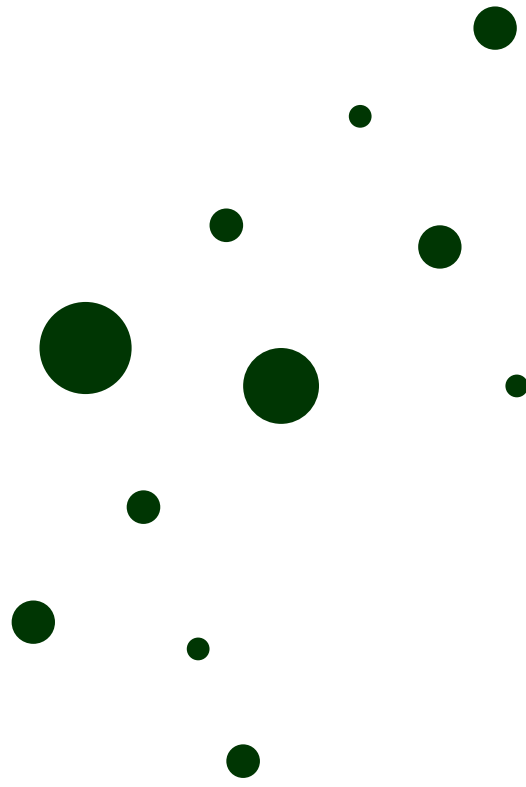


Vækstudfordringen

Iværksætter barometer 2017

Den nationale analyse af danske iværksætteres forventninger til omsætning, job, udfordringer og oplevelser af rammevilkår





Center for
VækstAnalyse

En del af Væksthus Sjælland

Marienbergvej 132, 2.
4760 Vordingborg
Tlf.: 55 35 30 35

info@vhsj.dk



IVÆRKSÆTTERBAROMETER 2017

Udarbejdet af Niels Bækgaard, Lill Andersen
og Sara Dolmer.

Marts 2017

Layout: Characterise.dk

**FOR YDERLIGERE INFORMATION,
KONTAKT:**

Center for VækstAnalyse
55 35 30 35
analyse@vhsj.dk
vaekstanalyse.dk

INDHOLD

- 04** **RESUMÉ – DE VIGTIGSTE
POINTER**
- 06** **DEL 1
IVÆRKSÆTTERI – SET FRA
ET SAMFUNDSØKONOMISK
SYNSPUNKT**
- 23** **DEL 2
IVÆRKSÆTTERNES
FORVENTNINGER TIL FREMTIDEN
– BAROMETER 2017**
- 51** **DEL 3
IVÆRKSÆTTER-DNA**
- 68** **BILAG: OM UNDERSØGELSEN**

DE VIGTIGSTE POINTER

KRAFTIGERE FREMGANG I IVÆRKSÆTTERIET END I SAMFUNDET GENERELT

Finanskrisen gik hårdt ud over iværksætteriet i Danmark, men siden 2009 har der været kraftigere fremgang i iværksætteriet end i aktivitetsniveauet i samfundet generelt. Der etableres især mange nye virksomheder inden for viden-service samt bygge og anlæg. Til gengæld etableres der stadig markant færre nye handelsvirksomheder end før finanskrisen. // [Se side 6-11.](#)

Hovedstadens iværksættere har den højeste vækst

Selvom Danmark er et lille land, så varierer antallet af nye virksomheder på tværs af regioner, og en stor del af iværksætteriet koncentrerer traditionelt i de store byer med Region Hovedstaden som det absolutte kraftcenter. Region Midtjylland og Region Sjælland blev kraftigt ramt af tilbageslaget i bygge- og anlægsbranchen i forbindelse med finanskrisen, men siden da har der været fremgang i iværksætteriet. I Region Syddanmark og Region Nordjylland er iværksætteriet i dag på nogenlunde samme niveau som for 15 år siden. // [Se side 12-13.](#)

Iværksætterne i land og by er lige ambitiøse

Selvom det er tydeligt, at de store byer, København i særdeleshed, trækker væksten i iværksætteriet, betyder det ikke, at ambitionerne er lavere på landet. Indekserer man iværksætterne ud fra yder-, mellem-, land- og bykommuner, er der lige mange vækstambitiøse og vækstpositive. Faktisk er andelen af vækstambitiøse højest i yderkommunerne. // [Se side 40-41.](#)

Eksporierende iværksættere vokser kraftigst, også på hjemmemarkedet

De iværksættere, som eksporterer, har en markant højere vækst end andre. Allerede i første leveår er omsætningen fire gange højere end for ikke-eksporterende virksomheder. Omsætningen er dog ikke trukket af den store efterspørgsel i udlandet, men til gengæld af en højere vækst på hjemmemarkedet. De eksporterende iværksættere ansætter også flere medarbejdere end andre.

Eksporativ virksomhederne vokser også på langt sigt. Den ikke-eksporterende iværksætter har en vækst i omsætningen på 1,9% om året fra det fjerde til det tiende leveår. Den eksporterende iværksætter har en vækst på 9,4% i samme periode. // [Se side 14-17.](#)

Danmark ligger i international iværksætteritop

Sammenligner vi iværksætteriet i Danmark med de øvrige EU-lande (plus Norge og Schweiz), så ligger Danmark i top 10 i forhold til etableringsrate og overlevelsesrate efter 5 år. Ser vi på etableringsraten, så er det kun Storbritannien af de lande, vi normalt sammenligner os med, som har en højere etableringsrate end Danmark. Ser vi på overlevelsesraten for 5 år gamle virksomheder, så er det kun Sverige og Holland (af de lande, som vi plejer at sammenligne os med), som har en højere overlevelsesrate end Danmark. En medvirkende årsag til den fine placering er et godt og positivt iværksætttermiljø, og her indtager Danmark en 5. plads på GEDI's liste over gode iværksætterkulturer. // [Se side 20-21.](#)

STORT SET UÆNDRET OPTIMISME

De adspurgte iværksættere i Iværksætterbarometeret 2017 er stort set lige så optimistiske som i Iværksætterbarometeret 2016, men de har dog nedjusteret forventningerne en smule. En årsag hertil kan være øget usikkerhed om afsætningsmulighederne fremover i lyset af fx Brexit og diskussionerne om de internationale frihandelsaftaler. Dertil tegner der sig et billede af, at jo ældre virksomheden er, jo mindre vækstoptimistisk er iværksætteren. // [Se side 23-25.](#)

DE UNGE IVERKSÆTTERE ER MEST OPTIMISTISKE

Iværksætterens alder har også betydning for, hvor optimistisk han/hun er. De helt unge iværksættere født i perioden 1990-1999 er de mest optimistiske i stikprøven. Ser vi på branchefordelingen, så er iværksættere inden for industri og kommunikation de mest vækstoptimistiske, hvorimod iværksættere inden for bygge- og anlægsbranchen er mindre optimistiske. // [Se side 27-29.](#)

FLERE EJERE ER LIG MED HØJERE AMBITIONER

I Iværksætterbarometeret 2017 er der også en tendens til, at jo flere ejere en iværksættervirksomhed har, jo mere vækstoptimistiske er de. Iværksættere af virksomheder med 3 eller flere ejere er de mest optimistiske, men der ses faktisk allerede en stigning i vækstoptimismen, når ejerstrukturen ændres fra én til to ejere. Denne optimisme er ikke kun begrænset til den fremtidige omsætning i virksomheden, men gælder også for den fremtidige medarbejderstab. // [Se side 34-35.](#)

SALG OG MARKETING ER DEN STØRSTE UDFORDRING

I forhold til sidste år, oplever iværksætterne i 2017 større udfordringer med at rekruttere kvalificeret arbejdskraft, mens udfordringerne i forbindelse med kapitalfremskaffelse er reduceret. Den største udfordring for iværksætterne anno 2017 er ikke overraskende salg og marketing. Især de vækstambitiøse og

de vækstoptimistiske forventer udfordringer med salg og marketing i løbet af de næste 12 måneder. 36% af de adspurgte iværksættere ser det som en udfordring i løbet af de næste 12 måneder. // [Se side 42-44.](#)

RAMMEVILKÅR: BESKATNING OG FINANSIERING ER EN UDFORDRING

Danmark er et af de bedste lande at opstarte ny virksomhed i. Spørgsmålet er, om iværksætterne er enige i den vurdering. Vi har derfor spurgt iværksætterne om, hvordan de oplever rammevilkårene i Danmark. Her peger langt størstedelen på beskatning og finansiering som de største udfordringer. Forholdene vedrørende moms og registreringer anses for at være middel eller over middel. // [Se side 49.](#)

DNA: VÆKSTAMBITIØSE IVERKSÆTTERE ER MERE RISIKOVILLIGE

Som noget nyt i Iværksætterbarometeret har vi i år spurgt iværksætterne om en række forhold og omstændigheder, som er vigtige for dem som iværksættere. Iværksættere er ofte set som individualister, som holder af at vise sig selv frem. Dette afvises i vores undersøgelse. En iværksætter er kendetegnet ved fleksibilitet, handlekraftig, iderig, social og villig til at arbejde hårdt for at nå sine mål. Den vækstambitiøse iværksætter er desuden mere risikovillig end den gennemsnitlige iværksætter. // [Se side 52-54.](#)

ERFARING OG UDDANNELSE ER DE VIGTIGSTE OMSTÆNDIGHEDER

Iværksættere peger på erfaring fra tidligere job, uddannelse og opsparing som de vigtigste omstændigheder, når det kommer til det at starte egen virksomhed. Motivationen for at blive iværksætter er friheden ift. arbejdstid, faglighed og trangen til at skabe noget. Motiver går igen på tværs af iværksætternes brancher og fremtidsforventninger. // [Se side 60-61 og 64-65.](#)

DEL 1: IVÆRKSÆTTERI – SET FRA ET SAMFUNDSØKONOMISK SYNSPUNKT

IVÆRKSÆTTERIETS BETYDNING FOR SAMFUNDET

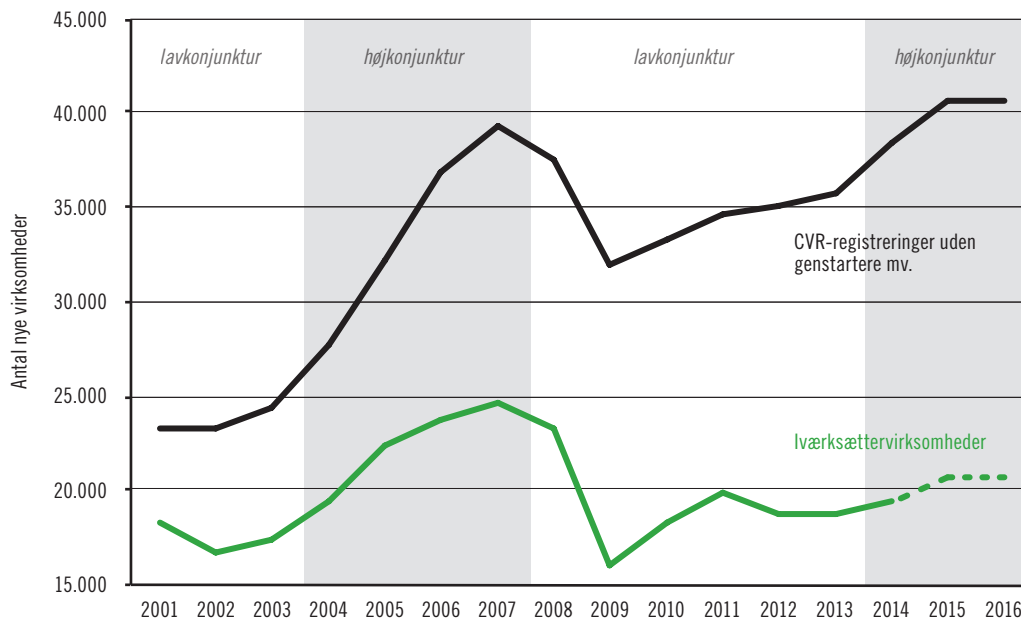
Finanskrisen gik hårdt ud over iværksætteriet i Danmark. Men siden 2009 har der været kraftigere fremgang i iværksætteriet end i samfundet generelt. De nye virksomheder bidrager i høj grad til jobskabelsen og virksomhedsdynamikken i erhvervs-livet, og de skaber indtægter og forbrugsmuligheder for en stor del af befolkningen.

Iværksætteriet er en drivkraft for et samfund. Det er med til at sikre, at uudnyttede muligheder og ressourcer bliver sat i bevægelse til nytte ikke kun for iværksætteren selv, men for hele samfundet. Iværksætteren har en særlig rolle i samfundsøkonomien. En rolle, som bl.a. består i at sætte alt på et bræt og omsætte risikovillig kapital til indkomst og arbejdspladser.

Figur 1.1. viser udviklingen i iværksætteriet i Danmark siden 2001 målt på antallet af nystartede virksomheder. Antallet af nye virksomheder måles dels ved antal CVR-registreringer, der i vores udgave er rensset for bl.a. genstartere, visse virksomhedsformer og brancher, og dels ved antal reelt aktive nye virksomheder på baggrund af Danmarks Statistiks iværksætterdatabase.¹

1. Genstartere er virksomheder, der lukker ned og starter op igen på et senere tidspunkt med samme CVR-nummer. Iværksætterbrancherne er afgrænset af brancher og virksomhedsformer, og omfatter fx ikke virksomheder inden for primære erhverv, offentlige enheder og foreninger. Desuden er ejerformer som fx personligt ejede mindre virksomheder frasorteret.

→ *Iværksætteriet blev hårdt ramt af finanskrisen, men siden da er antallet af reelt aktive nye virksomheder vokset med gennemsnitligt 3.6% om året (fra 2009 til 2016).*



FIGUR 1.1
Udvikling i
iværksætteriet
2001-2016

Kilde: eStatistik på baggrund af data fra Danmarks Statistik og CVR-registret.

Anm.: Antallet af iværksættervirksomheder i 2015 og 2016 er estimeret på baggrund af udviklingen i antal CVR-registreringer inden for markedsmæssige erhverv rensset for bl.a. genstartere og personligt ejede mindre virksomheder.

IVÆRKSÆTTERE MED REEL ØKONOMISK AKTIVITET

Statistikken over antallet af reelt aktive nye virksomheder – i figur 1.1 præsenteret ved den nederste kurve - giver et troværdigt billede af, hvor mange registrerede nye virksomheder, der reelt genererer omsætning. Kun nye virksomheder, der har præsteret en omsætning, der svarer til minimum 0,5 årsværk i løbet af året, indgår i statistikken.

Når antallet af CVR-registreringer alligevel inddrages i statistikken, skyldes det, at udviklingen i CVR-registreringer følger antallet af reelt aktive nye virksomheder tæt. Vi har derfor estimeret antallet af reelt aktive nye virksomheder i 2015 og 2016 ud fra udviklingen i CVR-registreringerne. Fremskrivning er markeret ved den stiplede linje i figur 1.1.

IVÆRKSÆTTERIET FØLGER KONJUNKTURERNE

Som det fremgår af figur 1.1, er der en klar positiv sammenhæng mellem den generelle konjunktursituation og iværksætteriet. Når der generelt set er gang i hjulene, så smitter det af på iværksætterlysten. Det så vi under højkonjunktoren i årene 2004-2007, hvor antallet af reelt aktive nye virksomheder steg med næsten 9% om året.

I de omkringliggende lavkonjunkturperioder (2001-2003 og 2008-2013) var der en langt mere afdæmpet lyst til at starte nye virksomheder i Danmark. Så på trods af, at det er sværere at finde job under en lavkonjunktur, så gør de dårlige afsætningsmuligheder det mindre attraktivt at starte ny virksomhed. I lande uden socialt sikkerhedsnet kan man opleve det omvendte, fordi alternativet er ingen indkomst.

FINANSKRISEN GIK HÅRDT UD OVER IVÆRKSÆTTERIET

I 2009 blev der startet 34% færre reelt aktive nye virksomheder end blot to år tidligere i 2007. Iværksætteriet blev dermed reduceret med en tredjedel på blot to år.

To faktorer forklarer den kraftige tilbagegang. For det første rammes iværksætteriet særlig hårdt, når tilgængelig risikovillig kapital til opstart og opskalering er knap. Den anden årsag er den faldende efterspørgsel efter varer og tjenester fra såvel husholdninger som virksomheder, som begrænser iværksætternes grobund og muligheder.

Siden 2009 er antallet af iværksættere steget igen. Frem til 2014 steg antallet af reelt aktive nye virksomheder med gennemsnitligt 3,8% om året. Til sammenligning steg den samlede økonomiske aktivitet i Danmark, der måles ved bruttonationalproduktet (BNP), kun med gennemsnitligt 1,2% fra 2009 til 2014.² Vi forventer, at den positive udvikling i iværksætteriet er fortsat i 2015 og 2016, således at der i 2016 er oprettet mere end 4.000 flere reelt aktive nye virksomheder end i kriseåret 2009.

CVR-REGISTRERINGER BOOSTET AF IVS'ER

Den store vækst i antallet af CVR-registreringer de seneste år skal ses på baggrund af de ændrede strukturer for oprettelse af virksomheder. Det gælder særligt personligt ejede mindre virksomheder og iværksætterselskaber. I vores opgørelse er registrering af personligt ejede mindre virksomheder sorteret fra, da et fåtal af disse forventes at skabe en omsætning svarende til minimum et halvt årsværk i løbet af det første år.

Til gengæld tegner iværksætterselskaberne sig for en betydelig del af stigningen siden 2013. Frem til og med 2016 er der stiftet ca. 21.000 iværksætterselskaber, og selvom det har medført en reduktion i nogle af de andre virksomhedsformer, ser vi et spring i antallet af CVR-registreringer i 2014 og 2015. Det er altså tydeligt, at de nye virksomhedsformer har medført et boost i CVR registreringerne, men ikke alle de nyregistrerede virksomheder har en omsætning, der klassificerer dem som reelt aktive virksomheder.

2. Kilde: Danmarks Statistik, årligt nationalregnskab. BNP er opgjort i kædede værdier, hvorved prisudviklingen er fjernet.



IVÆRKSÆTTERNE SKABER JOB!

Set fra et samfundsøkonomisk perspektiv, er det afgørende, at den øgede aktivitet i erhvervslivet omsættes til job- og værdiskabelse. Og det gør den! I 2014 stod virksomheder etableret i perioden 2004-2013 for 13% af alle job i erhvervslivet i Danmark. Hver iværksætterårgang stod for mellem 22.000 og 28.000 job, undtagen årgang 2009, som var meget lille.

To modsatrettede effekter bevirker, at fx årgang 2007 og 2013 står for stort set det samme antal job i 2014, ca. 27.000. For det første er en større andel af den gamle årgang bukket under i løbet af årene, hvilket trækker i retning af færre job i årgang-2007-virksomhederne. I modsat retning trækker imidlertid, at årgang 2007 har haft længere tid til at opbygge fx kundekreds og produktionskapacitet, således at de virksomheder, der har overlevet, generelt er større end de nyetablerede virksomheder fra årgang 2013.

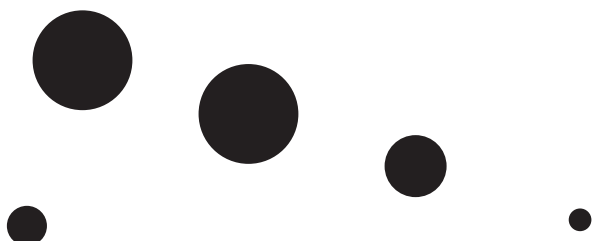
Derfor er omfanget af nyetableringer og de nye virksomheders overlevelsesrate i form af iværksætternes muligheder og ambitioner i forhold til opskalering af stor betydning for iværksætteriets samfundsøkonomiske betydning. Emner, der alle berøres i de følgende afsnit.

PRODUKTIVITET OG IVÆRKSÆTTERI

Iværksætteri bidrager også til den langsigtede produktivitsudvikling i samfundet. Nye virksomheder udfordrer eksisterende virksomheder og øger konkurrencen. Det bevirker, at lavproduktive virksomheder lukker, mens de virksomheder, der forbliver aktive, tvinges til at fokusere på en effektiv produktionsproces og produktudvikling for at forblive aktive spillere på markedet.

Iværksætteri er således en uundværlig kilde til virksomhedsdynamik og produktivitsvækst. Et studie af produktivitsudviklingen i 20 OECD-lande bekræfter, at iværksætteri har en signifikant effekt på den langsigtede produktivitsvækst.³ Selv når man inkorporerer alle de sædvanlige faktorer som forskning og udvikling, human capital og catching-up, forbliver iværksætteri en produktivitsdriver.

3. Hugo Erken, Piet Donselaar og Roy Thurik (2016) "Total factor productivity and the role of entrepreneurship", The Journal of Technology Transfer.



BRANCHEFORDELING

Siden finanskrisen er der etableret mange nye virksomheder inden for vidensservice. Iværksætteri inden for bygge- og anlægsbranchen blev rigtig hårdt ramt af finanskrisen, men har været i støt fremgang siden. Til gengæld etableres der stadig markant færre nye handelsvirksomheder end før finanskrisen.

Ligesom eksisterende virksomheders afsætningsmuligheder afhænger af konjunktursituationen, så gør mulighederne for at starte ny virksomhed det også. Og ligesom tilfældet er blandt de gamle virksomheder, så er nogle brancher mere konjunkturfølsomme end andre. I figur 1.2 ses et udpluk af iværksætterbrancher, der hver især udviser tydelige konjunkturmønstre.

DET KONJUNKTURFØLSOMME BYGGERI

Byggeriet er meget følsomt over for konjunkturudsving. I årene op til finanskrisen steg ejendomspriserne kraftigt, og der var gode muligheder for at lånefinansiere byggeprojekter. Derfor steg efterspørgslen efter reparationer, vedligehold og nybyggeri. Bygge- og anlægsbranchen oplevede i de år en meget stor tilgang af nye virksomheder. Således steg antallet af nyetablerede bygge- og anlægsvirksomheder med over 16% om året fra 2004 til 2007.

I 2006 blev der etableret rekordmange nye bygge- og anlægsvirksomheder – 4.600 – hvilket er 69% flere end blot to år tidligere. Lige så voldsomt ramte tilbageslaget byggeriet i forbindelse med finanskrisen. Fra 2007 til 2009 faldt iværksætteri med 35% om året. Særligt drastisk var en nærmest opbremsning i tilgangen af nye virksomheder i 2009, hvor der kun blev etableret 1.900 nye virksomheder.

I et historisk perspektiv er det imidlertid snarere omfanget af iværksætteri inden for bygge- og anlægsbranchen i årene op til finanskrisen, der fremstår ekstrem, end det er situationen siden finanskrisen. Der var tale om en voldsom overophedning, som fik en pludselig afslutning. Siden 2009 er lysten og mulighederne for iværksætteri inden for bygge- og anlægsbranchen stille og roligt vendt tilbage, og i dag er der godt gang i nyetableringerne. Således forventer vi, at der i 2016 blev etableret ca. 2.900 nye bygge- og anlægsvirksomheder, hvilket er markant flere end i årene før 2004.

IVÆRKSÆTTERI OG KONJUNKTURER GENERELT

Byggebranchen er ikke ene om at være følsom over for konjunkturudviklingen. Alle brancher er jo i mere eller mindre grad afhængig af en løbende, aktuel efterspørgsel efter de varer eller serviceydelser, som de udbyder. Men ikke alle efterspørgselskomponenter rammes så hårdt som byggeprojekter gjorde under finanskrisen. Fx er der grænser for, hvor meget en virksomhed kan skære ned på regnskab, revision og bogføring. Derfor blev vidensservice ikke ramt så hårdt af finanskrisen.

HØJERE GRAD AF SPECIALISERING LØFTER IVÆRKSÆTTERIET

Finanskrisen eskalerede en tendens, vi havde set i flere år, at industrivirksomhederne i højere grad specialiserer sig og koncentrerer sig om selve fremstillingsprocessen, mens serviceydelser som regnskab, IT og reklame købes hos eksterne leverandører.

Den udvikling har bidraget til en vækst på over 5% om året i antallet af nye virksomheder inden for vidensservice siden 2009. I dag etableres der hvert år flere vidensservicevirksomheder end der etableres henholdsvis handels- og bygge- og anlægsvirksomheder. Samlet udgør nyetableringer inden for vidensservice ca. 19% af alle nyetableringer.

1000 NYE INDUSTRIVIRKSOMHEDER

Der etableres traditionelt relativt få industrivirksomheder. I hele perioden 2001-2016 er der i 12 ud af 16 år etableret under 1.000 nye industrivirksomheder om året. Til gengæld er den gennemsnitlige industrivirksomhed langt større end den gennemsnitlige servicevirksomhed lige fra opstart. Det er en naturlig konsekvens af, at fremstilling typisk kræver mere materiel end produktion af serviceydelser gør. Det er kun rentabelt at opstarte en industrivirksomhed, hvis der fra starten kan opnås et vist minimum af omsætning. Dermed skaber en ny industrivirksomhed fra starten typisk flere job og mere omsætning end en ny servicevirksomhed.

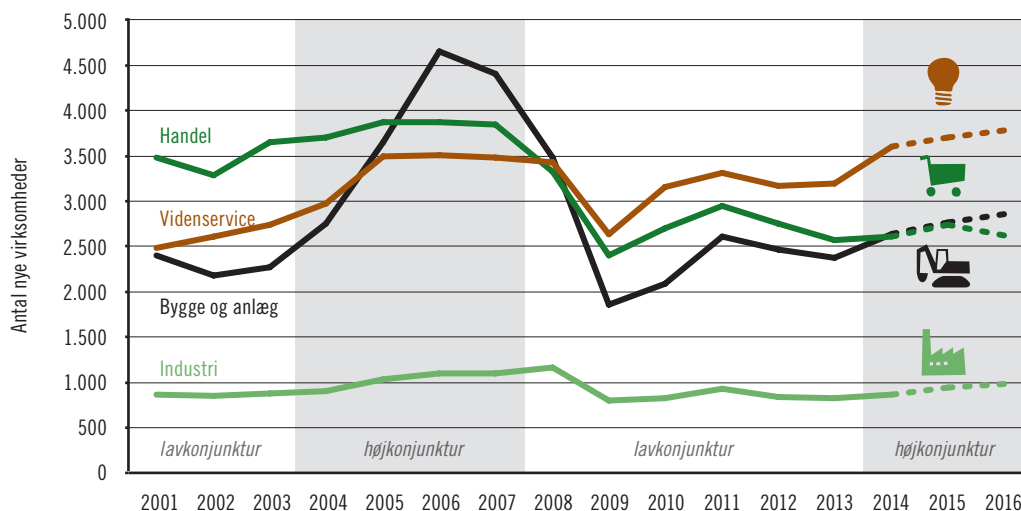
Også iværksætteri inden for industrien blev kraftigt ramt af finanskrisen. Antallet af nyetableringer faldt med 32% i 2009, hvor der blev etableret under 800 nye industrivirksomheder. Siden da er iværksætteri inden for industribranchen steget med 3,1% om året, og i 2016 forventer vi, at vi igen er tæt på 1.000 nye industrivirksomheder.

FÅ NYE HANDELSVIRKSOMHEDER EFTER KRISEN

Det har været svært at få gang i etablering af nye handelsvirksomheder siden finanskrisen. Den årlige vækst i iværksætteri har kun været på 1,3% siden 2009, og i 2016 blev der kun etableret 200 flere nye handelsvirksomheder end i 2009. Det er samtidig 1.000 færre end der gennemsnitligt blev etableret om året i perioden 2001-2007.

Forklaringer på denne udvikling omfatter den trøge udvikling i det private forbrug siden finanskrisen, som først for alvor er begyndt at stige de seneste par år. Den øgede konkurrence fra bl.a. internet-handel, gør det desuden vanskeligt at etablere traditionelle små detailhandelsbutikker i provinsen.

→ *Det var især en kraftig tilbagegang i antal nyetableringer inden for bygge- og anlægsbranchen, der gav opbremsningen i iværksætteri i 2009. Siden har såvel bygge- og anlægsbranchen som vidensservice bidraget til fremgangen.*



FIGUR 1.2
Udvikling i iværksætteri på tværs af brancher

Kilde: eStatistik på baggrund af data fra Danmarks Statistik.

Anm.: Antallet af iværksættervirksomheder i 2015 og 2016 er estimeret på baggrund af udviklingen i antal CVR-registreringer inden for markedsfølsomme erhverv rensset for bl.a. genstartere og personligt ejede mindre virksomheder. Markedsfølsomme brancher afgrænses af brancher og virksomhedsformer, og omfatter fx ikke virksomheder inden for primære erhverv samt offentlige enheder.

REGIONALE ASPEKTER

Selvom Danmark er et lille land, så varierer antallet af nye virksomheder på tværs af regioner, og hovedstadsregionen er en vigtig driver for iværksætteri. Efter finanskrisen er det billede blevet endnu mere tydeligt.

Danmark er et lille land. I modsætning til mange af vore nabolande kan de fleste steder i landet nås på en enkelt dag. Den infrastrukturelle fordel kunne man forvente ville skabe et ensartet og homogent erhvervsliv på tværs af landet. Dette er i nogen grad sandt. Men når de danske regioner sammenlignes, fremtræder der trods alt en del områder, som afviger fra hinanden.

I Danmark er de økonomiske drivkræfter centreret omkring de store byer, specielt hovedstadsområdet og Århus. Især er Region Hovedstaden vigtig for iværksætteriet, idet over 40% af alle iværksættervirksomheder grundlægges i denne region. Til sammenligning fylder iværksætterne i Region Midtjylland, der kommer næst efter med hensyn til antal nye virksomheder, ca. 20%, mens de øvrige regioner står for mellem 8 og 16%.

HOVEDSTADEN SOM DRIVER FOR IVÆRKSÆTTERIET

Siden finanskrisen er Region Hovedstaden blevet en endnu vigtigere driver for iværksætteri end tidligere. Således er antallet af nye virksomheder i hovedstadsregionen steget med over 5% om året siden 2009, hvilket er et godt stykke over landsgennemsnittet på 3,6%. En stor del af de mange nye virksomheder inden for vidensservice er startet op her.

Den kraftige vækst i antallet af nye virksomheder i Region Hovedstaden afspejler udviklingen i den generelle økonomiske aktivitet i erhvervslivet, som også er steget kraftigere i Hovedstaden end i andre dele af landet.⁴

Som følge af det kraftige tilbageslag i bygge- og anlægsbranchen blev iværksætteriet i Region Midtjylland og Region Sjælland hårdt ramt i forbindelse med finanskrisen. Således faldt antallet af nye virksomheder i begge regioner med 34% fra 2008 til 2009. Siden da har der været lidt kraftigere fremgang på Sjælland, hvor antallet af nyetableringer er steget med gennemsnitligt 3,7% om året mod 2,9% i Region Midtjylland.

I de tre regioner, Hovedstaden, Sjælland og Midtjylland, er etableringsraten for nye virksomheder over 7%, hvor Region Hovedstaden er i top med en etableringsrate på hele 9,2 % i gennemsnit i perioden 2010-2014.⁵

I Region Nordjylland og Syddanmark var etableringsraten gennemsnitlig hhv. 6,4 og 6,6% i perioden 2010-2014. Iværksætteriet i de to regioner blev næsten lige så kraftigt ramt som tilfældet var i Region Sjælland og Region Midtjylland. Men der har generelt været mindre fremgang i iværksætteriet i de seneste år end i de øvrige regioner.

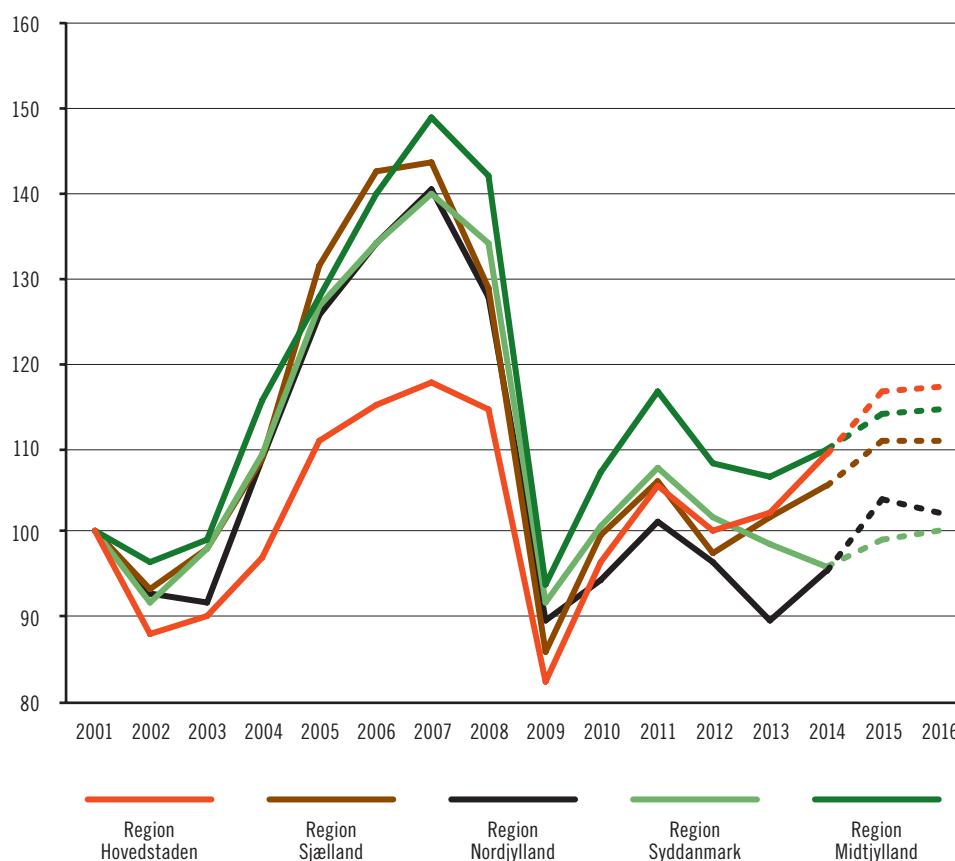
4. Udviklingen i erhvervslivets økonomiske aktivitet er målt ved bruttoværditilvæksten i kædede værdier i de private brancher. Kilden er Danmarks Statistiks regionale regnskaber.

5. Etableringsraten er andelen af nyetablerede virksomheder i forhold til det samlede antal virksomheder. Kilden til opgørelsen er eStatistik på baggrund af data fra Danmarks Statistik.

FINANSKRISEN RAMTE HOVEDSTADENS IVÆRKSÆTTERI MILDERE

Særligt for Region Hovedstaden er, at iværksætteriet ikke voksede så kraftigt op til finanskrisen som i de øvrige regioner. Til gengæld ramte finanskrisen heller ikke så kraftigt her. En stor del af forklaringen skal findes i erhvervsstrukturen med relativt få bygge- og anlægsvirksomheder i Hovedstaden. De gode muligheder for lønmodtagerbeskæftigelse for personer med en videregående uddannelse i de år kan også tænkes at have lagt en dæmper på lysten til at starte egen virksomhed.

→ *Iværksætteriet i Region Hovedstaden blev ramt mindre massivt af finanskrisen end de øvrige regioner, og siden da har hovedstadsregionen også haft den kraftigste fremgang.*



FIGUR 1.3.
Udvikling i iværksætteriet på tværs af de danske regioner. Indeks 2001 = 100

Kilde: eStatistik på baggrund af data fra Danmarks Statistik.

Anm.: Antallet af iværksættervirksomheder i 2015 og 2016 er estimeret på baggrund af udviklingen i antal CVR-registreringer inden for markedsmæssige erhverv renset for bl.a. genstartere og personligt ejede mindre virksomheder. Markedsmæssige brancher afgrænses af brancher og virksomhedsformer, og omfatter fx ikke virksomheder inden for primære erhverv samt offentlige enheder.

IVÆRKSÆTTERNES UDVIKLING

Det er især i de første leveår, at iværksættervirksomheder vokser kraftigt. Eksportiværksættere vokser kraftigere end iværksættere, der udelukkende afsætter deres produkter på hjemmemarkedet. Væksten hos eksportiværksætterne stammer primært fra indenlandsk omsætning.

Hvad kan en virksomhed forvente, når den starter op? Ud af 100 virksomheder, hvor mange vil så være tilbage, når to eller fem år er gået, og hvordan vil fremtiden da se ud? Hvor lang tid bruger iværksætterne på at skabe vækst – i omsætning og medarbejdere?

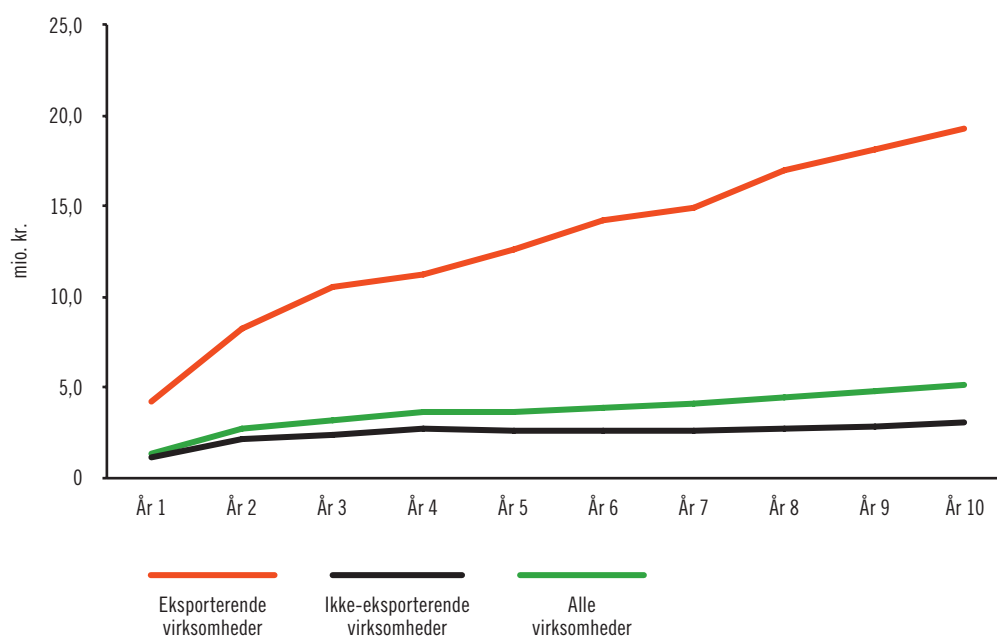
Som det fremgår af figur 1.4, så stiger den gennemsnitlige omsætning pr. virksomhed ganske markant i virksomhedens første leveår. Således fordobles omsætningen fra år 1 til år 2, og i de efterfølgende to år stiger omsætningen med over 10% om året. Det gælder uanset, om virksomheden har eksport eller ej.

EKSPORTIVÆRKSÆTTERNE VOKSER MARKANT MERE

De eksporterende iværksættere har allerede i deres første leveår ca. 4 gange så stor omsætning som de ikke eksporterende virksomheder. Det forhold er nogenlunde konstant frem til det fjerde leveår. Derefter opnår den eksporterende iværksætter endnu højere omsætningsvækst end hans/hendes ikke eksporterende kollega. Således har den ikke-eksporterende iværksætter en gennemsnitlig vækst i omsætningen på 1,9% om året fra det fjerde til det tiende leveår, hvor den eksporterende iværksætter opnår en omsætningsvækst på 9,4% om året i samme periode. Det svarer til, at den gennemsnitlige eksportiværksætter er blevet mere end 6 gange så stor som sin indenlandsk-orienterede kollega og omsætter for 16 mio. kr. mere i det tiende leveår.⁶

6. Disse tal er baseret på udviklingen blandt virksomheder etableret i perioden 2004-2014. Der er naturligt færre observationer af virksomheder med eksport ligesom der er færre observationer, jo ældre virksomheden er. Som følge heraf kan specielt udviklingen blandt eksportvirksomhederne og de ældre årgange være påvirket af få ekstreme observationer, fx meget store og succesfulde eksport-iværksættere, der trækker gennemsnittet opad.

→ Eksport-iværksætterne har fra starten en højere gennemsnitlig omsætning end de iværksættere, der udelukkende afsætter deres produkter på hjemmemarkedet, og forskellen øges over tid.



FIGUR 1.4
Gennemsnitlig omsætning efter virksomhedens alder

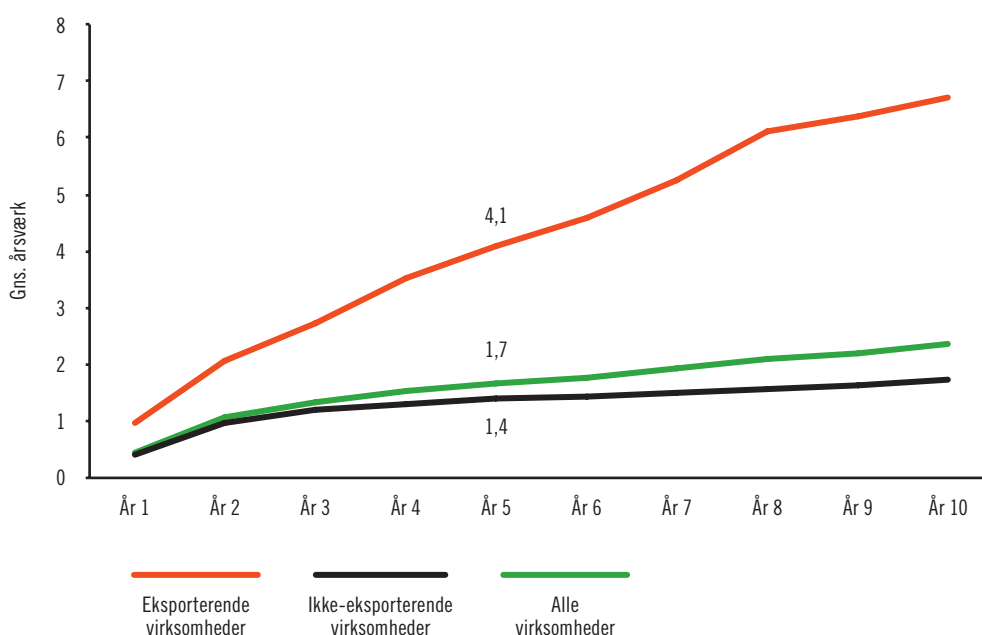
Kilde: eStatistik samt egne beregninger.

Anm.: Hvert år er udregnet som gennemsnit af tilgængelige observationer fra 2004 og frem. Der er kun inddraget private byerhverv. Serien er deflateret ved forbrugerprisindekset, så prisudviklingen er fjernet (2015-priser)..

EKSPORT OMSÆTTES TIL NYE MEDARBEJDERE

Den stigende omsætning omsættes til vækst i medarbejderstaben. Såvel de eksporterende som ikke-eksporterende virksomheder beskæftiger gennemsnitligt et årsværk eller derunder i deres første leveår. Men i år 5 beskæftiger de eksporterende virksomheder 4,1 årsværk og de ikke-eksporterende virksomheder 1,4 årsværk i gennemsnit.

→ Eksport-iværksætterne beskæftiger fra starten også flere årsværk end de iværksættere, der udelukkende afsætter deres produkter på hjemmemarkedet, og forskellen øges over tid.



FIGUR 1.5.
Gennemsnitlig
antal årsværk efter
virksomhedens alder

Kilde: eStatistik samt egne beregninger.

Anm.: Hvert år er udregnet som gennemsnit af tilgængelige observationer fra 2004 og frem. Der er kun inddraget private byerhverv.

SELF-EMPLOYMENT VS VÆKSTIVÆRKSÆTTERE

Der tegner sig dermed et billede af to typer af iværksættere: En stor gruppe af iværksættere er af typen *self-employment*, hvis primære formål er at sikre beskæftigelse til sig selv. Denne kategori udgør en stor del af den ikke-eksporterende gruppe af iværksættere.

Den anden kategori er de vækstiværksætterne, der kendetegnes ved at have ambitionen om at skabe en stor virksomhed med flere ansatte. For de eksporterende nyetablerede virksomheder, er det ofte denne ambition, der driver vækset fremad.

DE EKSPORTERENDE IVÆRKSÆTTERE VOKSER PÅ HJEMMEMARKEDET

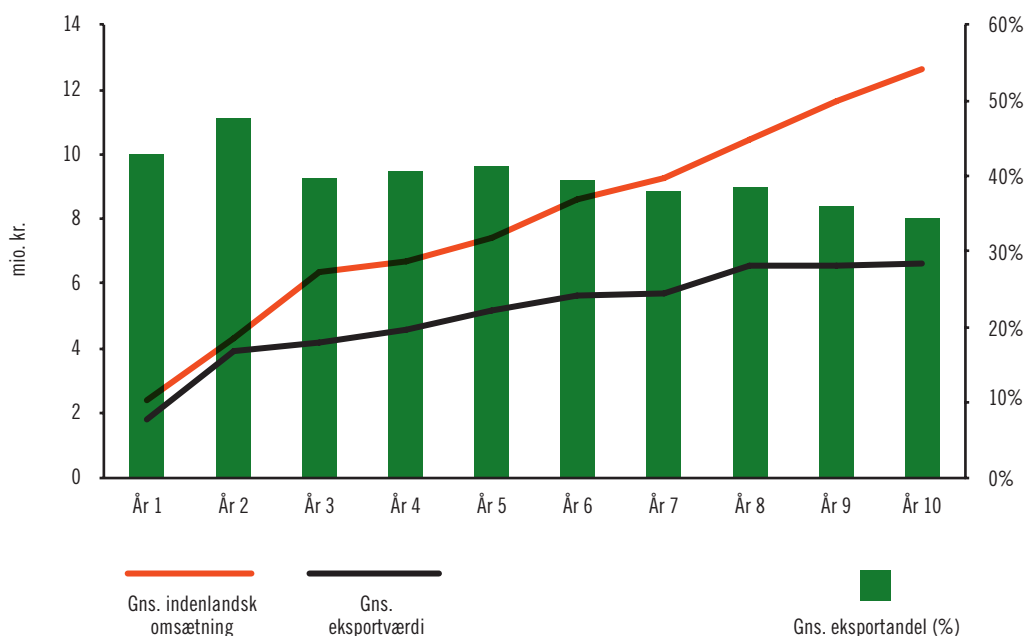
Særligt for de eksporterende virksomheder er, at omsætningsvæksten ikke primært stammer fra eksportmarkedet. Som det fremgår af figur 1.6, så er det især den indenlandske omsætning, der driver væksten blandt de eksporterende virksomheder.

Således vokser eksporten med gennemsnitligt 15% om året de første 10 leveår, mens den indenlandske omsætning vokser med 20% i samme periode, og i det tiende leveår udgør eksporten 35% af den samlede omsætning mod 43% i de helt nyetablerede virksomheder.

Gode rammer og muligheder på eksportmarkederne sikrer ikke kun eksportindtægter. Det øger iværksætternes muligheder for opskalering generelt; udviklingen i den indenlandske omsætning stiger i kraft af tilgang til eksportmarkedet.

Om det er de iværksættere, der er succesfulde indenlands, der søger udenfor landets grænser, eller om det er erfaringer fra de udenlandske markeder, der styrker virksomhederne indenlands, kan vi på baggrund af figur 1.6 ikke udtale os om. Men sammenhængen mellem vækst og engagement på eksportmarkedet er tydelig: eksport styrker konkurrenceevnen og væksten i en virksomhed betragteligt.

→ *Vækst i den indenlandske omsætning bidrager kraftigere til fremgang blandt eksport-iværksætterne end eksporten gør.*



FIGUR 1.6.
Omsætning for eksporterende virksomheder

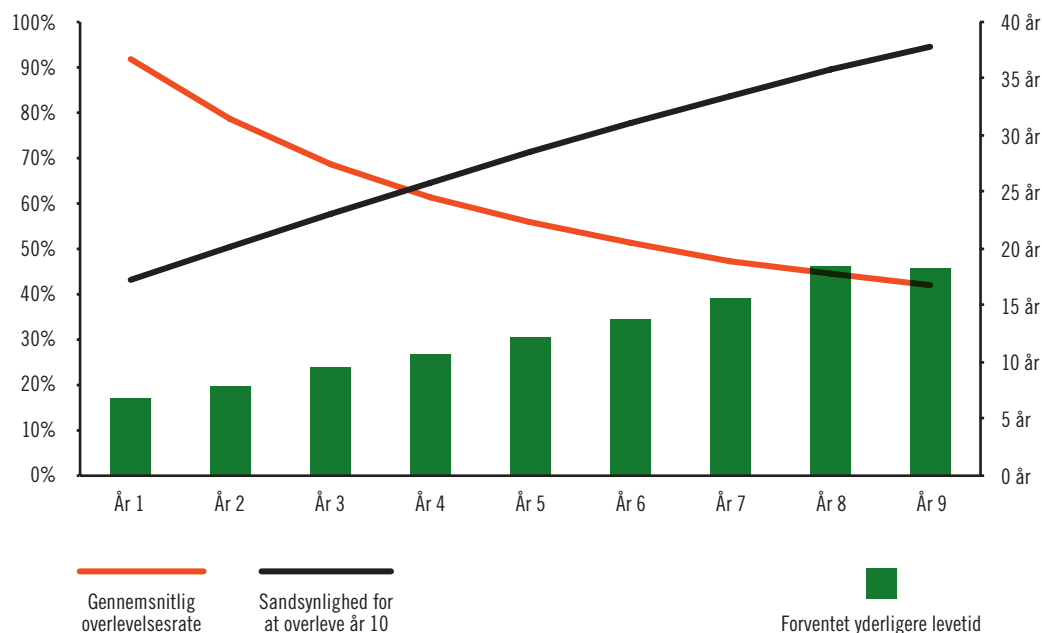
Kilde: eStatistik samt egne beregninger.

Anm.: Hvert år er udregnet som gennemsnit af tilgængelige observationer fra 2004 og frem. Der er kun inddraget private byrhverv. Serien er deflateret ved Forbrugerprisindeks (FPI).

En forudsætning for succesfuldt iværksætteri er naturligvis, at virksomheder overlever. Af figur 1.7 fremgår overlevelseshraten for virksomhederne i de enkelte år. Efter fem år vil 56% af iværksætterne fortsat være aktive. Som udgangspunkt har iværksætteren 43% chance for at overleve de første ti år, og en forventet levealder på 6,9 år. Men efter hvert år stiger sandsynligheden for at overleve år ti i kraft af, at færre og færre iværksættere falder fra som årene går. Derfor har virksomheder, der har klaret sig igennem år fem da også 71% chance for at klare den til og med år ti og kan forvente at leve i yderligere 12,2 år. Denne tendens stiger jo ældre årgangen af iværksættere bliver.

→ Hvis din virksomhed overlever år 5, så forventes din virksomhed at leve i yderligere 12,2 år.

FIGUR 1.7.
Overlevelseshrate



Kilde: eStatistik samt egne beregninger.

Anm.: Hvert år er udregnet som gennemsnit af tilgængelige observationer fra 2004 og frem. Der er kun inddraget private byerhverv. Forventet yderligere levetid er beregnet på baggrund af marginal frafaldshyppighed i det givne år.

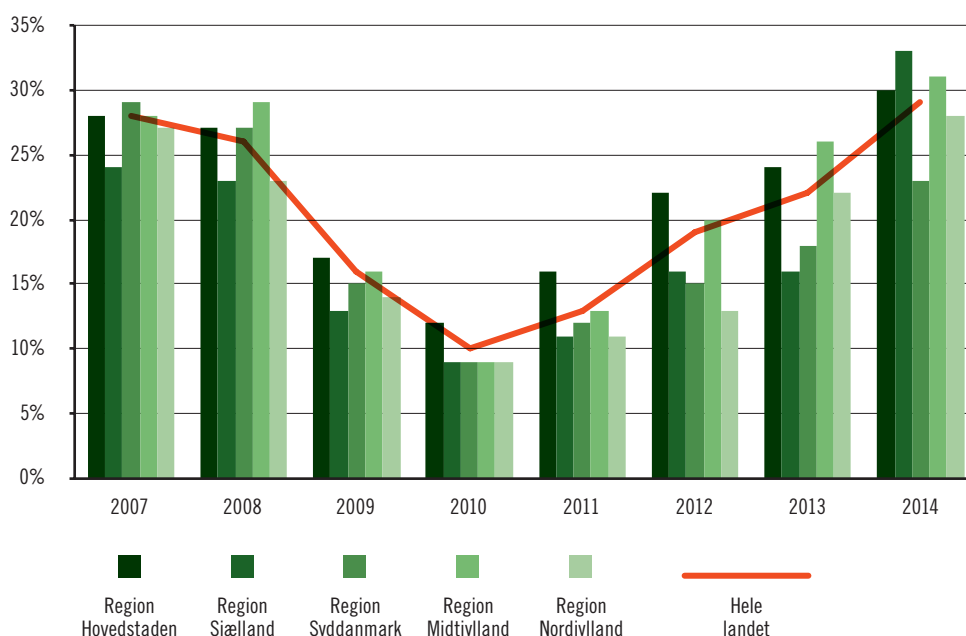
ANDELEN AF VÆKSTIVÆRKSÆTTERE ER STEGET

Udviklingen i den gennemsnitlige iværksættervirksomhed er naturligvis afgørende for iværksætteriets samfundsøkonomiske betydning. De senere år er fokus på opskalering og vækstiværksættere imidlertid øget. Bl.a. internationale undersøgelser viser, at vækstiværksættere har stor betydning for økonomisk vækst og udvikling. Således anses vækstiværksættere som en vigtig faktor for den økonomiske og velstandsmæssige udvikling i Danmark.

Siden 2010 er andelen af vækstiværksættere steget fra 10% til næsten 30% i 2014. Mulighederne omkring Danmarks to største byer, København og Århus, lader til at være særligt befordrende for kraftig vækst blandt iværksætterne. Således bidrager Region Hovedstaden og Region Midtjylland særligt kraftigt til vækstiværksætteri i mange af årene.

I 2014 voksede andelen af vækstiværksættere i Region Sjælland kraftigt. Det skyldes i et vist omfang, at der var flere vækstiværksættere end året før. Men først og fremmest skyldes det et lavt antal af virksomheder etableret i 2009 med minimum 5 ansatte efter tre år (nævneren).

→ *Andelen af vækstiværksættere er steget støt siden 2010.*



FIGUR 1.8.
Andel af
vækstiværksættere

Kilde: Erhvervsstyrelsen

Vækstiværksættere defineres som nye virksomheder inden for markedsfølsomme erhverv, der har 5 eller flere ansatte to år efter deres etablering og en gennemsnitlig årlig vækst på mere end 10 pct. i de følgende 3 år. Andelen af vækstiværksættere beregnes ved at sætte antal vækstiværksættere i forhold til antal nye virksomheder (startet de samme år som vækstiværksætterne) med mindst 5 ansatte ved vækstperiodens start.

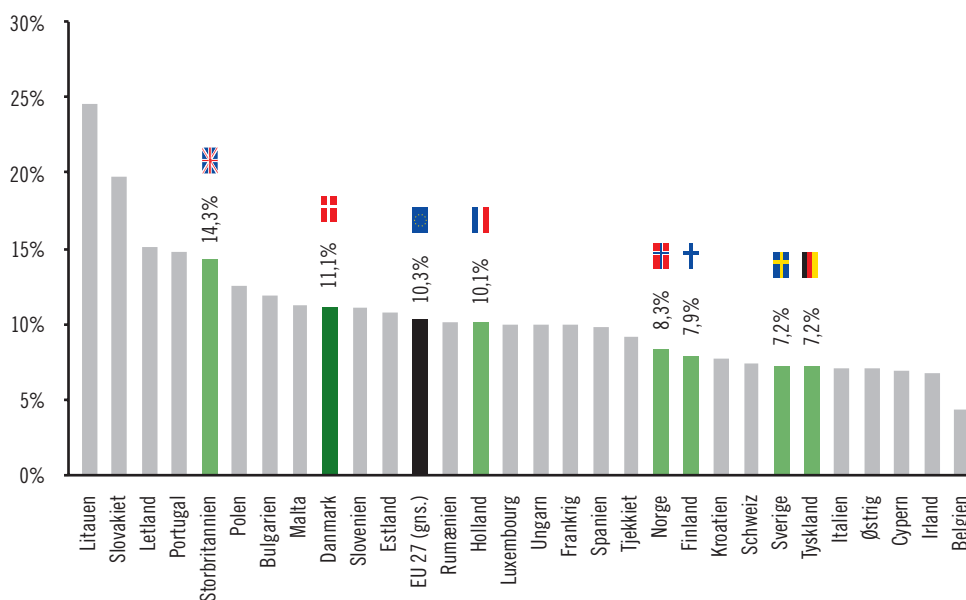
INTERNATIONAL SAMMENLIGNING

Sammenligner vi iværksætteriet i Danmark med de øvrige EU-lande, ligger Danmark blandt de bedste i forhold til nyetableringer og overlevelse. Det skyldes bl.a. en god iværksætterkultur.

Figur 1.9 viser etableringsraten i et udpluk af EU-landene. Med en etableringsrate på 11,1% ligger Danmark i top 10, et lille stykke over EU-27 gennemsnittet. Hvis vi sammenligner Danmark med vores nærmeste handelspartnere, Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge, så har Danmark den største andel af iværksættervirksomheder kun overgået af Storbritannien.

→ *Danmark ligger med en etableringsrate på 11,1% på en 9. plads blandt EU-landene.*

FIGUR 1.9.
Etableringsrate i
EU-landene samt Norge
og Schweiz i 2014

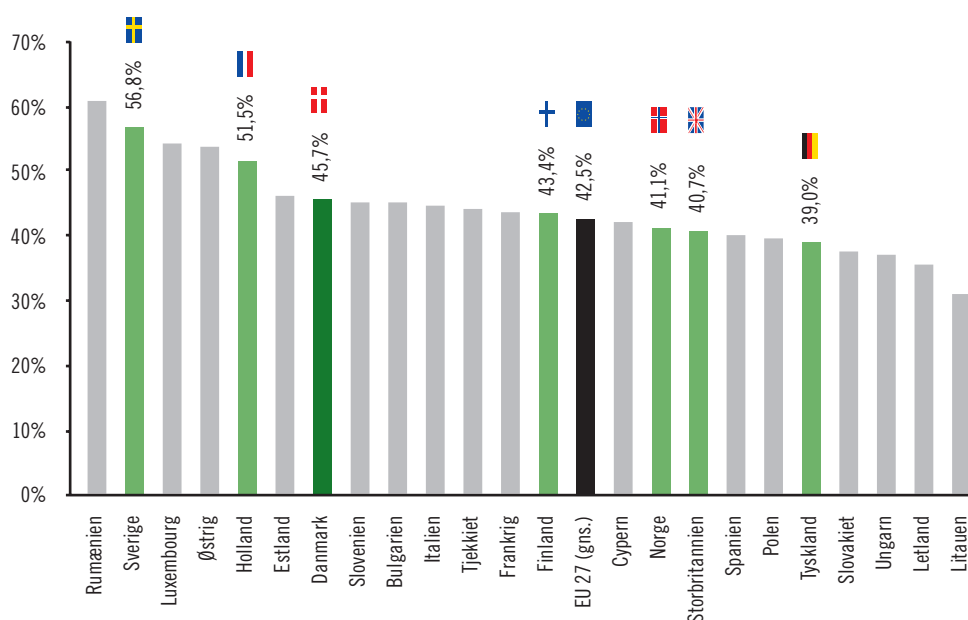


Kilde: EUROSTAT.

Anm.: EU 27 består af de 27 EU-medlemslande i 2014, da der ikke er data for Grækenland. Afvigelser i denne figur fra de danske tal skyldes, at tallene fra Erhvervsstyrelsen kun inddrager iværksætteri inden for markedsmæssige erhverv, mens EUROSTAT inddrager alle brancher, inkl. de offentlige brancher

Også målt på overlevelsesraten for nye virksomheder fem år efter etablering ligger Danmark i top 10. Med en overlevelsesrate på 46% efter fem år er Danmark placeret på 7. pladsen, lidt højere end gennemsnittet på EU plan. Vores naboland, Sverige, ligger helt i top med en overlevelsesrate på 57%. De øvrige nordiske lande ligger lige over EU-gennemsnittet.

→ Målt på overlevelsesraten efter fem år ligger Danmark med 46% på 7. pladsen blandt EU-landene.



FIGUR 1.10
Overlevelsesrate for 5 år gamle virksomheder i EU-landene samt Norge og Schweiz i 2014

Kilde: EUROSTAT.

Anm.: EU 27 består af de 27 EU-medlemslande i 2014, da der er ikke er data for Grækenland. Afvigelser mellem figur 1.7 og figur 1.10 ligger i, at der i figur 1.7 kun er inddraget private byerhverv.

En årsag til Danmarks topplacering kan findes i en række indikatorer for iværksætterkulturen, som The Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI) har opstillet. Her ligger Danmark nummer 5 på verdensranglisten over iværksætteri, lige efter Sverige på 4. pladsen. Danmark fremhæves bl.a. for support af iværksætterkultur, produktinnovation og menneskelig kapital.⁷

7. GEDI, <https://thegedi.org/countries/denmark> og <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>

DELKONKLUSION

Omfanget af iværksætteri i Danmark afhænger i høj grad af konjunktursituationen. Når der er økonomisk fremgang og gode afsætningsmuligheder, etableres mange nye virksomheder. Det så vi i årene op til finanskrisen, hvor der blev etableret historisk mange nye virksomheder inden for især bygge- og anlægsbranchen.

Konjunktursituationen vendte som bekendt brat ved finanskrisens udbrud i 2008, hvilket også betød, at der blev etableret 34% færre nye virksomheder i 2009 end blot to år tidligere. Siden da har der atter været fremgang i iværksætteri, primært trukket af nyetableringer inden for bygge- og anlæg samt vidensservice.

En stor del af iværksætteri sker traditionelt i de store byer med Region Hovedstaden som det absolutte kraftcenter. Siden finanskrisen er denne tendens blevet forstærket, idet iværksætteri er vokset kraftigere her end i de andre regioner.

Region Midtjylland og Region Sjælland blev kraftigt ramt af bygge- og anlægsværksætteriets opbremsning i forbindelse med finanskrisen. Siden har Sjælland og Midtjylland haft en pæn fremgang, hvorfor antallet af nyetableringer er højere i dag end for 15 år siden. I Region Syddanmark og Region Nordjylland er iværksætteri i dag på nogenlunde samme niveau som for 15 år siden.

Det er især i de første par leveår, at iværksættervirksomhederne vokser kraftigst, både set i forhold til omsætning og antal årsværk. Eksportiværksættere vokser kraftigere end de iværksættere, der udelukkende afsætter deres produkter på hjemmemarkedet. Væksten skyldes imidlertid i højere grad kraftig fremgang i omsætningen på hjemmemarkedet end eksportvækst. Det understreger eksportiværksætternes højere konkurrenceevne.

Sammenligner vi iværksætteri i Danmark med de øvrige EU-lande, ligger Danmark i top 10 både hvad angår etableringsrate og overlevelsesrate efter fem år. På verdensplan ligger Danmark ifølge GEDI indekset på 5. pladsen i forhold til god iværksætterkultur.

DEL 2 IVÆRKSÆTTERNES FORVENTNINGER TIL FREMTIDEN – BAROMETER 2017

IVÆRKSÆTTER: JUBELOPTIMIST

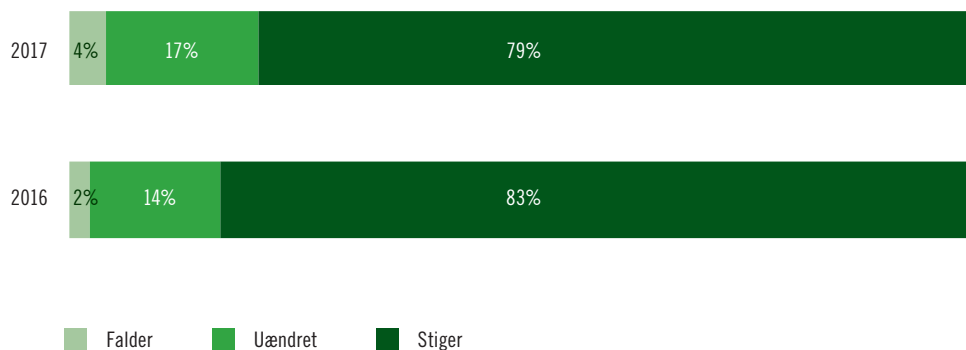
Der er høje forventninger til væksten fra iværksætterne. Langt de fleste forventer, at omsætningen stiger over de næste 12 måneder. Netop optimismen er en del af DNA'et hos iværksætterne.

At tage springet og starte egen virksomhed kræver en stor portion gåpåmod. Iværksætteren forlader den trygge situation som lønmodtager og baserer fremtidig indtægt alene på egen indsats i et ofte omskifteligt og usikkert marked. At have positive forventninger til fremtiden er for en iværksætter naturligt og en del af grundessensen i det at stifte og drive virksomhed.

Derfor er det heller ikke overraskende, at knap 4 ud af 5 iværksættere tilkendegiver, at de forventer en positiv vækst i omsætningen indenfor de kommende 12 måneder, jf. figur 2.1. Den markante optimisme spredt sig i større eller mindre grad over alle grupper af iværksættere. På tværs af branche, geografi, virksomhedens alder mv.

→ *Næsten fire ud af fem iværksættere forventer vækst i omsætning.*

FIGUR 2.1
Forventninger til omsætning de kommende 12 måneder



Svarfordelingen på spørgsmålet: Hvor meget forventer du at øge omsætningen inden for de næste 12 måneder?

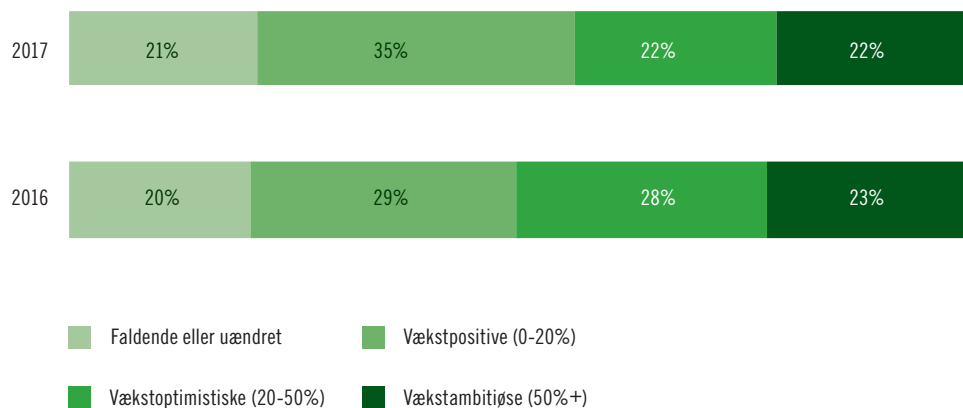
I dette kapitel vil vi på baggrund af besvarelserne fra de i alt 1245 iværksættere dykke længere ned i forskellige elementer af denne iværksætter-optimisme. Og vi præsenterer, hvordan fremtiden ser ud fra iværksætternes eget synspunkt.

VÆKSTFORVENTNINGER

Iværksætternes forventninger til 2017 er stort set de samme, som vi så i 2016, dog lidt faldende. Den lidt lavere optimisme skyldes sandsynligvis et mindre konjunkturfald i andet halvår 2016 og hændelser som fx Brexit, der har påvirket markederne.

Iværksætterne ser generelt lyst på fremtiden. Således svarer næsten hver fjerde, at de forventer en omsætningsvækst på mindst 50%, og omtrent samme procentandel forventer en vækst på 20-50% mens 35% forventer en vækst på mellem 0-20%. Det er ikke noget nyt fænomen. Til sammenligning svarede ca. 80% af respondenterne til Iværksætterbarometeret 2016, at de forventede positiv vækst, og 23% af disse endog en vækst på over 50%.

→ *Optimismen er stort set uændret, dog faldet en smule ift. 2016.*



FIGUR 2.2
Optimisme omkring
vækst i omsætningen

Baseret på spørgsmålet: Hvor meget forventer du at øge omsætningen inden for de næste 12 måneder?

Vi har således inddelt iværksætterne i tre kategorier, hvilket også fremgår af figur 2.2:



VÆKSTAMBITIØSE (forventet omsætningsvækst 50%+)



VÆKSTOPTIMISTISKE (forventet omsætningsvækst 20-50%)



VÆKSTPOSITIVE (forventet omsætningsvækst 0-20%)

Set i forhold til barometeret 2016 er det især gruppen af vækstoptimistiske iværksættere, der er blevet mindre, og tilsvarende er den vækstpositive gruppe blevet større. Hvor disse to grupper i Iværksætterbarometeret 2017 udgør henholdsvis 22% og 35%, udgjorde de samme grupper henh. 28% og 29% i barometeret 2016.

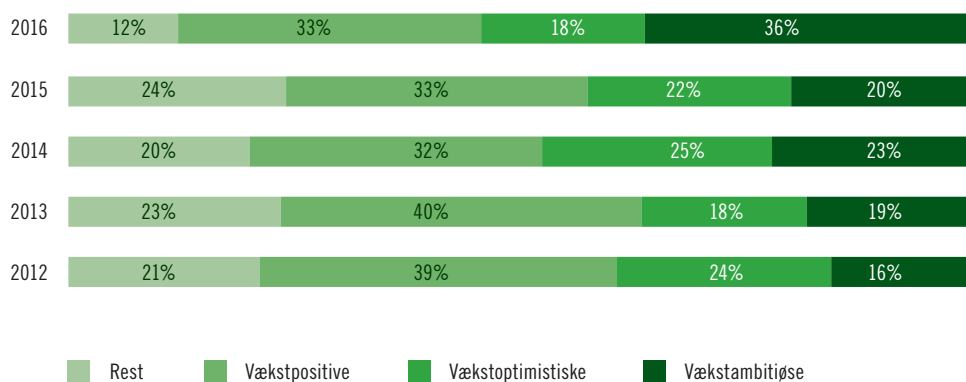
Iværksætternes vækstforventninger er altså dalet en smule siden sidste år. Baggrunden kan være svær at afdække fuldt. Men forventningerne afspejler en svag opbremsning i flere konjunkturindikatorer og en generel øget usikkerhed vedrørende eksport. Fx er det samlede private forbrug stagneret i 3. kvartal 2016, hvilket også gælder beskæftigelsen for lønmodtagere. Brexit, og at der blev sået tvivl om værdien af USA's frihandelsaftaler under den amerikanske præsidentvalgkamp, spiller nok også ind.

OPTIMISME OG VIRKSOMHEDENS ALDER

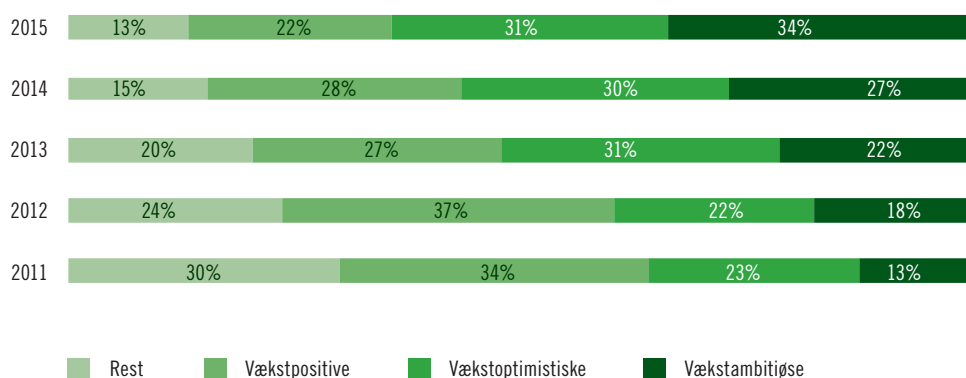
Iværksætteres forventninger til vækst i omsætningen falder, jo længere virksomheden har eksisteret.

Som det fremgår af figur 2.2, er andelen af de vækstambitiøse og de vækstopoptimistiske fortsat mindre, mens de vækstpositive er blevet væsentligt større i 2017 end de var i 2016. Overordnet set er tendensen dog den samme som vi så i 2016: Jo mere erfaring en virksomhed har, jo mindre optimistisk sættes forventningen til væksten.

FIGUR 2.3.
Vækstforventninger
i 2017 fordelt på
etableringsår



FIGUR 2.4.
Vækstforventninger
i 2016 fordelt på
etableringsår

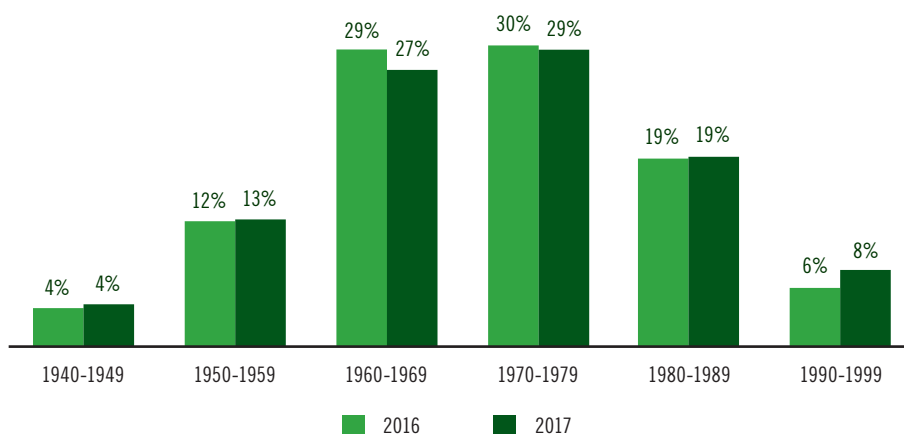


At optimismen falder med årene er ikke unaturligt. Mange virksomheder har typisk en meget mindre omsætning de første leveår indtil kundeporteføljen og dermed salg og omsætning vokser. Dog gemmer der sig bag tallene i figur 2.2 også en ungdommens optimisme: Virksomheder oprettet i 2015 og 2016 har i gennemsnit tre år yngre grundlæggere end de øvrige virksomheder har. Det bidrager positivt på vækstforventningerne blandt nyere virksomheder, som vi kigger nærmere på i næste afsnit.

ALDER PÅ IVÆRKSÆTTEREN

De yngste iværksættere er mere optimistiske end deres ældre kolleger. Mere end hver tredje af iværksætterne, der er født i 1990-1999, er vækstambitiøse.

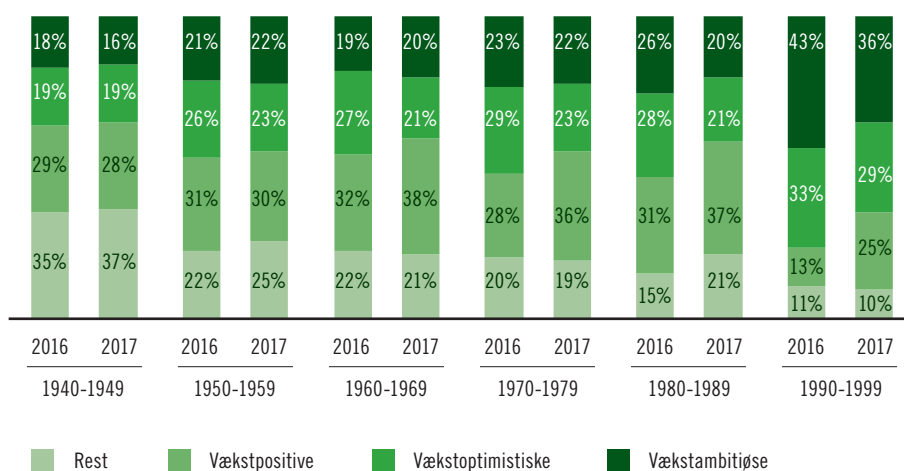
Gennemsnitsalderen for respondenterne i denne analyse er ca. 45 år. 60% af de adspurgte respondenter er i aldersgruppen 45-65 år. Respondenternes aldersfordeling fremgår af figur 2.5.



FIGUR 2.5.
Respondenternes aldersfordeling

De helt unge iværksættere udviser en markant større optimisme end de ældre. Således har hele 36% af de yngste iværksættere i Iværksætterbarometeret 2017 tilkendegivet, at de forventer en vækst på over 50%. Det overgår langt alle øvrige aldersgrupper og er hele 14 procentpoint over gennemsnittet for hele stikprøven, jf. figur 2.6.

→ De yngste iværksættere er markant mere optimistiske end de lidt ældre grupper.



FIGUR 2.6.
Vækstoptimisme givet iværksætterens alder

Sammenhængen mellem alder og optimisme træder også tydeligt frem, når gruppen af iværksættere født i 1990-1999 sammenlignes med respondenterne fra samme aldersgruppe i Iværksætterbarometeret 2016. Hele gruppen er blevet ét år ældre, og i Iværksætterbarometeret 2017 udviser de en mere forsigtig vækstforventning. Dette kan skyldes alderens 'dæmpende' effekt på især de meget ambitiøse iværksætteres vækstforventninger, jf. figur 2.6.

En markant større andel af de ældste iværksættere har ingen eller negative forventninger til væksten de kommende 12 måneder, jf. figur 2.6. For manges vedkommende hænger det givetvis sammen med afvikling af virksomheden ved slutningen af den aktive erhvervskarriere. Alligevel er det bemærkelsesværdigt, at over 60% af respondenterne, der er født før 1950, fortsat forventer en positiv vækst i omsætningen. Det grå guld er bestemt ikke en uinteressant gruppe blandt iværksættere.

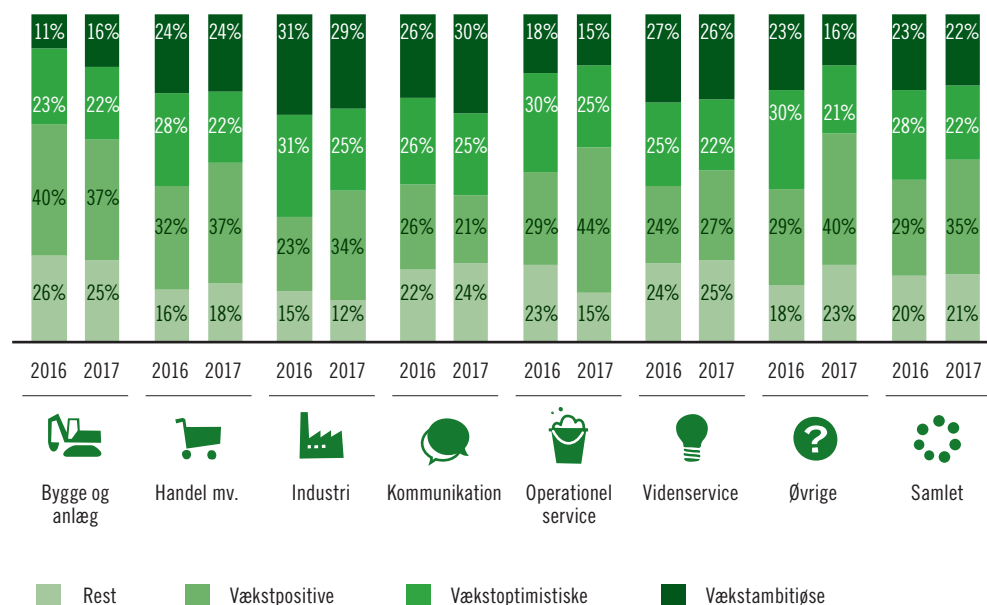
BRANCHEFORDELING

Iværksætterne inden for byggebranchen er generelt de mindst optimistiske, men til gengæld er forventningen til højere vækst end tilfældet var i 2016. De mest optimistiske brancher er Industri og Kommunikation.

På tværs af alle brancher er der en god tro på væksten i det kommende år. I alle brancher er der positive vækstforventninger for minimum $\frac{3}{4}$ af respondenterne, jf. figur 2.7. Særligt optimistiske er iværksætterne inden for Industri og Kommunikation. Her forventer over halvdelen af respondenterne i 2017 en omsætningsvækst på minimum 20%, hvilket tyder på, at iværksættere i Industri og Kommunikation er af typen vækstoptimistiske eller vækstambitiøse.

→ *Industri- og kommunikationsbranchen er de mest vækstoptimistiske.*

FIGUR 2.7.
Vækstforventninger givet branche



I flere af brancherne har der været en positiv udvikling i vækstforventningerne. Særligt interessant er de optimistiske vinde inden for branchegrupperne Bygge og Anlæg samt Kommunikation. Her er andelen af vækstambitiøse iværksættere steget fra Iværksætterbarometeret 2016 til Iværksætterbarometeret 2017. Bygge og Anlæg er en meget konjunkturfølsom branche, og udviklingen kan være et udtryk for en generelt større tillid den økonomiske udvikling.

Virksomheder i branchegrupperne Handel og Industri udviser en mindre nedadgående tendens. Fra Iværksætterbarometeret 2016 til Iværksætterbarometeret 2017 er den vækstoptimistiske gruppe faldet fra 28% til 22% og den vækstpositive andel forøget omtrent tilsvarende.

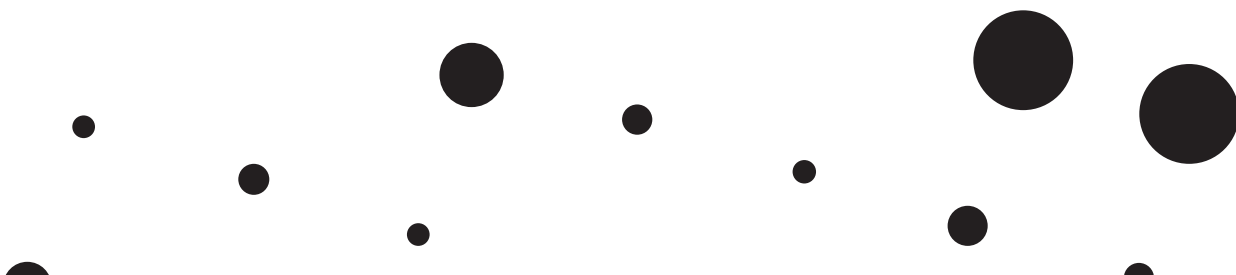
Idet branchegruppen Handel m.v. er den største blandt iværksættere, har den stor betydning for den lettere nedadgående tendens fra målingen i 2016 til 2017. Årsagen til, at iværksættere inden for handelsbranchen var en anelse mindre optimistisk end året før, kan hænge sammen med, at det private forbrug var stagnerende i 3. kv. 2016. Samtidig oplever denne gruppe af virksomheder en meget markant konkurrence for både danske og internationale internetbutikker, der giver stigende usikkerhed og konkurrence, som man ikke tidligere har oplevet.

REGIONALE PERSPEKTIVER

Der er stort set lige høje forventninger i de fem regioner. Dog er iværksætterne lidt mere optimistiske i regionerne Midtjylland og Hovedstaden. Til gengæld er det en meget lille del af iværksætterne i Nordjylland, der forventer status quo eller negativ vækst.

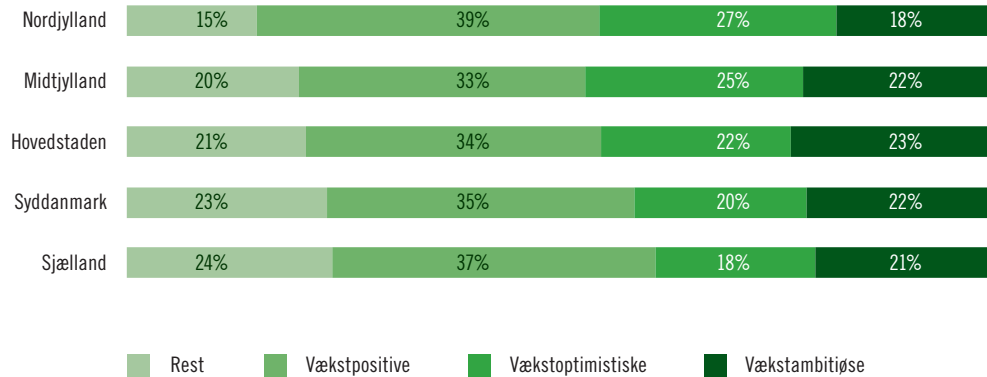
Overordnet set deler iværksætterne samme forventninger til væksten uafhængig af placering i landet. Som det fremgår af figur 2.8 er spredningen på mange måder meget ens for alle landets regioner.

Ikke overraskende findes en mindre overvægt af iværksættere med høje vækstforventninger i Region Midtjylland og Hovedstaden. 47% og 45% af iværksætterne i henholdsvis Region Midtjylland og Hovedstaden angiver, at de forventer en omsætningsvækst på mindst 50%. Det overgår Syddanmark og Sjælland. Nordjylland har færre meget vækstoptimistiske, men til gengæld er der kun ca. 15%, der angiver forventninger om negative eller stagnerende omsætning. Det er det klart laveste antal blandt de fem regioner.



→ *Iværksætterne i Region Hovedstaden og Midtjylland har lidt højere vækstforventninger end iværksættere i de andre regioner.*

FIGUR 2.8.
Vækstoptimisme
efter regioner



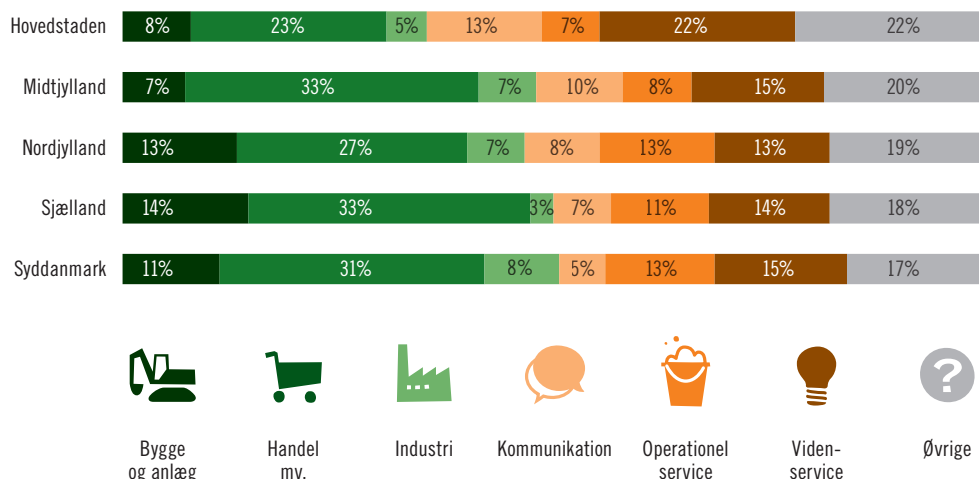
Betragtes udelukkende andelen af iværksættere, der forventer uforandret eller negativ vækst, tegner regionerne Syddanmark og Sjælland sig for det mindst optimistiske billede. Henholdsvis 23% og 24% forventer uforandret eller negativ vækst de kommende tolv måneder. Iværksætterne i disse regioner er dermed de mest forsigtige mht. vækstforventninger.

ERHVERVSSTRUKTURER STYRER FORVENTNINGERNE REGIONALT

En stor del af forklaringen på de regionale forskelle i iværksætternes forventninger skal ses i de fem regioners forskellige erhvervsstrukturer. En relativt høj andel af iværksættere inden for fx kommunikation i Hovedstadsregionen trækker forventningerne i positiv retning. En anden del af forklaringen er, at iværksætterne i de forskellige regioner har forskellige forventninger til fremtiden. En handelsvirksomhed i Region Hovedstaden er generelt mere optimistisk end kollegaen i Nordjylland.

Erhvervsstrukturen er forskellig i landets regioner, og det gælder dermed også for iværksætterne. Figur 2.9 viser, hvorledes respondenterne i Iværksætterbarometeret 2017 fordeler sig efter branche og region. I Hovedstaden er det især de videntunge brancher, der fylder en stor del. I Region Sjælland er det til gengæld Handel samt Bygge og anlæg, der er relativt store. Derfor er det heller ikke underligt, at der netop i Region Sjælland er et stort vækstoptimistisk segment, idet dette afspejler forventninger i den store handelssektor i regionen. Som nævnt ovenfor er der en stor grad af optimisme i videntunge erhverv som Kommunikation og Vidensservice. Det forklarer en del af optimismen i Midtjylland og Hovedstaden, hvor disse brancher fylder meget.

→ Videnservice og Kommunikation fylder mere i Region Hovedstaden end i de øvrige regioner.



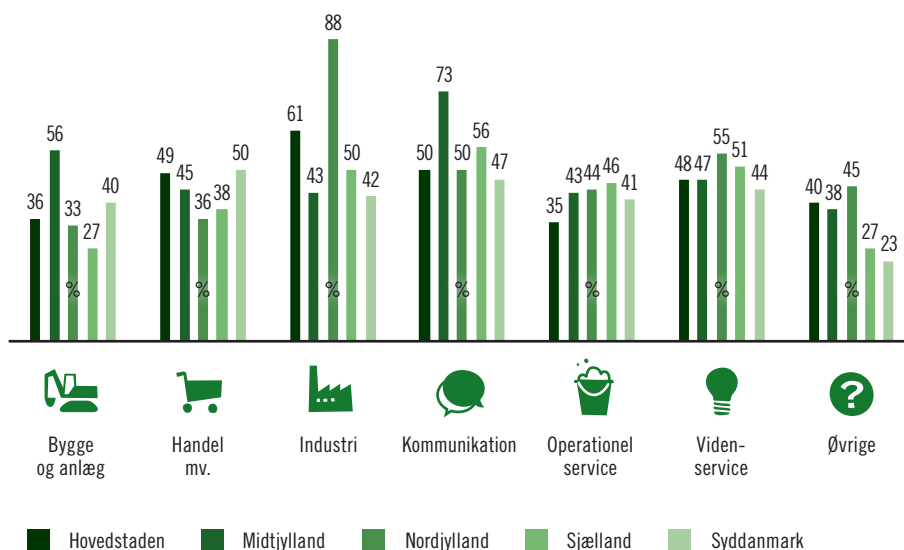
FIGUR 2.9. Fordeling af respondenterne på brancher og regioner

Note: ved kryds mellem regioner og brancher skal man være opmærksom på, at visse respondentgrupper er små. Derfor skal resultaterne fortolkes med forsigtighed.

Men erhvervsstrukturen kan ikke forklare det hele. Inden for selve brancherne kan der være store forskelle mellem iværksætternes forventninger på tværs af regionerne.

Af figur 2.10 fremgår en sammenligning af andelen af iværksættere, der forventer høj vækst inden for udvalgte brancher på tværs af regioner. Inden for Handel har iværksætterne i Hovedstaden og Syddanmark mest tro på fremtiden, mens særligt de nordjyske iværksættere sætter forventningerne lidt lavere. Derudover er de midtjyske respondenter inden for Bygge og anlæg mere optimistiske end deres kolleger i de øvrige regioner. Ser man på gruppen "Øvrige Brancher" er der også relativt store forskelle i forventningerne til fremtiden.

→ Kommunikation i Region Midtjylland har de højeste vækstforventninger.

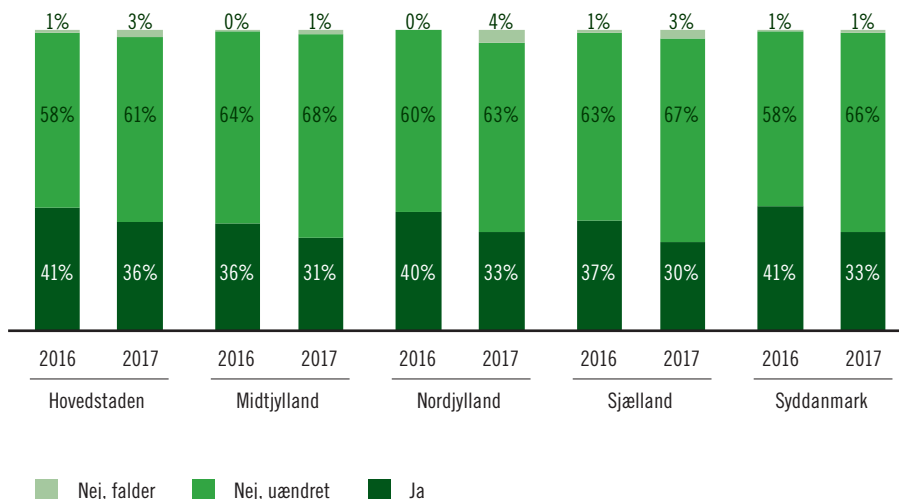


FIGUR 2.10. Andel af iværksættere med høje vækstforventninger

Note: ved kryds mellem regioner og brancher skal man være opmærksom på, at visse respondentgrupper er små. Derfor skal resultaterne fortolkes med forsigtighed. I denne figur er der fx kun otte nordjyske iværksættere i branchen Industri, hvilket kan betyde, at andelen af iværksættere med høje vækstforventninger er højere end den reelt er.

Hvis man kigger på forventningerne til forøgelse af antal medarbejdere, er der større regionale forskelle. Figur 2.11 viser andelen af iværksættere fordelt på regioner, der forventer at øge antallet af medarbejdere indenfor det næste år. For samtlige regioner er denne andel faldet ift. Iværksætterbarometeret 2016. Igen skiller Region Hovedstaden sig ud i toppen, idet 36% forventer at forøge antallet af medarbejdere.

FIGUR 2.11.
Forøgelse af antal
medarbejdere
efter region

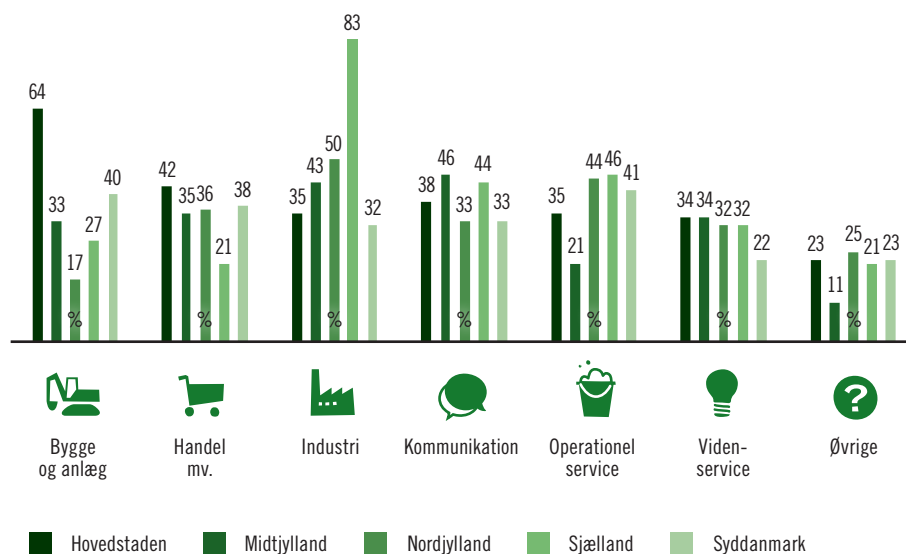


Kryds mellem region og spørgsmålet: Forventer du at øge antallet af medarbejdere i din virksomhed inden for de næste 12 måneder?

Modsat forventningerne til vækst i omsætning, er optimismen angående jobvækst langt mere ensartet. Tilsyneladende er der en regional forskel i modet til at ansætte på tværs af brancherne, hvilket kan tyde på en underliggende forskel i omstændighederne for regionerne. Af figur 2.12 fremgår andelen af iværksættere, der forventer af ansætte flere medarbejdere i det kommende år.

Her er der flere ting at fremhæve. Særligt er der en stor forskel på forventningen til jobvækst inden for Bygge og anlæg regionerne imellem. Selvom vækstforventninger blandt de københavnske iværksættere inden for Bygge og anlæg var mindre end i de andre regioner, så er deres lyst til at ansætte langt større.

Hele 63% angiver, at de forventer at forøge antallet af medarbejdere indenfor de næste 12 mdr. Endvidere overgår også de københavnske handels-iværksætteres forventninger de øvrige regioner. Særligt i Region Sjælland er der lave forventninger til væksten i antal ansatte indenfor denne branche.



FIGUR 2.12.
Andel der forventer at ansætte yderligere medarbejdere inden for kommende 12 måneder

Note: ved kryds mellem regioner og brancher skal man være opmærksom på, at visse respondentgrupper er små. Derfor skal resultaterne fortolkes med forsigtighed.

Baseret på et kryds mellem region og spørgsmålet: Forventer du at øge antallet af medarbejdere i din virksomhed inden for de næste 12 måneder?

Selvom erhvervsstrukturen i regionerne er skyld i forskellene i iværksætternes forventninger i forhold til omsætning og jobvækst på tværs af regionerne, så er der også forskelle i iværksætternes forventninger selv inden for den samme branche.

Visse brancher har bedre vilkår i nogle regioner frem for i andre. Det kan handle om efterspørgslen efter iværksætternes produkter, muligheden for at rekruttere kvalificeret arbejdskraft eller skaffe kapital eller rammevilkår, der fastsættes af kommune, region og stat.

Hvad angår forventninger til især jobvækst er det særligt Region Hovedstaden, hvor iværksætterne forventer at skulle rekruttere det næste års tid. Optimisme inden for bygge- og anlæg kan have en sammenhæng til store regionale anlægsinvesteringer (infrastruktur, hospitaler, skoler, fængsler mv.)

ANTAL EJERE

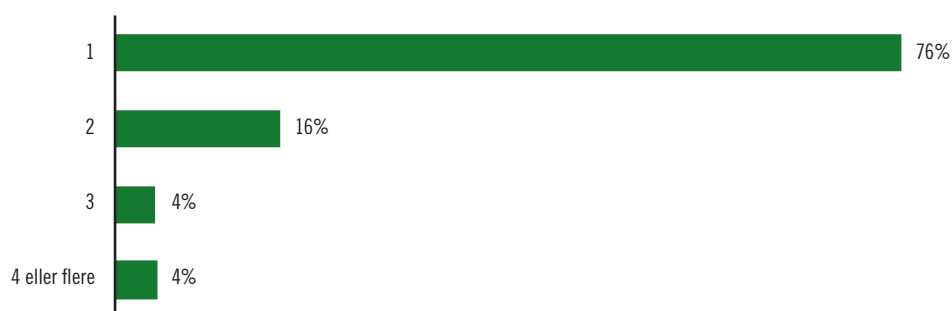
Flere ejere er lig med højere vækstforventninger. Der er markant større ambitioner og højere forventninger blandt de virksomheder, som er to eller flere ejere.

I de senere år er det blevet mere udbredt med en større ejerkreds blandt nyere virksomheder. Flere iværksættere går sammen for i fællesskab at føre drømmen om egen virksomhed ud i livet. Ud over blot den åbenlyse fordel at have flere hænder og fødder, har det også en tydelig positiv effekt på forventninger til væksten i de kommende år.

Langt størstedelen af iværksættere er alene om at eje deres virksomhed. Ifølge Iværksætterbarometeret 2017 har 76% af virksomhederne i barometeret kun én ejer, 16% har to, mens de resterende 8% har tre eller flere, jf. figur 2.13.

→ *De fleste virksomheder har kun én ejer.
Ca. hver fjerde af de adspurgte har to eller flere ejere.*

FIGUR 2.13.
Fordeling af
virksomheder efter
ejerstruktur

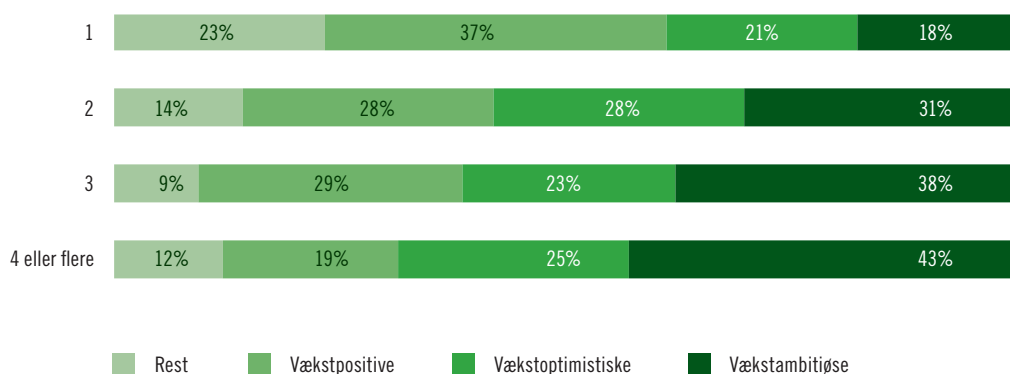


Svarfordeling på spørgsmålet: Hvor mange ejere har din virksomhed, inklusiv dig selv (i form af personer eller andre virksomheder)?

Figur 2.14 viser en tydelig sammenhæng mellem antallet af ejere og vækstforventninger de kommende 12 måneder. Dykker vi ned i tallene kan vi se, at næsten 70% af virksomhederne med fire eller flere ejere og mere end 60% af virksomheder med 3 ejere angiver, at de forventer en omsætningsvækst på mindst 20%. Til sammenligning forventer kun knap 40% af virksomhederne med én ejer så høj omsætningsvækst.

Når ejerstrukturen ændres fra én til blot to ejere, sker der en markant forøgelse af optimisme. 40% af eneejerne forventer vækst på over 20% mod 58% blandt iværksættere med to ejere.

→ *Virksomheder med flere ejere er langt mere vækstambitiøse.*



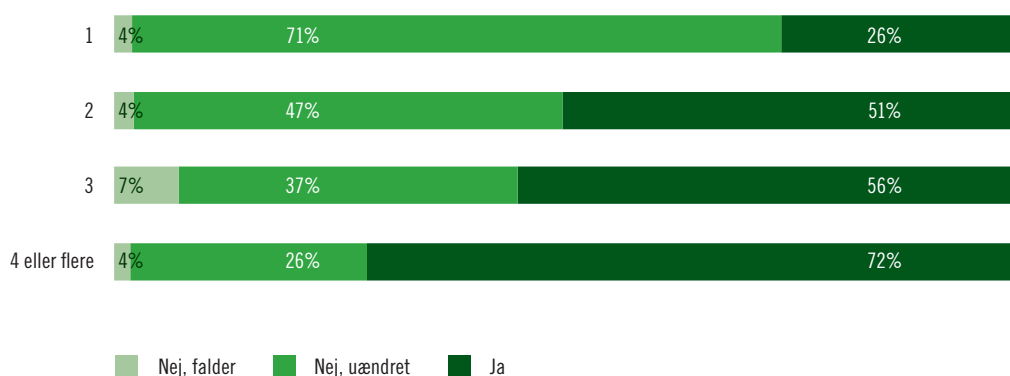
FIGUR 2.14.
Fordeling af vækstoptimisme efter antal virksomhedsejere

Ejerstrukturens positive effekter begrænser sig ikke til forventninger til omsætningen, som også har en sammenhæng med det øgede behov for at skabe en indtægt for to eller flere.

Forventningen til udviklingen i antallet af ansatte i virksomheden er også større hos virksomheder med flere ejere. Mens 26% af virksomhederne med én ejer forventer at forøge antallet af ansatte, så er forventningerne langt større blandt virksomheder med flere ejere.

Ved 2 eller 3 ejere er det henholdsvis 51% og 56%, der forventer at forøge antallet af ansatte. Blandt virksomheder med 4 eller flere ansatte har 72% positive forventninger til udviklingen i arbejdskraften.

→ *Virksomheder med flere ejere forventer også at øge medarbejderstaben.*



FIGUR 2.15.
Fordeling af forøgelse af medarbejdere efter antal virksomhedsejere

Kryds mellem spørgsmålene: Hvor mange ejere har din virksomhed, inklusiv dig selv (i form af personer eller andre virksomheder)? og Forventer du at øge antallet af medarbejdere i din virksomhed inden for de næste 12 måneder?

Det er tydeligt, at iværksætterfællesskaber har en markant positiv effekt på forventningerne og optimismen i virksomheden.

Det er derfor vigtigt at se på mulighederne for, hvordan man med fx politik, offentlig erhvervsfremme og inkubationsmiljøer kan skabe rammer, der opmuntrer og understøtter iværksættere til at starte op som et team frem for alene.

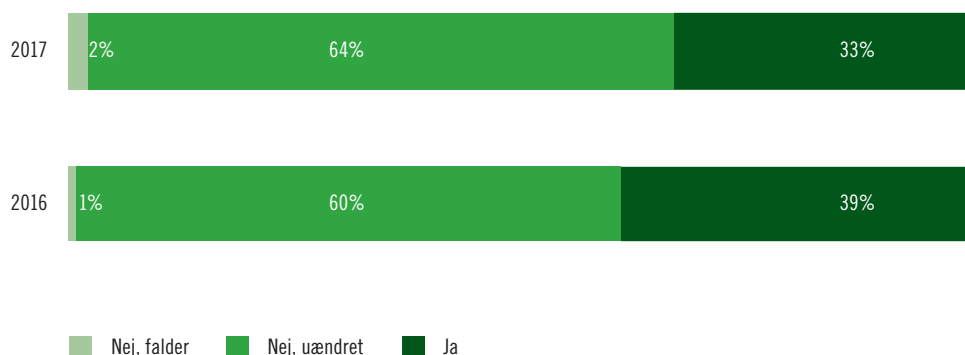
JOBVÆKST

At ansætte en medarbejder er ofte stor gevinst for iværksætterne. Men at indgå i rollen som arbejdsgiver er en investering af betydelig størrelse og indebærer risiko for virksomheden. Derfor ser vi, at selvom mange iværksættere har en relativ stor optimisme til udviklingen i omsætning, er mange mere reserverede i forhold til at ansætte medarbejdere.

Hele 79% af respondenterne forventer en forøgelse i omsætningen de kommende 12 måneder. Men kun ca. 33% forventer at forøge antallet af ansatte i samme periode, jf. figur 2.16.

→ *Hver tredje iværksætter forventer at ansætte i 2017. Tallet er lidt lavere end i 2016.*

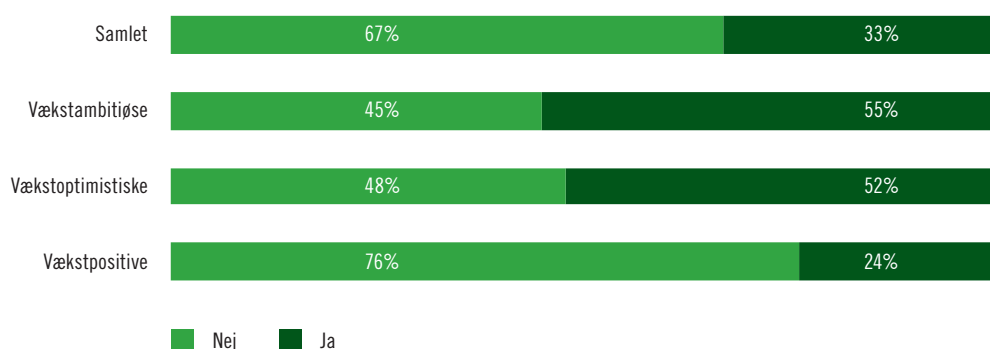
FIGUR 2.16.
Forventninger om
udvidelse af stab inden
for 12 måneder



Spørgsmaalsformuleringen er Forventer du at øge antallet af medarbejdere i din virksomhed inden for de næste 12 måneder?, hvortil man kan svare: "Nej, falder", "Nej, Uændret" eller "Ja".

Dog er der ikke underligt en klar sammenhæng mellem forventninger til vækst i omsætning og beskæftigelse. Iværksættere med de største vækstforventninger er også dem, der oftest forventer at følge op med flere ansatte. Således forventer over halvdelen af de vækstambitiøse og de vækstoptimistiske iværksættere at forøge antallet af medarbejdere. Kun 24% af den vækstpositive gruppe forventer det samme, jf. figur 2.17.

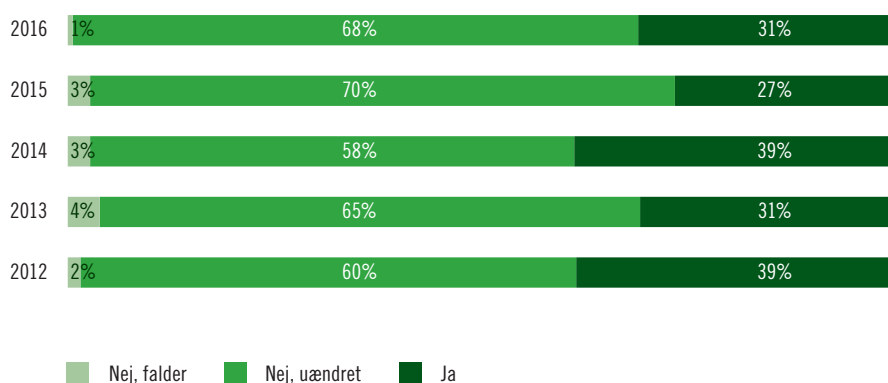
→ *Blandt de vækstambitiøse og de vækstopoptimistiske forventer mere end hver anden iværksætter at ansætte medarbejdere det kommende år.*



FIGUR 2.17.
Fordeling af forventninger om udvidelse af stab efter vækstopoptimisme

Baseret på spørgsmålet: Forventer du at øge antallet af medarbejdere i din virksomhed inden for de næste 12 måneder?, hvortil man kan svare: "Nej, falder", "Nej, Uændret" eller "Ja".

Iværksætterbarometeret viser ingen klar sammenhæng mellem virksomhedens alder og forventninger til forøgelse af staben, hvilket også fremgår af figur 2.18. Samme sammenhæng var også at finde i Iværksætterbarometeret 2016.



FIGUR 2.18.
Virksomhedens etableringsår og forventninger til udvidelse af stab

Spørgsmålsformuleringen er Forventer du at øge antallet af medarbejdere i din virksomhed inden for de næste 12 måneder?, hvortil man kan svare: "Nej, falder", "Nej, Uændret" eller "Ja".

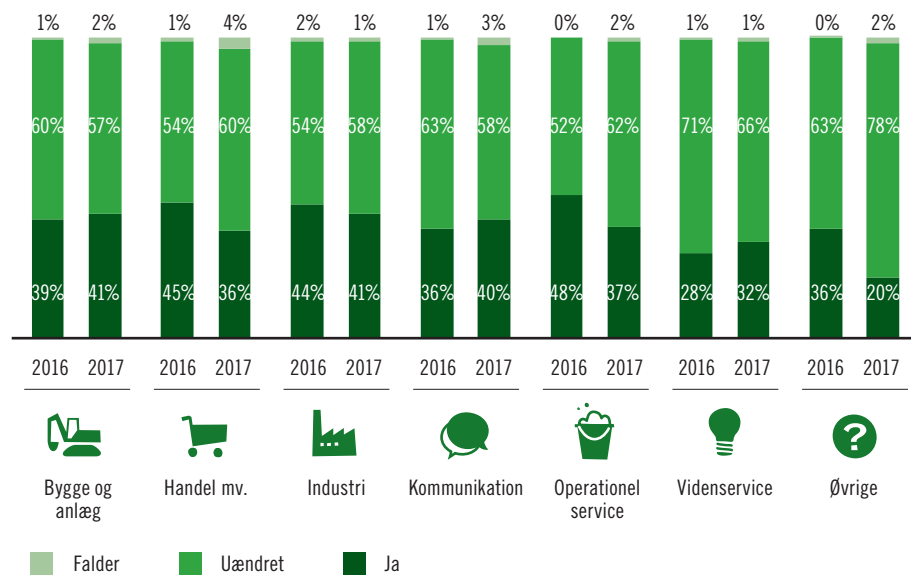
JOBVÆKST OG BRANCHER

Lidt færre iværksættere forventer i 2017 at ansætte medarbejdere end i 2016. Bygge/Anlæg, Industri og Kommunikation er de mest positive.

Der er sket et mindre fald i forventningerne til forøgelse af arbejdskraften blandt iværksættere i Danmark. Og det billede går igen på flere af de udvalgte branchegrupperinger. Udviklingen i Bygge og Anlæg følger vækstforventningerne, og der er således sket en lille forøgelse i andelen af virksomheder, der forventer at forøge medarbejderstaben indenfor de kommende 12 måneder ift. målingen i 2016.

→ *Bygge og anlæg, Industri og Kommunikation forventer at øge antallet af medarbejdere de næste 12 måneder.*

FIGUR 2.19.
Fordeling af forventninger om udvidelse af stab efter branche



Spørgsmaalsformuleringen er Forventer du at øge antallet af medarbejdere i din virksomhed inden for de næste 12 måneder?, hvortil man kan svare: "Nej, falder", "Nej, Uændret" eller "Ja".

Der er sket en forøgelse af forventningerne til ansættelse inden for videntunge brancher, Kommunikation og Videnservice. Forventningerne til ansættelse i disse brancher er steget, begge med ca. 4. procentpoint., jf. figur 2.19.

Det tyder på, at der også i videntunge fag er en spirende lyst til at ansætte yderligere medarbejdere blandt iværksætterne.

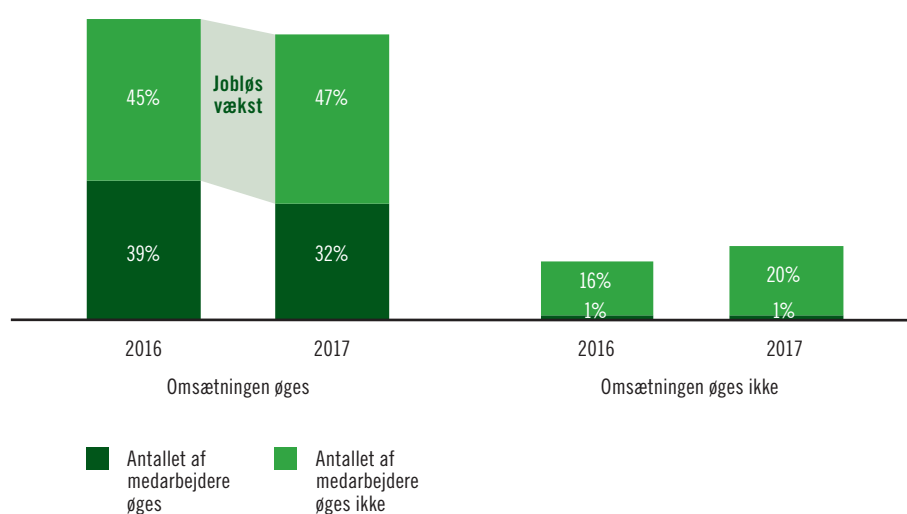
Set i forhold til 2016 er der sket et markant fald på 9 procentpoint fra 45% til 36% i andelen af respondenter inden for Handel m.v., der forventer at ansætte yderligere arbejdskraft det kommende år, jf. figur 2.19. Handel m.v. er den mest repræsenterede branche indenfor iværksætteri, og dermed hovedårsagen til den generelt dalende lyst for iværksættere til at ansætte nye medarbejdere fra 2016 til 2017.

JOBLØS VÆKST

Generelt er der højere forventninger til vækst i omsætning end vækst i medarbejdere. 47% forventer jobløs vækst.

Der er sammenhæng mellem vækstforventninger for omsætning og arbejdskraft: Det er naturligt nok især vækstambitiøse og vækstopoptimistiske, der forventer at udvide antallet af medarbejdere. Figur 2.20 angiver, hvordan forventninger til ansættelse af medarbejdere og forventninger til omsætningen fordeler sig.

→ 47% af de adspurgte forventer en stigning i omsætning, men ikke i antallet af medarbejdere.



FIGUR 2.20.
Vækstsegmenter med jobløs vækst

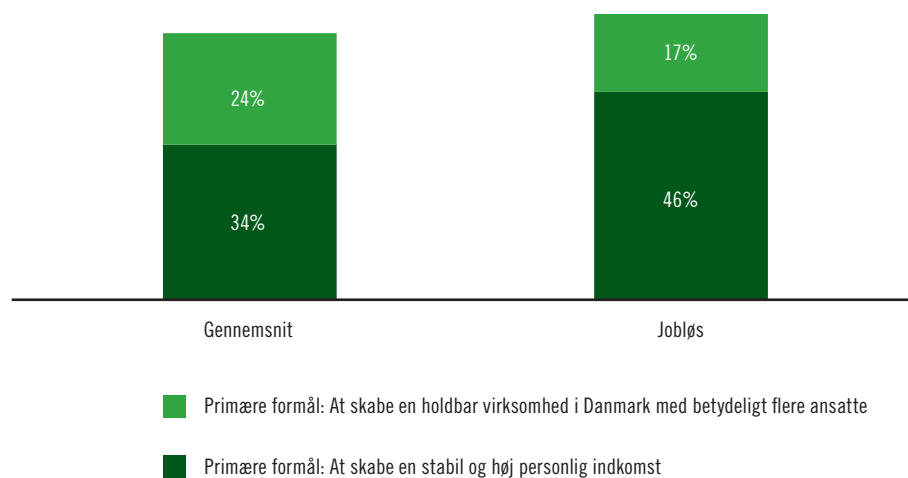
Det er næsten udelukkende virksomheder med positive omsætningsforventninger, der samtidigt forventer en forøgelse af antallet af ansatte. Mere interessant er udviklingen i det segment, vi har valgt at kalde *jobløs vækst*. Segmentet er kendetegnet ved, at have positive omsætningsforventninger, uden at have forventninger til at udvide antallet af medarbejdere. Denne gruppe er relativt stor og udgør i Iværksætterbarometeret 2017 næsten halvdelen, jf. figur 2.20.

Det jobløse segment vil ofte bære præg af mange iværksættere af typen *freelancere*. Det primære formål med virksomheden er ikke at skalere op og blive stor, men i stedet at sikre sig en stabil og høj personlig indkomst.

På spørgsmålet om, hvad iværksætteren på lang sigt har som formål, svarer 46% af segmentet i den jobløse vækst, at det netop er den stabile høje indkomst, der er formålet med virksomheden. Gennemsnittet for hele stikprøven er 12 procentpoint lavere.

→ *Freelancere præger det jobløse segment.*

FIGUR 2.21.
Iværksætternes
primære formål på
langt sigt



En af grundene til, at iværksætterne i det jobløse segment ikke har i sinde at følge omsætningsvæksten op med udvidelse af antallet af medarbejdere, kunne være udfordringer med at rekruttere relevant arbejdskraft.

Men til spørgsmålet om, hvilke udfordringer virksomheden forventer at få de kommende 12 måneder, svarer det jobløse segment, at rekruttering er det mindste problem. Det indikerer, at det igen er freelancere, der er tale om. Det er dog værd at notere sig, at ejere kan undervurdere behovet for ansatte med en markant højere omsætning.

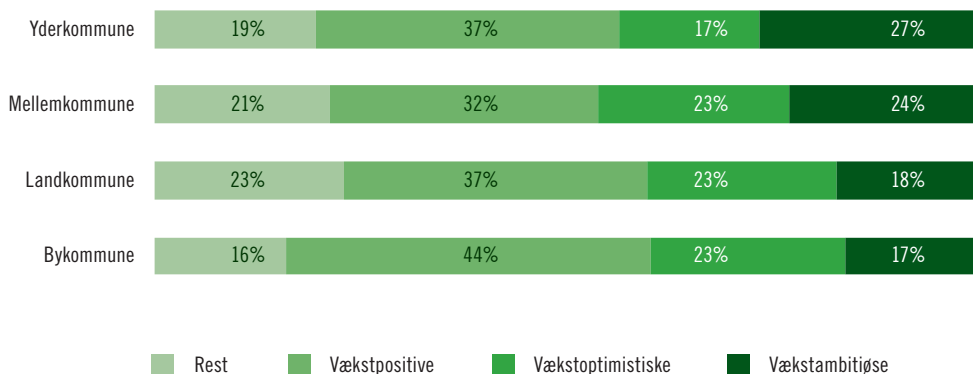
BY OG LAND

Der er ikke forskel på ambitionerne ift. bykommuner og yderkommuner. Faktisk er der flest vækstambitiøse iværksættere i land- og yderkommunerne.

Hvis iværksætterne opdeles efter kommunetype (Bykommune, Mellemkommune, Landkommune og Yderkommune), er det muligt at få et fingerpeg om, hvorvidt iværksætteren i landets yderområder har den samme tro på tingene, som kollegerne i byen.⁸

8. Opfølgning følger Liv og Land, under erhvervsstyrelsen <https://www.livogland.dk/lokale-aktionsgrupper/grundlag-lokale-aktionsgrupper/geografisk-grundlag-lokale-aktionsgrupper>

→ *Iværksætterne i yderkommunerne er mindst lige så vækstambitiøse som i bykommunerne.*



FIGUR 2.22.
Vækstforventninger opdelt på kommunetype

Figur 2.22 fremviser de forskelle, der er blandt iværksætterne i de forskellige kommunetyper. Forskellene er små, og landets yder- og mellemkommuner har faktisk højere forventninger end bykommuner.

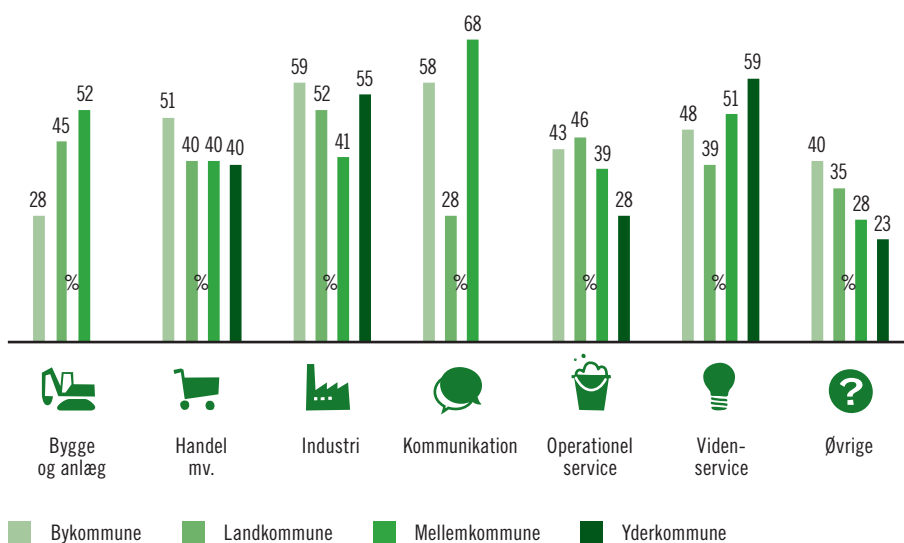
Hvis man kigger på forskelle indenfor brancher efter kommunetyper, er det bemærkelsesværdigt, at særligt bykommunernes bygge og anlægsvirksomheder er markant mindre optimistiske end deres kolleger i mindre befolkede kommuner.

Handelsvirksomheder i byerne er til gengæld markant mere positive end i de tre øvrige kommunetyper. Det gælder også gruppen øvrige brancher.

Indenfor Kommunikation er der meget få iværksættere i landkommuner, der er meget optimistiske. Her har kollegerne i tæt befolkede kommuner generelt set meget større forventninger. Her skal man dog være opmærksom på, at der er relativt få kommunikationsvirksomheder i landkommunerne.

Der er forskelle mellem land og by, når det gælder iværksætternes forventninger; dog er det ikke sådan, at man generelt set kan sige, at der er et mindre optimistisk syn på fremtiden på landet end i byerne. Dog forekommer der en større optimisme indenfor videntunge brancher i by- og mellemkommuner.

→ *De højeste vækstforventninger findes i Kommunikationsbranchen i mellemkommuner.*



FIGUR 2.23.
Andel med høje vækstforventninger

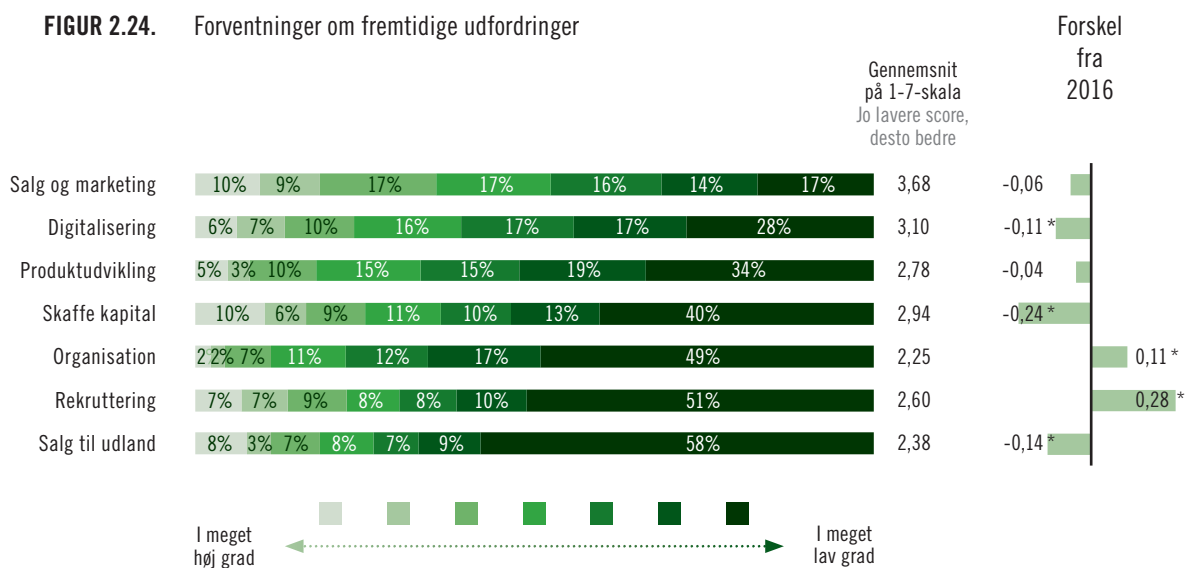
Anm.: Visse andele optræder ikke i figuren på grund af få observationer.

UDFORDRINGER OG RAMMEVILKÅR

Salg og marketing, digitalisering samt kapitalfremskaffelse er de største udfordringer for iværksætterne. Udfordringen med kapitalfremskaffelse er dog faldet ift. 2016. Til gengæld er antallet af iværksættere, der angiver rekruttering som en udfordring, steget.

Iværksætternes udfordringer har mange ansigter og påvirker virksomhederne mere eller mindre alt efter branche, geografi, alder mv. I Iværksætterbarometeret bliver iværksætterne spurgt om de vigtigste udfordringer, og i hvor høj grad de forventer at møde disse i de kommende 12 måneder.

FIGUR 2.24. Forventninger om fremtidige udfordringer



Spørgsmaalsformuleringen er I hvilken grad forventer du, at virksomheden vil opleve udfordringer inden for følgende områder i løbet af de næste 12 måneder?

* statistisk signifikant på 95% konfidensinterval

→ *Selv om problemer med at skaffe kapital fortsat er stor blandt iværksætterne, så er det mindre i dag end for et år siden. Til gengæld er rekrutteringsudfordringen øget.*

På lige fod med Iværksætterbarometeret 2016 svarer respondenterne relativt positivt på, i hvor høj grad de mødes af disse udfordringer inden for de næste 12 måneder. Halvdelen eller flere angiver, at de i meget lav grad møder udfordringer inden for Organisationsstruktur, Rekruttering samt Salg til udlandet. Det hænger godt sammen med gruppen af iværksættere, der ser sig selv som en form for freelancere.

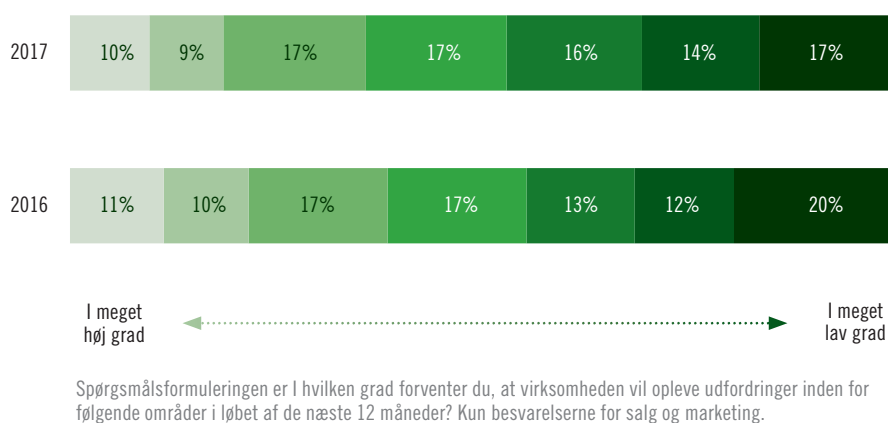
Den sværeste udfordring for mange iværksættere er ikke overraskende Salg og Marketing. Udover at danne selve kernen i virksomheden og omsætningen, er det også den første udfordring en iværksætter møder: Ingen salg, ingen omsætning, ingen virksomhed.

SALG OG MARKETING

De iværksættere, der har de største ambitioner, angiver også Salg og Marketing som en udfordring. 44% af de vækstambitiøse forventer at opleve udfordringen inden for området.

Salg og marketing er en helt central udfordring, som møder alle iværksættere. I 2017 er det 36%, der tilkendegiver, at de i høj grad forventer udfordringer inden for salg og marketing i det kommende år. Iværksætterbarometeret 2016 tegnede samme billede, jf. figur 2.25. Udfordringerne indenfor salg og marketing må antages at være de samme i 2017 som i 2016.

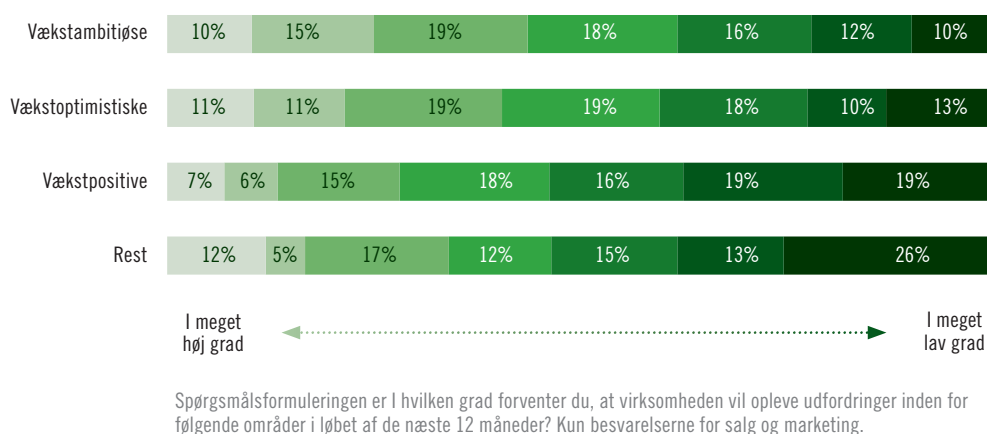
→ *Mange iværksættere oplever fortsat udfordringer inden for salg og marketing.*



FIGUR 2.25. Forventninger om fremtidige udfordringer inden for salg og marketing

De vækstambitiøse og vækstoptimistiske iværksættere forventer i markant højere grad udfordringer med salg og marketing end tilfældet er for den vækstpositive iværksætter. Desuden forventer den resterende stikprøve, der enten forventer uforandret eller faldende omsætning i de kommende 12 måneder, også flere udfordringer i gennemsnit, end tilfældet er for de vækstpositive. Se figur 2.26

→ *De vækstambitiøse og de vækstoptimistiske ser salg og marketing som en større udfordring end de vækstpositive.*



FIGUR 2.26. Forventninger om fremtidige udfordringer inden for salg og marketing fordelt på vækstoptimisme

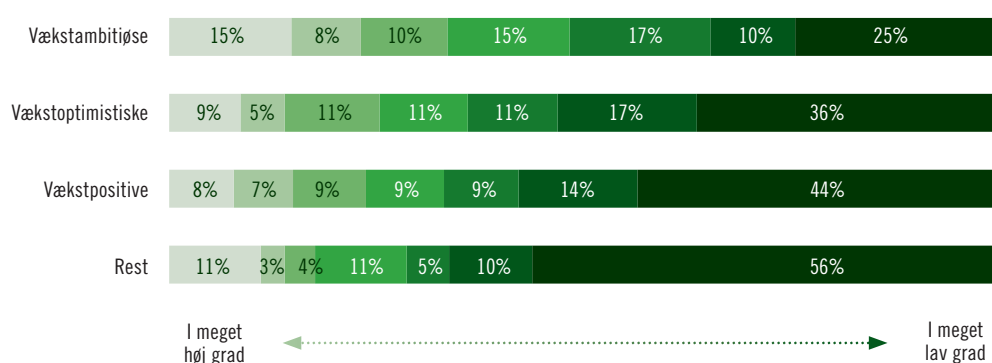
Der kan dermed være to baggrunde for at forvente udfordringerne inden for salg og marketing: Salg og markedsføring er en særlig udfordring for iværksættere med høje ambitioner, som presser så meget salg ud af virksomheden som muligt, for at indfri ambitionerne. I den anden ende kan manglende vækstforventninger bunde i store udfordringer inden for salg og marketing.

KAPITAL

Kapitalanskaffelse er fortsat, og ikke overraskende, en udfordring, der er særligt præsent for virksomheder med store vækstambitioner. Vækst giver et øget likviditetsbehov.

Dog, som det fremgår af figur 2.27, er selv de vækstambitiøse virksomheder nogenlunde fortrøstningsfulde, hvad angår udfordringer med kapital. Kun ca. 1/3 af iværksætterne tilkendegiver forventning om i høj grad at få udfordringer med hensyn til kapital. Det er derfor positivt, at der er så mange selv meget ambitiøse iværksættere, der kun i lav grad forventer udfordringer med kapitalanskaffelse. Det tyder også på, at de meget store udfordringer omkring kapital, som var en følge af finanskrisen, er blevet væsentligt mindre over de seneste år.

FIGUR 2.27.
Forventninger om fremtidige udfordringer inden for kapital fordelt på vækstopoptimisme



Spørgsmaalsformuleringen er I hvilken grad forventer du, at virksomheden vil opleve udfordringer inden for følgende områder i løbet af de næste 12 måneder? Kun besvarelserne inden for kapital.

En anden positiv udvikling er iværksætternes forventninger til muligheder på de finansielle markeder. Gældende for alle grupper – med undtagelse af de vækstpositive – forventer færre iværksættere at møde udfordringer inden for kapitalanskaffelse i 2017 end tilfældet var i Iværksætterbarometeret 2016.

Andelen af vækstambitiøse iværksættere, der forventer udfordringer i høj grad inden for kapitalanskaffelse, er faldet med 8 procentpoint fra 42% til 34%. Samme tendens ses hos de vækstpositive samt den resterende grupper, der ikke forventer omsætningsvækst. Kun blandt de vækstpositive er der sket en mindre stigning.

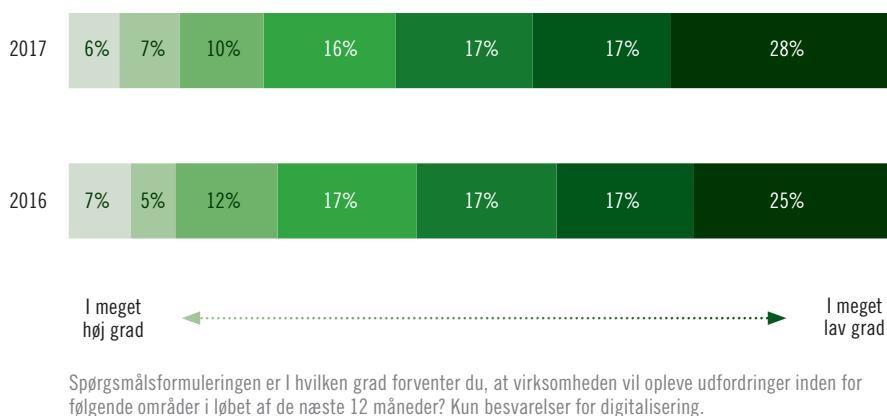
DIGITALISERING

Udfordringer med digitalisering er stort set på samme niveau på tværs af ambitioner. Digitalisering er generelt den udfordring, som næstflest iværksættere forventer.

Mange af de virksomheder, der har udfordringer inden for salg og marketing, møder typisk også udfordringer inden for digitalisering, og de to udfordringer har mange overlap.

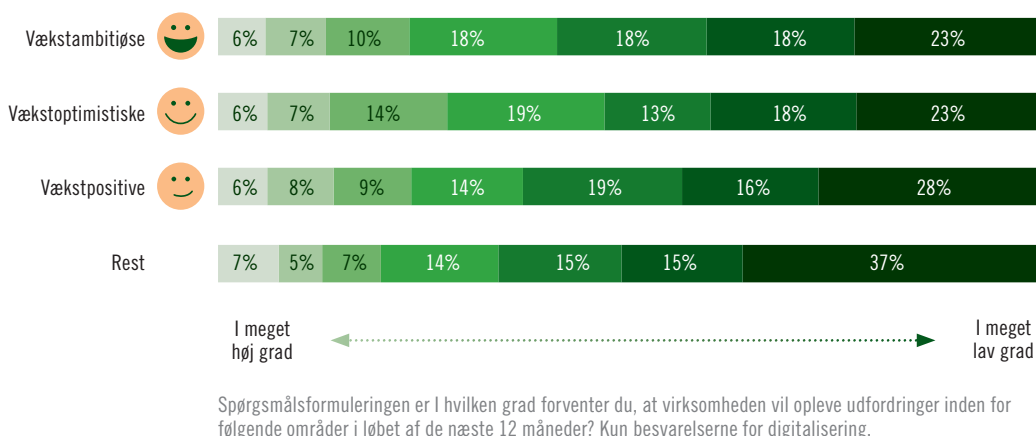
Mens der er stærk korrelation mellem forventede udfordringer inden for salg og marketing og de mest ambitiøse virksomheder, så er dette ikke tilfældet for digitalisering. Her forventer de vækstambitiøse ikke udfordringer i så høj grad som de vækstopoptimistiske og vækstpositive virksomheder, jf. figur 2.28. Digitaliseringsproblemet er derfor måske ikke en konsekvens af store vækstambitioner, men en udfordring for det bredere segment af iværksættere. Næsteften salg og marketing, er det inden for digitalisering, at de fleste iværksættere forudser udfordringer, hvilket er en stor udfordring.

→ *Udfordringerne omkring digitalisering er stort set uændret fra 2016 til 2017.*



FIGUR 2.28. Forventninger om fremtidige udfordringer inden for digitalisering

→ *Iværksætterne ser over en bred front digitalisering som en stor udfordring på tværs af ambitioner.*



FIGUR 2.29. Forventninger om fremtidige udfordringer inden for digitalisering fordelt på vækstopoptimisme

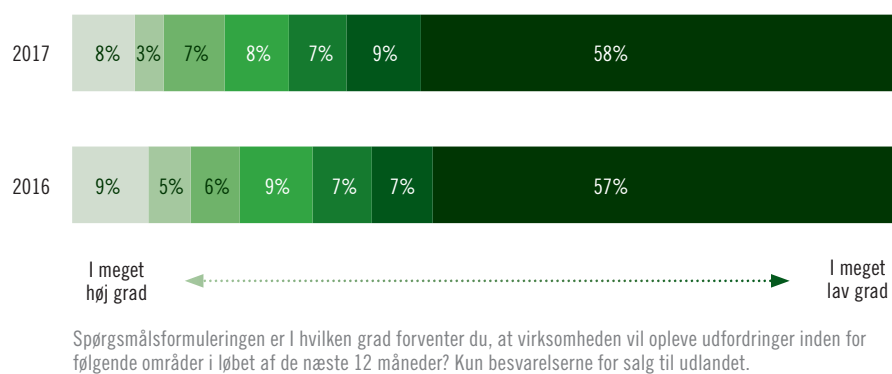
EKSPORT

Iværksætternes eksportandel er generelt set under gennemsnittet for ældre virksomheder. Eksport tager tid, ressourcer, kapital, kontakter m.m., som en iværksætter må oparbejde for at kunne få succes som eksporterende virksomhed.

Af denne grund skal iværksætternes vurdering af, at eksporten som et af de områder, hvor nye virksomheder forventer laveste grad af udfordringer, tages med et vist forbehold. Bag tallene gemmer der sig utvivlsomt en lang række virksomheder, for hvem eksport slet ikke er relevant, jf. figur 2.30.

Antallet af eksporterende iværksættervirksomheder i Danmark, som allerede i det første leveår eksporterede til udlandet, var 14.526 i perioden 2004-2014 (gennemsnit). Det svarer til 6,5% af alle iværksættere i Danmark. Som beskrevet i del 1, så vokser eksporterende iværksættervirksomheder kraftigere i de første 10 leveår end andre iværksættere.

FIGUR 2.30.
Forventninger om fremtidige udfordringer inden for eksport



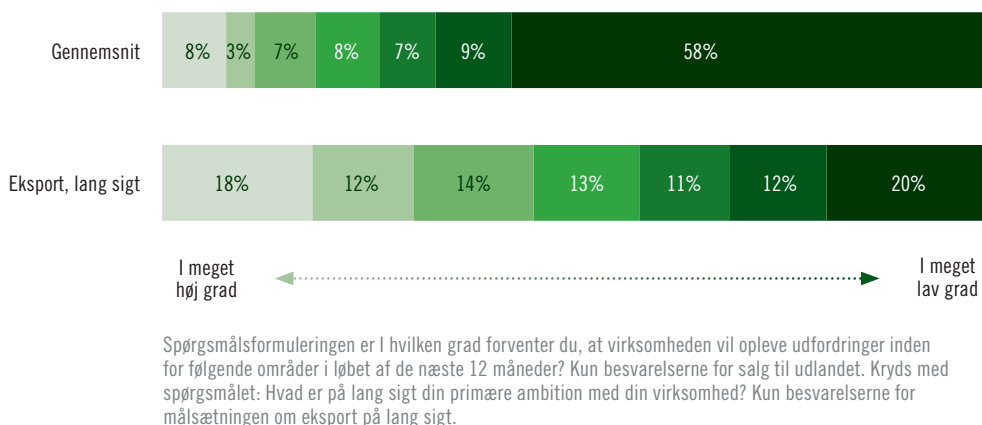
Isolerer man de iværksættere, der har tilkendegivet, at deres primære målsætning med virksomheden på lang sigt er, *at skabe en større international virksomhed med placeringer i flere lande*, bliver billedet tydeligere ift. eksportudfordringer.

Som det fremgår figur 2.31, overstiger eksportudfordringerne i denne gruppe gennemsnittet betragteligt. Hvor 18% af hele stikprøven tilkendegav, at de i høj grad forventer udfordringer med eksport, er denne andel nu 45%. Iværksættere, for hvem eksport er relevant, forventer i betydelig grad, at der vil opstå udfordringer.

Det er derfor afgørende at fastholde et fokus på understøttelse af eksporterende virksomheder. Eksport blandt yngre virksomheder er meget vigtigt. Eksporterende iværksættere har en højere omsætningsvækst, øgede ambitioner samt et større potentiale til at blive vækstiværksættere.

→ **45% af de virksomheder, for hvem eksport er relevant, forventer udfordringer mht. det udenlandske salg.**

FIGUR 2.31.
Forventninger om fremtidige udfordringer inden for eksport for virksomheder med målsætningen om eksport på langt sigt



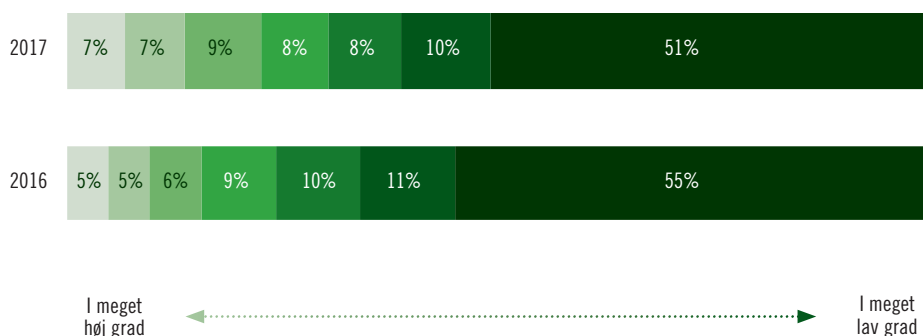
REKRUTTERING

Der er flere iværksættere, der i 2017 har angivet, at de forventer udfordringer med rekruttering, end i 2016. Det tyder på, at adgangen til medarbejdere er blevet sværere generelt. Det er særligt Bygge-anlæg, som oplever udfordringer.

Rekruttering er en stor udfordring for en del iværksættere og kan for mange være en stopklods, hvad angår virksomhedens udvikling. Det ses ofte, at en ellers god og sund iværksættervirksomhed stagnerer, så snart antallet af indkommende opgaver overstiger iværksætterens egen arbejds-kapacitet.

Der er fortsat en stor del, for hvilken rekruttering ikke forekommer at være et problem. 51% svarede *i meget lav grad* ift. rekruttering som udfordring. Det understreger, at mange af iværksætterne ikke har i sinde at udvide, da deres virksomhed tager form af at være freelance frem for vækstiværksætter.

→ *Kvalificeret arbejdskraft er blevet en større udfordring for iværksætterne.*



FIGUR 2.32.
Forventninger om fremtidige udfordringer inden for rekruttering

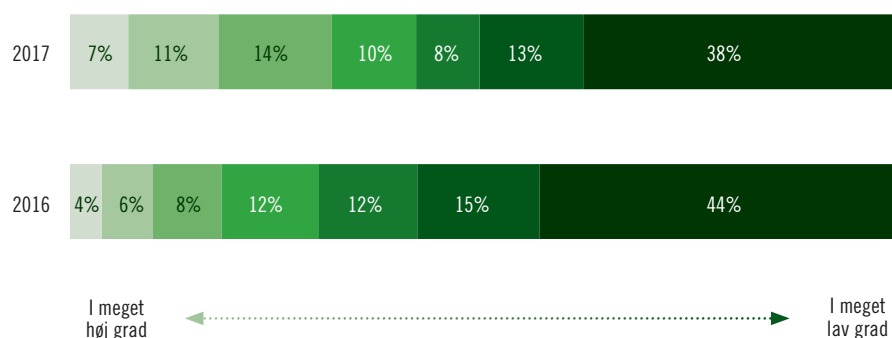
Spørgsmålsformuleringen er I hvilken grad forventer du, at virksomheden vil opleve udfordringer inden for følgende områder i løbet af de næste 12 måneder? Kun besvarelserne for rekruttering af kvalificeret arbejdskraft.

Men det er alligevel markant, at en større gruppe svarede, at de i stor grad forventer problemer med rekruttering i henhold til barometret 2016.

I 2016 svarede 15% at de i høj grad forventede problemer med rekruttering. I 2017 er det steget til 22%, som må siges at være meget signifikant. Det kan ses som udtryk for stigende lyst og mod til at ansætte fra iværksætternes side, og samtidigt være et udtryk for, at det er blevet sværere at finde de rette folk til virksomheden.

Særligt er rekruttering en udvikling blandt de vækstambitiøse iværksættere, hvor en markant større andel i stor grad forventer udfordringer inden for rekruttering. Figur 2.33 viser, at de vækstambitiøse iværksættere er langt mere pessimistiske omkring arbejdsmarkedet end tilfældet var for Iværksætterbarometeret 2016. Således er andelen, der i høj grad forventede rekrutteringsudfordringer, steget fra 18% i 2016 til 32% i 2017. For de vækstambitiøse er det især andelen af respondenter, der svarer i meget lav grad, der formindskes tydeligt i sammenligning med hele stikprøven. Dette gør sig gældende for både 2016 og 2017, men er særligt udpræget i 2017.

FIGUR 2.33.
Vækstambitiøses forventninger til rekrutteringsudfordringer

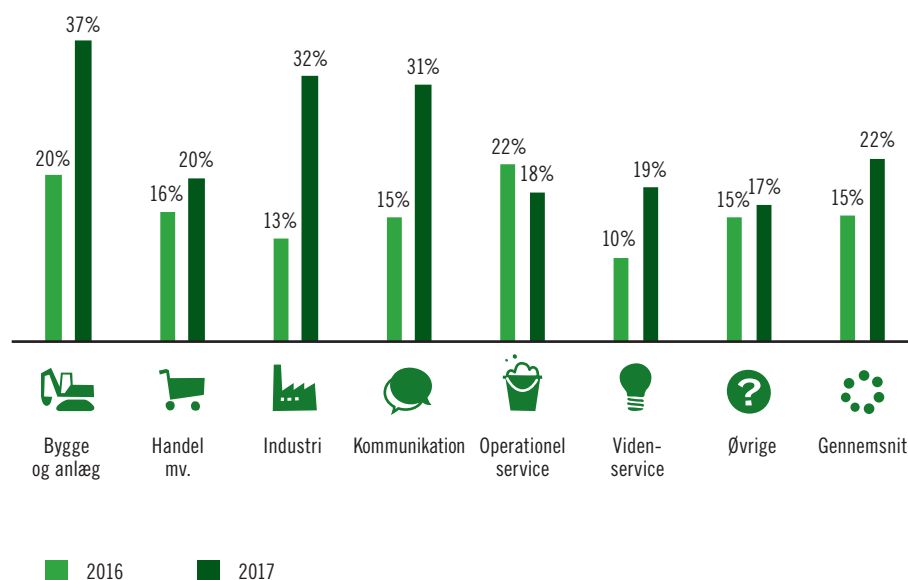


Spørgsmålsformuleringen er I hvilken grad forventer du, at virksomheden vil opleve udfordringer inden for følgende områder i løbet af de næste 12 måneder? Kun besvarelser for rekruttering af kvalificeret arbejdskraft. Kryds med dem, som tidligere har sagt at de forventer en omsætningsvækst på minimum 50% det næste år.

Bygge- og anlægsvirksomhederne har en særligt udbredt udfordring med rekruttering. Andelen, der i stor grad forventer udfordringer her, er steget med 17 procentpoint fra 20% i 2016 til 37% i 2017. Dette er samstemmende med en tiltagende problematik i at skaffe faglært arbejdskraft, som i disse år plager mange virksomheder. Samme tendens findes inden for industri, kommunikation og vidensservice.

→ Rekrutteringsudfordringerne er særlig udbredt blandt bygge- og anlægsvirksomheder.

FIGUR 2.34.
Andel med høje rekrutteringsudfordringer



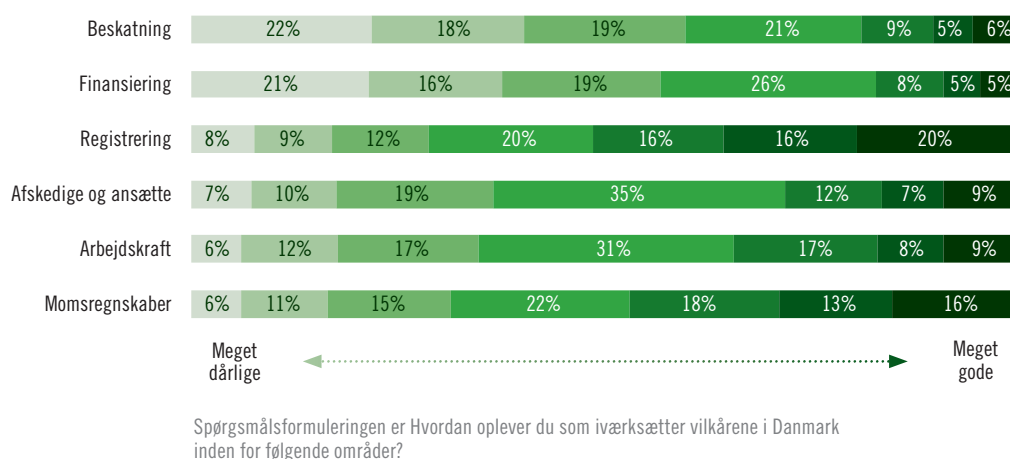
RAMMEVILKÅR

Beskatning og finansiering er de to områder, hvor iværksætterne ser vilkårene som dårligst i Danmark. Til gengæld er moms og registrering faktisk et område, hvor iværksætterne rater Danmark meget højt. Den høje digitalisering og arbejdet med at forenkle regler og registrering ser ud til at være lykkedes.

Rammevilkårene for iværksættere i Danmark er nogle af de bedste i verden. Det er enkelt at stifte virksomhed, og der gives mange muligheder for råd og vejledning af både private og offentlige aktører. Ydermere er der stor retssikkerhed og tryghed overfor uvildig sagsbehandling fra relevante myndigheder.

Iværksættere angiver dog, at der fortsat er områder, hvor rammer og vilkår udstedt af den danske lovgivning forekommer begrænsende og opleves som en hindring.

Både i Iværksætterbarometeret i 2016 og 2017 har iværksætterne forholdt sig til netop disse rammer og angiver, hvordan de oplever disse vilkår.



FIGUR 2.35.
Iværksætternes opfattelse af vilkårene i Danmark

Langt størstedelen af de adspurgte iværksættere ser beskatning (59%) og finansiering (56%) som de største udfordringer.

Finansiering kan overraske en smule, da kun 36% af de adspurgte iværksættere anså det at skaffe kapital som en udfordring i de næste 12 måneder, jf. figur 2.24. Forklaringen herpå kan være mange. Det kan være at iværksætterne ikke ser det som en udfordring de næste 12 måneder, da de på daværende tidspunkt allerede havde den kapital, som de havde behov for. Iværksætterens grad af vækstambitioner spiller også ind. Som figur 2.27. viser, så er det de vækstambitiøse iværksættere, som i højere grad forventer udfordringer med kapital.

Derimod ser iværksætterne forholdene for momsregnskaber (69%) og registrering (71%) som middel eller derover, hvilket må siges at være rigtig godt. Forholdene for arbejdskraft (65%) samt afskedige og ansatte medarbejdere (64%) følger efter.

DELKONKLUSION

4 UD AF 5 FORVENTER VÆKST

Iværksætterbarometeret 2017 viser, at næsten 4 ud af 5 iværksættere forventer en positiv vækst i omsætning i de næste 12 måneder. En optimisme, som både findes på tværs af iværksætternes alder og branche. Det er især de yngre iværksættere og iværksættere i brancherne Industri og Kommunikation, som er de mest optimistiske i forhold til vækst de næste 12 måneder.

FLERE EJERE ER LIG MED MARKANT HØJERE AMBITIONER

Antallet af virksomhedsejere har stor betydning for vækstambitionerne. Iværksætterbarometeret 2017 viser helt klart, at jo flere ejere en iværksættervirksomhed har, jo højere er deres vækstambitioner. Allerede fra én til to ejere, sker der en stigning i optimismen. Det gælder både i forhold til omsætning og antal medarbejdere de næste 12 måneder.

LAND OG BY ER LIGE AMBITIØSE

Når vi opdeler iværksætterne efter kommunetype, så er der ikke forskel i forhold til by- og yderkommuner. Faktisk er der flere vækstambitiøse iværksættere i land- og yderkommuner.

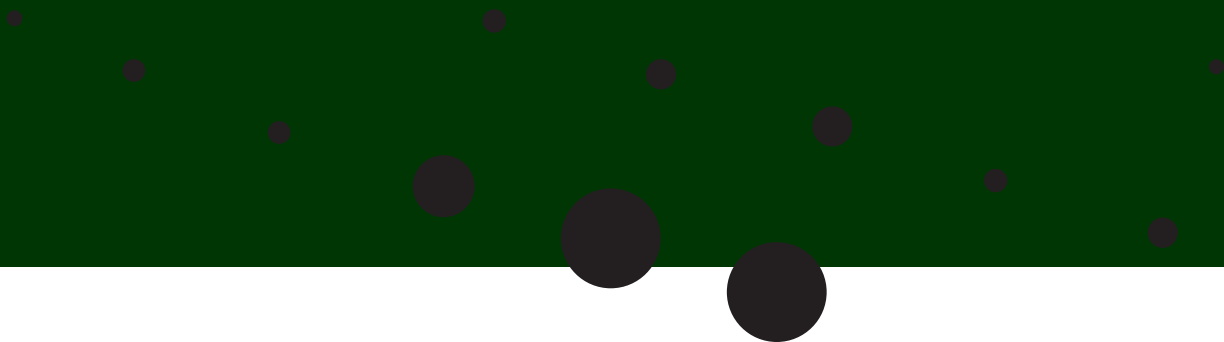
MINDRE UDFORDRING OMKRING KAPITAL, STØRRE IFT. REKRUTTERING

De største udfordringer for iværksætterne er inden for salg og marketing, digitalisering og kapitalfremskaffelse. Dog er udfordringen med kapitalfremskaffelse faldet ift. 2016. Til gengæld er antallet af iværksættere, der angiver rekruttering som en udfordring, steget.

MOMSREGNSKABER OG REGISTRERING ER INGEN UDFORDRING

De største udfordringer for iværksætterne i Danmark er beskatning og finansiering. Derimod er forholdene vedrørende momsregnskaber og registrering gode ifølge iværksætterne. Det tyder på, at den høje grad af digitalisering og arbejdet med at forenkle reglerne for iværksættere har givet bonus.

DEL 3 IVÆRKSÆTTER-DNA



VÆRDIER

Vi har nok alle en fornemmelse af, at iværksættere er et særligt folkefærd. Men hvad er det egentlig for et DNA, der banker i dem, som starter egen virksomhed? I forbindelse med Iværksætterbarometer 2017 har vi bedt dem om selv at svare.

Som en særlig del af årets iværksætterbarometer er respondenterne blevet bedt om at prioritere en række forhold og omstændigheder, der har særlig betydning for dem som iværksættere.

Formålet er at afdække hvilke værdier, der kendetegner iværksættere. Et dyk ned i maskinrummet for at afdække, hvad et iværksætter-DNA er.

Iværksætteren er blevet bedt om at prioritere fire værdier ud fra følgende liste, der bedst kan beskrive den enkelte som iværksætter. Listen er:

- Jeg er god til at danne relationer
- Jeg er fleksibel og omstiller mig hurtigt til nye omstændigheder
- Jeg prioriterer en god balance mellem arbejde og fritid højt
- Jeg er villig til at tage risici for at opnå mine mål
- Jeg er handlekraftig og får tingene gjort
- Jeg har en masse ideer
- Jeg kan godt lide at være i centrum og udmærke mig selv
- Jeg synes, at den som lever stille, lever godt
- Jeg er detaljeorienteret og trives med de samme opgaver
- Jeg er villig til at arbejde hårdt og prioritere min virksomhed højt både i forhold til venner og familie
- Jeg har is i maven og tror på mit projekt, også i hårde tider

Benchmark for ovenstående spørgsmål er 36% (4 ud af 11). Hvis iværksættere angiver oftere end benchmark, er værdien *overrepræsenteret* og fortolkes som væsentlig. Er variabelen under benchmark, er den mindre væsentlig. I figur 3.1 fremgår de forskellige hyppigheder, når man ser på hele stikprøven.

Fleksibilitet og handlekraft er det som flest iværksættere siger kendetegner dem selv. Mere end hver anden iværksætter, henholdsvis 58% og 53%, angiver de to som udvalgte værdier.

Omkring halvdelen af iværksætterne inkluderer også iverigdom, og med omtrent samme hyppighed optræder relationer. Som den sidste af de signifikant overrepræsenterede værdier er evnen til at arbejde hårdt for sin virksomhed.

En klassisk stereotyp af iværksættere er, at de er individualister, der elsker at fremhæve sig selv for deres værk. Men kun i 8% af besvarelserne har iværksætterne angivet, at de holder af at være midtpunkt. To andre ting, som iværksætterne sætter lavt, er det stille liv samt ensformigt detaljearbejde. Derfor kan denne klassiske stereotyp afvises.

Ud fra svarene kan vi tegne et billede af, hvilke karaktertræk, der kendetegner en iværksætter anno 2017: Iværksætteren er en fleksibel person, handlekraftig og social. Og så er han/hun villig til at arbejde hårdt for at nå sine mål.

For at underbygge DNA'et er iværksætterne blevet bedt om at svare på samme kriterier. Men ud fra, hvad de mener, bør kendetegne en succesfuld iværksætter.

DEN SUCCESFULDE IVÆRKSÆTTER OG IVÆRKSÆTTERNES EGENOPFATTELSE

Som det fremgår af figur 3.2 er der sammenhæng mellem iværksætternes vurdering af sig selv og af 'den succesfulde iværksætter' (angivet som 'Ideel' i figuren) for de fleste værdiers vedkommende. Iværksætterne svarer altså stort set på samme måde omkring den succesfulde iværksætter, som om dem selv.

Dog er der et par bemærkelsesværdige afvigelser. Visse værdier har en klar overrepræsentation, når iværksætterne bliver bedt om at besvare værdier for den succesfulde iværksætter.

Den vigtigste værdi er nu ikke længere fleksibilitet, men handlekraft. Denne værdi ligger klart over benchmark på 36% og må derfor anses for at være vigtigt for iværksætterne. Iderigdom er nu ikke længere væsentlig og ligger tæt på naturligt niveau, mens *is i maven* og *risikovillighed* nu klart er overrepræsenteret. Iværksætterne anser altså disse værdier for at være mere kendetegnende for den succesfulde iværksætter end karakteristikken af dem selv.

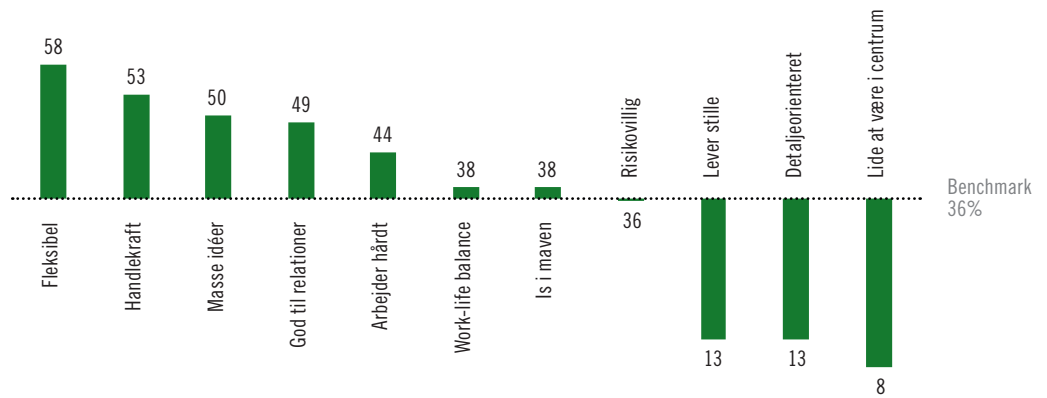
Iværksætternes billede af den succesfulde iværksætter adskiller sig i det store billede imidlertid ikke fra respondentens syn på sig selv. Den ideelle iværksætter forekommer dog at være mere ensopret optaget af projektet, og bryder sig således ikke så meget om fx balancen mellem arbejde og fritid. For den succesfulde iværksætter er det projektet og drømmen, der er i centrum. Det øvrige liv må træde i baggrunden.

DNA:
**Fleksibel
 Handlekraftig
 Idérig**



FIGUR 3.1.
 Iværksætternes
 egenopfattelse

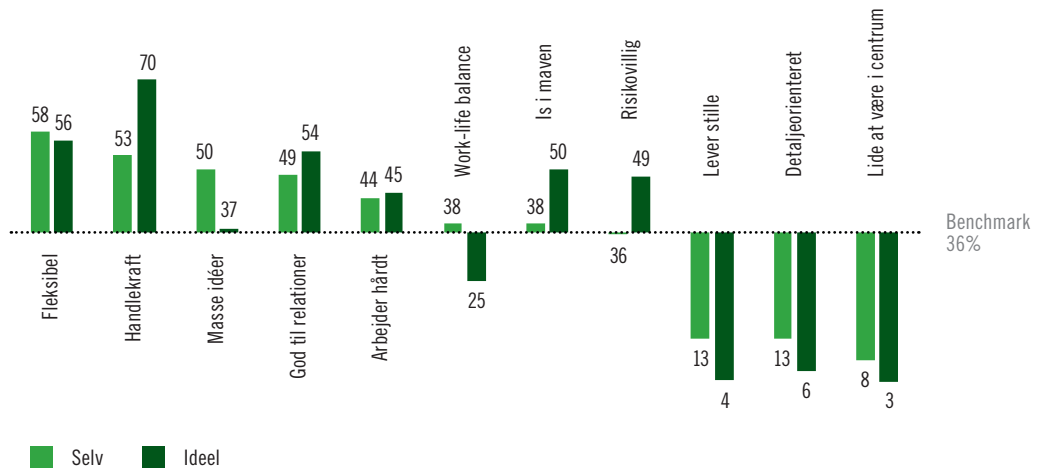
→ *Fleksibilitet og handlekraft er det som iværksætterne mener kendetegner den succesfulde iværksætter mest*



DNA:
**Mindre
 fokus på
 work-life
 balance**

→ *"Is i maven" og "risikovillig" rater iværksætterne markant højere på den ideelle profil end på dem selv.*

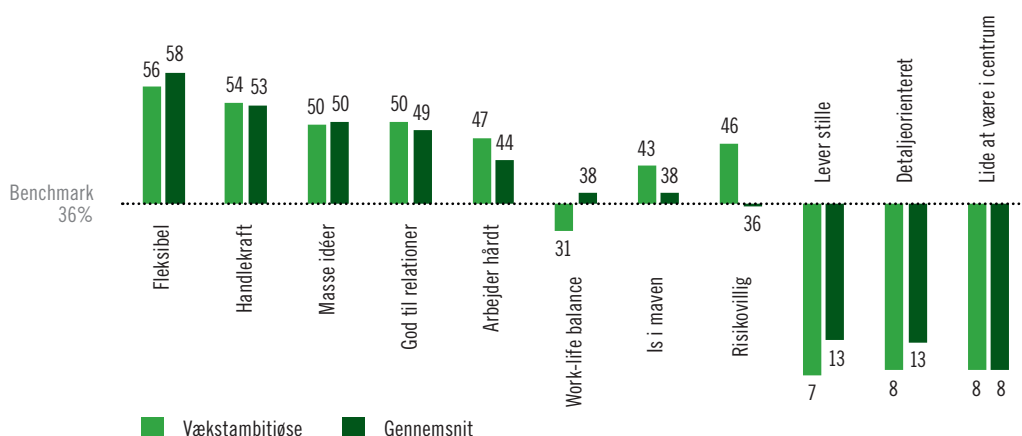
FIGUR 3.2.
 Iværksætternes billede af 'den succesfulde iværksætter' sammenlignet med deres egen opfattelse



VÆRDIER OG VÆKSTAMBITIONER

Risikovillighed og "is i maven" er ifølge iværksætterne selv kendetegnende for den succesfulde iværksætter. Og netop de to værdier er også der, hvor de vækstambitiøse skiller sig ud. De to værdier må derfor betegnes som en del af DNA'et hos de mest ambitiøse iværksættere.

→ De vækstambitiøse rater i højere grad sig selv som "risikovillige" og med "is i maven" end gennemsnittet



FIGUR 3.3.
Den vækstambitiøse iværksætters værdier

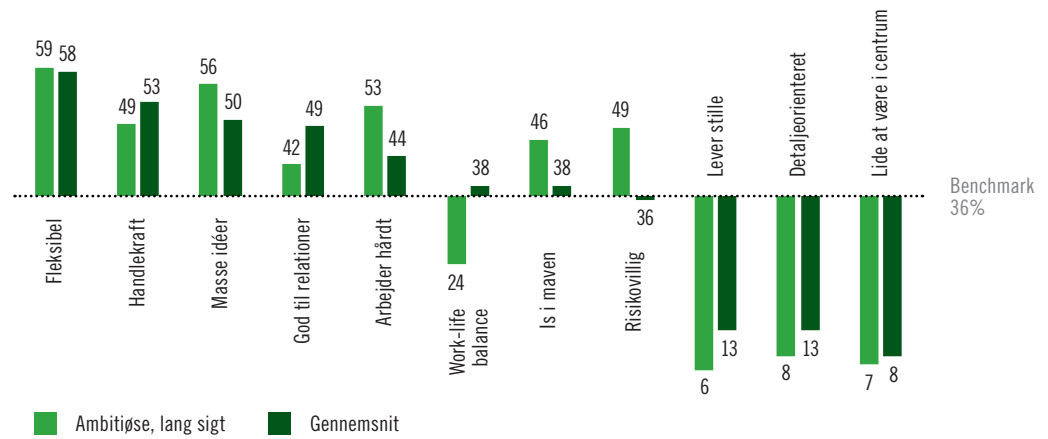
Som det fremgår af figur 3.3 så svarer iværksættere i det vækstambitiøse segment generelt på samme måde som hele stikprøven; igen dog med nogle markante afvigelser.

Mest interessant er, at værdien *risikovillighed* ikke ligger signifikant over det benchmark for den gennemsnitlige iværksætter. Det er til gengæld en værdi, som er særdeles relevant for mange af de vækstambitiøse iværksættere. 46% af de vækstambitiøse angiver denne værdi blandt de fire udvalgte. Det er kun tilfældet for 36% af hele stikprøven. Samme udvikling er tilfældet for *is i maven*, der hos de vækstambitiøse også har en højere hyppighed end benchmark. 43% af de vækstambitiøse iværksættere angiver denne blandt de fire værdier.

Den vækstambitiøse iværksætter lægger således større vægt på risiko og på at have is i maven. Dermed bekræfter de vækstambitiøse iværksættere "den succesfulde iværksætter" fra figur 3.2.

→ "Is i maven" og "risikovillig" er DNA for de ambitiøse på langt sigt. Work-life balance betyder mindre end for gennemsnittet.

FIGUR 3.4.
Iværksætternes værdier,
hvis de er ambitiøse på
langt sigt

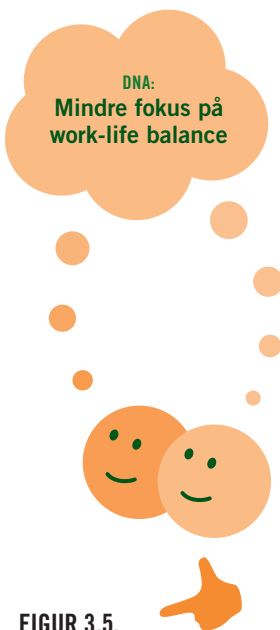
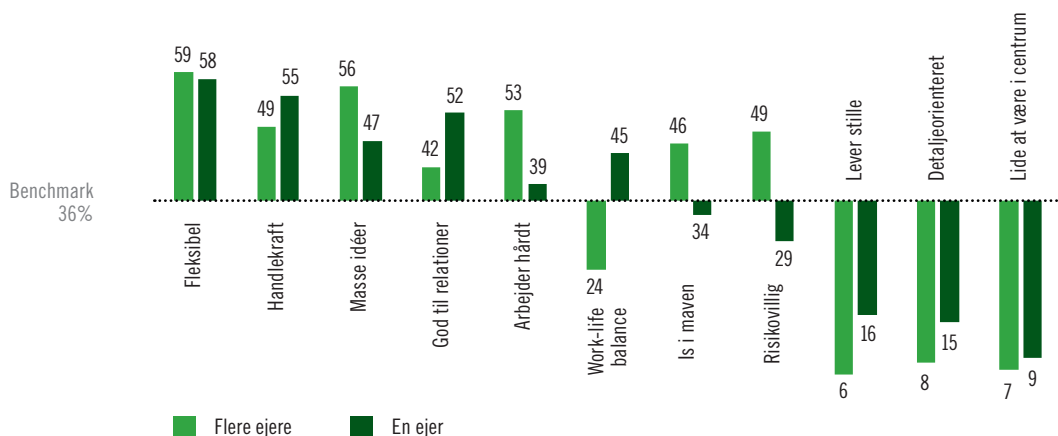


Figur 3.4 fremstiller svar fra dem, der har angivet, at ambitionen med deres virksomhed på langt sigt enten er at skabe en holdbar virksomhed i Danmark med betydeligt flere ansatte, eller at skabe en større international virksomhed med placeringer i flere lande. Kort sagt iværksættere med store ambitioner.

Overordnet set svarer disse ikke afvigende fra hele stikprøven. På mange måder tegnes det samme billede som for de vækstambitiøse, der også har stort overlap med denne gruppe. Ikke desto mindre er det bemærkelsesværdigt, at balancen mellem arbejde og fritid nu betyder endnu mindre. Kun 26% angiver balancen mellem arbejde og fritid som en af de fire værdier. Det er klart under det benchmark.

FLERE EJERE OG IVÆRKSÆTTERVÆRDIER

→ *At være god til relationer er tilsyneladende mindre vigtigt for virksomheder med flere ejere end for iværksættere, der er alene.*



FIGUR 3.5. Virksomheder med en eller flere ejere og deres værdier

Hvis en iværksætter deler ejerskab med andre, har det utvivlsomt nogle effekter på det miljø og de værdier, virksomheden har. I del 2 så vi, at der var en klar sammenhæng mellem vækstoptimisme på den ene side og antallet af ejere på den anden side; Jo flere ejere, jo mere optimistisk ses der på fremtiden.

Figur 3.5 fremviser hvilke værdier iværksætterne ser hos sig selv fordelt efter antallet af ejere. Overordnet set er der store ligheder, fx angiver begge typer, at fleksibilitet er den vigtigste egenskab for en iværksætter. 59% og 58% af respondenterne angiver denne værdi blandt de udvalgte for virksomheder med henholdsvis én eller flere ejere. Ligeledes ligger *Lever stille*, *Detaljeorienteret* og *Lide at være i centrum* langt under benchmark for begge grupper.

Dog adskiller grupperne sig på flere punkter. Mest bemærkelsesværdigt er, at for virksomheder med flere ejere er balancen mellem arbejde og fritid meget underrepræsenteret. Kun 24% af disse inddrog denne som de værdier, der kendetegnede dem selv, mod 45% med kun én ejer. Benchmark er 36%. Desuden er risikobetonede værdier så som *Is i maven* og *Risikovillighed* overrepræsenterede blandt iværksættervirksomheder med flere ejere.

Man skulle forvente, at hvis der er flere ejere af en virksomhed, så ville sociale kompetencer være særlig vigtigt i det daglige arbejde. Man kunne således forvente, at iværksættere i virksomheder med flere ejere ville inddrage denne værdi. Relationer er ganske vist overrepræsenteret for virksomheder med flere ejere, idet den inddrages for 42% af disses vedkommende. Men for iværksættere, som ejer virksomheden alene, er denne værdi inddraget af 52%. Det kan der være flere grunde til.

For det første, så vil mange af iværksætterne, der ejer virksomhed alene, antages at være freelancere. Således har 31% af disse svaret, at formålet på lang sigt med deres virksomhed er at skabe en stabil og høj personlig indkomst. Samme andel var blot 4% hos iværksættervirksomheder med flere ejere. Derudover kan der være en anerkendelse af, at hvis man ikke er god til relationer, så bør man alliere sig med andre.

Ud over at være mere optimistiske er iværksætterfællesskaber også kendetegnet ved ikke i samme grad at være præget af freelance-værdier. De sætter projektet eller drømmen over god balance mellem arbejde og fritid.

BRANCHER OG IVÆRKSÆTTER-DNA

Er der et særligt DNA ift. brancher? Handelsiværksætterne karakteriserer sig selv som risikovillige og idérige, mens mange videnvirksomheder angiver relationer som en vigtig værdi.

Forskellige brancher kræver forskellige tilgange, således også for den, der drømmer om at starte en virksomhed. Hvad der er vigtigt i den ene branche, kan være mindre væsentligt i den anden. Som eksempel inddrages tre brancher, der hver for sig har forskellige karakteristika: Bygge og anlæg, Handel m.v. og Videnservice.

Som det er tilfældet med alle iværksættere, jf. ovenfor, så er fleksibilitet en meget vigtig værdi. 66% af respondenterne inden for Bygge og anlæg og 62% inden for Videnservice har valgt at angive denne værdi til at beskrive sig selv som iværksættere. Også iværksættere indenfor handelssektoren tillægger denne værdi en meget høj værdi. Dog med en lidt lavere hyppighed, nemlig 53%. Flexibilitet er altså meget overrepræsenteret i alle tre brancher.

Hvad angår idérigdom, så er denne værdi væsentlig for Handel og Videnservice. 48% og 53% angiver den værdi. Men for Bygge og anlægsvirksomheder er denne værdi meget tæt på benchmark. Den er altså ikke særlig væsentlig i den branche.

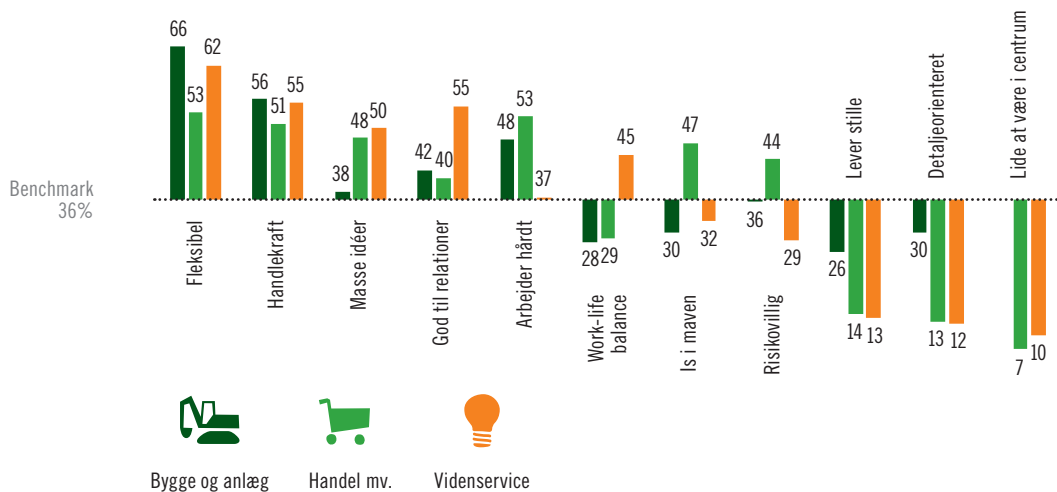
Iværksættere indenfor Videnservice ser i langt højere grad sig selv som gode til relationer end tilfældet er i Bygge-anlæg og Handel. 55% af iværksættere indenfor Videnservice angiver den værdi, hvilket er markant højere end besvarelserne fra de to øvrige brancher.

Iværksættere inden for handelsbranchen angiver derimod en højere risikovillighed samt at være i stand til at have is i maven. 44% og 47% angiver denne og er således overrepræsenterede i forhold til benchmark, hvilket ikke er tilfældet for de to øvrige brancher.

Dermed tegner der sig et billede af, hvad der kræves i disse tre brancher.

- Særligt for bygge- og anlægsbranchen er, at de oftere end de andre brancher trives i detaljeorienteret arbejde med de samme opgaver, og at innovation og idérigdom ikke fylder nær så meget, som tilfældet er i de to øvrige brancher.
- For iværksættere inden for handelsbranchen gælder der særligt det, at de oftere er villige til at tage risiko og ser sig selv som personer, der har is i maven. Og så skal der hårdt arbejde til for at klare den, mens fleksibilitet er mindre væsentligt set i relation til de to øvrige brancher.
- Indenfor Videnservice er det meget væsentligt at være god til at arbejde med relationer, men det er samtidigt en branche, hvor mange vurderer det væsentligt med en god balance mellem arbejde og fritid. I relation til de to øvrige brancher forekommer disse iværksættere at være mindre tilbøjelige til at tage store risici.

→ Uddannelse er mindre vigtigt for iværksættere inden for handel.



FIGUR 3.6.
Iværksætter DNA
fordelt på udvalgte
brancher

OMSTÆNDIGHEDER

Det omgivende samfund, din familie, din økonomi og flere andre ting spiller ind som omstændigheder for iværksætteren. Som absolut topscorer angiver 77%, at erfaring er en afgørende omstændighed.

Omstændigheder er ofte et afgørende parameter for beslutninger. For at afdække iværksætter-DNA'et har vi derfor bedt iværksætterne om at vælge fire omstændigheder fra nedenstående liste:

- Stor del personligt opsparede midler
- Opfindelser, patenter og varemærker
- Geografisk placering
- Velfungerende infrastruktur
- Uddannelse
- Råd og vejledning fra eksterne konsulenter
- Adgang på eksportmarked
- Digitalisering (hjemmeside, sociale medier m.fl.)
- Mulighed for banklån/kassekredit
- Eksterne investorer (business angels, kapitalfonde m.fl.)
- Hjælp fra familie og venner
- Held
- Erfaring fra tidligere jobs
- Stammer fra en familie af iværksættere

Som det var tilfældet ovenfor, så gives der igen et benchmark, der repræsenterer hyppigheden, hvis alle iværksættere havde besvaret helt tilfældigt. Fortolkningen bliver da, at hvis flere end 29% af iværksætterne angiver omstændighed, så er denne værdi overrepræsenteret. Omvendt, er den under, er den underrepræsenteret.

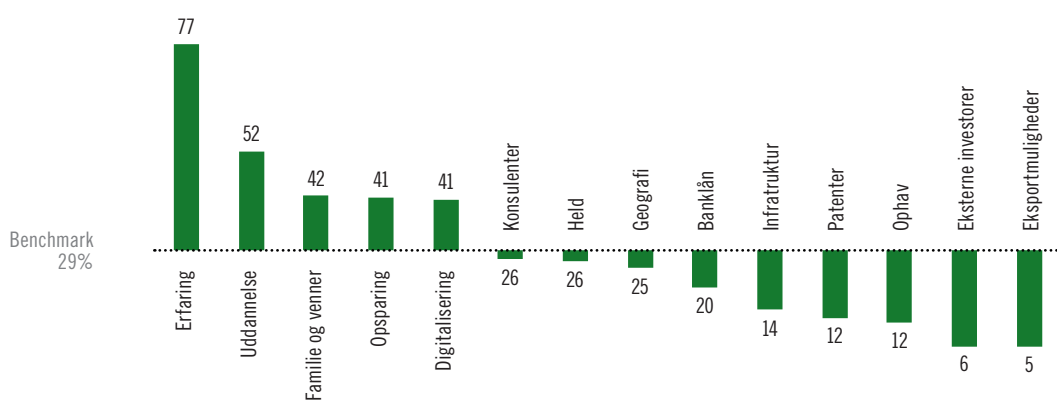
Figur 3.7 fremviser den gennemsnitlige besvarelse for hele stikprøven, og repræsenterer dermed et gennemsnit på tværs af brancher, ambitioner, geografi etc. Her fremgår det tydeligt, at erfaring fra tidligere job er den markant vigtigste omstændighed for iværksætterne. 77% af iværksætterne har valgt at pege på denne omstændighed som en af de fire udvalgte. Den er dermed meget væsentlig og langt over benchmark.

De øvrige overrepræsenterede omstændigheder er uddannelse, hjælp fra familie og venner, opsparing samt digitalisering. Især uddannelse er her angivet som en væsentlig omstændighed. 52% af iværksætterne har valgt at angive denne som vigtig. Den er altså ifølge iværksætterne selv meget væsentlig og adskiller sig således signifikant.

At stamme fra en familie af iværksættere er underrepræsenteret. Kun 12% af respondenterne har inddraget denne som en vigtig omstændighed. Eksterne investorer er en meget lille omstændighed, idet den kun inddrages af 6% af iværksætterne. Naturligt, da opstarten for de fleste iværksættere kommer længe før inddragelsen af eksterne investorer kommer i spil. Samme kronologiske rækkefølge kan også forklare, at eksportmuligheder kun spiller en meget uvæsentlig rolle for at blive iværksætter. Denne omstændighed blev kun inddraget af 5% af iværksætterne.

Billedet af betydelige omstændigheder, som figur 3.7 efterlader sig, peger på, at mange iværksættere høster en god del erfaring fra tidligere job, som sættes i spil sammen med uddannelse og opsparingen ved opstarten af virksomheden.

→ *Erfaring er den altoverskyggende forudsætning ifølge iværksætterne.*



FIGUR 3.7.
Iværksætternes omstændigheder

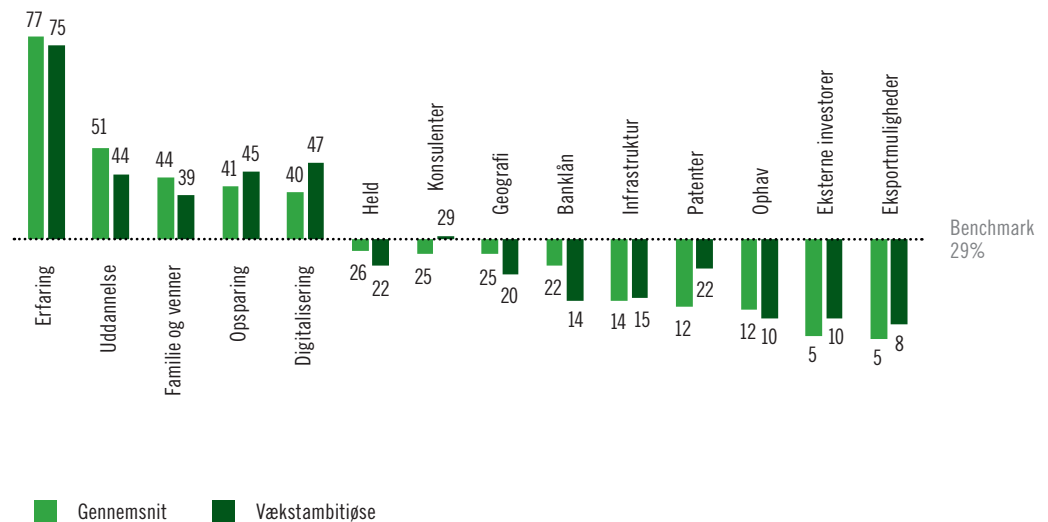


VÆKSTAMBITIONER OG OMSTÆNDIGHEDER

Hvor det personlige DNA for de vækstambitiøse iværksættere er andeledes end for andre iværksættere, så er der ikke signifikant forskel ift. omstændigheder. Her findes kun få afvigelser.

→ De vækstambitiøse har stort set samme syn på omstændigheder som gennemsnittet.

FIGUR 3.8.
Vækstambitiøses omstændigheder



Iværksættere med meget høje vækstambitioner adskiller sig fra den gennemsnitlige iværksætter, hvad angår værdier og karaktertræk. Det gør sig dog ikke gældende, hvad angår de vigtigste omstændigheder.

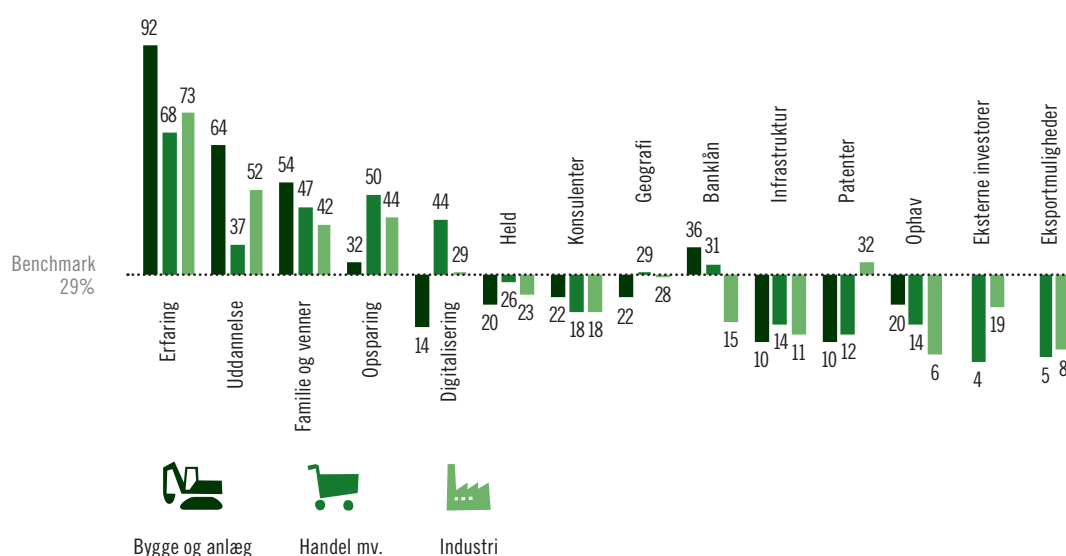
I figur 3.8 fremvises hvilke omstændigheder, der gjorde sig gældende for iværksætteren, der har meget høje forventninger til omsætningsvækst de kommende 12 måneder (+50%), imod besvarelsen fra hele stikprøven.

Der er kun vage afvigelser fra gennemsnittet. Mest bemærkelsesværdigt er, at flere vækstambitiøse har inddraget digitalisering end hjælp fra familie og venner. Omend afvigelserne må kunne det hentyde til, at digitalisering spiller en vis rolle, hvad angår vækstforventninger: En stærk online tilstedeværelse er typisk afgørende for at kunne forøge salg og omsætning.

BRANCHER OG OMSTÆNDIGHEDER

Der er forskel på, hvilke omstændigheder iværksætterne angiver, på tværs af brancher. Hvor uddannelse er afgørende i bygge-anlæg, så angiver iværksætterne inden for handel det i markant lavere grad.

→ *Bygge-anlæg vurderer erfaring meget højt. Handel tillægger uddannelse lav værdi.*



FIGUR 3.9.
Omstændigheder
fordelt på brancher

Segregeres der på brancheniveau fremtræder nogle enkelte karakteristika, der kan beskrive, hvordan omstændigheder er forskellige for forskellige brancher. Overordnet set gælder det igen, at erfaringer fra tidligere job er den omstændighed, der spiller den allerstørste rolle på tværs af brancherne.

Uddannelse spiller en relativ lille rolle for handelsvirksomheder. Kun 37% af iværksætterne herfra har inddraget denne omstændighed. Modsat er uddannelse en meget væsentlig omstændighed indenfor Bygge og anlæg. 64% af iværksætterne angiver uddannelse. Det kan skyldes, at de erhvervsfaglige uddannelser er mere umiddelbart anvendelige end inden for handel.

Der, hvor iværksætterne i den industrielle sektor møder andre omstændigheder, er især vedrørende eksterne investorer. Selvom omstændigheden fortsat er underrepræsenteret, har den dog en markant større indvirkning end på de andre brancher. Det skyldes sandsynligvis, at industriiværksætterne allerede tidligt i processen har behov for kapital og større investeringer.

MOTIVER

Men hvorfor overhovedet vælge at blive iværksætter? Arbejdstid, faglighed og skabertrang, lyder svaret blandt andet fra iværksætterne selv.

Som sidste spørgsmål blev respondenterne bedt om at tage stilling til, hvor højt de vægter en række motiver for at blive iværksættere på en skala fra 1 til 7. Motiverne var følgende:

- Opmuntring fra familie og venner
- Succeshistorier fra andre iværksættere
- Mulighed for selv at tilrettelægge egen arbejdstid
- At udfolde sin egen faglighed
- Udsigt til højere løn end ved lønmodtagerjob
- Social anerkendelse eller status i at være selvstændig
- Gode muligheder for at sælge virksomhedens produkt(er)
- Dårlige erfaringer fra lønmodtagerjob
- Ambitionen om at drive en stor virksomhed
- Bedre balance mellem arbejde og fritid
- En stor skabertrang

Figur 3.11 viser de motiver, respondenterne blev bedt om at markere vigtigheden af. Som det fremgår heraf, er der især tre motiver, der fremtræder som særligt væsentlige.

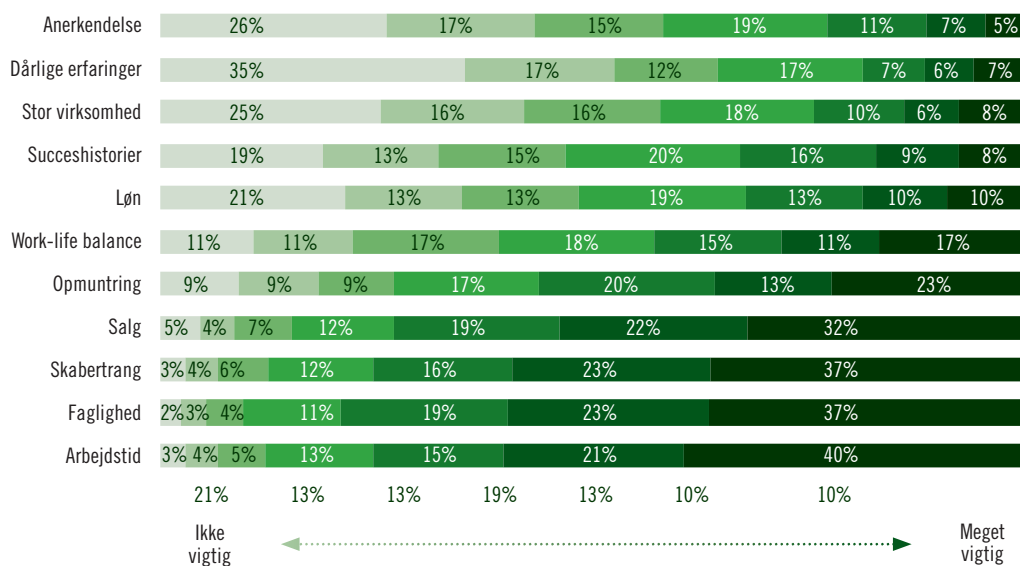
At være iværksætter er at skabe sit eget, noget nyt. Så det er ikke underligt, at skabertrang er benævnt som særligt vigtig blandt iværksætterne. Denne vægtning på skabertrang gælder for iværksættere over hele linjen – på tværs af forventninger til fremtidig vækst, brancher etc. Skabertrang ligger således indprentet i iværksætternes DNA som noget meget væsentligt.

Derudover spiller det faglige argument en stor rolle i motivationen for at starte sin egen virksomhed. 79% af iværksætterne angiver faglighed som et vigtigt motiv. Oveni angiver 37% faglighed som ikke bare *vigtigt*, men *meget vigtigt*. Faglighed går også på tværs af brancher og ambitioner, og må derfor ses som en meget høj grad af det generelle DNA.

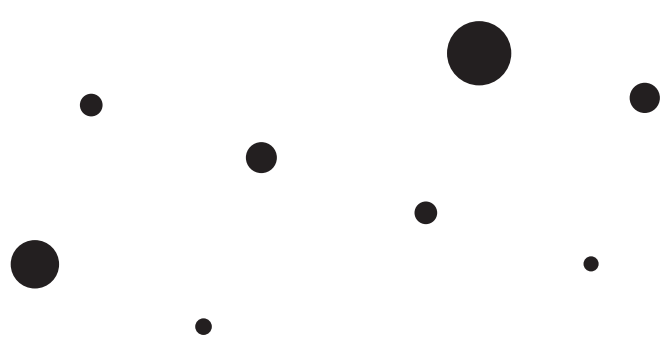
Sidste særligt vigtige motiv for iværksætternes motivation er koordineringen af arbejdstid. Som de øvrige to vigtige motiver går det også tværs af alle iværksætterne. Iværksætterne har således en høj grad af individualisme og holder af selv at styre egen arbejdstid.

En højere løn end en lønmodtagerløn spiller ifølge Iværksætterbarometeret 2017 ikke nogen stor rolle. Kun 33% af de adspurgte iværksættere har angivet løn som et *vigtigt* motiv, hvoraf 10% angiver det som et *meget vigtigt* motiv. Det er derfor ikke udsigten til en højere løn, som i høj grad motiverer iværksætterne. I stedet er det friheden ift. arbejdstid, fagligheden og skabertrangen, der er de vigtigste motiver.

→ Frihed ift. arbejdstid, faglighed og skabertrang er de klart vigtigste motiver for iværksætteren.



FIGUR 3.10. Motiver for at blive iværksætter



DELKONKLUSION

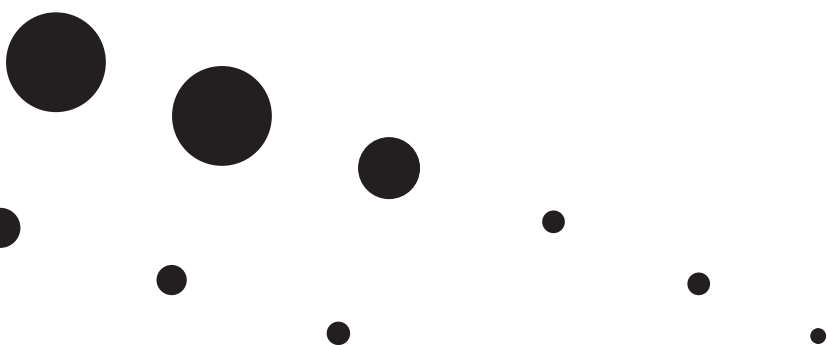
I denne udgave af Iværksætterbarometeret er de adspurgte iværksættere blevet bedt om at prioritere en række forhold og omstændigheder, som har særlig betydning for dem som iværksættere.

Ifølge vores undersøgelse er Iværksætteren anno 2017 en fleksibel person, der er handlekraftig, social og villig til at arbejde hårdt for at nå sine mål. Det er stik modsat af den klassiske stereotyp af en iværksætter, som er en individualist, som elsker at fremhæve sig selv og sit arbejde. Iværksætterne er også blevet spurgt om den succesfulde iværksætter. Her afviger billedet ikke meget fra deres egen opfattelse af dem selv.

Den succesfulde iværksætter har projektet og drømmen som fokuspunkt, mens alt andet må træde i baggrunden. Ser vi på tværs af vækstambitioner, antal ejere og brancher, så adskiller dette sig ikke meget fra respondenternes generelle opfattelse af sig selv.

Når det kommer til omstændighederne ved at være iværksætter, så står det klart, at omstændigheder som erfaring, uddannelse, hjælp fra familie og venner, opsparing og digitalisering er de vigtigste for at blive iværksætter anno 2017.

Motivationen for at blive iværksætter er ofte skabertrangen. Det ses i Iværksætterbarometeret på tværs af alle brancher, hvorfor det må være en væsentlig del af det at være iværksætter. Dertil er faglighed, sammen med frihed, tendenser, som også er vigtige motivationsfaktorer for at blive iværksætter, og går på tværs af brancher og optimisme om fremtiden.



BILAG: OM UNDERSØGELSEN

Iværksætterbarometeret 2017 er baseret på en spørgeskemaundersøgelse blandt iværksættere i Danmark, der har etableret virksomhed inden for de seneste 5 år. Populationen er således iværksættere med en eller flere eksisterende virksomheder, der er etableret inden for de seneste fem år.

Stikprøverammen er udtrukket fra NN Erhverv efter følgende kriterier:

- etableringsdato efter 1. juli 2011 og før 1. juli 2016
- listen af virksomheder er rensset for organisatoriske gengangere
- virksomhedsform: aktieselskab, anpartsselskab, enkeltmandsvirksomhed, interessentselskab, iværksættersekselskab samt personligt ejet mindre virksomhed.
- branche: industri, bygge og anlæg, handel, transport, hoteller og restauranter, information og kommunikation, finansiering og forsikring, ejendomshandel og udlejning, erhvervsservice, undervisning og sundhed, kultur, fritid og anden service
- virksomheder med oplyst e-mailadresse og uden reklamebeskyttelse

Sidstnævnte kriterium er nødvendig af praktiske årsager, men det betyder samtidig, at stikprøven ikke er udtrukket tilfældigt, hvorfor det ikke er muligt at generalisere fra stikprøven til hele populationen.

Spørgeskemaet består af 19 spørgsmål. Det indeholder oplysninger om baggrundsvariable såsom iværksætterens fødselsår, køn og højst fuldførte uddannelse samt om virksomheden, fx antal beskæftigede og finansieringsform. På spørgsmål om oplevede og forventede udfordringer er der 7 værdikategorier, hvor 1 er specificeret som "i meget lav grad" og 7 er "i meget høj grad". Respondenten har ikke mulighed for at skrive fritekst i besvarelsen. En sidste gruppe af spørgsmål bestod i, at respondenterne skulle vælge fire muligheder ud fra en liste på enten 11 eller 14 muligheder.

Spørgeskemaet er sendt ud til 32.494 personer i efteråret 2016. 1245 personer har svaret, hvilket giver en svarprocent på 3,8% og en bortfaldsprocent på 96,2%.

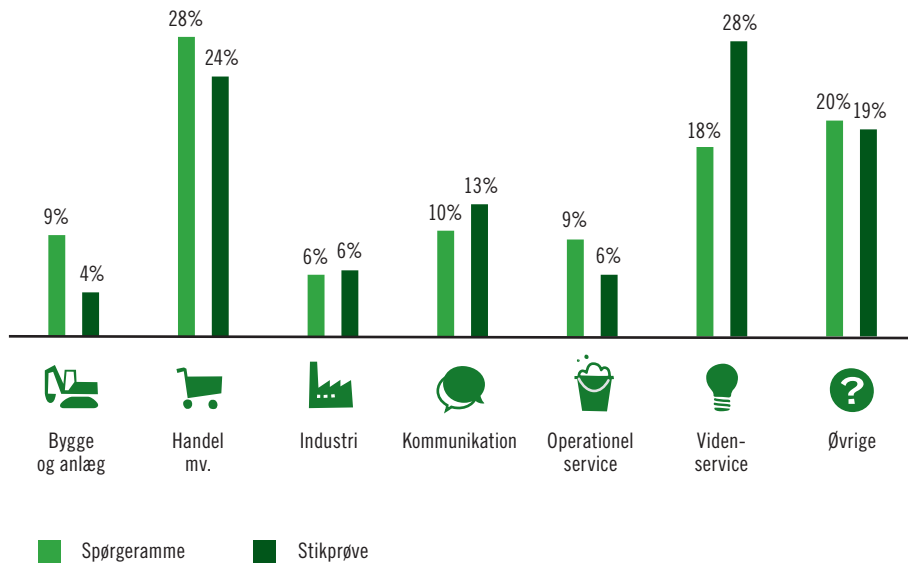
BRANCHEFORDELING

I Iværksætterbarometeret 2017 er respondenterne blevet aggregeret efter brancher på følgende måde:

Iværksætterbarometeret	Branchegruppering (DB07)
Bygge og anlæg	Bygge og anlæg
Industri	Industri
Handel mv.	Handel Hoteller og restauranter Transport
Kommunikation	Information og kommunikation
Operationel service	Rejsebureauer, rengøring og anden operationel service
Vidensservice	Vidensservice
Øvrige	Andre serviceydelser mv. Ejendomshandel og udlejning Finansiering og forsikring Kultur og fritid Undervisning

Iværksætterbarometeret 2017 er ikke repræsentativt for iværksætternes fordeling på brancher. Således er iværksættere inden for vidensservice overrepræsenteret blandt respondenterne i forhold til populationen, jf. figur 4.1. Videnerhverv omfatter bl.a. advokatvirksomhed, revision, virksomhedskonsulenter, arkitekter, rådgivende ingeniører, reklame- og analysebureauer samt dyrlæger. Også inden for information og kommunikation er der en overrepræsentation, mens bygge- og anlægsvirksomheder er underrepræsenteret i iværksætterbarometeret.

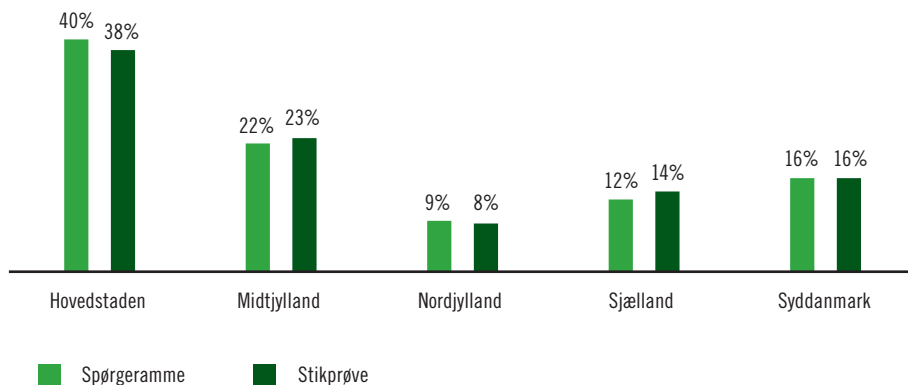
FIGUR 4.1
Branche­fordeling og stikprøven

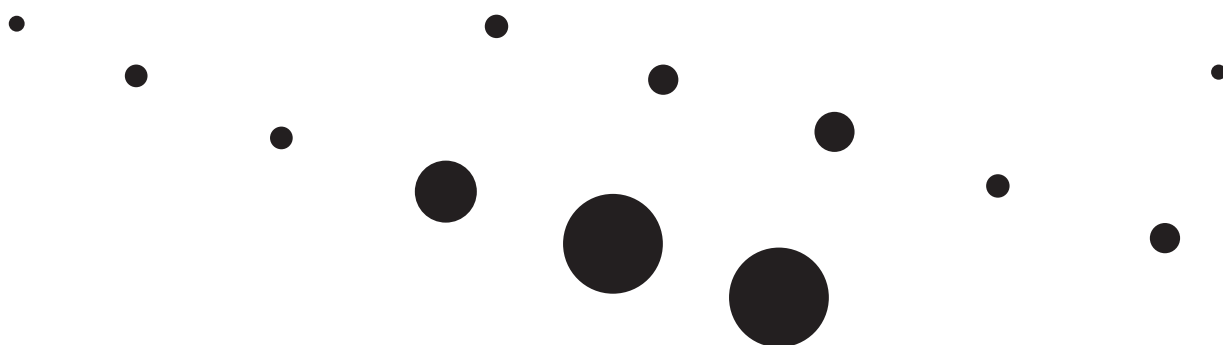


OMRÅDE

Iværksætterbarometeret er repræsentativt for iværksætternes regionale placering. Både blandt respondenterne og i populationen er ca. 40% af iværksætterne placeret i Hovedstadsregionen. Under 10% er placeret i Region Nordjylland, mens 10-25% er placeret i de øvrige regioner.

FIGUR 4.2
Regioner og stikprøven



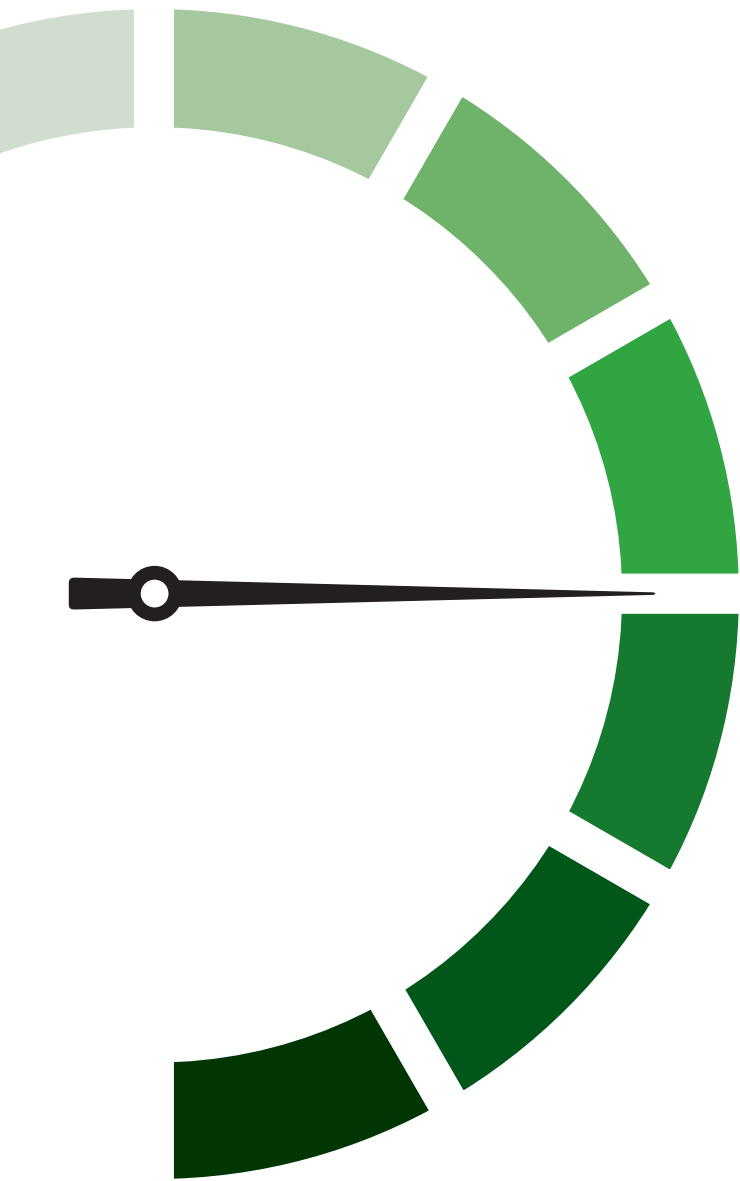


OPREGNINGSVÆGTE

For at korrigere for de mindre afvigelser er respondenterne tildelt opregningsvægte gennem efterstratifikation baseret på fordelingen af populationen mht. region og branchegruppering.

KONKLUSION

Iværksætterbarometeret viser forventningerne og udfordringerne blandt 1245 iværksættere. Besvarelserne viser nogle interessante tendenser, der gennem sammenligning med andre undersøgelser og erfaringsbaseret viden, kan danne grundlag for perspektivering og fremadrettede policy anbefalinger.



Iværksætter barometer2017