

## Flere vækstiværksættere inden for højteknologi og naturvidenskab



## Indhold

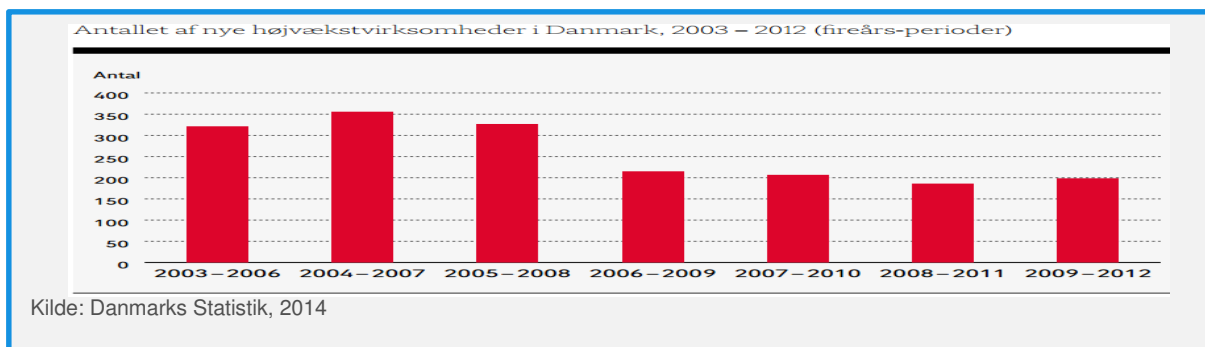
<b>Flere vækstiværksættere inden for højteknologi og naturvidenskab.....</b>	<b>1</b>
Indledning: Danmark mangler vækstiværksættere .....	3
Teknologiiværksættere bidrager til vækst og job - Danmark skal turde satse på skalerbare vækstiværksættere .....	4
Danmark skal satse på skalerbare vækstiværksættere – en række barrierer skal nedbrydes:.....	5
A) Nemmere at tiltrække og fastholde arbejdskraft.....	5
B) Forbedre forholdene for at bringe innovation ud af universiteterne.....	6
C) Prioritere indsatsen mellem vækstiværksættere og andre iværksættere gennem revidering af det offentlige støttesystem .....	7
D) Der mangler privat kapital i dele af værdikæden.....	9
E) Der mangler viden om vækstiværksættere.....	12
F) Vækstiværksætteren skal være international fra første dag.....	13

## Indledning: Danmark mangler vækstiværksættere

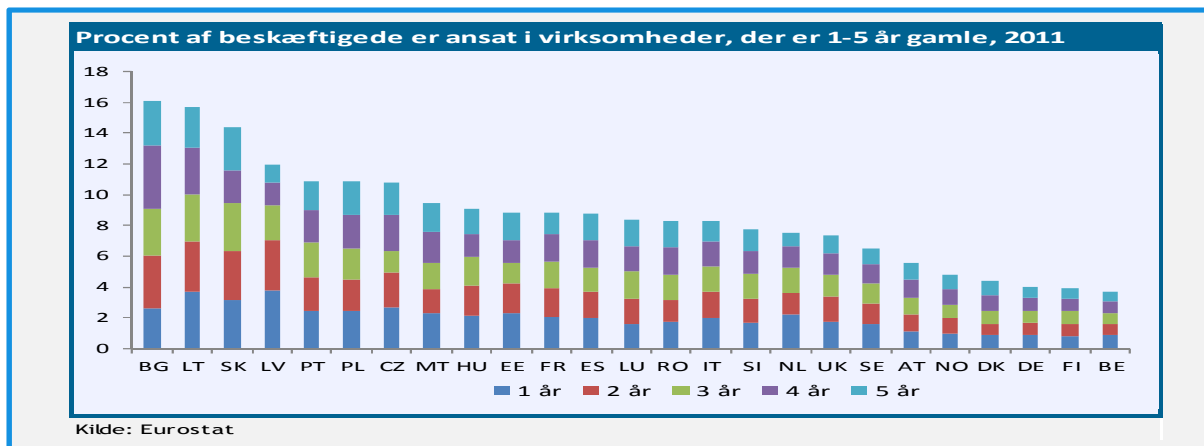
Danmark skal leve af nye vækstiværksættere<sup>1</sup>. Rammerne for iværksættere i Danmark er kåret som de bedste i Europa (Global Entrepreneurship and Development Index). Men vi har en udfordring med at få iværksættere<sup>2</sup> til at vokse og skabe omsætning, eksport og flere nye jobs. Det er centralt, at der skabes flere jobs i privatsektoren. Men alt for få nye jobs skabes i nye virksomheder. Det kræver en større segmentering af vækstiværksættere inden for de teknologiske styrkepositioner som Danmark har – fx i den offentlige erhvervsfremmeindsats. Ingeniøriværksættere omsatte i perioden 1994-2012 for 110 milliarder, hvilket svarer til 14 supersygehuse.

Danmark klarer sig flot, når der kigges på det samlede iværksætterområde. Danmark er i The Global Entrepreneurship Index kåret som det bedste land i Europa og nummer 4 i verden. Men Danmark har få vækstiværksættere, når der sammenlignes med udlandet. Og vi har haft udfordringen i mange år. Det er problematisk, fordi virksomheders livscyklus bliver kortere og kortere. Det vil sige, at de store virksomheder er økonomisk på toppen i kortere tid end tidligere. Det er derfor nødvendigt med et nyt vækstlag af små virksomheder, som eksporterer og skaber jobs.

Danmark har ingen superiværksættere – målt på en iværksætter der i 1996-2010 ejede mindst 1 mia. USD. Men set over perioden 2003-2012 har vi også fået færre almindelige vækstiværksættere (Se figur):



Samtidig fylder beskæftigelsen i nye virksomheder ikke meget, når vi sammenligner danske iværksættere med udenlandske:



<sup>1</sup> En højvækstiværksætter er statistik set defineret som en nyetableret virksomhed inden for de sidste 5 år, der inden for de første år har mindst 5 ansatte, og som i de efterfølgende tre år har haft en årlig gennemsnitlig vækst på mindst 20 pct. i antallet af ansatte [1].

<sup>2</sup> En iværksætter er en person, der opstarter ny virksomhed. Iværksættere kaldes også for entreprenører. Der er ikke krav om, at en iværksætter kun er en virksomhed med en levetid op til det første år.

En af årsagerne til, at der mangler vækstiværksættere i Danmark, er, at det tilsyneladende ikke er attraktivt for vækstiværksættere at fastholde hovedsædet i Danmark, når en iværksætter har haft succes og ekspanderet voldsomt. Det ser ud til, at de ofte flytter hovedsædet til udlandet – fx Sverige, England eller USA – af økonomiske og skattemæssige årsager. Når hovedsædet flytter, så flytter ledelse og ledende medarbejdere også fra Danmark. Det er ofte denne gruppe, som ellers starter nye 2.- og 3.-generationsiværksættere op med ud-spring fra modervirksomheden. Dem mister Danmark tilsyneladende. Rockwool-fonden har påvist, at såkaldte spin-off-virksomheder, som er skabt med udgangspunkt i en allerede eksisterende virksomhed, klarer sig meget bedre end andre. Hele 12 pct. ekstra produktivitet bliver det til.

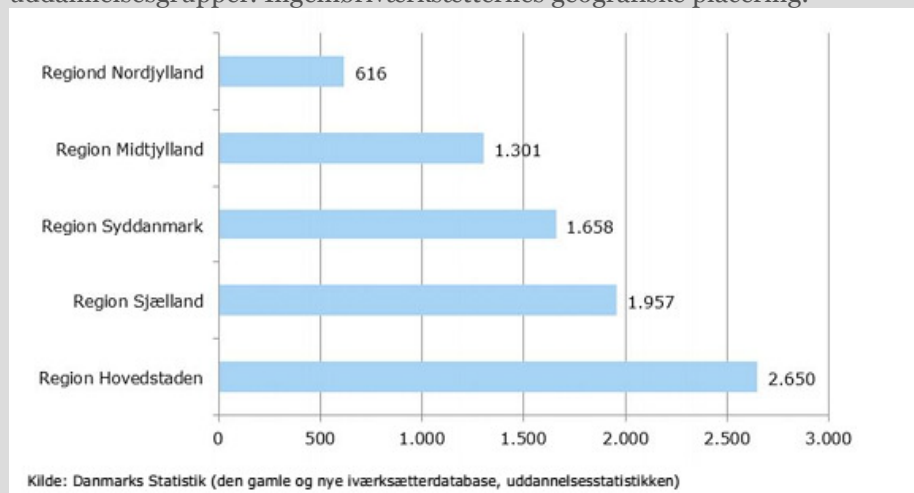
Samtidig savner investormiljøet, at de danske iværksættere er lidt mere sultne for at få succes. Det kommer til udtryk ved, at udenlandske iværksættere ofte knokler lidt mere for at få succes, og de investerer mere af deres egen kapital i virksomheden.

### Teknologiiværksættere bidrager til vækst og job - Danmark skal turde satse på skalerbare vækstiværksættere

Ingeniører, der springer ud som selvstændige og skaber deres egne virksomheder, er guld værd for det danske samfund. I perioden 1994-2012 havde ingeniøriværksætterne en omsætning på ca. 110 milliarder kroner, hvilket – billedlig talt – svarer til 14 supersygehuse<sup>3</sup>. Ingeniøriværksættere henter også en større del af deres omsætning i udlandet i forhold til den gennemsnitlige danske iværksætter. Omkring 25 pct. af omsætningen hos ingeniøriværksættere skabes uden for de danske grænser, hvor det for alle iværksættere kun er 10 pct.

#### Fakta om ingeniøriværksættere

I perioden 1994-2012 blev 8.182 nye virksomheder grundlagt af en ingeniør. Konkret grundlagde ca. 15 pct. af dimittenderne en virksomhed i perioden, hvilket er væsentlig mere end andelen inden for andre uddannelsesgrupper. Ingeniøriværksætternes geografiske placering:



Kilde: Registeranalyse, Samfundsværdien af nystartede virksomheder 1994-2012; Rambøll, 2015.

<sup>3</sup> Samfundsværdien af nystartede ingeniørvirksomheder 1994-2012, Rambøll, 2015.

### **Iværksættere i Ingeniørforeningen**

Ingeniørforeningen har 100.000 medlemmer, hvoraf knap 3.000 er selvstændige. Men omkring 18 pct. af medlemmerne overvejer at starte egen virksomhed.

De selvstændige medlemmer tilbydes en række ydelser:

- Personlig rådgivning ved opstart og drift af virksomhed.
- Relevante arrangementer og webinarer
- Økonomiske fordelagtige tilbud i forhold til forsikringer, juridisk rådgivning hos advokatfirmaer m.v.

## **Danmark skal satse på skalerbare vækstiværksættere – en række barrierer skal nedbrydes:**

### **A) Nødvendigt at tiltrække og fastholde arbejdskraft**

Adgang til de rette kompetencer på det rette tidspunkt i en virksomheds livscyklus er afgørende for en virksomheds udvikling. De rette kompetencer kan komme gennem ekstern rådgivning, at investorer samtidig med kapital tilbyder indsigt og viden eller ved ansættelse af nye medarbejdere og ledelse. Der har igennem årene fra politisk side været meget fokus på at kunne tiltrække udenlandske eksperter til danske iværksættere og andre danske virksomheder. Vi har derfor gode og velfungerende ordninger i dag – blandt andet green card-ordningen, forskerskatteordningen o.lign.

Det ser dog ud til, at særligt de helt små virksomheder ikke får glæde nok af de eksisterende ordninger. Det kan være vanskeligt i en travl hverdag at bruge ressourcerne til at finde relevant udenlandsk arbejdskraft, hvis det er vanskeligt at finde en dansk medarbejder på det lokale arbejdsmarked. Det koster vækst.

En analyse fra DVCA påpeger, at 2 ud af 3 venturestøttede virksomheder har behov for at ansætte flere udenlandske medarbejdere de kommende år. 56 pct. af virksomhederne efterspørger specifikt udenlandske ingeniører. Barrierer for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft er ifølge undersøgelsen særligt personskat, danskerens holdninger, og barrierer for at få visum og tilladelse til at arbejde. Andre undersøgelser viser<sup>4</sup> dog, at forskerskatteordningen kan afhjælpe barriereren for høj personskat for nogle typer af medarbejdere. Og så har SMV'erne i Danmark en udfordring med branding af deres virksomheder og ift. at udlændinge, som får job i SMV'er i Danmark, ikke oplever, at de har attraktive karrieremuligheder her.

En ny undersøgelse fra Rockwool-fonden viser, at lønnen hos iværksættere bestemt er konkurrencedygtig med det, man betaler andre steder – men kun for ufaglærte og faglærte. Iværksætterene er især gode til at skabe jobs til ufaglærte og faglærte – imens det kniber med højtuddannede set i forhold til eksisterende virksomheder. En iværksætter har typisk ikke ressourcer til at tiltrække og ansætte højtuddannede eksperter.

En af mulighederne er at tilbyde den kommende medarbejder aktier i virksomheden. Det vil være relevant for både danske medarbejdere og en mulighed for at lokke udenlandske eksperter til landet. Det er dog en udfordring i dag, at medarbejderne beskattes af værdien af medarbejderaktien ved modtagelsen af den, og ikke når vedkommende sælger den. Regeringen har taget de første skridt til at ændre dette.

### *IDA anbefaler:*

- ✕ Etablere en national indsats, hvor mindre virksomheder dels kan gå sammen og puljerekruttere i udlandet, og udenlandske medarbejdere som ønsker at komme til Danmark eller udenlandske studerende, der i forvejen er i Danmark, kan lægge C.V. og jobønsker ind og dels kan få kompetent hjælp til hele rekrutteringsprocessen.

<sup>4</sup> Oxford Research undersøgelser af expats og deres syn på at leve og arbejde i Danmark.

- ✘ Det skal være nemmere at dele en højtuddannet – etablerer et løntilskud til SMVere (En del af vækstpakke fra regeringen – en landdistriktipilot)

## B) Forbedre forholdene for at bringe innovation ud af universiteterne

Der foregår meget forskning og udvikling på de danske universiteter og andre uddannelsesmiljøer, som kan danne grundlaget for nye danske vækstiværksættere. Der er derfor allerede søsat en række initiativer, som skal markedsmodne gode ideer fra uddannelses- og forskningsmiljøerne, så de enten er klar til at stå på egne ben som ny virksomhed eller blive opkøbt af en eksisterende virksomhed. Det er fx Iværksætterpilotordningen, Innobooster-ordningen og Markedsmodningsfoden.

Der har særligt været fokus på de senere år at styrke iværksætterlysten blandt unge mennesker, som studerer. Fonden for Entreprenørskab har således været med til at styrke undervisningen i iværksætteri på alle uddannelsesniveauer. Sky Lab på DTU er et andet godt eksempel på et meget succesfuldt iværksætter-/inkubatormiljø for studerende. Det boomer med gode ideer fra de studerende på universiteterne i forhold til at starte egen virksomhed. Det så vi ved de seneste ansøgningsrunder til Iværksætterpilotordningen, hvor studerende kan få et års løn til opstart af egen virksomhed. Der var mange gode ansøgninger, men kun 10 pct. kom igennem nåleøjet.

### Inkubatormiljøer

For at hjælpe nye virksomheder gennem de første svære år etableres der både nationalt og internationalt inkubatorer, der har til formål skabe gode udviklingsmuligheder for iværksættere og nye virksomheder og at fremme kommercialisering af forskningsresultater og forretningsideer. En inkubator er et udviklingsmiljø for nye virksomheder, hvor de tilbydes faglig og forretningsmæssig rådgivning, adgang til kompetencer, netværk og kapital. Hertil tilbyder inkubatorer fysiske faciliteter som lokaler, adgang til mødefaciliteter, administrative services m.v. International forskning viser, at nye virksomheder i inkubatormiljøer har en højere overlevelsesrate, og at de opnår bedre resultater målt på både omsætning, værditilvækst og antal ansatte end øvrige nye virksomheder.

Kilde: Region Midtjylland

Den offentlige iværksætterindsats kan styrke den modne iværksætter – det vil sige iværksættere, som har haft nogle år ude på arbejdsmarkedet – fx på universiteterne. Der mangler eksempelvis fokus på, at flere universitetsopfindelser skal munde ud i nye iværksættervirksomheder. Universitetsopfindelser som typisk er lavet af universitetsansatte, som ikke er studerende. Antallet af opfindelser fra universiteter og hospitaler er støt stigende samtidig med, at de universitetsansatte forskere oplever det vanskeligere at få midler til at markedsmodne deres opfindelser, så de enten bliver klar til salg til private virksomheder eller som baggrund for at opstarte et nyt iværksætterfirma. Ud over de stigende universitetsopfindelser har gjort efterspørgslen endnu større for midler til markedsmodning, så opleves det vanskeligere for de universitetsansatte at markedsmodne deres opfindelser, fordi Proof of Concept-pujen (POC) blev nedlagt på finansloven ved udgangen af 2012. Innovationsfonden har åbnet op for proof of concept-lignende midler gennem Innobooster-ordningen, men det er fagmiljøernes vurdering, at det langt fra er nok.

En anden mulighed, som har været forsøgt i universitetsmiljøet, er patentbørser og match-making mellem iværksættere og investorer, hvor private investorer og større virksomheder inviteres over til universiteterne og får indsigt i relevante patenter og opfindelser. Men der er en meget større tradition i vores naboland Tyskland for, at store tyske virksomheder involverer sig i iværksættermiljøer med interesse i deres kerneområder. De store virksomheder kan matche med penge, rådgivning og adgang til maskiner.

IDA anbefaler:

- ✘ Styrke kapitalmulighederne til højteknologiske iværksættere fra de offentlige forskningsmiljøer – fx gennem Proof of concept-midler og/eller GAP-funding.
- ✘ Inkubatormiljøerne bør evalueres og eventuelle udfordringer bør imødekommes.
- ✘ Sikre at forsøgsordningen Iværksætterpilot bliver en permanent ordning, og at bevillingen på finansloven/i Innovationsfonden fordobles. I den sammenhæng er det væsentlig at kigge på ansøgenes tværfaglige kompetencer.

- ✕ Universiteterne og de offentlige innovationsnetværk skal styrke 'patent dating'-events med private investorer, start-ups og store virksomheder.

### C) Prioritere indsatsen mellem vækstiværksættere og andre iværksættere gennem revidering af det offentlige støttesystem

En af årsagerne til, at Danmark mangler vækstiværksættere, som i sidste ende skal blive til nye store virksomheder, er manglende viden og kompetencer. Det er vigtigt, at det offentlige erhvervsfremme system har de rette elitære tilbud på hylderne. Det er ved at ske enkelte steder i det offentlige erhvervsfremme system – fx gennem igangsættelse af satsningen Team Vækst Danmark og Odense Kommunes iværksætterindsats (Se boks).

#### **22 offentlige Innovationsnetværk:**

Uddannelses- og Forskningsministeriet støtter 22 landsdækkende innovationsnetværk, der samler forskere, virksomheder og offentlige myndigheder om at skabe innovation og vækst. Netværkene findes inden for områder, hvor Danmark har vigtige styrkepositioner, som for eksempel produktion, energi, miljø, søfart, livsstil, sundhed og fødevarer.

Den årlige oversigt over innovationsnetværkenes aktiviteter viser, at de er særdeles gode til at skabe resultater. Over 6.000 virksomheder deltager i netværksaktiviteter. To ud af tre af deltagerne kommer fra virksomheder med under 50 ansatte. Innovationsnetværkene finansieres af Uddannelses- og Forskningsministeriet og har mindst 50 procents medfinansiering fra private virksomheder, organisationer, fonde med videre.

Kilde: Forsknings- og Innovationsstyrelsen

Den første udfordring er manglende viden om det danske og udenlandske kapitalmarked. Der er forholdsvis mange penge som af private og professionelle investorer ønskes at blive investeret i potentielle vækstiværksættere. Det kræver dog større indsigt i hvorhenne pengene findes, og hvilke kriterier de forskellige investorer arbejder ud fra.

En anden udfordring er, at potentielle vækstiværksættere kan have behov for en professionel bestyrelse og/eller administrerende direktør. Det kræver typisk nye kompetencer at få en iværksætter på vækstsporet i forhold til at få en god ide og få etableret virksomheden.

En tredje udfordring er, at teknologitunge vækstiværksættere kan have særlige udfordringer end andre iværksættere, da det ofte tager længere tid at få lavet prototyper af sit produkt og få det gjort markedsmoden m.m. Der kan derfor være behov for, at fx nogle venturefonde specialiserer sig i specifikke teknologiområder og/eller ansætter teknologiekspertter i forhold til at kunne vurdere potentielle teknologitunge vækstiværksættere. De offentlige Innovationsmiljøer er i dag til en vis grad specialiseret i teknologiområder.

#### **Årets Iværksætterkommune fokuserer på teknologiiværksættere**

Odense Kommune har vundet prisen Årets Iværksætterkommune 2015. Kommunen har lagt fokus på fremtidens teknologier i iværksætterindsatsen. Odense er efterhånden blevet synonym med robotteknologi – og dette følges op på iværksætterområdet. Via Odense Robotics Start up Programmet har man skabt et stærkt fysisk miljø og en række aktiviteter, som skal fostre 5 nye virksomheder om året. Som et ben i robotsatsning har man tilmed, i den såkaldte drone-rede i H.C. Andersen Airport, etableret et kontormiljø med tilhørende testcenter, hvor iværksættere på drone-teknologi-området har en unik indgang til fremtidige samarbejdspartnere og kunder. De to initiativer styrker iværksætternes vækstpotentialer på ekstremt perspektivrige markeder med klare eksportmuligheder.

Kilde: Dansk Erhvervsfremme

Det offentlige regionale erhvervsfremmesystem bør have adgang til viden om teknologitunge områder, som regionen er erhvervsmæssig specialiseret indenfor. En rundringning til de offentlige innovationsnetværk og regionale væksthuse viser, at det er meget forskelligt om den opgave varetages og hvordan.

### **Analyse af det offentlige erhvervsfremme system**

Rapport fra Mandag Morgen og Danske Regioner påpeger følgende om de offentlige erhvervsfremmetilbud:

- Markant overvægt af offentlige erhvervsfremmetilbud i de tidlige iværksætterstadier, men ikke senere i virksomhedens livscyklus – dvs. modne SMV'er med vækstpotentiale.
- Det offentlige erhvervsfremmesystem mangler fokus på generationsskifte, forretningsudvikling, globalisering, produktion, automatisering m.m.

Kilde: Mandag Morgen 16. november 2015.

En fjerde udfordring er, at vækstiværksætteren skal indtænke det globale marked fra først dag. Indsigt i relevante eksportmarkeder og udenlandske konkurrenter m.m. er afgørende for et solidt og længerevarende vækstforløb.

Det er ikke kun det offentlige erhvervsfremmesystem, der kan være med til at understøtte flere vækstiværksættere i Danmark. Der er en forholdsvis stor tradition for i udlandet – fx Tyskland – at store og mellemstore virksomheder tager et samfundsansvar og understøtter vækstiværksættere. Det kan fx ske gennem, at medarbejdere i arbejdstiden og i fritiden kan få adgang til faciliteter, som er nødvendige for den pågældende iværksætter kan etableres og modnes. Det kan også være, at den store og mellemstore virksomhed understøtter allerede eksisterende iværksættere i lokalområdet gennem mentorforløb, tager iværksætteren med på udenlandske eksportfremstød m.m. Der er eksempler allerede på dansk grund, hvor store virksomheder påtager sig dette ansvar, men det kan udbredes mere.

IDA anbefaler:

- ✘ En reform af det offentlige erhvervsfremmesystem. Reformen skal sikre, at den offentlige rådgivning i højere grad målrettes skalerbare iværksættere inden for teknologi og naturvidenskab. Det stiller store krav til at den offentlige erhvervsfremme både kan tilbyde rådgivning og match-making af høj kvalitet, som alle typer af iværksættere har brug for og samtidig kan henvise til ekstern national og international rådgivning inden for særlige tekniske og naturvidenskabelige områder. For at sikre en tilpas høj kvalitet af rådgivningen, er der behov for en større koordinering og eventuel sammenlægning af de offentlige erhvervsfremmeaktører og en anerkendelse af, at alle offentlige erhvervsfremmeaktører ikke skal have indsigt i alle fagområder, men kunne henvise til specialiseret rådgivning. Set i det lys er der behov for at nogle af ressourcerne flyttes op fra lokalt og regionalt plan til nationalt plan. Det er for at sikre, at der ikke sker et u hensigtsmæssigt overlap i tilbuddene. Aktiviteterne skal dog fortsat tilbydes regionalt og lokalt (Ingeniørforeningen vil komme med et bud på reform i 2016).
- ✘ Inddrag de offentlige innovationsnetværk i højere grad i iværksætterindsatsen – fx i forhold til mentorprogrammer, events mellem store virksomheder og iværksættere m.m.
- ✘ Incitamentstrukturen for, at store og mellemstore virksomheder påtager sig et større samfundsansvar i forhold til eksisterende og kommende vækstiværksættere, skal kortlægges. Vil det fx være en mulighed at kortlægge de store virksomheders maskinpark og give lokale iværksættere adgang til disse uden for normal produktionstid.



## D) Der mangler privat kapital i dele af værdikæden

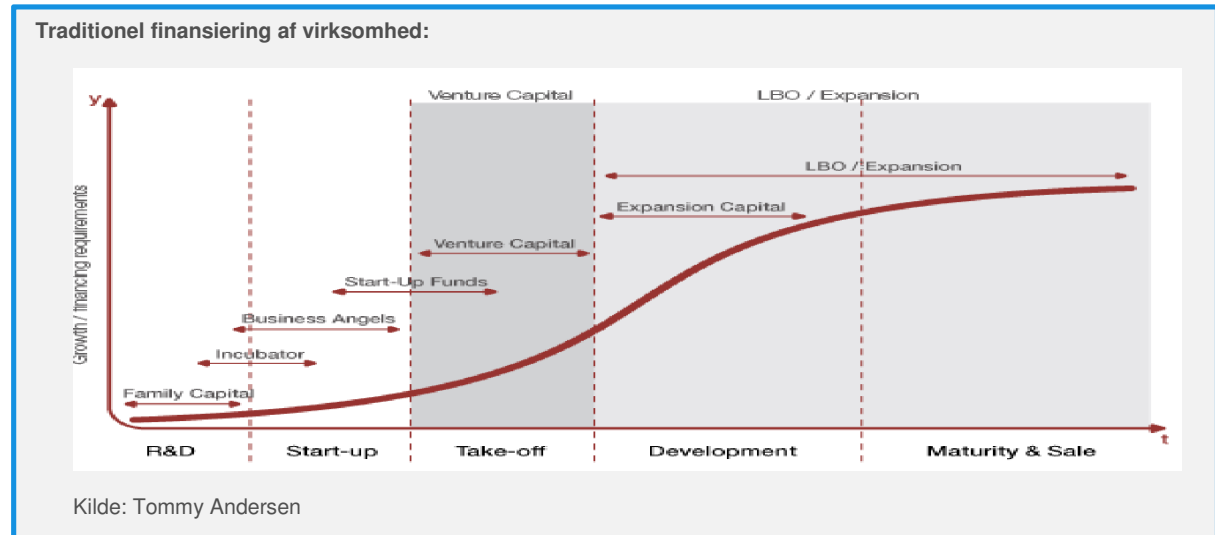
Ny kapital kan fås gennem lånefinansiering i fx pengeinstitutter, egenkapitalfinansiering - hvor kapital opnås gennem ejerskab i virksomheden og ”andre former” for finansiering, fx kassekredit, eksportkredit m.m.

Kapital er blandt top 4 hos virksomhederne, når barrierer for vækst kortlægges. Danmarks Statistik har offentliggjort tal for virksomheders adgang til finansiering, hvor det tyder på, at det især er de helt små virksomheder, som oplever en finansieringsudfordring. Tallene dokumenterer, at færre små og mellemstore virksomheder har søgt om finansiering i 2014 set i forhold til 2010 og 2007. Men for vækstiværksættere og højvækstiværksættere var andelen, som søgte om lån, højere sammenlignet med andre grupper af virksomheder. I 2014 søgte 46 pct. af vækstiværksætterne og 45 pct. af højvækstiværksætterne finansiering og for andre virksomheder var tallet 32 pct. Kapital er derfor vigtigt for virksomheder i vækst.

Særligt de helt små virksomheder fik ikke det ansøgte lån fuldt ud. Det er en tendens, der fortsætter fra 2007. Det er i modsætning til, at generelt får en større andel af virksomhederne fuldt ud det lån, de ansøgte om sammenlignet 2014 med 2010. I 2014 opnåede 56 pct. af virksomhederne med 5-9 ansatte lånet fuldt ud. Det var 85 pct. i 2007. Dette skal ses i forhold til, at det er en erfaring i investormiljøet, at de rigtig gode iværksættercases typisk får finansiering inden for et halvt år.

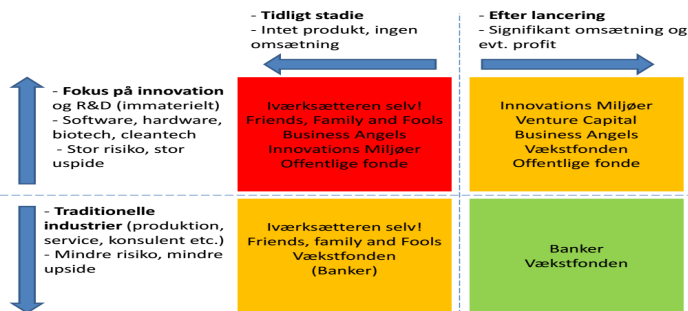
Industrien søger oftere om finansiering sammenlignet med ”Bygge og Anlæg”, ”Handel og Transport” og ”IKT og Videnservice”.

Der kan være behov for at få mere privat kapital ud og arbejde i enkelte dele af kapitalkæden på det danske iværksættermarked. Sammenlignet med udlandet kan der mangle incitamenter til at private investorer putter penge i iværksættermiljøet i Danmark.



Det tyder således på, at der behov for at kigge på finansieringsmulighederne for særligt de helt små virksomheder, og virksomheder som er i et særligt vækstforløb. Det er vigtigt at skelne imellem forskellige typer af iværksættere og finansieringskilder:

## Hvem finansierer:



Kilde: Nicolaj Højer, Biostrat. Se figur side 11, hvor den røde felt uddybes.

### Venturefonde:

Det er vurderingen, at det danske marked for venturekapital grundlæggende fungerer godt. Udenlandske erfaringer peger i retning af, at det tager 20-30 år at opbygge et sundt nationalt venturekapitalmarked. Det danske venturekapitalmarked blev for alvor skubbet i gang i starten af 90'erne, og det er derfor ved at være modent. Der har således også de sidste par år været flere eksempler på succesrige exits blandt venturekapitalfonde i Danmark – fx Universel Robots og Endomondo. Et andet sundhedstegn er, at udenlandske venturekapitalselskaber er begyndt at interessere sig for det danske marked. Inden for visse investeringssegmenter kan der derfor efterhånden spores en vis trængsel blandt investorerne. Der er dog fortsat behov for en offentlig venturekapitalfond som Vækstfonden, da de private venturefonde ikke i tilpas grad investerer i det helt tidlige stadie hos meget forsknings- og udviklingstunge iværksættere. På den lange bane bør målet være et selv bærende venturemarked i Danmark. En del af løsningen til på lang sigt at gøre Vækstfonden overflødig kan være at styrke den private kapital på markedet.

Det er vurderingen, at det ikke er økonomisk fornuftigt at oprette eller videreføre regionale venturefonde. Det skyldes, at erfaringerne fra tidligere regionale venturefonde i de fleste tilfælde har været negative. Det kræver stor faglig specialiseret kompetence at drive en venturefond, og markedet for investeringer bør være nationalt eller nordisk for at sikre en vis tyngde i succesinvesteringerne. Hvis der er ønsker om regional tilstedeværelse, vil det være mere hensigtsmæssigt, at de nationale venturefonde har regionale kontorer. Regionalt kan det i højere grad give mening at styrke de lokale og regionale Business Angels. Tal fra Danmarks Statistik påviser, at det ikke er væsentligt sværere at opnå finansiering, hvis virksomheden ligger i yderområderne (Små og mellemstore virksomheders adgang til finansiering, november 2015).

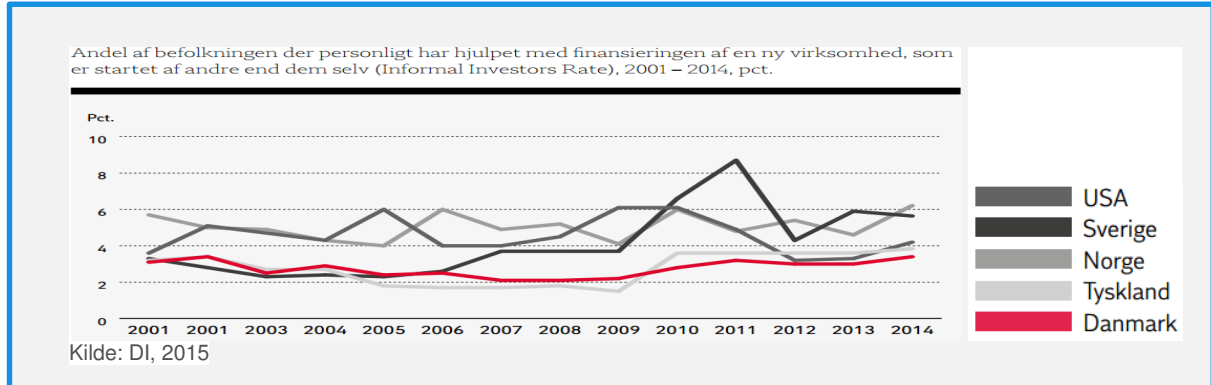
### Penge- og realkreditinstitutter:

Pengeinstitutter er den finansieringskilde de fleste virksomheder søger finansiering igennem. I 2014 søgte 79 pct. af virksomhederne, som ønskede lånefinansiering, kapital gennem pengeinstitutterne (Danmarks Statistik). Det er en stigning i forhold til 2007 og 2010. Siden 2007 er andelen af virksomheder, som fik et fuldt opnået eller delvis opnået lån faldet fra 97 pct. i 2007 til 79 pct. i 2014. Det er vurderingen, at pengeinstitutterne grundlæggende har en sund udlånskultur i forhold til iværksættere og de mindre virksomheder. Denne vurdering bygger bl.a. på bankernes rolle, og denne rolle omfatter ikke at levere den risikovillige kapital, men at sikre likviditet gennem lånekapital. Pengeinstitutternes erhvervsudlån er faldet siden 2009, og det ser ud til, at det har stabiliseret sig på 350 mia. kr. de seneste år. Til gengæld er realkreditinstitutternes erhvervsudlån stigende i perioden 2004-2015, og er i 2015 knap dobbelt så stort som pengeinstitutternes (Danmarks Statistik). Det er primært store erhvervsudlån, som er faldet hos pengeinstitutterne og ikke de mindre, som typisk kommer iværksættere til gode. Der kan derfor spores en tendens til, at efter stramninger fra Finanstilsynet har pengeinstitutterne i mindre grad finansieret større virksomheder. Stramningerne i den finansielle regulering, især ved højere kapitalkrav, har som formål, at forholdet mellem gæld og egenkapital i både pengeinstitutter og virksomheder skal reduceres for at give større finansiell stabilitet<sup>5</sup>. Lånekapital, hvor bankerne låner til iværksætteren gennem sikkerhed i pant, fx fast ejendom, leveres fortsat i høj grad af bankerne.

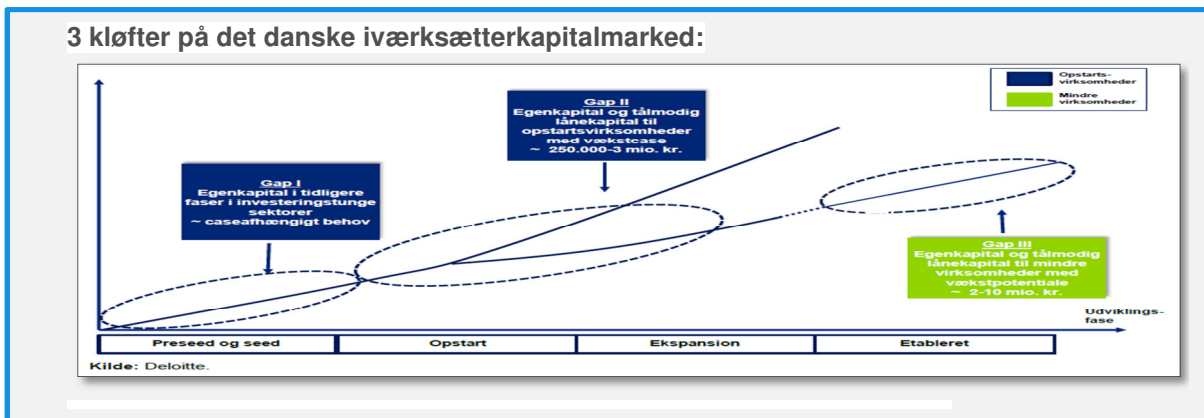
<sup>5</sup> Rapport om risikovillig kapital, ATP, DVCA, Forsikring & Pension, Finansrådet, Realkreditforeningen og Realkreditrådet

**Private investorer:**

Det er bl.a. kapital fra private opsparere, som savnes på det danske kapitalmarked:



Det kan være en af årsagerne til, at der grundlæggende er 3 ”kløfter” på det danske iværksætterkapitalmarked:



Det er typisk mindre beløb der savnes – i hvert fald når det ses i Venturefondenes målstok. Det er i størrelsesordenen 250.000 kr. til 10 mio. kr. Kapitalbehovet skal derfor dækkes enten af private investorer – som fx Business Angels – ellers det offentlige, fx Innovationsmiljøer og Proof of Concept-puljer. Et forholdsvis nyt alternativ er også at rejse privat kapital gennem crowd-funding.

Det er glædeligt, at der i København og Århus er ved at være et sundt internationalt investeringsmiljø. Der bør bygges videre på dem, og så vil det også komme resten af landets iværksættere til gode, at udenlandske investorer derigennem kommer til Danmark. Set i forhold til udlandet er Danmark dog bagefter i forhold til helt nye finansieringsformer – fx crowd-funding<sup>6</sup>, og børsnotering i Danmark er ikke relevant af primært skattemæssige årsager. Både investorer og serieiværksættere har fremhævet, at en af årsagerne til, at der mangler privat kapital på nogle vækststadier i Danmark, er en høj kapitalbeskatning, når der sammenlignes med vores nabolande:

<sup>6</sup> Erhvervs- og Vækstministeriet har i maj 2015 færdiggjort en redegørelse over rammerne for crowd-funding i Danmark<sup>6</sup>. Rapporten konkluderer, at der ikke umiddelbart er nogle lovgivningsmæssige barrierer for at øge crowd-funding i Danmark. Det handler mere om manglende viden omkring reglerne, som bremser udviklingen af mere crowd-funding finansiering i Danmark.

Højeste skat på langsigtede aktieavancer i OECD, 2012	Højeste skat på udbytter i OECD, 2012	Højeste kombineret selskabs- og aktieavancebeskatning i OECD, 2012
1) Danmark (42%)	1) Danmark (42%)	1) Danmark (56,5%)
3) Finland (32%)	4) UK (36,1%)	4) Tyskland (49,8%)
5) Sverige (30%)	6) Sverige (30%)	6) Finland (48,7%)
6 Norge (28%)	9) Norge (28%)	7) Sverige (48,4%)
7 UK (28%)	11) Tyskland (26,4%)	8) Norge (48,2%)
10) Tyskland (25%)	19) Finland (22,4%)	10) UK (45,3%)

Kilde: Ernst & Young (Tal er placering blandt OECD-landene. % i parentes er skatteprocent).

### Kommende regeringsinitiativer:

I Finansloven for 2016 og Vækstpakken fra november 2015 ønsker regeringen følgende igangsat:

- Genindfører skattefrihed for individuelle medarbejderaktier svarende til tidligere regler.
- Etablerer Dansk Vækstkapital II, som skal stille risikovillig kapital til rådighed.
- Etablerer en Business Angels matchingfacilitet, hvor Vækstfonden får 100 mio. kr. til at matche investeringer i danske virksomheder fra danske og udenlandske Business Angels.
- Bygge bro mellem danske iværksættere og investorer og teknologiudviklingen i Silicon Valley.
- Sænke minimumsstørrelsen for Vækstlån i Vækstfonden fra 2. mio. kr. til 1. mio. kr.
- Løfte tabsdækningen i vækstkautionsordningen fra 15% til 20% på pengeinstitutternes samlede låneportefølje.
- Udvide Vækstlån-ordningen for iværksættere så der både kan udstedes lån og garantier.

IDA anbefaler:

- ✕ Det skal være mere attraktivt for private investorer at bruge opsparat kapital i iværksættere. De skattemæssige vilkår for iværksættere skal være konkurrencedygtige ift. landene omkring os.
- ✕ Lempelse af Finanstilsynets risikobaserede kapitalkrav ift. banklån til iværksættere.
- ✕ Der er behov for at genindføre Proof of concept-puljen på finansloven på i alt 20. mio. kr. årligt.
- ✕ Muligheden for en Etableringskonto og en Iværksætterkonto bør fortsætte i den eksisterende form.

### E) Der mangler viden om vækstiværksættere

På en række områder, når fokus er på gode rammer for vækstiværksættere i Danmark, mangler der forskningsbaseret viden. Det er nødvendigt med evidensbaseret viden, når vi skal finde ud af, hvorfor Danmark har så få vækstiværksættere, og hvorfor så få af dem vokser til store nye koncerner. Et eksempel er, at tidligere lavede Vækst- og Erhvervsministeriet et Iværksætterindeks, som sammenlignede iværksætterforholdene i Danmark med udlandet. Dette arbejde stoppede desværre i 2012.

På en række områder mangler der evidensbaseret viden:

- Business Angels er en vigtig fødekæde for vækstiværksættere. Men vi ved ikke meget om dem – fx baggrund, barrierer, sektorer m.m.
- Hvorfor bliver så få vækstiværksættere til nye store danske virksomheder – og hvad kan der gøres ved det?
- Flytter danske vækstiværksætteres hovedsæder oftere til udlandet end vores nabolande? I givet fald hvorfor, og hvad har det af konsekvenser for det danske iværksætttermiljø på den korte og lange bane?
- Har vækstiværksættere inden for naturvidenskab og teknologi særlige behov for fx tålmodig kapital på grund af en længere tidshorisont for udvikling af prototyper, markedsmodning m.m.?

IDA anbefaler:

- ✕ Ministerier, vækstfora og brancheorganisationer bør udrede de danske udfordringer på iværksætterområdet ved at igangsætte analyser og redegørelser.

## F) Vækstiværksætteren skal være international fra første dag

Hjemmemarkedet i Danmark har ikke en størrelse, der gør det muligt at skalere virksomheder tilstrækkeligt. De danske iværksættere er derfor allerede fra starten tvunget til at se ud over Danmarks grænser. Det begrænsede marked kan også have negative konsekvenser ift. markedsdynamikken, der også angives at være relativt lav i Danmark sammenlignet med de øvrige EU lande.

### Start-up Denmark program – de foreløbige erfaringer

Der er i alt givet 28 arbejds- og opholdstilladelser, siden ordningen trådte i kraft den 1. januar 2015 (12 i 2015 og 16 i 2016).

Ekspertpanelet under Erhvervsstyrelsen har behandlet 238 ansøgninger fordelt på 344 ansøgere (op til to personer kan ansøge sammen).

Ekspertpanelet har godkendt 52 ansøgninger fordelt på 81 ansøgere fra ikke-EU-lande.

Den danske ordning er alene en screeningsordning, hvor andre lande – herunder Chile – har ordninger, der inkluderer forskellige typer incitamentsprogrammer til at tiltrække iværksætterne.

Ifølge lovgrundlaget for Start-up Denmark kan der gives 50 arbejds- og opholdstilladelser per kalenderår. Da ordningen pt. er vedtaget til at løbe over en treårig forsøgsperiode, er det altså relativt begrænset, hvor mange tilladelser der kan gives.

Kilde: Erhvervsstyrelsen

IDA-anbefaler:

1. Etablerer et iværksætterprogram i stil med "Start-up Chile" og "Start-up Brasil". Programmet skal invitere iværksættere både fra Danmark og resten af verden til at komme og starte egen virksomhed op. Guleroden er en opholdstilladelse og minimum 300.000 kr. i lånekapital til at etablere og udvikle sin virksomhed. Dertil kommer gratis lokaler, sparring m.m.
2. De regionale væksthuse skal forpligtes til at gøre de mindre iværksættervirksomheder opmærksom på værdien af standarder og lave et strategisk samarbejde med Dansk Standard med hensyn til at tilbyde særlige ydelser til de mindre produktionsvirksomheder. Derigennem får iværksætteren det nemmere ved at indgå i globale værdikæder.



**Ingeniørforeningen, IDA**

April 2016

Kalvebod brygge 31-33  
1780 København V

Telefon 33 18 48 48  
Fax 33 18 48 99

E-mail: [ida@da.dk](mailto:ida@da.dk)