

10. Iværksætterindsats og vækstvirksomheder

Iværksætterindsats og vækstvirksomheder

Vækstvirksomheder og iværksættere er med til at skabe effektiv konkurrence i økonomien ved at udvikle nye innovative løsninger. Virksomhederne udfordrer de øvrige virksomheder til også at forny sig og øge produktiviteten. På den måde er vækstvirksomheder og iværksættere både direkte og indirekte med til at skabe dynamik og vækst i dansk økonomi.

De centrale konklusioner i dette kapitel er:

- Danmark har en etableringsrate omkring OECD-gennemsnittet, men betydelig højere end i fx Sverige og Finland. Til gengæld er andelen af vækstvirksomheder i Danmark en smule under OECD-gennemsnittet og lavere end i fx Sverige og Norge.
- Få af de virksomheder, der starter op, ender med at leve op til kravene for at betegne sig vækstiværksætter. Antallet er faldet fra godt 200 i 2006 til knap 80 vækstiværksættere i 2015.
- Sverige har i perioden 2014-2016 haft markant flere mindre børsnoteringer end Danmark, når der tages højde for forskelle i BNP. Det kan blandt andet indikere, at det er nemmere at rejse kapital på børserne i Sverige end i Danmark for små virksomheder med et mindre kapitalbehov.

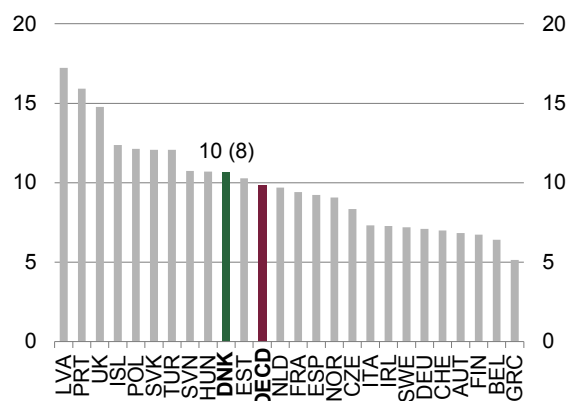
Nye virksomheder

Andelen af nyetablerede virksomheder i Danmark i forhold til aktive virksomheder ligger omkring OECD-gennemsnittet. Lande som Sverige, Tyskland og Finland, som Danmark ofte sammenlignes med, har en væsentlig lavere etableringsrate, se figur 10.1.

I 2015 er etableringsraten på knap 11 pct., hvilket er godt på niveau med de forgående år. I perioden 2009-2015 har etableringsraten i Danmark ligget stabilt omkring 10-12 pct., se Factbook.

➔ **Figur 10.1** Etableringsrate, 2015

Pct. af alle aktive virksomheder



Anm.: Nye virksomheder i pct. af samtlige aktive virksomheder. Nye virksomheder defineres som reelt nye virksomheder, der har været aktive i mindre end ét år. Afgrænsningen til reelt nye virksomheder betyder, at kun firmaer med et aktivitetsniveau som for første gang svarer til en arbejdsindsats på mindst 0,5 årsværk, er omfattet. Der afgrænses derfor fra hobby lignende firmaer med ingen eller ringe aktivitet, ligesom et firma, der opstår som følge af hel eller delvis overtagelse eller udskillelse af allerede igangværende aktiviteter, anses ikke for nyt. Øvrige landes opgørelser kan afvige fra den danske opgørelse.

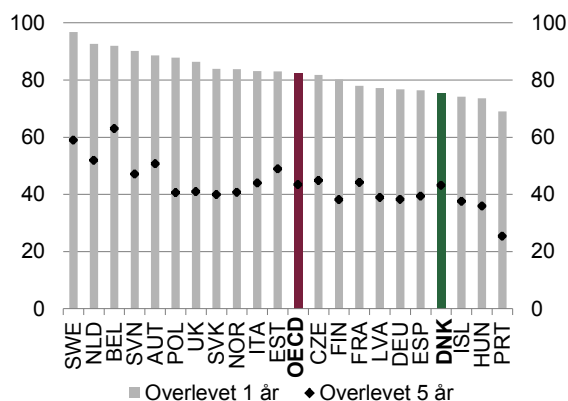
Kilde: Eurostat.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

Overlevelsesraten målt efter fem år for nye virksomheder etableret i 2010 ligger på linje med OECD-gennemsnittet. Til gengæld er andelen af virksomheder, der overlever første år, lavere i Danmark end OECD-gennemsnittet, se figur 10.2.

➔ **Figur 10.2** Overlevelsesrate (etableringsår 2010)

Andel af virksomheder, pct.



Anm.: Andel af nye virksomheder i 2010, der har overlevet henholdsvis et år (til 2011) og fem år (til 2015).

Kilde: Eurostat.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

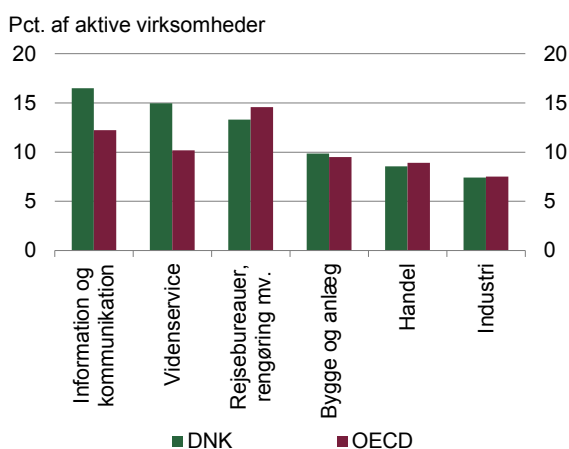
Det kan indikere, at de danske rammevilkår for nye selvstændigt erhvervsdrivende både er velfungerede og dynamiske. På den ene side afspejler en høj etableringsrate, at det er nemt at starte virksomhed, mens nye virksomheder på den anden side også afvikles.

10. Iværksætterindsats og vækstvirksomheder

hurtigt igen, hvis de ikke formår at klare sig på gældende konkurrencevilkår. Dermed styrkes forudsætningen for et iværksættermiljø præget af innovative og effektive virksomheder.

I 2015 var andelen af nyetablerede virksomheder inden for *information og kommunikation* og *vidensservice* i Danmark betydeligt højere end gennemsnittet i de øvrige OECD-lande. Når der ses på brancherne handel samt rejsebureauer, rengøring mv. ligger Danmark lavere end OECD-gennemsnittet for nyetablerede virksomheder, se figur 10.3.

➔ **Figur 10.3** Etableringsrate fordelt på brancher, 2015



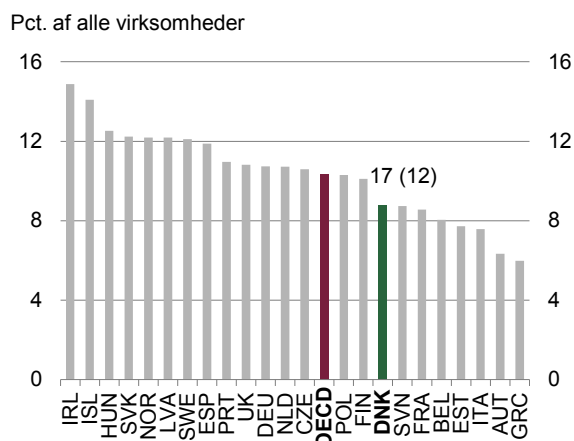
Anm.: Nyetablerede virksomheder som andel af aktive virksomheder i pct., fordelt på brancher. Brancheinddelingen tager udgangspunkt i en 19-gruppering fra Dansk Branchekode 2007.
Kilde: Eurostat.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

Vækstvirksomheder

Vækstvirksomheder defineres som virksomheder, der har mindst ti ansatte i vækstperiodens start og i en periode på tre år har haft en gennemsnitlig årlig vækst i antallet af ansatte på mindst 10 pct. Vækstvirksomheder kan både være nye og etablerede virksomheder.

I 2015 udgør vækstvirksomheder omkring 9 pct. af alle aktive danske virksomheder med mindst ti ansatte. Det placerer Danmark under OECD-gennemsnittet, se figur 10.4.

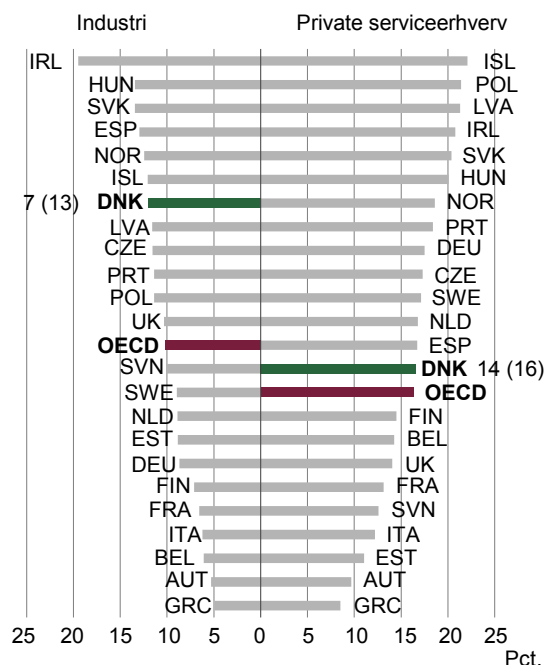
➔ **Figur 10.4** Vækstvirksomheder, 2015



Anm.: Vækstvirksomheder i pct. af aktive virksomheder, der uanset alder har mindst ti ansatte i startåret og i en periode på tre år har haft en gennemsnitlig årlig vækst i antallet af ansatte på mindst 10 pct. 2012 er startåret og 2015 er slutåret for den treårige vækstperiode. Opgørelsesmetoden er ændret siden Redegørelse om vækst og konkurrenceevne 2017.
Kilde: Eurostat.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

Danmark ligger på linje med OECD-gennemsnittet for andelen af vækstvirksomheder inden for private serviceerhverv og højere inden for industri, se figur 10.5.

➔ **Figur 10.5** Vækstvirksomheder i udvalgte erhverv, 2015



Anm.: Vækstvirksomheder i pct. af aktive virksomheder, der uanset alder har mindst ti ansatte i startåret og i en periode på tre år har haft en gennemsnitlig årlig vækst i antallet af ansatte på mindst 10 pct. 2012 er startåret og 2015 er slutåret for den treårige vækstperiode. Opgørelsesmetoden er ændret siden Redegørelse om vækst og konkurrenceevne 2017. Private serviceerhverv ekskluderer i denne opgørelse finansiell virksomhed og ejendomshandel.
Kilde: Eurostat.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

10. Iværksætterindsats og vækstvirksomheder

Vækstiværksættere

En vækstiværksætter defineres som en ny virksomhed, der opnår mindst ti ansatte inden for de første to leveår, og som derefter har en gennemsnitlig årlig vækst i antallet af ansatte på mindst 10 pct. over den efterfølgende treårige periode.

Antallet af vækstiværksættere viser, i modsætning til vækstvirksomheder, hvor mange nye virksomheder der inden for de første 4-5 år af deres levetid, har opnået en given vækst i antallet af ansatte.

Få af de virksomheder, der starter op, bliver vækstvirksomheder. Ud af de 37.906 reelt nye virksomheder i 2010-2011 havde 280 ultimo 2012 opnået mindst 10 ansatte, se Factbook. 79 af disse havde i 2015 oplevet en gennemsnitlig vækst på mindst 10 pct. årligt i antal ansatte over en treårig periode, se figur 10.6.

➔ **Figur 10.6** Vækstiværksættere, 2006-2015



Anm.: En vækstiværksætter defineres som en ny virksomhed, der opnår mindst ti ansatte inden for de første to leveår, og som derefter har en gennemsnitlig årlig vækst i antallet af ansatte på mindst 10 pct. over den efterfølgende treårige periode.
Kilde: Danmarks Statistik.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

Antallet af vækstiværksættere faldt betydeligt fra 2008 til 2009, hvilket blandt andet skal ses i lyset af konjunkturudviklingen. De seneste år har antallet ligget stabilt omkring 80-100 virksomheder årligt. Opgørelsen af vækstiværksættere betyder, at en eventuel konsekvens af de seneste års opsving i dansk økonomi først vil vise sig på antallet af vækstiværksættere efter nogle år.

Adgang til kapital

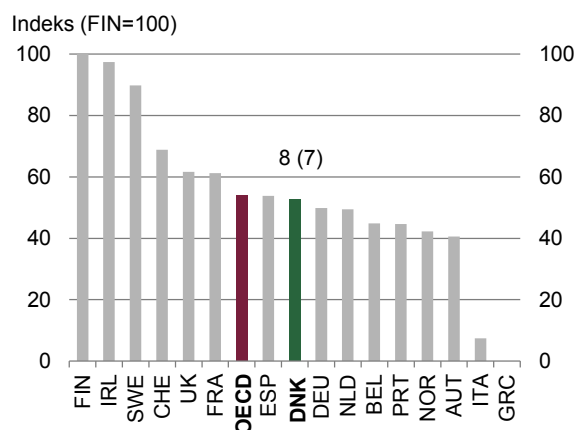
Adgang til kapital er en vigtig forudsætning for, at iværksættere og vækstvirksomheder kan udvikle deres virksomhed og få den til at vokse.

Investeringer i nystartede virksomheder kan være risikofyldte for investorer og långivere, da virksomhederne ofte kun har en kort indtjeningshistorik samt begrænsede aktiver at stille som pant. For iværksættervirksomheder kan det derfor være vanskeligt at få et almindeligt banklån. Egenkapitalinvesteringer, hvor investoren tager en del af risikoen med mulighed for at få del i en potentiel gevinst, kan således være en vigtig kilde til finansiering.

For vækstvirksomheders tidlige vækstfaser kan adgangen til venturekapital spille en særlig rolle, da ventureinvestorerne, udover kapital, i flere tilfælde også tilfører forretningsmæssige kompetencer til virksomheden. Venturekapital investeres ofte som egenkapitalindskud i mindre og/eller nyere virksomheder med en relativt høj risikoprofil.

Danske venturefondes investeringer i danske virksomheder har de seneste år ligget på ca. 600 mio. kr. årligt, se Factbook. Det danske niveau for ventureinvesteringer i perioden 2014-2016 målt i pct. af BNP ligger omkring OECD-gennemsnittet. Det er omkring samme niveau som i perioden 2013-2015. Investeringsniveauet i Danmark er højere end i fx Norge, men betydeligt lavere end i lande som Finland og Sverige, se figur 10.7.

➔ **Figur 10.7** Ventureinvesteringer i pct. af BNP, gns. for 2014-2016



Anm.: Figuren viser andelen af ventureinvesteringer i de pågældende lande – både fra indenlandske og udenlandske investorer – i pct. af BNP. Ventureinvesteringer er beregnet som et gennemsnit for årene 2014-2016. Det førende land (FIN) er sat til indeks 100. Investeringerne dækker både seed-, opstarts- og ekspansionsinvesteringer.
Kilde: Invest Europe.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

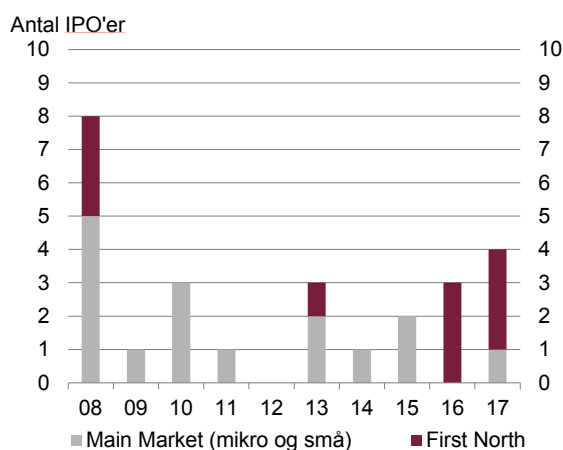
10. Iværksætterindsats og vækstvirksomheder

I virksomhedens senere vækstfaser er det en mulighed at rejse kapital på børsene. Gode muligheder for at rejse kapital på en børs kan samtidig have betydning for adgangen til kapital i tidligere faser. Det skyldes blandt andet, at gode exitmuligheder via fx børsmarkedet gør en tidlig investering mere attraktiv for investorer som fx venturefonde, der typisk har en afgrænset tidshorisont.

Nye, mindre virksomheder har sjældent behov for at rejse lige så store mængder af kapital som større virksomheder. Derfor noteres de ofte på børser, som er særligt målrettet SMV-segmentet, hvor der kan rejses mindre beløb ad gangen.

Antallet af mindre børsnoteringer i Danmark faldt i årene efter finanskrisen til et meget beskedent niveau. Siden 2012 er antallet af noteringer steget og har siden 2013 ligget på gennemsnitligt 2,6 noteringer årligt, se figur 10.8.

→ **Figur 10.8** Mikro og små børsnoteringer i Danmark, 2008-2017



Anm.: Opgørelsen for Main Market indeholder kun børsnoteringer (IPO'er), hvor størrelsen af kapitaludvidelsen er tilgængelig. Mikro og små er IPO'er med en værdi under 700 mio. kr. For First North er samtlige noteringer inkluderet. Opgørelsen medtager både nationale og internationale noteringer.

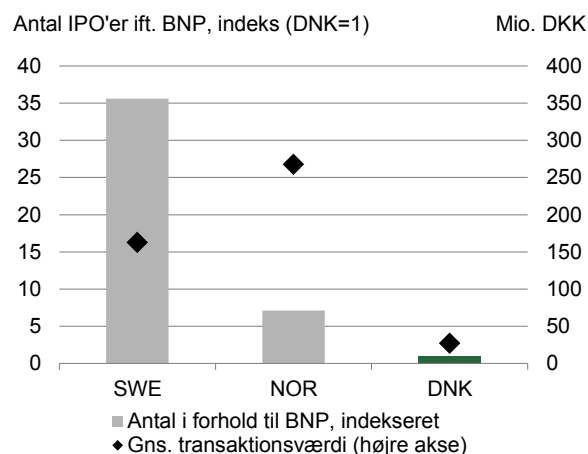
Kilde: Bureau van Dijk, Copenhagen Economics og egne opgørelser.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

Sammenlignet med Sverige og Norge placerer Danmark sig lavt, når der ses på antallet af mindre noteringer, se figur 10.9.

Særligt skiller Sverige sig ud med et højt antal mindre noteringer og en lav gennemsnitlig transaktionsværdi. Sverige har i perioden 2014-2016 haft 36 gange flere små noteringer end Danmark, når der tages højde for forskelle i BNP.

→ **Figur 10.9** Andel mikro og små børsnoteringer, 2014-2016



Anm.: Mikro og små er IPO'er med en værdi under 700 mio. kr. Opgørelse medtager både nationale og internationale noteringer på First North, Merkur og NGM. Dobbeltnoteringer og noteringer, hvor virksomheden tidligere har været noteret på en anden børs, er ikke medregnet. Dertil indeholder opgørelsen kun IPO'er, hvor størrelse af kapitaludvidelsen er tilgængelig. Såfremt der ikke eksisterer viden om transaktionsstørrelsen på handler fra de tre tilføjede børser, antages det, at IPO-værdien er under 700 mio. kr.

Kilde: Bureau van Dijk, Oslo Børs, Nasdaq, NGM, FESE database og Copenhagen Economics.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_10

Sverige placerer sig også bedre end Danmark i forhold til andre typer tilførsler af kapital.¹ Det kan indikere, at mindre, svenske virksomheder muligvis har bedre adgang til risikovillig kapital end danske.

¹ Copenhagen Economics for Erhvervsministeriet (2017), *Analyse af markederne for egenkapital i Danmark, Sverige, Norge, Holland og Tyskland*.