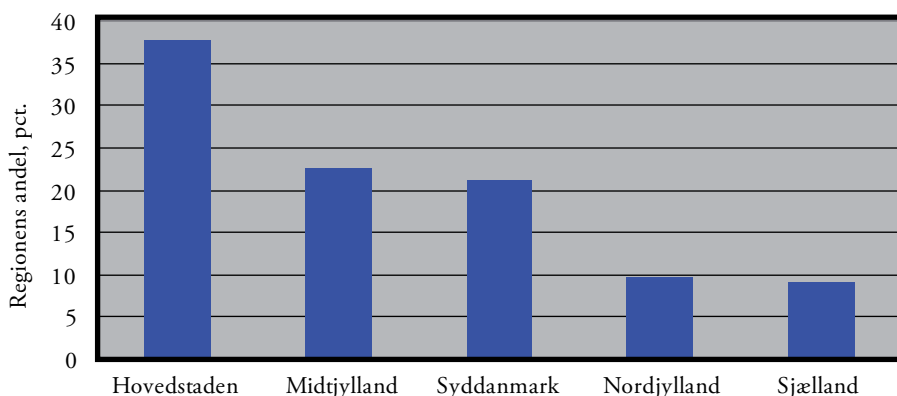


**Figur 4.1**  
**Andelen af vækstvirksomheder fordelt på regioner, 2003.**

Kilde: DST og egne beregninger

En stor del af de danske vækstvirksomheder er lokaliseret i Hovedstaden. Det hænger sammen med, at hovedstæder generelt tiltrækker virksomheder inden for nye og hurtigvoksende industrier, som fx IT service og telekommunikation. Det ses også i andre hovedstæder som London og Stockholm mv. Dertil kommer, at mange virksomheder søger til hovedstaden, fordi der her er et større udbud af arbejdskraft, kapital og kvalificerede rådgivere, og fordi det også er her, at virksomhederne finder en stor efterspørgsel.

Efter Hovedstaden følger regionerne Midtjylland og Syddanmark, som hver især huser godt 20 pct. af vækstvirksomhederne. Nordjylland og Sjælland har kun omkring 10 pct. hver, jf. figur 4.2.



**Figur 4.2**  
**Vækstvirksomhederne fordelt på regioner, 2003.**

Kilde: DST og egne beregninger

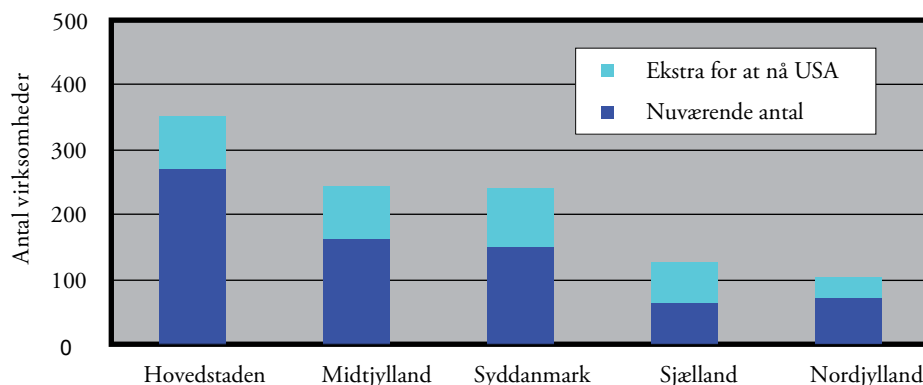
Hvis Danmark skal nå USA – det vil sige nå op på en vækstvirksomhedsrate på 4,4 pct. – betyder det, at vi skal have ca. 360 flere vækstvirksomheder. I 2003 havde vi 721 vækstvirksomheder.

Skal alle regioner op på det amerikanske gennemsnit vil det fx betyde, at Sjælland skal fordoble antallet af vækstvirksomheder fra 65 til 128, mens Hovedstaden kun mangler 81 for samlet set at nå op på 352 vækstvirksomheder, jf. figur 4.3.

**Figur 4.3**

**Antal vækstvirksomheder hvis alle regioner skal indhente USA**

Kilde: DST og egne beregninger



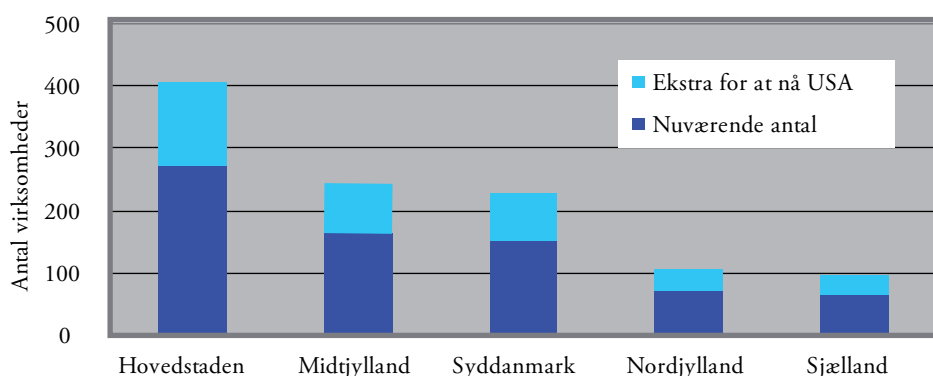
Der kan imidlertid være en række gode forklaringer på, at der er forskel på væksten i de forskellige regioner, fx kan forskelle i industristruktur – og dermed regionernes specialisering inden for visse brancher – have betydning for væksten i regionerne.

Hvis Hovedstaden derimod – med de fordele regionen har – fortsat skal generere 40 pct. af Danmarks vækstvirksomheder, betyder det, at regionen skal øge antallet af vækstvirksomheder med 135 virksomheder. Og frem for at fordoble antallet skal Sjælland have 32 flere vækstvirksomheder, jf. figur 4.4.

**Figur 4.4**

**Antal vækstvirksomheder hvis Danmark samlet set skal indhente USA.**

Kilde: DST og egne beregninger



Hovedstaden skal altså skabe mellem 80 og 135 flere vækstvirksomheder. Midtjylland skal skabe 80 og Nordjylland 35 flere vækstvirksomheder – uanset hvilken metode der anvendes. Syddanmark skal skabe mellem 75 og 90 flere, og Sjælland mellem 30 og 65 flere vækstvirksomheder.

Det er således en stor udfordring Danmark står overfor, hvis de danske virksomheder skal opleve de samme vækstrater, som de amerikanske virksomheder oplever.



# Appendix A

Som udgangspunkt findes der ikke en unik metode til at måle antallet af vækstvirksomheder i forskellige lande. Der vil være fordele og ulemper forbundet med samtlige metoder, og ofte står valget derfor mellem en pragmatisk metode og en mere teoretisk korrekt metode. I det følgende diskuteres fordele og ulemper ved at anvende forskellige mål for iværksætteraktiviteten med udgangspunkt i OECD's definition. Der gennemgås følgende kritiske led i definitionen:

1. Vækstkrav vs. top 10 procent
2. Relativ vs. absolut vækst
3. Beskæftigelse vs. omsætning
4. Vækstkrav og periode
5. Nedre grænse for antal ansatte i udgangspunktet

## **A.1. Vækstkrav vs. top 10 pct.**

Der er to tilgange til, hvordan vækstvirksomheder kan defineres. Den ene er, at måle de virksomheder, der performer bedst i hvert enkelt land – fx de 500 bedste (hurtigst voksende) virksomheder eller de bedste 10 pct. Denne metode kan anvendes til at sammenligne karakteristika for de enkelte landes bedste virksomheder, og samtidig se om der over tid sker en forandring i disse karakteristika. Fx at de 500 bedste virksomheder i et givent land adskiller sig fra de resterende virksomheder i landet ved, at de i højere grad starter op i R&D intensive sektorer.

Anvendes denne metode, kan de forskellige landes præstationer sammenlignes med udgangspunkt i, hvilken gennemsnitlig vækstrate de bedste 500 eller top 10 pct. virksomhederne opnår.

En anden mulig tilgang er at sætte et bestemt krav til virksomhedens vækst – fx at virksomheden har haft en vækst på mere end 60 pct. over en bestemt periode. Når dette mål anvendes, skal det holdes for øje, at der er en tendens

til, at de store lande favoriseres. Det gælder således, at store lande alt andet lige har bedre forudsætninger for at skabe vækstvirksomheder end små lande har. Store lande har en væsentlig fordel, fordi virksomhederne møder en større indenlandsk efterspørgsel, hvilket gør det lettere at skalere produktionen uden at skulle eksportere (hvilket alt andet lige må være omkostningsfuldt end at kunne udvide produktionen inden for landets grænser).

Anvendes den sidstnævnte metode, kan de forskellige landes præstationer sammenlignes med udgangspunkt i antallet af virksomheder, der lever op til de pågældende vækstkrav. Umiddelbart er det et mere simpelt mål, når der skal laves analyser af landenes præstationer, og det er derfor, at OECD har valgt denne metode.

*\* OECD har valgt at anvende et fast årligt vækstkrav på 20 pct.*

## **A.2. Relativ vs. absolut vækst**

Vækst kan måles i både absolutte eller relative termer. Når væksten måles i absolutte termer, ses der på den absolutte stigning i fx antal ansatte over en bestemt periode. Såfremt en virksomhed har øget antallet af ansatte fra 5 ansatte i periode 0 til 10 ansatte i periode 1, så er den absolutte vækst på 5 ansatte. Måles vækst i stedet for i relative termer tages der højde for, hvad udgangspunktet var i periode 0. I eksemplet betyder det, at den relative vækst er 100 pct.

- Absolut vækst =  $\text{værdi}_{t+n} - \text{værdi}_t$
- Relativ vækst =  $(\text{værdi}_{t+n} - \text{værdi}_t) / \text{værdi}_t$

Det absolutte vækstsmål vil være biased til fordel for virksomheder, som er store i udgangspunktet, mens det relative vækstsmål vil være biased til fordel for virksomheder, som er små i udgangspunktet. Alt andet lige vil det være sværere for en stor virksomhed med 200 ansatte at opnå en vækst på 100 pct., da det betyder, at virksomheder skal ansatte 200 flere medarbejdere. I ovennævnte eksempel skulle den lille virksomhed kun ansætte 5 medarbejdere for at opnå en vækst på 100 pct.

Det vil sige, at hvis vækstvirksomheder defineres som virksomheder, der opnår en bestemt vækst målt i absolutte termer, vil der være en tendens til, at store virksomheder bliver overrepræsenteret i analysen. Måles væksten i stedet for i relative termer, vil der være en tendens til, at små virksomheder bliver overrepræsenteret i analysen.

En mulig løsning er have forskellige vækstkrav for henholdsvis store og små virksomheder. Det vil sige, at små virksomheder skal opleve vækst på fx 100 pct. eller mere for at blive defineret som en vækstvirksomhed, mens store virksomheder måske kun skal vokse med 10 pct. Det er imidlertid en besværlig metode at implementere.

En tilsvarende effekt kan opnås ved at anvende Birchs indeks, som beregner den relative vækst multipliceret med virksomhedens størrelse i slutningen af perioden:

$$m = (x_{t_1} - x_{t_0}) \frac{x_{t_1}}{x_{t_0}}$$

Birchs indeks giver anledning til mindre bias mod henholdsvis små og store virksomheder, end når enten det relative eller det absolutte mål anvendes. Beregnes indekset for ovennævnte eksempel opnår den lille virksomhed, der vokser fra 5 til 10 ansatte (svarende til en vækst på 100 pct.) en indeksværdi på:  $m = (10-5) \cdot (10/5) = 10$ . En tilsvarende stor virksomhed, der vokser fra 200 til 250 ansatte (svarende til en vækst på 25 pct.), opnår til gengæld en større indeksværdi på:  $m = (250-200) \cdot (250/200) = 62,5$ .

Problemet med Birchs indeks er umiddelbart, at det er svært at forklare, hvad det vil sige, at en virksomhed opnår en indeksværdi på 10. Det er således lettere at forklare, at en virksomhed opnår en vækst på 100 pct.

En anden mulig løsning er derfor, at anvende det relative vækstmål kombineret med en nedre grænse for antallet af ansatte i udgangspunktet (periode 0). Ved at anvende en nedre grænse for virksomhedens størrelse udelukkes de virksomheder, som eksempelvis vokser fra 1 til 2 ansatte. Selvom disse virksomheder har en vækst på 100 pct. er det ofte uinteressant, da denne vækst ikke har en mærkbar effekt på nationalt plan. Den nedre grænse er således med til at reducere det førnævnte bias mod små virksomheder.

Den nedre grænse er samtidig med til at mindske den måleusikkerhed, der opstår ved, at antal ansatte kan opgøres på forskellige måder. Der vil således være forskel på, om der tages udgangspunkt i antal fuldtidsansatte eller blot antal ansatte. Usikkerheden ved at anvende de to forskellige mål er mest udtalt for små virksomheder, og ved at anvende en nedre grænse for antallet af ansatte, fjerner man således noget af denne usikkerhed.

Der er imidlertid også ulemper ved at anvende en nedre grænse. En af dem

er, at det forstærker tendensen til, at store lande har flest vækstvirksomheder; jo højere grænse, jo mindre bliver nemlig mængden af virksomheder at vælge fra. Det vil have betydning for et land som Danmark, som på grund af sin størrelse ikke har mange store virksomheder.

*\* OECD har valgt at se på relativ vækst og har samtidig indført en nedre grænse på 10 ansatte i opstartsåret*

### **A.3 Beskæftigelse vs. omsætning**

Forskellige virksomheder oplever forskellige former for vækst. Virksomhedernes vækstmønstre vil ofte afhænge af, hvilken branche virksomhederne befinder sig i. Nogle virksomheder oplever således vækst som en øget omsætning – uden at det nødvendigvis betyder, at virksomheden er nødt til at ansætte flere medarbejdere. Det er fx tilfældet i brancher, der er karakteriseret af stigende skalaafkast, som eksempelvis it-branchen. I andre brancher vil vækst derimod give sig udslag i en forøgelse af medarbejderstaben – uden at det nødvendigvis afspejler en tilsvarende vækst i omsætning. Det er fx tilfældet i forskningstunge brancher. Det er således vigtigt at tage højde for, at vækst kan udmønte sig på forskellige måder. Det gøres ofte ved, at der beregnes to mål for væksten – et med udgangspunkt i omsætning og et med udgangspunkt i antal ansatte.

Omsætning er et af de mest anvendte mål for vækst i litteraturen. Fordelen ved dette mål er, at data er tilgængeligt for virksomheder i alle størrelser i de fleste lande. Dertil kommer, at virksomhedernes omsætning er en udmærket indikator for virksomhedernes performance, da en øget omsætning umiddelbart betyder, at virksomheden har øget salget.

En øget omsætning afspejler ikke nødvendigvis en øget værditilvækst, som ofte er det mest interessante mål for, hvorvidt virksomhederne bidrager til at maksimere nationalindkomsten. Det er imidlertid svært at måle virksomhedernes værditilvækst, da data ikke er tilgængeligt i samme omfang, som omsætning er - specielt ikke for små virksomheder.

Det gælder generelt for mål, der vedrører virksomhedens indkomst, at der opstår problemer med inflationen, når der skal foretages sammenligninger på tværs af lande. Selvom der findes prisindeks for en enkelt varegruppe, så er dette prisindeks stadig en gennemsnitspris for samtlige virksomheder i den pågældende industri, og det kan give anledning til, at enkelte virksomheders reelle vækst over- eller undervurderes, hvis der deflateres med dette gennemsnitsmål.

Problemet vedrørende priser undgås ved at se på vækst i antal ansatte i virksomhederne. Det er samtidig et let tilgængeligt mål, der afspejler, i hvilket omfang virksomhederne bidrager til jobskabelsen i de enkelte lande. Der er dog noget usikkerhed forbundet med dette mål, fordi antal ansatte opgøres forskelligt i de forskellige lande. Optimalt set burde antal ansatte måles i FTE (full time equivalent) enheder, men det er ikke altid et tilgængeligt mål.

Et andet umiddelbart problem ved at måle vækst i antal ansatte er, at målet ikke fanger de virksomheder, der vokser gennem øget arbejdsproduktivitet. Og det er uheldigt set i lyset af, at det netop er de virksomheder, der har politikernes interesse. Ideelt set burde vækst således også måles ud fra virksomhedernes aktiver for netop at fange de virksomheder, der vokser gennem investeringer i kapital. Der er imidlertid væsentlige dataproblemer forbundet med at måle vækst i virksomhedernes aktiver – specielt i servicesektoren, hvor væksten i immaterielle aktiver vil være svær at måle.

En mulig løsning er derfor at anvende vækst i både omsætning og antal ansatte som indikator for virksomhedernes vækst. På den måde fanger man også de virksomheder, som vokser gennem produktivetsforbedringer, og der tages således højde for, at vækst udmønter sig forskelligt i forskellige sektorer. Og ved at have begge dimensioner med vil indikatoren samtidig være i god overensstemmelse med den danske regerings målsætning om, at iværksætterne skal bidrage til at skabe både økonomisk vækst og flere og bedre jobs.

*\* OECD har valgt at lave to mål. Et hvor antallet af vækstvirksomheder defineres som de virksomheder, der opfylder kravet til vækst i omsætning, og et hvor antallet af vækstvirksomheder defineres som de virksomheder, der opfylder kravet til vækst i antal ansatte.*

#### **A.4 Vækstkrav og periode**

Som udgangspunkt er valget af vækstkrav og periode trivielt, da det vigtigste umiddelbart er, at der anvendes samme definition i alle lande således, at det er muligt at foretage sammenligninger på tværs af lande. Dertil kommer, at følsomhedsanalysen viste, at forskellige vækstkrav ikke var afgørende for, hvordan landene placerer sig i forhold til hinanden.

*\* OECD har valgt at anvende et årligt vækstkrav på 20 pct. over en treårig periode.*



### **A.5. Nedre grænse for antal ansatte i udgangspunktet**

Som nævnt ovenfor kan en nedre grænse for antal ansatte i udgangspunktet være med til at mindske det bias, der er ved at definere vækstvirksomheder ud fra virksomhedernes relative vækst over en given periode. Det kan imidlertid have betydning, hvordan denne nedre grænse defineres. Sættes den for lavt, vil den ikke have den ønskede effekt i forhold til at mindske effekten af, at små virksomheder har tendens til at blive overrepræsenteret, når vækst måles i relative termer. Sættes den til gengæld for højt, opstår et andet problem, nemlig at små lande vil have meget få virksomheder, der kan leve op til kravet.

*\* OECD har sat den nedre grænse til 10 ansatte i begyndelse af den periode, hvor væksten måles.*