

Oplæg til en ny iværksætterpolitik

Betænkning fra Iværksætterudvalget

Oplag: 3.000

Pris: Kr. 150,00 inkl. moms

Sælges ved henvendelse **til:**
Statens Informationstjeneste
Tlf. 33 37 92 28

ISBN 87-601-5805-0

Design: Ole Jensen
Grafisk tegnestue

Tryk: Formula Graphic AS
Værløse

INDHOLDSFORTEGNELSE

	Side
Kapitel 1	
Iværksætterudvalget	7
1.1 Udvalgets kommissorium.	7
1.2 Udvalgets sammensætning	7
1.3 Udvalgets arbejde	8
1.4 Betænkningens indhold.	9
Kapitel 2	
Iværksætternes erhvervsmæssige betydning	11
2.1 Indledning	11
2.2 Iværksætternes evne til at skabe dynamik og fornyelse i dansk erhvervsliv.	12
2.3 Iværksætternes betydning for beskæftigelsen.	14
2.4 Iværksætternes betydning for eksporten	19
2.5 Iværksætteraktiviteten i Danmark	21
Kapitel 3	
Nye virksomheders etablering og udvikling	29
3.1 Indledning	29
3.2 Faktorer der tilskynder personer til eller afholder personer fra at etablere egen virksomhed	32
3.3 Etablering af egen virksomhed	35
3.4 Virksomhedens konsolidering og vækst	40
3.5 Nyetablerede virksomheders overlevelse og ophør	48
Kapitel 4	
Nye virksomheder i forskellige brancher	55
4.1 Indledning	55
4.2 Iværksættere inden for fremstilling	57
4.3 Iværksættere inden for bygge & anlæg	61
4.4 Iværksættere inden for restauration & hotel	64
4.5 Iværksættere inden for detailhandel	68
4.6 Iværksættere inden for engroshandel	71
4.7 Iværksættere inden for transport	74
4.8 Iværksættere inden for forretningsservice.	78

Kapitel 5

Karakteristik af iværksættere 81

- 5.1 Indledning 81
- 5.2 Iværksætternes motiver for etablering af virksomhed 83
- 5.3 Iværksætternes uddannelsesmæssige baggrund 89
- 5.4 Iværksætternes erhvervsbaggrund 98

Kapitel 6

Iværksætterforhold i Danmark 105

- 6.1 Indledning 105
- 6.2 Administrative forhold ved start af egen virksomhed 106
- 6.3 Skattesystemet og de nye og små virksomheder ... 109
- 6.4 Rådgivning af iværksættere 118
- 6.5 Finansiering af iværksættere og små virksomheder . 127
- 6.6 Uddannelse og undervisning af iværksættere 131

Kapitel 7

Iværksætterforhold i udlandet 133

- 7.1 Indledning 133
- 7.2 Iværksætterforhold i Lombardiet 134
- 7.3 Iværksætterforhold i Storbritannien 138
- 7.4 Iværksætterforhold i Baden-Württemberg 142
- 7.5 Iværksætterforhold i Holland 147
- 7.6 Iværksætterforhold i Sverige 152

Kapitel 8

Udvalgets overvejelser. 159

- 8.1 Indledning 159
- 8.2 Iværksætterpolitikens indsatsområder. 163

Kapitel 9

Udvalgets forslag 185

- 9.1 Indledning 185
- 9.2 En styrket selvstændighedskultur. 188
- 9.3 Styrkelse af iværksætterens adgang til finansiering . 191
- 9.4 Lettelse af administrative byrder. 209
- 9.5 Styrkelse af rådgivningsindsatsen 213
- 9.6 Styrket indsats over for innovative iværksættere . . . 225

Bilag:

1. Iværksætterforhold i Lombardiet	232
2. Iværksætterforhold i Storbritannien	243
3. Iværksætterforhold i Baden-Wiirttemberg	255
4. Iværksætterforhold i Holland	262
5. Iværksætterforhold i Sverige	270
6. Forslag fra udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder	280

Kapitel 1

Iværksætterudvalget

1.1 Udvalgets kommissorium

I foråret 1995 besluttede regeringen at nedsætte et udvalg, der skulle komme med forslag til en ny sammenhængende iværksætterpolitik.

Iværksætterudvalget fik følgende kommissorium:

"Med henblik på at tilskynde flere til at starte egen virksomhed og gøre det lettere for nye virksomheder at overleve de første vanskelige år nedsættes et udvalg, der skal foretage en analyse af området og udforme en ny og sammenhængende iværksætterpolitik.

Formålet med udvalget er at foretage en helhedsvurdering af iværksætterområdet; at få blotlagt de eksisterende barrierer for start af egen virksomhed og fremkomme med forslag til, hvordan disse kan fjernes."

1.2 Udvalgets sammensætning

Erhvervsminister Mimi Jakobsen udpegede følgende medlemmer til Erhvervsministeriets Iværksætterudvalg:

Afdelingschef Anders Kretzschmar, Erhvervsministeriet (formand)
Konsulent Lars Kaa Andersen, LAKA Consult ApS
Fuldmægtig René Bertramsen, Undervisningsministeriet
Kontorchef Ane Buch, Håndværksrådet
Fuldmægtig Elsebeth Foged, Arbejdsministeriet
Reg. revisor Charlotte Friis, Foreningen af Registrerede Revisorer (indtil juni 1995)
Kontorchef Ole Frydensberg, Kommunernes Landsforening
Fuldmægtig Mikkel Grimmeskov, Amtsrådsforeningen (fra juni 1995)
Konsulent Ann Hatting, Skatteministeriet (indtil september 1995)
Civilingeniør John Heebøll, Danmarks Tekniske Universitet
Vicedirektør Ivan Jensen, Patentdirektoratet
Underdirektør Erik Kjærgaard, Dansk Industri

Markedschef Tim Lund Koefoed, TIC Danmark
Direktør Bent Larsen, Erhvervsfremme Styrelsens Iværksætterudvalg
Formand Toke Paludan Møller, Dansk Iværksætter Forening
Lektor Mette Mønsted, Handelshøjskolen i København
Økonom Svend-Erik Nielsen, Arbejderbevægelsens Erhvervsråd
Konsulent Hardy Pedersen, Skatteministeriet (fra september 1995)
Centerleder Søren S. Poulsen, Center for Virksomhedsudvikling
Civiløkonom Jan Schmidt Rasmussen, Idétanken Danske Arbejdspladser
Direktør Finn Rüsander, Rüsander Vision Automation
Konsulent Kim Røjgaard, Dansk Handel & Service
Reg. revisor Jytte Thomsen, Foreningen af Registrerede Revisorer (fra juni 1995)
Erhvervschef Aksel Tornøe, Danske Erhvervschefer Fællesråd
Fuldmægtig Lone Vingtoft, Amtsrådsforeningen (indtil juni 1995)
Divisionsdirektør Jane Wickman, Dansk Teknologisk Institut

Udvalgets sekretariat bestod af:

Kontorchef Birte Ougaard, Erhvervsfremme Styrelsen
Fuldmægtig Anette Overby Kristensen, Erhvervsministeriet
Fuldmægtig Peter Eilschow Olesen, Erhvervsfremme Styrelsen (indtil august 1995)
Fuldmægtig Lars Holte Nielsen, Erhvervsfremme Styrelsen (fra juni 1995)
Konsulent Henrik Schrøder (indtil juli 1995)

1.3 Udvalgets arbejde

Udvalget har - som grundlag for sit arbejde med at stille forslag til den fremtidige iværksætterpolitik - gennemført en bred analyse af iværksætterforhold i Danmark. Udvalget har vurderet de barrierer, som iværksættere møder, samt kortlagt de eksisterende rammebetingelser og tilbud for iværksættere. Endvidere har udvalget indhentet erfaringer om erhvervsfremmesystemet for iværksættere i andre europæiske lande.

På baggrund af sine analyser har udvalget identificeret fem indsatsområder, som er særligt betydningsfulde, og som bør prioriteres højt i den fremtidige iværksætterpolitik.

For hvert af de fem indsatsområder har udvalget fremsat en række forslag til politiske initiativer. Formålet med forslagene er at styrke rammebetingelserne for iværksættere, således at iværksætteraktiviteten i det danske samfund vil blive styrket.

Udvalget har valgt at fremlægge forskellige løsningsmuligheder, der dog ikke nødvendigvis støttes af samtlige udvalgets medlemmer, ligesom heller ikke alle vurderinger støttes af hele udvalget. Hensigten med udvalgets forslag er således at pege på en række muligheder for at løse problemerne inden for de fem indsatsområder og dermed lægge op til den efterfølgende prioriteringsproces.

Udvalget har afsluttet sit arbejde i december 1995.

1.4 Betænkningens indhold

I *kapitel 2* analyseres iværksætternes erhvervsmæssige betydning. Det bliver undersøgt, hvilken betydning iværksættere har for erhvervslivet, beskæftigelsen og for eksporten. Endvidere beskrives iværksætternes antalsmæssige udvikling over tid samt antallet af iværksættere inden for forskellige brancher.

I *kapitel 3* identificeres de barrierer, der eksisterer for iværksættere. Iværksættere møder barrierer både før virksomhedens etablering, ved selve etableringen og i de videre bestræbelser for at konsolidere og skabe vækst i virksomheden. Endvidere undersøges det hvilke faktorer, der er afgørende for de iværksættervirksomheder, som ikke overlever.

I *kapitel 4* bliver de særlige branchespecifikke forhold, der er relevante for iværksættere, undersøgt. Der foretages en gennemgang af 8 forskellige brancher, hvor markedsforhold, etablerings- og vækstbarrierer og vækstmuligheder for iværksættere inden for de enkelte brancher vurderes.

I *kapitel 5* foretages en karakteristik af iværksættere. Iværksætterne bliver karakteriseret i 3 idealtyper på grundlag af deres motiver for at starte egen virksomhed. Endvidere bliver iværksætternes baggrund, hvad angår bl.a. uddannelsesniveau, erhvervserfaring og arbejdsløshed brugt til at vurdere, hvilke personlige forudsætninger, der er væsentlige for at blive en succesfuld iværksætter.

I *Kapitel 6* bliver forholdene for iværksættere i Danmark beskrevet, herunder de rammebetingelser, der er gældende for iværksættere, samt de tilbud, der eksisterer til iværksættere. Rammebetingelserne omfatter de offentlige krav, der stilles i forbindelse med start af egen virksomhed, samt skatteforhold for de nye og små virksomheder. Tilbuddene omfatter de offentlige og private tilbud og muligheder vedrørende rådgivning, finansiering og uddannelse, som iværksættere kan benytte sig af.

På baggrund af undersøgelser, som udvalget har gennemført, beskrives i *kapitel 7* vilkårene for iværksættere i andre europæiske lande og områder. Udvalget har indhentet erfaringer fra Lombardiet i Italien, Storbritannien, Baden-Württemberg i Tyskland, Holland og Sverige.

Analyserne og erfaringerne fra de foregående kapitler danner i *kapitel 8* grundlag for udvalgets overvejelser om, hvilke indsatsområder, der er væsentlige i den fremtidige iværksætterpolitik. Udvalget identificerer fem indsatsområder, nemlig En styrket selvstændighedskultur, Lettere adgang til finansiering, Lettelse af administrative byrder, Styrkelse af rådgivningsindsatsen samt Innovative iværksættere.

Indsatsområderne udgør udgangspunktet for udvalgets forslag, som fremsættes i *kapitel 9*. Udvalget fremsætter en række forslag, som er dækkende for den indsats, udvalget har fundet væsentlig i den fremtidige iværksætterpolitik.

Kapitel 2

Iværksætternes erhvervsmæssige betydning

2.1 Indledning

Iværksættere har stor betydning for erhvervslivets fortsatte og positive udvikling, idet de er medvirkende til at forbedre erhvervslivets konkurrenceevne, styrke det bestående erhvervslivs fleksibilitet og udfylde "hullerne" efter de virksomheder, der må lukke.

Iværksætterpolitikken er derfor et vigtigt element i den erhvervspolitiske strategi, da nye og små virksomheder stimulerer en dynamisk erhvervsudvikling gennem vækst, fornyelse, innovation og fleksibilitet. Desuden er iværksættervirksomheder den gruppe af virksomheder, der yder det største bidrag til beskæftigelsen. Da fremkomsten af nye virksomheder således er medvirkende til at skabe et sundt dansk erhvervsliv, er det et problem, at iværksætteraktiviteten i Danmark tilsyneladende ligger på et lavere niveau end i de fleste europæiske lande, som vi normalt sammenligner os med.

I dette kapitel beskrives iværksætternes generelle betydning for erhvervslivet (afsnit 2.2). Iværksætternes pres på de eksisterende virksomheder styrker konkurrenceevnen og bidrager til omstilling af produktionen som følge af ændrede markedsvilkår.

Derefter beskrives iværksætternes betydning for beskæftigelsen (afsnit 2.3). Det er iværksætterne og de helt små virksomheder, der har størst betydning for jobskabelsen, idet de skaber flere job end de store virksomheder. Selv om en del af iværksætterne ikke overlever de første år, skabes tilsvarende flere arbejdspladser i de virksomheder, der overlever.

Videre beskrives de nye virksomheders betydning for eksporten (afsnit 2.4). På trods af en forholdsvis beskeden eksport de første år yder mikrovirksomhederne ud fra en generel betragtning et vigtigt bidrag til den samlede danske eksport.

Dernæst beskrives udviklingen i antallet af nyetablerede virksomheder (afsnit 2.5). Antallet af iværksættere inden for traditionelle iværksætterområder som fremstilling og håndværk er faldet kraftigt,

mens der har været en betydelig stigning inden for servicebranchen og detailhandel. Det vurderes, at forskellige erhvervs- og finanspolitiske tiltag har haft en mærkbar indflydelse på niveauet for nyetableringer de enkelte år.

Endelig sammenlignes iværksætteraktiviteten i Danmark med andre europæiske lande. Iværksætterstatistik opgøres ud fra forskellige parametre i de europæiske lande, og det er derfor vanskeligt at foretage direkte internationale sammenligninger af antallet af iværksættere, der starter egen virksomhed, antallet af virksomheder, der går ned m.v. Forskellige undersøgelser peger dog i retning af, at iværksætteraktiviteten i Danmark er blandt de lavere i Europa.

Indsatsen over for iværksættere må derfor styrkes, således at flere får mod på at starte egen virksomhed, flere nye virksomheder overlever de første vanskelige år, konsoliderer sig og vokser.

Virksomheder, der er under 3 år kategoriseres som nyetablerede.¹

2.2 Iværksætternes evne til at skabe dynamik og fornyelse i dansk erhvervsliv

Iværksætterne udfylder mange forskellige roller i det danske erhvervsliv. De vigtigste funktioner omfatter:

- At forbedre erhvervslivets konkurrenceevne
- At styrke det bestående erhvervslivs omstillingsevne
- At udfylde hullerne efter de virksomheder, som hvert år går ned.

Ud fra en antalsmæssig betragtning udgør de nyetablerede virksomheder en relativ beskeden andel af den samlede virksomhedsbestand og erhvervsaktivitet i Danmark. De påvirker derfor kun i beskeden grad omfanget af det bestående erhvervslivs volumen i form af f.eks.

¹ Danmarks Statistik registrerer på baggrund af tilgangen af nye momsregistreringer den reelle tilgang af nye, aktive virksomheder. Opgørelsen er rensset for videreførsler af eksisterende virksomheder (genstartere, konkurser el. lign.). Som følge af kravet om, at virksomhederne skal være aktive (defineret som momsaktivitet i de 4 første kvartaler) kommer tallene fra Danmarks Statistik med 1½ års forsinkelse.

antallet af virksomheder, ansatte og eksport.

Derimod spiller de nyetablerede virksomheder en vigtig rolle ved at bidrage til en erhvervsmæssig udvikling i retning af et mere konkurrencedygtigt erhvervsliv, der er tilpasset de gældende efterspørgselsforhold.

På kort sigt vil tilgangen af nye virksomheder presse de eksisterende virksomheder, eftersom konkurrencen øges i den pågældende branche. Relativt få virksomheder etableres inden for helt nye områder og brancher, hvor der ikke i forvejen eksisterer virksomheder. Den skærpede konkurrence vil imidlertid medvirke til, at det samlede erhvervslivs konkurrenceevne stiger, med deraf følgende positive effekter på både hjemmemarkedet og eksportmarkederne.

En del af iværksætterne vil starte deres virksomhed på baggrund af et nyskabende koncept eller en nyskabende teknologi - produktionsmæssigt, omkring logistik, administrativt el. lign. Virksomheden vil på grund af det nyskabende element vise sig at være yderst konkurrencedygtig i forhold til de eksisterende virksomheder. Dette vil på lidt længere sigt føre til, at andre virksomheder også vil benytte sig af et sådant nyt koncept eller ny teknologi. Nye virksomheder kan således være en fornyende kraft ikke blot i sig selv, men også i relation til eksisterende virksomheder. En konstant tilgang af nye virksomheder er derfor af stor betydning for dansk erhvervslivs omstillingsevne.

Hvert år lukker et stort antal virksomheder. Hovedårsagen er en dårlig økonomi i virksomheden, hvilket igen kan være forårsaget af ændrede markedsvilkår, manglende kompetence, svækket konkurrenceevne m.v. Disse virksomheder afløses for en dels vedkommende af nye virksomheder, der etableres på et mere konkurrencedygtigt og sundere grundlag, tilpasset de eksisterende konjunkturer og de løbende ændringer, der sker i markedsforsholdene.

Gennem den konstante udskiftning af virksomheder, der ikke er overlevelsedygtige, udfylder iværksætterne huller, som kun delvis udfyldes af det eksisterende erhvervsliv. Undersøgelser peger på, at en stor del af de job, som skabes i nye og små virksomheder, erstatter

ter job i andre nye eller små virksomheder, som er gået ned.²

Iværksætterne udgør således underskoven i dansk erhvervsliv og dermed grundlaget for fremtidens virksomheder. De medvirker til at sikre fornyelsen og til, at dynamikken og omstillingsevnen i erhvervslivet bevares.

2.3 Iværksætternes betydning for beskæftigelsen

Nye og mindre virksomheder står tilsammen for en betydelig del af jobskabelsen i dansk erhvervsliv. Jobskabelsen består af bruttotilgangen af nye arbejdspladser fratrasket nettotabet af arbejdspladser.

Processen kan illustreres på følgende måde:

Tabel 2.1 Jobskabelsesprocessen

Bruttojobtilgang = Nyetableringer + ekspansioner

$$\frac{\text{Bruttojobtab}}{\text{Nettojobskabelse} / \text{nettojobtab}} = \frac{\text{Nedlæggelser} + \text{indskrænkninger}}{\text{Nettojobskabelse} / \text{nettojobtab}}$$

Kilde: Employment Outlook, OECD 1994.

De nye virksomheders jobskabelse

Nye og mindre virksomheder er den største kilde til skabelse af nye private arbejdspladser i Danmark. Således skaber nye virksomheder mellem 20.000 og 25.000 nye arbejdspladser³ pr. år, jf. tabel 2.2.

Det er ikke muligt at opgøre det præcise beskæftigelsesniveau i de nye virksomheder, fordi det ikke registreres, hvor mange timer ejeren og de ansatte arbejder i virksomheden. Flere forhold taler for, at et stort antal nyetablerede virksomheder ikke etableres som fuldtidsbeskæftigelse. Måske vil iværksætteren først afprøve idéen, før ved-

Samfundsøkonomen nr. 2, 1993. DJØFs Forlag.

Det skal understreges, at betegnelsen "arbejdsplads" anvendes om både fuldtids- og deltidsarbejdspladser. Det opgjorte antal nye arbejdspladser vil således ikke svare til skabte fuldtidsstillinger.

kommende tager stilling til om et eventuelt job skal opsiges. Det kan også være tilfældet, at iværksætteren ønsker at have aktiviteter ved siden af sit job - uden at overveje at gå ind i virksomheden på fuld-tidsbasis.

Tabel 2.2 Antal arbejdspladser i etableringsåret i nye virksomheder, 1993

	1993
1. Antal nye virksomheder	15.494
2. Heraf nye virksomheder med ansatte	1.343 (9%)
3. Antal ansatte	4.267
Total antal arbejdspladser (1+3)	19.761

Kilde: Nye Virksomheder 1993, Danmarks Statistik og Erhvervsfremme Styrelsen 1994.

Af de nye virksomheder, der blev etableret i 1993, skabte ca. hver tiende arbejdspladser ud over indehaverens egen, jf. tabel 2.2, hvilket resulterede i 4.267 nye arbejdspladser. Alt i alt skabte nye virksomheder i etableringsåret således omkring 20.000 nye arbejdspladser.

De 20.000 arbejdspladser svarer til ca. 10% af de 215.000 arbejdspladser, der hvert år skabes på det private arbejdsmarked.⁴

I forbindelse med udarbejdelsen af Erhvervsredegørelse 1993 blev der foretaget en undersøgelse af overlevelseshraten efter 5 år for nye virksomheder, der blev etableret i 1985. Endvidere blev antallet af ansatte i etableringsåret og 5 år senere undersøgt, jf. tabel 2.3.

⁴ *Erhvervsredegørelse 1993, Industri- og Samordningsministeriet 1993, s. 200.*

Tabel 2.3 Overlevelsesrate efter 5 år samt antal ansatte pr. virksomhed i 1985 og 1990, samtlige brancher.

Sektor	Overlevelsesrate, %	Ansatte pr. virksomhed 1985	Ansatte pr. virksomhed 1990
Fremstilling	60	1,2	3,1
Bygge & anlæg	61	0,8	2,5
Engroshandel	51	0,4	1,8
Detailhandel	44	0,4	0,9
Rest. & hotel	48	1,0	2,5
Transport	56	0,3	1,1
Tjenesteydelser	64	0,3	0,9
I alt	57	0,5	1,5

Kilde: Erhvervsredegørelse 1993, s. 205.

I 1985 blev der etableret 15.620 reelt nye virksomheder.

Ansættes der i gennemsnit 0,5 person i hver ny virksomhed i etableringsåret, svarer det til, at der i 1985 samlet er 7.810 ansatte og - inkl. iværksætteren - i alt 23.430 beskæftigede.

Af de 15.620 nye virksomheder lukker mange i de første år - i 1990 efter 5 år er der 57% tilbage, dvs. 8.903. Disse tilbageværende virksomheder beskæftiger nu i gennemsnit hver 1,5 person, svarende til 13.355 personer.

Når man medregner iværksætteren, er der således efter 5 år i alt 22.258 beskæftigede i de virksomheder, som blev etableret i 1985, altså stort set det samme antal (23.430) beskæftigede som i etableringsåret.

At iværksætterne ansætter flere og flere personer, jo ældre virksomhederne bliver, opvejer således stort set det antal virksomheder, som ikke overlever de første 5 år. Dette betyder, at den beskæftigelsesmæssige effekt, som iværksætterne skaber i det første år, varer ved. Det skal dog i denne forbindelse nævnes, at iværksættervirksomheder i nogle tilfælde vil fortrænge eksisterende virksomheder fra marke-

det. Disse udkonkurreringer vil naturligvis betyde et jobtab i de pågældende virksomheder.

Som det fremgår af tabellen, vil dette ikke gælde for alle brancher. Eksempelvis vil der i fremstillingsvirksomheder og bygge- & anlægsvirksomheder være beskæftiget flere efter 5 år (på grund af høj overlevelsesrate og mange ansatte), mens antallet af ansatte i detailbranchen (lav overlevelsesrate og få ansatte) og i servicebranchen (få ansatte) stagnerer.

Eftersom det procentvis frafald af virksomheder er faldende over årene, og stigningen i det gennemsnitlige antal ansatte må formodes at fortsætte efter 5 år, må den beskæftigelsesmæssige effekt fra de nyetablerede virksomheder især forventes at komme efter det 5. år.

De mindre virksomheders jobskabelse

De mindre virksomheder (0-9 ansatte) udgør mere end 90% af den totale virksomhedsbestand i Europa og beskæftiger mere end 1/3 af arbejdsstyrken. Dermed beskæftiger de helt små virksomheder en større andel af arbejdsstyrken end de store virksomheder (mere end 500 ansatte), idet disse kun beskæftiger omkring 28% af arbejdsstyrken.⁵

Disse tal indikerer, at de helt små virksomheder er af stor betydning for jobskabelsen og beskæftigelsen. I Danmark findes et tilsvarende og endda tydeligere mønster, idet en endnu mindre del af beskæftigelsen herhjemme er koncentreret i de store virksomheder - kun ca. 1/5.

Tabel 2.4 viser virksomhedsstørrelsens betydning for beskæftigelsesændringerne i perioden fra 1981 til 1989. På trods af de forholds-mæssigt store bruttobevægelser - det vil sige en stor jobomsætning - er nettojobtilgangen alligevel relativt beskeden. Store bruttobevægelser indikerer, at der finder mange jobåbninger og jobskift sted - på trods af lavkonjunkturen i 1980'erne.

Ekspansioner og indskrænkninger har dermed størst betydning for henholdsvis jobskabelse og jobtab, hvorimod nyetableringer har en

⁵ *Enterprises in Europe, Third report, Eurostat 1994.*

forholdsvis mindre betydning i jobskabelsesprocessen.

Siden 1981 er beskæftigelsen i de mindre virksomheder vokset med 54%, mens de større virksomheder enten har stået for beskæftigelsestab eller en minimal tilvækst. Tallene for de helt små virksomheder dækker kun virksomheder med ansatte, hvilket betyder, at alle de virksomheder/arbejdspladser, hvor kun ejeren er beskæftiget, ikke medregnes.

Tabel 2.4 Virksomhedsstørrelsens betydning for beskæftigelsesændringer i Danmark, alle sektorer 1981 - 1989

(1000)	1-9	10-99	100-499	SMV	+500	Total
Nyetableringer	288	249	89	626	40	666
Ekspansioner	446	471	142	1059	51	1110
Bruttojobskabelse	734	720	231	1685	91	1776
Nedlægninger	276	213	70	559	26	585
Indskrænkninger	264	492	194	950	115	1065
Brutto jobtab	540	705	264	1509	141	1650
Netto job ændringer	+ 194	+15	-33	+176	-50	+ 126
Ændringer siden 1981 (%)	+54	+2	-6	+11	-12	+6

Kilde: The European Observatory for SMEs, 1994 Second Annual Report, European Network for SME Research, s. 9.

Det skal bemærkes, at nyetableringer ovenfor ikke er defineret på samme måde, som Danmarks Statistik definerer iværksættere. I nyetableringer ovenfor indgår også nye selskaber, som er en videreførsel af eksisterende selskaber, fusioner, omregistreringer m.v. Dette er baggrunden for, at der kan eksistere nyetablerede virksomheder med over 500 ansatte.

Sammenfattende kan det konkluderes, at de nyetablerede virksomheder, på trods af den lave overlevelsesrate, i de første 5 år samlet bevarer det antal ansatte, som virksomhederne har i etableringsåret,

og at de mindre virksomheder har den største andel i jobskabelsen.

2.4 Iværksætternes betydning for eksporten

Nyetablerede virksomheders eksport er afhængig af, hvilken branche den pågældende virksomhed er etableret i. Visse brancher kræver, at iværksætteren relativt hurtigt begynder at eksportere, mens virksomheder i andre brancher sjældent får mulighed for eksport.

Tabel 2.5 viser, at udviklingen fra 1985 til 1990 af den samlede eksport fra de ca. 8.550 virksomheder, der havde overlevet til 1990 var på ca. 1,7 mia. kr., hvilket svarer til under 1% af den samlede eksport i 1990.

Tabel 2.5 Gennemsnitlig eksport i 1990 for virksomheder etableret i 1985, mio. kr.

Sektor	Gennemsnitlig eksport, mio. kr.
Fremstilling	0.5
Bygge & anlæg	0.1
Engroshandel	0.6
Detailhandel	0.0
Rest. & hotel	0.0
Transport	0.5
Tjenesteydelser	0.0
I alt	0.2

Kilde: Erhvervsredegørelse 1993, Ministeriet for Erhvervspolitisk Samordning, s. 205.

Udviklingen fra 1985 til 1992 viser et relativt kraftigt fald i eksporten.⁶ Størst fald ses inden for de mest eksportorienterede sektorer - fremstilling og engroshandel - mens tjenesteydelser har en lille stigning i 1991 og 1992 i forhold til 1985. Denne stigning opvejer dog langt fra det samlede fald i eksporten.

⁶ Nye og små virksomheders eksport, DTI Erhvervsanalyser, 1995.

Faldet i den samlede eksport skyldes først og fremmest, at eksporten fra de meget vækstorienterede nye fremstillingsvirksomheder med en omsætning på over 10 mio. kr i etableringsåret falder kraftigt. Disse virksomheder etableres typisk i selskabsform.

For de traditionelle iværksættervirksomheder - enkeltmandsvirksomhederne - der udgør omkring 85% af alle nye virksomheder og 60% af nye virksomheder med eksport, har udviklingen fra 1985 til 1992 været positiv med en mindre stigning i såvel eksportkvote som antal virksomheder med eksport.

Disse udviklingsmønstre tegner et billede af dansk erhvervsliv, der på den ene side peger i retning af mindre gunstige betingelser for etablering af nye selskabsejede fremstillingsvirksomheder. På den anden side har den stadig stigende internationalisering af markedet tilsyneladende trukket flere af de mindre enkeltmandsvirksomheder ud på eksportmarkederne.

Virksomhedernes betydning for eksporten i forhold til deres størrelse ses af tabel 2.6.

Tabel 2.6 Virksomhedernes eksport og virksomhedsstørrelse, 1990

Virksomhedsstørrelse, ansatte 1990	0-9	10-99	100-499	500+	I alt
Samlet eksport, mia.kr. (%)	41,4 (14%)	105,8 (35%)	75,2 (25%)	82,3 (27%)	304,8 (100%)
Antal ansatte (%)	509.452 (34%)	472.618 (32%)	228.106 (15%)	275.488 (19%)	1.485.664 (100%)
Eksport pr. ansat, mio.	0.08	0.22	0.33	0.30	0.21

Kilde: Erhvervsredegørelse 1993, Ministeriet for Erhvervspolitisk Samordning, s. 195-96.

De mindre virksomheder (0-9 ansatte) bidrager betydeligt til eksporten, da de står for 14% af den samlede eksport, svarende til 41,4 mia. kr. Således svarer mindre virksomheders eksport til halvdelen af, hvad virksomheder med over 500 ansatte eksporterer (27% - svarende til 82,3 mia. kr.). Opgjort pr. ansat er eksporten imidlertid ringe i mikrovirksomhederne.

Sammenfattende kan det konstateres, at billedet for de nyetablerede og helt små virksomheders eksport minder om det billede, der tegner sig for disse virksomheders beskæftigelse: I årene efter etableringen skaber de nye virksomheder kun en beskeden beskæftigelse, ligesom de kun i mindre grad bidrager til eksporten. Senere vokser disse virksomheders betydning - afhængigt af inden for hvilken branche de etableres - for såvel beskæftigelsen som eksporten.

2.5 Iværksætteraktiviteten i Danmark

Grundlaget for fremtidens erhvervsliv lægges med de mange nye virksomheder, der etableres hvert år. Antallet af nye virksomheder fra år til år er imidlertid ingen given størrelse, idet der forekommer variationer i det totale antal nye virksomheder og i antallet af virksomheder inden for de enkelte brancher. Grundlaget for iværksætteraktiviteten kan indledningsvis illustreres ud fra udviklingen inden for de forskellige typer af beskæftigelse.

Gennem de 20 år fra 1971 til 1991 er antallet af selvstændige i Danmark faldet fra et niveau på 350.000 til godt 240.000. I samme periode er antallet af lønmodtagere steget fra omkring 1,9 til 2,3 mio.⁷

Der foreligger ikke tal for det reelle antal nye virksomheder, men det må antages, at denne udvikling har betydet et generelt fald i iværksætteraktiviteten.

Nedenfor beskrives udviklingen fra 1985 til 1992 for det totale antal nyetableringer og nyetableringer inden for de enkelte brancher. Variationerne i det totale antal nye virksomheder, herunder variationer inden for brancherne, illustreres dels ved ændringer i den generelle erhvervsstruktur og dels ved forskellige politiske tiltag, der har påvirket iværksætteraktiviteten. Herudover vurderes iværksætterniveauet i Danmark i forhold til niveauet i andre europæiske lande.

Udviklingen i antallet af iværksættere fra 1985 til 1992

Iværksætteraktiviteten i Danmark ligger gennemsnitligt på omkring

⁷ *Labour Force Statistics 1971 - 1991, OECD 1993.*

15.000 nye virksomheder pr. år. I figur 2.1 ses den årlige udvikling i antallet af nyetableringer samt udviklingen i antallet af iværksættere, der starter egen virksomhed med iværksætter-/etableringsydelse.

Variationen i det totale antal nyetableringer ligger i perioden fra 1985 til 1992 på mellem 12.000 og 18.000 nye virksomheder pr. år. det laveste niveau blev nået i 1988 (12.801) efter et par års konstant nedgang. Derefter har udviklingen været præget af en mere eller mindre konstant stigning. I det sidst registrerede år - 1992 - ses dog igen et fald i niveauet for nyetableringer.

Udviklingsmønstret for de iværksættere, der etablerer egen virksomhed uden iværksætter-/etableringsydelse, er indtil 1988 sammenfaldende med det totale antal nyetableringer. Herefter fortsætter faldet dog for iværksættere uden iværksætterydelse. Etableringsydelse endnu et år, og derefter stagnerer niveauet fra 1989 til 1990. Fra 1990 og frem følger udviklingen igen mønstret fra det totale antal nyetableringer med stigning i 1991 og igen et fald i 1992 og 1993.

Figur 2.1 **Udviklingen i antallet af nye virksomheder og personer med iværksætter-/etableringsydelse, 1985-1992**



Antallet af iværksættere, der etablerer virksomhed med iværksætter-/etableringsydelse, var de første år efter ordningernes oprettelse og frem til 1988 på et forholdsvis lavt niveau. Fra 1988 skete der en kraftig stigning i antallet af ydelsesmodtagere. Denne udvikling fortsatte helt frem til 1992. Dette forklarer stigningen, der ses i det totale antal nyetableringer fra 1988 og opvejer dermed også faldet i samme tidsrum for iværksættere, der starter uden iværksætter-/etableringsydelse.

Pr. 1. januar 1989 blev loven om iværksætterydelse ændret, således at ledige ikke længere skulle have afsluttet et arbejdstilbud for at komme i betragtning til iværksætterydelsen. Kravet blev ændret til 5 måneders ledighed. Dette forklarer den kraftige stigning på ca. 4.700 i antallet af ydelsesmodtagere fra 1988 til 1989.⁸

Det bemærkes, at modtagelse af iværksætterydelse i visse tilfælde ikke har ført til etablering af en ny virksomhed. Dette kan bl.a. være tilfældet, hvis en iværksætter købte sig ind i en eksisterende virksomhed.

De seneste års udvikling i antallet af iværksættere

Lov om iværksætterklippekortet trådte i kraft pr. 1. januar 1994, hvorefter kravene til iværksættere, der ønskede ydelsen (nu omdøbt til etableringsydelse), blev skærpet. Iværksætteren skulle fra denne dato have godkendt en forretningsplan for virksomheden. Samtidig begrænsedes perioden, hvori iværksætteren kunne modtage etableringsydelsen fra 3½ år til 2½ år.

Denne stramning af kravene i forbindelse med ansøgning om iværksætter-/etableringsydelse har ført til et fald i antallet af ydelsesmodtagere. Fra 1993 til 1994 var faldet på næsten 3.000 personer (43%). Dette kraftige fald vil antagelig blive afspejlet i det totale antal af nye virksomheder for 1994, når dette foreligger.⁹

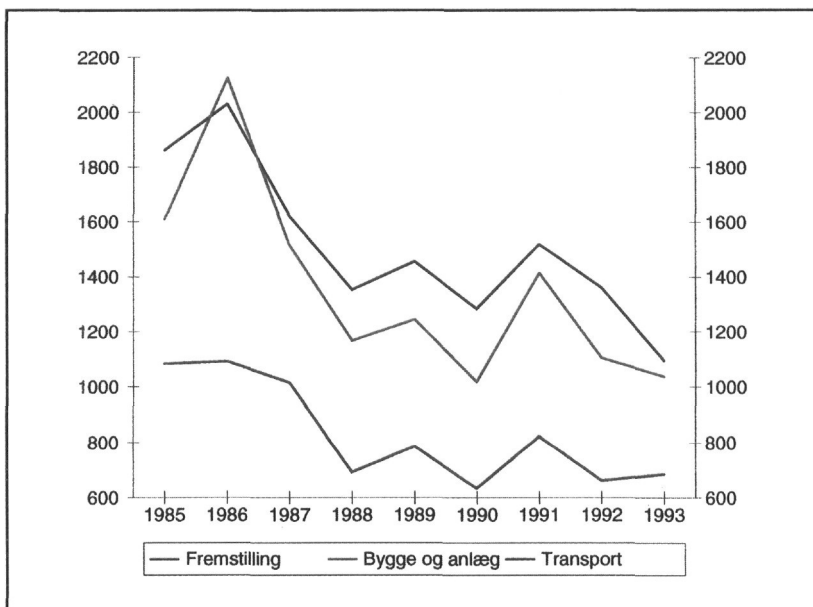
Under HjemmeService-ordningen, der også trådte i kraft d. 1. januar 1994, og som giver tilskud til køb af serviceydelser i forbindelse med opgaver i hus og have, blev der alene i 1994 etableret mere end 1.000 nye virksomheder, som antageligt ikke ville være blevet etableret uden denne ordning. Denne tilgang af nye virksomheder vil formentlig ikke kunne afspejles i det samlede antal af nyetablerede virksomheder i 1994, fordi antallet af personer, der får tildelt etableringsydelse, samtidig falder så kraftigt i dette år.

Udviklingen i det totale antal nye virksomheder dækker over relativt store udsving på brancheniveau. Dette hænger sammen med, at aktiviteten inden for de traditionelle iværksætterområder som fremstilling og bygge & anlæg er faldet kraftigt. Samtidig har der været en stigning i aktiviteten inden for service- og detailhandelsområdet, jf. figur 2.2 og 2.3.¹⁰

Samtale med Arbejdsmarkedsstyrelsen.

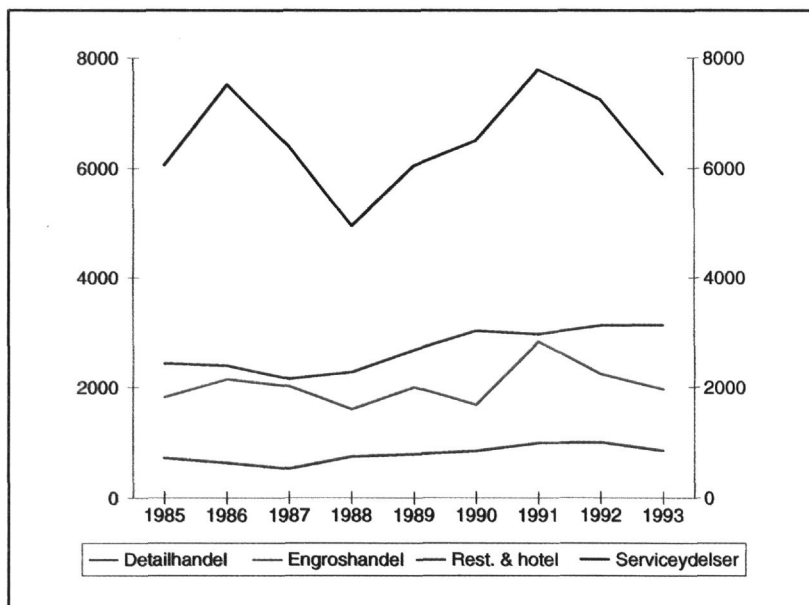
³ Danmarks Statistik ændrede i 1990 opgørelsesmetode for antallet af nye virksomheder. Tallene for 1986-1989 er korrigeret med en faktor for at få en sammenlignelig tidsrække.

Figur 2.2 Udviklingen i antallet af nye virksomheder inden for fremstilling, bygge & anlæg og transport, 1985-92



Således er der sket et markant fald i antallet af nye virksomheder inden for fremstilling bygge & anlæg og transport fra 1985 til 1992, jf. figur 2.2. Samtidig har etableringen inden for engros- og detailhandel, restauration & hotel og service haft betydelig vækst, figur 2.3. Det samlede antal nye virksomheder følger således stort set udviklingen i antallet af nye virksomheder inden for servicefagene.

Figur 2.3 Udviklingen i antallet af nye virksomheder inden for engros- og detailhandel, restauration og hotel og service



Internationale sammenligninger

Internationale sammenligninger af iværksætteraktiviteten i de europæiske lande har på det seneste været genstand for stor interesse som målestok for, hvordan vi klarer os i den internationale konkurrence.

Der er imidlertid en række grundlæggende problemer med sådanne sammenligninger som følge af, at den statistik, som landenes opgørelser af iværksætteraktiviteten baserer sig på, ikke er harmoniseret.

Landene har således ikke de samme principper for erhvervsregistrering, idet dataindsamlingen og opgørelsen af nye virksomheder er forskellig, ligesom der stilles forskellige krav til økonomisk aktivitet (f.eks. grænse for momsregistrering), mandår beskæftiget i virksomheden m.v.

Det er dermed ikke muligt at isolere reelle forskelle i etablerings- og overlevelseshastigheder fra forskelle som følge af forskellige datadefinitioner.

ner og indsamlingsmetoder. Herudover giver det eksisterende materiale, hvor sammenligninger mellem de europæiske lande er forsøgt, forskellige konklusioner.

Sammenholder man - på trods af ovenstående problemer og forhold - de statistiske undersøgelser, der er foretaget på området, synes der dog alligevel at være grundlag for at konkludere, at iværksætteraktiviteten i Danmark ligger blandt de lavere i Europa. Og sammenligner man niveauet for selvbeskæftigelse i Danmark med det i andre EU-lande, synes Danmark at være inde i en uheldig udvikling, jf. tabel 2.7.¹¹

Tabel 2.7 Selvbeskæftigelse i europæiske lande

	Selvbeskæftigelse af total beskæftigelse 1991 (%)	Vækst i selvbeskæftigelse 1986-91 (%)
Danmark	6,5	-0,1
Frankrig	9,0	8,6
Tyskland	7,9	17,2
Italien	20,1	11,4
Holland	7,8	-
Storbritannien	11,8	21,5
EU-12 ¹²	12,2	13,7

Kilde: The European Observatory for SMEs, Second Annual Report 1994.

Selvbeskæftigelsesniveauet i Danmark var i 1991 på kun 6,5% i forhold til EU-gennemsnittet på 12,2%. Samtidig har der været et svagt fald i selvbeskæftigelsesniveauet i Danmark i perioden 1986 til 1991.

¹¹ *Selvbeskæftigelse defineres som: 1) Personligt ejede virksomheder, hvor ejeren har fuldt ansvar. 2) Virksomheder i selskabsform, hvor "ejeren" kun har begrænset risiko (f.eks. ApS-virksomheder). Selvbeskæftigelse af første type indgår i opgørelsen som selvbeskæftiget i alle lande, mens kun Belgien, Danmark, Tyskland, Irland, Luxembourg, Portugal og Spanien regner den anden type beskæftigelse som selvbeskæftigelse.*

¹² *Baseret på data fra de daværende 12 medlemslande.*

I de fleste andre europæiske lande ligger selvbeskæftigelsesniveauet på mellem 10 og 20% og er i perioden 1986 til 1991 steget 10-20%.

Disse opgørelser er som nævnt behæftet med en vis usikkerhed.

Kapitel 3

Nye virksomheders etablering og udvikling

3.1 Indledning

At etablere egen virksomhed er ofte en lang proces, hvor den enkelte iværksætter gennemgår en række forskellige udviklingsfaser med tilhørende muligheder, begrænsninger og barrierer. Disse faser stiller mange og forskellige krav til iværksætteren.

Dette kapitel beskriver den proces, som en iværksætter typisk gennemgår, fra ønsket om at blive selvstændig opstår, til iværksætteren enten lukker virksomheden, starter ny virksomhed, stiller sig tilfreds med virksomhedens størrelse, eller fortsat har et ønske om at ekspandere.

Første fase i en virksomheds etablering er den, hvor iværksætteren påvirkes til at etablere egen virksomhed (afsnit 3.2.). Påvirkningen kommer i opvæksten, gennem uddannelsen og fra samfundets side. Påvirkningen i retning af at blive selvstændig er blevet svagere de seneste 20 år i takt med, at børn af selvstændige i større udstrækning bliver lønmodtagere. Tendensen kunne opvejes af, at børn og unge gennem deres uddannelse eller gennem en stærk selvstændighedskultur i samfundet, blev påvirket til at etablere egen virksomhed. Dette har ikke været tilfældet, idet uddannelsessystemet ikke synes at opmuntre unge mennesker til at starte egen virksomhed og som følge af, at der i det danske samfund er en fremherskende lønmodtagerkultur.

Når iværksætteren har besluttet at etablere egen virksomhed, vil denne møde en række forskellige barrierer (afsnit 3.3). Meget vil afhænge af, hvilken branche vedkommende vælger at etablere sig inden for. En række barrierer vil dog være fælles for de fleste, såsom om virksomhedsidéen kan bære, en grundig forberedelse, uddannelse og kompetence, anskaffelse af kapital samt mængden af administrative opgaver og offentlige reguleringer.

På tilsvarende vis vil der, når den nyetablerede virksomhed er blevet et par år gammel, være en række barrierer, der er afgørende for, om virksomheden udvikler sig og vokser, eller om den forbliver en mindre virksomhed (afsnit 3.4). Der kan være tale om såvel barrierer,

der stammer fra iværksætteren selv, f.eks. manglende motivation til at forsøge at øge virksomhedens størrelse eller manglende kompetence hos iværksætteren, som barrierer, som iværksætteren ikke selv har nogen indflydelse på, f.eks. manglende efterspørgsel på markedet eller mangel på kapital.

De forhold, som er afgørende for, om virksomheden overlever eller ophører med at eksistere, beskrives (afsnit 3.5), og det undersøges, hvorvidt der kan siges at være fælles træk for de virksomheder, som ikke overlever. Også her vil det være af stor betydning, hvilken branche iværksætteren har valgt at etablere virksomhed inden for.

Der er således mange forskellige årsager til de barrierer, som den enkelte iværksætter møder ved start af egen virksomhed. Samtidig kan barriererne variere alt efter hvilket trin i udviklingsprocessen, virksomheden befinder sig på, hvilken branche iværksætteren etablerer sig inden for, og hvilken type iværksætter, der er tale om. Det er derfor heller ikke muligt at koncentrere indsatsen om at afskaffe én eller få barrierer, eftersom forskellige iværksættere på forskellige tidspunkter og inden for forskellige brancher vil have forskellige opfattelser af, hvilke barrierer der er de væsentligste at sætte ind overfor.

Nedenfor er opstillet en oversigt over de barrierer, som udvalget har fundet udgør centrale barrierer, som iværksættere møder i forbindelse med start af egen virksomhed.

Centrale barrierer som iværksættere møder ved etablering og drift af egen virksomhed

Fase	Centrale barrierer
Forudsætninger for etablering af egen virksomhed	Manglende socialisering via: • opvæksten • undervisningssystemet • manglende selvstændighedskultur
Etablering	Mangel på: • bæredygtig idé • ledelsesmæssig kompetence • efteruddannelse • sparring • evne til at opbygge netværk • kapital • opsparing • finansiering • indtjening • kompetence • erfaring • markedsføring • struktureret arbejdsform Administrativt arbejde Administrative krav og reguleringer
Konsolidering og vækst	Manglende lyst til vækst Mangel på: • indtjeningsmuligheder • tid • ledelsesmæssig kompetence • salg og markedsføring • evnen til at opbygge netværk • administrativ styring og planlægning • markedsmuligheder • finansiering • medarbejderkvalifikationer Administrative krav og reguleringer

3.2 Faktorer der tilskynder personer til eller afholder personer fra at etablere egen virksomhed

Forskellige faktorer har indflydelse på, om det at starte egen virksomhed ses som et realistisk alternativ til f.eks. rollen som lønmodtager. Påvirkninger fra familien spiller en stor rolle. Børn af selvstændige har i større udstrækning end andre børn planer om at etablere egen virksomhed". Derudover vil den påvirkning, som finder sted i skolen eller andre steder i uddannelsessystemet, have en stor betydning for, om det at blive selvstændig ses som en mulighed.

Opvæksten - påvirkningen fra familien og de nærmeste omgivelser - er af stor betydning for, hvilken tilværelse og hvilken beskæftigelse en person vælger senere i livet.

Frem til 1970'erne var der i danske familier en udbredt tradition for, at børn af selvstændige - især drenge - blev selvstændige inden for samme fag som faderen. Derefter begyndte unge i stadig større udstrækning at tage en højere uddannelse og som følge deraf i stigende grad at vælge andre fag, end f.eks. faderen havde beskæftiget sig med. Stadig flere børn af selvstændige valgte således et lønmodtager-job fremfor at etablere egen virksomhed. Fortsætter denne tendens fremover vil det betyde, at stadig færre personer gennem deres opvækst bliver inspireret til at etablere egen virksomhed.

Som fremført i kapitel 2, er antallet af selvstændige i Danmark over de 20 år fra 1971 til 1991 faldet fra et niveau på 350.000 til omkring 240.000. I samme periode er antallet af lønmodtagere steget fra ca. 1,9 mio. til 2,3 mio.⁷⁴

I et samfund hvor størstedelen af børn og unge har forældre, der er lønmodtagere, får *undervisningssystemet* en stor indflydelse på, hvorvidt disse vil se det at etablere egen virksomhed som et alternativ til en tilværelse som lønmodtager. En manglende påvirkning til at etablere egen virksomhed gennem opvæksten kan således opvejes af et uddannelsesforløb, der orienterer om muligheder og risici ved at være selvstændig.

¹³ 9./10. klasses holdning til start af egen virksomhed, DTI 1991, s. 17.

¹⁴ *Labour Force Statistics 1971 - 1991*, OECD 1993.

Af undersøgelsen "Selvstændighedskultur i undervisningen", foretaget af Dansk Arbejdsgiverforening i december 1994, fremgår det, at kun få elever føler, at de får tilstrækkelig information om det at være selvstændig.¹⁵ Således siger tre fjerdedele af de adspurgte elever, at de ikke vidste tilstrækkeligt om, hvad det indebærer at være selvstændig erhvervsdrivende. Kun 26% har modtaget undervisning i det at være selvstændig erhvervsdrivende. Endvidere har 60% af de unge lyst til at starte egen virksomhed, men 2/3 af dem forventer alligevel et liv som lønmodtagere. Hovedparten af eleverne (65%) synes, at man skal undervise mere i det at være selvstændig. Samtidig falder de unges lyst til at blive selvstændige, jo højere uddannelse de unge får. Et udvalg, nedsat under Undervisningsministeriet, har undersøgt, hvordan børn og unge gennem uddannelsessystemet - i højere grad end det er tilfældet i dag - kan gøres opmærksomme på muligheden for at kvalificere sig til at etablere egen virksomhed som et alternativ til at blive lønmodtager.

I Danmark er der - modsat i mange andre europæiske lande og specielt i USA - ikke prestige i at være selvstændig. I det danske samfund er der en udpræget *lønmodtagerkultur*, hvilket bl.a. er en konsekvens af den veludviklede danske velfærdsstat, der betyder at danskerne generelt er uvillige til at tage chancer, som f.eks. det at starte sin egen virksomhed.

I en international undersøgelse med 44 lande scorer arbejdsstyrken i Danmark højt på faktorer som "Serios og hårdtarbejdende ungdom" (nr. 1) og "Arbejdsstyrkens motivation" (nr. 4). Vedrørende kvalifikationer, som er vigtige i relation til at etablere egen virksomhed - f.eks. "Befolkningens innovation og iværksætterånd" og "Initiativ og risikovillighed" - ligger Danmark henholdsvis nr. 21 og nr. 36 ud af 44 lande¹⁶

Baggrunden for, at lønmodtagere ikke etablerer sig, er kun sparsomt belyst. I en undersøgelse blev respondenterne bedt om at svare på, hvorfor de ikke er blevet selvstændige. Som begrundelse for at de ikke er blevet selvstændige peger 84% af de ansatte på, at de kan

¹⁵ *Selvstændighedskultur i undervisningen, Dansk Arbejdsgiverforening, Arbejdsmarkedspolitisk Agenda 1994.*

¹⁶ *The World Competitiveness Report 1994.*

lide det de laver, og 46% på at de ikke har haft muligheden, og derfor ikke er blevet selvstændige.⁷⁷

Ser man nærmere på, hvilke barrierer lønmodtagere opfatter som de væsentligste i forbindelse med etablering af egen virksomhed, tegner følgende billede sig:

Tabel 3.1 Ansattes opfattelse af barrierer i forbindelse med etablering af egen virksomhed (%)

	Enig	Uenig	Ved ikke
Ikke råd til at løbe risikoen	46	16	38
Min omgangskreds støtter ikke dem, som ønsker at blive selvstændige	10	22	22
Der er ikke iværksættere i min omgangskreds	14	58	28
Loyalitet overfor firma eller chef	16	66	19

Kilde: John Kjeldsen og Jens Vestergaard: *Motiver og baggrund for beslutningen om at etablere sig som selvstændig erhvervsdrivende 1991*, s. 46

Den økonomiske risiko ved at etablere egen virksomhed fremføres som den væsentligste grund til ikke at blive selvstændig, idet ca. halvdelen erklærer sig enig i, at den økonomiske risiko er for stor. Interessant er det imidlertid også, at kun 16% erklærer sig uenig i, at risikoen er for stor. I en afvejning af fordele og ulemper ved start af egen virksomhed, synes den økonomiske risiko ved start af egen virksomhed i lønmodtagernes bevidsthed at veje tungt i forhold til muligheden for økonomisk gevinst. Manglende støtte fra omgangskredsen og loyalitet overfor den nuværende arbejdsplads begrænser kun i beskedent omfang lønmodtageres lyst til at etablere selvstændig virksomhed.

I takt med iværksætter-/etableringsydelsens udbredelse er iværksætterbegrebet endvidere i stigende omfang blevet forbundet med ar-

¹⁷ John Kjeldsen og Jens Vestergaard: *Motiver og baggrund for beslutningen om at etablere sig som selvstændig erhvervsdrivende 1991*, s. 51.

bejdsløshed, hvilket har medført, at der er ringe prestige forbundet med det at etablere egen virksomhed.

3.3 Etablering af egen virksomhed

Når iværksætteren har besluttet sig for at etablere egen virksomhed, møder den pågældende en række etableringsbarrierer. Disse kan variere meget fra iværksætter til iværksætter. Nogle etablerer sig i brancher, hvor der kun kræves en beskeden startkapital, mens der inden for andre brancher kræves store investeringer, førend virksomheden kan etableres.

To undersøgelser¹⁸ peger på følgende væsentlige problemer:

- Mangel på bæredygtig idé
- Mangel på forberedelse
- Mangel på opsparing, finansiering og personlig indkomst
- Iværksætterens manglende kompetence, bl.a. med hensyn til salg og markedsføring, det administrative arbejde, evnen til at arbejde struktureret og evnen til at arbejde som selvstændig
- Administrative krav og reguleringer.

At iværksætteren har en *bæredygtig idé* er helt afgørende for virksomhedens senere udvikling. Det er ofte et problem for iværksætteren at vedkommende ikke i etableringsfasen har et overblik over, hvor store afsætningsmulighederne er. Grunden til dette kan være, at iværksætteren er så entusiastisk for at komme i gang med virksomheden, at denne tager det for givet, at afsætningsmulighederne er til stede for de produkter eller ydelser, som udbydes. I en undersøgelse af etableringsvejledernes syn på de svageste områder i iværksætternes forretningsplan⁷⁹ peger 64% på, at vurderingen af de markedsmæssige muligheder er det svagest belyste område i forretningsplanen. Tilsvarende peger en stor del af de revisorer (63%), der har med iværksættere at gøre på, at vurderingen af markedets størrelse og

¹⁸ *Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Industri- og Handelsstyrelsen "Succeskriterier for iværksættere", 1992.*

¹⁹ *Midtvejsevaluering af iværksætterklippekortet, Erhvervsfremme Styrelsen 1995.*

idéens bæredygtighed er det største problem for iværksætteren i etableringsfasen.²⁰

Således går et meget stort antal iværksættere i gang med deres virksomhed uden at have sikkerhed for om markedsmulighederne er til stede.

At iværksætterens idé med virksomheden er gennemtænkt og *forberedelsen* har været grundig, betyder meget for virksomhedens overlevelsesmuligheder. Der er en udbredt mangel på *ledelse og erfaring* i nystartede virksomheder. Endvidere er mulighederne for *efteruddannelse*, når virksomheden er etableret, ringe. I forbindelse med etablering af virksomheden vil dele af forberedelsen typisk blive skubbet i baggrunden, og indsatsen vil blive koncentreret om selve driften af virksomheden.

Ifølge en undersøgelse var kun 24% af iværksætterne godt forberedt, og personer med højere erhvervsuddannelse er bedre forberedt (30%) end personer uden erhvervsuddannelse (15%).²¹

Forberedelsen bør være iværksætterens fundament for virksomhedens etablering. Mange af de problemer som iværksætteren anser som væsentlige i forbindelse med etableringen, og som reelt er etableringsbarrierer, kunne afhjælpes eller afklares i forberedelsesfasen.

Iværksætteren savner ofte kvalificeret med- og modspil såvel i selve opstartsfasen som i de første år af en virksomheds levetid. For iværksætteren er det at have en eller flere erfarne sparringspartnere således af stor betydning, og noget som mange iværksættere ikke har i dag. *Sparring* imødekommer således to vigtige behov for den enkelte iværksætter. For det første føler mange iværksættere sig som "Palle alene i verden", og peger på den store ensomhedsfølelse, som i mange tilfælde følger med det at starte egen virksomhed som en stor belastning. For det andet kan en eller flere sparringspartnere være værdifulde med hensyn til at teste nye idéer, påpege mangler på forskellige områder inden for virksomheden, og til at hjælpe iværk-

²⁰ Undersøgelse af iværksætteres problemer og muligheder blandt registrerede revisorer, Erhvervsministeriet 1995 (ikke offentliggjort).

²¹ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet 1992, s. 95.

sætteren med at få et overblik. Sparringspartneren kan således være af særdeles stor betydning for iværksætteren, både som en værdifuld opbakning i iværksætterens ofte ensomme tilværelse og som en kvalificeret rådgivning på alle områder inden for virksomhedens drift.

Evnen til at opbygge netværk er særdeles vigtig. Et veludbygget netværk vil være en stor fordel for iværksætterens etablering af virksomheden, da iværksætteren dermed kan sikre virksomheden såvel leverancer som et vist markedsgrundlag fra start.

Et utilstrækkeligt kapitalgrundlag vurderes at være en af de væsentligste barrierer for etablering og udvikling af nye virksomheder, idet tilvejebringelse af kapital er et problem for de fleste iværksættere. For det første vil iværksætteren sjældent have foretaget den store opsparing før etableringen. For det andet er det vanskeligt for mange nyetablerede virksomheder at opnå kredit hos traditionelle finansieringskilder uden selv at sidde inde med en vis opsparing, og endelig vil iværksætterens indkomst (som både dækker over iværksætterens eget udtræk fra virksomheden og virksomhedens indtjening) ofte være beskedene i etableringsfasen.

Den ofte utilstrækkelige *opsparing* er et resultat af, at det i dag er vanskeligt for lønmodtagere at foretage en opsparing af en vis størrelse. De fleste iværksættere etablerer virksomhed, når de er mellem 30 og 45 år²². Dette er en periode, hvor mange også stifter familie og køber egen bolig, hvilket vanskeliggør mulighederne for opsparing. Også den høje marginalskat gør det svært for iværksættere at spare op til etablering af virksomheden. Endelig har ejendommens faldende kreditværdighed, den generelt lavere friværdi i ejendomme og den lange løbetid på lån, gjort det endnu vanskeligere for iværksættere at stille denne form for sikkerhed for lån. Omvendt vil de lange lån øge potentielle iværksætteres mulighed for opsparing.

Iværksætterens *finansieringsbehov* varierer afhængigt af, hvilken branche virksomheden etableres inden for.

Iværksættere, der starter med iværksætter-/etableringsydelse, etablerer sig hovedsageligt inden for detailhandel, restaurationsbranchen og

²² Se f.eks. *Succeskriterier for iværksættere*, Industri- og Handelsstyrelsen 1992.

visse fremstillingsfag med lave etableringsomkostninger, bl.a. tekstil- og beklædning. 80% af iværksætterne, der startede med iværksætterydelse, havde etableringsudgifter for under 100.000 kr. (1991), mens 36% anvendte under 20.000 kr. i forbindelse med etableringen.²³ De forholdsvis lave etableringsomkostninger for denne gruppe af iværksættere - gennemsnitligt 83.000 kr. i 1991 - forklarer, hvorfor den forholdsvis store andel af iværksættere med iværksætterydelse (53%) var i stand til at finansiere etableringen med egen opsparing. Tilsvarende opfattede kun 17%, at finansieringen var et væsentligt problem.

Fremstillingsvirksomhederne har de relativt højeste etableringsomkostninger. Der går ofte en længere periode, før produktet er klart til salg. Der skal foretages flere anlægsinvesteringer, ligesom driftsinvesteringerne typisk er højere i denne type virksomheder end i andre. På trods af ovenstående havde mere end 50% af denne type iværksættere etableringsomkostninger på under 100.000 kr.²⁴ Kun 8% anvendte mere end 1 mio. kr. i forbindelse med etableringen.

En analyse af de innovative virksomheder peger på finansieringen som den allervæsentligste barriere, når iværksætteren går i gang med udviklingen af en ny forretningside (47%)²⁵.

Kun få iværksættere vil i de første år være i stand til at opretholde det *indtjeningsniveau*, de havde som lønmodtagere. Også ledige vil med etableringsydelsen opleve et kraftigt fald i indkomsten, da etableringsydelsen kun udgør 50% af dagpengene, idet ydelsen dog supplerer virksomhedens indtjening. Udover etableringsomkostningerne vil de fleste iværksættere således have behov for anden indkomst eller opsparing i den første periode, hvor indtjeningen i virksomheden er lav.

Forberedelsen bør være iværksætterens fundament for virksomhedens etablering. Mange af de problemer, som iværksætteren anser som

²³ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet 1992, s. 98.

²⁴ *Succeskriterier for iværksættere*, Industri- og Handelsstyrelsen 1992, s. 52.

²⁵ *Nye innovative virksomheders behov for rådgivning*, DTI 1993, s. 23.

væsentlige i forbindelse med etableringen, og som reelt er etableringsbarrierer, kunne afhjælpes eller afklares i forberedelsesfasen.

At iværksætteren besidder en række *kompetencer*, såsom viden om salg, markedsføring og evnen til at arbejde struktureret, er en nødvendighed for at iværksætteren kan komme igennem den vanskelige etableringsfase. Derudover skal iværksætteren være i stand til at overskue og løse de mange administrative opgaver.

Markedsføringen vedrører ikke blot den tekniske markedsføring, men i høj grad også iværksætterens evne til at skabe kontakter og netværk. Mange iværksættere er opmærksomme på vigtigheden af salg og markedsføring, men mangler ofte kompetence på området. For de iværksættere som ikke kan trække på rådgivere inden for området, kan dette være den vanskeligste barriere at overvinde i forbindelse med etableringen.

Da etableringen af en virksomhed ofte vil være kendetegnet af en kaoslignende tilstand er det vigtigt, at iværksætteren kan *arbejde struktureret* og er i stand til at holde "mange bolde i luften". Ellers vil virksomhedens drift ikke blive sat i system, og virksomheden vil have svært ved at udvikle sig ud over etableringsstadiet.

Iværksætteren prioriterer normalt ikke *det administrative arbejde* højt, men er typisk orienteret mod virksomhedens kerneaktiviteter. Ved etableringen oplever mange iværksættere det at føre regnskaber og udarbejde budgetter som et problem. I visse tilfælde vil iværksætteren få den medhjælpende hustru, revisoren eller en anden form for rådgiver til at varetage disse funktioner i virksomheden. Virksomheder, hvor de administrative, regnskabsmæssige eller tilsvarende opgaver udføres af en medhjælpende hustru, revisor eller anden rådgiver, har en højere overlevelsesgrad end andre iværksættere.²⁶ Et stort antal af revisorerne (omkring 60%) betragter ligeledes bogføring eller andre administrative forhold som en væsentlig etableringsbarriere for iværksætterne.

I forbindelse med etablering af egen virksomhed er der en række *administrative krav og reguleringer*, som skal opfyldes. Etableringen af virksomheden kræver ofte en tæt kontakt til offentlige myndig-

²⁶ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet 1992, s. 133.

heder, således at det sikres, at iværksætteren overholder de forskellige administrative krav og reguleringer i forbindelse med etableringen. I takt med den stigende kompleksitet inden for det lovgivningsmæssige område, er kravene til virksomhederne med tiden blevet stadig mere omfattende.

En del af de administrative opgaver i virksomheden vil være af frivillig karakter, f.eks. i tilfælde af, at iværksætteren ansøger om tilskud hos de offentlige myndigheder, mens andre vil være påkrævede, f.eks. momsregistrering. En del af de administrative krav indebærer blot, at iværksætteren gør en indsats en gang, f.eks. forskellige godkendelser eller udarbejdelse af vedtægter til et selskab, mens andre forhold er af tilbagevendende karakter, f.eks. indberetninger til Danmarks Statistik og indbetaling af A-skat.

For den enkelte virksomhed reduceres de administrative byrder med tiden. Dels fordi virksomheden opnår erfaring i de administrative forhold, og dels fordi flere krav og reguleringer kun skal opfyldes én gang.

Undersøgelsen blandt de registrerede revisorer peger på, at "papirarbejdet", som pålægges iværksætteren i forbindelse med administrative krav og reguleringer, er et af de største problemer for iværksætteren i etableringsfasen.²⁷

Erhvervsministeriet udgav i juni 1995 rapporten "Lettelse af administrative byrder - Rapport fra udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder". Hovedkonklusionen var, at det ikke så meget er de enkelte administrative opgaver, der forekommer virksomhederne uoverkommelige, men i højere grad den samlede mængde af regler og administrative rutiner, der gør de administrative byrder uoverskuelige.

3.4 Virksomhedens konsolidering og vækst

Har iværksætteren overvundet etableringsbarriererne vil virksomheden enten fortsætte sin udvikling, forblive på et uforandret størrel-

Undersøgelse af iværksætteres problemer og muligheder blandt registrerede revisorer, Erhvervsministeriet 1995 (ikke offentliggjort).

sesmæssigt niveau eller gå ned. I dette afsnit belyses nogle af barriererne efter etableringsfasen. Derudover belyses årsagerne til, at mange nyetablerede virksomheder går ned.

Mange nyetablerede virksomheder forbliver på et uforandret størrelsesniveau igennem mange år. Dette illustreres ved, at 3% af de virksomheder, der blev etableret i 1985 og som beskæftigelsesmæssigt voksede mest, i 1990 repræsenterede halvdelen af den samlede beskæftigelse i de virksomheder, der var tilbage. En meget stor del af de nyetablerede virksomheder har fem år efter etableringen ikke nogen ansatte. Dette kan skyldes, at der er forhold omkring virksomheden som gør, at det er vanskeligt for iværksætteren at få virksomheden til at vokse, eller at virksomheden har opnået en - for virksomheden eller branchen - "naturlig" størrelse. F.eks. er en forretning normalt begrænset til et par ansatte. Endelig kan det være iværksætterens modvilje mod vækst, der bevirker, at virksomheden ikke bliver større.

Der eksisterer forskellige størrelsesmæssige barrierer for den nyetablerede virksomhed. Ansættelse af den eller de første medarbejdere er en markant barriere, som mange nyetablerede virksomheder aldrig kommer over - også selvom virksomheden overlever de første år. Et andet forhold, der kan afholde iværksætteren fra at ansætte flere er, at denne får svært ved at overskue virksomheden, og risikerer at miste den direkte kontakt til de enkelte medarbejdere.

Følgende udgør de barrierer og problemer vedrørende konsolidering og vækst, som især virksomheder, der er et par år gamle, og som dermed er kommet ud over etableringsfasen, oplever. Disse kan deles op i to hovedgrupper:

Forhold omkring iværksætteren:

- Manglende lyst
- Manglende personlige indtjeningsmuligheder (indkomst)
- Mangel på tid
- Manglende kompetence

Forhold omkring virksomheden:

- Manglende gennemslagskraft på markedet (manglende efterspørgsel og for hård konkurrence)

- Manglende finansiering, herunder egenkapital
- Utilstrækkelige medarbejderkvalifikationer
- Administrative krav og reguleringer

I mange tilfælde vokser virksomheden ikke på grund af en *manglende lyst* til vækst fra iværksætterens side. Virksomheden kan være etableret med det primære mål, at iværksætteren ikke skal være arbejdsløs, eller der kan være tale om en enkeltmandsvirksomhed, hvor det primære er ønsket om selvstændighed, ikke vækst. Muligheder for større indtjening vil formentlig ikke motivere denne type af iværksættere til at skabe vækst i virksomheden.

Endvidere spiller større risici ved vækst ind på iværksætterens lyst til at vokse. Vækst i virksomheden vil normalt betyde øgede drifts- og anlægsinvesteringer. Dette vil øge iværksætterens risiko, samtidig med at virksomheden bliver sværere at overskue. Hæfter iværksætteren personligt for virksomhedens kreditter - hvilket vil være tilfældet for mange nye og unge virksomheder - vil en øget aktivitet også øge risikoen for tab. Denne øgede risiko vil mange iværksættere ikke være parat til at tage.

Ansættelse af yderligere personale vil påføre iværksætteren en lang række forpligtelser som f.eks. løn, feriepenge, eventuelle sygedagpenge, eventuel løn i forbindelse med opsigelse m.v. Hertil kommer omkostninger i forbindelse med praktisk oplæring, uddannelse og træning samt omkostninger ved øget administration og anskaffelse af eventuelt udstyr til den nyansatte. Omkostningerne vil veje tungt i den nye virksomheds økonomi, og da virksomhedens aktivitet og omsætning sjældent sker i spring, der kan opveje disse omkostninger direkte, vil iværksætteren næsten altid påtage sig en øget risiko ved ansættelse af nye medarbejdere. I en undersøgelse af vækstvirksomhederne angiver mere end 80% af disse omkostningsudviklingen i Danmark som den største barriere for yderligere vækst.²⁸

Når virksomheden er vokset og blevet et par år, vil det bl. a. være iværksætterens evne til at overskue økonomien og organisationen, der spiller ind på iværksætterens overvejelser om virksomhedens yderligere vækst. I denne fase og i lidt større virksomheder løber mange virksomheder ind i en barriere ved 10-20 ansatte, hvor indehaveren

²⁸ *Dagbladet Børsens gazelle-undersøgelse, d. 24. april 1995.*

er tilfreds med virksomhedens og sin egen indkomst og derfor ikke ønsker at påtage sig øget ansvar, risiko og arbejdsindsats ved at ansætte flere i virksomheden.

Om de *personlige indtjeningsmuligheder* vil blive større i forbindelse med virksomhedens vækst, vil ofte være usikkert, og dette vil kunne virke begrænsende for iværksætterens lyst til at vokse. En vurdering af iværksætternes absolutte indkomst, f.eks. med det formål at sammenligne indkomsten med en lønmodtagers indkomst, er vanskelig, eftersom iværksætterens indkomst - enten lønnen fra selskabet, det private udtræk fra virksomheden eller overskuddet i den personligt ejede virksomhed - ofte ikke giver det reelle billede af iværksætterens indtjening. Forhold som f.eks. skattemæssige afskrivninger, virksomhedens betaling af husleje for lokaler ejet af iværksætteren, afvikling af mellemregninger, drift af virksomheden som bibeskæftigelse m.v. kan sløre billedet af iværksætterens reelle indtjening.

En undersøgelse fra 1991 belyser indtjeningen i virksomheder, som er omkring VA år gamle, og som er etableret med iværksætterydelse.²⁹ For personligt ejede virksomheder havde omkring 1/3 underskud, omkring 1/3 havde et overskud på mindre end 65.000 kr., mens den sidste tredjedel havde et overskud på mere end 65.000 kr. Disse tal er antagelig ikke repræsentative for samtlige iværksættere. Dels fordi iværksættere med iværksætter-/etableringsydelse typisk vil etablere sig i brancher, hvor indtjeningen er ringe, f.eks. detail- og restaurationsbranchen, og dels fordi iværksætteren har en indkomst ved siden af virksomheden i form af iværksætter-/etableringsydelsen eller via en anden indtægtskilde.

Virksomheder med høje etableringsomkostninger har en højere overlevelsescrater end virksomheder med lave etableringsomkostninger. Det tyder således på, at overskud/underskud ikke er et udtryk for, om det går godt eller dårligt i virksomheden. Virksomheder med underskud kan således godt være overlevelsescrater, hvis underskuddet er fremkommet f.eks. på grund af høje afskrivninger.

I tabellerne 3.3-3.6 foretages en sammenligning af de gennemsnitlige regnskabstal for personligt ejede virksomheder og selskaber etableret i 1985 og for samtlige personligt ejede virksomheder og samtlige

²⁹ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet 1992, s. 112.

selskaber. Tallene er gennemsnittet pr. virksomhed/selskab.

Tabel 3.3 Regnskabstal for selskaber etableret i 1985 (1000 kr.)

	1988	1989	1990	1991	1992	Gens.
Antal virksomheder	789	581	645	621	562	640
Omsætning	5531	6109	7332	7807	8982	7000
Resultat før skat	269	261	111	336	573	323

Tabel 3.4 Regnskabstal for samtlige selskaber (1000 kr.)

	1988	1989	1990	1991	1992	Gens.
Antal virksomheder	35532	25818	31829	33859	34239	31655
Omsætning	15521	16135	16977	16837	17405	16575
Resultat før skat	530	465	498	462	579	500

Tabel 3.5 Regnskabstal for personligt ejede virksomheder etableret i 1985 (1000 kr.)

	1988	1989	1990	1991	1992	Gens.
Antal virksomheder	1164	936	900	903	887	958
Omsætning	1555	1601	1762	1831	1833	1716
Resultat før skat	185	198	216	236	250	217

Tabel 3.6 Regnskabstal for samtlige personligt ejede virksomheder (1000 kr.)

	1988	1989	1990	1991	1992	Gens .
Antal virksomheder	50643	42799	42988	43268	44653	44870
Omsætning	2403	2496	2622	2296	2285	2195
Resultat før skat	236	245	251	272	277	256

Kilde: Erhvervsredegørelse 1994

Af tabellerne fremgår det, at der for såvel nyetablerede personligt ejede virksomheder som nyetablerede selskaber generelt er en vækst - udover inflationen - i virksomheden. Dette skyldes to forhold: De svage, dvs. dem med ringe indtjening, falder fra, og de nyetablerede får en stadig bedre markedsposition og dermed større indtjenings-evne.

Det ses, at indtjeningen (og omsætningen) i gennemsnit er betydeligt højere i nyetablerede selskaber end i nyetablerede personligt ejede virksomheder, på trods af, at indehaverens løn normalt ikke er taget ud af den personligt ejede virksomheds overskud. Baggrunden er, at vækstvirksomheder med et stort indtjeningspotentiale typisk etablerer sig i selskabsform, samt at mange personligt ejede virksomheder bliver omdannet til selskaber, når de har en vis størrelse.³⁰ Fra 1988 til 1991 voksede overskuddet i de nyetablerede, personligt ejede virksomheder procentuelt i samme takt som i selskaberne. Fra 1991 til 1992 voksede overskuddet markant mere i de nyetablerede selskaber.

Sammenligner man indtjeningsniveauet i de nyetablerede virksomheder og de etablerede virksomheder fremgår det, at de nyetablerede personligt ejede virksomheder forholdsvis hurtigt når op på samme indtjeningsniveau, som de etablerede virksomheder. I 1988, hvor de nyetablerede virksomheder var 3 år gamle, lå de resultatmæssigt blot 22% under resultatet i de etablerede virksomheder. I 1992 var denne

³⁰ Årsagen til at antallet af personligt ejede virksomheder etableret i 1985 og selskaber etableret i 1985 stiger i visse år er, at grænsen for registrering er en omsætning på over 500.000 kr.

afstand under 10%. Det samme var tilfældet for selskaberne. 11988 var de nyetablerede selskabers resultat omkring det halve af de etablerede selskabers resultat. 11992 var resultaterne for disse to grupper stort set ens.

Det er tidligere blevet påpeget, at mange virksomheders vækst, f.eks. målt ved antal ansatte, stagnerer, når virksomheder har nået et niveau på omkring 15-20 ansatte. Ovenstående tyder på, at de fleste virksomheder også hurtigt - efter 6-7 år - når et indtjeningsniveau på linje med de etablerede virksomheder. Dog ligger aktiviteten, målt på omsætningen, i de nye selskaber efter 6-7 år stadig kun på ca. det halve af de etablerede selskaber. Der kan være mange årsager til dette. En omsætningsstigning fra f.eks. 6-8 mio. kr. til 15-20 mio. kr. medfører typisk ansættelse af funktionschefer, og virksomheden (og medarbejderne) er ikke længere så fleksible som umiddelbart efter etableringen, ligesom en fortsat stigning i resultatet vil kræve en ledelseskompetence, som indehaveren måske ikke er i besiddelse af. Endelig vil noget af den omkostningsbevidsthed, som man finder i en nyetableret virksomhed, formentlig aftage efterhånden som ejeren realiserer tilfredsstillende resultater i virksomheden. Alle disse forhold vil forøge omkostningsniveauet udover den forøgelse, som en aktivitetsstigning vil medføre.

Mange iværksættere peger på *mangel på tid* som et af de største problemer. Det er især etableringsvanskelighederne, der er tidskrævende, også fordi iværksætterne i nyetablerede virksomheder formentlig kun i de færreste tilfælde vil være i stand til at uddelegere arbejdsopgaverne.

I forbindelse med konsolidering og vækst i virksomheden, vil det være nødvendigt, at iværksætteren besidder en række *kompetencer*, deriblandt:

- Salg og markedsføring
- Evne til at opbygge netværk
- Administrativ styring og planlægning.

Hvor problemerne med etableringen især drejer sig om vurdering af markedets størrelse, prisfastsættelse og selve markedsføringen, vil problemerne vedrørende *salg og markedsføring* antagelig have en anden karakter efter et par års virksomhedsdrift. Tilpasning og udvikling af produkter og ydelser, vurdering af nye markedsmuligheder

samt eventuel påbegyndelse af eksport vil være vigtige for virksomhedens videre udvikling.

Som i virksomhedens etableringsfase, er lederens evne til at *opbygge et netværk* også vigtig i konsoliderings- og vækstfasen. En af årsagerne til, at bl.a. mange udbryderkonger vokser hurtigere end andre iværksættere er, at udbryderkongerne gennem deres tidligere arbejde har et udbygget netværk til kunder, leverandører m.v.³¹.

Hvor det i de første år især er et spørgsmål om at få de administrative systemer til at fungere, vil den *administrative styring og planlægning* efter et par år i større udstrækning dreje sig om at styre virksomheden, og lederen skal være i stand til løbende at planlægge virksomhedens fremtid, for ikke at begrænse virksomhedens vækstmuligheder. Manglende styring og planlægning vil vanskeliggøre arbejdet internt, men vil også hurtigt kunne have en negativ indvirkning på forholdet til kunder og bankforbindelser.

Er *markedsmulighederne* ikke til stede, vil det være vanskeligt for iværksætteren at ekspandere. Iværksættere etablerer sig næsten altid - når der ses bort fra den seneste tids etablering af HjemmeService-virksomheder - i brancher, hvor der er et etableret marked. Derfor bliver væksten i virksomheden et spørgsmål om at udvide virksomhedens markedsandel. Vækst vil naturligvis være lettere på et marked med stigende efterspørgsel og en forholdsvis svag konkurrencesituation, men som udgangspunkt er det op til virksomheden selv at opnå en forøget markedsandel gennem styrkelse af virksomhedens konkurrenceposition.

I undersøgelsen af de største barrierer for yderligere vækst i vækstvirksomheder, angiver omkring 70%, at efterspørgslen på markedet er en barriere for vækst.⁵² Efter "omkostningsudviklingen" er dette forhold fremført som den væsentligste barriere.

Vækstvirksomheder vil typisk have et større *finansieringsbehov* end andre virksomheder. Den stigende aktivitet medfører stigende indkøb,

³¹ Succeskriterier for iværksættere, Industri- og Handelsstyrelsen 1991, s. 25.

³² Dagbladet Børsens gazelleundersøgelse, 1995.

yderligere ansættelser, stigende kapitalbindinger i debitorer og lagre, flere investeringer m.v. Dette kapitalbehov viser sig altid før indtjeningen, så selvom der er tale om en økonomisk sund forretning, vil der opstå et finansieringsbehov. Behovet vil være afhængig af branchen, hvor de store finansieringsbehov typisk findes i de brancher, hvor også de vækstorienterede iværksættere befinder sig, dvs. fremstilling, engroshandel og til dels bygge & anlæg.

De fleste nyetablerede virksomheder oplever sjældent, at finansieringsproblemerne bliver mindre efter de første par år. Som nævnt vil indtjeningen i etableringsfasen ofte være beskeden, hvorfor egenkapitalen fortsat vil befinde sig på et lavt niveau. Dette forbedrer ikke virksomhedens eller iværksætterens evne til at stille sikkerhed i forhold til kapitalkilder, hvorfor likviditetsbehovet i forbindelse med væksten vil være svært at finansiere. Til gengæld vil iværksætteren i de første par år have haft mulighed for at etablere et tillidsforhold til finansieringskilden. Dette kan lette samarbejdet med denne og derved lette fremtidig finansiering.

En stor del af vækstvirksomhederne oplever, at *medarbejdernes kvalifikationer* er mangelfulde. Således svarer omkring 68% af alle vækstvirksomheder, at medarbejdernes kvalifikationer er en væsentlig barriere for yderligere vækst i virksomheden.⁵⁵

Mange vil opfatte *administrative krav og reguleringer* som en væsentlig blokering for virksomhedernes vækst, selvom disse byrder ofte reduceres med tiden. Vækstvirksomhederne angiver (65%), at "de lovgivningsmæssige forhold" udgør en vigtig barriere for yderligere vækst i den pågældende virksomhed.⁵⁴

3.5 Nyetablerede virksomheders overlevelse og ophør

En stor del af de virksomheder, som hvert år lukker, er relativt unge. Skønsmæssigt overlever kun lidt over hveranden nyetableret virksomhed de første 5 år. Der er dog store variationer fra branche til branche:

³³ *Dagbladet Børsens gazelleundersøgelse, 1995.*

³⁴ *Dagbladet Børsens gazelleundersøgelse, 1995.*

**Tabel 3.7 Nyetablerede virksomheder etableret i 1985
overlevelsesrate efter 5 år, fordelt på brancher**

Fremstilling	60%
Bygge- & anlæg	61%
Engroshandel	51%
Detailhandel	44%
Restauration & hotel	48%
Transport	56%
Tjenesteydelser	64%
I alt	57%

Kilde: Erhvervsredegørelse 1993

Ligesom der er forskel på iværksætteres motiver for etablering, vil der også være forskel på årsagerne til de nyetablerede virksomheders lukning.

Undersøgelser af ophørsårsager blandt iværksættere lider generelt af den svaghed, at det er iværksætteren selv, der peger på årsagen til lukningen. Dette betyder, at årsager som manglende kompetence eller utilstrækkelig indsats fra iværksætterens side sjældent angives som forklaring på lukningen. Dette bekræftes, når man ser på revisorers vurdering af årsagerne til ophøret. En stor del af revisorerne peger på iværksætteren som den faktiske årsag til virksomhedens lukning⁵⁵.

De økonomiske konsekvenser af virksomhedens ophør er ofte betydelige for iværksætteren. Både fordi iværksætteren typisk har oparbejdet gæld inden lukningen af virksomheden, og fordi iværksætteren har anvendt sin opsparing på virksomheden.

Følgende forhold vil være af særlig betydning for den nyetablerede virksomheds muligheder for overlevelse: Iværksætterens skal have de rette kvalifikationer, forberedelsen skal kunne dokumentere virksomhedens eksistensberettigelse, den fornødne kapital skal være til stede,

³⁵ *Undersøgelse af iværksætternes problemer og muligheder blandt registrerede revisorer, Erhvervsministeriet 1995 (ikke offentliggjort).*

og sidst men ikke mindst skal virksomheden baseres på en bæredygtig forretningside.

Virksomheder etableret med iværksætter-/etableringsydelse

For virksomheder etableret med iværksætter-/etableringsydelse skyldes hovedparten af ophør økonomiske problemer, arbejdsmæssige problemer, samt at iværksætteren lukker virksomheden, fordi vedkommende har fået tilbudt et job.

I tabel 3.8 listes de svar, som iværksættere på iværksætter-/etableringsydelse hyppigst har givet på spørgsmålet om årsagen til virksomhedens ophør.

Tabel 3.8 Baggrund for iværksætteres (ydelsesmodtagere) ophør (flere svar pr. ophørt virksomhed):

For ringe omsætning	67%
Virksomhedens udbytte var for dårligt	64%
Finansieringsproblemer	37%
Det krævede for meget arbejde	23%
For belastende for familien	20%
Fejlinvesteringer	13%
Fik tilbudt job	11%

Kilde: Socialforskningsinstituttet: Iværksætterydelsen, 1992

I en undersøgelse foretaget af Arbejdsløshedskassen for Selvstændige Erhvervsdrivende (ASE) fremgår det, at kun 62% af alle ASE's 27.259 iværksættere med iværksætterydelse (siden ordningens start 1 1985 og frem til 1993) i gennemsnit modtager ydelse i mere end 2 år (omkring 95% af alle modtagere af iværksætterydelsen fik tildelt denne ydelse i mellem 2½ og 3½ år).³⁶ Eftersom alle, der modtager ydelsen skal være medlem af en af de to a-kasser, ASE eller DANA, og ASE har ca. 80% af dette marked, tyder dette på, at iværksættere

³⁶ *Samtaler med Arbejdsformidlingen i Storkøbenhavn.*

med ydelse i gennemsnit har en markant lavere overlevelsesrate end andre iværksættere.

At der er en stor forskel i overlevelsesgraden hos iværksættere på iværksætterydelse og andre iværksættere bekræftes af en undersøgelse³⁷ omhandlende den del af iværksættere, der fortsat driver den virksomhed, som de fik ydelse til:

Efter 1 år	ca. 90%
Efter 2 år	ca. 75%
Efter 3 år	ca. 60%
Efter 4 1/2 år	ca. 40%.

Overlevelsesraten for iværksættere på iværksætterydelse viser sig således at være på kun 40%, hvorimod den *gennemsnitlige* overlevelsesrate for hele gruppen af iværksættere efter 5 år er på 57%.

Der er endvidere et særligt stort frafald mellem 3 og 4¹/₂ år - den periode, hvor ca. 10%³⁸ af iværksætterne ophører med at modtage ydelse. For virksomheder etableret uden ydelse ville man forvente, at stigningen i ophøret ville falde for hvert år der går.

En af årsagerne til den relativt lavere overlevelse hos iværksættere med iværksætter-/etableringsydelse kan være, at mange af ydelsesmodtagerne ikke har nogen uddannelse, samt at de etablerer sig inden for brancher med lave overlevelsesrater, mens der blandt iværksætterne uden ydelse er flere, der har været selvstændige før, flere fra overordnede stillinger og flere med en højere uddannelse.

Ovenstående analyse af ophøret af iværksættere med iværksætterydelse beskriver også de iværksættere, der har overlevet de første to år. Denne undersøgelse giver følgende konklusioner:

- Iværksættere i aldersgrupperne 35-44 år og 45-70 år har en højere overlevelsesgrad end iværksættere på 18-34 år
- Iværksættere med videregående uddannelse har en højere over-

³⁷ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet, 1992, s. 197-198.

³⁸ *Samtaler med Arbejdsformidlingen i Storkøbenhavn*.

levelsgrad end iværksættere uden uddannelse eller med en faglig uddannelse

- Gifte/samlevende iværksættere og iværksættere med en medarbejdende ægtefælle har en højere overlevelse end ikke gifte/samlevende
- Iværksættere, som etablerede sig på baggrund af en utilfredsstillende situation (arbejdsløshed) har en lavere overlevelsgrad end andre
- Iværksættere, der tidligere har været selvstændige (eller medhjælpende ægtefælle) har en højere overlevelsgrad end andre - uanset om det har været indenfor samme branche
- Iværksættere, der har branchekendskab har en højere overlevelsgrad end dem uden
- Iværksættere, der tidligere har drevet virksomheden som bierhverv har højere overlevelsgrad end andre
- Iværksættere med højere etableringsudgifter har en højere overlevelsgrad and andre
- Iværksættere, der benytter revisor eller anden formel rådgivning i driften af virksomheden, har en højere overlevelsgrad end andre.

Følgende faktorer har ifølge undersøgelsen ikke betydning for iværksætterens overlevelsgrad:

- Kendskab til virksomhedsbudgetter og regnskab,
- Deltagelse på iværksætterkursus,
- Skriftlige overvejelser inden etablering.

Mandlige iværksættere har en anelse højere overlevelsgrad end kvindelige iværksættere. Grunden til dette kan være, at kvinder typisk etablerer sig i brancher med en forholdsvis lav overlevelsgrad, f.eks. detailhandel og restauration & hotel.

Revisorers syn på de nyetablerede virksomheders ophør

I revisorundersøgelsen³⁹ peger næsten samtlige adspurgte revisorer på, at iværksætterens manglende kvalifikationer spiller en rolle som forklaring på virksomheders ophør. Vigtigst er det, at iværksætterens evner som leder og som forretningsmand ikke er tilstrækkelige. 85% af revisorerne peger på dette som en vigtig del af forklaringen på, at mange af de nye virksomheder går ned. Iværksætteren har sin styrke omkring virksomhedens kerneaktiviteter og har ofte svært ved at håndtere det at være selvstændig.

Andre forhold af betydning for de nyetablerede virksomheders lukning er især iværksætternes manglende evne til at skabe omsætning og overskud i virksomheden (73%), at virksomheden har problemer med at tilvejebringe kapital (64%), og at virksomheden ikke er etableret på et tilstrækkeligt bæredygtigt grundlag (43%), samt den kendsgerning at mange virksomheder etableres med et utilstrækkeligt kapitalgrundlag (30%).

Vedrørende administrative forhold peger mange revisorer på problemerne med at varetage bogføring m.v. som en årsag til virksomhedens lukning (48%). Offentlige reguleringer og love vurderes kun i et mindre antal tilfælde som en direkte årsag til den nyetablerede virksomheds lukning (28%).

Flere af revisorerne peger også på overgangen fra betaling af A-skat til betaling af B-skat som et væsentligt problem for mange iværksættere. De iværksættere, der etablerer sig i en personlig virksomhed betaler B-skat på baggrund af en forskudsregistrering. Tjener iværksætteren betydeligt mere end der er forskudsregistreret, resulterer dette først 1-1½ år senere i højere skat. Dette betyder, at iværksætteren registrerer et likviditetsmæssigt overskud, som han eller hun måske investerer eller forbruger. Når skatten skal betales, har iværksætteren måske ikke samme indtjening som i året før, og vil opleve skattebetalingen som et stort problem. Dette problem kan dog imødegås ved enten at ændre forskudsregistreringen eller ved at henlægge overskuddet til den senere betaling af skatten.

³⁹ *Undersøgelse af iværksætters problemer og muligheder blandt registrerede revisorer, Erhvervsministeriet 1995 (ikke offentliggjort).*

Konsekvenser for iværksættere ved virksomhedslukning

Udover de personlige, familiemæssige og beskæftigelsesmæssige problemer, som en virksomhedslukning medfører, vil iværksætteren også typisk påføre sig en gæld på grund af ophøret.

For fremstillingsvirksomheder med relativt store etableringsomkostninger bliver iværksætterens gæld ofte stor⁴⁰, mens iværksættere inden for detailhandel og engroshandel⁴¹ slipper med mindre gæld, når virksomheden lukkes.

For ca. en tredjedel af de iværksættere, der etablerer deres virksomhed med ydelse, og som gik ned, var gælden ved ophøret mindre end 40.000 kr. (1991), for en tredjedel udgjorde gælden mellem 40.000 kr. og 100.000 kr., mens den sidste tredjedel havde en gæld større end 100.000 kr. For fremstillingsvirksomhederne havde hovedparten (74%) af iværksætterne en gæld på mellem 50.000 og 500.000 kr. (1992).

Den direkte gæld ved lukningen vil normalt kun være en del af det beløb, det totalt har kostet iværksætteren at drive virksomhed. Typisk vil iværksætteren have anvendt sin opsparing i virksomheden. Af ydelsesmodtagerne havde 58% selv sparet op til etableringsomkostningerne (i gennemsnit 83.000 kr.). For fremstillingsvirksomhederne og andre virksomheder med høje etableringsbarrierer vil dette beløb normalt være højere.

Udover etableringsomkostningerne og gælden ved lukningen vil iværksætteren i mange tilfælde være gået glip af løn eller dagpenge, som formentlig ville have været højere end den indkomst iværksætteren har kunnet hæve fra en virksomhed, som ikke klarer sig økonomisk godt.

⁴⁰ *Succeskriterier for iværksættere, Industri- og Handelsstyrelsen 1992.*

⁴¹ *Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1991, s. 125.*

Kapitel 4

Nye virksomheder i forskellige brancher

4.1 Indledning

Mange problemer og barrierer ved etablering og drift vil være fælles for iværksættere, men herudover spiller den branche virksomheden etableres inden for også en vigtig rolle.

Iværksættere, der etablerer sig inden for f.eks. detailhandel, vil have en række fælles træk. De vil drive deres virksomhed under bestemte markedsvilkår, og de vil møde andre etablerings- og vækstbarrierer end iværksættere, der etablerer egen virksomhed inden for f.eks. transportsektoren.

En beskrivelse af de branchebestemte markedsforskelde, af etablerings- og vækstbarrierer og af vækstmulighederne giver et mere præcist billede af, hvilke iværksættere, der starter inden for hvilke brancher og hvilke forhold, der i særlig grad påvirker dem.

Iværksætterne kan opdeles i 8 branchegrupper, der i et vist omfang følger den traditionelle brancheopdeling, jf. tabel 4.1.

Tabel 4.1 Iværksættere inden for brancher, 1993

Branche	andel (%)
1. Fremstilling	7,1
2. Bygge- & anlægsvirksomhed	6,7
3. Restauration & hotel	5,4
4. Detailhandel	20,3
5. Engroshandel	12,7
6. Transport	4,4
7. Forretningsservice	31,0
8. Andet (offentlige tjenesteydelser, uoplyst m.v.)	12,4

Kilde: Danmarks Statistik: Nye virksomheder 1993.

De 8 branchers markedsforskelde, etablerings- og vækstbarrierer og vækstmuligheder kan *sammenfattes* som følger:

Inden for *fremstillingsområdet* (afsnit 4.2) ses en generel tilbagegang i antallet af nye virksomheder - specielt inden for de løntunge områder. De virksomheder, der vil overleve, må i stigende grad inve-

stere i produktudvikling og en mere vidensintensiv produktion. Denne udvikling bevirker, at kravene til iværksætterens kompetence- og uddannelsesniveau stiger.

Bygge & anlæg (afsnit 4.3) er præget af et stort antal små virksomheder, der gennem de seneste år, som følge af et vigende marked, har haft et lavt indtjeningsniveau og konkurrence fra "sort arbejde" og "gør-det-selv" samt en deraf følgende overkapacitet på markedet. Forudsætninger for etablering af en lille håndværksvirksomhed vil være en stor grad af fleksibilitet og et godt kendskab til den lokale efterspørgsel.

Restauration & hotel (afsnit 4.4) har været et vækstområde gennem mange år, men markedet har på det seneste været præget af mætning samt udvikling af et mere opdelt efterspørgselsmønster. Restaurationsområdet er i særlig grad præget af overkapacitet, lav indtjening og stor udskiftning af arbejdskraften. For at overleve må nye virksomheder f.eks. udvikle nye restaurationskoncepter og nye former for samarbejder.

Detailhandelsområdet (afsnit 4.5) er generelt stagneret og markedet polariseres i stigende grad mellem bl.a. discount og kvalitet/service. Samtidig koncentrerer markedskontakten på færre forretninger, der ligeledes har flere varegrupper. Mulighederne for iværksættervirksomheder inden for detailhandel vil typisk være at anvende nye samarbejdsformer (f.eks. franchising), der bl.a. gør tidligere brancherfaring mindre væsentlig.

Markedet inden for *engroshandelsbranchen* (afsnit 4.6) påvirkes generelt positivt af den stigende liberalisering af den internationale handel. Som under detailhandel er engroshandel også præget af koncentrationstendenser. Kravene til iværksætternes kompetenceniveau stiger som følge af stigende krav til leveringssystemer, sortiment og tillægstjenester (f.eks. finansiering).

Transportområdet (afsnit 4.7) er som bygge & anlæg et forholdsvist konjunkturfølsomt erhverv. Markedet er præget af koncentration på færre udbydere, større produktsortiment samt mere avancerede logistiksystemer. Små vognmænd kan drage fordel af et godt lokal-kendskab i forbindelse med nyetablering, men hyppigt vil de indgå i en underleverandørrolle i forhold til en større transportudbyder.

Inden for *forretningsservice* (afsnit 4.8) medfører industriens stigende udlægning af ikke-kerneopgaver, at efterspørgslen efter forretnings-serviceydelser stiger. Samtidig stiger kravene til branchekendskab og specialisering. Iværksættere må derfor enten fokusere på nogle niche-områder eller f.eks. fungere som underleverandør i forhold til eksisterende virksomheders udlægning af serviceopgaver.

4.2 Iværksættere inden for fremstilling

Følgende er karakteristisk for de 1.096 (7,1%) iværksættere, der i 1993 etablerede virksomhed inden for fremstillingsbranchen:

- De fire største grupper var jern- og metalindustri (31%), tekstil- og beklædningsindustri (12%), udgiver- og forlagsindustri (12%), træ- og møbelindustri (10%).

Etableringsraten er lav (4,0%).⁴²

Overlevelsesraten er høj (60%) efter 5 år.⁴³ Den høje overlevelsesgrad skyldes bl.a. de mange "udbryderkonger", som har en højere overlevelsesgrad end øvrige iværksættere.⁴⁴

En forholdsvis stor del af de målrettede erhvervsfremmetilbud er rettet mod denne type iværksættere (stipendieordningen, tilbud til innovative iværksættere, tilbud til opfindere, TIC'erne m.v.).

Relativt få etablerer sig med iværksætter-/etableringsydelse bortset fra brancher domineret af kvinder, som f.eks. tekstil-, beklædnings- og lædervirksomhed og sten-, ler- og glasindustri.⁴⁵

⁴² Generel erhvervsstatistik og handel, Danmarks Statistik 1994:10.

⁴³ Erhvervsredegørelse 1993, s. 205.

⁴⁴ Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 133; Succeskriterier for iværksættere, Industri- og Handelsstyrelsen 1991.

⁴⁵ Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 133.

- Iværksættere inden for denne gruppe opnår i gennemsnit hurtigt en høj omsætning og en høj eksport sammenlignet med de andre typer iværksættere. Efter 5 år eksporterer nye fremstillingsvirksomheder i gennemsnit for 2 mio. kr., mens andre nye virksomheder eksporterer for 0,5 mio. kr.⁴⁶
- Inden for denne branche vil man finde mange vækstorienterede iværksættere. Dette understreges af, at der i de nyetablerede fremstillingsvirksomheder i gennemsnit er flest ansatte - 3,1 ansatte efter 5 år.⁴⁷
- Branchen har stor spredning på såvel køn som uddannelse, dog således at visse brancher domineres af kvinder, mens jern- og metalvirksomhed domineres af mænd.⁴⁸

Markedsforhold

Inden for de seneste 10 år er såvel det samlede antal fremstillingsvirksomheder som antallet af iværksættere inden for området faldet markant. Denne udvikling skal ses på baggrund af de senere årtiers stigende globalisering af produktions- og handelsmønstre og deraf følgende intensivering af konkurrencen. På trods af relativ stor variation inden for fremstillingsområdet med hensyn til vækstmuligheder og udviklingsbarrierer i forbindelse med nyetableringer, er så godt som alle brancher præget af fald i antal virksomheder. Denne udvikling forventes at fortsætte fremover.

Særlig hårdt ramt er den arbejdskraftintensive del af produktionen - f.eks. inden for tekstil- og træindustri.⁴⁹ Den intensiverede konkurrence fra lavtlønsområder som f.eks. Østeuropa og de asiatiske lande bevirker, at virksomhederne vil flytte dele af de arbejdskraftintensive produktionsprocesser til disse områder.

⁴⁶ Erhvervsredegørelse 1993., s. 205.

⁴⁷ Erhvervsredegørelse 1993, s. 205.

⁴⁸ Iværksættedydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 33.

⁴⁹ Interview med repræsentanter fra Dansk Industri, april 1995.

Et andet vigtigt udviklingstræk inden for de seneste 10 år er virksomhedernes stigende koncentration om kerneaktiviteter. Denne udvikling har bl.a. medført en stigende anvendelse af underleverandører i produktionen og eksterne serviceleverandører i forbindelse med f.eks. reklame, markedsføring og EDB-ydelser.⁵⁰

For de fleste fremstillingsvirksomheder er der, eller vil der, opstå et omstillingsbehov som følge af den stigende fokusering på forhold som sikkerhed, sundhed, miljø og kvalitet. Det kan være krav til miljømærkning, certificering, tilbagetagningspligt m.v. Denne omstilling vil ofte være omkostningskrævende uden at virksomheden kan forvente at omkostningen modsvares af en indtjening.

Med hensyn til arbejdskraften bliver uddannelses- og kompetenceniveau af stadig større betydning, og der stilles således stigende videnskrav til iværksættere inden for fremstillingssektoren.

Etablerings- og vækstbarrierer

Mange danske fremstillingsvirksomheder vil fremover møde en stigende international konkurrence, hvilket øger kravene til kompetence- og produktudvikling.

Det er tvivlsomt om danske virksomheders traditionelle konkurrenceparametre som design og kvalitet er et tilstrækkeligt grundlag til at forhindre stærk konkurrence på pris.⁵¹

Iværksættere inden for fremstilling vil typisk have behov for relativt hurtigt efter virksomhedsetablering at orientere sig mod internationale markeder. På forsyningsiden som følge af behovet for billigst muligt køb af varer/halvfabrikata/komponenter og på afsætningssiden som følge af behovet for afsætning til snævrere markedssegmenter på flere markeder.

Disse krav betyder, at iværksætterens kompetenceniveau bliver af

⁵⁰ Ressourceområdeanalyse Serviceydelser, Erhvervsfremme Styrelsen 1994, s. 45-46.

⁵¹ Ressourceområdeanalyse Forbrugsgoder, Erhvervsfremme Styrelsen 1994, s. 158-159.

større betydning. Små fremstillingsvirksomheder vil ofte være kendetegnet ved manglende professionalisme på ledelsesniveau.⁵² Dette, sammenholdt med en svag indtjening, gør udviklingsvilkårene vanskelige for denne type iværksættere. Virksomhederne opnår dermed ikke den nødvendige kompetence, kapital og produktionsvolumen til at være tilstrækkelige konkurrencedygtige og eksportstærke.

De stigende krav til produktudvikling, produktionsudstyr m.v. betyder, at kravene til kapital- og økonomistyring ligeledes stiger. Behov og krav vil typisk afhænge af produktionsomfang og teknologiniveau.

Vækstmuligheder

Den succesrige iværksætter vil også fremover i stor udstrækning etablere sig inden for de mellemteknologiske virksomheder, hvor grundlæggende succeskriterier vil være en mere vidensintensiv produktion og en større forædlingsgrad.

Realisering af vækstmulighederne vil således kræve en stigende fokusering på produktudvikling og styring og kontrol af produktionsprocessen og afsætningskanalerne.

Herudover er det vigtigt for iværksætteren at følge udviklingen i efterspørgselsmønstre (nye behov/produkter/trends) og at producere høj kvalitetsprodukter eller produkter med originalitet som svar på manglende stordriftsfordele og høje lønninger i forhold til konkurrenter fra udlandet.⁵³

Samarbejdet med grossist- og aftagerleddet er ligeledes vigtigt, idet det navnlig for små ikke-markedsdominerende producenter er vigtigt at udvise fleksibilitet og forandringsevne. Det vil derfor fortsat være vigtigt at fokusere på afsætning og markedsføring.

⁵² *Ressourceområdeanalyse Forbrugsgoder, Erhvervsfremme Styrelsen 1994, s. 121.*

⁵³ *Ressourceområdeanalyse Forbrugsgoder, Erhvervsfremme Styrelsen 1994, s. 160-161.*

4.3 Iværksættere inden for bygge & anlæg

Inden for denne gruppe er der primært iværksættere inden for følgende brancher: Entreprenører, murere, tømrer/snedkere, malere og glarmestre. Der er relativt færre el- og vvs-installatører, hvilket bl.a. hænger sammen med krav om autorisation i disse fag.

De 1.038 (6,7%) iværksættere, der i 1993 etablerede egen virksomhed inden for denne branche, er karakteriseret af følgende:

- Etableringsraten er relativ lav (4,8%) sammenlignet med andre brancher.
- Overlevelsesraten er høj sammenlignet med andre brancher. 61% overlever efter 5 år.
- Følgende faktorer har betydning for overlevelsesraten: 1) Iværksætterne har typisk relevant uddannelse og erfaring fra branchen, 2) den økonomiske investering ved opstart er ofte begrænset, 3) håndværkeren vil typisk ansætte timelønsansatte, som gør det muligt at geare kapaciteten op eller ned.
- Normalt vil iværksætteren være brudt ud fra en tilsvarende mindre virksomhed. I den mindre virksomhed vil iværksætteren have siddet tæt på "mester", hvorfor vedkommende vil have noget erfaring i de administrative og økonomiske forhold ved virksomhedsdrift.⁵⁴
- Iværksætterens ægtefælle arbejder som regel i større eller mindre udstrækning i virksomheden. Dette vil også styrke iværksætterens overlevelsesmuligheder.⁵⁵
- Efter 5 år er der i gennemsnit 2,5 ansatte pr. virksomhed, hvilket kun overgås af fremstillingsvirksomheder. Iværksættere inden for denne branche er i en vis udstrækning vækstorienterede.

⁵⁴ Interview med Håndværksrådet, april 1995.

⁵⁵ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 133.

- Iværksætterne er næsten udelukkende mænd, der ofte har det "i blodet", dvs. at mange i familien eller omgangskredsen har været eller er selvstændige. Motivet for etableringen er derfor typisk en stærk selvstændighedstrang.⁵⁶
- Iværksætteren har typisk en 3-4-årig håndværkeruddannelse og meget få har ingen uddannelse, ligesom meget få har en længerevarende uddannelse.⁵⁷
- Antallet af iværksættere på iværksætter-/etableringsydelse vil normalt være lille.⁵⁸

Markedsforhold

Bygge- og anlægssektoren er et hjemmemarkedsorienteret erhverv med en konjunkturfølsom efterspørgsel. Gennem 1980'erne har der været en faldende efterspørgsel efter nybyggeri - bl.a. som følge af den stramme finanspolitik kombineret med generel lavkonjunktur og deraf følgende finansieringstilbageholdenhed. Omvendt har markedet for renovering, vedligeholdelse og byfornyelse haft en vis fremgang, men omstillingen hertil har været forholdsvis langsom. Offentlige tilskud til boligforbedringer og reparationer har inden for de seneste år været en vigtig efterspørgselsgenererende faktor. Sektoren har i denne periode lidt af overkapacitet og deraf følgende lavt indtjeningsniveau. Lidt større håndværksvirksomheder har dog søgt mod nye markeder i udlandet - hovedsageligt Tyskland. Den seneste økonomiske fremgang har dog igen betydet en vis opgang inden for nybyggeri.

Den private efterspørgsel med hensyn til boligvedligeholdelse og reparationer er faldet betydeligt som følge af udbredelsen af "gør-det-selv"-løsninger, "sort arbejde" og ophøret af offentligt tilskud til bo-

⁵⁶ Interview med Håndværksrådet, april 1995.

⁵⁷ Erhvervsredegørelse 1994, s. 193.

⁵⁸ Socialforskningsinstituttet 1991, s. 33.

ligforbedringer.⁵⁹

Der er således tale om en forandret markedssituation, hvor markedssegmentet renovering/fornyelse i dag indgår som de mest markante markedsmuligheder.

Inden for bygge- og anlægsområdet findes et stort antal små virksomheder med få ansatte og et mindre antal større entreprenørvirksomheder. Området er generelt karakteriseret ved skiftende produktionsopgaver af begrænset omfang og et meget udbredt og varieret samarbejds mønster mellem håndværksvirksomheder.

Etablerings- og vækstbarrierer

Bygge- og anlægssektoren er præget af en forholdsvis lav grad af markeds- og produktspecialisering. Det skyldes bl.a., at mange små virksomheder mangler en bevidst markedsstrategi, og i stedet tager de opgaver "der ligger lige for".⁶⁰

Generelt er der en tilbageholdenhed i forhold til internationale opgaver hos mange af de små virksomheder på grund af manglende kendskab til fremmede markeder og kulturer og en frygt for tab af penge. I forbindelse med opdyrkning af nye markedssegmenter og markedsområder er de små håndværksvirksomheder meget afhængige af ejerens personlige kompetencer. Den internationale orientering er begrænset, og hvis der finder en orientering sted mod nye markeder er det typisk mod nærmarkeder, som f.eks. det tyske marked eller i tilknytning til større entreprenørers udlandsprojekter.

De vigtigste barrierer for sektorens videreudvikling findes på det private marked i form af konkurrence fra "sort arbejde" og "gør-det-selv". For det professionelle marked kan de skiftende offentlige ordninger have en negativ virkning på sektorens evne til at planlægge mere langsigtet.

⁵⁹ Ressourceområdeanalyse Bygge/Bolig, Erhvervsfremme Styrelsen 1993, s. 45, interview med Håndværksrådet, april 1995.

⁶⁰ Ressourceområdeanalyse Bygge/Bolig, Erhvervsfremme Styrelsen 1993, s. 82.

Vækstmuligheder

På trods af bortfaldet af offentligt tilskud til boligforbedringer vil de generelt forbedrede økonomiske konjunkturer som helhed have en positiv effekt på vækstbetingelserne for bygge- og anlægssektoren.

De små håndværksvirksomheder har en styrke i den udviklede tradition for improviserede samarbejder på kryds og tværs mellem branchevirksomhederne. Denne evne giver sektoren stor fleksibilitet og omstillingsevne. Potentialerne for nyetableringer synes at være til stede inden for områder som renovering og energi. Disse områder er mest relevante for vækstorienterede iværksættere.

Der eksisterer et markedspotentiale på det private marked, men realiseringen heraf vil afhænge af dels hvorvidt efterspørgslen kan drejes væk fra "gør-det-selv" og "sort arbejde", og dels om udbuddet kan udvikles, således at det passer bedre til efterspørgslen (krav til konceptudvikling, færre faggrænser m.v.).

Fremtidige vækstmuligheder for håndværksvirksomheder afhænger i en vis udstrækning af virksomhedsstørrelsen. For den lille håndværker vil udviklingsmulighederne stadig være bundet til det lokale marked og de styrker, der ligger i et bredt produktsortiment og et godt kendskab til den lokale efterspørgsel. Der vil også være grundlag for nye koncepter som f.eks. "multihåndværkeren".

De mellemstore håndværksvirksomheder må rette sig mod det regionale og landsdækkende marked og mulighederne for international afsætning til nærmarkeder. Sortimentsmæssigt betyder denne udvikling en specialisering inden for mere afgrænsede produktområder. Specialisering kan endvidere udnyttes i forbindelse med underleverancer til større entreprenørvirksomheders mere internationalt orienterede projekter.

For de store entreprenørvirksomheder ligger styrken i at kunne klare større totalopgaver på internationale markeder, eventuelt i partnerskab med udenlandske entreprenørvirksomheder.

4.4 Iværksættere inden for restauration & hotel

I 1993 blev der etableret 850 nye virksomheder inden for denne

branche. Branchen består stort set udelukkende af forskellige former for restauranter. Hoteller udgjorde i 1993 blot 6% af de 850 nyetablerede virksomheder inden for denne gruppe af iværksættere. Derudover er iværksætterne karakteriseret ved følgende:

- Etableringsraten varierer inden for gruppen fra 2,3% (hoteller) over 5,1% (restauranter, ekskl. grill- og burgerbarer) til 7,9% (grill- og burgerbarer).⁶¹
- Overlevelsesheden er lav efter 5 år (48%). Den lave overlevelseshed hænger sammen med, at de nyetablerede virksomheder er sårbare, dels over for etablering af en konkurrerende virksomhed, og dels over for bortfald af økonomisk støtte, eftersom avancerne generelt er meget små i branchen.
- Efter 5 år er der i gennemsnit ansat 2,5 personer udover iværksætteren.
- Ambitionerne med etableringen vil i mange tilfælde være at skabe et beskæftigelsesmæssigt grundlag for iværksætteren selv og eventuelt dennes familie. Derudover ansættes det nødvendige personale for at drive restauranten. Den beskæftigelsesmæssige effekt vil derfor næppe være stor efter de 5 år.
- Iværksættere inden for dette fag vil som hovedregel have arbejdet inden for branchen før etableringen, og vil derved have nogen erfaring i de administrative og økonomiske forhold ved virksomhedsdrift.
- Som det også er tilfældet med transportbranchen vil denne branche være karakteriseret af, at et meget højt antal af iværksætterne ikke har nogen uddannelse (55%).⁶²
- En relativ stor andel af iværksætterne driver deres virksomhed med iværksætter-/etableringsydelse og dermed på baggrund af en

⁶¹ Ressourceområdeanalyse Turisme/Fritid, Erhvervsfremme Styrelsen 1993.

⁶² Erhvervsredegørelse 1994, s. 194.

situation som arbejdsløs. De er sjældent specielt vækstorienterede.⁶³

- Forholdene inden for branchen er karakteriseret af at være hårde med en meget lang arbejdstid, specielt i etableringsfasen.

Markedsforhold

Restaurations- og hotelområdet har som helhed været et vækstområde i de seneste 30 år, som en følge af såvel udviklingen inden for privat fritids-/ferieforbrug som udviklingen inden for erhvervsturisme. Sektoren er i tidsrummet 1980-90 vokset med 46% på restaurationsområdet og 26% på hotelområdet⁶⁴ Sektoren fik dog et tilbageslag i midten af 1980'erne i forbindelse med afskaffelse af repræsentationsfradraget. Det forventes, at tilvæksten fremover vil være beskeden, idet markedet er ved at være mættet.

Et afgørende markedsvilkår for restaurations- og hotelbranchen som helhed og for nyetableringer i særdeleshed er en segmentering af efterspørgslen i forhold til livsstil og dertil knyttede konsumentformer.⁶⁵ Der forventes fremover også en stigende erhvervsturisme.

Etablerings- og vækstbarrierer

Generelt set er der tale om en betydelig overkapacitet inden for restaurations- og hotelbranchen. Samtidig eksisterer der dog også kapacitetsmæssige flaskehalse, f.eks. i form af manglende konferencecenterkapacitet i hovedstadsområdet, og sæsonmæssige flaskehalse inden for restaurationsområdet.

Restaurationsområdet er præget af en intensiv priskonkurrence med

⁶³ Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 52.

⁶⁴ Ressourceområdeanalyse Turisme/Fritid, Erhvervs/remme Styrelsen 1993, s. 30.

Ressourceområdeanalyse Turisme/Fritid, Erhvervs/remme Styrelsen 1993, s. 74.

deraf følgende ringe indtjening og mange konkurser. Endvidere er der relativt mange ejerskifter. Følgelig ses en negativ kvalitetsspiral i form af lav løn, lavt engagement, stor grad af bibeskæftigelse og høj jobomsætning.

På den ene side er der således lave indgangsbarrierer for såvel etablering som beskæftigelse inden for området, men på den anden side opbygges der ikke en kompetent kernearbejdskraft. Mange virksomheder overlever kun som følge af anvendelse af uorganiseret arbejdskraft og/eller ubetalte familiemedlemmer.⁶⁶ Tendensen forstærkes gennem de offentlige støtteordninger, som f.eks. iværksætter-/etableringsydelse, der i forbindelse med lave etableringsomkostninger og lave krav til uddannelse/kompetence har skabt et overudbud på markedet.

På hotelområdet er der ikke blevet foretaget de nødvendige strukturaliseringer og en effektiv sanering. En årsag til den manglende tilpasning er bl.a., at udtrædelsesbarriererne er høje som følge af begrænset efterspørgsel efter faciliteterne til anden anvendelse. Driften fortsættes derfor ofte på trods af manglende rentabilitet.

Vedrørende brugen af teknologisk og rådgivningsmæssig service, herunder eksterne rådgivere og ledelsesekspertise, befinder branchen sig i et tomrum med hensyn til tiltag, der er udviklet på områdets egne præmisser. F.eks. er den udviklingsmæssige indsats inden for restaurationsområdet typisk knyttet til andre erhvervsområder som f.eks. fødevarersektoren. Dette skaber barrierer for virksomhedsudvikling og gør branchen mindre attraktiv for kompetent ledelsesarbejdskraft.⁶⁷

Samlet betyder disse forhold, at finansiering af nystartede virksomheder inden for området er meget vanskelig.⁶⁸

⁶⁶ Interview med HOREFA, april 1995.

⁶⁷ Ressourceområdeanalyse Turisme/Fritid, Erhvervsfremme Styrelsen 1993, s. 130-131.

⁶⁸ Interview med HOREFA, april 1995.

Vækstmuligheder

Afhængig af den økonomiske udvikling i nabolandene forventes der generelt en stigning i antallet af turister til Danmark. Faldende transportomkostninger har endvidere gjort markedsføring på fjernmarkeder mere relevant. Herudover må der generelt forventes flere erhvervsturister som følge af virksomheders og myndigheders stigende internationale kontaktflader. Videre betyder de forbedrede økonomiske vilkår et stigende privatforbrug, hvilket forventes at smitte af på brugen af f.eks. restauranter.

Nye forbrugsmønstre skaber en større grad af differentiering i efterspørgslen med muligheder i nicheområder som f.eks. økologi, fast-food m.v. Den geografiske placering vil være af stor betydning, ligesom fornyelse af menuer, tilbud, indretning m.v. spiller en rolle.

Særlig restaurationssektoren er et dynamisk område med stor fleksibilitet og omstillingsevne som følge af de begrænsede og lave etableringsbarrierer. De relativt små indtjeningsmuligheder vil imidlertid stille store krav til iværksætternes kompetence inden for økonomistyring.

Vækstmulighederne inden for restaurationssektoren vil fremover være inden for nye restaurationskoncepter og (kæde-)samarbejder. Nyetablering på baggrund af et franchise-samarbejde vil have særligt gode overlevelsesmuligheder.

4.5 Iværksættere inden for detailhandel

Denne gruppe af iværksættere består af en række forskellige typer af detailvareforretninger. Dominerende er gruppen beklædning, skotøj m.v. (18%), parfumerier og materialister m.v. (16%) og en stor gruppe med øvrige specialforretninger (49%).

De 3.140 iværksættere (20,3%) er karakteriseret af følgende:

- Etableringsraten (inkl. engroshandel) er høj (6,3%) mens overlevelsesraten er lav efter 5 år (40%).
- I etableringsåret er der i gennemsnit - udover iværksætteren - kun ansat 0,4 personer. Baggrunden for dette er antageligt, at mange

etablerer virksomheden som bibeskæftigelse.

- Efter 5 år er der i gennemsnit ansat 0,9 personer. Iværksætteren, der etablerer sig inden for detailhandel, er karakteriseret af sjældent at have de store ambitioner om vækst, og en vis del virksomheder inden for denne branche etableres, fordi alternativet er arbejdsløshed. Anvendelse af iværksætter-/etableringsydelse er derfor udbredt i branchen.⁶⁹
- Iværksætterne har ofte ingen relevant uddannelse.⁷⁰ Til gengæld har de typisk en relevant brancheerfaring gennem tidligere ansættelse i tilsvarende butikker.⁷¹
- Ligesom inden for restaurations- og hotelbranchen vil der være mange mindre kiosker, grønthandlere og småkøbmænd, som er drevet af indvandrere. På grund af deres forholdsvis lave indkomstkraft og vilje til at arbejde mange timer hver dag, vil de antagelig også fremover være i stand til at skabe sig et indkomstgrundlag for sig selv og familien gennem butikken.⁷²
- Den lave overlevelsesrate skyldes til dels den manglende uddannelse af denne type iværksættere. I en undersøgelse af den generelle butiksdød peges der endvidere på følgende årsager:⁷³ 1) Konkurrence fra butikcentre, 2) kvinders stigende erhvervsfrekvens ændrer indkøbsmønstre, 3) vandring fra land til by vanskeliggør butiksdrift i landdistrikter, 4) butikskædernes stærke fremmarch.

⁶⁹ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 33.

⁷⁰ *Erhvervsreddegørelse* 1994, s. 193.

⁷¹ *Interview med Dansk Handel & Service*, april 1995.

⁷² *Interview med Dansk Handel & Service*, april 1995.

⁷³ *Små butikker dør - med eller uden lavprisvarehuse*, Arbejdsløshedskassen for Selvstændige Erhvervsdrivende 1995, s. 9.

Markedsforhold⁷⁴

Markedsmæssigt er hjemmemarkedet for dagligvarer og udvalgsvarer stagneret inden for de sidste 5-10 år. Antallet af virksomheder og beskæftigelsen er faldet i tidsrummet 1980 til 1990. Endvidere præger koncentrationstendenser udviklingen. De største virksomheder findes inden for dagligvarehandel, mens de små iværksættervirksomheder primært skal findes inden for mindre udvalgsvarer-/specialvareforretninger, servicebutikker og kiosker.

Der kan iagttages brancheglidninger både vertikalt og horisontalt. Vertikalt har store dagligvaredetaillister overtaget væsentlige dele af grossistledet. Horisontalt markedsfører flere store dagligvaredetaillister varer, der tidligere måtte henregnes til udvalgsvaremarkedet (f.eks. tøj og isenkram). Dette påvirker efterspørgslen i udvalgsvarerhandlen i negativ retning.

En forbrugeradfærd med faldende kundeloyalitet og et mere differentieret indkøbsmønster vil i stigende grad vanskeliggøre en langsigtet markedsstrategi. Der vil således konstant være behov for markedstilpasning og fornyelse. Koncentration af forretninger i storcentre vil ligeledes præge udviklingen. Tendensen går generelt mod en polarisering i enten discountkoncepter eller oplevelses-/serviceforretninger med produkter af høj kvalitet og/eller unikke kendetegn.

Etablerings- og vækstbarrierer

Som følge af bl.a. overkapaciteten vil nyetablerede detailhandelsvirksomheder også fremover have en relativ ringe overlevelsessevne. Mere liberale lukketidsbestemmelser kan dog skabe nye muligheder for nyetablerede virksomheder inden for branchen.

Nye forretningstyper og nødvendigheden af at kunne udnytte de informationsteknologiske potentialer (EDI, stregkodning m.v.) inden for kædesamarbejder betyder, at der stilles stigende krav såvel til iværksætteres kompetenceniveau som kapitalgrundlag.

⁷⁴ Afsnittet er i stor udstrækning skrevet med baggrund i ressourceområdeanalyse Serviceydelser.

Vækstmuligheder

Den ændrede forbrugeradfærd skaber nye markedsmuligheder både med hensyn til forretningsform og med hensyn til produktområde. Generelt vil vækstmulighederne være inden for nye koncepter som discount, parallelimport, franchising, postordresalg, on-linekøb m.v.⁷⁵

Inden for franchisingområdet har der inden for de seneste år fundet en betydelig vækst sted - fra 1994 til 1995 er antallet af kæder, der anvender franchising-samarbejdsformen, steget med 50%. Franchising er baseret på et meget omfattende samarbejde mellem franchisegiver og -tager, der berører alle væsentlige aspekter af franchisetagers virksomhed.⁷⁶ Det vil sige forretningsidéen (i form af manualer, uddannelsesprogrammer m.v.), markedsføring, rådgivning, vejledning, distribution m.v. Dermed bliver iværksætteren ikke uafhængig i traditionel "fod under eget bord"-betydning, men snarere en form for "forpagter" af et produkt/koncept. Amerikanske statistikker har vist en tre gange større overlevelseshance for franchisetagere end individuelt drevne virksomheder.

Nye samarbejdsformer og butikstyper stiller også krav til drift og ledelse. F.eks. stilles der i forbindelse med on-line køb store krav til logistik- og leverancesystemer. I forbindelse med en franchiseaftale er branchekendskab ikke nødvendigvis en forudsætning, da franchisegiver undertiden foretager den nødvendige oplæring.

Sammenfattende retter udviklingsmulighederne sig mod specifikke markedssegmenter kombineret med nye forretningskoncepter og samarbejdsformer.

4.6 Iværksættere inden for engroshandel

Iværksættere inden for engroshandel udgør en relativt heterogen gruppe. Det største antal iværksættere findes inden for undergrupperne tekstiler, husholdningsartikler m.v. (40%) og maskiner, udstyr

⁷⁵ Ressourceområdeanalyse Serviceydelser, Erhvervsfremme Styrelsen 1994., s. 171.

⁷⁶ Mogens Bjerre og Henrik Denman: Franchise-guide 1994.

m.v. (18%).

De 1.968 iværksættere (12,7%) inden for engroshandel karakteriseres af følgende:

- Ca. hveranden virksomhed, der etableres inden for branchen, eksisterer ikke efter 5 år. Dette er en overlevelsrate, der er lavere end gennemsnittet.
- I engrosvirksomheder er der i gennemsnit ansat 1,8 medarbejder 5 år efter etableringen. Dette svarer til gennemsnittet for samtlige brancher.
- Iværksættere er kendetegnet ved at have den højeste omsætning (i gennemsnit 3 mio. kr. efter 5 år) og den højeste eksport (0,6 mio. kr. efter 5 år) sammenlignet med andre brancher.
- Mange etablerer engrosvirksomhed som bibeskæftigelse, hvilket betyder, at de engrosvirksomheder, som drives som hovedbeskæftigelse i gennemsnit har forholdsvis høje omsætnings- og eksporttal.
- Iværksættere inden for engroshandel vil således ofte være kendetegnet af at være vækstorienterede.
- Der vil være forholdsvis flere mandlige iværksættere end kvindelige iværksættere inden for engroshandel og relativt få, der anvender iværksætter-/etableringsydelse i forbindelse med etableringen.⁷⁷
- Bortset fra eventuelle kapitalkrav vil etableringsbarriererne normalt være forholdsvis lave inden for denne branche.
- Finansiering og styring af likviditeten er nøgleord, men også opsøgning af kundeemner og salgsarbejde er vigtige funktioner i denne type virksomhed. Import- og eksportkendskab er for de fleste virksomheder også en forudsætning.

⁷⁷ *Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 33.*

Markedsforhold

Den stigende liberalisering af handlen som følge af GATT-aftalen, udvidelserne af EU og den generelt forbedrede fysiske og kommunikationsmæssige infrastruktur betyder, at den internationale samhandel stiger fremover. Samtidig medfører denne udvikling et faldende behov for agenter og mellemhandlere og dermed begrænsede muligheder for nye engroshandelsvirksomheder.

Den under detailhandel omtalte koncentration og vertikale brancheglidning ses inden for engroshandel som en meget kraftig koncentration på store og få grossister (specielt dagligvarehandel) og en sammensmeltning af detail- og importør-/grossistled, således at detailkæder selv varetager import af produkter. Den samme tendens registreres også på det professionelle marked, hvor f.eks. produktionsvirksomheder i større udstrækning i dag selv importerer f.eks. produktionsanlæg, hvor der tidligere var en mellemhandler involveret.

Etablerings- og vækstbarrierer

De stigende krav om nye ydelser fra detailledet er samtidig ensbetydende med stigende etableringskrav for nye virksomheder. Krav om hurtig levering, stort og bredt varesortiment og -lager udgør endvidere også betydelige vækstbarrierer. Samtidig fører den stadig stigende internationalisering af handlen til intensiveret konkurrence fra udenlandske storkoncerner.

Samlet set betyder denne udvikling, at der stilles stigende krav til engroshandelsvirksomheder på områder som leveringssikkerhed (informationsteknologi), bredere produktsortiment og flere "værdiskabende" tillægstjenester (uddannelse, finansiering, markedsføring m.v.).⁷⁸

Vækstmuligheder

Engroshandlen har generelt fordele ved adgang til nye markeder og lettere adgang til eksisterende markeder gennem den bredere EU-integration, liberaliseringen af verdenshandlen (GATT) og generelt

⁷⁸ Ressourceområdeanalyse *Serviceydelser, Erhvervsfremme Styrelsen* 1994, s. 143-145.

forbedrede infrastrukturforhold.

Engrosleddets aftagere vil fremover blive mere krævende i deres efterspørgsel. Svaret herpå er at udvide den service, der tilbydes udover den rent fysiske varehåndtering til også at løse andre af kundens behov (finansiering, uddannelse, lettere forarbejdning, just-in-time leverancesystemer m.v.).

Ny teknologi spiller i denne sammenhæng en væsentlig rolle for alle typer handelsvirksomheder til effektivisering, udvikling af nye servicetyper og i relation til kvalitetsniveauet af eksisterende tjenester. Disse ydelser sammen med avancerede logistiksystemer gør dog også samtidig aftagerne mere loyale, da det er forbundet med store omkostninger at skifte grossist.

4.7 Iværksættere inden for transport

Denne gruppe udgør en beskeden del af samtlige iværksættere (ca. 4,4%), og af disse udgør fragtmænd langt størstedelen (60%), og postbefordring og kurer tjeneste udgør en stor del af resten (19%). Branchen består af 685 iværksættere med følgende karakteristika:

- Overlevelseshraten er omkring gennemsnittet for samtlige brancher efter 5 år (56%).
- Der er i gennemsnit ansat 0,3 personer i etableringsåret og 1,1 person efter 5 år.
- Kurertjenesterne er stærkt medvirkende til at trække det gennemsnitlige antal ansatte op i virksomheder, som er 5 år gamle inden for denne branche.
- Iværksættere inden for godstransport vil sjældent ansætte personale i de første år på grund af de store springvise omkostninger, både ved anskaffelse af vogn m.v. samt ved ansættelse af personale - det at være selvstændig er det vigtigste for denne type iværksættere.
- Nye virksomheder inden for transportsektoren, der er 5 år gamle, eksporterer i gennemsnit for 0,5 mio. kr.

- Årsagen til mange iværksættervirksomheders tidlige død i denne branche skyldes stor afhængighed af én kunde, overkapacitet på markedet og stærk, let gennemsigtig priskonkurrence.
- Det er typisk mænd uden nogen uddannelse, der etablerer sig som selvstændige inden for transportsektoren.⁷⁹
- Medhjælpende hustruer spiller en vigtig rolle for de, som etablerer virksomhed inden for godstransport i forbindelse med administration, telefonpasning o.lign.
- Etableringen sker som regel enten som underleverandør til en af de eksisterende grupper af vognmænd eller på grund af, at en virksomhed afvikler egen kørselsfunktion.
- Vognmænd med godskørsel etablerer sig ofte som udbrydere fra en eksisterende vognmand.⁸⁰
- Etableringsbarrieren er ofte begrænset til køb (eller leasing) af en kassebil eller en lastbil med mobiltelefon.

Markedsforhold

Transportsektoren er afhængig af udvikling inden for andre erhvervssektorer - særligt bygge & anlæg, landbrug og import/eksportaktiviteter. Sektoren påvirkes positivt af en stigende international handel og af virksomhedernes tendens til at koncentrere sig om kerneaktiviteter - og dermed bl.a. afvikle interne kørselsfunktioner.

Sektoren er præget af kædesamarbejder med mange små operatører - typisk med 1 eller 2 ansatte. Markedssituationen for disse transportoperatører ændrer sig i retning af, at de i stigende grad skal betragte sig som et led i et større transportsystem, der integrerer flere transportløsninger gennem fleksible og tværgående løsninger (f.eks. dør-til-dør- og just-in-time-koncepter, der integrerer såvel sø/vej som vej/bane).

Erhvervsredegørelse 1994; Interview med Danske Vognmænd, april 1995.

⁸⁰ *Interview med Danske Vognmænd, april 1995.*

Den større anvendelse af telekommunikation inden for transportområdet peger på den ene side i retning af en stigning i transportmængden. På den anden side peger miljøhensyn i retning af udnyttelse af substitutionsmulighederne mellem transport og telekommunikation.

Der eksisterer forskellige markedsvilkår afhængigt af transportafstand og godstype (masse- og stykgods). Massegodstransport er et stærkt prisfølsomt marked, hvorimod stykgodstransport er et mere "sofistikeret" marked med høje krav til transporttid, -kvalitet og fleksibilitet.⁸¹

Inden for massegoods vil de mindre vognmænd også fremover have gode muligheder som følge af vigtigheden af prisen og en tæt geografisk kontakt til markedet. Markedsudviklingen for stykgods går i retning af mindre forsendelser, der kræver stor fleksibilitet og dermed store krav til logistiksystemer. Tendensen er, at der finder en koncentration af den markedsmæssige kontakt sted, således at der er færre transportører med et større produktsortiment. De små vognmænd vil her få rollen som fleksible kapacitetsreserver, det vil sige underleverandører. Der vil stadig være mulighed for at specialisere sig geografisk eller produktmæssigt.

Telekommunikation og informationsteknologi udgør som nævnt en vigtig infrastrukturbetingelse (og substitutionsmulighed) for transportområdet, idet det muliggør en tættere kontakt mellem såvel køber og sælger af transport (bl.a. elektronisk dokumentoverførsel) som mellem forskellige transportformer. Endvidere udgør det et vigtigt element i effektivisering af transportydelser.

Etablerings- og vækstbarrierer

Inden for vejtransport for gods opererer der som nævnt mange små operatører i underleverandørroller i forhold til store transportudbydere.

Den typiske iværksætter etablerer sig på det ikke-regulerede marked med varebiler under 6 tons. De arbejder på et marked med meget små etableringsbarrierer og relativt simple produkter. Dette marked

⁸¹ Ressourceområdeanalyse Transport/Kommunikation, *Erhvervsfremme Styrelsen* 1994, 60-63.

vil være præget af hård konkurrence, hvorfor overlevelse på længere sigt trues af lille indtjening/egenkapitalgrundlag.

For de lidt større lastbiler over 6 tons totalvægt er etableringsbarriererne høje, idet der kræves tilladelse til godstransportkørsel. For at opnå transporttilladelse skal vognmanden opfylde en række krav til virksomhedens økonomiske grundlag og egne kvalifikationer. Disse barrierer begrænser antallet af nyetableringer. Der er imidlertid ingen øvre grænse for udstedelse af transporttilladelser.⁸²

En barriere for de danske transportvirksomheders udvikling vil være uddannelses- og kompetenceniveauet. Den fremtidige produkt- og markedsudvikling vil betyde øgede kvalifikationskrav.

Vækstmuligheder

Nyetablerede virksomheder vil typisk befinde sig i en underleverandørrolle. De store operatører og kæder opnår derved den fordel, at chaufførens følelse af selvstændighed bevares med en øget arbejdsindsats til følge.

For de nyetablerede inden for vejtransport af gods under 6 tons vil det ofte være kendskab til det lokale marked, der er grundlaget for at indgå i et kædesamarbejde. På området over 6 tons vil etableringsmulighederne i overvejende grad være inden for eksportområdet.⁸³

Det er inden for transport af stykgods, at de største udfordringer eksisterer, idet der i stigende omfang vil blive fokuseret på transporttid, -kvalitet, og -sikkerhed, fleksibilitet og geografisk dækning (lange afstande), altså krav til bl.a. logistik. Fremtidens konkurrence vil i stigende grad ske på evne til at udvikle og markedsføre nye logistikkoncepter og samlede transport- og logistikløsninger.

Som følge af øgede effektivitets- og miljøkrav (f.eks. kommunikationssystemers potentiale i forbindelse med transportsubstitution) synes der at være et marked for innovative iværksættere inden for nye styringsredskaber og transportlogistik.

⁸² Interview med Danske Vognmænd, april 1995.

⁸³ Interview med Danske Vognmænd, april 1995.

For større transportudbydere vil det i stigende omfang være nødvendigt at øge den geografiske dækning (internationalt). Det er imidlertid kun få danske operatører, der har ressourcer hertil. En mulighed vil i denne forbindelse derfor være at indgå strategiske alliancer med udenlandske selskaber.

4.8 Iværksættere inden for forretningsservice

Denne branche er i stor udstrækning karakteriseret af at sælge forretningsservice i form af know how. Branchen er domineret af rådgivende ingeniører, arkitekter m.v. (14% af samtlige inden for gruppen), databehandlingsfirmaer (16%), rengøringsvirksomhed (9%), revision og bogføring (8%) og reklamevirksomhed (7%). Derudover udgør konsulentvirksomheder, indeholdt i gruppen "anden forretningsservice" (30%) en relativ stor andel af iværksætterne i denne gruppe.

Der var i 1993 4.800 iværksættere (31%) inden for forretningsservice, hvilket afspejler den markante vækst, der har været i servicebranchen de seneste ti år. De er karakteriseret af følgende:

- Servicebranchen er generelt kendetegnet ved en høj overlevelseshastighed, 64% efter 5 år. Dette forhold forklares bl.a. af, at der for mange er tale om en bibeskæftigelse. Derudover er iværksætteren inden for denne branche mere veluddannet end inden for andre brancher, hvilket har betydning for overlevelseshastigheden.⁸⁴ Endelig er etableringsomkostningerne meget små ved etablering af de fleste typer af virksomheder inden for denne branche, hvilket også øger virksomhedernes overlevelseshastigheder.
- Det gennemsnitlige antal ansatte er i etableringsåret 0,3 personer. Efter 5 år er antallet vokset til 0,9 ansatte.
- Det forhold, at der er mange, der etablerer virksomhed som bibeskæftigelse, samt den kendsgerning, at mange etablerer en enkeltmandsvirksomhed uden større vækstambitioner, er medvirkende til, at det gennemsnitlige antal ansatte er meget lavt.

⁸⁴ *Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 133.*

- Nye virksomheder inden for denne branche eksporterer stort set ikke 5 år efter etableringen.
- Etableringsraten er høj for servicebranchen under ét (6,3%).
- Det er i overvejende grad mænd med højere uddannelse, der etablerer sig inden for branchen. 31% af iværksætterne har en videregående uddannelse.⁸⁵
- Visse af virksomhederne bliver etableret af ledige, som ønsker at ernære sig som selvstændige, bl.a. konsulenter, uden de store vækstambitioner. På trods af, at der i gennemsnit er få ansatte efter 5 år, vil der i andre virksomheder i gruppen, der er mere vækstorienterede, f.eks. reklamevirksomheder og databehandlingsfirmaer, skabes megen beskæftigelse - til såvel lavere uddannet personale, som til andre højt uddannede.

Markedsforhold

Forretningsserviceområdet er generelt præget af mange små virksomheder på den ene side og på den anden side ved en velkonsolideret gruppe af meget store virksomheder.⁸⁶ Markedsforholdene ændrer sig som følge af flere faktorer. Ændringer i industriens produktionsformer og virksomhedernes struktur i retning af større grad af arbejdsdeling - eksternalisering af ikke-kerneaktiviteter - fører generelt til stigende efterspørgsel efter erhvervsservice.

Bl.a. det stigende behov for viden i industriens produktionsprocesser har betydet, at i tiåret 1980-90 er branchens forretningsservice vokset til det 3-4 dobbelte. Dette har betydet, at efterspørgslen ændrer sig i retning af stigende krav om branchekendskab og specialisering.

Etablerings- og vækstbarrierer

Etableringsbarriererne er traditionelt lave inden for forretningsservice.

⁸⁵ *Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992 og Dansk Teknologisk Institut 1992, s. 33.*

⁸⁶ *Ressourceområdeanalyse Serviceydelser, Erhvervs/remme Styrelsen 1994, s. 64.*

På nogle delområder er der dog særlige etableringsbarrierer i form af autorisationer, beskikkelser, prisvejledninger, forbud mod annoncering og kollegiale normer for erhvervsudøvelse.

Kapital og volumen er - som følge af internationalisering af branchen - centrale konkurrenceparametre inden for erhvervsservice. Der bliver stillet stadig større krav til markedsføring og PR, herunder specifik markedsorienteret vidensudvikling. Store dele af området har vanskeligheder ved at udvikle ydelser på grund af lav kritisk masse i forhold til udenlandske konkurrenter. Inden for de liberale erhverv intensiveres priskonkurrencen som følge af kundernes større grad af prisbevidsthed.

Vækstmuligheder

Iværksættere inden for forretningsservice vil fremover typisk skulle satse på enten nye serviceydelser, specialiserede nichestrategier, f.eks. rettet mod mindre virksomheders rådgivningsbehov eller på rollen som underleverandør i forhold til eksisterende virksomheders udlægning af opgaver. Teknologi- og uddannelsesniveaut vil typisk være højt i de nye forretningsservicevirksomheder.

Man kan forestille sig en segmentering af markedet i et lavprismarked og et marked for de mere sofistikerede ydelser. Der er tale om en udvikling væk fra, at alle kunder får ydelser med samme kvalitetsniveau, og hen imod, at kunderne (kun) får de ydelser, som de betaler for. En sådan udvikling kan dog også - eftersom der er en begrænset gennemsigtighed i markedet - i nogle tilfælde betyde, at små og mellemstore virksomheder kan få svært ved at finde ydelser i en kvalitet, der matcher deres behov og betalingsvilje.⁸⁷

⁸⁷ Ressourceområdeanalyse Serviceydelser, Erhvervsfremme Styrelsen 1994, s. 116.

Kapitel 5

Karakteristik af iværksættere

5.1 Indledning

Et første skridt på vejen til etablering af egen virksomhed er den påvirkning, der finder sted gennem opvæksten og uddannelsessystemet, hvor spiren til det, der senere kan blive til en iværksætter, bliver sået. Herudover skal der være en udløsende faktor - et motiv - for at etableringen bliver en realitet. De motiver, der får iværksætteren til at gå i gang med sit projekt, har betydning for levedygtighed, og ligeledes vil iværksætterens personlige baggrund, herunder uddannelses- og erhvervsbaggrunden, påvirke projektets gennemførelse.

Motivet for virksomhedsetablering og den erhvervs- og uddannelsesmæssige baggrund er centrale forhold til beskrivelse af årsagerne til, at nogle iværksættere ekspanderer hurtigt, mens andre enten vokser langsomt, slet ikke vokser eller eventuelt må lukke.

Der kan sondres mellem tre idealtyper med hensyn til iværksætternes *motiver for at etablere egen virksomhed* (afsnit 5.2). For nogle iværksættere er arbejdsløshed den udløsende faktor for etableringen, således at iværksætteren mere eller mindre frivilligt bliver skubbet ud i rollen som selvstændig, fordi den øjeblikkelige erhvervssituation eller perspektiverne for den fremtidige erhvervssituation er utilfredsstillende. Den type iværksættere, der etablerer sig på grund af arbejdsløshed eller risiko for arbejdsløshed, udgør en stor del af den samlede mængde iværksættere, og de vil som hovedregel være afhængige af iværksætter-/etableringsydelse.

For andre iværksættere er etableringen et positivt valg, hvor det udløsende motiv er et ønske om at få "fod under eget bord" som selvbeskæftiget - der er altså tale om iværksættere, der primært etablerer sig for at beskæftige sig selv. Den tredje type af iværksættere har ligeledes et ønske om at beskæftige sig selv, men samtidig er de vækstorienterede og har typisk en konkret idé, som de ønsker at realisere i kraft af deres eget initiativ. Denne type iværksættere er ofte innovative, og det er typisk i denne gruppe, vi finder succes-iværksætteren.

Motivtyperne udelukker ikke hinanden, idet den endelige beslutning om etablering typisk tages med udgangspunkt i mere end en af typerne. Endvidere kan iværksætternes ambitioner med virksomheden ændre sig over tid, således at en iværksætter, der startede som følge af mangel på andre muligheder, senere får vækstambitioner. Alle tre typer af iværksættere er derfor vigtige i en erhvervsmæssig sammenhæng.

Uanset hvilke motiver, der ligger til grund for virksomhedsetableringen, udgør iværksætterens uddannelsesmæssige baggrund en vigtig ballast i forbindelse med etableringen og den videre drift af virksomheden (afsnit 5.3). Undersøgelser⁸⁸ af iværksætternes *uddannelsesniveau* viser, at iværksætterne hverken er bedre eller dårligere uddannede end befolkningen som helhed. Iværksættere med en erhvervsfaglig uddannelse eller en videregående uddannelse har generelt en højere overlevelsesevne end iværksættere uden erhvervsfaglig uddannelse. De faglærte iværksættere skaber flere arbejdspladser i deres virksomhed end ikke-faglærte. Iværksættere med en videregående uddannelse udmærker sig ved kun i begrænset omfang at have ansatte i deres virksomheder, og udnytter altså ikke deres høje teoretiske uddannelsesniveau til at opbygge vækstvirksomheder.

Iværksætternes *erhvervsbaggrund*, eventuelle *ledighed* og *brancheerfaring* har væsentlig betydning for overlevelsesevnen (afsnit 5.4). Iværksættere, som etablerer virksomhed inden for den branche, hvori de forudgående har været beskæftigede, fremstår med en meget høj overlevelsesevne, som stiger med det antal år, de har været beskæftiget i branchen. Generelt vil lang erhvervserfaring indvirke positivt på iværksætterens overlevelsesevne, ligesom erfaring inden for samme branche fremstår som en kvalifikation for iværksætteren.

Iværksættere, der har været *arbejdsløse* forud for etablering af virksomhed, har en dårligere overlevelsesevne end iværksættere, der ikke har været ledige. Endvidere er der en tendens til, at personer, som i deres erhvervsaktive liv har haft lange ledighedsperioder, klarer sig dårligere som iværksættere. Alt i alt fremstår ledighed ikke som en kvalifikation til at etablere egen virksomhed.

⁸⁸ Undersøgelserne bygger på iværksættere, der etablerede virksomhed i 1990. Konklusioner på undersøgelserne kan derfor ikke nødvendigvis generaliseres for iværksættere fra andre årgange.

5.2 Iværksætternes motiver for etablering af virksomhed

De motiver, der ligger til grund for etablering af egen virksomhed, kan inddeles i to hovedgrupper. Den ene gruppe af motiver vedrører de såkaldte *push-faktorer*, det vil sige, at iværksætteren mere eller mindre frivilligt af udefra kommende faktorer bliver skubbet ud i rollen som selvstændig. Baggrunden for at push-iværksætteren vælger at etablere egen virksomhed, vil ofte være en utilfredsstillende arbejdssituation, f.eks. arbejdsløshed, frygt for arbejdsløshed, ringe mulighed for at kombinere børnepasning med arbejde eller utilfredsstillende arbejde som lønmodtager.

Den anden gruppe af motiver tager udgangspunkt i de såkaldte *pull-faktorer*, hvor virksomhedsetableringen er et positivt valg fremfor et valg, der træffes i mangel af andre alternativer. Pull-faktorerne omfatter blandt andet en trang til at være mere uafhængig i arbejdslivet samt ambitioner om at kontrollere udviklingen og realiseringen af en konkret idé eller et konkret projekt.

På baggrund af de faktorer, der er udløsende for iværksætterens etablering, kan tre hovedtyper af iværksættere identificeres, nemlig iværksættere, der etablerer sig på grund af arbejdsløshed eller risiko for arbejdsløshed, iværksættere, der primært etablerer sig for at beskæftige sig selv, og vækstorienterede iværksættere. Kategoriseringen af iværksættere i disse tre typer kan oftest ikke ske entydigt, idet den endelige beslutning om etableringen sædvanligvis har årsag i flere forskellige motivtyper. Endvidere kan iværksætterens situation og ambition med virksomheden ændre sig over tid, hvorfor iværksætteren kan bevæge sig fra en type til en anden.

Imidlertid er opstillingen af de tre typer nyttig med henblik på en grov sammenstilling af de objektive og subjektive realiteter, som iværksætteren medtænker forud for virksomhedsetableringen.

Iværksættere, der etablerer sig på grund af arbejdsløshed eller risiko for arbejdsløshed

Af det betydelige antal arbejdsløse i det danske samfund vil mange - af flere årsager - finde situationen som arbejdsløs utilfredsstillende, samtidig med at de oplever, at deres bestræbelser for at finde beskæftigelse ikke bærer frugt. Ligeledes oplever mange en arbejds-

situation, der er præget af usikkerhed i beskæftigelsen med en latent risiko for (permanent) arbejdsløshed. Endvidere må den begyndende erkendelse af, at det eksisterende arbejdsmarked ikke kan tilbyde fast arbejde til alle antages at virke motiverende for at skabe sit eget job, selvom iværksætteren ikke oplever en direkte risiko for arbejdsløshed.

Typen af iværksættere, der etablerer sig på grund af arbejdsløshed eller risiko for arbejdsløshed, kan ved etablering af egen virksomhed gøre op med deres utilfredsstillende situation og tage kontrollen over sit eget arbejdsliv.

Eksistensen af iværksætter-/etablerings- og igangsætningsydelsen betyder, at denne type iværksætters risiko ved overgangen til et liv som selvstændig reduceres, fordi iværksætteren i en periode er sikker på at opretholde en fast indtægt, hvilket formentligt har betydet, at flere har arbejdsløshed som et motiv for etableringen. I gruppen af iværksættere, der etablerer sig på grund af arbejdsløshed, vil en stor del have glæde af iværksætter-/etablerings- eller igangsætningsydelsen⁸⁹.

I en undersøgelse af modtagere af iværksætterydelse er de arbejdsløse iværksættere blevet spurgt om deres motiver for etablering af egen virksomhed:

Tabel 5.1 Arbejdsløses motiver for etablering

1. Situation som arbejdsløs var utilfredsstillende	77%
2. Altid haft lyst til at have egen virksomhed	63%
3. Passede godt sammen med familiesituation	55%
4. Ikke lyst til at arbejde som lønmodtager	34%
5. Forventede højere indkomst	24%

Note: Iværksætteren har kunnet afgive flere svar.

Kilde: Socialforskningsinstituttet: Iværksætterydelsen 1991, s. 72.

⁸⁹ *Iværksætterundersøgelse, Center for Virksomhedsudvikling 1991, s. 16.*

Det fremgår, at motiverne er en blanding af push-faktorer (1+3) og pull-faktorer (2+4+5) - med en overvægt af push-faktorer.⁹⁰

Ovenstående resultater underbygger således antagelsen om, at denne type iværksættere typisk befinder sig i en utilfredsstillende arbejds-situation.

Det fremgår endvidere af tabel 5.1, at mange iværksættere på iværksætter/etableringsydelse ikke blot etablerer sig, fordi det er den eneste mulighed for beskæftigelse - størstedelen har faktisk haft lyst til at etablere sig. Imidlertid er arbejdsløsheden den udløsende faktor for etableringen. Det er endvidere bemærkelsesværdigt, at den arbejdsløse iværksætter kun i beskedent omfang motiveres af en forventning om højere indkomst i etableringsfasen.

Omfanget af iværksættere, som kan henregnes til denne type, er vanskeligt at vurdere. I 1992 modtog ca. 7.000 iværksættere iværksætterydelse, og det må formodes, at hovedparten af disse etablerede sig med baggrund i ovennævnte motiver. Iværksættertypen etablerer sig overvejende inden for brancherne detailhandel, hotel & restauration og forretningsservice⁹¹.

Iværksættere inden for disse grupper, der således etablerer sig inden for brancher med lave barrierer, har typisk et lavere uddannelses-niveau end iværksættere i almindelighed, og deres branchemæssige erfaring vil være af svingende omfang og kvalitet.

Det svage etableringsgrundlag kan aflæses i form af relativt lave omsætningstal, sjældent nogen eksport og generelt små virksomheder, der beskæftiger forholdsvis få.

De lave etableringsbarrierer betyder, at disse iværksættere arbejder inden for områder med en stor udskiftning af virksomheder, idet mange virksomheder etableres samtidig med, at mange virksomheder lukker.

⁹⁰ Se John Kjeldsen og Jens Vestergaard: *Motiver og baggrund for beslutningen om at etablere sig som selvstændig erhvervsdrivende*, 1991.

⁹¹ *Iværksætterydelsen*, Socialforskningsinstituttet 1992, s. 33.

En undersøgelse peger på, at en forholdsvis stor andel af de iværksættere, som etablerer sig inden for detailhandel og forretningsservice, ikke ville have etableret egen virksomhed, hvis ikke de havde kunnet få iværksætterydelse⁹².

Eftersom iværksættere, der etablerer sig på grund af arbejdsløshed eller risiko for arbejdsløshed, etablerer sig indenfor brancher med stor konkurrence og stagnation (detailhandel og hotel & restauration) må overlevelsesheden formodes at være lav (jf. kapitel 4), hvilket bl.a. vil indvirke negativt på mulighederne for at skaffe kapital til virksomheden. Mange arbejdsløse iværksættere har dog tilkendegivet, at de fik den finansiering, de ønskede i forbindelse med etableringen⁹³. Dette kan hænge sammen med, at de etablerer sig indenfor brancher med lave etableringsomkostninger, og at de i modsætning til ikke-arbejdsløse iværksættere kan nyde godt af iværksætter-/etableringsydelsen.

Iværksættere, der primært etablerer sig for at beskæftige sig selv

For iværksættere, som tilhører denne type, er det primære motiv selvstændighedsdriften. Iværksættervirksomhederne vil oftest være enkeltmandsvirksomheder eller virksomheder med få ansatte. Iværksætteren er ikke karakteriseret ved at være vækstorienteret.

Iværksættere af denne type er typisk pull-iværksættere (jf. tabel 5.2), idet de foretager et positivt valg om at blive selvstændige, uafhængigt af deres forudgående arbejdssituation, som ikke udgør den udløsende faktor for etableringen. For eksempel er risiko for arbejdsløshed stort set uden betydning for iværksætterens etablering.

Denne gruppe af iværksættere tilhører en gruppe, der har besluttet at starte egen virksomhed og for hvem det at være selvstændig, er et vigtigt element i tilværelsen. Gruppen omfatter dog også såkaldte bibeskæftigelsesiværksættere, der har andet arbejde ved siden af den nye virksomhed. Antallet af bibeskæftigelsesiværksættere vurderes som værende ganske betydeligt. Der findes ingen undersøgelse af

92 Iværksætterundersøgelse, Center for Virksomhedsudvikling 1991, s. 16.

93 Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1992, s. 103.

dette for Danmark, men i Sverige dokumenterer en undersøgelse, at 40% af alle nyetablerede virksomheder etableres som bibeskæftigelse.⁹⁴ Modtagelse af offentlige ydelser vil typisk ikke spille ind på valget om at blive selvstændig.

Iværksætterne etablerer sig typisk inden for områder, hvorfra de har en tidligere branchemæssig erfaring. For fuldtidsiværksættere kan det f.eks. være transport, forretningsservice og engroshandel. Lave etableringsbarrierer vil specielt for deltidsiværksætterne være et vigtigt element i beslutningen om at blive selvstændig.

Iværksætterne har ofte en erhvervsmæssig uddannelse eller i nogle tilfælde også en længerevarende uddannelse. Dette kan have betydning for overlevelseshraten, der er betydelig højere for denne gruppe af iværksættere. Der er ikke de store vækstambitioner i denne gruppe, idet målet ofte er "blot" at være selvstændig. I mange tilfælde vil springet fra at være selvstændig iværksætter til at have ansatte være særligt stort. F.eks. er transportbranchen præget af, at næste enhed kun anskaffes, hvis der er et åbenbart vækstpotentiale.

Beskæftigelseseffekten vil være lav betragtet som antal ansatte i virksomhederne. I øvrigt består denne type af iværksættere af forholdsvis flere mænd sammenlignet med førstnævnte iværksættertype.

⁹⁴ *Ny företagenda iförändring, NUTEK 1993, s. 217.*

Tabel 5.2 Motiver for etablering af egen virksomhed for iværksættere med og uden iværksætterydelse

	Med ydelse	Uden ydelse
1. Ønske om at blive egen herre	37%	47%
2. Ønske om at undgå arbejdsløshed	29%	9%
3. Ønske om at realisere idé	28%	31%
4. Ønske om at forbedre levestandard	0%	4%
5. Andet	6%	9%

Kilde: Iværksætterundersøgelse, Center for Virksomhedsudvikling 1991, s. 15

Vækstorienterede iværksættere

Denne type af iværksættere er kendetegnet ved at have store ambitioner, når virksomheden etableres. De er udpræget pull-i værksættere, og starter typisk egen virksomhed ud fra et ønske om at blive sin egen herre og udnytte en konkret idé eller et konkret projekt.

Den udløsende faktor for etableringen kan f.eks. være trangen til at udvikle et bestemt produkt, opfylde et bestemt kundebehov eller en anden forretningsmulighed. Det er inden for denne gruppe, at man skal finde mange af iværksættersucceshistorierne.

Denne type iværksættere - måske mere retteligt benævnt "entreprenører" - tilhører en forholdsvis lille gruppe. Som de iværksættere, der vil have "fod under eget bord", gælder det også her, at det er et positivt valg, der gør, at de bliver selvstændige, men samtidig også en større tiltro til projektets eller idéens markedsmuligheder og vækstpotentialer. Iværksætterne er typisk innovative. De ofte store omkostninger og kapitalkrav, der er forbundet med virksomhedsstart, betyder, at det er relativt vanskeligt at etablere innovativ virksomhed.

De vækstorienterede iværksættere starter især inden for fremstillingsbranchen, men også i en vis udstrækning inden for bygge- og anlægsområdet og engroshandel. Der finder typisk en hurtig vækst sted i virksomhederne med det resultat, at der efter 5 år er en høj omsæt-

ning, en stor eksport samt en høj beskæftigelse. Af de tre iværksættertyster skaber disse vækstiværksættere relativt flest arbejdspladser.

De færreste vækstorienterede iværksættere etablerer sig på grundlag af iværksætter-/etableringsydelse, hvilket underbygges af, at relativt færre virksomheder blandt vækstvirksomhederne - f.eks. inden for fremstilling og håndværk - etableres med iværksætterydelse⁹⁵.

Adgang til kapital, adgang til gode idéer eller egen evne til at få gode idéer og gode indtjeningsudsigter på længere sigt vil være faktorer, der vil virke fremmende på denne type iværksætters beslutning om at etablere sig. Omvendt vil høje etableringsbarrierer, herunder administrative og økonomiske barrierer, og formentlig også ringe indtjeningsmuligheder, være faktorer, som i en vis udstrækning vil kunne hæmme iværksætterens beslutning om at etablere sig.

5.3 Iværksætternes uddannelsesmæssige baggrund

Iværksættere har naturligvis vidt forskellige forudsætninger for etablering af egen virksomhed, herunder varierende uddannelsesmæssig baggrund, både hvad angår den almene uddannelse (folkeskole, gymnasium, HF m.v.) og erhvervsuddannelse.

Iværksætterens uddannelsesmæssige baggrund må formodes at have betydning for virksomhedens drift, udvikling og overlevelse, idet uddannelsesniveaue vil være et væsentligt element i de kompetencer, som er nødvendige for at drive egen virksomhed.

Graden af almen uddannelse antages at have betydning for iværksætterens evne til at klare de administrative opgaver i virksomheden, mens erhvervsuddannelsen vil være afgørende for evnen til at løse de faglige opgaver. Endvidere må graden af uddannelse antages at have betydning for iværksætterens evne til at tænke struktureret, tilegne sig viden om nye emner samt overkomme de administrative opgaver, som virksomheden pålægges både før og efter etableringen.

Iværksætternes uddannelsesmæssige baggrund vil nedenfor blive belyst for den årgang af iværksættere, som etablerede egen virksom-

⁹⁵ *Iværksætterydelsen, Socialforskningsinstituttet 1991, s. 33.*

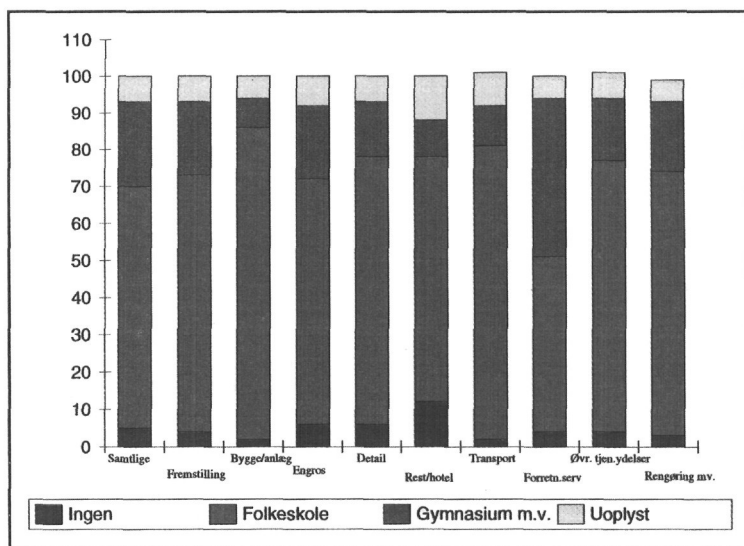
hed i 1990. Desuden vil uddannelsesniveaue hos de iværksættere, som har overlevet de første 3 år, og som derfor stadig driver deres virksomhed i 1993, blive analyseret⁹⁶.

Iværksætternes almene uddannelse

Undersøgelsen af uddannelsesniveaue for de iværksættere, der etablerede egen virksomhed i 1990 (figur 5.1), viser, at den højeste almene uddannelse for 65%’s vedkommende var folkeskole, 23% havde en sekundær almen uddannelse (gymnasium, HF m.v.) mens 5% ingen almen uddannelse havde (de resterende 7% er uoplyst).

⁹⁶ *Datamaterialet i afsnit 5.3 og 5.4 stammer fra en analyse, som er blevet udført for Erhvervsministeriet i sommeren 1995, på grundlag af særkørsler fra Danmarks Statistik. Analysen omfatter samtlige 14.610 iværksættere, der etablerede virksomhed i 1990, og endvidere de 8.186 iværksættere, som stadig drev virksomheden i 1993. Undersøgelsesperioden er relativ kort, og det område, som undersøgelsen afdækker, er præget af stabile strukturer, hvorfor selv små ændringer i observationerne er signifikant betydningsfulde, og dermed udtryk for en faktisk udvikling.*

Figur 5.1 Iværksætternes almene uddannelsesniveau fordelt på brancher, 1990



Tallene viser, at iværksætterne fra 1990 generelt ikke var dårligere uddannede end befolkningen som helhed.

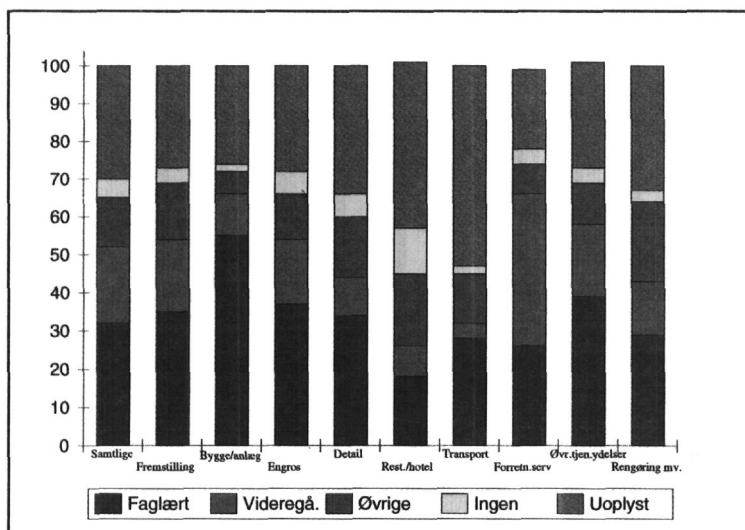
Betragtes det almene uddannelsesniveau i relation til den branche, som iværksætteren etablerer virksomhed i, fremgår det, at forretningsservice skiller sig ud med hele 43% af iværksætterne, som har en gymnasial uddannelse. Fremstilling, engroshandel, rengøring og øvrige tjenesteydelser tiltrækker ligeledes en relativt større andel af iværksættere med en højere almen uddannelse. Iværksættere indenfor bygge & anlæg, transport og restauration & hotel er karakteriseret ved en relativt lav almen uddannelse.

Iværksætternes erhvervsuddannelse

Iværksætternes erhvervsuddannelse, som må antages at have særlig betydning for evnen til at drive egen virksomhed, er ligeledes blevet undersøgt. Af iværksætterne fra 1990 havde 32% en faglært uddannelse, 20% havde en videregående uddannelse, 13% havde en øvrig erhvervsuddannelse, 5% havde ingen erhvervsuddannelse, og 30%

havde en uoplyst erhvervsuddannelse⁹⁷ (jf. figur 5.2).

Figur 5.2 Iværksætternes erhvervsuddannelse fordelt på brancher, 1990



I befolkningen som helhed har omkring 35% en erhvervsfaglig uddannelse, mens 18% har en videregående uddannelse. Der er således intet, der tyder på, at iværksættere har mindre uddannelse end befolkningen som helhed.

Sammenligninger mellem branche og iværksætternes erhvervsuddannelse viser, at forretningsservice har en meget stor andel iværksættere med en videregående uddannelse (40%), ligesom 65% af alle iværksættere med en videregående uddannelse etablerer sig inden for tjenesteydelser. I de øvrige brancher er der en overvægt af iværksættere med en faglært uddannelse.

⁹⁷ Af de 30%, som har en uoplyst erhvervmæssig uddannelse, kan en del i realiteten være uden erhvervmæssig uddannelse. Grupperne af iværksætterne med en faglært uddannelse og med en videregående uddannelse vil være større, end det fremgår af tallene, på grund af den store gruppe af iværksættere, der ikke foreligger oplysninger om. Tallene og konklusionerne må betragtes med disse forbehold.

Iværksættere inden for fremstilling og engroshandel har den næststærkeste repræsentation med hensyn til videregående uddannelser, for de øvrige brancher ligger niveauet langt lavere. Den højeste andel af iværksættere med en faglig uddannelse findes inden for bygge & anlæg, mens den laveste findes inden for hotel & restauration, som er kendetegnet ved at have de dårligst uddannede iværksættere.

Om iværksætterne fra 1990's uddannelsesmæssige baggrund kan det sammenfattende konkluderes, at deres uddannelsesniveau er sammenfaldende med uddannelsesniveauet hos befolkningen som helhed, både hvad angår almen uddannelse og erhvervsuddannelse. Kun iværksættere inden for forretningsservice er kendetegnet ved at være meget veluddannede.

Generelt er iværksætternes uddannelsesniveau ikke i overensstemmelse med de stigende krav og forventninger, der stilles til viden i erhvervslivet og i samfundet som sådant. 1990-populationen af iværksættere synes at have svært ved at leve op til de store forudsætninger, der kræves i videns- og informationssamfundet.

Særligt iværksættere inden for hotel & restauration samt detailhandel, bygge & anlæg og transport havde i 1990 et lavt uddannelsesniveau, og uddannelsesniveauet for iværksættere inden for fremstilling synes ikke at stemme overens med de kvalifikationer, som der er behov for i denne branche.

Uddannelsesniveauet afspejles ikke i de adgangsbarrierer, der er aktuelle for de enkelte brancher. Brancher med høje adgangsbarrierer, f.eks. fremstilling og i nogen grad transport og hotel & restauration, var ikke karakteriseret af iværksættere med relativt højere uddannelse, ligesom det modsatte heller ikke gør sig gældende. Der kan således ikke konstateres en sammenhæng mellem branchens adgangsbarrierer og uddannelsesniveauet hos de iværksættere, som etablerer sig inden for branchen.

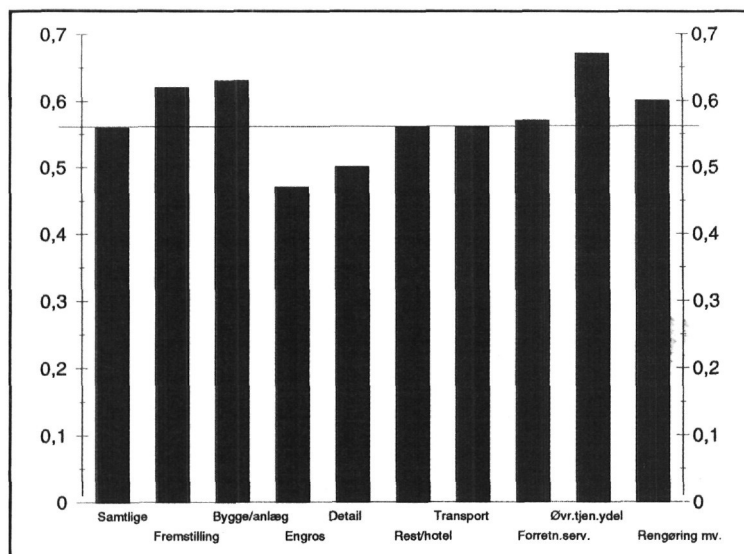
Iværksætternes uddannelsesniveau og overlevelse

Af de iværksættere, der etablerede egen virksomhed i 1990, drev 56% stadig virksomheden i 1993 - overlevelseshraten for iværksættere fra 1990-årgangen var altså 56% efter 3 år.

De brancher, der havde de bedste overlevelseshrater er øvrige tjene-

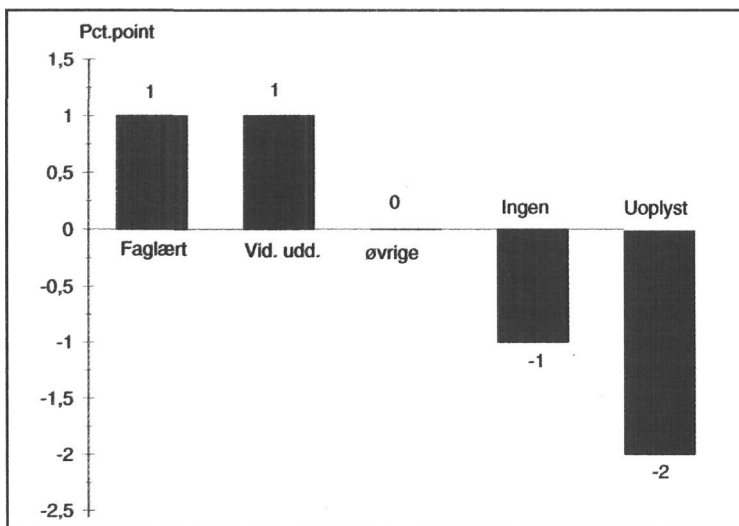
steydelser (67%), bygge & anlæg (63%), fremstilling (62%) og rengøring (60%), mens de dårligste overlevelseshaster findes inden for engroshandel (47%) og detailhandel (50%).

Figur 5.3 Overlevelseshaster efter 3 år for iværksættere, der etablerede virksomhed i 1990, fordelt på brancher



Der kan ikke konstateres en sammenhæng mellem almen uddannelse og overlevelseshaster - f.eks. afspejler det høje uddannelseshniveau inden for forretningsservice ikke branchens overlevelseshaster, som kun er gennemsnitlig, nemlig 57%.

Figur 5.4 Ændring i andel af overlevende iværksættervirksomheder fra 1990 efter 3 år fordelt på erhvervsuddannelse

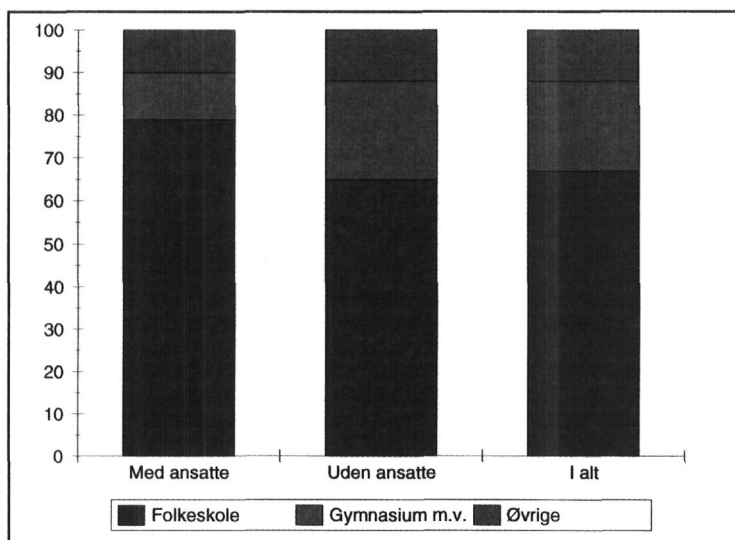


For den erhvervsmæssige uddannelse er der en svag tendens til, at iværksættere, som har taget en erhvervsuddannelse, har en bedre overlevelseshastighed end iværksættere, som mangler en erhvervsmæssig uddannelse. Afvigelserne i tallene er små, men de eksisterer for alle brancher undtagen restauration & hotel. Der kan således forsigtigt konkluderes, at faglærte har en smule bedre overlevelsesmulighed. Derimod kan der ikke spores en sammenhæng mellem overlevelse og almen uddannelse.

Iværksætternes uddannelsesniveau og vækst

Vækst i iværksætternes virksomheder vil i det følgende blive defineret ved, om der 3 år efter etableringen var ansatte i virksomheden.

Figur 5.5 Tilbøjelighed til at ansætte yderligere personale hos iværksættere fra 1990, der stadig driver virksomhed i 1993 - andel med ansatte i 1993 fordelt på alment uddannelsesniveau



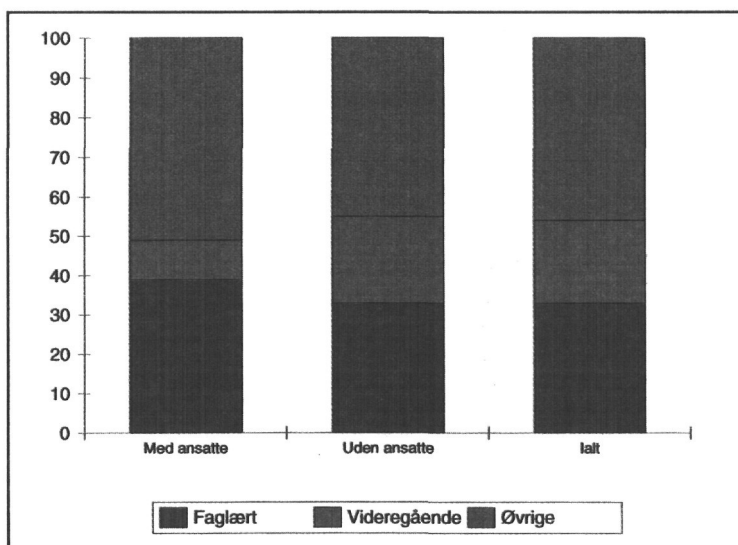
Iværksættere fra 1990 med en folkeskoleuddannelse som højeste almene uddannelse var de, som i højeste grad havde ansatte i virksomheden efter 3 år, idet 79% af virksomhederne med ansatte drives af en iværksætter med folkeskoleuddannelse som højeste almene uddannelse, mens kun 65% af virksomhederne uden ansatte drives af folkeskoleuddannede (figur 5.5). Det tilsvarende tal for iværksættere med gymnasieuddannelse er 11%, men 23% af virksomhederne uden ansatte drives af gymnasieuddannede. Det er således bemærkelsesværdigt, at gymnasieuddannede, som principielt skulle være bedre uddannelsesmæssigt kvalificerede, havde en markant lavere ansættelstilbøjelighed end iværksættere, som kun havde erhvervet sig folkeskoleuddannelse.

Sammenlignes iværksætternes erhvervsuddannelse med virksomhedens vækst, fremgår det tydeligt, at iværksættere med en videregående uddannelse kun i ringe grad driver virksomheder, der efter 3 år har ansatte (figur 5.6). 11% af virksomhederne med ansatte drives af iværksættere med en videregående uddannelse, mens de driver 22%

af virksomhederne uden ansatte.

Tilbøjeligheden til at drive virksomheder med ansatte er derimod større for iværksættere med faglært og øvrig erhvervsuddannelse.

Figur 5.6 Tilbøjelighed til at ansætte yderligere personale hos iværksættere fra 1990, der stadig driver virksomhed i 1993 - andel med ansatte i 1993 fordelt på erhvervsuddannelsesniveau



Om uddannelsesniveaut hos iværksættere fra 1990 kan det sammenfattende konkluderes, at niveauet svarer til befolkningens som helhed, både hvad angår almen uddannelse og erhvervsmæssig uddannelse. Iværksætterne er altså ikke i særlig grad rustet til at imødekomme de stigende krav om viden, der vil blive stillet til erhvervslivet fremover.

Der er ikke konstateret en sammenhæng mellem uddannelse og de forskellige branchers etableringsbarrierer. Således kan man ikke tale om, at højtuddannede etablerer sig inden for brancher med mange barrierer.

Iværksættere med længerevarende uddannelser udmærkede sig ikke

ved at drive virksomheder i vækst (hvad angår antal ansatte) snarere tværtimod. Dette kan skyldes, at iværksættere med længerevarende uddannelse typisk etablerer sig inden for brancher, hvor der ikke nødvendigvis er behov for ansatte (typisk forretningsservice). Højtuddannede iværksættere forsøger sig således kun i mindre grad med virksomheder og brancher, som har vækstpotentialer.

Det samme forhold gør sig gældende for iværksættere med en sekundær almen uddannelse (gymnasium m.v.). Den sekundære uddannelse synes hverken at kvalificere eller motivere folk til at etablere og drive en vækstvirksomhed.

5.4 Iværksætternes erhvervsbaggrund

Iværksætternes erhvervsbaggrund må ligeledes forventes at have betydning for virksomhedens evne til at overleve. Har iværksætteren gennem flere års arbejde tilegnet sig en dyb indsigt i den branche, som den pågældende overvejer at etablere sig i, må man forvente, at overlevelseschancerne er højere, end hvis iværksætteren ingen brancherfaring har.

Iværksætterens erhvervsbaggrund vil blive belyst nedenfor. Det vil dels ske på grundlag af branchetilhørsforholdet i året før iværksætteren etablerede egen virksomhed, dvs. i 1989 for de iværksættere, der etablerede egen virksomhed i 1990, og dels på grundlag af iværksætterens erhvervsmæssige erfaring målt i antal år. Endelig vil iværksætterens ledighedshistorie samt iværksætterens årsledigheds betydning for virksomhedens overlevelse blive vurderet.

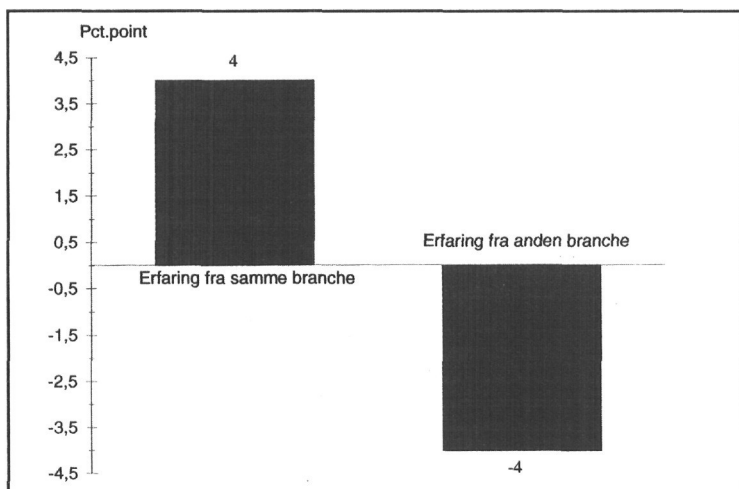
Branchetilhørsforhold og overlevelse

Branchetilhørsforholdet i året før etableringen fremtræder som en meget betydningsfuld faktor for iværksætterens overlevelse (jf. figur 5.7). Havde iværksætteren ansættelse inden for den branche, som den pågældende senere startede virksomhed i 1990, er hans overlevelses-evne større. De iværksættere, der startede virksomhed i samme branche, som iværksætteren var ansat i året før, udgjorde 22% af det samlede antal iværksættere i 1990. Af de overlevende iværksættere 3 år efter udgjorde disse hele 26%.

Denne type iværksætter synes at kunne udnytte sin erfaring fra bran-

chen og dennes forretningsvilkår til dels at foretage en realistisk vurdering af virksomhedens muligheder før etableringen, dels at drive virksomheden forsvarligt. Endvidere har disse iværksættere i kraft af branchetilhørsforholdet kunne opbygge et personligt netværk, som kommer den nye virksomhed til gode.

Figur 5.7 Ændring i andel af overlevende iværksættervirksomheder fra 1990 efter 3 år fordelt på brancheerfaring



Betragtes de enkelte brancher for sig, fremgår det, at hele 38% af iværksætterne inden for bygge & anlæg var beskæftiget i samme branche året før, mens der inden for detailhandel kun var tale om 14%. En del af forklaringen på, at bygge & anlæg er den branche med den bedste overlevelsesrate, og at detailhandel er den branche med den dårligste overlevelsesrate, må således søges i, at iværksættere med brancheerfaring har gode muligheder for succes.

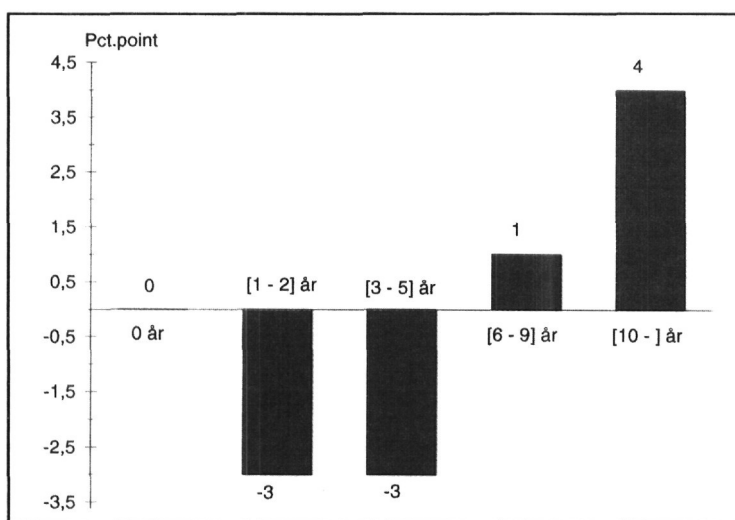
Den branche, der er mest følsom over for brancheerfaring, er detailhandel, mens overlevelse inden for forretningsservice fremtræder med en relativ lille følsomhed i forhold til gennemsnittet.

Iværksætternes erhvervserfaring og overlevelse

Der er ligeledes en sammenhæng mellem iværksætternes erhvervserfaring - forstået som det antal år, de har været aktive på arbejdsmarkedet forud for etableringen - og deres overlevelsesmuligheder, idet 66% af de iværksættere fra 1990, der var i live efter 3 år, havde over 5 års erhvervserfaring, mens de kun udgjorde 61% af de iværksættere, der startede egen virksomhed i 1990 (figur 5.8)

Billedet er tydeligst for iværksættere med mere en 10 års erhvervserfaring. Deres overlevelsesfrekvens ligger op til 6 procentpoint højere, samtidig med at de står for 33% af samtlige overlevende virksomheder. Den tydeligste sammenhæng mellem lang erhvervserfaring og overlevelse findes inden for engroshandel og fremstilling.

Figur 5.8 Ændring i andel af overlevende iværksættervirksomheder fra 1990 efter 3 år fordelt på antal års erhvervserfaring forud for etablering af virksomheden



Generelt startede iværksættere fra 1990 sjældent uden erhvervserfaring, og over 60% af iværksætterne havde været aktive på arbejdsmarkedet i mere end 5 år. Iværksætterne inden for restauration & hotel havde den mindste erhvervserfaring, mens iværksættere, der

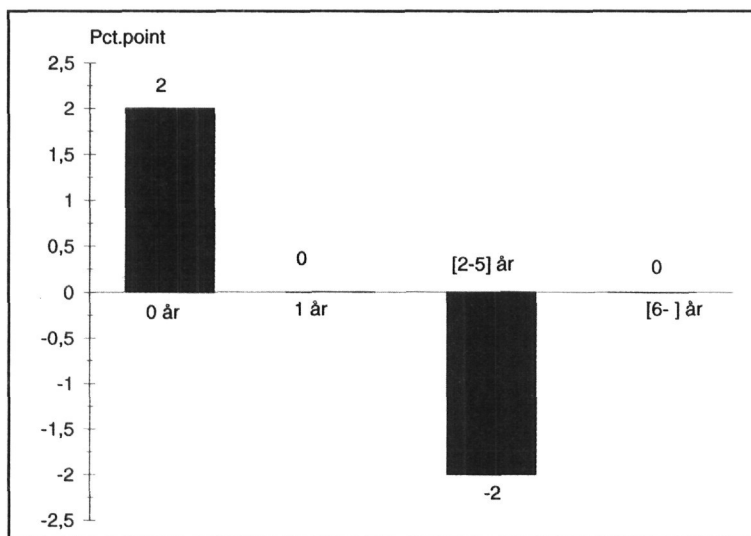
startede inden for øvrige tjenesteydelser, forretningsservice og engroshandel, var meget erfarne.

Sammenlignes undersøgelsen af erhvervserfaringen inden for de forskellige brancher med de pågældende branchers overlevelsesser, fremgår det, at sammenhængen mellem erhvervserfaring og overlevelse ikke er entydig. For eksempel har iværksættere inden for engroshandel lang erhvervserfaring, men en dårlig overlevelserate. Når dette sammenholdt med, at iværksætterne, som starter i engrosbranchen, typisk ikke har erfaring fra branchen, tegner der sig et billede af, at det er afgørende, at erhvervserfaringen er opnået inden for den branche, iværksætteren senere starter virksomhed i. Erhvervserfaringen skal være relevant, mens en lang ikke-relevant erhvervserfaring i sig selv synes at styrke iværksætterens overlevelsesmuligheder.

Iværksætternes ledighed og overlevelse

Ledighed har været anledning til, at mange har besluttet at etablere egen virksomhed. For at belyse ledighedens betydning for overlevelse samt i hvilke brancher ledige etablerer sig, er iværksætternes ledighedshistorie i de forudgående 10 år blevet undersøgt. Ledighedshistorien er opgjort som det antal år iværksættere fra 1990 sammenlagt har været uden lønarbejde siden 1980.

Figur 5.9 Ændring i andel af overlevende iværksættervirksomheder fra 1990 efter 3 år fordelt på antal års ledighed forud for etableringen



Det viser sig, at der var en svag tendens til, at lediges overlevelseshastighed var lavere end ikke-lediges. Overlevelsen efter 3 år var 2 procentpoint dårligere for iværksættere fra 1990, der havde haft mindst 1 års ledighed i de forudgående 10 år. Ifølge statistikken var det de iværksættere, der havde mellem 2 og 5 års ledighed, der klarede sig dårligst⁹⁸.

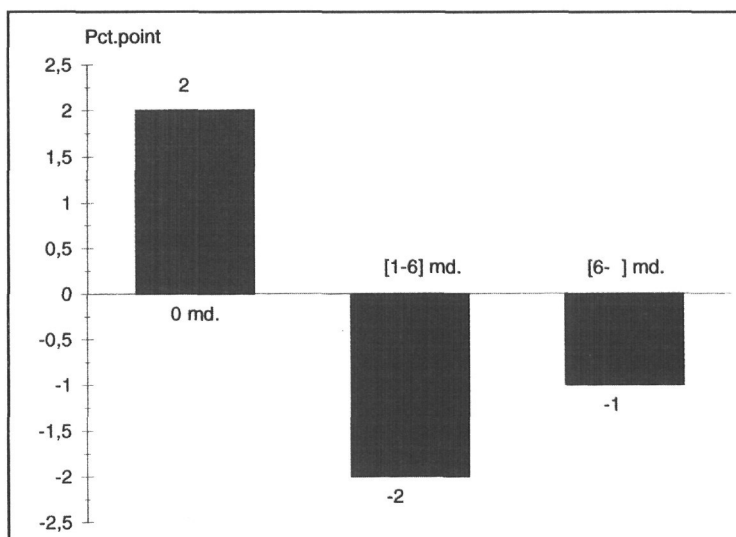
De brancher, der i særlig grad tiltrækker iværksættere med en ledighedshistorie, er restauration & hotel og bygge & anlæg, mens få ledige etablerer sig inden for forretningsservice, øvrige tjenesteydelser og engroshandel.

Ledighedshistorien tegner ikke et klart billede af en sammenhæng mellem ledighed og overlevelse. Imidlertid er iværksætternes ledighedssituation i året for etableringen blevet undersøgt. Undersøgelsen

⁹⁸ Statistikken undervurderer ledighedens betydning for overlevelse, idet en række af de unge iværksættere ikke har nået at være ledige så længe, at de optræder i statistikken.

viser, at overlevelsesraten er 2 procentpoint dårligere for iværksættere, der har været ledige i op til 6 måneder i året forud for etableringen, og at iværksættere, der har over 6 måneders ledighed i det forudgående år, kun har en overlevelsesrate på 50%, mens den generelle overlevelsesrate for iværksættere fra 1990 er 56%.

Figur 5.10 Ændring i andel af overlevende iværksættervirksomheder fra 1990 efter 3 år fordelt på antal måneders ledighed forud for etableringen



Sammenfattende synes ledighed - og særlig ledighed på etableringstidspunktet - at have en betydning for iværksætterens overlevelsesmuligheder.

Om iværksætternes erhvervsbaggrund kan det sammenfattende konkluderes, at iværksættere fra 1990, der har erfaring fra den branche, de etablerer sig i, har en højere overlevelsesrate end øvrige iværksættere. Jo længere brancheerfaring iværksættere har, jo højere overlevelse har de som iværksættere. Lang erhvervs erfaring synes ikke i sig selv at have afgørende betydning for overlevelsesmulighederne. Det er i denne forbindelse bemærkelsesværdigt, at kun godt en femtedel af samtlige iværksættere etablerer sig i den branche, de var beskæftiget i forud for etableringen.

Tendensen er, at iværksættervirksomheder, hvor iværksætterne, som har været ledige i året forud for etableringen, har dårligere mulighed for overlevelse end øvrige iværksættervirksomheder. Denne tendens styrkes jo længere iværksætterne har været ledige forud for etableringen. Iværksættere med en ledighedshistorie har ikke nødvendigvis dårligere overlevelseshastighed, men lange perioder med ledighed resulterer generelt i dårligere overlevelse som iværksætter.

Kapitel 6

Iværksætterforhold i Danmark

6.1 Indledning

I dette kapitel vil forholdene for iværksættere i Danmark blive beskrevet, herunder de rammebetingelser, der er gældende for iværksættere samt de tilbud, der gives til iværksættere. Rammebetingelserne omfatter de offentlige krav, der stilles i forbindelse med start af egen virksomhed, samt skatteforholdene for de nye og små virksomheder. Tilbuddene omfatter de offentlige og private tilbud og muligheder vedrørende rådgivning, finansiering og uddannelse, som iværksættere har adgang til.

Beskrivelsen af iværksætterforholdene vil ikke være udtømmende, idet udvalget har valgt at sætte fokus på de væsentligste forhold, som er af betydning for alle iværksættere.

Iværksættere står over for et betydeligt antal *administrative opgaver* i forbindelse med etablering og drift af en ny virksomhed (afsnit 6.2). Nogle af opgaverne er pålagt virksomheden ud fra samfundsmæssige hensyn, mens andre er opgaver, som udgør en mere eller mindre nødvendig del af det daglige arbejde i virksomheden. Især for de helt små og nye virksomheder, der ofte ikke anvender ekstern administrativ bistand, udgør de daglige administrative opgaver en reel tids- og ressourcemæssig byrde.

Skattesystemets udformning er ligeledes et vigtigt vilkår i forbindelse med start og drift af ny virksomhed (afsnit 6.3). I Danmark er beskattningen i stor udstrækning uafhængig af indkomsttype og virksomhedens størrelse eller alder og virksomhedens organisationsform. Virksomhedens organisationsform har dog betydning for beskattningsformen, og der eksisterer endvidere en række regler, der direkte eller indirekte kan siges at støtte små og nye virksomheder, herunder den seneste lempelse af generationsskiftebeskattningen.

Foruden de krav, der stilles til den nye virksomhed udbyder forskellige offentlige myndigheder på statsligt såvel som regionalt og lokalt niveau en række *rådgivningsydelser* som iværksættere kan anvende i forberedelses- og etableringsfasen (afsnit 6.4). Herudover er der en mangfoldighed af rådgivnings- og kursusmuligheder på det private

marked, ligesom virksomhedens nærrådgivere - revisorer, advokater m.fl. - spiller en væsentlig rolle.

Den statslige indsats på rådgivningsområdet omfatter i den nuværende situation både en bred indsats, der er rettet mod alle iværksættere, samt en mere målrettet indsats med særlig fokus på rådgivning til innovative iværksættere og opfindere. Herudover udbyder kommuner, amter og TIC'ere (Teknologiske Informationscentre) rådgivning og kurser til iværksættere.

Vedrørende *finansiering* af iværksættere ydes den bredeste offentlige indsats i øjeblikket gennem etablerings- og igangsætningsydelsen, der gives til henholdsvis dagpenge- og kontanthjælpsmodtagere, som ønsker at starte egen virksomhed (afsnit 6.5). Til de særlig perspektivrige og innovative iværksættere ydes støtte til produktudvikling samt et antal iværksætterstipendier. For særlige udviklingsprojekter i eksisterende virksomheder yder VækstFonden og de statsgaranterede udviklingsselskaber medfinansiering og lånegarantier. På det private kapitalmarked er bankerne en vigtig finansieringskilde for nogle iværksættere.

På *uddannelses- og undervisningsområdet* giver lov om åben uddannelse mulighed for igangsætning af iværksætterkurser og undervisningsforløb som efteruddannelse ved erhvervsuddannelsesinstitutionerne (afsnit 6.6). Herudover udbyder bl.a. de tekniske skoler og DTI Innovation kurser rettet mod start og drift af egen virksomhed.

På landsplan er der således mange forskellige aktører involveret i iværksætterrettede aktiviteter.

6.2 Administrative forhold ved start af egen virksomhed

Der eksisterer et betydeligt antal administrative regler og procedurer, det er nødvendigt at efterleve for at drive egen virksomhed i Danmark. Det er ikke kun offentlige myndigheder, der pålægger virksomhederne administrative opgaver, idet medlemskab af brancheorganisationer, indgåelse af overenskomster m.v. ligeledes fører til administrative opgaver for virksomhederne.

Start af egen virksomhed kræver som udgangspunkt registrering i Told- og Skattestyrelsen. Størstedelen af de nyetablerede iværksæt-

tere - ca. 85% - registreres som enkeltmandsvirksomheder, hvor ejeren har det økonomiske ansvar for virksomheden. Hvis flere i fællesskab starter en "enkeltsmandsvirksomhed" etableres et interessentselskab (I/S). Nye virksomheder kan også etableres i selskabsform - enten som aktie- eller anpartsselskab - hvorved ejerens økonomiske ansvar begrænses. De to selskabsformer kræver en indskudskapital på henholdsvis 500.000 kr. og 200.000 kr.

Når virksomheden er i drift omfatter de administrative opgaver både de opgaver, som er en nødvendig del af det daglige arbejde i virksomheden, og de opgaver offentlige myndigheder pålægger den enkelte virksomhed.

En del af de opgaver, der vedrører virksomhedens daglige drift, udgør imidlertid også grundlaget for de opgaver, der følger af offentlige krav. For eksempel er det vigtigt for nyetablerede virksomheder at opbygge et regnskabssystem, der både kan fungere som styresystem i virksomhedens drift samt danne grundlag for de offentlige krav til bl.a. regnskabsindberetning og momsregnskab.

De samfundsbetingsede administrative opgaver, som det offentlige pålægger den enkelte virksomhed og som virksomheden ikke kan frasige sig, omfatter typisk opgaver inden for følgende lovområder:

- Arbejds- og ansættelsesområdet
- Miljøområdet
- Erhvervslovgivning
- Skatte- og afgiftsområdet
- Statistik og anden indberetning

Når/hvis virksomheden ansætter sin første medarbejder (udover ejeren), vil virksomheden opleve en betydelig stigning i de administrative opgaver som følge af nye krav til bl.a. arbejdsmiljø, overholdelse af overenskomst, forsikringer m.v. Endvidere påtager iværksætteren sig forskellige forpligtelser på vegne af det offentlige, nemlig opkrævning af A-skat, arbejdsmarkedsbidrag, ATP m.v.

De administrative opgaver forøges ligeledes betydeligt ved omdannelse af en personligt ejet virksomhed til en virksomhed i selskabsform som følge af andre krav til bl.a. regnskabsaflæggelse.

Omfanget af administrative opgaver afhænger endvidere af særlige

sektor- og branchespecifikke forhold. Det kan f.eks. være krav til etableringen i form af autorisationer, bevillinger, mesterbetegnelser, næringsbreve, certifikater m.v. Som eksempel kan nævnes autorisationen til at drive virksomhed inden for VVS- og el-installationsområdet. Gennem disse krav tilgodeses flere generelle samfundsmæssige hensyn. De regulerer antallet af udøvere inden for branchen, så kunderne sikres et passende serviceniveau samtidig med, at der eksisterer en rimelig konkurrence mellem udbydere. Endvidere sikres, at det udførte arbejde har et vist kvalitetsniveau.

Miljøbeskyttelsesregler påfører på samme måde virksomheder byrder inden for bestemte områder, f.eks. når en miljøgodkendelse skal opnås. Andre ressourcetrækkende opgaver kan f.eks. være momsregnskab og at sætte sig ind i og forstå materiale fra offentlige myndigheder.

Rapport fra "Udvalget til lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder"⁹⁹ viser, at den samlede vifte af regler og procedurer, som nye virksomheder skal efterleve, udgør en reel byrde i virksomhedernes daglige arbejde. Det skyldes, at særlig nye og helt små virksomheder hverken har rutinen i at udføre de administrative opgaver eller har muligheden for at opbygge selvstændige administrative enheder til løsning af sådanne opgaver.

Der eksisterer dog forskellige private udbydere, der tilbyder virksomhederne administrativ assistance. Disse omfatter f.eks. revisorer, advokater, bogføringsbureauer, iværksætterhuse, brancheforeninger m.v.

Udover de administrative opgaver, der pålægges virksomheden, påtager mange virksomheder sig frivilligt administrative opgaver i forbindelse med ordninger, der kan sikre virksomheden gunstige vilkår. Ordningerne indgår i beskrivelsen nedenfor af den offentlige indsats over for iværksættere.

⁹⁹ *Lettelse af administrative byrder - Rapport fra udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder, Erhvervsministeriet 1995.*

6.3 Skattesystemet og de nye og små virksomheder

I forlængelse af de administrative krav udgør skattesystemets indretning ligeledes et vigtigt vilkår for etablering og drift af en ny virksomhed.

Det danske skattesystem er karakteriseret ved en høj grad af neutralitet. Det indebærer, at beskattningen i stor udstrækning er uafhængig af indkomsttype og virksomhedens størrelse eller alder og virksomhedens organisationsform. En virksomhed beskattes efter forskellige regelsæt afhængigt af, om den er organiseret som selskab eller ej.

Start af egen virksomhed

Etableringskontoordningen har til formål at give lønmodtagere her i landet mulighed for at indskyde en del af lønindtægten på en konto i et pengeinstitut med henblik på senere etablering af selvstændig erhvervsvirksomhed.

Efter etableringskontoordningen gives der et fradrag ved indkomstopgørelsen. Når der senere i forbindelse med etableringen af selvstændig erhvervsvirksomhed anskaffes aktiver, som er afskrivningsberettigede, kan indskuddet benyttes til forlods afskrivning.

Dette indebærer, at den afskrivningsberettigede anskaffelsessum bliver nedsat med et beløb svarende til det beløb, der afskrives forlods. De skattemæssige afskrivninger fragår i den personlige indkomst, mens indskuddet på etableringskonti har en lavere skattemæssig fradragsværdi, idet det kun fragår i den skattepligtige indkomst.

Efter ordningen kan lønmodtagere under 40 år årligt indskyde op til 25% af nettolønindtægten og mindst 5.000 kr. på en særlig konto i et pengeinstitut. Der kan dog altid indskydes 50.000 kr. af nettolønindtægten. Der kan ikke opnås fradrag i etableringsåret.

Etableringen skal være sket inden 10 år efter det indkomstår, hvori indskuddet er fradraget. Er kontohaveren ikke fyldt 40 år ved fristens udløb, forlænges fristen til udgangen af det år, hvori vedkommende fylder 40 år. Det vil sige, at etableringen kan ske efter det fyldte 40. år afhængigt af tidspunktet for indskuddet, og indskudte beløb kan

følgelig frigives efter det fyldte 40. år.

Etableringen anses at have fundet sted, når den samlede anskaffelses-sum for de formuegoder, der er anskaffet i virksomheden, overstiger 156.800 kr. (1995).

Det er en betingelse, at kontohaver eller dennes ægtefælle i de to første indkomstår skal deltage i driften af virksomheden i ikke uvæsentligt omfang. Der anvendes en vejledende norm på 50 timer månedligt.

Virksomhedens organisationsform og beskatning

Selskabet er et selvstændigt skattesubjekt, som skal opgøre sin skattepligtige indkomst efter skattelovgivningens almindelige regler og betale indkomstskat heraf. Nyetablerede virksomheder, som er organiseret i selskabsform og anvender acontoskatteordningen, beskattes med 34%. Satsen er proportional. Selskaber uden for acontoskatteordningen skal betale skatten senere end selskaber i acontoskatteordningen. Disse selskaber betaler et tillæg til skatten på 11,75% således, at den reelle skattesats bliver på 38%.

Når selskabet betaler udbytte til ejerne, eller disse afhænder deres ejerandele i selskabet, sker der en yderligere beskatning hos ejerne.

Aktieudbytte beskattes for personer som aktieindkomst. For udbytter op til 32.900 kr. (i 1995) beskattes aktieindkomst med 30% og for aktieindkomst herover med 40%. Satsen på 30% nedsættes til 25% fra og med indkomståret 1996. Skattereglerne favoriserer herved reelt aktieinvesteringer fremfor passive investeringer. Den samlede selskabs- og aktiebeskatning på den lave sats vil fra og med 1996 således være på 48%, mens marginalskatteprocenten for positiv kapitalindkomst må forventes (fra og med 1998) at være på 58%.

Beskattes aktieindkomsten med 40%, dvs. for store aktieindkomster over 32.900 kr., udgør den samlede selskabs- og aktiebeskatning 60,4%, hvilket for mange skatteydere vil være på niveau med beskatningen af en passiv investering.

Aktieavancer ved salg af såvel noterede som unoterede aktier ejet under 3 år beskattes hos personer som kapitalindkomst. Tab kan fradrages i skattepligtige gevinster på andre aktier ejet mindre end 3

år.

Avancer ved salg af unoterede aktier med en ejertid på 3 år eller mere beskattes som aktieindkomst. Tab kan fradrages i aktieindkomsten. Avancer ved salg af børsnoterede aktier med en ejertid på 3 år eller mere beskattes for personer som aktieindkomst alene, hvis den pågældende aktionær inden for de seneste 3 år har haft en beholdning af børsnoterede aktier, hvis kursværdi overstiger 103.800 kr. (i 1995). Ca. 90% af alle personaktionærer har aktiebeholdninger på under 103.800 kr., hvorved skattefriheden for små aktiebeholdninger indebærer administrative fordele for såvel myndigheder som småaktionærerne.

Tab på børsnoterede aktier kan kun fradrages, hvis en gevinst på børsnoterede aktier ville have været skattepligtig. Er tabet fradragsberettiget, kan det kun fradrages i gevinster på andre børsnoterede aktier med en ejertid på 3 år eller derover.

For *personligt ejede virksomheder* sker der kun beskatning ét sted, nemlig hos ejeren. Ønskes den nyetablerede virksomhed drevet som personligt ejet virksomhed, kan der vælges mellem tre forskellige beskatningsformer: Almindelig beskatning efter reglerne i personskatteloven, beskatning efter kapitalafkastordningen eller beskatning efter virksomhedsordningen.

Beskatning (alene) efter reglerne i *personskatteloven* indebærer, at driftsindtægter- og udgifter vedrørende virksomheden medregnes ved opgørelsen af den personlige indkomst, dog at renteudgifter og -indtægter vedrørende virksomheden beskattes som kapitalindkomst. Det vil sige, at virksomhedens renteudgifter ikke får fuld fradragsværdi. Der er endvidere ingen mulighed for at udskyde en del af skattebetalingen ved at lade overskud blive stående i virksomheden.

Anvendelse af *virksomhedsordningen* forudsætter en adskillelse af virksomheden og den private økonomi.

Virksomhedens nettorenteudgifter medregnes ved opgørelsen af virksomhedens indkomst. Herved får virksomhedens renteudgifter fuld fradragsværdi ligesom virksomhedens øvrige driftsudgifter.

Har virksomheden overskud, opdeles dette i et beregnet kapitalafkast og et resterende overskud. Kapitalafkastet, der er forrentning af

egenkapitalen, beskattes ligesom andet kapitalafkast som kapitalindkomst, hvis det hæves. Herved sidestilles investering i egen virksomhed skattemæssigt med afkast af passiv investering i f.eks. obligationer eller andre værdipapirer. Det resterende overskud beskattes som personlig indkomst, når det hæves i virksomheden.

Den skattepligtige kan vælge at lade overskuddet eller en del heraf blive stående i virksomheden (som konjunkturudligning og konsolidering) mod en foreløbig virksomhedsskat på 34%. Der kan spares op til den lave virksomhedsskat i ubegrænset tid, dvs. lige så længe overskuddet anvendes i virksomheden. I det omfang overskuddet anvendes i virksomheden, vil skatten ikke overstige 34%. Først når det opsparede overskud hæves, beskattes overskuddet endeligt som personlig indkomst. Den foreløbige virksomhedsskat modregnes i den skattepligtiges og en eventuel ægtefælles skat for det pågældende år og de 5 efterfølgende år, men kan ikke udbetales kontant.

Virksomhedsskatteoven sikrer, at konsolidering for de personligt ejede virksomheder kan ske på samme vilkår som for aktie- og anpartsselskaber. Det skyldes, som det fremgår af ovenstående, at opsparing af overskud i virksomheden kan ske til en acontoskattesats på 34%, hvorved de personligt ejede virksomheder har fået mulighed for at udjævne en svingende indkomst. Hermed undgås, at det progressive indkomstskaatesystem medfører, at den erhvervsdrivende i indkomstår med meget høj indtægt beskattes med den højeste marginalskatteprocent, som er højere end i de tilfælde, hvor den samlede indkomst er fordelt jævnt over en årrække, og hvor beskatning derfor kan ske med en lavere marginalskattesats.

Selvstændigt erhvervsdrivende, der anvender virksomhedsordningen skal, uanset om de i øvrigt er bogføringspligtige, opfylde bogføringslovens krav, og der skal regnskabsmæssigt ske en opdeling i en virksomhedsøkonomi og en privatøkonomi.

Der stilles ingen krav om, at kapitalindskuddet skal være af en bestemt størrelse, for at virksomhedsordningen kan benyttes. Underskud i virksomheden kan modregnes i anden indkomst, herunder f.eks. lønindkomst.

Virksomhedsordningen har været gældende siden 1987. I 1994 anvendte ca. 135.000 personer virksomhedsordningen.

Virksomhedsordningens adskillelse af virksomhedsøkonomien og privatøkonomien nødvendiggør regler om overførsler mellem de to økonomier, idet sådanne overførsler har skattemæssige konsekvenser. Virksomhedsordningen er regnskabsmæssigt kompliceret, og anvendelsen af ordningen forudsætter for de fleste skattepligtiges vedkommende revisorassistance.

Kapitalafkastordningen blev indført i december 1992 - med virkning fra og med indkomståret 1993 - for at begrænse behovet for at anvende virksomhedsordningen. Kapitalafkastordningen, der er indført som et frivilligt alternativ til virksomhedsordningen, indebærer, at selvstændigt erhvervsdrivende på en enklere måde i vidt omfang kan opnå de samme fordele som ved at anvende virksomhedsordningen.

Kapitalafkastordningen indebærer, at der beregnes et kapitalafkast af virksomhedens erhvervsmæssige aktiver. Kapitalafkastet fragår i den personlige indkomst og lægges til kapitalindkomsten. Kapitalafkastordningen indebærer således, at der på skematisk vis gives fradrag i den personlige indkomst for virksomhedens renteudgifter, og at der, i det omfang kapitalafkastet overstiger nettorenteudgifterne, beregnes forrentning af egenkapitalen i virksomheden.

Skattepligtige, der anvender kapitalafkastordningen, kan foretage henlæggelse til konjunkturudligning mod en foreløbig konjunkturudligningsskat på 34%. De resterende 66% af henlæggelsen skal indsættes på en bunden konto i et pengeinstitut. Henlæggelsen, der højst kan udgøre 25% af det driftsmæssige overskud, fradrages ved opgørelsen af den personlige indkomst. En henlæggelse medregnes ved opgørelsen af den personlige indkomst for det indkomstår, hvori henlæggelsen hæves. Konjunkturudligningsskatten modregnes i den skattepligtiges og en eventuel ægtefælles skat for det pågældende år og de 5 efterfølgende år, men kan ikke udbetales kontant.

Muligheden for frit at vælge beskatning efter disse ordninger eller efter personskatteloven har betydet en skattemæssig fleksibilitet for de nye og mindre virksomheder, idet personligt ejede virksomheder hvert år kan vælge, hvilken ordning de vil være omfattet af. Samtidig har ordningerne forbedret neutraliteten i skattesystemet.

Efter lov om skattefri virksomhedsomdannelse kan en personligt ejet virksomhed omdannes til selskab, uden at dette udløser beskatning

af den oprindelige ejer på overdragelsestidspunktet. Lov om skattefri virksomhedsomdannelse bygger således på et successionsprincip, hvorefter selskabet skattemæssigt træder i den tidligere ejers sted.

Virksomhedsordningens og i mindre omfang de til kapitalafkastordningen knyttede muligheder for at konjunkturudligne en svingende indkomst og herved reducere beskattningen underbygges af konjunkturudlignende elementer i den øvrige skattelovgivning.

Af øvrige konjunkturudlignende elementer kan nævnes muligheden for at afskrive på driftsmidler, bygninger m.v., nedskrivning på varelagre samt adgangen til at foretage henlæggelser til investeringsfond og indskyde på etableringskonto. Adgangen til at nedskrive på varelagre og til at foretage henlæggelse til investeringsfond er som led i skattereformen for 1993 under afvikling.

Selv om man i Danmark tilstræber neutralitet i skattesystemet vedrørende alder, størrelse og organisationsform af virksomhederne, er der dog en række regler, der direkte eller indirekte kan siges at støtte små/nye virksomheder. Til illustration kan nævnes:

Det forhold, at vægten ligger på indkomstbeskatning i stedet for f.eks. ejendomsskatter, er i sig selv en relativ fordel for nye virksomheder som følge af det ofte beskedne overskud eller egentlige underskud i startfasen.

Afskrivningsreglerne begunstiger generelt virksomheder med relativt store udgifter til erhvervelse af driftsaktiver, hvilket ofte vil gælde nye virksomheder. Saldoafskrivning på driftsmidler og forhøjede begyndelsesafskrivninger på bygninger medfører typisk, at de skattemæssige afskrivninger bliver større end de driftsøkonomiske i de første år efter anskaffelsen af aktivet. Hertil kommer reglerne om straksfradrag for småaktiver og edb-software samt driftsmidler, hvis levetid ikke må antages at overstige 3 år, samt straksfradrag for nyetablerede virksomheder.

Som hovedregel er der i dansk skatteret kun fradragsret for løbende driftsudgifter, medens udgifter vedrørende indkomstkilden anses for ikke fradragsberettigede formueudgifter. Fradragsret er dog indrømmet for visse nærmere afgrænsede anlægsudgifter.

Efter ligningslovens § 8 I er der fradrag for udgifter til undersøgelse

af nye markeder med henblik på etablering af en erhvervsvirksomhed eller udvidelse af en bestående erhvervsvirksomhed. Bestemmelsen indebærer således, at der gives fradrag for nogle udgifter, som har karakter af etableringsudgifter, og som derfor normalt ikke er fradragsberettigede.

Efter ligningslovens § 8 J er der fradrag for advokat- og revisorudgifter, der er afholdt i forbindelse med etablering af en erhvervsvirksomhed eller udvidelse af en bestående erhvervsvirksomhed. Der vil typisk være tale om udgifter i form af rådgivningshonorarer, honorar for udfærdigelse af vedtægter eller kontrakter m.v. Der er endvidere fradrag for gebyrer til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Det drejer sig om gebyrer i forbindelse med stiftelse af et selskab eller ved ændringer i et selskabs vedtægter.

Efter ligningslovens § 8 N er der fradrag for udgifter i forbindelse med udarbejdelse af forretningsplan, for hvilke der ydes tilskud efter lov om tilskud til iværksættere.

Efter virksomhedsgodtgørelsesloven ydes der en godtgørelse til små personligt drevne virksomheder for deres udgifter til administration af skatter og afgifter. Godtgørelsen udgør 6.000 kr. pr. år til selvstændigt erhvervsdrivende uden ansatte. For hver fuldtidsansat nedsættes godtgørelsen med 2.000 kr., således at der ved 3 eller flere fuldtidsansatte ikke ydes nogen godtgørelse.

Mindre virksomheder med en afgiftspligtig omsætning, der ikke overstiger 20.000 kr. årligt, er ikke pligtige til at lade sig momsregistrere og afregne moms. Afgiftspligtige personer, hvis omsætning ikke overstiger bundgrænsen, kan dog vælge at lade sig registrere, hvilket normalt vil være en fordel, hvis deres afsætning sker til andre registrerede virksomheder med momsfradragsret.

Ligningslovens § 27 indeholder hjemmel til såkaldt etableringslempe. Bestemmelsen giver de kommunale skattemyndigheder mulighed for på visse betingelser at nedsætte den skattepligtige indkomst med maksimalt 5.000 kr. for personer, der første gang har etableret eller overtaget en selvstændig erhvervsvirksomhed.

Efter ligningslovens § 27 E kan beskatningen af vederlag, som en opfinder modtager ved afhændelse af et forsknings- eller udviklingsarbejde med henblik på videreudvikling af arbejdet, fordeles over 10

år. Det er en betingelse, at hele vederlaget ydes i form af aktier - de såkaldte "opfinderaktier".

Erlægges vederlaget ikke i form af aktier, men i stedet kontant i form af en afdragsordning, er der efter ligningslovens § 27 A mulighed for at udskyde indtægtsførelsen til tidspunktet for betalingen af de enkelte afdrag.

Bestemmelsen i § 27 E vedrører kun beskattningen af vederlaget. Beskatning ved et senere salg af de modtagne aktier sker efter de almindelige regler i aktieavancebeskatningsloven.

Generationsskifte

Generationsskifte af erhvervsvirksomheder er ikke et klart og entydigt begreb, men generelt anvendes begrebet som udtryk for erhvervsvirksomheders videreførsel på nye hænder efter den hidtidige ejers død, pensionering eller tilbagetræden af andre årsager.

På skatteområdet forstås efter en naturlig sproglig forståelse, at ejerskabet til en erhvervsvirksomhed overgår til yngre slægtled. Der vil således kun foreligge et egentligt generationsskifte i de tilfælde, hvor der finder en overdragelse sted til personer omfattet af den nærmeste familie, f.eks. hvor en erhvervsvirksomhed overgår fra en far til en søn eller datter.

Det centrale element i generationsskiftet er, at ejerforholdet vedrørende virksomhedens aktiver ændres. Dette gælder, hvad enten overdragelsen til næste generation sker ved et salg mod fuldt vederlag eller helt eller delvis uden vederlag.

Drives virksomheden i aktie- eller anpartsselskabsform, gennemføres generationsskiftet ved hel eller delvis overdragelse af selskabets aktier eller anparter. Forud herfor kan en personligt drevet virksomhed være omdannet til aktie- eller anpartsselskab.

Sker overdragelsen uden vederlag, foreligger der gave, arveforskuud eller arv.

De skatter og afgifter, ejerskiftet kan udløse, vedrører især avancebeskatning hos overdrageren. Hos modtageren kan ejerskiftet tænkes at udløse indkomstskat eller gaveafgift. Derudover kan der blive

tale om betaling af boafgifter i tilknytning til ejerskifte i forbindelse med dødsfald.

Hos overdrageren skal der ske beskatning af fortjeneste (eventuelt fradrag for tab) på de overdragne aktiver, herunder beskatning af genvundne afskrivninger.

Ved overdragelse af omsætningsaktiver (varelager, besætninger, næringsejendomme og -værdipapirer m.v.) beskattes fortjenesten for personer som personlig indkomst. Fortjeneste ved overdragelse af driftsmidler og skibe samt genvundne afskrivninger på bygninger beskattes fra 1996 som personlig indkomst. Fortjeneste ved afståelse af ejendomme beskattes i øvrigt som kapitalindkomst. Fortjeneste ved afståelse af goodwill og andre immaterielle aktiver beskattes som personlig indkomst.

Fortjeneste ved afståelse af aktier beskattes forskelligt afhængigt af, hvilken type aktier der er tale om. Fortjeneste ved afståelse af næringsaktier beskattes som personlig indkomst, og der er fradrag for tab. For aktier, der ikke er næringsaktier, og som er ejet mindre end 3 år - de såkaldte korttidsaktier - beskattes fortjeneste som kapitalindkomst. Tab på korttidsaktier kan fradrages i fortjeneste på tilsvarende aktier inden for en 5-årsperiode.

Fortjeneste ved afhændelse af aktier ejet mere end 3 år beskattes forskelligt alt efter, om der er tale om børsnoterede aktier eller unoterede aktier. Fortjeneste eller tab skal som hovedregel medregnes til aktieindkomsten og dermed beskattes med 30/40%. Fra og med 1996 beskattes med 25/40%. Er der tale om børsnoterede aktier, og har den skattepligtiges samlede beholdning af disse aktier inden for de seneste 3 år ikke oversteget 103.800 kr. (1995-niveau), beskattes fortjenesten dog ikke, og tab kan ikke fradrages.

Ved overdragelse ved død samt ved gaveoverdragelse til børn og børnebørn m.fl. kan avancebeskatningen - herunder beskatningen af genvundne afskrivninger - udskydes, hvis modtageren succederer (indtræder) i overdragerens skattemæssige stilling.

Ved overdragelse af virksomheder, hvor den erhvervsdrivende har anvendt virksomhedsordningen, kan arvinger succedere i opsparingskontoen. Denne mulighed findes ikke ved overdragelse i levende live.

Mulighederne for generationsskifte er blevet væsentligt forbedret med lovændringer i december 1994 og juni 1995.

I december 1994 blev det første skridt taget til en afgørende lempelse af generationsskiftebeskatningen. Der er således bl.a. indført adgang til at beregne passivposter ved gaveafgiftsberegningen ved generationsskifter i levende live. Herved kan der - som ved generationsskifte ved død - kompenseres for den latente skattebyrde, der overtages på aktivet.

Med lovændringen i juni 1995 er der sket en markant lempelse af afgifterne ved arv og gave. Det hidtidige arve- og gaveafgiftssystem er endvidere erstattet af et betydeligt enklere regelsæt baseret på et boafgiftssystem.

Der betales en proportional boafgift på 15% af den del af boets værdier, der overstiger 180.000 kr., kombineret med en proportional tillægsafgift på 25% på arv, der tilfalder fjernere slægtninge eller ubeslægtede. Tillægsboafgiften beregnes efter fradrag af boafgiften, således at den effektive sats maksimalt bliver 36,25%. Den markante nedsættelse af afgiften for bl.a. arv til børn vil være af meget stor betydning for generationsskifte af erhvervsvirksomheder.

Også gaveafgiften er omlagt til en proportional afgift. Af gaver til børn betales en proportional afgift på 15% ud over 40.000 kr. årligt.

6.4 Rådgivning af iværksættere

Rådgivning af iværksættere varetages dels gennem offentlige initiativer, dels af private aktører.

De private aktører varetager en meget væsentlig del af rådgivningen over for iværksættere, idet disse har den tætteste og ofte daglige kontakt til virksomheden. Dette gælder f.eks. for virksomhedens revisor, som vejleder virksomheden om bl.a. de førnævnte administrative og skattemæssige krav og opgaver, der påhviler virksomheden.

Udover revisorer er advokater, virksomhedsrådgivere og andre specialister vigtige aktører for iværksætteren, idet denne kan henvende sig til en rådgiver, der har ekspertviden inden for det afgrænsede

område, hvor iværksætteren har behov for rådgivning, vejledning eller sparring. Private rådgivere vil endvidere, i det omfang de følger virksomheden på tæt hold og i detaljer, kunne påpege u hensigtsmæssigheder i virksomhedsdriften, finansielle trusler og muligheder for udvikling af virksomheden.

Udover denne type private rådgivere eksisterer der på det private marked en bred vifte af kursus- og uddannelsestilbud, som iværksætteren kan udnytte til at forbedre sine kompetencer både forud for og efter virksomhedsetableringen.

De offentlige initiativer udgør den anden del af rådgivningen over for iværksættere. De offentlige rådgivningsinitiativer over for iværksættere i de private byerhverv samler sig i to hovedgrupper - en statslig indsats samt en indsats på regionalt niveau.

Den offentlige rådgivning til alle iværksættere

Den nuværende statslige indsats i forbindelse med rådgivning og information til iværksættere omfatter som udgangspunkt alle, der har planer om at starte egen virksomhed, uanset hvilken form for virksomhed, branche eller produkt der er tale om.

Som hovedregel skal der være tale om en ny virksomhed og ikke overtagelse af en allerede eksisterende virksomhed. Desuden skal virksomheden være iværksætterens hovedbeskæftigelse.

Indgangen til denne rådgivning er et net bestående af ca. 120 etableringsvejledere fordelt over hele landet. Etableringsvejlederne, der er udpeget af Erhvervsfremme Styrelsen, varetager den indledende rådgivning af iværksætterne. Hver iværksætter har adgang til 5-6 timers gratis samtale og rådgivning hos etableringsvejlederen, der i første omgang vurderer projektet og hjælper med udarbejdelse af en forretningsplan.

Hvis forretningsplanen efterfølgende godkendes af Erhvervsfremme Styrelsen, får iværksætteren et såkaldt iværksætterklippekort, der giver adgang til yderligere kompetencegivende rådgivning og uddannelse for op til 27.000 kr. - dog således at iværksætteren selv betaler 30% af udgiften. Klippekortet kan anvendes til køb af alle typer rådgivning og uddannelse, der øger iværksætterens kompetencer, f.eks. økonomistyring, salg, markedsføring, markeds- og pro-

duktundersøgelser, ledelse, personalespørgsmål m.v. Klippekortet kan ikke anvendes til rådgivning i forbindelse med virksomhedens almindelige drift, f.eks. bogføring, almindeligt salgsarbejde, bestyrelses-honorarer m.v.

Med en godkendt forretningsplan kan iværksætteren endvidere ansøge om etableringsydelse, hvis ledighedskravet er opfyldt (se afsnit 6.5).

En evaluering af klippekortet fra maj 1995 viser, at ordningen i overvejende grad har fungeret efter hensigten, men at der dog samtidig er områder, hvor der er behov for justeringer. Iværksætterklippe-kortet er i vid udstrækning blevet brugt af sin målgruppe. Der er i perioden fra januar 1994 til februar 1995 udstedt ca. 11.000 klippekort. På indeværende tidspunkt har selve brugen af klippekortet dog været relativt begrænset, men samtidig er de iværksættere, der har anvendt klippekortet, af den overbevisning, at klippekortet har haft mærkbar betydning for deres virksomhed.

Omfanget og grundigheden af etableringsvejledningen har varieret relativt meget og desuden opleves afgrænsningen af hvilke ydelser, der gives tilskud til inden for rammerne af klippekortet, som uklare. Dette kan enten skabe barrierer for anvendelsen af klippekortet eller føre til utilsigtet anvendelse.

Erhvervsfremme Styrelsen har desuden ladet udarbejde en såkaldt "Iværksætterguide". Guiden orienterer om de love og regler samt tilskuds- og rådgivningsmuligheder, der eksisterer for iværksættere.

Tilbud til innovative iværksættere

De innovative iværksættere er den gruppe af iværksættere, der er nyskabende og fornyende. Iværksætterens forretningside skal derfor være teknisk eller markeds-mæssig helt ny. Dette krav skal opfattes bredt, således at det enten omfatter selve produktet, produktionsmetoden, planlægningen, forhandling eller markedsføring. Der kan også være tale om en væsentlig forretningsmæssig udvikling i en mindre eksisterende virksomhed. I 1995 er der i alt afsat 49,5 mio. kr. til indsatsen over for innovative iværksættere. Fra denne pulje er afsat tre rammer på henholdsvis 6,2 mio. kr., 7,0 mio. kr. og 36,3 mio. kr. til aktiviteterne: *Rådgivning til start af innovativ virksomhed, stipendier til iværksættere og tilskud til bearbejdning af nye*

produktidéer.

Indsatsen over for innovative iværksættere varetages af DTI Innovation. Tilbuddene er opdelt i en basisdel og en overbygningsdel. Til basisdelen er afsat 6,5 mio. kr., til overbygningsdelen 43 mio. kr.

Basisdelen består af en indledende vejledning og vurdering af projektet. Omfanget og indholdet af rådgivningen vurderes individuelt i forhold til det enkelte projekts perspektivrigthed. Der ydes tilskud (100%) med op til ca. 20.000 kr. pr. projekt til projektvurdering og opstilling af en handlingsplan for virksomheden. Rådgivningen er som regel mere kompleks og dybtgående end det, der gælder for Klippekortordningen.

Overbygningsdelen til innovative iværksættere består af et eller flere af følgende tre elementer: *Rådgivning til start af innovativ virksomhed, stipendier til iværksættere og tilskud til bearbejdning af nye produktidéer.*

Rådgivning til start af innovativ virksomhed

Der tilbydes rådgivning til start eller videreudvikling af en innovativ virksomhed baseret på en højteknologisk produktidé, en ny produktionsmetode, eller en ny serviceydelse. Rådgivningen medvirker til, at der tilvejebringes det nødvendige beslutningsgrundlag for start af innovative virksomheder, og at den forretningsmæssige udvikling, vækst og internationalisering sker på et optimalt konkurrencegrundlag. Rådgivningstilbuddet er et centralt element i den styrkede integration af delelementerne for innovative iværksættere, som blev iværksat i 1995, idet rådgivningen ofte indgår i en forberedelse af projekterne til støtte fra stipendieordningen og tilskud til bearbejdning af nye produktidéer.

Der ydes 70% tilskud inden for en ramme på 180.000 kr. til udmøntning af handlingsplanen, herunder udvikling og dokumentation af forretningsidéens bæredygtighed. I 1995 er der afsat 2,7 mio. kr. til rådgivning under denne aktivitet. I 1994 benyttede ca. 300 iværksættere sig af tilbuddet om rådgivning i gratisfasen og omkring halvdelen af disse ønskede at gøre brug af rådgivningen med 70% tilskud.

Der er ikke foretaget en evaluering af aktiviteten, der først er startet primo 1994. Derimod foreligger der en analyse af forgængerne, den

såkaldte etableringsordning, der var i kraft fra 1983-93. Analysen har fokuseret på de mere innovative iværksættere blandt etableringsordningens målgruppe, der var fremstillingsvirksomhed i bred forstand, og den indikerer bl.a., at der er stor sandsynlighed for, at man tidligt i et iværksætterforløb kan udpege de succesfulde iværksættere. Følgende er karakteristisk for de innovative iværksættere: 1993-tal for fremstillingsvirksomheder etableret i 1991 viser, at de innovative virksomheder i gennemsnit har 4,8 ansatte mod 3,5 i almindelige fremstillingsvirksomheder, at de innovative virksomheders gennemsnitlige omsætning er på 3,3 mio. kr. mod 2,4 mio. kr. for fremstillingsvirksomheder generelt, og at 44% af de innovative virksomheder har eksport mod 35% af nye fremstillingsvirksomheder i øvrigt. Et element, der især fremhæves i analysen, er, at den innovative iværksætter oplever den løbende sparring i udviklingen af forretningsidéen som et afgørende element i rådgivningen.

Stipendier til iværksættere

Stipendium kan søges af en eller eventuelt flere samarbejdende iværksættere¹⁰⁰, der har særligt perspektivrige idéer til egen virksomhedsetablering, og som har behov for finansiell støtte for at kunne frigøre sig helt eller delvis fra et ansættelsesforhold - eller at undlade at indtræde i et sådant. Ansøgere skal eje projekttrettighederne og være frit stillet til at udnytte disse.

Stipendium ydes i form af delvis "aflønning" af iværksætteren på maksimalt 23.000 kr. pr. måned. Den enkelte iværksætter kan få bevilget stipendium i 12 måneder, men mulighed for forlængelse op til maksimalt 24 måneder. Herudover kan stipendiet suppleres med et tilskud til materialer, faglitteratur m.v. på op til 50.000 kr. Ordningens bevillingsramme har de seneste år ligget på ca. 6 mio. kr. Erhvervsfremme Styrelsen har medio 1993 til ultimo 1994 stillet yderligere 6 mio. kr. til rådighed som ekstraordinære midler til forsøg med udvidede rammer for ordningen. I 1995 er der 6 mio. kr. til uddeling af stipendier.

Siden ordningens start i 1982 er der hvert andet år på foranledning

¹⁰⁰ *Det er muligt at tildele "dobbelstipendier" til projekter, således at to personer, der er fælles om et projekt, hver får et stipendium. Der er i alt uddelt 17 "dobbelstipendier", hvoraf 12 stipendier i 1993 havde ført til virksomhedsetablering.*

af Erhvervsfremme Styrelsens Rådgivende Iværksætterudvalg foretaget en spørgeskemabaseret analyse af ordningens administration, resultater og samfundsmæssige effekt.

Der er til og med udgangen af 1993, hvor den seneste analyse foreligger, uddelt 109 stipendier til i alt 90 højteknologiske projekter, med et samlet træk på ordningen på 28,4 mio. kr. Alene i 1994 uddeltes 31 stipendier, bl.a. som følge af en ekstraordinær satsning på 6 mio. kr. til projekter, hvortil der ikke stilles så store krav til det teknologiske niveau.

Frem til medio 1995 er der i alt uddelt 147 stipendier. Den årlige ramme for 1995 muliggør tildeling af ca. 15 stipendier.

Det fremgår af den seneste analyse (fra januar 1994, og baseret på 109 stipendier), at der er skabt i alt 43 nye højteknologiske virksomheder, således at omkring 2/3 af idéerne er kommercielt i live. En del af projekterne er solgt til andre virksomheder som licens. I de nyetablerede virksomheder er der skabt beskæftigelse udover ejeren i 30 virksomheder. Samlet er der skabt 229 arbejdspladser inkl. ejeren. Sættes gennemsnitslønnen hos disse til 250.000 kr. og skatteprocenten til 50% vil der alene i 1993 være opnået en skatteindtægt på 28,6 mio. kr. svarende til ordningens samlede udgifter i hele dens løbetid fra 1982-1993. Medregnes beskæftigelse hos underleverandører anslås effekten til i alt 486 personer. Hertil kommer beskæftigelse som følge af de projekter, der er overtaget af andre virksomheder.

28 af de 43 virksomheder oplyser omsætningstal. I gennemsnit er der en omsætning på omkring 3,2 mio. kr. 22 af virksomhederne oplyser, at de har eksport, og eksporten udgør typisk i gennemsnit omkring 60% af deres omsætning.

Tilskud til bearbejdning af nye produktidéer

Tilskud til produktudvikling kan søges af iværksættere, som ønsker at starte eller har startet en fremstillingsvirksomhed, og af mindre virksomheder, som ønsker at udvikle et produkt eller en proces, der er ny i teknologisk henseende eller ny i forhold til virksomhedens hidtidige forretningsgrundlag. Ordningen fungerer i mange tilfælde som en forøget indsats i forlængelse af stipendieordningen.

Der tilbydes medfinansiering i form af tilskud og lån på op til 50%

af udviklingsomkostningerne ved f.eks. dokumentation af produktion af produktidéen, teknisk udviklingsarbejde m.v. Tilskud ud over 500.000 kr. tilbagebetales som en procentdel af omsætningen. I 1995 er der 34,3 mio. kr. til bevilling af tilskud og lån, hvilket svarer til niveauet for de foregående år. I 1994 blev bevillingen allerede opbrugt i oktober måned.

Der er endnu ikke foretaget en evaluering af ordningen, der startede i 1990, men en sådan er netop iværksat og vil være afsluttet ultimo 1995. I perioden 1990-1994 har ca. 435 virksomheder fået bevilget tilskud med et gennemsnit på 315.000 kr. pr. projekt.

Tilbud til opfindere

Tilbuddet er rettet mod den gruppe af private opfindere eller offentligt ansatte forskere, som har en idé til et produkt, der kan udnyttes kommercielt, men som ikke selv ønsker af føre idéen ud i livet. Idéen skal være gennemtænkt, men behøver ikke at være hverken patenteret, prototypeudviklet eller markedsundersøgt. Disse opgaver ydes der hjælp til. Der er i alt afsat 9,8 mio. kr. i 1995 til indsatsen over for private opfindere og forskere.

Indsatsen administreres af Erhvervsfremme Styrelsen, idet DTI Innovation som operatør står for kontakten til målgruppen og den løbende sagsbehandling i de enkelte projekter.

Tilbuddet er opdelt i en basisdel og en overbygningsdel. Basis tilbuddet omfatter tilskud (100%) med op til 20.000 kr. pr. projekt til projektvurdering og opstilling af en handlingsplan for det videre arbejde med projektet. I alt 4 mio. kr. er afsat hertil.

På overbygningen tilbydes private opfindere og forskere hjælp i forbindelse med dokumentation og formidling af produktidéen til eksisterende virksomheder. Inden for en ramme på 180.000 kr. kan tilskud opnås i forbindelse med nyhedsvurdering, teknisk konsulentvurdering, rådgivning og sparring, finansiering af patentansøgning, prototypeudvikling, markeds-mæssig dokumentation, samt bistand ved licensforhandlinger. I alt 5,8 mio. kr. er afsat hertil.

Der er en tilbagebetalingspligt knyttet til tilskuddet, hvis bestræbelserne inden for 10 år resulterer i en aftale, der giver en løbende indtægt. 30% af de løbende indtægter skal tilbagebetales, indtil tilskuddet er tilbagebetalt (uden renter eller andre tillæg).

I perioden medio 1993 til medio 1995 har Erhvervsfremme Styrelsen gennem DTI Innovation kørt det såkaldte "Udvidet Scout" forsøgsprojekt, med en bevilling på 11 mio. kr. Herigennem er afprøvet en række modeller for kobling mellem forskning og industri, med henblik på at fremme overførsel af forskningsresultater til kommercialisering i industrien.

I 1993 gennemførtes en evaluering af produktidéstøtteordningens funktion og effekt (Pi-ordningen svarer til ovenstående tilbud til private opfindere og forskere i dag). Evalueringen, der dækker perioden 1985-92, afspejlede bl.a. det problem, at manglen på eksplícit formulerede succeskriterier kan lede til øget vægtning af kvantificerbare succesmål. Sådanne mål kunne være antal arbejdspladser skabt på basis af indgåede licenskontrakter. Ligeledes er et andet vægtigt parameter, som bør indgå i en effektvurdering, effekten af at fungere som filter for privat kreativitet og bidrage til udviklingsløft af de behandlede idéer.

Evalueringen konkluderer bl.a., at ordningen har stor opbakning blandt de 1.200-1.300 private opfindere og forskere, der årligt henvender sig til DTI Innovation, og at der er stor tilfredshed med den modtagne bistand i forbindelse med patentering og licensformidling. Til gengæld bør der bruges flere ressourcer på opfølgning i sagsforløbet, samt flere midler på at tilvejebringe markedsdokumentation og i det hele taget søge at bringe sagerne op på så højt et dokumentationsniveau som muligt inden kontakt til potentielle licenstagere.

Der er planlagt, men endnu ikke gennemført en opfølgende evaluering, hvor der på basis af klart formulerede succeskriterier skal ske en vurdering af effekten af de anbefalede tiltag omkring bedre information til målgruppen og ændret vægtning af ressourcerne, herunder øget forbrug til etablering af markedsdokumentation.

Vedrørende Erhvervsfremme Styrelsens forsøgsprojekt "Udvidet Scout" ved DTI Innovation vil vurderingsrapporten bl.a. pege på, at potentialet i form af kommercialiserbare resultater af både national og EU-finansieret forskning er til stede, at det kan lade sig gøre at bringe industri og forskning tættere sammen f.eks. gennem styret brug af seniorstuderende ved universiteterne som et net af lokale kontaktpersoner til forskningsmiljøerne (scouts), samt at der er et behov for scoutning efter eksisterende virksomheders uudnyttede spin-off idéer med henblik på overførsel til nyttiggørelse i andre

virksomheder.

Regional rådgivning af iværksættere

Kernen i det offentlige udbud af teknologisk service og rådgivning på regionalt niveau er dels de 15 TIC-centre og dels kommuners og amters rådgivningsvirksomhed.

TIC - Teknologisk Informationscenter

TIC er en selvstændig landsdækkende organisation med 15 centre - et i hvert amt og to i Nordjylland, bemandet med hver 4 til 5 konsulenter. TIC er først og fremmest et informations- og servicetilbud til mindre og mellemstore virksomheder og iværksættere med fokus på:

- Viden til virksomhederne
- Virksomhedsrådgivning
- Investering i virksomhedens udvikling
- Virksomhedens internationalisering

Information og rådgivning er tidsafgrænset og som hovedregel gratis. Den kan f.eks. omfatte behovsafdækning, problemformulering, udnyttelse af erhvervsfremmetilbud samt etablering af kontakt til specialister og mulige samarbejdspartnere.

TIC er en aktiv part i den nationale og regionale erhvervsudvikling, og varetager som beskrevet ovenfor koordination i forhold til etableringsvejlederne inden for klippekortordningen. TIC finansieres af Erhvervsfremme Styrelsen, amter og kommuner.

Foruden TIC udgør DTI's tre regionale filialer en del af den regionale erhvervsrådgivning, der kan anvendes af iværksættere. Der skal dog betales for den rådgivning, der modtages her.

Amter og kommuners aktiviteter rettet mod iværksættere

Kommuner og amter har via lov om erhvervsudviklingsaktiviteter adgang til at medvirke til etablering af servicetilbud og serviceinstitutioner, der sigter på at fremme produktudvikling og etablering og udvikling af virksomheder. Afgrænsningen af disse aktiviteter indebærer, at der ikke er adgang til at yde direkte finansiel støtte til enkeltvirksomheder.

Amternes erhvervsfremmeindsats udspringer oprindeligt af udarbejdelsen af regionsplaner med deraf følgende handlingsplaner, aktiviteter m.v. Herudover er indsatsen påvirket af, om de enkelte amter har været omfattet af støttemuligheder fra EU's strukturfonde.

I en række amter arbejdes der målrettet med iværksætterfremme. Nogle amter arbejder med koordination af kursusvirksomhed hos amtets forskellige institutioner, temamøder o.lign. I andre amter er man gået videre og afvikler fulde kursusprogrammer samt udgiver håndbøger med information, gode råd og praktiske anvisninger for mindre virksomheder og iværksættere. Nogle amter tilbyder iværksættere individuel rådgivning af forskellig art. Endelig har Århus Amt oprettet et center, hvor iværksætteren kan få vurderet sin idé, foretaget markedsundersøgelse samt med faglig assistance producere en prototype af sit produkt.

110 ud af de 14 amter er der etableret regionale erhvervsfremmeråd, der vurderer nye initiativer og medvirker til at skabe sammenhæng i amtets forskellige erhvervsfremmeaktiviteter.

De ca. 150 kommunale erhvervskontorer og ca. 135 erhvervschefer varetager forskellige former for erhvervsrettet rådgivning, kurser og service over for bl.a. iværksættere. Herudover har mange kommuner etableret nye brugervenlige tekniske forvaltninger, der giver mere direkte kundevejledning. Omfanget af kommunens udbud af erhvervsfremmetilbud varierer efter kommunens størrelse og prioriteringer. Inden for de seneste år har flere større kommuner igangsat forskellige projekter som f.eks. iværksætterhuse, der er rettet direkte mod at styrke det lokale eksistensgrundlag for iværksættere.

6.5 Finansiering af iværksættere og små virksomheder

Fremskaffelse af kapital til etablering, drift og udvikling af virksomheden er en meget væsentlig udfordring for iværksætteren, som kan have afgørende betydning for virksomhedens succes.

Et forsvarligt kapitalgrundlag er meget væsentligt for etableringen af en sund virksomhed, idet dette giver virksomheden et stabilt fundament, som kan begrænse konsekvenserne af vanskelige perioder i virksomhedens liv. Ligeledes kan egenkapitalen være afgørende, når virksomheden søger kapitaltilførsel, f.eks. i forbindelse med dens

vækst eller udvikling af et nyt produkt m.v. Kapital er i særdeleshed væsentligt for innovative virksomheder, idet disse ofte har betydelige udviklingsomkostninger, som skal afvikles før virksomheden begynder at kaste overskud af sig. Perioden, hvor iværksætteren etablerer virksomheden, vil altså oftest kræve et væsentligt kapitalindskud, ligesom iværksætteren i virksomhedens opbygningsfase må sikre sig en indkomst, som virksomheden sjældent kan yde. Endvidere vil yderligere kapital være nødvendig til investeringer i virksomhedens fortsatte udvikling.

Ved opbygning af egenkapital er iværksætteren ofte henvist til interne kilder, f.eks. egen opsparing, familiens indskud eller investering af virksomhedens løbende overskud, fordi mange iværksættervirksomheder vurderes som risikofyldte og derfor har vanskeligt ved at tiltrække ekstern kapital.

Endvidere er bankerne en meget vigtig kilde til finansiering af egenkapital, drift og udvikling. Forud for eller efter etableringen kan iværksætteren præsentere sit projekt og sit lånebehov i en bank, som vil foretage en grundig vurdering af planerne og perspektiverne på et forretningsmæssigt grundlag. Finder banken planerne levedygtige kan iværksætteren bevilges et lån, som kan finansiere opbygning af egenkapital, den løbende virksomhedsdrift og/eller investering i forbindelse med udvikling af virksomheden.

Bankfinansiering sikrer, at virksomheden og iværksætteren er blevet grundigt vurderet på forretningsmæssige vilkår. Men omvendt er pengeinstitutterne meget nøjeregnende i deres risikovurdering, hvorfor iværksættere generelt har vanskeligt ved at opnå lån i et pengeinstitut. Selv projekter med en lille grad af risiko vil sjældent kunne opnå finansiering af betydning fra pengeinstitutterne.

Der eksisterer enkelte muligheder for finansieringshjælp fra offentlige midler, som vil blive omtalt i det følgende.

Tilskud til drift af egen virksomhed

Etableringsydelsen sigter på at motivere ledige til at starte egen virksomhed. Ledige, der har fået godkendt deres forretningsplan hos en etableringsvejleder, kan ansøge deres arbejdsløshedskasse om etableringsydelse. Det forudsættes dog, at vedkommende forinden har haft mindst 5 måneders ledighed inden for de seneste 8 måneder og

forudgående har været medlem af en arbejdsløshedskasse og har opnået ret til dagpenge. Etableringsydelse udgør halvdelen af den maksimale dagpengesats for fuldtidsforsikrede svarende til 66.500 kr. pr. år (pr. 1 januar 1995). Ydelsen gives i op til 2½ år. Etableringsydelsen administreres af Arbejdsministeriet og forbruget af ordningen i 1994 har været på ca. 930 mio. kr. Der kan dog forventes et fald i forbruget fremover som følge af kravet pr. 1. januar 1994 om en godkendt forretningsplan som forudsætning for at kunne ansøge om etableringsydelse. Overgangen fra iværksætterydelse til etableringsydelsen medførte endvidere en reduktion af støtteperioden fra 3½ til 2½ år.

Endvidere har ledige, der har modtaget kontanthjælp i mere end 9 sammenhængende måneder, mulighed for at få igangsætningsydelse, såfremt de ønsker at starte egen virksomhed eller at træde ind i en eksisterende virksomhed. Ydelsen, der kan fås i op til 2½ år som en fast månedlig ydelse, udgør halvdelen af den seneste udbetalte kontanthjælp. Personer, der har modtaget kontanthjælp i mindre end 9 måneder, men mere end 3 måneder, kan i særlige tilfælde bevilges igangsætningsydelse. Der kræves dokumentation for start af egen virksomhed, f.eks. i form af momsregistrering. Kravet til yderligere dokumentation varierer fra kommune til kommune, men almindeligvis kræves endvidere et budget for den påtænkte virksomhed. Ordningen administreres af kommunerne for Socialministeriet. Den samlede offentlige udgift til ordningen i 1995 skønnes at være på 60,3 mio. kr. Den kommunale udgift refunderes af staten med 50%. Den statslige udgift skønnes at udgøre 30,2 mio. kr. i 1995.

Herudover giver HjemmeService-ordningen virksomheder, der udfører husholdningsarbejder for private, et tilskud på op til 85 kr. pr. times udført arbejde. Tilskuddet fratrækkes forbrugerens regning, men virker som et drifttilskud til virksomheden, således at virksomheden kan reducere den timepris, forbrugeren betaler, hvorved den er konkurrencedygtig over for sort arbejde og gør-det-selv-arbejde.

Projektkapital

Erhvervsministeriet støtter finansieringen af udviklingsaktiviteter i virksomhederne gennem VækstFonden og de statsgaranterede udviklingsselskaber.

VækstFonden, der blev etableret i 1992, kan yde medfinansiering til

perspektivrige og risikobetonede udviklingsprojekter, som ikke kunne forventes gennemført uden fondens medvirken, eller som vil blive væsentligt fremskyndet som følge af fondens medfinansiering.

Fonden kan yde medfinansiering til projekter inden for forskning og udvikling, markedsudvikling og kompetenceudvikling.

Medfinansieringen til markedsudvikling og forskning og udvikling ydes som lån på niveau svarende til markedsrenten. Lånene tilbagebetales i tilfælde af kommerciel succes. Støtten til virksomhederne består i, at der ikke tages betaling for den statslige risikodækning.

Den ændring af loven om Vækstfonden, som Folketinget vedtog i juni 1995, betyder, at fonden nu også kan yde medfinansiering til kompetenceudvikling. Medfinansieringen ydes som lån, der er rente- og afdragsfrie i projektperioden, dog maksimalt i 2 år.

Det finansielle grundlag for VækstFonden er afkastet af grundkapitalen på 2 mia. kr., og tilbagebetalingen på de ydede lån. Fonden kan under de nuværende renteforhold anvende omkring 250 mio. kr. årligt til medfinansiering af risikobetonede udviklingsprojekter.

Udviklingsselskaber er et tilbud til investorer, der vil investere i perspektivrige udviklingsprojekter i mindre virksomheder. Investorer, der danner et udviklingsselskab, bidrager med egenkapital, rådgivning og ekspertise, og øger dermed chancerne for, at udviklingsprojekter lykkes, og at investeringerne giver et positivt afkast.

Garantien træder i kraft, hvis udviklingsselskaberne taber på deres investeringer, og dækker 50% af tabet. Der udbetales ikke garantibeløb de første 3 år, og efter 8 år nedskrives garantiprocenten, som ophører helt efter 12 år.

Virksomhederne må ikke have over 250 ansatte og en nettoomsætning på over 150 mio. kr. eller en balance på over 75 mio. kr.

Kapital til innovative projekter

De særlige muligheder, der eksisterer for kapital til innovative projekter og iværksættere, herunder stipendieordningen og tilskud til bearbejdning af nye produktidéer-ordningen er omtalt i afsnittet om *tilbud til innovative iværksættere*.

6.6 Uddannelse og undervisning af iværksættere

Med lov om åben uddannelse fra 1994 kan alle uddannelsesinstitutioner under Undervisningsministeriet, der er godkendt til at udbyde erhvervsrettet uddannelse, AMU-centre samt social- og sundhedsskoler frit udbyde alle de uddannelser, som institutionerne i forvejen er godkendt til at udbyde, som åben uddannelse, herunder også iværksætterundervisning og kurser for iværksættere.

Hovedprincippet i åben uddannelse er, at beskæftigede og ledige voksne efter ønske og behov kan vende tilbage til uddannelsessystemet for at ajourføre allerede erhvervede kvalifikationer eller videreuddanne sig til et højere fagligt niveau. Uddannelsesaktiviteterne kan omfatte deltidsuddannelser, heltidsuddannelser, enkeltfag, korte kurser af 1 til 8 ugers varighed samt særligt tilrettelagte uddannelsesforløb af op til 1 års varighed sammensat af førnævnte uddannelsesaktiviteter. De særligt tilrettelagte uddannelsesforløb er det afgørende nye i loven om åben uddannelse. Uddannelsesaktiviteterne finansieres gennem statstilskud og deltagerbetaling. Afdekning af erhvervslivets og forskellige brugergrupperes behov varetages af de lokale uddannelsesinstitutioner. I 1992 modtog ca. 62.000 personer åben uddannelse, hvilket svarer til ca. 4% af arbejdsstyrken.

På erhvervsskoleområdet findes et særligt udviklet iværksætterkursus "Etablering og drift af egen virksomhed", der udbydes på 10 tekniske skoler, således at der er en rimelig geografisk dækning. Kurset består af 2 moduler af henholdsvis 8 og 4 ugers varighed, og tilrettelægges som åben uddannelse, det vil sige med offentligt tilskud og at kurset kan tilrettelægges på deltid.

Der er endvidere oprettet iværksættercentre ved bl.a. Handelshøjskolen i København og ved Danmarks Tekniske Universitet, som begge gennemfører kurser for ny-dimissionerede.

Derudover findes Lærestalernes Fælles Projektleder- og Innovationskursus, der er rettet mod andendels- og specialestuderende ved alle højere uddannelsesinstitutioner. Kurset kan også udbydes som et kursustilbud til ny-dimissionerede.

Endelig har Erhvervsfremme Styrelsen i 1994 gennem DTI Innova-

tion udviklet et nyt iværksætterkursus for kandidater fra højere læreanstalter. Deltagerne arbejder med udvikling af forretningsidéer, de personlige egenskaber, der kræves af en iværksætter samt det konkrete virksomhedsprojekt. Første forsøgskursus blev afholdt i august 1994, og der er siden afholdt yderligere 4 kurser. I alt 7 kurser forventes afholdt i 1995, og et tilsvarende antal er planlagt i 1996. Kurset udbydes nu til afholdelse i samarbejde med interesserede læreanstalter, forskerparker m.fl.

Kapitel 7

Iværksætterforhold i udlandet

7.1 Indledning

I det foregående kapitel er vilkårene for iværksættere i Danmark blevet beskrevet. I dette kapitel vil forholdene for iværksættere i udvalgte lande/områder blive analyseret med henblik på at vurdere, hvorvidt der er initiativer eller erfaringer, der med fordel også kan anvendes i Danmark.

De udvalgte lande/områder er Italien/Lombardiet (afsnit 7.2), Storbritannien (afsnit 7.3), Tyskland/Baden-Württemberg (afsnit 7.4), Holland (afsnit 7.5) og Sverige (afsnit 7.6). Det er alle lande indenfor EU, som i større eller mindre udstrækning minder om Danmark, og derfor må formodes at stå over for nogle af de samme samfundsmæssige, økonomiske og uddannelsesmæssige spørgsmål i relation til iværksættere.

Analysen af iværksætterforholdene i de enkelte lande indeholder en beskrivelse af hvilke aktører, der er på området, og hvorledes erhvervsfremmen er organiseret i det pågældende land. Desuden belyses de forskellige støtteordninger, finansielle muligheder samt skattemæssige og administrative forhold for iværksættere i de enkelte områder. Endelig foretages der en vurdering af de uddannelsesmæssige initiativer og den overordnede iværksætterkultur det pågældende sted.

Beskrivelsen af de enkelte lande, som er et sammendrag af rapporterne for hvert land, der findes i bilagene, er foretaget af udvalgssekretariatet på grundlag af besøg i landene og møder med udvalgte aktører på iværksætterområdet¹⁰¹.

De udenlandske erfaringer og initiativer, som er beskrevet i dette kapitel, vil blive brugt i kapitel 8 som inspiration til hvilke initiativ-

¹⁰¹ *Da udvalgs sekretariatet ikke nødvendigvis har talt med alle aktører, og da alle ønskede oplysninger ikke nødvendigvis har været tilgængelige, kan der forekomme unøjagtigheder og mangler i landebeskrivelserne, ligesom der i nogle tilfælde forekommer vurderinger, som er foretaget af udvalgssekretariatet på grundlag af de indsamlede indtryk.*

ver, der kan igangsættes over for iværksættere i Danmark.

7.2 Iværksætterforhold i Lombardiet

Lombardiet, der er en af de 20 regioner i Italien, er det mest industrialiserede og mest velhavende område i Italien. Regionens areal er noget mindre end Danmark og har ca. 8,5 mio. indbyggere.

Der eksisterer officielt omkring 640.000 virksomheder i Lombardiet. I de seneste år har der været en svag nedgang i antallet af virksomheder på grund af lavkonjunktoren, idet antallet af virksomhedslukninger har oversteget antallet af nyetableringer, som er omkring 40-45.000 hvert år. Disse tal er ikke sammenlignelige med danske opgørelser over antallet af iværksættere.

Totalt set befinder kun 18% af alle italienske virksomheder sig i Lombardiet, men alene Milano-området huser 40% af alle Italiens hi-tech-virksomheder.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Lombardiet

Erhvervsfremmen overfor iværksættere i Italien styres decentralt i de enkelte regioner. Til gengæld tilstræbes en central styring i de enkelte regioner. I Lombardiet styres erhvervsfremmen af Handelskammeret, der arbejder tæt sammen med brancheorganisationer, organisationer i de enkelte provinser og den regionale bank, "Fin ombardia", som administrerer visse af støtteordningerne.

Udgangspunktet for erhvervsfremmesystemet er iværksætternes udviklingsmæssige stade:

Indledende information

Alle virksomheder har mulighed for at få besvaret indledende spørgsmål ved en samtale af ½-1 times varighed. Samtalen finder sted på et af de 14 "Punto Nueva Impresa" (PNI, iværksætter-punkter), som findes i hele Lombardiet, og som hver har 1-2 konsulenter ansat.

Mere specifik information om det konkrete projekt samt tests

I denne fase sker en diskussion/vurdering af de markedsmæssige forhold, finansieringsmulighederne og de administrative krav. PNI har opbygget en database med samtlige administrative krav for 4.000

forskellige virksomhedstyper. Da iværksætterens muligheder for videre at modtage billig undervisning og rådgivning er afhængig af projektets overlevelsesmuligheder, bliver der foretaget to test, dels af iværksætterens personlige egenskaber, bl.a. indstilling, kompetence, stressniveau og lederegenskaber, dels af virksomhedens risikoelementer.

Kurser og rådgivning i forbindelse med udarbejdelse af forretningsplan

På baggrund af en vurdering af, hvorvidt iværksætteren er tilstrækkeligt kvalificeret og af om projektet er realistisk, bliver iværksætteren tilbudt et 1-dags PNI-kursus til reduceret takst vedrørende etablering.

Kurser og rådgivning i forbindelse med etablering

Handelskammeret udbyder en række kurser, dels generelle iværksætterkurser indeholdende rådgivning og dels specifikke iværksætterkurser for henholdsvis kvinder, unge arbejdsløse og arbejdsløse virksomhedsledere. For de generelle kurser (og rådgivning) betaler iværksætteren 30% af omkostningerne, mens de specifikke kurser er gratis (finansieres af Handelskammeret og EU's sociale fond).

Alle kurser er opbygget i tre moduler: 1) teori, 2) iværksætterens egen anvendelse af teorien på eget projekt og 3) operationalisering, dvs. praktisk anvendelse med personlig rådgivning.

Derudover eksisterer en række andre ordninger, hvor grupper af iværksættere, f.eks. unge iværksættere eller små virksomheder, kan få tilskud eller lån til etablerings- og anlægsudgifter samt juridisk, finansiel og markeds-mæssig rådgivning.

Kurser, rådgivning og specielle tilbud for nye virksomheder (1-4 år)

Udover rådgivnings- og kursusaktiviteter findes også i denne fase en række støtteordninger, bl.a. lavt forrentede lån til nye og små virksomheder.

Højteknologiske virksomheder kan leje sig ind i et væksthush, hvor de til reduceret takst kan trække på bygningsfaciliteter og få administrativ assistance og rådgivning i en periode på 2-3 år. Denne type iværksættere er normalt højtuddannede "udbryderkonger", der opnår høje vækstrater og har en høj overlevelsesgrad. De væsentligste

fordele for virksomheder er, udover den reducerede husleje, samspillet med andre iværksættere i samme situation, dannelsen af netværk og den markedsorientering, som konsulenterne i huset tvinger iværksætterne over i.

Finansieringsmuligheder

Finansieringsvilkårene er dårlige for italienske iværksættere. Banker yder ikke lån uden 100% garanti og er således meget lidt risikovillige, ligesom der stort set intet venture-marked eksisterer i Italien. Den enkelte iværksætter er derfor meget afhængig af den garanti vedkommende selv kan stille, eller den garanti iværksætterens personlige netværk måtte være interesseret i at stille. Også for eksisterende virksomheder er finansieringen et stort problem. Dette skyldes bl.a., at tilbagebetalingsbetingelser på 3-4 måneder er normale.

Skatteforhold

Ifølge Handelskammeret er det sjældent, at de små virksomheder betaler skat. For større virksomheder og internationale virksomheder derimod hører selskabsskatten til blandt de højeste i Europa, ligesom mange af de fradrag, som er normale andre steder i Europa, er stærkt begrænsede i Italien.

De sociale bidrag er høje i Italien, dog begunstiges mindre virksomheder med under 6 ansatte ved at skulle betale lavere sociale bidrag.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

Der findes ingen lempelser af offentlige reguleringer og krav for iværksættere i Italien. Italien har et stort antal love og de mange forskellige instanser fungerer bureaukratisk. Dette gør det besværligt og tidskrævende for nye virksomheder at etablere sig. Sammen med finansieringen er de administrative barrierer ved etablering af virksomhed, de største barrierer for iværksættere i Italien.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Start af egen virksomhed bliver ifølge de instanser og organisationer, der har været kontakt med, stort set ikke behandlet i undervisningen.

Vurdering af iværksætterkulturen i området

Selvstændighedskulturen i Lombardiet er stærk. For hver tredje lønmodtager er der én selvstændig. Da det stadig er normalt, at virksomhederne går i arv fra far til søn, vedligeholdes det store antal selvstændige. Der er øjensynlig stor prestige i at være selvstændig. En anden forklaring på det høje antal selvstændige og det store antal virksomheder er, at virksomheder i vækst typisk etablerer flere små virksomheder fremfor én stor. Ofte er de små virksomheder i afsætningskæden ejermæssigt knyttet tæt sammen. Dette betyder en bedre udnyttelse af kunders og leverandørers erfaringer, større tillid til samarbejdspartnere og en bedre mulighed for udvikling af nye produkter og idéer.

Samlet vurdering af erhvervsfremmen for iværksættere i Lombardiet

Totalt set virker erhvervsfremmen for iværksættere i Lombardiet som et logisk, sammenhængende og øjensynligt effektivt system.

Der er et begrænset antal støttemuligheder og én stærk central operatør styrer aktiviteterne. Set med iværksætterens øjne virker systemet særdeles overskueligt og anvendeligt.

Sammenlignes forholdene i Lombardiet med Danmark vurderes det, at

- de administrative krav er betydeligt mere omfattende,
- finansieringsmulighederne er dårligere,
- den uddannelsesmæssige påvirkning og orientering, som italienerne får, er på samme (lave) niveau som hos danskere,
- konjunkturerne de seneste år har været betydeligt dårligere i Italien end i Danmark.

Når Lombardiet på trods af ovenstående barrierer alligevel har en stor aktivitet på iværksætterområdet og et stort antal nyetableringer, hænger det primært sammen med den stærke tradition for selvstændighed, der eksisterer i Lombardiet, samt med prestige ved at etablere egen virksomhed.

7.3 Iværksætterforhold i Storbritannien

Ifølge data fra "Department of Trade and Industry" (DTI) etableres der i disse år omkring 450.000 virksomheder i Storbritannien hvert år. Eftersom ca. 420.000 virksomheder lukker, sker der en nettotilgang på ca. 30.000 virksomheder årligt til den nuværende bestand på ca. 3,5 mio. virksomheder.

Den britiske regering forventer, at væksten i det private erhvervsliv vil ske inden for de små og mellemstore virksomheder (SMV) med fra 10 til 200 ansatte, hvilket har haft den konsekvens, at denne virksomhedsgruppe er blevet højt prioriteret i de seneste års erhvervspolitiske initiativer. De britiske programmer og initiativer er i dag primært rettet mod de innovative og vækstorienterede iværksættere, som kun udgør omkring 5% af samtlige iværksættere.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Storbritannien

Den vigtigste satsning fra DTI i de seneste år har været etableringen af 200 "Business Links", hvoraf omkring 100 er åbnet. Udover den store økonomisk satsning ved etablering af nettet, er der også tale om en radikal nyorientering mod en stærk decentralisering af erhvervsfremmemidlernes anvendelse.

Med Business Link søger man på lokalt plan at samordne erhvervspolitikken og den teknologiske service gennem et samarbejde mellem de mange aktører inden for virksomhedsrådgivning og erhvervspolitik. Aktørerne omfatter bl.a. TEC (svarende til de danske AMU-centre), de lokale amter/kommuner, de lokale handelskamre, "Local Enterprise Agencies" (LEA, svarende til danske erhvervschefer og amternes erhvervsaktiviteter), erhvervsskoler, universiteter o.a. Ingen private virksomheder deltager.

Målet med Business Links er at sikre kvaliteten i tilbuddene og at overskueliggøre informationen til virksomhederne.

De enkelte Business Links drives som et forpligtende non-profit selskab under Business Link-"varemærket" gennem en franchise-aftale. I franchiseaftalen, der dækker et geografisk afgrænset område, er der opstillet en række kvalitetskrav. Regioner, hvor aktørerne ikke formår at etablere et forpligtende samarbejde, får ikke et Business Link.

De enkelte Business Links yder ikke nøjagtig samme service. De konkrete servicetilbud er besluttet af de deltagende lokale interessenter og afspejler derfor oftest erhvervsstrukturen i det pågældende område. Visse Business Links tager betaling for deres assistance, men det er vigtigt for hele grundidéen med Business Link, at virksomheden ikke oplever, at det enkelte Business Link forsøger at sælge ydelser til virksomheden, men opleves som virksomhedens uafhængige rådgiver. På trods af, at der endnu kun er sket en lokal markedsføring af Business Link, er der allerede stor aktivitet på disse.

Finansieringsmuligheder

Alle iværksætterordninger varetages i dag af Business Link, og da DTI er gået bort fra egentlige landsdækkende ordninger, er det meget op til det enkelte Business Link at formulere lokale tiltag. Dette gælder både hvad angår indhold, til hvem man vil udbyde ydelserne samt til hvilken pris.

Indsatsen for at løse de nye og små virksomhedernes finansieringsproblemer er dels rettet mod "equity gap"-problemet (problemet med at skaffe tilstrækkelig egenkapital i nye og små virksomheder), dels mod at styrke bankers driftsfinansiering af små og nye virksomheder samt andre særlige initiativer.

Mindre og nye virksomheder med et finansieringsbehov fra £50.000-500.000 kan ikke opnå venture-finansiering, og for at lukke dette hul har DTI iværksat flere initiativer:

Venture Capital Trusts (VCT)

En ordning for virksomheder med en omsætning på mindre end £1 mio. Indskud i VCT-selskab kan fradrages skattemæssigt, ligesom udbytte og kapitalgevinster ikke beskattes, hvis investeringerne er foretaget gennem et VCT-selskab. VCT-selskaberne skal investere mindst 70% i unoterede virksomheder.

Enterprise Investment Scheme (EIS)

Programmet administreres af DTI i samarbejde med Skatteministeriet. Investeringer kan fradrages investors indkomstopgørelse på laveste niveau, pt. 20%. Endvidere åbner programmet mulighed for, at personer med både ledig kapital og ledelseserfaring kan få en mere fremtrædende rolle i etableringen og væksten af nye virksomheder,

ved at investor bliver ansat som lønnet direktør i virksomheden. En person kan investere op til £100.000 pr. år, og en virksomhed kan via EIS få tilført op til £1 mio. årligt. Investor får skattefrihed efter 5 år. Programmet er især rettet mod de nedenfor omtalte "Business Angels".

Local Investment Network Companies (LINC)

Lokale bureauer søger at sammenbringe investorer ("Business Angels") med projekter. I 1994 var der 33 succeser til en samlet værdi af ca. £4 mio. Der er således tale om en ordning med et meget begrænset omfang.

DTI's initiativer i forbindelse med bankers driftsfinansiering omfatter følgende:

Loan Guarantee Scheme (LGS)

Programmet minder om den danske InitiativKaution. Et projekt godkendes af banken, som ansøger DTI om garantistillelse. DTI udsteder en garanti på normalt 70% (men op til 85%) af det samlede lånebeløb. Der kan ydes garanterede lån på op til £250.000 pr. virksomhed. Det gennemsnitlige lån er på omkring £40.000.

Ordningen betragtes som en succes, idet DTI har en udestående balance på £250 mio. I 1994 blev der udstedt 6.200 garantitilsagn og i 1995 er 8.500 tilsagn udstedt.

Derudover findes der andre finansieringsmuligheder for iværksættere:

Prince's Youth Business Trust (PYBT)

Fonden er forbeholdt ledige og handicappede iværksættere under 29 år, som støttes med lån og tilskud i forbindelse med etablering af egen virksomhed.

Lifewire

Shell UK plc er hovedsponsor for denne ordning, der giver rådgivning og begrænset økonomisk støtte i form af en konkurrence for unge iværksættere (16-26 år).

Small Firms Merit Award for Research and Technology (SMART)

Iværksættere eller virksomheder med mindre end 50 ansatte og en årsomsætning på indtil £50 mio. kan deltage i en konkurrence, hvor

der uddeles priser for særligt innovative projekter med et stort markedspotentiale. Siden ordningens start i 1986 er 1.000 projekter blevet præmieret med i alt £66 mio.

Moms- og skatteforhold

Omsætningsgrænsen for, om en virksomhed skal momsregistreres, er høj, nemlig £47.500.

Selskabsskatten er ved selskabsindkomst:

- mindre end £350.000 - 25%
- mellem £350.000 og £1.500.000 - stigende fra 25% til 33%
- over £1.500.000 - 33%

Generelt er personskatten, aktieoverdragelsesafgifter m.v. betydeligt lavere i Storbritannien end i Danmark.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

DTI skønner, at de omkostninger, som er forårsaget af administrative byrder i Storbritannien, udgør ca. 1,5% af de samlede omkostninger. (Dette tal omfatter dog også myndighedernes omkostninger og overvurderer dermed erhvervsbelastningen).

I Storbritannien stilles der færre krav til oplysninger og indberetninger til skattemyndighederne for virksomheder med en omsætning, der er mindre end kr. 166.300.

At etablere et selskab med begrænset ansvar (Ltd.) koster omkring £100, og kapitalen kan være så lille som £1 (i Danmark skal den være på mindst 200.000 kr.). På trods af dette etableres de fleste virksomheder som personlige virksomheder, hvilket bl.a. hænger sammen med, at der er en større indberetningspligt for selskaber, og at der stilles en række yderligere krav til selskaberne.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Hidtil har der kun i ringe grad været indarbejdet start af egen virksomhed i undervisningen i folkeskolen og i gymnasiet, hvilket bl.a. skyldes en udbredt lønmodtagerkultur. På visse højere læreanstalter er der et tæt samspil mellem universiteterne og det private erhvervsliv, og forskellige fag og moduler er rettet mod etablering af egen

virksomhed.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

Efter at der i Storbritannien har været en meget lang periode med en udbredt lønmodtagerkultur, hvor det har været langt mere prestigefuldt at arbejde som "professionel", dvs. som læge, advokat, ingeniør m.v., er der nu mere prestige forbundet med at starte egen virksomhed. Det er i dag den generelle holdning, at nye virksomheder er vigtige for samfundsudviklingen.

Samlet vurdering af erhvervsfremmen for iværksættere i Storbritannien

Etableringen af Business Link-systemet vil på længere sigt blive en fordel for de nye og små virksomheder. En samordning af de offentlige tilbud og en koordineret og fleksibel indsats i forhold til de lokale virksomheder, vil være til gavn for virksomhederne. Det store antal nye virksomheder i England har gjort, at DTI i stedet for at fokusere på vækst i antallet af nye virksomheder, nu fokuserer på de relativt få vækstvirksomheders overlevelse og udvikling.

Udover Business Links har indsatsen over for de nye og små virksomheder primært koncentreret sig omkring finansieringsforhold. En række initiativer er blevet lanceret, hvoraf flere dog kun har en begrænset udbredelse.

7.4 Iværksætterforhold i Baden-Württemberg

Baden-Württemberg har et indbyggerantal på ca. 10 mio. og en arbejdsstyrke på ca. 4,8 mio., hvoraf langt den største gruppe - ca. 45% - er beskæftiget indenfor industriproduktion.

Der blev startet ca. 10.000 nye virksomheder i Baden-Württemberg i 1994, og delstatsmyndighederne skønner, at ca. 50% af de nye etablerede virksomheder lever efter 5 år.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Baden-Württemberg

Politikken over for iværksættere i Tyskland styres overvejende de-

centralt i de enkelte delstater. Indenfor delstaten er systemet centralt styret, således at programmer og love er ens for hele delstaten. Der findes enkelte programmer på forbundsstatsniveau, som retter sig mod højteknologiske iværksættere, og enkelte supplerende finansierungsordninger.

I Baden-Württemberg styres iværksætterpolitikken af "Landesgewerbeamt", som er underlagt delstatens økonomiministerium. Selve gennemførelsen af erhvervsfremmen uddelegeres i stor udstrækning til eksterne organisationer, industri- og handelskamre, håndværkskamre, private konsulentvirksomheder, "Landeskreditbank" og private banker.

Initiativerne over for iværksættere i Baden-Württemberg kan deles op på fire områder: Information, rådgivning, finansiering og særlige muligheder for teknologiske, innovative iværksættere.

Information

Med det formål at øge antallet af iværksættere samt kvaliteten af iværksætterne har Landesgewerbeamt i 1994 igangsat en mobiliseringskampagne over for potentielle iværksættere. Kampagnen går ud på at arrangere en række stort anlagte konferencer for potentielle iværksættere, hvor der informeres om vilkårene for etablering, herunder støttemuligheder, rådgivningsmuligheder, lovgivning, virksomhedsdrift, brancher m.v. Konferencerne gennemføres i samarbejde med lokalområdets borgmestre, banker samt industri- og håndværkskamre. Der deltager mellem 100 og 200 potentielle iværksættere på hver konference, og det er planlagt, at der skal gennemføres 100 konferencer i Baden-Württemberg inden udgangen af 1996, hvor kampagnen afsluttes.

Rådgivning

I Tyskland eksisterer dels Industri- og Handelskamre, dels Håndværkskamre. Alle tyske virksomheder *skal* være medlem af det af kamrene, som omfatter virksomhedens branche. Industri- og Handelskammeret har 12 kontorer fordelt over Baden-Württemberg-området, mens Håndværkskammeret har 8 kontorer. Kamrene udgør det naturlige første henvendelsessted for iværksætteren, der ønsker at starte egen virksomhed.

Kamrene gennemfører de indledende samtaler med iværksætteren, og rådgiver denne om, hvorvidt idéen er god nok til gennemførelse. Hvis det er tilfældet, hjælper kammeret iværksætteren med at udarbejde forretningsplaner, budgetter, markedsføringsplaner m.v., ligesom kammeret vejleder iværksætteren om, hvilke muligheder, der eksisterer for finansieringshjælp. Kamrene tilbyder også rådgivning, efter virksomheden er etableret.

Rådgivning på kamrene er gratis, og i princippet er der ingen begrænsning for, hvor meget rådgivning iværksætteren kan få, i praksis vil der dog ikke blive tilbudt rådgivning ud over 2-3 dage om året. Kamrenes rådgivningstilbud finansieres dels af medlemskontingenter, dels af tilskud af offentlige midler.

Kamrene anvender i størst muligt omfang deres egne konsulenter til rådgivning af iværksættere, og særligt Håndværksskammeret er i stand til at udføre en meget stor del af rådgivningen selv, bl.a. som følge af en omfattende egen-ekspertise som følge af det mesteruddannelsessystem, som Håndværksskammeret ligeledes varetager. Kamrene kan dog henvise iværksætteren til eksterne konsulenter med specialviden. Industri- og Handelskammeret gør i stor udstrækning brug af eksterne konsulenter, og særligt af konsulentvirksomheden RKW.

RKW er en selvejende virksomhed, som tilbyder rådgivning til virksomheder inden for industri og service, herunder også til iværksættere. Rådgivningen sker inden for økonomi og markedsføring.

Specielt for iværksættere tilbyder RKW et sparringsprogram. Sparringen indledes med, at RKW bedømmer projektet på baggrund af iværksætterens beskrivelse af idé, finansieringsmuligheder, mål m.v. samt et indledende interview med iværksætteren. Denne del er gratis for iværksætteren, idet den betales af offentlige midler. Finder RKW projektet egnet til gennemførelse, kan iværksætteren tildeles en sparringspartner. Partneren hjælper iværksætteren med at realisere projektet, og følger normalt processen i ca. 3 år. Iværksætteren kan få halvdelen af sparringen betalt af offentlige midler i op til 20 konsulentdage (30 dage for teknologiske iværksættere) og betaler selv resten - ca. DEM 600 pr. konsulentdag. RKW kan inddrage eksterne specialister til at løse særlige problemer i løbet af processen.

I øvrigt tilbyder universiteter, tekniske skoler, forskningsinstitutioner, "Fraunhofer Society", "Steinbeis Foundation", Inkubations-centre

m.v. ekspertise til små og mellemstore virksomheder og iværksættere.

Finansiering

Finansiering er en vigtig del af iværksætterpolitikken i Baden-Württemberg. Der eksisterer en række ordninger, der gør det muligt for iværksættere at låne penge på gunstige vilkår (lav rente, afdragsfrihed i etableringsperioden, lang løbetid).

Lånene søges gennem iværksætterens lokale bank, som foretager en almindelig kreditvurdering på grundlag af en forretningsplan. Ønsker banken at formidle lånet, videresender den sagen til Landeskreditbank (L-Bank), som beder om en udtalelse fra iværksætterens konsulent i Industri- og Handelskammeret, i Håndværksskammeret eller i RKW. På dette grundlag vurderer L-Bank om lånet kan bevilges. Er dette tilfældet, udlåner L-Bank beløbet til den lokale bank, som udlåner pengene til iværksætteren. Risikoen for lånet påhviler den lokale bank.

Som nævnt ligger risikoen for lånet hos den lokale, kommercielle bank, hvilket på den ene side er med til at sikre, at kun økonomisk sunde projekter opnår lån, mens det på den anden side betyder, at der er en betydelig barriere for bevilling af lån til iværksættere, der ikke kan stille sikkerhed, f.eks. i form af fast ejendom. Det er myndighedernes og L-Banks holdning, at de lokale banker er for tilbageholdende med at bevilge lån, hvilket de i sig selv opfatter som en hæmsko for, at flere etablerer egen virksomhed.

Unge arbejdsløse, der har modtaget dagpenge i mindst 4 uger, har mulighed for fortsat at få dagpenge på fuld sats i den nyetablerede virksomheds første halve leveår. Projektet vurderes af iværksætterens konsulent, som udtaler sig til arbejdsformidlingen. Arbejdsformidlingen tager beslutningen om, hvorvidt dagpengereetten opnås.

Særlige muligheder for teknologiske, innovative iværksættere

Teknologiske, innovative iværksættere tilbydes særlige støttemuligheder af forbundsmyndighederne. Støtten varetages af private konsulentvirksomheder. Iværksætteren får sin idé vurderet af konsulentvirksomheden, som - hvis idéen findes levedygtig - hjælper med at

søge økonomisk støtte hos forbundsmyndighederne. Opnås støtten, som dels skal finansiere etableringen af virksomheden, dels finansiere rådgivning, arbejder iværksætteren videre med konsulentvirksomheden med udgangspunkt i opfindelsen/innovationen.

Rådgivningen løber oftest gennem 3-4 år og har følgende faser: konceptudvikling, produktudvikling og markedsintroduktion. Rådgivningen er gratis for iværksætteren, men hvis virksomheden får succes betales 50% af omkostninger.

På indeværende tidspunkt omfatter programmet kun virksomheder, der etableres i de tidligere østtyske delstater.

Skatteforhold

Skatteniveauet for tyske virksomheder er generelt højere end skatteniveauet i Danmark. Selskabsskattesatsen er 57%, dog betales der kun 42% af det overskud i virksomheden, der udbetales som dividende. Herudover betaler virksomhederne også større arbejdsmarkedsbidrag end danske virksomheder.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

Der findes ingen særlige administrative lempelser for iværksættere i Tyskland. Myndighederne vurderer ikke, at de administrative byrder har nævneværdig betydning for iværksætterne. Visse virksomhedsrådgivere mener dog, at omfanget af administrative byrder er betydeligt, og at de udgør en vis barriere for iværksætteren.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Start af egen virksomhed bliver ikke taget op systematisk i undervisningssystemet. På håndværksskolerne er virksomhedsetablering dog et element i de obligatoriske mesteruddannelser.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

Der eksisterer ikke en egentlig iværksætterkultur i Tyskland. Bortset fra håndværksfagene, er der ikke tradition for at nedsætte sig som selvstændig. Iværksætterens familie og øvrige omgivelser vil ofte være skeptiske over for projektet, fordi de frygter usikkerheden, bl.a. i form af indtægtsnedgang. Tyskerne foretrækker generelt trygheden

ved en fast lønansættelse. I de tidligere østtyske delstater tyder det på, at ønsket om at blive selvstændig er større end i det gamle Vest-tyskland.

Samlet vurdering af erhvervsfremmen for iværksættere i Baden-Wurttemberg

Iværksætterpolitikken i Baden-Wurttemberg retter sig primært mod at tilvejebringe kapital og rådgivning til kvalificerede iværksættere. Kvaliteten af iværksætterne vurderes dels af de involverede rådgivere, dels af de kommercielle banker.

Kapitaltilvejebringelse har form af lån på gunstige vilkår, som formidles af kommercielle banker, der anlægger en forretningsmæssig vurdering på låneformidlingen. Rådgivningen til iværksætterne varetages hovedsageligt decentralt af branchekamre samt af private konsulentvirksomheder. Ordningerne finansieres primært af delstaten og i mindre grad af forbundsmidler. Baden-Wurttemberg tilbyder ikke egentlig iværksætterundervisning i skolesystemet, ligesom indbyggerne typisk ikke er i besiddelse af en egentlig iværksætterånd. Delstatsregeringen forsøger på trods af dette at animere de potentielle iværksættere til at etablere sig ved at gennemføre en massiv lokal informationskampagne om de muligheder, der eksisterer for iværksættere.

7.5 Iværksætterforhold i Holland

Holland har et indbyggertal på 15 mio. og en arbejdsstyrke på 6,4 mio. (1993). De helt små virksomheder udgør omkring 90% af de i alt 360.000 registrerede virksomheder i Holland og beskæftiger omkring 30% af de i alt 3,4 mio. ansatte. Som følge af et betydeligt antal meget store virksomheder er den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse forholdsvis høj, nemlig 8,4 ansatte pr. virksomhed. Samlet set beskæftiger området handel, hotel, restauration m.v. den største del af arbejdsstyrken - omkring 38%.

Etableringsraten i Holland ligger på omkring 4,5% af det totale antal virksomheder. Inden for de seneste år er særlig forretningservice vokset i forhold til de andre erhvervsektorer. For alle brancher ligger overlevelsesheden efter 4½ år på 60%.

Hovedfokus i den erhvervspolitiske indsats ligger på en forbedring

af virksomhedernes generelle rammebetingelser, herunder større vægt på forsknings- og udviklingssamarbejde mellem virksomhederne samt forenkling af de administrative regler og krav til virksomhederne.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Holland

Generelt fokuseres der forholdsvis snævert på udviklingen af de højteknologiske virksomheder herunder "spin-off"¹ fra eksisterende højteknologiske virksomheder. Det betyder, at der ikke eksisterer et nationalt erhvervsfremmesystem, der specifikt retter sig mod start af ny virksomhed.

Økonomiministeriet har det overordnede ansvar i forhold til iværksættere og små og mellemstore virksomheder (SMV). Økonomiministeriet administrerer primært de finansielle tilbud til iværksættere og SMV i form af kreditgarantier samt ventureselskabsgarantier. Under Økonomiministeriet er der i 1994 oprettet "SENER", der fungerer som udførende styrelse for Økonomiministeriet og andre ministerier i teknologiorienterede programmer rettet mod SMV.

På regionalt niveau spiller Økonomiministeriet ligeledes en rolle gennem finansiering af bl.a. 18 innovationscentre og 5 regionale udviklingsselskaber.

Rådgivning og information

Den indledende rådgivning og information til den brede kreds af iværksættere foretages af de regionale handelskamre. Sammenlignet med andre lande administrerer handelskamrene i Holland en omfattende række af opgaver som f.eks. erhvervsregistrering, autorisationer/tilladelser, lukkelov, regnskabsindberetning m.v. Handelskamrene fungerer således som relativt selvstændige enheder placeret mellem de centrale statslige myndigheder og erhvervslivet. De repræsenterer det samlede erhvervsliv, men brancheorganisationer, iværksætterforeninger og arbejdsgiverforeninger udgør dog vigtige interessenter.

Et netværk af 18 innovationscentre er siden 1988 blevet oprettet i Holland. Beliggenheden svarer til handelskamrenes distrikter. Innovationscentrene arbejder primært med teknologioverførsel og har derfor en vigtig funktion som bindeled mellem de små virksomheder og vidensleverandører (universiteter, forskningsinstitutioner, andre store virksomheder m.v.). Den service, der stilles til rådighed, er

primært rådgivning i form af kortere konsultationer (maksimalt 2 dage).

Finansiering

Finansiering af iværksættere og SMV varetages primært af de private banker og ventureselskaber i samarbejde med staten.

For at øge risikovilligheden hos de private banker er der fra 1994 oprettet en statslig kreditgaranti for iværksættere og SMV. Garantien fungerer gennem de private banker, og det er bankens vurdering af projektet og dets fremtidige muligheder, der er afgørende for, at der kan bevilges en statslig medgaranti for den del af lånet, iværksætteren eller virksomheden ikke selv kan stille sikkerhed for. For at sikre, at banken foretager en markeds-mæssig vurdering af projektet, skal banken samtidig udstede en kredit af samme størrelse - dog kun 50% ved iværksætterlån - som det beløb staten stiller sikkerhed for. I 1994 har 1.048 iværksættere fået garantier på gennemsnitlig 400.000 kr. pr. iværksætter.

Siden 1983 og frem til ultimo 1995 har staten garanteret 50% af de 101 ventureselskabers godkendte investeringer. Garantien løber over de første fem år og falder herefter 10% pr. år. Under ordningen er der i alt garanteret for 3,1 mia. kr. til i alt 855 virksomheder. Staten har i alt haft et tab på ca. 500 mio. kr. (til 1993).

Regeringen er for øjeblikket i gang med at revurdere indsatsen med henblik på at lancere nye initiativer, der dækker visse uopfyldte finansieringsbehov. Det undersøges bl.a., hvad der kan gøres for at stimulere start af teknologisk orienterede udviklingsselskaber, der kan dække behovet for start og udvikling af højteknologiske virksomheder. Endvidere drøftes mulighederne for at indføre en "Aunt Agathy"-ordning, det vil sige mere lempelige skattemæssige vilkår for investeringer inden for familien.

Regionale finansieringsmuligheder

Fem regionale udviklingsselskaber (ROM) blev oprettet i 1970'erne af Økonomiministeriet for at afhjælpe erhvervsmæssig tilbagegang i bestemte regioner, der var ramt af minelukninger, lukning af tekstilindustri m.v. Gennem regionale fonde fik de regionale udviklingsselskaber til opgave at stimulere økonomisk vækst gennem støtte til

innovativ aktivitet ved at tiltrække udenlandske virksomheder samt ved generelt at deltage i finansiering af nye virksomheder.

Særlig forsknings- og udviklingsstøtte

Udover de generelle finansielle støtteinstrumenter, der ikke er rettet mod specifikke sektorer, eksisterer der også støtteordninger, rettet mod teknologisk forskning og udvikling i virksomhederne. Som følge af den igangværende reorganisering af erhvervsfremmeindsatsen sker der en nedprioritering af støtte til specifikke teknologiområder og en opprioritering af mere permanente strategiske samarbejder mellem højteknologiske virksomheder.

Finansiering i forbindelse med produkt- eller procesudvikling dækkes af en teknisk udviklingskredit til projektomkostningerne. Ligeledes giver dette erhvervsorienterede teknologifremmeprogram direkte støtte til forskning og udvikling i hovedsagelig SMV, men iværksættere søges også inddraget i projekterne. Herudover er der støtte til at fremme samarbejde og udvikle netværk mellem virksomheder i forbindelse med teknologiprojekter (T&U program).

Foruden de direkte virksomhedslån og -tilskud blev der i 1994 indført skattemæssig fradragsret for udgifter til forskning- og udviklingspersonale. For ansat personale betyder ordningen et fald i lønomkostninger til forskning- og udviklingspersonale på mellem 12,5 og 25%.

Teknologivurdering i forbindelse med finansiering

For at sikre en bedre projektvurdering i forbindelse med finansiering er et samarbejde mellem de førende finansielle og teknologiske aktører på markedet startet. Gennem uafhængige eksperters vurdering af projektets teknologiniveau, markedspotentiale og iværksætterens ledelseskapacitet søges der tilvejebragt et mere sikkert grundlag for finansieringen, hvorved investorernes risiko reduceres.

Højteknologiske projekter

For at gøre det muligt for ny-uddannede kandidater at arbejde med et særligt idérigt projekt og siden starte egen virksomhed er der ved "Twente Universitet" oprettet en ordning rettet mod kandidater fra højere læreanstalter og erhvervsfolk. Programmet gør det muligt for

de udvalgte kandidater/projekter at tilbringe en periode - typisk 1 år - ved universitetet, hvor der er adgang til tekniske faciliteter og eksperter i forbindelse med udvikling af projektet. Siden starten i 1984 er der etableret 132 nye virksomheder (1993), hvoraf 110 er i drift. Der er i disse virksomheder skabt 1.100 nye job.

Herudover har Twente Universitet gennemført en én-gangs-indsats med matchning af større virksomheders spin-off-idéer med potentielle iværksættere. Forsøg på matchning mellem 50 spin-off-idéer og 475 iværksættere resulterede i 30 reelle matchninger, 13 forsøg på virksomhedsetablering, hvoraf 9 nye virksomheder er i drift med i alt 35 ansatte (1993).

Disse initiativer har ført til opbygningen af et miljø for nystartede virksomheder - bl.a. et teknologisk orienteret virksomhedscenter uden for Twente Universitet.

Skatteforhold

Generelt favoriserer skattesystemet i Holland de største selskaber fremfor de små, idet skattesatsen falder med indtjeningen. For selskabsindkomst mindre end 872.000 kr. er skattesatsen 40%, mens skattesatsen for selskabsindkomster herover er 35%. Selvstændige erhvervsdrivende er dog berettiget til en skattelempe afhængigt af overskuddets størrelse. Dertil kommer, at nye virksomheder kan opnå yderligere skattenedslag i de første tre leveår.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

I forbindelse med den nuværende regerings tiltræden i 1994 blev der i 1995 nedsat et ministerielt udvalg med statsministeren som formand, der løbende skal komme med forslag til at reducere de administrative omkostninger og byrder, virksomhederne pålægges i forbindelse med at følge lovgivningen (MDW-udvalget). Hvert år gennemgår udvalget ca. 5 lovgivningsområder med det formål at vurdere den eksisterende lovgivnings effektivitet, proportionalitet, implementeringsvanskeligheder og forståelighed.

Det ministerielle udvalg assisteres af et embedsmandsudvalg, der koordinerer deregulerings- og forenklingsinitiativer og forbereder videre undersøgelser. Af de 5 lovområder, der skal gennemgås i 1995 har to områder særlig interesse for erhvervslivet, nemlig mil-

jølovgivning og arbejdsmiljølovgivning.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Start af egen virksomhed behandles i nogen grad gennem undervisningssystemet. Flere af de kontaktede instanser vurderer dog, at der kunne gøres mere i uddannelsessystemet.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

På baggrund af udsagn fra offentlige myndigheder og andre interessenter på iværksætterområdet vurderes det, at iværksætterkulturen i Holland ikke adskiller sig afgørende fra iværksætterkulturen i Danmark.

Samlet vurdering af erhvervsfremmen for iværksættere i Holland

Indsatsen over for iværksættere og små og mellemstore virksomheder i Holland er i lighed med den danske erhvervsfremmeindsats under forandring i retning af større vægt på de generelle rammebetingelser for erhvervslivet. I Holland er der dog generelt rettet flere initiativer mod forbedring af den finansielle infrastruktur i form af forskellige former for tabsgarantier. Vurdering af til hvem, der bevilges kreditter, foretages på markedsvilkår af de private banker.

Den brede gruppe af iværksættere udgør i modsætning til indsatsen i Danmark ikke en særskilt fokusgruppe for statslige initiativer. Rådgivningsområdet - herunder særlig rådgivning for iværksættere - varetages af handelskamrene, der har en vigtig rolle i den regionale erhvervsstruktur.

Den drejning af erhvervspolitikken, der for øjeblikket er i gang, betyder en forstærket indsats over for de teknologiske SMV og iværksættere, hvor kapital- og rådgivningsbehovet ofte er omfattende.

7.6 Iværksætterforhold i Sverige

Tilgangen af nyetablerede virksomheder i Sverige minder i en vis udstrækning om tilgangen i Danmark. Dog har Sverige oplevet et markant fald i antallet af nye virksomheder fra 1990 til 1992, fra ca.

25.000 til ca. 17.500. Dette betyder, at antallet af nyetablerede virksomheder registreret i Sverige i dette år stort set svarer til det, der er registreret i Danmark.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Sverige

De i alt 23 *ALMI Företagspartnere* er amtslige rådgivningscentre organiseret som selvstændige aktieselskaber, der primært beskæftiger sig med rådgivning og uddannelse til små og mellemstore virksomheder og finansiering af vækstvirksomheder. Målgruppen er virksomheder med op til 200 ansatte, herunder også nyetablerede vækstorienterede virksomheder.

Den enkelte ALMI er for 51%’s vedkommende ejet af et moderselskab og en lånefond med en egenkapital på 2,6 mia. SEK, og de resterende 49% er ejet af det lokale Landsting (Amtsråd). I ALMI’ernes bestyrelser sidder repræsentanter fra det lokale erhvervsliv og organisationer. Det er hensigten, at de enkelte ALMI’er økonomisk skal kunne hvile i sig selv.

Svenska Jobs & Society er en organisation, der skal motivere til etablering af "Nyföretagarcentre" på frivillig basis i lokalområdet. I alt er der nu blevet etableret 66 centre fordelt over hele landet. På centrene ydes udelukkende gratis rådgivning til dem, som ønsker at etablere egen virksomhed. Rådgivningen og hjælpen er i stor udstrækning tilvejebragt via et netværk, bl.a. bestående af personer fra det lokale erhvervsliv.

På Nyföretagarcentre er der normalt ansat et antal faste rådgivere samt tilknyttet frivillige rådgivere, der er mere specialiserede (revision, jura, reklame m.v.). Centrene støttes bl.a. af banker, forsikringsselskaber, kommuner, revisionsfirmaer, konsulentvirksomheder og andre private virksomheder. Støtten kan både ske ved sponsorering og gennem gratis arbejdskraft (f.eks. fra ALMI, revisorer m.v.). Staten skyder, bortset fra forbindelsen til ALMI, ingen penge i de enkelte Nyföretagarcentre.

Rådgivningen, der sædvanligvis er på 5 møder af 1 times varighed, er centreret omkring udarbejdelse af en forretningsplanen, der betragtes som "slutproduktet" af centrets bestræbelser. Der ydes ikke telefonisk rådgivning. Rådgiveren stiller iværksætteren de kritiske spørgsmål, informerer om forskellige forhold i forbindelse med

etableringen og anbefaler etablering/ikke-etablering. I årene med kraftig lavkonjunktur - 1991-93 - blev op til 60% af iværksætterne anbefalet ikke at etablere virksomheden.

Udover ovenstående aktører eksisterer der 11 *handelskamre* placeret ud over hele landet. Disse yder primært rådgivning i relation til nye og mindre virksomheders udenrigshandel.

Kommuners Næringslivssekreterar er de lokale erhvervschefer i de enkelte kommuner, som bl.a. også beskæftiger sig med rådgivning til iværksættere.

Svenska Uppfinnareföreningen har 22 rådgivere (ofte personer med fuldtidsarbejde ved siden af), som lokalt medvirker til at hjælpe opfindere med patentspørgsmål, myndighedskontakter m.v.

Nutek er en offentlig styrelse, som arbejder med udvikling af nye og små virksomheder. Nutek er bl.a. ansvarlig for de "Teknikparker", som der findes et antal af i Sverige. I Teknikparkerne assisteres med lokalefaciliteter, EU-samarbejde, søgning efter forskningsmidler m.v.

Nutek administrerer også en telefonservice - *Startlinjen* - hvor 6 rådgivere besvarer spørgsmål vedrørende etablering af egen virksomhed. Startlinjen dækker hele Sverige, og der forventes omkring 17.000 samtaler i 1995. Spørgsmålene er især relateret til finansiering (40%), generel information (ofte fremsendelse af informationsmateriale om specialområder, 26%), skat og moms (11%), administrative regler og formelle krav (10%) og selskabsform (9%). Startlinjen giver information, men yder ikke rådgivning - rådgivningsbehov henvises til den relevante myndighed/organisation. Nutek er tilsluttet "ECU-finder"-samarbejdet, hvor 8-10 europæiske lande samarbejder om en central database, hvor der kan findes såvel nationale som internationale finansieringsmuligheder til virksomheder.

Exportrådet yder rådgivning til mindre virksomheder mod betaling af et reduceret honorar gennem "eksportchef til leje-konceptet".

Sveriges Tekniska Attachéer overvåger innovation og teknisk udvikling i andre lande, og de kan engageres på konsulentbasis af små og mellemstore virksomheder.

Teknikbrostiftelser består af 7 "tekniske brobyggere", som søger at

bygge bro mellem højere læreanstalter og erhvervslivet med henblik på et øget samarbejde mellem de to parter.

Finansieringsmuligheder

Nyföretagarlån

"Nyföretagarlån" formidles af ALMI på fordelagtige vilkår til nye-tablerede virksomheder, som ikke selv kan løse finansieringsopgaven. Lånene ydes mod ringe sikkerhed, men med relativt høj rente, 1-2% over markedsrenten. Nyföretagarlånet ydes normalt på minimum 100.000 SEK og maksimalt 1 mio. SEK. Den statslige finansiering dækker op til 30% af kapitalbehovet, og iværksætteren skal selv stå for mindst 10% samt dokumentere, at en bank eller andre vil dække det resterende behov. Tilbagebetalingen sker over 15 år.

Start-eget-bidrag

Start-eget-bidraget kan ydes til personer over 20 år, som er arbejdsløse eller risikerer at blive det, og som ønsker at etablere egen virksomhed. En konsulent skal godkende forretningsplanen, og bidraget løber i 6 måneder. Bidraget anvendes løbende af et meget stort antal iværksættere, omkring 15.000.

Lån til nye eller små virksomheder ejet 100% af en eller flere kvinder

Lån på maksimalt 150.000 SEK og 50% af kapitalbehovet kan ydes til nye eller små virksomheder, der ejes af kvinder. Lånet er afdragsfrit i 2 år, og myndighederne betragter ordningen som en succes.

Lån til produkt- og markedsudvikling

ALMI yder ligeledes lån til produkt- og markedsudvikling på op til 50% af omkostningerne.

Teknikbaseret udvikling

Nutek kan yde støtte til helt unge virksomheder, der laver en form for teknisk nyskabelse. Støtten, som maksimalt kan udgøre 50% af kapitalbehovet, tilbagebetales i form af royalty for produktet.

Norrlandsfonden og andre

I de fire mindstbefolkede nordlige amter i Sverige er der gode regionale støttemuligheder for iværksættere, hvis projekter indebærer en stor risiko.

Moms- og skatteforhold

Selskabsskatten er i Sverige 28%, og procenten er stort set den samme for selskaber og personligt ejede virksomheder. Momsperioden er 2 måneder, og grænsen for, hvornår der skal ske momsregistrering, er DKK 32.000.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

Det vurderes ikke, at omfanget af offentlige reguleringer i Sverige er hæmmende for lysten til at etablere egen virksomhed. For alle virksomheder er der administrative opgaver i forbindelse med etableringen, men på baggrund af bl.a. Startlinjens erfaringer vurderes f.eks. finansieringen som et betydeligt større problem.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

På en lang række gymnasier kan eleverne vælge et fag som hedder "Ung Företagsamhet" (UF). Grupper på 5-10 elever etablerer deres egen virksomhed, som de selv skyder penge ind i, og arbejder et par timer om ugen med. De skal selv komme med forretningsidéen, bestyrelse, ledelse m.v. samt finde lokaler, aflønne sig selv (med 1 kr. i timen), markedsføre virksomheden, tage sig af administrationen m.v. Dette giver sammen med undervisningen eleverne en særdeles realistisk opfattelse af det at drive en virksomhed. I 1993 var der 517 UF-virksomheder i gang, og siden 1980 har omkring 17.000 unge mellem 15 og 19 år gennemgået uddannelsesprogrammet UF.

Faget "Egen virksomhed" er efter gymnasireformen i 1993 blevet obligatorisk fag i handelsskoler og på erhvervsorienterede uddannelser.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

Erhvervsklimaet og mulighederne for at etablere egen virksomhed vurderes i øjeblikket af myndighederne som værende gode i Sverige. Erhvervspolitikken var koncentreret om "milliard-foretagenderne", men for 5-6 år siden begyndte regeringen at prioritere de små og mellemstore virksomheder højt og signalerede, at disse var meget vigtige for samfundsudviklingen. Dette har angiveligt smittet af på iværksætterne.

Samlet vurdering af erhvervsfremmen for iværksættere i Sverige

Generelt opfattes erhvervsklimaet og klimaet for etablering af nye virksomheder i Sverige som godt af myndighederne, på trods af landets øjeblikkelige økonomiske problemer og lavkonjunktur.

Systemet er dog stadig præget af relativt mange aktører, hvor man dog gennem de 23 ALMI'er har taget initiativ til at samle udbuddet af ydelser til iværksættere. Det er med de 66 Nyföretagarcentre lykkedes at involvere lokale kommuner og private virksomheder i opgaven at rådgive iværksætterne.

Finansieringsproblemet er stadig stort for de nye virksomheder, start-eget-bidraget hjælper til den daglige drift, men de risikovillige lån, som administreres af ALMI, forudsætter en høj grad af anden fremmedfinansiering (60%).

Kapitel 8

Udvalgets overvejelser

8.1 Indledning

Iværksætterpolitikens overordnede mål er at øge incitamentet til at starte egen virksomhed, øge iværksætternes overlevelsessevne samt øge udviklings- og konkurrenceevnen på sigt hos iværksættervirksomheder. Dette sker bl.a. ved at identificere og nedbryde de uhenigtsmæssige etablerings- og udviklingsbarrierer, som iværksætteren møder.

Iværksætterne stimulerer en dynamisk erhvervsudvikling gennem vækst, fornyelse, innovation og fleksibilitet. Analysen i kapitel 2 viser, at de nye og små virksomheder bidrager væsentligt til at øge beskæftigelsen i samfundet.

Iværksætteraktiviteten i det danske samfund hæmmes af en række barrierer, jf. kapitel 3. Barrierernes omfang og art kan variere alt efter, hvilken udviklingsfase og branche iværksætteren befinder sig i. Beskrivelsen af nye virksomheder inden for de forskellige brancher i kapitel 4 viser, at meget afhænger af, inden for hvilken branche iværksætteren etablerer sin virksomhed. Derudover har det - som beskrevet i kapitel 5 - stor betydning for virksomheden, hvilken type iværksætter der etablerer den, specielt hvilke motiver, der ligger til grund for, at iværksætteren starter egen virksomhed. Samtidig vil de rammebetingelser, som iværksætteren etablerer sin virksomhed inden for, være særdeles vigtige for virksomhedens etablering og udvikling. De eksisterende vilkår for iværksættere i Danmark er beskrevet i kapitel 6.

Den begrænsede påvirkning og det manglende incitament til at starte egen virksomhed er medvirkende til, at der i Danmark er en svag selvstændighedskultur, og at det første skridt mod at blive iværksætter derfor er meget stort. I de tilfælde, hvor iværksætteren tager beslutningen om at starte egen virksomhed, dukker en ny række barrierer op i forbindelse med start- og driftsfasen af virksomheden. Det kan bl.a. være problemer med at tilvejebringe kapital, håndtering af administrative opgaver og opbygning af kompetence.

Det har været udvalgets hensigt at komme med forslag til en bred iværksætterpolitik, der kan være til gavn for alle iværksættere. Hensigten med de identificerede indsatsområder og forslag til initiativer er således generelt at forbedre vilkårene for iværksættere i Danmark. Udvalget finder dog, at der derudover er behov for at gøre en særlig indsats for de innovative iværksættere, da disse besidder et særligt potentiale med hensyn til vækst, indtjening og jobskabelse i samfundet.

I dette kapitel beskrives de indsatsområder, som udvalget har fundet bør prioriteres højest i en ny iværksætterpolitik. I kapitel 9 fremlægges forslag til udformningen og indholdet af en ny iværksætterpolitik.

Første indsatsområde: En styrket selvstændighedskultur

Det er udvalgets opfattelse, at der er behov for at styrke selvstændighedskulturen i Danmark. Der eksisterer i dag i Danmark en udbredt lønmodtagerkultur, der gør, at relativt få har lyst til at starte egen virksomhed. Årsagen til dette er bl.a., at den potentielle iværksætter ikke i tilstrækkelig grad påvirkes eller inspireres til at blive iværksætter. I opvæksten, i skolen og gennem det videre uddannelsesforløb orienteres den potentielle iværksætter hovedsagelig mod en tilværelse som lønmodtager. Den økonomiske usikkerhed ved at være iværksætter i et velfærdssamfund præget af ønsket om tryghed og det forhold, at ordet "iværksætter" i nogle sammenhænge har fået en negativ klang, bl.a. på grund af dets tilknytning til aktiveringsordninger med socialt og beskæftigelsesmæssigt sigte, medvirker til at begrænse iværksætterlysten.

Andet indsatsområde: Lettere adgang til finansiering

Et af de større problemer, når iværksætteren etablerer sin virksomhed, er ofte at skaffe kapital - såvel egenkapital som lånekapital. Innovative iværksættere har ofte et særligt stort kapitalbehov, og mangel på risikovillig kapital kan således være en væsentlig barriere for denne type iværksætter både ved udviklingen af forretningsidéen, ved selve etableringen af den innovative virksomhed og i forbindelse med en senere udvikling og vækst i virksomheden. Den manglende adgang til kapital spiller endvidere en væsentlig rolle i forbindelse med nye virksomheders lukning, idet en stor del af lukningerne skyldes, at virksomhederne er etableret på et utilstrækkeligt kapitalgrundlag.

Tredje indsatsområde: Lettelse af administrative byrder

Administrative byrder udgør en væsentlig etableringsbarriere, både hvad angår byrderne i forbindelse med selve etableringen og de byrder, der regelmæssigt vender tilbage i forbindelse med drift af virksomheden. Mange af de krav og reguleringer, som pålægges virksomhederne, er faste forstået på den måde, at deres samlede omfang ikke varierer i afgørende omfang i forhold til virksomhedens størrelse. De udgør derfor en større belastning for nye og små virksomheder, der sjældent har en størrelse, der gør det muligt at have personer/enheder, som udelukkende beskæftiger sig med at varetage de administrative opgaver. Således bruger iværksætteren ofte en stor del af den tid, der ellers kunne være brugt på virksomhedens etablering, produktion, salg og udvikling, på at varetage administrative opgaver.

Fjerde indsatsområde: Styrkelse af rådgivningsindsatsen

Der eksisterer i dag et bredt og mangfoldigt rådgivnings- og uddannelsesudbud fra statslige, amtslige, kommunale og private aktører. Tilbuddene kan dog efter udvalgets opfattelse være vanskelige at orientere sig i, hvorfor det kan være et problem for iværksætteren at finde vejen til netop den type rådgivning eller uddannelse, som vedkommende har behov for. Ligeledes er de offentlige tilbud efter udvalgets opfattelse ofte ikke tilstrækkeligt koordineret mellem de forskellige aktører, hvilket resulterer i, at iværksætteren ikke har en logisk og tilgængelig indgang til rådgivningssystemet.

Femte indsatsområde: Innovative iværksættere

Udvalget er af den opfattelse, at innovative iværksættere skal tilbydes særlig gode vækst- og udviklingsbetingelser. Tilstedeværelsen af innovative iværksættere er medvirkende til, at der opstår nye danske virksomheder, der kan konkurrere på det stadig mere vidensbaserede og konkurrenceprægede marked. Samtidig er de innovative iværksættere en væsentlig kilde til fornyelse af dansk erhvervsliv gennem udvikling af nye produkter, nye produktionsmetoder, nye serviceydelser, nye forretningskoncepter samt ikke mindst nye varige arbejdspladser. Udvalget finder, at indsatsen over for innovative iværksættere fortsat skal prioriteres højt. Innovative iværksættere står over for nogle særlige problemer, som kan afhjælpes ved at forbedre de generelle vilkår for iværksættere såvel som at målrette initiativer mod de innovative iværksætteres udviklingsbarrierer.

Skattesystemet

Udvalget har - udover de fem indsatsområder - drøftet skattesystemets betydning for lysten til at blive iværksætter samt dets betydning for mulighederne for at drive og udvikle en iværksættervirksomhed.

Det er i udvalget blevet anført, at det høje personskattetryk i Danmark kan udgøre en barriere for iværksættere, fordi skattetrykket gør det meget vanskeligt at foretage en opsparing. Denne begrænsning i den enkeltes opsparingsmuligheder kan være medvirkende til, at nogle iværksættere starter deres virksomhed på et for spinkelt kapitalgrundlag. Det betyder, at virksomhedernes egenkapital i forhold til den nødvendige arbejdskapital vil give en så lille soliditet, at virksomhederne får meget svært ved at tilvejebringe den nødvendige fremmedkapital på det eksisterende kapitalmarked. Det skal dog bemærkes, at der eksisterer en særlig etableringskontoordning, der giver gunstige vilkår i forbindelse med opsparing i form af fradrag ved indkomstopgørelser med henblik på etablering af egen virksomhed.

Det er tillige et stort problem, at nye virksomheder har store vanskeligheder med at konsolidere sig. Det betyder, at et stort antal nye virksomheder må lukke efter få år. Det er fremført i udvalget, at en af årsagerne til disse lukninger er, at der ikke er tilstrækkeligt gunstige muligheder for at forbedre egenkapitalgrundlaget via overskuddet efter beskatning. For virksomheder i selskabsform er der f.eks. ringe muligheder for enten at hensætte ubeskattet overskud til senere beskatning eller foretage ekstraordinære afskrivninger. Det har været fremført i udvalget, at en udskydelse af skattebetalingen ved enten at fremrykke afskrivninger eller foretage senere beskatning ved underskud vil kunne forbedre virksomhedernes egenkapitalgrundlag og dermed give bedre muligheder for ekspansion og vækst. Der er til dette anført i udvalget, at ovennævnte overvejelse om skatteudskydelse er af generel art, og derfor ikke alene er rettet mod nye virksomheder.

Der er endvidere givet udtryk for, at det høje personskattetryk kan betyde, at den økonomiske risiko, der er forbundet med start af egen virksomhed, ikke står mål med mulighederne for økonomisk gevinst på grund af beskatningen af det overskud, som iværksætteren trækker ud af virksomheden. Personskattetrykket kan i denne forstand medvirke til at begrænse de økonomiske incitamenten til at blive iværksætter. De nævnte forhold kan i øvrigt også gøre sig gældende for eksterne investorer i iværksættervirksomheder.

Nogle udvalgsmedlemmer har dog til dette bemærket, at det ikke alene kan være et skattemæssigt problem, at investeringsafkastet ikke står mål med risikoen. Hertil kommer, at problemet med at tilvejebringe og forrente egen- og fremmedkapital muligvis vil kunne blive mindre i den udstrækning, det er muligt for iværksættere at tilvejebringe et overbevisende idégrundlag.

Nogle udvalgsmedlemmer er af den opfattelse, at en række af de eksisterende ordninger på skatteområdet bør ændres, således at de i højere grad imødegår de barrierer for tilvejebringelse af kapital, som iværksættere står over for.

Dertil har andre af udvalgets medlemmer tilkendegivet, at problemerne i forbindelse med skattetrykket ikke bør løses ved at indføre en række særlige lempelser for iværksættere.

Der er flere grunde til, at det kan være uheldigt at indføre særregler på skatteområdet. Særregler gør for det første skattelovgivningen endnu mere kompliceret. For det andet indebærer særregler en risiko for skattetænkning, som skal imødegås med værneregler, hvilket igen komplicerer lovgivningen. For det tredje vil særregler, der medfører et provenutab, gøre det endnu sværere på længere sigt at lempe det høje skattetryk for personer. At flere etablerer egen virksomhed vil dog have en gunstig virkning på samfundsøkonomien. Endelig har det nuværende skattesystem den afgørende egenskab, at virksomhederne som udgangspunkt ikke forskelsbehandles efter alder, størrelse og omsætning. Hertil kommer, at det i en række tilfælde kan være mere målrettet at anvende tilskud fremfor skattefradrag.

Det har været fremført i udvalget, at skattereformen i 1993 har ydet et bidrag til at skabe sammenhæng og konsekvens i skattesystemet, og skattegrundlaget er blevet udvidet. Skattesystemet er blevet mere neutralt over for, om en indkomst realiseres som løn, udbytte eller avance.

8.2 Iværksætterpolitikens indsatsområder

På baggrund af de barrierer for iværksættere, som identificeres i den foreliggende analyse af iværksætterforhold i Danmark, er det udvalgets opfattelse, at de vigtigste indsatsområder inden for iværksætterpolitikken er en styrkelse af selvstændighedskulturen, lettelse af de

administrative byrder, styrkelse af rådgivningsindsatsen, lettere adgang til kapital og en særlig indsats over for de innovative iværksættere.

De fem indsatsområder vil i det følgende blive gennemgået hver for sig.

Styrkelse af selvstændighedskulturen

Der er meget, der tyder på, at unge har lyst til en tilværelse som selvstændig (jf. kapitel 3), men at forholdsvis få rent faktisk vælger at blive det. Dette misforhold kan bl.a. skyldes, at børn og unge i deres opvækst og i uddannelsessystemet ikke i særlig udstrækning gøres opmærksom på de muligheder, der eksisterer for at blive iværksætter. Det at være selvstændig opfattes sjældent som et alternativ til det at være lønmodtager. Uddannelsessystemet kan derfor spille en central rolle ikke blot med henblik på at kvalificere de unge til at blive iværksættere, men også med henblik på at motivere dem til at vælge en tilværelse som iværksætter.

Samtidig med en øget indsats over for unge bør man også rette blikket mod de mere modne aldersgrupper, som besidder en mangeårig praktisk erfaring og viden, der gør mange af dem særdeles velegnede til at blive iværksættere. De modne aldersgrupper har yderligere det fortrin, at de er kommet over stadiet med at stifte hjem m.v. og derfor langt lettere kan tillade sig at "eksperimentere" med deres tilværelse samt løbe nogle risici, hvilket en "forsørger"-status vil kunne stå i vejen for.

En positiv påvirkning af kulturen og incitamentet til at blive iværksætter kræver en langsigtet strategi og indsats. Udvalget finder ikke desto mindre, at det er særdeles vigtigt, at der igangsættes initiativer, der kan få det at starte egen virksomhed til at stå som et realistisk og positivt alternativ til det at være lønmodtager. Det er udvalgets opfattelse, at en vigtig del af en langsigtet strategi er gennem forskellige virkemidler at skabe større opmærksomhed om iværksættere og iværksætterforhold i Danmark. Dette kunne f.eks. ske via informationskampagner, prisuddelinger til særligt perspektivrige iværksættere m.v.

Endvidere vil en generel styrkelse af iværksætternes vilkår virke positivt ind på nye virksomheders overlevelsessevne og muligheder

for succes og dermed i sig selv styrke selvstændighedskulturen i Danmark.

Udenlandske erfaringer¹⁰²

Lombardiet er et eksempel på et område med en egentlig selvstændighedskultur. I de øvrige undersøgte områder er lønmodtagerkulturen stadig fremherskende. Dog er der i Sverige og Storbritannien sket en bevægelse mod en mere udbredt selvstændighedskultur i de seneste år, ligesom selvstændighedstrangen er betydelig i de tidligere østtyske delstater.

Sverige er tilsyneladende det eneste af de undersøgte lande, der sætter tidligt ind over for de unge med det formål at stimulere selvstændighedskulturen. På gymnasieniveau udbydes fag, hvor eleverne arbejder konkret med de fleste aspekter af det at etablere og drive selvstændig virksomhed. Fagene er obligatoriske på de erhvervsorienterede gymnasier og kan vælges på andre gymnasier. Konceptet er dog også kendt i Danmark: I forbindelse med valgfaget erhvervsøkonomi i de alment gymnasiale uddannelser anvendes virksomhedsspillet "European Business Game". I de erhvervsgymnasiale uddannelser benytter flere skoler sig af virksomhedsspillet Ung Virksomhed.

Erhvervspolitikken har førhen i Sverige været koncentreret om at give de helt store virksomheder gunstige vilkår. For 5-6 år siden begyndte regeringen dog at prioritere de små og mellemstore virksomheder højt, og fra regeringens side blev det understreget, at nye og små virksomheder har en stor betydning for samfundsudviklingen.

I de øvrige lande inddrages iværksætterproblematikken kun sporadisk i undervisningen, dog har Storbritannien på de højere uddannelser et tæt samarbejde mellem læresteder og det private erhvervsliv, herunder egentlig iværksætterundervisning. I Storbritannien gør man endvidere brug af privatsponsoreret rådgivning og prisuddeling med det formål at motivere unge til at starte egen virksomhed.

Det er udvalgets opfattelse, at der bør gøres en særlig indsats via

¹⁰² Om de udenlandske erfaringer fra Lombardiet, Baden-Württemberg, Storbritannien, Holland og Sverige se i øvrigt kapitel 7.

uddannelsessystemet, således at interessen for at blive selvstændig styrkes. Udvalget opfordrer i den forbindelse til, at der sættes bredt ind, således at børn og unge fra de starter i Folkeskolen til de forlader uddannelsessystemet bliver informeret om muligheden for at blive selvstændig og til stadighed kan benytte sig af tilbud, der kan kvalificere dem til et liv som selvstændig. Udvalget foreslår i den sammenhæng, at indsatsen i folkeskolen hovedsagelig bliver af informerende og oplysende karakter med vægt på det holdningsbearbejdende. I erhvervsuddannelserne, de gymnasiale uddannelser og de videregående uddannelser bør der lægges vægt på at kvalificere de interesserede unge til at etablere egen virksomhed.

Det er endvidere udvalgets opfattelse, at det er af afgørende betydning, at undervisning i at være selvstændig kobles med praktisk erfaring i form af praktik i virksomheder, opgaveløsning for virksomheder m.v. Udvalget opfordrer i den forbindelse praktikvirksomheder til at lægge særlig vægt på at oplyse de unge om forudsætninger m.v. for at drive egen virksomhed. Udvalget opfordrer ligeledes virksomhederne til at fungere som besøgssteder og til at stille gæstelærere til rådighed på alle niveauer i uddannelsessystemet. Samtidig er det væsentligt, at der findes andre uddannelsesfora, hvor iværksættere - før såvel som efter virksomhedens etablering - kan følge undervisning, der kan kvalificere dem til et liv som selvstændig.

Undervisningsministerens udvalg - Udvalg om Iværksættere og Uddannelse - har haft til opgave at komme med forslag til en samlet uddannelsesstrategi på iværksætterområdet, der kan fremme udviklingen af bredere personlige egenskaber som for eksempel mod, initiativ, kreativitet og selvstændighed. Desuden har undervisningsministerens udvalg undersøgt, hvorledes den nye folkeskolelovs øgede muligheder for at styrke iværksætterkulturen kan udnyttes bedst muligt, og hvordan ungdomsuddannelsesinstitutioner og videregående uddannelsesinstitutioner fortsat kan udvikle undervisningen i drift af egen virksomhed og innovation. Endelig har undervisningsministerens udvalg set på muligheder for øget voksen- og efteruddannelse på området.

Undervisningsministerens udvalgs forslag og overvejelser er samlet i en betænkning - "En samlet uddannelsesstrategi på iværksætterom-

rådet"¹⁰³ - der bl.a. rummer en række forslag til, hvordan incitamentet til at starte egen virksomhed kan styrkes via uddannelsessystemet.

I kapitel 9 er forslagene fra betænkningen omtalt, ligesom der er fremsat yderligere forslag med henblik på at styrke indsatsen i undervisningssystemet.

Lettere adgang til finansiering

For langt den overvejende del af iværksætterne er etablering af egen virksomhed forbundet med et behov for finansiering. Mangel på finansiering - i form af såvel kapitalindskud i virksomheden som en personlig indkomst for iværksætteren i den periode, virksomheden etableres - virker således begrænsende for fremkomsten og udviklingen af nyetablerede virksomheder og kan medføre, at mange perspektivrige projekter og idéer ikke gennemføres.

Det er ofte vanskeligt og dyrt for specielt iværksættere, der starter mindre virksomheder, at skaffe kapital til start af egen virksomhed, medmindre der er mulighed for at belåne personlig ejendom som f.eks. friværði i egen bolig. Det hænger sammen med, at det kan være kostbart for en ekstern kreditgiver at foretage en grundig vurdering af et projekt i forhold til det ansøgte lån. Kreditgiveren, f.eks. et pengeinstitut, vil derfor ofte vurdere, at der er for store omkostninger og risici forbundet med at gå ind i finansieringen af nye virksomheder. Disse forhold har medført, at de færreste pengeinstitutter har udviklet en ekspertise i at vurdere iværksætterprojekter.

Kapital til egen virksomhed skal ofte skaffes af iværksætteren selv. Dermed er det væsentligt for start af den nye virksomhed, at den nødvendige private opsparing er til stede. Der kan være flere forhold, herunder f.eks. skatteforhold, der gør, at det kan være vanskeligt at spare op til egen virksomhed.

Uden tilstrækkelig forudgående opsparing er iværksætteren nødt til at tage et personligt lån for at finansiere egenkapitalen. Det betyder imidlertid, at iværksætteren skal trække betydelige beløb ud af virksomheden i de første år for at forrente og afdrage lån til den indskudte kapital. Uanset om pengene trækkes ud som løn til indeha-

¹⁰³ *Betænkning 1301, Undervisningsministeriet 1995.*

veren eller som overskud, vil de blive beskattet med marginalt 53%-66% (faldende til maks. 63% i 1998)¹⁰⁴. For f.eks. at kunne afdrage 50.000 kr. til pengeinstituttet, skal iværksætteren altså trække 2 til 3 gange så meget ud af virksomheden, nemlig mellem 100.000 og 150.000 kr. Det lægger et ekstra stort pres på virksomheden i dens første vanskelige år.

Anvender iværksætteren virksomhedsskatteordningen betyder det dog, at sådan gæld kan afdrages i ordningen og dermed i første omgang kun beskattes med 34% acontoskat.

Iværksætterens kapitalbehov varierer afhængigt af, hvilken type virksomhed iværksætteren ønsker at etablere, samt inden for hvilken branche det sker (jf. kapitel 4). I en spørgeskemaundersøgelse blandt registrerede revisorer (jf. afsnit 3.5) giver 30% af de adspurgte udtryk for, at etablering af virksomhed på et utilstrækkeligt kapitalgrundlag er et af de største problemer for iværksættere. 64% af de registrerede revisorer svarer endvidere, at det at tilvejebringe tilstrækkelig finansiering er en af de største barrierer for iværksættere.

Udvalget er af den opfattelse, at finansiering af virksomheden er et generelt problem for iværksættere. Innovative iværksættere kan have et særligt finansieringsproblem, idet de oftest har større etableringsomkostninger.

Det vil ofte tage de nyetablerede virksomheder en periode, før de er i stand til at oparbejde et overskud i virksomheden. En tilstrækkelig egenkapital ved etableringen vil kunne sikre virksomheden i perioder med svag indtjening. En solid egenkapital i den nyetablerede virksomhed er af central betydning, fordi tilvejebringelsen af fremmedkapital ofte er afhængig af virksomhedens egenkapital, idet det er svært at tilvejebringe fremmedkapital, hvis iværksætteren ikke på forhånd råder over et solidt egenkapitalgrundlag.

Nye, små og mellemstore virksomheder (SMV) er i de første 4 år ikke engang halvt så solide som SMV'erne generelt. Først efter 7-8 år er soliditeten i nye virksomheder på niveau med gennemsnittet,

¹⁰⁴ *Marginalskatteprocent for personlig indkomst inkl. arbejdsmarkedsbidrag i 1995 ved kommunaludskrivningsprocent på 29,9% og kirkeskat på 0,7%.*

som i parentes bemærket heller ikke har en særlig høj soliditet set i forhold til større virksomheder.

Analyserne tidligere i betænkningen har peget på, at grunden til, at iværksætterne og de nyetablerede virksomheder har problemer med at tilvejebringe tilstrækkelig egenkapital ved virksomhedens etablering, er følgende:

- Iværksætterens ringe opsparing inden etableringen
- Lav indtjening i de første år
- Et svagt fungerende marked for tilførsel af egenkapital til nyetablerede virksomheder i Danmark
- Iværksætteres manglende lyst til at afgive indflydelse til fremmede investorer
- Et ikke rimeligt forhold mellem risiko og gevinst for fremmede investorer

Baggrunden for iværksætternes problemer med at tilvejebringe fremmedkapital er:

- Svagt egenkapitalgrundlag
- Iværksætterens ringe mulighed for sikkerhedsstillelse
- Låntagers begrænsede kompetence på centrale områder
- Långivers administrationsomkostninger i forhold til lånets størrelse
- Långivers begrænsede kompetence i forbindelse med vurdering af projekter
- Stor risiko for långiver
- Utilstrækkeligt dokumenterede projekter

Der findes i dag tilbud om driftstilskud til personer, der ønsker at starte egen virksomhed. Etableringsydelsen (tidligere iværksætterydelse) under Arbejdsministeriet og igangsætningsydelsen under Socialministeriet yder således støtte til personer på henholdsvis dagpenge og bistandshjælp, der starter egen virksomhed. Gennem ordningerne sikres personerne en indkomst, der i realiteten fungerer som et driftstilskud til virksomheden.

Nogle udvalgsmedlemmer ser ordningerne om henholdsvis etablerings- og igangsætningsydelse som hensigtsmæssige arbejds-markedspolitiske og socialpolitiske ordninger til brug for aktivering af ledige. Der er blandt udvalgsmedlemmerne imidlertid givet udtryk

for, at den økonomiske risiko er en generel barriere for start af egen virksomhed. Ud fra en erhvervspolitisk betragtning er det derfor u-hensigtsmæssigt, at finansiel støtte gives til en gruppe personer på baggrund af et krav om, at disse skal have modtaget dagpenge eller bistandshjælp i en vis periode.

Der er i udvalget peget på, at etablerings- og igangsætningsydelsen har haft følgende uheldige konsekvenser for iværksættere i Danmark:

- *Konkurrenceforvridning:* Ordningerne har skabt det problem, at mange har fået den opfattelse, at iværksættervirksomheder forårsager konkurrenceforvridning over for eksisterende virksomheder og over for virksomheder, der etableres uden ydelse. Det har endvidere medført, at der eksisterer en udbredt opfattelse af, at iværksættervirksomheder ikke er i stand til at klare sig på det frie marked på trods af, at relativt få⁷⁰⁵ iværksættere modtager de omtalte ydelser. Det er derfor en udbredt opfattelse i befolkningen, at iværksættere er arbejdsløse på en form for aktiveringsordning. Dette har medvirket til, at der er ringe prestige forbundet med at være iværksætter, og har resulteret i en manglende anerkendelse af iværksætteres problemer og potentiale. Dette har formentlig i sig selv virket negativt på lysten til at etablere egen virksomhed.
- *Uhensigtsmæssig brug af ordningerne:* Eksistensen af ordningerne kan have den konsekvens, at potentielle iværksættere bevidst vælger at blive arbejdsløse og i en periode modtage dagpenge eller bistandshjælp med det formål at blive berettiget til at modtage en ydelse i den påtænkte virksomheds første tid.

At etablere egen virksomhed på baggrund af etablerings- eller igangsætningsydelse har endvidere vist sig at være en uhensigtsmæssig indgang til at starte en levedygtig virksomhed. Således har overlevelsesraten for iværksættere på iværksætterydelse 4Vz år efter etableringen vist sig at være på kun 40%, hvorimod den *gennemsnitlige* overlevelseshastighed for hele gruppen af iværksættere 5 år efter etableringen er på 57% (jf. afsnit 3.5). Der er tale om iværksættere, der påbegyndte virksomhed før 1989, hvor betingelserne blev ændret. Senere oplysninger tyder dog på, at overlevelseshastigheden for iværksættere

¹⁰⁵ Se afsnit 2.5.

med etableringsydelse er steget.

Ordningen om etableringsydelse er under omlægning, således at det ikke fremover bliver en ret at modtage ydelsen, men et tilbud, som kan gives dagpengemodtageren.

Dele af udvalget mener på denne baggrund, at der er behov for at tilbyde iværksætterne andre ordninger, der kan lette adgangen til finansiering, både hvad angår egenkapital og fremmedkapital.

I de seneste år er der blevet taget en del initiativer med henblik på at styrke egenkapitalen i og tilvejebringelsen af fremmedkapital til nye og små virksomheder.

Dansk Udviklings Finansiering - DUF - blev etableret bl.a. med det formål at styrke venturebranchens engagement i nye virksomheder. DUF investerer ansvarlig kapital i projekter eller nystartede virksomheder med et højt teknologiindhold. DUF er et af de få ventureselskaber, der skyder egenkapital ind i iværksættervirksomheder.

VækstFonden yder medfinansiering til risikobetonede og perspektivrige udviklingsprojekter hovedsageligt i små og mellemstore virksomheder. Medfinansieringen ydes som lån på fordelagtige vilkår og kan udgøre op til 45% af projektomkostningerne. Endvidere kan fonden yde garanti på op til 50% af lån på maksimalt 800.000 kr. til anlægsinvesteringer i kapacitetsudvidelser i små virksomheder. Kapacitetsudvidelserne skal være i størrelsesordenen 25% eller derover målt i forhold til virksomhedens omsætning det foregående år.

Staten stiller en garanti på 1 mia. kr. til rådighed for udviklingsselskaber, der vil investere kapital og kompetence i små og mellemstore virksomheder. Gennem sparring og rådgivning fra udviklingsselskabernes side øges chancerne for, at investeringerne lykkes. Såfremt projektet mislykkes, dækker staten 50% af tabet.

Derudover er der planer om at oprette en dansk specialbørs for mindre og mellemstore virksomheder i lighed med EASDAQ, som oprettes på europæisk plan. Børsen forventes kun at kunne medfinansiere 150-200 virksomheder årligt.

Det er i udvalget tilkendegivet, at de omtalte tiltag kun i meget begrænset omfang retter sig mod nye virksomheder, og hvor dette er

tilfældet primært mod et forholdsvis lille antal højteknologiske iværksættere. Det er derfor nogle udvalgsmedlemmers overbevisning, at der er behov for en indsats med henblik på at lette iværksætternes adgang til egenkapital samt fremmedkapital.

En arbejdsgruppe om egenkapitalforhold⁷⁰⁶, som har været nedsat under Erhvervsministeriet, har indgående drøftet finansieringsforhold og -vilkår for små og mellemstore virksomheder i Danmark. Analysen peger på, at det danske kapitalmarked synes at have vanskeligt ved at formidle den nødvendige egenkapital til små og mellemstore virksomheder. Et svagt marked for egenkapital til små og mellemstore virksomheder kan hæmme fremkomsten af nye virksomheder, bremse væksten i eksisterende virksomheder og kan medføre skrinlæggelse af perspektivrige projekter, planer og idéer. Det grundlæggende problem er, at den manglende egenkapital medfører problemer med hensyn til formidlingen af fremmedkapital, da forudsætningen for at tiltrække fremmedkapital er et solidt egenkapitalgrundlag.

Udvalget fremkommer i kapitel 9 med forslag, der kan styrke iværksætternes adgang til egenkapital og fremmedkapital.

¹⁰⁶ "Kapitalformidling til små og mellemstore virksomheder" - Rapport fra Arbejdsgruppe om Egenkapitalforhold, Erhvervsministeriet 1995.

Udenlandske erfaringer

I Holland har iværksættere mulighed for at opnå en delvis statsgaranti for lån i forbindelse med etablering af virksomheden. Lånene formidles gennem iværksætterens lokale bank, hvis risikovillighed forøges i kraft af, at en del af lånet garanteres af staten. Det er banken, der gennem sin projektvurdering afgør om lånet kan bevilges. Der eksisterer endvidere et antal ventureselskaber i Holland. Staten garanterer for 50% af disses godkendte investeringer i iværksættervirksomheder.

Iværksættere i Baden-Württemberg kan opnå lån på fordelagtige vilkår - lav rente, lang løbetid, afdragsfrihed i en periode - hos den lokale bank. Risikoen for lånet påhviler banken, men dens indtægtstab i forbindelse med den lave rente dækkes af myndighederne. Både banken og myndighederne skal godkende lånet.

Sverige tilbyder også lån på fordelagtige vilkår til iværksættere. Statslånene ydes mod ringe sikkerhed, har lang løbetid, men en forholdsvis høj rente. Lånet kan udgøre op til 30% af finansieringsbehovet, og iværksætteren må selv dække resten af behovet gennem egne midler og lån på almindelige forretningsmæssige vilkår. Endvidere er der særlige muligheder for lån til kvindelige iværksættere og for lån til produkt- og markedsudvikling.

I Storbritannien er indsatsen for at afhjælpe iværksætteres mangel på kapital dels rettet mod at fremme investeringer i iværksættervirksomheder ved at give ventureselskaber og private investorer skattemæssige fordele. Dels søges private bankers driftfinansiering stimuleret ved, at staten garanterer delvist for låntagning.

Finansieringsvilkårene for iværksættere i Italien er dårlige, idet bankerne sjældent yder lån til iværksættere, der ikke kan stille fuld sikkerhed. Der eksisterer stort set intet venture-marked i Italien, og der er ingen statslige låneordninger for iværksættere. Til gengæld er Italien et af de få lande, hvor der er en stor egenopsparing.

I både Sverige, Tyskland og Storbritannien er der muligheder for indkomststøtte til arbejdsløse iværksættere i en begrænset periode.

Lettelse af administrative byrder

Mange af de administrative byrder, der pålægges virksomhederne i Danmark, er faste og uafhængige af f.eks. virksomhedens størrelse.

En del af de administrative opgaver, som virksomhederne skal løse, vil derfor have samme omfang, hvad enten der er tale om en lille, nyetableret iværksættervirksomhed eller en større etableret virksomhed. Varetagelsen af de administrative opgaver vil således i betydelig grad være relativt mere omfattende for nye og mindre virksomheder, der ikke har den fornødne erfaring, og heller ikke har opbygget de administrative rutiner, der er nødvendige for at varetage disse opgaver. Samtidig vil iværksætterens fokus ofte være på den idé, der søges realiseret gennem virksomheden, og ikke på de administrative opgaver, hvilket har den konsekvens, at de administrative opgaver ofte vil fremstå som uvedkommende og belastende for virksomhedens ressourcer.

En virksomheds administrative opgaver kan opdeles i to hovedgrupper:¹⁰⁷

- Samfundsbetingede administrative opgaver, som det offentlige pålægger den enkelte virksomhed, og som virksomhederne ikke kan frasige sig. F.eks. indberetninger til Danmarks Statistik.
- Virksomhedsbetingede administrative opgaver, som virksomhederne også har fordel af i den daglige drift af virksomheden, og som virksomhederne oplever som en mere eller mindre nødvendig del af det daglige arbejde. F.eks. bogføring¹⁰⁸.

Virksomhederne oplever opgaver af den første type som særligt byrdefulde. Det gælder især de opgaver, hvor virksomhederne føler, at de fungerer som administratorer for myndighederne eller som "barnepig" over for ansatte. Det kan f.eks. gælde funktioner som skatteopkræver, inkassator af restancer, administrator for arbejdsmarkedsordninger m.v.

Udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder har opgjort omfanget af de samfundsbetin-

¹⁰⁷ *Det tøvende marked - En undersøgelse af mikrovirksomheders behov for administrative ydelser. Erhverv sfremme Styrelsen, maj 1995.*

¹⁰⁸ *Det skal dog bemærkes, at lovgivningen stiller nogle mindstekrav, der er større end det, de nye, små og mindre virksomheder umiddelbart har brug for og gavn af i forbindelse med den daglige drift.*

de administrative opgaver for iværksættervirksomheder. Tidsforbruget er opgjort for servicevirksomheder. Det angivne tidsforbrug omfatter ikke den tid, der bruges på bogføring og andre virksomhedsbetingede opgaver. Tidsforbruget for disse opgaver er f.eks. for en personligt ejet enkeltmandsvirksomhed opgjort til 360 timer pr. år⁷⁰⁹.

Administrative byrder ifm. etableringen	
Ny personligt ejet virksomhed	50 timer
Nyt selskab med ca. 5 ansatte	120 timer
Administrative byrder ifm. driften	
Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed	70 timer pr. år
Personligt ejet virksomhed med få ansatte	250 timer pr. år
Selskab med ca. 5 ansatte	530 timer pr. år

En iværksætter vil således dels skulle bruge tid på de opgaver, der relaterer sig til selve virksomhedsetableringen, dels på de opgaver, der relaterer sig til virksomhedens drift.

Det er på denne baggrund udvalgets opfattelse, at iværksætteren er nødsaget til at kanalisere en anseelig mængde tid og energi over i varetagelsen af de administrative opgaver, og at de ressourcer, som iværksætteren kan bruge på virksomhedens primære opgaver - produktion og salg - derved bliver begrænset. Udvalget mener derfor, at et meget væsentligt indsatsområde i iværksætterpolitikken er en lettelse af de administrative byrder, der pålægges iværksættervirksomheder, samt at varetagelsen af de administrative opgaver gøres så enkel og smidig som mulig.

¹⁰⁹ "Lettelse af administrative byrder" - Rapport fra udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder, Erhvervsministeriet, juni 1995, s. 25.

Udenlandske erfaringer

I Sverige, Tyskland og Lombardiet er der ingen særlige regler for iværksættere, som kan mindske de administrative byrder.

I Storbritannien er kravene til de indberetninger, der skal foretages til skattemyndighederne, mindre for små virksomheder og personligt ejede virksomheder (hvilket de fleste iværksættervirksomheder er på trods af, at omkostningerne ved at etablere et selskab er minimale).

I Holland kan nystartede virksomheder opnå et skattnedslag i de første tre leveår. Endvidere har man i Holland et løbende og højt-prioriteret arbejde i gang med henblik på generelt at begrænse de administrative omkostninger og byrder i forbindelse med hele lovgivningskomplekset.

I rapporten "Lettelse af administrative byrder" fra Udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder er hovedkonklusionen, at det ikke så meget er de enkelte administrative opgaver, der forekommer virksomhederne uoverkommelige, men i højere grad den samlede mængde af regler og administrative rutiner, der gør de administrative byrder for virksomhederne uoverskuelige. Dette udgør en væsentlig barriere for ikke mindst de mindre virksomheders muligheder for udvikling mod større vækst og beskæftigelse.

I rapporten anbefales det, at administrative opgaver skal være overskuelige, brugervenlige og forståelige. Dette bør opnås gennem øget koordinering mellem myndighederne, både hvad angår den direkte kontakt til virksomhederne, hvor nøgleordene er brugerflade, effektivitet og service, og i myndighedernes interne arbejde, hvor nøgleordene er regelforenklings, genbrug af oplysninger og øget anvendelse af informationsteknologi.

Udvalget kan tilslutte sig konklusionerne fra Udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder.

Udvalget vurderer imidlertid, at iværksætterne er blandt de grupper, der rammes hårdest af de administrative byrder, da de udover at være mindre virksomheder ofte ikke har nogen erfaring med at varetage administrative opgaver. Derfor henstiller udvalget, at arbejdet med at lette virksomhedernes administrative byrder kommer til at foregå

i lyset af iværksætterproblematikken og med særlig hensyntagen til at inddrage iværksætterne og iværksætternes problemer i arbejdet.

Det er endvidere udvalgets opfattelse, at der bør gøres en særlig indsats for at lette de administrative byrder, som iværksætteren pålægges i virksomhedens første levetid. Iværksætteren bør i virksomhedens opstartsfasen kunne koncentrere sig om det væsentligste, nemlig etableringen og udviklingen af virksomheden. Iværksætteren bør derfor have let adgang til vejledning i forbindelse med administrative opgaver, ligesom indberetning af oplysninger til offentlige myndigheder bør være så simpel og fleksibel som muligt.

I kapitel 9 fremsættes forslag med henblik på at lette iværksættervirksomheders administrative byrder, herunder forslag fra Udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder.

Styrkelse af rådgivningsindsatsen

En succesfuld virksomhedsetablering og -udvikling afhænger af, om iværksætteren erkender de problemer og muligheder, som denne står over for i relation til den type virksomhed, iværksætteren ønsker at etablere, og inden for hvilken branche etableringen finder sted. For at opnå en sådan erkendelse vil det i mange tilfælde være nødvendigt for iværksætteren at søge rådgivning, ligesom løsningen af problemerne og realiseringen af mulighederne kan kræve rådgivning, uddannelse og/eller sparring. En god rådgivning bør rettes specifikt mod den enkelte iværksætters situation og behov.

Analysen af iværksætterforholdene i Danmark peger på, at iværksætteren i mange tilfælde - ikke uventet - har utilstrækkelige kvalifikationer på centrale områder i forbindelse med driften af virksomheden (jf. kapitel 3). Det drejer sig især om områderne markedsføring, administration og økonomistyring. Manglende kompetence på disse områder kan afholde potentielle iværksættere fra at etablere sig, ligesom det kan bremse væksten i nyetablerede virksomheder eller i værste fald være medvirkende til, at virksomheder ikke overlever.

Endvidere mangler størstedelen af iværksætterne ofte en eller flere kompetente personer at drøfte vigtige spørgsmål med. Baggrunden for dette er, at nye virksomheder i Danmark ofte etableres som enkeltmandsvirksomheder, hvor iværksætteren normalt ikke har et for-

um - f.eks. i form af kolleger eller en bestyrelse - hvor spørgsmål vedrørende virksomheden kan drøftes.

Det er derfor udvalgets opfattelse, at undervisnings- og rådgivningsindsatsen over for iværksættere bør styrkes. Eftersom mangel på tid efter etableringen er et væsentligt problem for mange iværksættere, er det påkrævet, at den uddannelses- og rådgivningsindsats, der tilbydes iværksætteren, er praktisk orienteret og tilrettelagt kortvarig og effektiv. Udvalget finder endvidere, at en forenkling af rådgivnings-, uddannelses- og sparringsindsatsen over for iværksættere er et væsentligt indsatsområde i den fremtidige iværksætterpolitik. Udvalget finder, at den offentligt finansierede, brede rådgivningsindsats så vidt muligt bør koordineres og varetages regionalt, og at den enkelte iværksætter skal have en let indgang til den rådgivning, information og sparring, som er relevant i forhold til iværksætterens konkrete situation.

Udvalget fremsætter i kapitel 9 forslag til initiativer, der vil styrke og koordinere rådgivningsindsatsen over for iværksættere.

Udenlandske erfaringer

Rådgivning synes at stå centralt i de undersøgte landes og områders indsats over for iværksættere, og de enkelte lande udbyder en mangfoldighed af tilbud.

I Tyskland er der én indgang til rådgivning og information for iværksættere gennem de industri- og håndværksskamre, som alle tyske virksomheder skal være medlem af. Kamrene er i stand til at gennemføre en del af rådgivningen selv, og de har endvidere mulighed for at henvise iværksætteren til eksterne rådgivere og konsulentvirksomheder. Den landsdækkende rådgivningsvirksomhed RKW gennemfører et vidtrækkende rådgivnings- og sparringsprogram over for iværksættere. Også i Holland gennemføres den indledende rådgivning af iværksættere af lokale handelskamre.

I Sverige er der rådgivningstilbud i kommunale og amtslige centre. Endvidere har en privat organisation etableret iværksættercentre over hele landet, hvor der ydes gratis rådgivning af frivillige fra det lokale erhvervsliv. Endelig har man i Sverige oprettet en telefonservice over for iværksættere, hvor der centralt besvares spørgsmål og gives information vedrørende de formelle forhold ved etablering af virksomhed.

Storbritannien har decentraliseret rådgivningsindsatsen over for iværksættere ved at etablere 200 "Business Links" over hele landet. "Business Links" fungerer lokalt og har derfor ikke de samme tilbud over hele landet, men de gennemfører alle den indledende informations- og rådgivningsopgave over for iværksætteren.

I Lombardiet findes 14 iværksætterpunkter, som iværksætteren kan henvende sig til med henblik på en orienterende samtale om etablering af virksomhed. Iværksætterpunkterne kan herefter bistå iværksætteren med rådgivning og kurser vedrørende konkrete forhold.

Innovative iværksættere

Det er i udvalget blevet fremhævet, at der skal gøres en særlig indsats over for de innovative iværksættere. Tilstedeværelsen af innovative iværksættere er en forudsætning for, at der opstår nye innovative virksomheder, der kan klare sig i den stadig hårdere og mere vidensbaserede konkurrence. De innovative iværksættere er samtidig en væsentlig kilde til omstilling og fornyelse af dansk erhvervsliv, da

de udvikler nye produkter, produktionsmetoder, serviceydelser og forretningskoncepter.

Hvad er innovative iværksættere?

Innovation betyder nytænkning, nyskabelse og er den proces, der i den enkelte virksomhed fører til fornyelse af produkter, serviceydelser eller produktionsmetoder. Virksomheden kan være innovativ ved at udvikle ny teknologi eller ved at finde på en ny og bedre måde at gøre tingene på.

Innovative iværksættere tilhører derfor ikke en bestemt sektor eller branche, men er en samlet betegnelse for alle de iværksættere, der baserer deres virksomhed på innovative forretningsidéer. Det kan både være udvikling af et nyt vidensbaseret servicekoncept, et nyt højteknologisk produkt, et nyt markedsføringskoncept eller en ny produktionsproces.

Fælles for mange former for innovative projekter er, at de kræver, at iværksætteren har et højt videns- og kompetenceniveau.

Det, der karakteriserer de innovative iværksættere, er, at de baserer deres virksomhed på innovative forretningsidéer, der befinder sig på et tidligt stadium, og som derfor er yderst risikofyldte og ressourcekrævende. Det innovative projekt kræver ofte en samtidig udvikling af både produkt, proces og marked for at blive realiseret kommercielt. Samtidig er iværksætteren ofte uerfaren i at udnytte nye idéer og har derfor et stort behov for sparring og samarbejde med virksomheder og rådgivere på tværs af forskellige kompetenceområder.

Det skal bemærkes, at begrebet innovativ iværksætter ikke altid dækker over en person med længerevarende, akademisk uddannelse eller en vidensbaseret, højteknologisk virksomhed.

De forbedringer af de *generelle vilkår* for iværksættere, som foreslås i denne betænkning, vil naturligvis også komme de innovative iværksættere til gavn. Særligt afgørende er, at der skabes bedre mulighed for at tilvejebringe risikovillig kapital, da innovative projekter ofte er yderst kapitalkrævende og risikofyldte.

Derudover står de innovative iværksættere med en række specielle problemer og barrierer i forbindelse med forberedelse og etablering af virksomheden, som er vanskelige for den enkelte at overkomme.

Det at nyttiggøre en innovativ idé kommercielt kræver ofte store investeringer i både tid og penge, og man skal igennem mange komplicerede processer, før idéen kan virkeliggøres - f.eks. dokumentation, nyhedsundersøgelse, konceptudvikling, patentering, vurdering af markedspotentiale, eksport, prototypeudvikling, opsporing af potentielle samarbejdspartnere, tilvejebringelse af finansiering m.v.

Udvalget mener derfor, at der udover de forbedringer af de generelle iværksætterforhold, som der foreslås i denne betænkning, er behov for særlige initiativer, der kan hjælpe de innovative iværksættere med at overkomme de første vanskelige barrierer, når de skal starte innovative virksomheder.

Dertil kommer, at mange innovative idéer, som har et stort markeds-mæssigt potentiale, aldrig bliver udnyttet, fordi de er udviklet i andet øjemed. Det gælder særligt forskningsresultater fra de offentlige forskningsmiljøer. Udvalget mener, at der er behov for at skabe bedre mekanismer til at sikre, at forskningsresultater bliver nyttiggjort af innovative virksomheder - herunder innovative iværksættere.

Der findes i dag en række tilbud til de innovative iværksættere, jf. kapitel 6. Disse tilbud udbydes af en række forskellige aktører:

Erhvervs/remme Styrelsen med DTI Innovation som operatør giver støtte til udvikling af innovative idéer og opsporer innovative idéer i forskningsmiljøerne gennem et korps af idéspejdere.

Forskerparkerne fungerer som et mødested mellem virksomheder og offentlige forskningsmiljøer. De har en vigtig funktion som kontakt-formidler mellem universiteterne og det lokale erhvervsliv og kan fungere som kuvøse for små innovative virksomheder.

Derudover findes der en række *specialiserede tilbud* i f.eks. Patentdirektoratet og i det såkaldte "relæcenter", som får midler fra EU til at nyttiggøre internationale forskningsresultater.

Endelig kan de innovative iværksættere få information og vejledning gennem det *regionale udbud af erhvervsservice*.

Udvalget mener, at der er behov for at skabe et større samspil mellem de ovennævnte aktører med henblik på at hjælpe iværksættere med at omsætte innovative idéer til nye produkter og processer. Det-

te samspil er nødvendigt, fordi den enkelte iværksætter ofte har brug for de forskellige kompetencer, de enkelte aktører besidder. Det er eksempelvis ikke nok at opspore en ny idé på en forskningsinstitution. Det vanskelige element er at matche denne idé med et behov på en eksisterende virksomhed. I denne proces er der flere aktører, der kan spille sammen: Forskerparker, højere læreanstalter, DTI Innovation, Patentdirektoratet, regionale erhvervscentre m.fl.

Hertil kommer, at de eksisterende ordninger er delt op i for mange "kasser" og kan virke ufleksible i forhold til de konkrete behov, den innovative iværksætter står over for. Eksempelvis kan det i dag være vanskeligt for servicevirksomheder at udnytte ordningerne til at udvikle nye servicekoncepter. Flere af de eksisterende ordninger har nemlig traditionelt været rettet mod produktudvikling og ikke mod udvikling af servicekoncepter. Et andet eksempel er, at den innovative iværksætter i dag skal søge særskilt, hvis vedkommende både ønsker at få støtte til at bearbejde sin produktidé og samtidig ønsker et iværksætterstipendium. Endvidere er der separate ordninger for iværksættere og opfindere, selvom de ofte står over for de samme barrierer. Der er således risiko for, at det er ordningens muligheder og ikke iværksætterens behov, der står i centrum.

Udvalget anbefaler derfor, at der skabes større fleksibilitet i de eksisterende tilbud, så man i højere grad end i dag kan tilrettelægge tilbuddene til den enkelte iværksætters behov. Endvidere anbefaler udvalget, at der skabes et bedre samspil mellem de forskellige aktører.

I kapitel 9 fremsættes forslag til, hvordan indsatsen over for de innovative iværksættere kan komme til at fungere som et samlet og sammenhængende system, der i højere grad tager hensyn til den enkelte iværksætters behov.

En væsentlig betingelse for, at der skabes flere innovative virksomheder, er, at iværksættere, der har kompetencer til at arbejde med innovative projekter, har motivation og evner til at skabe deres egne innovative virksomheder. I denne sammenhæng spiller uddannelsessystemet en vigtig rolle.

Fremtidens innovative iværksættere vil skulle fungere i et hårdt konkurrencemæssigt miljø, hvor viden spredes sig lynhurtigt, hvor evnen til at håndtere information og viden bliver helt afgørende for virk-

somhedens overlevelse, og hvor der ofte er krav om internationalisering fra starten. I dette konkurrencemæssige miljø er billedet af den ensomme iværksætter, der får en god idé og på egen hånd opbygger en ny vækstvirksomhed, ikke tilstrækkelig. Chansen for succes i videnssamfundet bliver større, når flere iværksættere med forskellige kompetencer i fælleskab opretter nye virksomheder. Endvidere bliver evnen til at indgå i et samspil med eksterne leverandører af viden helt afgørende. Det gælder samarbejde med andre iværksættere, eksisterende virksomheder, forskningsinstitutioner, teknologiske institutter, offentlige virksomheder og private rådgivere. Der stilles således i stigende grad krav til de innovative iværksættere om at kunne håndtere information effektivt og at kunne opbygge netværk med samarbejdspartnere.

Udvalget finder, at uddannelsessystemet i høj grad kan være med til at fremme disse evner. Der bør således overvejes forskellige generelle uddannelsesinitiativer med henblik på at styrke selvstændighedskulturen. De generelle initiativer er helt afgørende for at skabe de grundlæggende evner og den motivation, der skal til for, at flere starter innovative virksomheder.

Samtidig finder udvalget, at der er behov for målrettede initiativer på uddannelsesområdet, der sigter på at uddanne og motivere de studerende til at arbejde med egne innovative projekter.

Der har i de senere år været en række forsøg på at etablere nye uddannelsesinitiativer på de højere læreanstalter, der sigter på at uddanne de studerende til at starte egen virksomhed. Der er både motiverende og inspirerende forelæsninger samt kurser i de praktiske færdigheder omkring at starte en ny virksomhed samt kurser, der i højere grad handler om at styre innovationsprocessen.

Udvalget finder, at der er behov for at styrke initiativerne med henblik på at uddanne og træne de studerende i at håndtere innovative projekter. Især er det væsentligt at fremme de studerendes evner til at arbejde i team, at lede komplekse projekter og at håndtere information og viden effektivt. Konkrete forslag til, hvordan man kan fremme innovation gennem de højere uddannelser, fremlægges i kapitel 9.

Udenlandske erfaringer

I Tyskland har forbundsmyndighederne iværksat et omfattende program for at støtte de innovative iværksættere. Programmet varetages af private konsulentvirksomheder, som hjælper iværksætteren gennem faserne konceptudvikling, produktudvikling og markedsintroduktion. Forbundsmyndighederne yder medfinansiering på grundlag af en ansøgning.

I Lombardiet har man oprettet et væksthuse for innovative iværksættere. Iværksætterne kan udnytte væksthuseets bygningsfaciliteter og få administrativ assistance og rådgivning til en reduceret pris.

Innovative iværksættere har i Holland særlige muligheder ved Twente Universitet, hvor der tilbydes sparring samt teknisk og administrativ assistance til iværksættere med en særlig perspektivrig idé.

Teknologiparker kan i Sverige assistere bl.a. iværksættere med lokalefaciliteter og forskningsmidler. Endvidere har Sverige et antal tekniske attachéer, som overvåger innovation og teknologisk udvikling i andre lande, og som kan engageres på konsulentbasis af små og mellemstore virksomheder.

I USA har man på Utah universitet opbygget en tværfaglig overbygningsuddannelse i innovation og entrepreneurskab, hvor eleverne arbejder i team og lærer at arbejde professionelt med innovative projekter. Uddannelsen har tætte relationer til det lokale erhvervsliv, hvor eleverne under uddannelsen kommer i praktik.

Kapitel 9

Udvalgets forslag

9.1 Indledning

På baggrund af de i kapitel 8 fremhævede problemer og udvalgte indsatsområder peger udvalget i dette kapitel på en række forslag, der har til formål at tilskynde flere til at starte egen virksomhed og gøre det lettere for nye virksomheder at overleve de første vanskelige år. Udvalget ønsker med forslagene at skabe grundlaget for en generel iværksætterpolitik.

Udvalgets forslag har karakter af mulige løsningsmuligheder, ligesom de enkelte forslag og vurderinger ikke nødvendigvis støttes af samtlige udvalgets medlemmer. Hensigten med udvalgets forslag er således at pege på en række muligheder for at løse problemerne inden for de fem indsatsområder.

Forslagene fremstår dermed som forskellige værktøjer, der kan vælges imellem under hensyntagen til prioriteringen af indsatsen på andre områder samt forslagenes indvirkning på samfundsøkonomien i øvrigt.

Ved en samlet vurdering af det enkelte forslag må inddrages de generelle hensyn, som ligger til grund for udformningen af den økonomiske politik, herunder ønsket med skattereformen om at skabe øget sammenhæng, øget konsekvens og øget neutralitet i skattesystemet. Desuden skal det tilstræbes, at forslag, der indebærer et vist støtteelement, såvidt muligt ikke omfatter aktiviteter, som ville blive gennemført under alle omstændigheder. Det skal således sikres, at det enkelte forslag indebærer et minimalt støtte-spild. Endelig er det vigtigt, at de provenumæssige konsekvenser indgår ved vurderingen af det enkelte forslag.

Udvalget har ikke vurderet de overordnede samfundsøkonomiske virkninger af de enkelte forslag. I forbindelse med de enkelte forslag er dog angivet nogle af de fordele og ulemper, som vil følge med en gennemførelse af forslaget.

Det skal specielt bemærkes, at forslagene på skatteområdet kræver

en langt grundigere behandling, end det har været muligt at foretage i udvalget. Nogle af forslagene er meget vidtgående i forhold til det eksisterende skattesystem, og må derfor som nævnt ovenfor afvejes over for de grundlæggende målsætninger om et enkelt og neutralt skattesystem.

I nedenstående oversigt er de indsatsområder, som udvalget prioriterer i kapitel 8, vist i skematisk form sammen med de forslag til initiativer, der vedrører de enkelte indsatsområder. Endelig viser oversigten, hvilke barrierer der forventes imødegået med de enkelte forslag.

Indsatsområder	Løsningsmuligheder	Barrierer
En styrket selvstændighedskultur	Forslag vedr. uddannelsessystemet.	Manglende motivation til at blive iværksætter samt manglende integration af fag, der kvalificerer unge til at starte egen virksomhed.
	Erhvervscentre • Informationsmøder • Iværksætterkurser • Netværk	Manglende information om mulighederne for at starte egen virksomhed.
	Innovationspulje samt målrettede innovationsuddannelser.	Begrænset tilbøjelighed til, at højtuddannede starter egen virksomhed.
Lettelse af adgang til finansiering	Forslag vedr. egenkapital • Etableringskontoordning • Fradrag for indskud i egen virksomhed • Straksafskrivninger • Medarbejderaktier • Idébeskatning • Partnerselskaber • Smv-investeringsserier.	Utilstrækkeligt egenkapitalgrundlag i iværksættervirksomheder samt vanskeligheder ved at opnå lån som følge af svag egenkapital.
	Forslag vedr. fremmedkapital • Genforsikringsordning • Kautionsordning • Erhvervsobligationer • Iværksætterlån • Omlægning af etableringsydelse til låneordning.	Vanskeligheder ved at tiltrække fremmedkapital.
Lettelse af administrative byrder	Forslag fra og opfølgning på Udvalget om administrative byrder.	Den betydelige mængde tid og ressourcer, der bruges på varetagelsen af administrative opgaver, samt kompleksiteten i disse.
	Erhvervscentre • Serviceskranke	Manglende information om og vejledning i varetagelsen af administrative opgaver.
Styrkelse af rådgivningsindsatsen	Erhvervscentre • Serviceskranke • Telefon-hotline • Senior sparring • Iværksættermiljø • Informationsmøder • Iværksætterkurser • Netværk • M.v.	Utilstrækkelig koordination af og sammenhæng i offentlige tilbud til iværksættere på regionalt niveau. Manglende nærhed mellem iværksætteren og rådgivningssystemet. Utilstrækkelige kompetencer vedr. virksomhedens drift. Utilstrækkelige netværk mellem iværksættere og mellem iværksættere og erfarne erhvervsfolk.
	Lokalt forankret etableringsvejleder- og klippekortfunktion.	Forsøg på at realisere perspektivløse projekter. Utilstrækkelige kompetencer hos iværksætteren. Manglende sammenhæng mellem lokale initiativer og klippekortet.
Styrket indsats over for innovative iværksættere	Innovationspulje	Manglende sammenhæng i tilbuddene til innovative iværksættere.
	Målrettede innovationsuddannelser.	Begrænset tilbøjelighed til at starte innovativ virksomhed. Begrænset tilbøjelighed til at starte virksomhed i team.
	Udvalgets generelle forslag, særligt vedr. finansiering	Generelle iværksætterbarrierer.

9.2 En styrket selvstændighedskultur

Det er udvalgets opfattelse, at en af de væsentligste årsager til, at relativt få etablerer egen virksomhed i Danmark, er den svage selvstændighedskultur.

At påvirke samfundets grundlæggende normer og kultur er en særdeles vanskelig proces. Skal dette lykkes, kræves en bred og langsigtet indsats, der foregår i hjemmet, i skolen og i samfundet i øvrigt. Grundlaget for dette må derfor nødvendigvis være en holdningsændring, der bør afspejles i hele det danske samfund. Udvalget skal på denne baggrund opfordre til, at institutioner, der er med til at formidle kulturbudskaber, er opmærksomme på, at også selvstændighedskulturen afspejles i budskaberne.

Udvalget skal således opfordre til, at der tages initiativ til at igangsætte en række opmærksomhedsskabende tiltag med henblik på at tilskynde flere til at blive iværksættere. Dette kunne f.eks. være i form af informationskampagner, portrætudsendelser i TV af iværksættere og prisuddelinger til f.eks. de mest perspektivrige unge iværksættere, de mest iværksætterfremmende projekter m.v.

Udvalget mener, at et centralt indsatsområde i denne forbindelse er uddannelsessystemet, og at det derigennem er muligt at igangsætte en holdningsændring ud fra en bevidst strategi om at motivere og kvalificere børn og unge til vælge et liv som selvstændig. Indsatsen bør være bred, således at børn og unge, fra den dag de starter i Folkeskolen til de forlader uddannelsessystemet, bliver informeret om det at være selvstændig og til stadighed kan benytte sig af tilbud, der kan kvalificere dem til et liv som selvstændig.

Undervisningsministerens udvalg om Iværksættere og Uddannelse er fremkommet med en række forslag og anbefalinger til, hvordan man gennem uddannelsessystemet kan gives incitament og motivation samt kvalificere sig til at starte egen virksomhed. Undervisningsministerens udvalg har endvidere lagt vægt på, at uddannelsessystemet er medvirkende til at skabe initiativrige og innovative medarbejdere i eksisterende virksomheder.

Udvalgte forslag fra Udvalg om Iværksættere og Uddannelse¹¹⁰

- Fokus på pædagogiske metoder/principper, der udvikler personlige kvalifikationer som f.eks. initiativ, mod og herunder evner, der fremmer "team-work".
- Inddragelse af forældre i folkeskoler, erhvervsskoler, almene og erhvervsrettede gymnasiale uddannelser.
- Uddannelse og efteruddannelse af lærere.
- Udvikling af undervisnings- og vejledningsmateriale på alle niveauer i uddannelsessystemet.
- Integration af iværksætterelementer i flere fag i ungdomsuddannelserne.
- Opfordring til ledelse og bestyrelser og lign. på erhvervsskoler samt faglige udvalg om at spille en mere udfarende rolle.
- Øget brug af fiktive virksomhedsspil.
- I forbindelse med udarbejdelse af nye uddannelsesbekendtgørelser på erhvervsskoler samt videregående uddannelser skal det overvejes, hvordan uddannelsen fremmer udviklingen af de personlige kvalifikationer og de faglige forudsætninger for drift af egen virksomhed og innovation.
- Nye korte og mellemlange videregående uddannelser.
- Udvikling af meritgivende kurser på de videregående uddannelser.
- Fremme netværksdannelse mellem uddannelsesinstitutioner, underviser og uddannelsessøgende.
- Ret til efteruddannelse for personer med en erhvervsuddannelse eller videregående uddannelse som åben uddannelse.
- Forsøgs- og udviklingsprojekter.
- Opfordring til, at Undervisningsministeriet i samarbejde med Erhvervsministeriet udvikler en skabelon for det regionale samarbejde mellem erhvervsskoler og erhvervslivet.

Forslagene fra undervisningsministerens udvalg skal danne udgangspunkt for en redegørelse fra undervisningsministeren til Folketinget i februar 1996. På finansloven for 1996 og 1997 er der i alt afsat 21 mio. kr. til opfølgning på betænkningen om en samlet uddannelsesstrategi på iværksætterområdet.

Iværksætterudvalgets medlemmer lægger stor vægt på, at der via uddannelsessystemet gøres en aktiv indsats for - i langt højere grad end det er tilfældet i dag - at motivere og kvalificere børn og unge

¹¹⁰ Undervisningsministeriet: "En samlet uddannelsesstrategi på iværksætterområdet" (betænkning 1301), 1995.

til et liv som selvstændig. Indsatsen bør finde sted på samtlige niveauer i uddannelsessystemet.

Udvalget noterer sig de ovenfor nævnte forslag, idet de i vid udstrækning imødekommer ønsket om via uddannelsessystemet at gøre en indsats for, at flere børn og unge motiveres og kvalificeres til en tilværelse som selvstændig.

Samtidig opfordrer udvalget til, at såvel uddannelsessystemet som erhvervslivet forstærker samarbejdet og dialogen, der sikrer, at børn og unge gennem hele uddannelsesforløbet gøres bekendt med muligheden for at blive selvstændig i teori såvel som i praksis.

Derudover opfordrer udvalget til, at det overvejes at

- opbygge nye - også længerevarende - uddannelsestilbud for kommende iværksættere. En egentlig "entrepreneuruddannelse" kunne etableres på højere læreanstalter og erhvervsskoler. Uddannelsen kunne tænkes udformet som en kobling mellem undervisning og praktisk erfaring - f.eks. praktikophold i en virksomhed eller løsning af en konkret opgave for virksomheden
- styrke eksisterende og eventuelt opbygge yderligere efteruddannelses- og rådgivningstilbud for igangværende iværksættere, hvor de dels kan få dækket egne personlige uddannelsesbehov, dels kan få nærkontakt med og indsigt i andre relevante persongruppers arbejdsbetingelser og -vilkår (eksempelvis private opfindere, forskere m.fl.). Det er i den forbindelse vigtigt, at der findes uddannelsesfora, som kan anvendes, efter at man har forladt uddannelsessystemet. Sådanne uddannelsesfora kan anvendes af personer, der har etableret virksomhed eller planlægger at etablere virksomhed, til at tilegne sig de nødvendige kvalifikationer, ligesom man kan styrke sine kvalifikationer, efter virksomheden er etableret
- skabe en ordning, der understøtter studerende i etablering af "sommerferievirksomheder", således som det kendes fra en række andre lande, f.eks. Canada.

9.3 Styrkelse af iværksætterens adgang til finansiering

Små og mellemstore virksomheders finansieringsproblemer skyldes i vid udstrækning, at virksomhederne har vanskeligt ved at frembringe en tilstrækkelig stor egenkapital. En lav egenkapitalandel gør långivning mere risikofyldt og resulterer derfor i højere låneomkostninger eller i værste fald afslag om lån.

En forbedring af de generelle vilkår for kapitalformidlingen kan have stor betydning for såvel iværksættere som andre virksomheder. Det vil kunne gøre det nemmere for iværksætterne at tiltrække egenkapital, hvis der kan skabes større sikkerhed for, at investoren på et senere tidspunkt kan videresælge sine ejerandele (exit-mulighed). Denne mulighed for exit er typisk meget afgørende for investorerne. Et mere velfungerende kapitalmarked forbedrer desuden iværksætternes fremtidige muligheder for at udvide og udvikle virksomhederne. Dette er især vigtigt for virksomheder med stort vækstopotentiale.

Arbejdsgruppen om egenkapitalforhold¹¹¹ har set på de generelle barrierer i kapitalformidlingen. Arbejdsgruppen har fortrinsvist fokuseret på mulige forbedringer af egenkapitalformidlingen og i mindre grad på formidlingen af fremmedkapital. Der er desuden sigtet mod, at de stillede forslag skal være provenuneutrale.

¹¹¹ Arbejdsgruppe om egenkapitalforhold er nedsat af Erhvervsministeriet. Arbejdsgruppen har drøftet kapitalforholdene for små og mellemstore virksomheder. Erhvervsministeriet har på den baggrund udarbejdet rapporten: "Kapitalformidling til små og mellemstore virksomheder" 1995.

Forslag fra rapport om "Kapitalformidling til små og mellemstore virksomheder"

For at lette mindre virksomheders adgang til kapital foreslås det at:

- Tillade, at der etableres særlige smv-investeringsserier, der specialiserer sig i investeringer i unoterede små og mellemstore virksomheder.
- Der gennemføres lovgivningsmæssige ændringer, der gør kommanditaktieselskabsformen mere attraktiv ved start af ny virksomhed. At der sker en øget regulering, kan markeres ved at omdøbe selskabsformen til partnerselskab.
- Ændre idébeskatningsformen, således at tab altid kan modregnes i al anden indkomst, som det er tilfældet efter 3 års ejertid.
- Tillade, at pensionsopsparing i pengeinstitutterne delvis kan anvendes til investering i investeringsbeviser udstedt af smv-investeringsforeninger og aktier optaget til handel på en autoriseret markedsplads.
- Ligestille pengeinstitutters regnskabsprincipper for unoterede aktier, således at unoterede aktier kan bogføres som anlægsaktiver, dvs. til deres pris i handel og vandel, også når denne overstiger anskaffelsesprisen.
- Fremme anvendelsen af indløselige og konvertible aktier.
- Nedsætte/omlægge afgifter, der hæmmer kapitalformidlingen.

Udvalget har noteret sig, at arbejdsgruppen har fremlagt en lang række forslag. Forslagene er primært rettet mod små og mellemstore virksomheder og således ikke i alle tilfælde mod iværksættere. I udvalget er det anført, at der kan være behov for andre eller yderligere muligheder for at lette iværksætternes adgang til egen- og fremmedkapital.

Forbedring af egenkapitalforholdene

Iværksætternes behov for egenkapital afhænger af etableringsomkostningernes størrelse.

Behovet kan groft opdeles i to kategorier:

- Iværksættere med små etableringsomkostninger har i første omgang behov for at øge egen *opsparing*.
- Iværksættere med forholdsvis store etableringsomkostninger har i højere grad behov for et mere velfungerende finansielt marked, der formår at være bindeled mellem iværksætteren og *eksterne investorer*.

Bedre opsparingsvilkår

Iværksættere med små projekter må typisk selv finansiere deres projekter. I udvalget har det været anført, at den høje personbeskatning gør det vanskeligere at spare op til egen virksomhed.

På den måde kan skattesystemet måske medvirke til at skabe et kapitalproblem for specielt de mindre iværksættervirksomheder. Mulighederne for at løse dette problem via skattesystemet kan derfor overvejes. Der kan være tale om tiltag, der udskyder iværksætterens skattebetaling og øger incitamentet til opsparing.

Man skal dog være opmærksom på ikke unødigt at belaste sammenhængen i skattesystemet. Et af skattereformens hovedprincipper er en øget neutralitet mellem beskatningen af forskellige typer af indkomst for at mindske mulighederne for skattetænkning. En lempeligere skattemæssig behandling af selvstændige erhvervsdrivendes opsparing vil stride imod dette neutralitetsprincip.

Der findes allerede i dag flere muligheder for at udskyde skattebetalingen i personligt ejede virksomheder. Virksomhedsordningen indeholder muligheder for konjunkturudligning. Skattebetalingen kan desuden udskydes via afskrivningsreglerne samt adgangen til at indskyde på etableringskonti.

I det følgende fremsættes fire forslag til skattemæssige ændringer, der kan forbedre iværksætternes mulighed for at øge *opsparingen*, og som dele af udvalget finder bør overvejes:

- Udvidelser af etableringskontoordningen.
- Fradrag for indskud i egen nystartet virksomhed.
- Højere beløbsgrænse for straksafskrivninger.
- Bedre betingelser for aflønning i form af medarbejderaktier.

Udvidelser af etableringskontoordningen

Etableringskontoordningen giver lønmodtagere under 40 år adgang til at indskyde en del af lønindkomsten i et pengeinstitut med henblik på senere etablering af selvstændig virksomhed. Indskuddet kan fradrages i den skattepligtige indkomst. Etablering skal være sket inden 10 år efter udløbet af det år, hvor indskuddet er foretaget. Hvis kontohaver ikke er fyldt 40 år ved fristens udløb, forlænges fristen til det år, hvor kontohaver fylder 40 år. Aldersgrænsen for etablering er altså 40/49 år afhængig af tidspunktet for indskuddet. (Etableringskontoordningen er nærmere beskrevet i kapitel 6.)

Etableringskontoordningen har en parallel i investeringsfondsordningen. Investeringsfondsordningen gør det muligt at henlægge midler til senere investeringer i virksomheden. Disse henlæggelser er i lighed med indskud på etableringskonti fradragsberettigede. Investeringsfondsordningen er imidlertid under afvikling som et led i skattereformen. Ordningen vil være helt afviklet i 1998.

Etableringskontoordningen er et udmærket redskab til at øge opsparingen til selvstændig virksomhed. Det er imidlertid af nogle medlemmer blevet anført, at aldersgrænsen på 40/49 år ikke er hensigtsmæssig. Det er foreslået at udvide ordningen til at omfatte alle uanset alder, hvorved også erfarne personer i en moden alder gives bedre muligheder for at etablere egen virksomhed. Det er imidlertid kun 10% af indskuddene, der i dag foretages af personer på 36 år og derover. Dog bør det understreges, at der ikke foreligger nogle undersøgelser eller lignende med hensyn til interessen eller behovet hos aldersgrupperne over 40 år, hvorfor ovennævnte relativt ringe interesse hos personer i sidste halvdel af trediverne næppe kan benyttes som retningsgivende. Holdninger, muligheder for personlig udvikling m.m. skifter ganske væsentligt, når ansvaret med "forsørgerrollen" overstås.

En forhøjelse af aldersgrænsen fra 40 år vil isoleret set give et provenutab. Det kan endvidere give administrative problemer, hvis aldersgrænsen bortfalder. I dag bliver man efterbeskattet af ikke brugte indskud, når man fylder 40/49 år. Hvis der ikke er nogen aldersgrænse, vil en efterbeskatning først ske, når indskyderen dør. En efterbeskatning kombineret med dødsbøbeskatning kan blive administrativt besværlig.

Etableringskontoordningen kan i dag kun bruges ved etablering af personligt ejede virksomheder. Nogle medlemmer af udvalget finder, at det bør overvejes at give ordningen en udformning, så den også kan anvendes af iværksættere, der etablerer ny virksomhed i selskabsform. Det er af nogle medlemmer i udvalget også anført, at man kunne overveje at ændre skattemæssigt fradrag for indskud på etableringskonto, så fradraget flyttes fra et ligningsmæssigt fradrag til fradrag i personlig indkomst, som det var tilfældet før skattereformen i 1987.

Frdrag for indskud på en etableringskontoordning er fratrullet hos en *person*. Indskuddet kan derfor kun anvendes i en *personligt* ejet virksomhed. Nogle medlemmer af udvalget finder, at det er problematisk, hvis et selskab får mulighed for at benytte et fradrag, der er foretaget af en *person*¹¹², og at dette er et væsentligt argument mod en udvidelse af ordningens anvendelsesområde på dette punkt.

Midler fra etableringskontoen kan i dag benyttes ved anskaffelse af en række nærmere angivne afskrivningsberettigede aktiver (maskiner, inventar m.v.) Udvalget har diskuteret en udvidelse af ordningens anvendelsesområde til også at omfatte udgifter til projektudvikling samt immaterielle etableringsomkostninger, som rettigheder, goodwill o.lign. En sådan udvidelse kan måske medføre nogle problemer for så vidt angår afgrænsningen til driftsudgifter og etableringsudgifter. Det skal bemærkes, at etableringsudgifter som udgangspunkt ikke er fradragsberettigede.

Frdrag for indskud i egen virksomhed

Etableringskontoordningen er møntet på situationer, hvor en person planlægger en virksomheds etablering gennem flere år. Ordningen løser ikke kapitalproblemerne for de iværksættere, der umiddelbart står over for at etablere egen virksomhed.

112

Frdrag for indskud på en etableringskonto er fratrullet hos en fysisk person. Frdraget kan derfor kun anvendes til forlodsafskrivninger på aktiver, som den samme person anskaffer i den virksomhed, som vedkommende etablerer. Forslaget er derfor et brud med et almindeligt princip i skattelovgivningen om, at et skattesubjekt som udgangspunkt ikke kan anvende de frdrag, som et andet skattesubjekt har foretaget.

På den baggrund har det i udvalget været anført, at der kan være behov for en ordning, der støtter kapitalopbygningen efter, at virksomheden er etableret. Behovet herfor forstærkes i takt med, at investeringsfundsordningen aftrappes.

En mulighed, som nogle medlemmer har nævnt, er at give mulighed for fradrag for indskud i egen virksomhed, efter at virksomheden er etableret, dvs. en slags etableringskontoordning for allerede etablerede virksomheder.

En sådan ordning kan f.eks. udformes således, at indskud i egen virksomhed kan fradrages i den skattepligtige indkomst hos ejeren i virksomhedens 5 første leveår. Ordningen ville kun være aktuel for virksomheder, der er organiseret i selskabsform.

Der kan fastsættes et loft for det samlede fradrag, f.eks. svarende til egenkapitalkravene, der aktuelt er 200.000 kr. for anpartsselskaber og 500.000 kr. for aktieselskaber. Fradraget kan fordeles ligeligt over 5 år. Det giver et årligt fradrag for anpartsselskaber på 40.000 kr. og for aktieselskaber på 100.000 kr.

For den enkelte iværksætter, der starter et anpartsselskab, betyder forslaget, at der årligt kan fratrækkes 40.000 kr. i den skattepligtige indkomst i de første 5 år af selskabets levetid. Det svarer ved en skatteprocent på 43,6% i 1995¹¹³ til en skattebesparelse på 17.000 kr. om året i 5 år.¹¹⁴

Skattefradraget er i den her skitserede udformning både enkelt og generelt i den forstand, at kriteriet for at opnå fradraget blot er, at der er tale om egen ny virksomhed.

Skattefradraget giver iværksætterne en skatteudskydelse i de første år efter etableringen. Princippet med skatteudsættelse er kendt fra etableringskontoordningen.

¹¹³ Bundskat på 13,0% i 1995 tillagt kommunale skatter på 29,9% og kirkeskat på 0,7%.

¹¹⁴ Hvis årligt 10.000 personer benytter sig af ordningen, og de i gennemsnit opnår et fradrag på 40.000 kr., svarer det til et årligt samlet fradrag på 400 mio. kr. eller et provenutab på knap 175 mio. kr.

Det bør være et krav for at opnå fradraget, at den skattepligtige deltager i driften af virksomheden i et ikke uvæsentligt omfang. En lignende regel gælder for etableringskontoordningen. Det bør desuden være et krav for at opnå fradraget, at man ikke tidligere har benyttet ordningen. Sådanne værnsregler kan indebære en risiko for, at det egentlige formål med ordningen ikke kan opfyldes.

Nogle medlemmer af udvalget har fremført, at forslaget er et brud med grundlæggende principper i skattelovgivningen, ligesom det er en ulempe ved forslaget, at det kræver værnsregler og dermed komplicerer skattelovgivningen.

Forslaget betyder således, at en formueanbringelse giver ret til fradrag. Dette er ikke normalt i skattelovgivningen, og muligheden findes kun undtagelsesvis, f.eks. i den eksisterende mulighed for fradrag for indskud til pensionsordninger. Argumentet kunne være, at det er lige så vigtigt at give fradrag for etablering af nye arbejdspladser som for opsparing til alderdommen.

Højere beløbsgrænse for straksafskrivninger

Adgangen til at foretage straksafskrivning kan ligeledes påvirke opsparringsmulighederne. Straksafskrivning betyder, at beskatningen kan udskydes i virksomhedens første leveår, og likviditeten dermed forbedres.

Ved anskaffelse af driftsmidler med en anskaffelsessum på 8.400 kr. eller derunder kan man i dag vælge at fratrække anskaffelsessummen fuldt ud i anskaffelsesåret. Der kan dog maksimalt fratrækkes i alt 322.300 kr. (1995) i virksomhedens to første indkomstår. Anskaffelsessummer for driftsmidler, hvis levealder ikke må antages at overstige 3 år, kan som hovedregel fradrages fuldt ud i anskaffelsesåret.

Grænsen for anskaffelsesprisen på 8.400 kr. betyder imidlertid, at reglen kun kan benyttes ved småanskaffelser. Ved start af virksomhed investeres der typisk væsentligt større beløb i de enkelte driftsmidler. Samtidig betyder den hurtige teknologiske udvikling, at mange anskaffelser hurtigt mister deres værdi.

En mulighed, som nogle medlemmer af udvalget finder bør overvejes, er derfor, at beløbsgrænsen for det enkelte driftsmiddel forhøjes til f.eks. 25.000 kr.

Da der er tale om en udskydelse af skatten, vil det samlede skatteprovenu over tid kun blive reduceret som følge af forskelle i skatteprocenten for den enkelte skatteyder. Det umiddelbare provenutab vil afhænge af, hvor mange der i dag ligger på maksimumgrænsen på 322.300 kr. og vil blive betragteligt i de første år.

Der er over for forslaget anført, at en generel forhøjelse af beløbsgrænsen ikke alene er rettet mod iværksættere. Beløbsgrænsen blev i øvrigt forhøjet væsentligt i 1991.

For at gøre forslaget mere målrettet og for at begrænse provenutabet kunne anvendelsesområdet for de forhøjede beløbsgrænser for straksafskrivninger f.eks. begrænses til virksomhedens første leveår. En særregel for straksafskrivning af småaktiver vil dog gøre skattelovgivningen mere kompliceret. Forslaget kan desuden indebære omgåelsesmuligheder på grund af incitamentet til at skille eksisterende aktiviteter ud i en ny virksomhed.

Endelig kan det nævnes, at bedre fradragsmuligheder selvfølgelig ikke hjælper de virksomheder, der har en lav eller negativ skattepligtig indkomst. Det er tilfældet for mange nye virksomheder.

Bedre betingelser for aflønning i form af medarbejderaktier

Medarbejderaktier og aktieoptioner kan medvirke til opsparing til etablering af egen virksomhed.

Der eksisterer i dag en vis skattebegunstigelse af medarbejderaktier, jf. nedenfor. Baggrunden herfor er et ønske om at knytte medarbejderne tættere til virksomheden samt at øge opsparingen.

Skattemæssig behandling af medarbejderaktier og tegningsret på medarbejderaktier

I dag kan der opnås godkendelse til tegning af medarbejderaktier til favørkurs, uden at de ansatte ved erhvervelsen beskattes af tegningsretten. Tegningsadgangen for den enkelte medarbejder er begrænset til en rimelig andel af årslønnen. Aktierne er båndlagt i 5 år.

Et selskab kan også opnå godkendelse til skattefrit at udlodde gratis medarbejderaktier for en værdi af op til 6.000 kr. pr. år pr. ansat. Aktierne er båndlagt i 7 år.

Efter begge ordninger, der kan kombineres, finder beskattningen først sted, når aktierne sælges. Beskattningen foretages af kursgevinsten, som er forskellen mellem kursen på salgstidspunktet og den kurs, hvortil medarbejderne fik overdraget aktierne eller kurs 0.

Der er ikke i dag mulighed for at forbeholde aktierne for en særlig gruppe af medarbejdere, f.eks. ledelsesgruppen. Det er heller ikke muligt at tildele en ret (en option) til på et fremtidigt tidspunkt at købe aktier til en forud fastsat kurs, uden at der vil ske beskattning af optionen som løn på tildelingstidspunktet og efterfølgende beskattning af realiserede og urealiserede kursgevinster på optionen.

Medarbejderaktier er dog ikke særlig udbredte i Danmark. Det er anført af nogle udvalgsmedlemmer, at brugen af medarbejderaktier formentlig kunne styrkes, hvis det blev muligt kun at udstede større portioner af aktier til visse medarbejdergrupper, og hvis medarbejderes optioner (dvs. fremtidige tegningsretter) på aktier også omfattes af de eksisterende skattebegunstigelser. Anvendelsen af medarbejderaktier vil herudover formentlig også kunne styrkes, hvis noterede og unoterede aktier ligestilles, således at treårsreglen i relation til skattefrihed for avancer på medarbejderaktier genindføres for unoterede aktier parallelt for vilkårene for noterede aktier.

Nogle medlemmer af udvalget har imod tanken om en udvidelse af brugen af medarbejderaktier på den anførte måde påpeget, at det ville være et brud med skattereformen fra 1993, herunder bl.a. princippet om en ensartet beskattning af alle indkomstarter.

Hvis visse medarbejdere aflønnes delvist med optioner kan det medvirke til opsparing til start af egen virksomhed, jf. senere om amerikanske erfaringer. Desuden kan tildeling af optioner til f.eks.

ledelsesgruppen give et stærkere incitament til at yde en ekstraordinær indsats.

Optioner vil desuden kunne løse det problem vedrørende iværksætterens ejerandel af egen virksomhed, der kan opstå, når et venture-selskab, som f.eks. Dansk Udviklings Finansiering, medfinansierer et projekt. Ventureselskabets finansieringsandel vil ofte ligge på et tocifret millionbeløb. Iværksætteren kommer dermed kun til at eje en lille procentdel af sin egen virksomhed, hvilket er uheldigt. Problemet kan løses, hvis det er muligt at tildele iværksætteren optioner, når samarbejdet indledes, uden at iværksætteren løbende bliver beskattet af en eventuel værditilvækst.

En skattebegunstigelse af medarbejderaktier/optioner til visse medarbejdergrupper er imidlertid, som anført af andre medlemmer af udvalget, et brud med idégrundlaget i den hidtidige lovgivning om at involvere *alle* medarbejdere i virksomheden. Det må desuden forventes, at et sådant forslag vil vende den tunge ende nedad, fordi ordningen formodentlig især vil blive brugt til at begunstige de bedst lønnede medarbejdergrupper. Det har dog været fremført i udvalget, at der næppe vil blive tale om de store beløb.

Det bør også nævnes, at en betydelig aflønning i form af optioner kan være uheldig, idet svage sjæle kan fristes til at spekulere i firmaets aktiekurs.

De eksisterende båndlæggelseskrav på 5 og 7 år kan begrænse effekten af forslaget. Det skal derfor overvejes, om det er hensigtsmæssigt at båndlægge optioner parallelt til medarbejderaktier.

I USA er der gode erfaringer med at anvende optioner som delvis aflønning af ledere. Det er specielt udbredt inden for brancherne informationsteknologi og bioteknologi. I USA beskattes optioner først ved realiseringen. Konsekvensen er, at det bliver muligt for lederne at bryde ud og starte egen virksomhed, hvis de har gjort det godt som ledere. Salg af optioner kan bruges til start af egen virksomhed. Hermed skabes et dynamisk miljø, hvor udbryderne ikke blot skaber nye virksomheder, men også giver plads til, at nye kræfter får karrieremuligheder i de eksisterende virksomheder.

Helt eller delvist medarbejderejede virksomheder er udbredt over hele USA. Amerikansk lovgivning har gennem de sidste 20 år

tilskyndet medarbejderne til at overtage egne arbejdspladser, herunder ved den særlige lovgivning om skattebegünstigede medarbejderaktiefonde, de såkaldte ESOP's (Employee Stock Ownership Plan). Virksomheder, hvor der er medeje, omfatter bl.a. AVIS og bilfabrikken Chrysler, men også et stort antal langt mindre virksomheder. I løbet af de sidste 15 år er antallet af medarbejderejede virksomheder steget fra 1.000 til over 10.000 og skønnes i dag at omfatte mere end 12 mio. ansatte.

ESOP-ordningen har opfyldt en målsætning om, at flere personer er blevet medejere i deres virksomheder. Hvorvidt ordningen har øget kapitaltilførslen til virksomhederne og bidraget til øget produktivitet og omstillingsevne er sværere at eftervise.

Forbedret formidling af ekstern egenkapital

Som nævnt er der ikke kun behov for forslag, der medvirker til at lette opsparingen. Det er også i udvalget tilkendegivet, at der er et generelt behov for at forbedre formidlingen til de iværksættere, der har behov for ekstern tilførsel af egenkapital.

Udvalget har her specielt fokuseret på tre forslag til en mulig forbedring af formidlingen af ekstern egenkapital:

- Lempelse af idébeskatning
- Udbredelse af partnerselskaber (P/S)
- Mobilisering af folkelig kapital gennem smv-investeringsserier

Lempelse af idébeskatningsformen

Nogle medlemmer af udvalget ønsker at fremhæve muligheden for at ændre idébeskatningsformen. En iværksætter, der indskyder en idé i et selskab, kan modtage aktier for et beløb svarende til værdien af idéen. Som skattereglerne er i dag, risikerer iværksættere i værste fald at blive beskattet af idéens/aktiernes værdi, selvom projektet slår fejl, og aktierne bliver værdiløse¹¹⁵. Hvis aktierne har været ejet i mere end 3 år, kan tabet dog fratrækkes i anden indkomst. Problemet vedrører derfor hovedsageligt iværksættere, der realiserer et tab inden for de 3 første år.

¹¹⁵ *Iværksætteren har dog mulighed for at fordele betalingen af skatten over en periode på 10 år.*

En ændring af idébeskatningsreglerne vil gøre det mere attraktivt for en iværksætter at indgå en alliance med et selskab. Iværksætteren opnår derved, at projektet igangsættes via ekstern finansiering, samtidig med at den økonomiske risiko reduceres.

En ændring af idébeskatningsreglerne kan bestå i, at tab på aktier, inden 3 år, omfattet af idébeskatning, bliver fradragsberettiget på samme måde, som det er tilfældet, når aktierne har været ejet i mere end 3 år. Det indebærer, at beskatningen af aktierne ikke vil være afhængig af, hvor længe iværksætteren har ejet dem.

En anden mulighed er, at aktierne først beskattes, når de sælges. Problemet i dag er, at hvis idéen viser sig at være frugtbar, skal iværksætteren trække meget store beløb ud af virksomheden for at betale skat af idéens værdi. F.eks. udgør skatten 1.320.000 kr. af en idé, der værdiansættes til 2 mio. kr. For at iværksætteren kan betale 1.320.000 kr. i skat skal iværksætteren trække knap 2,2 mio. kr. ud af selskabet¹¹⁶. Iværksætteren skal således i 10 år gennemsnitligt trække ca. 220.000 kr. ud om året som udbytte ud over den indkomst, som iværksætteren vil være nødt til at trække ud til personligt forbrug. I de tilfælde, hvor der i stedet kan trækkes penge ud af virksomheden som løn, vil beskatningen hos personen være højere, idet der da skal trækkes ca. 400.000 kr. ud af virksomheden om året. Den samlede beskatning er dog nogenlunde den samme, uanset om pengene trækkes ud som løn eller udbytte.

Hvis iværksætterne i stedet kan vente med at betale skat til aktierne sælges, vil det ikke være nødvendigt at dræne virksomhedens opsparing. Da beskatningen udskydes til salgstidspunktet mindskes statens likviditet, og staten påføres dermed et provenutab.

Det er anført af nogle medlemmer af udvalget, at forslaget vil være et brud med det almindelige princip i skattelovgivningen, hvorefter en indkomst skal beskattes i det år den indtjenes. Reglen om, at skattebetalingen kan fordeles over 10 år er i forvejen en gunstig særregel, der bryder med dette princip. Af hensyn til sammenhængen i skattesystemet kan det være betænkeligt at begunstige idébeskatning yderligere.

¹¹⁶ Beregningen bygger på, at beløbet trækkes ud som udbytte til beskatning som aktieindkomst med en sats på 40%.

Udbredelse af partnerselskaber (P/S)

Udvalget anbefaler tillige, at der gøres en aktiv indsats for at udbrede kommanditaktieselskabsformen, og at denne eventuelt omdøbes til partnerselskab (P/S).

Denne selskabsform kan være attraktiv for iværksætteren, fordi den muliggør indskud af eksternt kapital, samtidig med at iværksætterne kan beholde kontrollen over virksomheden. Derudover får investorerne den fordel, at eventuelle tab kan modregnes i anden indkomst.¹¹⁷

Årsagen til, at kommanditaktieselskabsformen ikke er anvendt i særlig stor udstrækning, er formentlig bl.a., at der er forholdsvis store administrative omkostninger forbundet med at udfærdige juridiske dokumenter for selskabet. Derfor kræver en udbredelse af partnerselskabsformen, at der udarbejdes standarddokumenter, der kan anvendes ved selskabets oprettelse, således at oprettelsesomkostningerne mindskes væsentligt.

Der kan desuden være behov for en række præciseringer af lovgivningen for kommanditaktieselskaber, f.eks. ved omdannelse af kommanditaktieselskaber til aktieselskaber. I den forbindelse kan det være hensigtsmæssigt at finde en ny betegnelse for selskabsformen, der kan signalere, at en øget regulering har fundet sted.

Mobilisering af folkelig kapital gennem SMV-investeringsserier

Der er i udvalget endelig blevet peget på, at mulighederne for kapitalformidling kan styrkes gennem etablering af smv-investeringsserier. Efter gældende regler må investeringsforeninger investere 10% i unoterede aktier. Det foreslås at give lovgivningsmæssig mulighed for at etablere særlige smv-investeringsserier, der må investere 100% i unoterede aktier. Lovgivningen skal sikre

¹¹⁷ *Investorerne behandles skattemæssigt efter de regler, der gælder for interessenter i et interessentskab og for kommanditister i et almindeligt kommanditselskab. Det indbefatter også reglerne om underskudsbe-grænsning i virksomheder med flere end 10 ejere.*

redelige investeringer og beskyttelse af investorerne¹¹⁸.

Investeringer i små og mellemstore virksomheder er typisk mere risikofyldte end investeringer i større virksomheder. Derfor er det en fordel for investorerne at investere via foreninger, hvor risikoen spredes på flere selskaber. Samtidig er det mere åbenlyst for de mindre virksomheder, hvor de skal henvende sig, hvis de ønsker ekstern finansiering.

I startfasen vil det være nødvendigt, at serierne er "lukkede". Det vil sige, at serierne ikke har den tilbagekøbspligt af investeringsbeviser, som "åbne" investeringsforeninger har. En indehaver af et investeringsbevis kan dog frit sælge beviset til en anden investor, til den kurs markedet kan bære.

Umiddelbart vil det formentligt være svært at skabe en tilstrækkelig volumen i smv-investeringsserierne. Derfor er det meget afgørende, at også personlig opsparing i højere grad investeres i virksomheder. Hvis markedet ikke er tilstrækkeligt stort, svækkes investorenes interesse yderligere, fordi det gør det vanskeligt at sælge investeringsbeviserne på et senere tidspunkt (exit-problem).

Nogle medlemmer af udvalget peger derfor på, at det kan overvejes i en periode at skærpe investorernes interesse via økonomiske incitamenter, indtil omsætningen af investeringsbeviserne vurderes at være tilstrækkelig stor. Det kan f.eks. ske på følgende tre måder:

For det første kan der etableres en delvis tabsgaranti for investeringer i smv-investeringsserier.

Derudover bør det efter nogle udvalgsmedlemmers opfattelse overvejes at aktivere folkelig kapital ved at gøre enkeltpersoners investeringer i smv-investeringsserier fradragsberettigede, således at investeringer op til f.eks. 30.000 kr. pr. år kan fratrækkes i kapitalindkomsten. Forslaget vil dermed indebære et provenutab for staten. Et særligt fradrag for beviser i smv-investeringsserier vil, som

¹¹⁸ *Lovgivningen for de eksisterende investeringsforeninger er omfattet af et EU-direktiv, der tilsiger, at der maksimalt må investeres 10% af kapitalen i unoterede aktier. Derfor må lovgivningen for smv-investeringsforeninger adskilles fra lovgivningen om investeringsforeninger.*

det er anført af andre udvalgsmedlemmer, være et brud med princippet i skattelovgivningen om, at private hverken kan fradrage udgiften til køb af investeringsbeviser eller aktier. På det punkt er der således ingen skattemæssig forskel på, om der investeres i aktier direkte eller indirekte. Det bemærkes dog, at indskud på pensionsordninger, der ofte anvendes til aktieinvesteringer, kan trækkes fra i den personlige indkomst.

Endelig er det blevet anført, at pensionsopsparing i pengeinstitutterne delvist kan anvendes til investering i investeringsbeviser udstedt af smv-investeringsserier. I dag er det slet ikke muligt at investere denne opsparing i unoterede aktier, jf. arbejdsgruppen om egenkapitalforhold.

De ovennævnte forslag vil næppe helt fjerne finansieringsproblemerne på egenkapitalsiden. Selv om de økonomiske incitamenter til at skyde egenkapital i iværksættervirksomheder øges, vil det formentlig være svært for iværksætterne at få tilført fremmedkapital på tilstrækkeligt gode betingelser, fordi iværksættere har svært ved at stille sikkerhed for lånet. Udvalget har derfor overvejet nedenstående forslag som løsningsmuligheder vedrørende formidling af fremmedkapital, der specielt er rettet mod iværksættere.

Forbedrede muligheder for at tiltrække fremmedkapital

Det er overvejende udvalgets opfattelse, at pengeinstitutterne i de senere år har været tilbageholdende i deres udlånspolitik over for SMV. Omend denne stramning over for SMV blandt andet har været foranlediget af de forholdsvis store tab på mindre lånearrangementer og de øgede administrationsomkostninger, har strammingerne betydet, at det er blevet meget vanskeligt for SMV at tiltrække fremmedkapital på tilstrækkeligt attraktive vilkår.

De store tab på lånearrangementer i SMV har blandt andet medført, at kreditvurderingen er blevet mere grundig, eller at lånet helt afvises på grund af de store sagsomkostninger i forhold til lånets størrelse. Problemet for iværksættere og mindre virksomheder er i den forbindelse, at de i sagens natur ikke kan fremlægge fyldig dokumentation i form af tidligere regnskaber, og at de ofte har sparet for lidt op til en væsentlig egenkapital.

Det er derfor blandt nogle udvalgsmedlemmer tilkendegivet, at der

kan være behov for et initiativ, der kan løse denne problemstilling, og derved mindske låneomkostningerne for de mindre virksomheder.

Der er nævnt fem mulige initiativer. De tre første initiativer udmærker sig ved, at långivningen sker via private långivere. Lånene er imidlertid ikke i de tilfælde, hvor der er tale om et vist offentligt subsidium, undergivet en ren markedsmæssig vurdering.

Initiativerne er:

- Etablering af en genforsikringsordning for pengeinstitutterne
- Etablering af en kautionsordning
- Udbredelse af erhvervsobligationer
- Etablering af statslige iværksætterlån
- Omlægning af etableringsydelse til låneordning.

Etablering af en genforsikringsordning for pengeinstitutterne

En mulighed er at opfordre finansieringsinstitutterne til at etablere en genforsikringsordning, der medfinansieres af staten. Medfinansieringen kan ske ved, at staten indskyder egenkapital, der ikke kræves afkast af. Lån, der indgår i forsikringsordningen, ydes til almindelig rente plus et gebyr, som modsvarer den forsikringspræmie, finansieringsinstitutterne betaler i forsikringspuljen.

Et delvist statssubsidium af genforsikringsordningen mindsker finansieringsinstitutternes økonomiske risiko ved udlån til nye virksomheder. Da renten afspejler risikoen må det forventes, at virksomhedernes lånevilkår forbedres.

En etablering af en genforsikringsordning rummer to klare fordele. For det første gives der en tilskyndelse til, at pengeinstitutterne i højere grad tilgodeser nye virksomheders kapitalbehov. Dernæst sikres delvist, at tilvejebringelsen af kapital til nye virksomheder fortsat hviler på markedsmæssige vilkår, dvs. at det er pengeinstitutternes vurdering, der ligger til grund ved finansiering af nye virksomheder. Størrelsen af den statslige medfinansiering vil dog også indgå i pengeinstitutternes udlånsovervejelser.

Etablering af en kautionsordning

En anden mulighed, som har været fremført af nogle medlemmer af udvalget, er, at etablere en kautionsordning i lighed med ordnin-

gen for InitiativKautiøn. Initiativ Kautiøn gav mulighed for, at staten kautionerede for 50% af lån til nye aktiviteter i virksomheder med op til 50 ansatte. Kautiønen kunne maksimalt udgøre 400.000 kr. Loven blev afskaffet primo 1995, bl.a. fordi den kun blev anvendt i begrænset omfang. Meget tyder på, at pengeinstitutterne ikke ændrede kreditvurderingen tilstrækkeligt på trods af garantien. Det kan bl.a. skyldes, at kautiønen ikke var tilstrækkelig stor, ligesom ordningen ikke nåede at blive særlig kendt.

I lyset af iværksætternes vanskeligheder ved at stille sikkerhed for lån kan det overvejes at genetablere en form for kautiønsordning. Staten kan f.eks. kautionere for 75% af lån til nye virksomheder med op til 20 ansatte, hvor staten dog maksimalt kan garantere for 400.000 kr. for den enkelte virksomhed. For at lette overskueligheden i erhvervsfremmesystemet kan ordningen organisatorisk sammentænkes med den allerede eksisterende kautiønsordning, der kan stille kautiøn for halvdelen af banklån til anlægsinvesteringer i virksomheder med under 50 ansatte, hvor investeringen vil give en omsætningsstigning på mindst 25%.

Etableres en sådan ordning, bør der samtidig indgås en dialog med pengeinstitutterne for at imødekomme de betænkeligheder, som visse pengeinstitutter tilsyneladende har haft i forhold til anvendelse af InitiativKautiøn.

Udbredelse af erhvervsobligationer

En tredje mulighed, som har været fremført af nogle medlemmer af udvalget, er at introducere såkaldte erhvervsobligationer i kapitalformidlingen. En finansiel formidler kan f.eks. udstede obligationer og udlåne provenuet til virksomheder på særlige vilkår.

Formidleren bærer risikoen ved udlånet og må derfor kræve en udlånsrente af virksomhederne, der overstiger den rente, formidleren skal betale til obligationsinvestorerne. For at sikre en tilstrækkelig lav udlånsrente kan renteindtægter på obligationer beskattes lempeligt. F.eks. kunne beskatningen begrænses til 34% for både private og institutionelle investorer. Dermed sidestilles beskatningen af institutionelle investorers og privatpersoneres investeringer i erhvervsobligationer samt institutionelle investorers investeringer i aktier.

Imod forslaget om en særlig skattebegunstigelse af erhvervsobliga-

tioner er det af andre udvalgsmedlemmer blevet påpeget, at det vil være i strid med skattereformens neutralitetsprincip. Forslaget vil endvidere kunne indebære et provenutab, der kan blive betydeligt på grund af de favorable vilkår for sådanne lån.

Et af hovedelementerne i det ovenstående forslag er skattesubsidiet. Et skattesubsidium bør altid kunne begrundes med en markedsbrist i fremmedkapitalformidlingen, hvilket ikke synes at være opfyldt i dette tilfælde.

Etablering af statslige iværksætterlån

En fjerde mulighed, som er foreslået af nogle medlemmer af udvalget, er at indføre statslige iværksætterlån. Lånene skal kunne søges af iværksættere på grundlag af en låneansøgning, som dokumenterer projektets forretningsgrundlag og økonomiske fundering.

Iværksætterlånet foreslås at være op til 50% af kapitalbehovet ved etablering af egen virksomhed. De resterende 50% skal iværksætteren selv fremskaffe, f.eks. gennem opsparet kapital eller banklån. Lånet kan ikke overstige 500.000 kr. og skal forrentes til markedsrente.

Den långivende instans kan eventuelt også rådgive iværksætterne. Der vil dog være en fare for, at én långivningsenhed ikke formår at få den fornødne ekspertise inden for kredit- og risikovurdering. Det er netop baggrunden for, at der i dag stilles krav om, at udviklings-selskaber skal være specialiserede.

Hensigten med iværksætterlånet er ikke at konkurrere med det eksisterende lånemarked, men at sikre, at iværksættere, som ikke kan stille tilstrækkelig sikkerhed, har mulighed for at optage risikovillige lån på grundlag af en vurdering af projektet.

Ulempen ved iværksætterlån fremfor en kautionsordning er, at iværksætteren kun sikres 50% af etableringsomkostningerne. De sidste 50% skal i denne model fremskaffes via pengeinstitutterne.

Omlægning af etableringsydelse til låneordning

En femte mulighed, som er anført af nogle udvalgsmedlemmer, er at erstatte ordningen for etableringsydelse med en låneordning, der også gælder personer, der ikke har været ramt af ledighed. Etableringsydelse gives i dag kun til personer, der har været ledige i 5

måneder inden for de sidste 8 måneder. Det er opfattelsen blandt nogle udvalgsmedlemmer, at det har indebåret en uheldig deling mellem virksomheder, der har fået etableringsydelse, og virksomheder der ikke har.

En udvidelse af denne karakter vil formentlig betyde, at praktisk taget alle iværksættere vil ansøge om ydelsen. Etableringsydelsen ændres til et lån, der skal tilbagebetales i tilfælde af succes. Det vil indebære, at en række virksomheder, der under alle omstændigheder ville blive oprettet, får lån dertil. Der er således en risiko for, at den effekt lånene reelt giver er forholdsvis lille i forhold til det anvendte beløb.

9.4 Lettelse af administrative byrder

Det er udvalgets opfattelse, at administrative byrder kan udgøre en væsentlig barriere i forbindelse med start af egen virksomhed. Det er ikke hensigtsmæssigt, at iværksætteren ved virksomhedens start er nødsaget til at bruge en stor del af sin tid på administrative opgaver. Tiden og kræfterne bør kunne sættes ind på etableringen og udviklingen af virksomheden. Derfor er det vigtigt, at iværksætteren i videst muligt omfang aflastes for at varetage de administrative opgaver. Særligt vigtigt er det derfor, at offentlige myndigheder til stadighed underkaster sig selv en vurdering af omfanget af de administrative byrder, de pålægger virksomheder, og hvorvidt disse kan fjernes eller forenkles, således at virksomhederne aflastes.

Som opfølgning på rapporten fra udvalget om administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder, foregår der et arbejde i Erhvervsministeriets regi med henblik på at mindske erhvervslivets administrative byrder, bl.a. gennem regelforenkling og ved at lette virksomhedernes varetagelse af opgaver, der ikke kan fjernes.

Forslag fra Udvalget om administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder¹¹⁹

Udvalgets generelle forslag

- *Fokus på administrative byrder:* I lovforslag og anden regeludformning bør virksomhedernes administrative byrder analyseres og opgøres på lige fod med den vurdering, der foretages af økonomiske og administrative konsekvenser i øvrigt. På samme måde bør der ske en afvejning af de resultater, man forsøger at opnå, over for de administrative byrder virksomhederne bliver pålagt.
- *Testpaneler og overvågningsgrupper:* De administrative byrder bør klarlægges i samarbejde med virksomhederne, f.eks. ved at nedsætte testpaneler/overvågningsgrupper af repræsentative virksomheder på andre områder, som skal høres om administrative konsekvenser.
- *Hyppige lovændringer:* I forbindelse med hyppige lovændringer bør det tilstræbes, at varslingsperioden bliver så lang som mulig, og at overgangsordninger undgås, da disse gør administration af reglerne uoverskuelig.
- *Regelforenkling:* Bør indgå som en permanent opgave for alle offentlige myndigheder, og der bør ske en løbende opfølgning på det forenklingsarbejde, der allerede er igangsat i mange ministerier. Opfølgningen bør være periodisk. Der bør jævnligt gennemføres en undersøgelse, hvor virksomhederne vurderer og rangordner de enkelte offentlige myndigheder og deres service.
- *Nye virksomheder og virksomheder i drift:* Nye initiativer, der sigter mod at reducere administrative byrder, må ikke virke hæmmende på vækstmulighederne ved at favorisere nye og små virksomheder, da forenklinger, der opnås ved at fritage virksomheder med få ansatte for bestemte administrative byrder, kunne medvirke til at fastholde virksomhederne under politisk fastlagte minimumsgrænser og dermed skabe utilsigtede hindringer for vækst i beskæftigelsen og en dynamisk erhvervsudvikling.

¹¹⁹ "Lettelse af administrative byrder - Rapport fra udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder", Erhvervsministeriet 1995.

- *Kort og klar information:* Udformningen af lovgivning bør være klar og enkel, hvorfor der bør udarbejdes udførligt informations- og vejledningmateriale, herunder eksempelmateriale og oplysninger om adgang til yderligere vejledning.
- *Genbrug af oplysninger:* Bør udvides, og oplysninger og data bør kunne registreres, overføres og genbruges til andre forvaltningsmæssige formål uden bureaukratiske procedurer for virksomhederne.
- *Informationsteknologi:* Mulighederne for elektronisk indberetning bør udbygges ud fra en målsætning om, at virksomhedernes brugerflade skal være hurtig, enkel og overskuelig.
- *Standardisering:* Antallet af blanketter m.v., der skal anvendes ved indberetning og kontakt til myndighederne, bør begrænses, og blanketterne bør standardiseres i videst muligt omfang.
- *Administrationsgodtgørelsen:* Ydes i dag til personligt ejede virksomheder med ingen eller få ansatte, men opfattes ikke i praksis af virksomhederne som en kompensation for de administrative byrder, ligesom udmålingen af godtgørelsen er ulogisk, hvorfor ordningen med fordel kan revideres.

Derudover er ovennævnte udvalg kommet med en række mere konkrete forslag om krav, der kan afskaffes, regler, der bør forenkles, øget koordination mellem offentlige myndigheder m.v. og erhvervsservice. Disse er listet i bilag 6.

Udvalget ser positivt på arbejdet med opfølgningen på rapporten om administrative lettelser. De forslag, rapporten indeholder, vil være et stort skridt i retning af at aflaste virksomhederne for administrative opgaver. Udvalget kan derfor tilslutte sig rapportens anbefalinger, idet det dog skal påpeges, at der vil være en række administrative opgaver, som de helt små virksomheder kan fritages fra, uden at dette vil virke konkurrenceforvridende i forhold til andre virksomheder og hæmme en dynamisk erhvervsudvikling.

Udvalget er samtidig af den opfattelse, at opfølgningsarbejdet også bør foregå i lyset af iværksætterproblematikken, da iværksætterne er en gruppe, der rammes hårdt af de administrative byrder, idet de - udover at være små virksomheder - ofte ikke har nogen erfaring med varetagelse af administrative opgaver. Derfor anbefaler udval-

get, at iværksætterne og iværksætternes problemer gives særlig vægt i opfølgningsarbejdet.

Der findes allerede i dag en ordning, der sigter på at lette mindre virksomheder for administrative byrder. Administrationsgodtgørelsesordningen yder i dag en kompensation til helt små virksomheder 1 forbindelse med disses varetagelse af administrative opgaver. Den eksisterende ordning indebærer, at personligt ejede virksomheder har mulighed for at modtage op til 6.000 kr. årligt i form af en reduktion af skattebetalingen. Beløbet nedtrappes med 2.000 kr. pr. fuldtidsansat og bortfalder derfor, når virksomheden har mere end 2 ansatte. Ordningen blev indført ved omlægningen af arbejdsmarkedsafgiften til en tillægsmoms for at kompensere små, personligt ejede virksomheder for afskaffelsen af den særlige moderationsordning for mindre virksomheders arbejdsmarkedsbidrag.

Da ordningen således modsvarer moderationsordningen for mindre virksomheders arbejdsmarkedsbidrag, kan den faktiske udformning og udmåling af godtgørelsen forekomme ulogisk, hvis den alene ses som en kompensation for de administrative opgaver, som virksomheder løser. Eksempelvis nedtrappes godtgørelsen, når iværksætteren ansætter en medarbejder, selvom de administrative byrder dermed øges.

Udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder har fundet, at ordningen ikke fungerer optimalt. Således konstateres det i udvalgets rapport, at virksomhederne ikke i praksis opfatter godtgørelsen som en kompensation for de administrative byrder og endvidere opfattes udmålingen af godtgørelsen som ulogisk. I rapporten indstilles det, at ordningen revideres.

Ordningen kunne tænkes ændret på en måde, så ressourcerne blev brugt på tiltag rettet mod den samme målgruppe, således at det sikres, at ressourcerne ikke blot giver en økonomisk kompensation, men medfører en reel lettelse af de administrative byrder for de helt små virksomheder.

En form for lettelse af de administrative byrder i en lille virksomhed kunne være at lade de administrative opgaver udføre af andre virksomheder. Udvalget finder, at en overdragelse af de administrative opgaver til sådanne virksomheder vil være en stor lettelse,

der vil betyde, at iværksætteren kan koncentrere sig om det væsentligste - nemlig virksomhedens drift og udvikling. Udvalget lægger dog vægt på, at disse virksomheder fungerer på private markedsvilkår.

9.5 Styrkelse af rådgivningsindsatsen

Udvalget har i kapitel 8 peget på, at et væsentligt indsatsområde i iværksætterpolitikken er en styrkelse af rådgivningsindsatsen over for iværksættere. Udvalget finder, at det vigtigste element i styrkelsen af rådgivningsindsatsen er at finde nye og bedre samarbejdsformer mellem de allerede eksisterende aktører på rådgivningsområdet, samt at tilvejebringe en let tilgængelig indgang til rådgivningssystemet for den enkelte iværksætter. Udvalget er derfor af den opfattelse, at der bør iværksættes initiativer, der har til hensigt at koordinere den brede statslige, amtslige og kommunale indsats.

Erhvervscentre

Det er udvalgets opfattelse, at den brede rådgivningsindsats over for iværksættere skal være regionalt¹²⁰ baseret, således at afstanden til iværksætterne bliver så kort som muligt, og rådgivningstilbudene derved fysisk befinder sig inden for en overkommelig mental og geografisk afstand fra iværksætteren. En regionalt funderet indsats vil igangsætte en positiv udvikling i retning af, at de brede opgaver inden for iværksætterpolitikken varetages regionalt. Samtidig mener udvalget, at en koordination, der gør udbuddet af de offentlige tilbud til iværksættere mere overskueligt og mindre overlappende, bedst sikres ved, at de regionale aktører samordner deres indsats, og at der sker en koordination af den statslige, amtslige og kommunale indsats. Det er dog udvalgets opfattelse, at et nyt koordineret rådgivningssystem udelukkende skal være udførende og formidlende og ikke politikformulerende.

Det er endelig udvalgets opfattelse, at en adskillelse af rådgivningsindsatsen over for iværksættere og andre små og mellemstore virksomheder vil være kunstig og uhensigtsmæssig i praksis. Ud-

¹²⁰ Under betegnelsen regionalt hører også lokale og tværgående samarbejder.

valget mener derfor, at et sammenhængende rådgivningssystem ikke alene skal servicere iværksættere, men alle små og mellemstore virksomheder.

Den fremtidige rådgivningsindsats skal

- give iværksættere samt små og mellemstore virksomheder en let og overskuelig indgang til alle former for offentlig rådgivning
- sikre en større koordination og et bedre samspil mellem de væsentligste regionale og de statslige aktører inden for rådgivning af nye og små og mellemstore virksomheder, især iværksættere.

Én måde, hvorpå kravene til den fremtidige rådgivningsindsats kan opfyldes, er ved at etablere en række regionale erhvervscentre.

Som et eksempel til inspiration herfor kan nævnes Center for Virksomhedsudvikling i Århus, som er beskrevet i nedenstående boks.

Center for Virksomhedsudvikling, Århus

Center for Virksomhedsudvikling (CVU) hører under Århus Amts Erhvervsafdeling og har som opgave at tage og gennemføre initiativer, som vil medvirke til vækst og udvikling i amtets virksomheder.

CVU koncentrerer sig om 2 målgrupper:

- Iværksættere/nye virksomheder (0-5 år)
- Små og mellemstore virksomheder (SMV) (5 år og derover)

Iværksætterafdelingens aktiviteter omfatter:

- Iværksætterkurser - på centret og på andre lokaliteter i Århus Amt
- Entrepreneurkurser på de højere læreanstalter
- Genstartkurser (for tidligere selvstændige)
- Emnekurser
- Work-shops
- Iværksætter "hot-line"
- Individuelle vejledninger
- Iværksættervagter (gratis individuel rådgivning fra offentlige og private rådgivere)
- "Drive-House" (udviklingsværksted for iværksættere/SMV)
- Iværksætterklub
- Virksomhedsincubator
- Samarbejde om iværksætterprojekt Århus/Procon (Teknologi- og produktudviklingscenter)

Endvidere udarbejdes der på centret forskellige håndbøger for iværksættere.

SMV-afdelingens aktiviteter omfatter:

- FOKUS - bringer store virksomheder (fadderskabsvirksomheder) sammen med mindre virksomheder med udviklingspotentiale, med henblik på at motivere, rådgive og træne lederne i de mindre virksomheder til professionel ledelse og fremtidig vækst. FOKUS er et 2-årigt forløb. Udgangspunktet for alle aktiviteterne er kernegrupper, som etableres med 10 mindre ikke-konkurrerende virksomheder. Programmet indeholder følgende hovedelementer:
 - Fadderskab
 - Oplæring - ledelsesopgaver gennemgås
 - Kernegrupper (netværkssamarbejde)
 - Udvikling - træning og rådgivning
 - Strategiplan
- Sparring med Erfaring (SERFA) - tidligere erhvervsledere er sparringspartnere i små og mellemstore virksomheder
- Eksportrådgivning - opstart af eksport

- EU-kontoret, der informerer og yder støtte med:
 - EU-licitationer og rådgivning om det offentlige indkøbsmarked
 - EU-licitationsovervågning
 - Århus' Bruxelles-kontor
- Erhvervsdata (database): Oplysninger om 4.000 virksomheder, information til virksomhederne om muligheder for samarbejde, rådgiverdatabase m.v.

CVU samarbejder med lokale erhvervschefer, kommuner, TIC, DTI, private rådgivere, erhvervsorganisationer, uddannelsesinstitutioner m.fl.

CVU havde i 1995 et budget på 12,3 mio. kr. Deraf finansierede amtet 6,9 mio. kr. og 5,4 mio. kr. kom fra CVUs egenindtjening inkl. eksterne tilskud.

Kilde: Handlingsplan 1995 for Center for Virksomhedsudvikling i Århus

Erhvervscentrenes tilbud og ydelser

Det centrale i de regionale erhvervscentres tilbud og ydelser over for iværksætterne er, at centret skal være den samlende aktør i relation til en regions iværksætteraktiviteter, og at tilbuddene og ydelserne skal tage udgangspunkt i den pågældende regions særlige erhvervsmæssige særkende og de særlige behov, som regionens iværksættere har.

De konkrete aktiviteter kan være tilbud, som de aktører, der indgår i samarbejdet om et center, allerede udbyder i dag. Det kan være administration af relevante statslige indsatser, ligesom det kan være nye aktiviteter, som aktørerne ikke hver for sig har haft kapacitet til at gennemføre.

Hvilke konkrete tilbud og ydelser de enkelte centre skal udbyde, fastlægges af centrets bestyrelse/ledelse i snævert samarbejde med centrets brugere, idet det efter udvalgets opfattelse er essentielt, at centrets tilbud bliver nøje afstemt efter efterspørgslen. Følgende tilbud, ydelser og funktioner vil være naturlige at placere i erhvervscentrene:

Serviceskranke og telefon-hotline

Erhvervscentrene kan fungere som det naturlige første henvendelsessted for en person, der påtænker at etablere egen virksomhed. Centret kan informere vedkommende om generelle forhold, vilkår og tilbud for iværksættere, ligesom centret kan henvise iværksætteren til udbydere af ydelser, som er relevante for netop den pågældende iværksætter, f.eks. til en udbyder af iværksætterkurser, en etableringsvejleder o.lign., eller henvise en potentiel innovativ iværksætter til DTI Innovation.

Senior sparring

Mange iværksættere møder problemer i forbindelse med den egentlige drift af virksomheden. For at medvirke til at afhjælpe disse problemer kan erhvervscentret tilknytte erfarne, kompetente erhvervsfolk, der kan fungere som sparringspartnere for iværksætterne.

Iværksætermiljø

Med tiden kan centrene være i stand til at opbygge et egentligt iværksætermiljø, hvor iværksættere kan udveksle erfaringer og trække på hinandens kompetencer, herunder tilbud om kontorplads og administrativ hjælp (virksomhedsincubator).

Ansøgninger

Centrene kan tilbyde iværksætteren hjælp til at udarbejde ansøgninger, f.eks. til offentlige tilskud, pengeinstitutter m.v.

Informations- og inspirationsmøder

Centrene kan påtage sig at afholde informations- og inspirationsmøder for potentielle iværksættere i regionen, som derved kan inspireres til at tage springet og etablere egen virksomhed.

Iværksætterkurser

Centrene kan udbyde målrettede kurser for iværksættere, f.eks. om markedsføring, kundepleje, idéudvikling/-forbedring eller andet, som centret gennem sine kontakter til iværksætterne og etableringsvejlederne konstaterer et behov for og en efterspørgsel efter. Centret bør endvidere til stadighed have et overblik over, hvilke kursustilbud der eksisterer for iværksættere i regionen, med henblik på at formidle oplysningerne til iværksætterne og etableringsvejlederne.

- *Netværk*
Centrene kan formidle kontakter mellem iværksættere og etablerede virksomheder i lokalområdet, som kan have et ønske om at få udført en delproces eller specialopgave uden for virksomhedens egen organisation.
- *EU-rådgivning*
Centrene kan udføre rådgivning vedrørende EU-forhold og EU-regler samt informere om EU-licitationer.
- *Information om offentlige udbud*
Centrene kan medvirke til at informere om offentlige udbud.
- *Etableringsvejlederfunktion*
Etableringsvejlederfunktionen kan tilknyttes centret, som indgår kontrakterne med etableringsvejledere og forestår driften af et etableringsvejlederkorps (se nedenfor). Centret kan ved hjælp af de tilknyttede etableringsvejledere hjælpe områdets iværksættere med udarbejdelsen af forretningsplaner.
- *Iværksætterklippekort*
Tildeling af iværksætterklippekort og administration af klippekortordningen kan varetages i centret (se nedenfor).
- *Små og mellemstore virksomheder*
Erhvervscentrene kan ud over ovennævnte aktiviteter, som særligt er rettet mod iværksættere, også servicere andre små og mellemstore virksomheder. Små og mellemstore virksomheder bør på lige fod med iværksættere kunne få rådgivning i centrene, ligesom centrene kan være fokuspunkt for tilbuddene til denne gruppe virksomheder. Dette gælder f.eks. tilbuddet om at få hjælp til etablering af professionelle bestyrelser.

Det er ikke hensigten, at centrene skal overtage de rådgivningsopgaver, der i dag varetages på det private rådgivningsmarked, men når det er relevant henvise iværksætteren til at bruge private rådgivere.

I forbindelse med erhvervscentrenes tilbud er det meget væsentligt, at centrenes brugere inddrages aktivt i tilrettelæggelsen, således at tilbuddene retter sig mod konkrete behov hos iværksættere og små og mellemstore virksomheder, og ikke kun mod behov, som rådgiv-

vergruppen mener er betydningsfulde. Brugerpaneler, løbende deltagerevalueringer, kursusevalueringer m.m. er her nyttige værktøjer.

Konstateres et behov, som et erhvervscenter ikke alene kan opfylde, eller opfyldes behovet bedst på tværs af regionerne, kan der på frivilligt initiativ oprettes tværregionale faciliteter, som udbyder af de relevante kurser, seminarer, konferencer m.m. Disse faciliteter skal på linie med erhvervscentrene have udgangspunkt i, at brugerne har en basal og afgørende indflydelse på tilrettelæggelsen af udbuddet af kurser m.v.

Erhvervscentrenes oprettelse og organisering

Oprettelsen af erhvervscentrene bør være frivillig og på de regionale aktørers initiativ.

De aktører, der kan indgå et samarbejde omkring etablering af sådanne centre, må være de, som allerede er aktive inden for rådgivning af iværksættere og små og mellemstore virksomheder, og som derfor har kendskab til de særlige barrierer og problemer, som gruppen står over for. De relevante aktører er amtskommuner, primærkommuner, TIC'er, iværksætterhuse, erhvervschefer, forskerparker, erhvervsskoler, handels(høj)skoler, universiteter, m.v.

De aktører, der indgår i centret, vil danne et netværk, som sammenknytter og koordinerer de eksisterende og nye tilbud til målgruppen. Derudover bør centret have en fysisk indgang, der for iværksætteren fremstår som indgangs stedet til netværket. Centrene vil dermed være omdrejningspunktet for regionens iværksætteraktiviteter, hvor centrets fysiske indgang udgør fokuspunktet for aktiviteterne. Alle aktiviteter skal således ikke fysisk placeres i centret. Centret kan således dels give direkte information til iværksætteren, dels henvise iværksætteren til konkrete tilbud eller til konkrete myndigheder eller institutioner, der er placeret uden for centrets fysiske ramme. Erhvervscentrene bør så vidt muligt placeres i eksisterende bygninger, således at de faciliteter, der måtte eksistere i dag, kan genbruges.

Den konkrete geografiske afgrænsning samt fastlæggelsen af, hvilke regionale aktører, der indgår i et erhvervscenter, kunne foregå ved, at staten lægger en række af sine egne rådgivningsopgaver ud

i et udbud til kommuner, amter og kommunale samarbejder. Et sådant udbud kan kombineres med krav til erhvervscentrenes samordning af den samlede rådgivningsindsats. De regionale aktører - eller et antal af disse - har således mulighed for at gå sammen i forpligtende - eventuelt tidsbegrænsede - samarbejder. I forbindelse med buddet formulerer aktørerne en arbejdsplan for centret, som kan danne grundlag for en kvalitets- og effektudvikling i ydelserne, og på hvis baggrund det efter en periode vil være muligt at gennemføre en effektmåling af den regionale erhvervsudvikling.

Det skal indgå i vurderingen af buddene, hvorvidt der sker en reel forenkling af rådgivningsindsatsen, samt om de relevante regionale aktører indgår et forpligtende samarbejde. Det må ikke forekomme, at etablering af erhvervscentre bliver til en ny knopskydning på den regionale rådgivning.

De udvalgte bud, kan - med det formål at tilskynde til centrenes etablering - tilbydes statslig medfinansiering af de omkostninger, der vedrører udviklingen og etableringen af centrene.

I det omfang centrene administrerer statslige ordninger, som f.eks. etableringsvejlederfunktionen og klippekortordningen, bør staten kompensere centrene for de medfølgende omkostninger.

Den overordnede styring af de enkelte erhvervscentre kan varetages af en bestyrelse, som nedsættes regionalt med repræsentanter fra de deltagende aktører. Det bør sikres, at brugerinteresserne står i centrum.

På landsplan kunne der endvidere nedsættes en koordinationsgruppe med repræsentanter fra de regionale centre samt fra Erhvervsfremme Styrelsen. Koordinationsgruppen skal ikke fungere som en overordnet myndighed for de enkelte centre, men derimod sikre erfaringsudvekslingen mellem centrene og mellem centrene og de statslige myndigheder. Koordinationsgruppen kan på denne måde medvirke til, at samarbejdet mellem de enkelte centre bliver så snævert som muligt, ligesom den kan tilse koordinationen med den statslige iværksætterpolitik. Koordinationsgruppen vil på denne måde kunne fungere som bindeled mellem de regionale og statslige aktører på iværksætterområdet.

Konkretisering af forslaget om erhvervscentre

Et flertal i udvalget finder, at de her beskrevne intentioner med erhvervscentrene er meget positive. Det er vigtigt, såvel af hensyn til at bedre virksomhedernes orienteringsmuligheder som ud fra et ønske om at få en mere effektiv udnyttelse af kommunale, amtskommunale og statslige midler, at der sker en forenkling og en samlet slankning af det brede, regionale, offentlige rådgivningssystem.

Det har været fremført i udvalget, at centerdannelsen ikke synes at være noget nyt og bæredygtigt, idet centerfunktionerne allerede varetages af frivillige regionale samarbejder.

Udvalget har dog ikke haft mulighed for at levere et gennemarbejdet forslag, der indebærer, at forslaget umiddelbart kan gennemføres. Det er således bl.a. stadig uafklaret,

- hvordan TIC og andre kan indgå i centrenes arbejde
- hvordan styringen af centrene kan udformes, således at det er brugerinteresserne, der står i centrum
- om det kan sikres, at der bliver tale om reel forenkling af rådgivningstilbuddene eller der blot bliver tale om en ny knopskydning og parallel competenceopbygning.

Udvalget skal derfor anbefale, at der nedsættes en særlig arbejdsgruppe med henblik på at afklare disse og andre udestående spørgsmål før en eventuel igangsættelse af initiativet.

Etableringsvejlederfunktionen

Forud for etableringen af en virksomhed kan iværksætteren i dag henvende sig til en etableringsvejleder. Iværksætteren og vejlederen drøfter virksomhedens forretningsgrundlag, dens indtjeningsgrundlag, overlevelsesmuligheder og risiko for, at virksomheden vil virke konkurrenceforvridende i forhold til de allerede eksisterende virksomheder. Drøftelsen vil i nogle tilfælde resultere i, at iværksætteren opgiver eller udsætter sin idé, fordi denne bliver klar over, at projektet ikke er levedygtigt. I andre tilfælde vil iværksætteren og etableringsvejlederen i fællesskab udarbejde en forretningsplan for

virksomheden. Etableringsvejlederen angiver på forretningsplanen, om det anbefales, at virksomheden etableres, eller om etablering ikke kan anbefales.

Det er udvalgets opfattelse, at denne vurdering af iværksætterne, som gennemføres af etableringsvejlederne forud for etableringen, er nyttig. Vurderingen har nemlig den konsekvens, at en del af de etableringer, der ellers vil ske på et for spinkelt grundlag, undgås. Derved begrænses de samfundsmæssige og personlige problemer, der følger med virksomhedslukninger. Endvidere er det udvalgets opfattelse, at den brede gruppe af iværksættere har et stort behov for en uforpligtende og gratis samtale med en rådgiver, som kan gøre opmærksom på, hvilke problemer og muligheder en iværksætter står over for.

Det er derfor udvalgets opfattelse, at vurderingen af iværksætterne bør opretholdes, således at iværksætteren fortsat tilbydes et møde med en etableringsvejleder forud for etableringen. Udvalget anbefaler, at forretningsplanerne gøres mere præcise i deres fokus på ydelsens karakteristika, konkurrencevilkår, forventet indkomst, kundegrundlag og markedssegment.

Det er endvidere udvalgets opfattelse, at etableringsvej ledernes organisatoriske tilknytning bør ændres, således at de fremover indgår aftaleforholdet med erhvervscentre, med henblik på at styrke vejledernes regionale tilknytning. De enkelte erhvervscentre bør selv afgøre, hvor mange og hvilke etableringsvejledere, der skal tilknyttes.

Arbejdsgruppen om erhvervscentre skal vurdere, hvorledes etableringsvejlederne mest hensigtsmæssigt kædes sammen med erhvervscentre, således at der tages hensyn til iværksætternes mulighed for at vælge den rigtige etableringsvejleder.

Etableringsvejlederkorpset vil herved blive en integreret del af de enkelte erhvervscentre. Ligesom de regionale centre vil have en bedre føling med, hvilke kompetencer etableringsvejlederne har behov for, end en central myndighed.

Etableringsvejledernes funktion bør - som hidtil - være at foretage en indledende og gratis rådgivning af iværksætteren i forbindelse med dennes udarbejdelse af en forretningsplan, der giver adgang til

at søge om iværksætterklippekort.

Endvidere bør den nuværende praksis, hvor iværksætteren foretager en kort, skriftlig evaluering af den rådgivning, som etableringsvejlederen har ydet, fortsættes. Evalueringerne kan modtages af erhvervscentret, som på dette grundlag kan vurdere de enkelte vejlederes indsats og eventuelt igangsætte uddannelsesinitiativer over for etableringsvejlederne, ligesom centret kan anvende de indhøstede erfaringer fra evalueringerne, når de anbefaler etableringsvejledere til iværksættere. Erhvervscentret skal til stadighed sikre en tæt dialog mellem centret og vejlederne, som tilgodeser erfaringsudvekslingen.

Etableringsvejlederne skal ikke placeres fysisk i erhvervscentret, men understøtte det decentrale element i erhvervsfremmesystemet over for iværksættere ved at være spredt udover den enkelte region.

I de regioner, hvor der umiddelbart ikke oprettes et erhvervscenter, bør etableringsvejlederkorpset fortsat drives af Erhvervsfremme Styrelsen.

Revision af iværksætterklippekortet

Klippekortordningen har efter udvalgets opfattelse i nogen grad bidraget til at forøge iværksætternes kompetencer. Ligeledes vurderer en væsentlig del af iværksætterne selv, at klippekortet har haft en mærkbar betydning for deres etablering af virksomhed.

En meget stor del af samtlige iværksættere har fået tildelt et klippekort, men selve anvendelsen af klippekortet har været forholdsvis begrænset. Der er således meget, der tyder på, at iværksætterne, når det kommer til stykket, ikke føler, at de har tid, lyst, kræfter, muligheder eller behov for at udnytte kortet. Dette har givet udvalget anledning til at overveje, hvorvidt der overhovedet er behov for de muligheder, der ligger i klippekortet. Udvalget er imidlertid af den opfattelse,

- at den forholdsvis korte periode, hvori klippekortordningen har eksisteret, ikke er tilstrækkelig til at foretage en endelig vurdering af ordningens effekt, fordi enhver større erhvervspolitisk ordning fordrer en vis indkøringstid

- at etableringen af de regionale erhvervscentre vil lette formidlingen af tilbud om rådgivning og undervisning til iværksætteren, fordi iværksætteren vil få et sted at henvende sig med ønsker og problemer, og fordi etableringen af et iværksættermiljø vil gøre det mere klart, hvilke behov iværksætterne i realiteten har
- at bl.a. usikkerhed om klippekortordningens fremtid har afholdt en række professionelle udbydere af rådgivning og uddannelse fra at udvikle og markedsføre tilbud, som er målrettet nyetableredes situation.

Et flertal i udvalget anbefaler derfor, at klippekortordningen videreføres, men samtidig at administrationen af ordningen decentraliseres således, at de regionale erhvervscentre tildeler klippekortet til iværksætterne på grundlag af den forretningsplan, som etableringsvejlederne udarbejder i samarbejde med iværksætteren.

En decentralisering af administrationen af klippekortordningen vil styrke den regionale forankring af iværksætternes kompetenceopbygning, ligesom den regionale aktør i kraft af sin nærhed til iværksætterne bedre vil kunne vurdere iværksætternes rådgivnings- og uddannelsesbehov samt på hvilke konkrete områder, der skal sættes ind.

I de regioner, hvor der umiddelbart ikke oprettes et erhvervscenter, bør iværksætterklippekortet fortsat tildeles af Erhvervsfremme Styrelsen.

Udvalget har endvidere overvejet muligheder for at justere klippekortordningen. En mulighed for eventuelle ændringer er, at klippekortet kunne tildeles *før* iværksætteren etablerer virksomhed. I dag kan der kun tildeles klippekort, hvis virksomheden er iværksætternes hovedbeskæftigelse. Det betyder, at iværksætteren ikke kan få tilskud til kompetenceopbygning *forud* for etablering af virksomheden. Udvalget mener, at det kan være nyttigt, at en iværksætter, som måske har fast beskæftigelse, kan forberede sig på at starte egen virksomhed, før det faste job opgives, idet iværksætteren derved får mulighed for at træffe den endelige beslutning om etablering på et bedre grundlag. Endvidere vil problemet med, at iværksætteren har begrænset tid til at deltage i kurser o.lign. efter virksomheden er etableret, og hvor virksomhedsdriften optager

iværksætteren fuldt ud, blive mindsket, fordi den grundlæggende kompetenceopbygning kan ske forud for etableringen. Det skal dog bemærkes, at muligheden for at bruge klippekortet før etableringen foretages, kan vanskeliggøre afklaringen af den nødvendige sammenhæng mellem forretningsplanens indhold og de konkrete problemer i forbindelse med etableringen.

9.6 Styrket indsats over for innovative iværksættere

Udvalget finder, at der er behov for at prioritere indsatsen over for de innovative iværksættere højt og sikre, at de innovative iværksættere har særlige vækst- og udviklingsbetingelser.

Dette kan sikres ved at forbedre de *generelle vilkår* for iværksættere og ved at bygge videre på de *målrettede initiativer*, der eksisterer i dag (jf. afsnit 6.4), og som sigter på at hjælpe de innovative iværksættere med at overkomme de særlige barrierer, innovative iværksættere står over for.

Bedre generelle vilkår

Blandt de generelle vilkår er det særligt afgørende for de innovative iværksættere, at der skabes bedre muligheder for risikovillig finansiering af innovative projekter. De tidligere nævnte forslag til at lette adgangen til både egenkapital og fremmedkapital vil være et stort skridt i denne retning.

Også de øvrige forslag i betænkningen vedrørende forbedring af de generelle rammevilkår for iværksættere vil komme de innovative iværksættere til gavn.

Oprettelse af en innovationspulje

Det er udvalgets opfattelse, at der er behov for en mere helstøbt og sammenhængende indsats for at hjælpe iværksættere med at realisere deres innovative projekter. Den eksisterende offentlige indsats er splittet op i for mange forskellige "kasser" og kan set med iværksætterens øjne virke som et usammenhængende og ufleksibelt system. Endvidere er der et stort behov for, at de forskellige aktører i højere grad end i dag koordinerer deres tilbud, således at indsatsen over for de innovative iværksættere fremstår som et mere

samlet og sammenhængende system.

En mulighed for at sikre dette kunne være at samle de eksisterende tilbud i en innovationspulje, der får til formål at hjælpe opfindere, iværksættere, forskere, offentligt ansatte o.a. med at realisere deres innovative idéer med henblik på virksomhedsstart. Puljen skal gøre det muligt at tilrettelægge tilbuddene efter den enkelte iværksætters behov. Der skal ikke som i dag skelnes mellem forskellige typer af innovative projekter, jf. afsnit 8.2. En iværksætter, der ønsker at udvikle et vidensbaseret servicekoncept, skal kunne udnytte tilbuddene på lige fod med iværksættere, der ønsker at udvikle et nyt højteknologisk produkt. Et andet formål med puljen er at skabe incitamenter til, at de forskellige aktører, der har kompetencer til at hjælpe innovative iværksættere, arbejder sammen.

Puljen kunne have følgende opgaver:

- *Information og kurser* om, hvordan man styrer innovationsprocessen frem mod virksomhedsstart. Puljen skal skabe incitamenter til, at de forskellige aktører i højere grad end i dag arbejder sammen om kurser og information.
- *Udvikling af metoder og værktøjer* til, hvordan man hjælper de innovative iværksættere, således at rådgivningen og serviceydelserne på forskerparker, i TIC-centrene, på DTI m.v. hele tiden udvikler sig i forhold til nye behov og muligheder. Ved at oprette en samlet pulje gives der større muligheder for at udvikle nye måder at sprede viden og idéer mellem de forskellige aktører. Et eksempel kunne være udvikling af en fælles elektronisk idébørs, hvor forskere, iværksættere og opfindere kan udveksle idéer og erfaringer.
- *Opsporing af nye innovative idéer*. Puljen kunne give støtte til et korps af idéspejdere (scouts), som er placeret på forskningsinstitutioner, og som er specialiseret i at opspore forskningsresultater. Endvidere kunne puljen finansiere målrettede initiativer, hvor man opsporer innovative idéer uden for forskningsverdenen, f.eks. på eksisterende virksomheder, teknologiske institutter m.m.
- *Vurdering af innovative idéer* - hvor der gives støtte til at vurdere, hvorvidt en ny idé har nyhedsværdi og er kommerciel

holdbar, således at den innovative iværksætter ikke opfinder den dybe tallerken én gang til, herunder støtte til "state-of-the-art-analyser" af forskningsprojekter.

- *Tilskud til at bearbejde innovative idéer*, hvor iværksætteren kan få dækket omkostninger i forbindelse med at realisere sin idé, f.eks. gennem tilskud til løn, materialer, udgifter til underleverandører, testning, markedsudvikling m.v. Tilskuddet skal i forhold til i dag gøres mere fleksibelt, således at man kan give skræddersyede tilbud, der er tilrettet den enkelte iværksætters behov. Endvidere skal der ikke som i dag skelnes mellem forskellige typer af innovative projekter.
- *Rådgivning og vejledning*, hvor iværksætteren kan få støtte til at indhente rådgivning om, hvordan man dokumenterer idéen, om industriel retsbeskyttelse, om udvikling af prototype, om licensformidling, om at finde partnere til at gennemføre idéen, om markedsanalyser m.m. Puljen skal give mere koncentreret sparring, hvor forskellige aktører arbejder sammen om rådgivning.
- *Udvikling af nye innovationsmiljøer*. Puljen kunne give incitamenter til at udvikle miljøer, hvor iværksættere med idéer, der endnu ikke er bæredygtige, kan få adgang til fysiske faciliteter, hvor de kan udvikle idéer, og hvor de samtidig kan få råd og vejledning om deres udviklingsprojekt. Det kan f.eks. være nye laboratoriefaciliteter eller nye computerfaciliteter, hvor man kan visualisere sine idéer.

Således skal innovationspuljen have to overordnede opgaver. På den ene side skal den hjælpe den individuelle iværksætter med at gennemføre det enkelte projekt. På den anden side skal den generelt fremme innovation ved at informere, udvikle nye værktøjer, skabe internationale kontaktheder, motivere til innovative eksperimenter m.m. En sådan indsats kan også medvirke til at fremme innovationen i eksisterende virksomheder.

Puljen skal ikke øremærkes til en bestemt operatør. Visse opgaver, såsom udvikling af nye værktøjer og metoder kan foregå centralt, mens andre opgaver, såsom kurser og rådgivning, opsporing af idéer og markedsføring af tilbuddene også kan foregå decentralt på forskerparker, højere læreanstalter og i de regionale erhvervscentre, idet det dog er vigtigt, at der eksisterer en mindste kritisk masse i

kompetencen de pågældende steder.

Det skal ved tilrettelæggelsen af puljen sikres, at igangsætningsaktiviteterne for nye, innovative virksomheder prioriteres højt.

For at sikre, at innovationspuljen fungerer effektivt, kunne der nedsættes en bestyrelse for puljen, som får ansvaret for at forvalte puljens midler, og som får til opgave at fordele opgaverne mellem de forskellige operatører. Bestyrelsen kunne sammensættes af personer med erhvervsmæssig indsigt i de særlige problemer, der knytter sig til at iværksætte innovative projekter.

Dermed vil innovationspuljen få en mere fleksibel og uafhængig profil end de nuværende ordninger og sikre, at de statslige bevilninger koordineres bedre, og at der sker en effektiv udnyttelse af kompetencerne hos den enkelte aktør.

Arbejdsgruppe til at forbedre innovationsmiljøet omkring forskerparkerne

Udvalget er af den opfattelse, at forskerparkerne kan komme til at spille en central rolle for især de højteknologiske iværksættere som bindeled mellem erhvervsliv og forskningsverdenen. Især finder udvalget, at forskerparkerne kan spille en større rolle som "kuvøse" for nye innovative virksomheder.

Forskerparkerne i Danmark har vist gode resultater og har tiltrukket mange forskere, iværksættere og mindre virksomheder. Imidlertid har forskerparkerne ikke i samme grad som mange forskerparker i udlandet ført til opblomstringen af nye innovative virksomheder. Dette kan bl.a. skyldes, at forskerparkerne i Danmark er af yngre dato end mange af de udenlandske forskerparker, og derfor ikke har haft tid til at udvikle en erhvervsmæssig dynamik omkring en forskerpark. Men det kan også skyldes, at flere af de danske forskerparker har dårligere økonomiske vilkår end forskerparkerne i udlandet. Ligeledes har sammenkoblingen mellem erhvervsfremmesystemet og forskerparkerne været for svag i Danmark.

Det er udvalgets opfattelse, at der mangler viden om, hvordan forskerparkerne kan komme til at spille en endnu større rolle i forhold til innovation i dansk erhvervsliv. Dette gælder særligt viden om forskerparkernes rolle i forhold til de innovative iværksættere.

En løsning på dette kunne være, at Erhvervsministeriet og Forskningsministeriet i fællesskab nedsætter en arbejdsgruppe om forskerparkernes rolle i det danske innovationssystem. Arbejdsgruppen kan bl.a. inddrage erfaringer fra udlandet og sammenligne forskerparkernes rammevilkår i udlandet i forhold til i Danmark. Blandt andet skal det undersøges, om forskerparkerne i udlandet har bedre betingelser for at fungere som kuvøse for nye og små virksomheder. Arbejdsgruppen skal komme med forslag til, hvordan forskerparkerne i Danmark i højere grad kan medvirke til at øge innovation i dansk erhvervsliv og sikre, at der opstår flere nye innovative virksomheder.

Målrettede innovationsuddannelser

En række af udvalgets medlemmer finder, at der gennem uddannelsessystemet kan skabes bedre forudsætninger for, at der skabes flere innovative virksomheder. I videnssamfundet stilles helt nye krav til den innovative iværksætters evner. Innovation handler ikke længere blot om at få en god idé. I stigende grad vil tværfaglige evner og kundskaber som projektledelse, organisation, håndtering af information, samarbejde i team og samspil med eksterne partnere være afgørende for at overleve i den hårde konkurrence.

Disse evner kan fremmes gennem den generelle indsats på uddannelsesområdet med henblik på at øge selvstændighedskulturen som foreslået tidligere i kapitlet. De generelle initiativer på uddannelsesområdet vil være med at øge den grundlæggende motivation til at starte egen virksomhed. Der findes i dag en række uddannelsesinitiativer i form af kurser og moduler i entrepreneurship på de højere læreanstalter, der netop sigter mod de innovative iværksættere. Udvalget finder, at der er behov for fortsat at prioritere disse initiativer højt.

Men derudover er der også behov for at skabe nye initiativer, der kan sætte skub i de studerendes lyst og evner til at blive innovative iværksættere. Dette kunne man eksempelvis gøre ved at skabe nye initiativer på de videregående uddannelsesinstitutioner, der fokuserer på entrepreneurskab og innovation, som det er foreslået af Udvalget om Iværksættere og Uddannelse.

Forslag til nye innovationsuddannelser

Udvalget om Iværksættere og Uddannelse under Undervisningsministeriet, har blandt mange andre forslag foreslået at etablere en række nye uddannelser inden for innovation og entrepreneurskab:

- En forsøgsuddannelse for ingeniørstuderende rettet mod produkt- og procesudvikling, f.eks. i industriel innovation
- Et HD-speciale i entrepreneurskab og innovation
- En kort videregående uddannelse inden for entrepreneurskab og innovation efter akademimodellen, hvor der etableres et Entrepreneur og Innovations Akademi.

Også på efteruddannelsessiden er der behov for nye initiativer.

En mulighed kunne, efter nogle udvalgsmedlemmers opfattelse, være at etablere en formel suppleringsuddannelse i entrepreneurskab og innovation for personer med et højt viden- og kompetenceniveau. Uddannelsen skal fungere som et samlingspunkt for personer med forskellig baggrund og uddannelse, og som har ønsker om at starte deres egen innovative virksomhed. Efteruddannelsen kunne vare i 1-2 år og kunne få status som en diplomuddannelse eller en særlig tilrettet MBA. Uddannelsen skal være virksomhedsorienteret og have en tæt tilknytning til erhvervslivet. Således kunne en del af uddannelsen bestå i, at de studerende kommer i praktik i en eksisterende virksomhed, hvor de skal gennemføre et udviklingsprojekt. Hensigten med uddannelsen er således at skabe grobund for, at de studerende finder sammen om innovative projekter, indarbejder evnerne til at gennemføre projektet, får viden tilført fra erfarne forretningsfolk og opbygger motivation til at oprette egen virksomhed efter uddannelsesforløbet.

En anden mulighed ville være at etablere en iværksætterforskerordning, hvor Ph.D.-studerende får mulighed for at etablere en innovativ iværksættervirksomhed på baggrund af akademisk forskning. Der findes i dag en erhvervsforskerordning, hvor der gives mulighed for at opnå en Ph.D.-grad ved at gennemføre et forskningsprojekt, der er udformet i samarbejde med en virksomhed. Den studerende modtager almindelig vejledning fra en forskningsinstitution, men opholder sig halvdelen af tiden i virksomheden.

Iværksætterforskerordningen kunne fungere efter samme principper, blot med den forskel, at den Ph.D.-studerende oprettede sin egen iværksættervirksomhed som led i uddannelsen.

Bilag 1:

Iværksætterforhold i Lombardiet

Indledning

Ifølge data fra "Formaper" (en del af Handelskammeret i Milano) var der i 1994 ca. 3,5 mio. virksomheder i Italien, hvilket er et fald fra ca. 3,7 mio. i 1988. Baggrunden for dette fald var et stort antal virksomhedslukninger i forbindelse med lavkonjunktoren i Italien især fra 1991-93, hvor mellem 300-350.000 virksomheder lukkede hvert år. Tallet er faldet til 280.000 i 1994. Antallet af nyetablerede virksomheder har siden 1988 været nogenlunde konstant imellem 250-280.000. Den højkonjunktur, som i øjeblikket præger det meste af Europa, har også forbedret konjunkturerne i Italien, og der forventes et faldende antal virksomhedslukninger i 1995 og 1996.

De højeste etableringsrater findes inden for forretningservice, mens antallet af nyetablerede virksomheder er højest inden for engros- og detailhandel.

Lombardiet, der er en af 20 regioner i Italien, er det mest industrialiserede og mest velhavende område i Italien. Regionen er arealmæssigt noget mindre end Danmark, men har flere indbyggere (8 mio.). Milano er regionens kommercielle og finansielle centrum.

Der eksisterer officielt omkring 640.000 virksomheder i Lombardiet. Mønstret har været det samme som for hele Italien med en svag nedgang i antallet af virksomheder de seneste år på grund af lavkonjunktoren, idet antallet af lukninger har oversteget antallet af nyetableringer, som er omkring 40-45.000 årligt. Disse tal er dog ikke sammenlignelige med danske opgørelser over antallet af iværksættere. Etableringsraten i Lombardiet er omkring 6% svarende til etableringsraten i Danmark, dog baseret på et betydeligt højere antal virksomheder.

Sammenligninger af, hvilke typer af virksomheder, der etableres i Italien, Lombardiet og Danmark, viser følgende:

	Italien (1994)	Lombardiet (1994)	Danmark (1992)
Fremstilling - kemi m.v.	1%	1%	
Fremst. - mekanik m.v.	6%	9%	
Fremst. - anden form	11%	11%	i alt 8%
Byggeri & håndværk	11%	12%	7%
Handel & restauration	43%	36%	38%
Transport	5%	6%	3%
Forretningsservice	13%	18%	27%
Husholdningsservice	7%	7%	9%
Andet	2%	1%	8%

Kilde: Formaper, maj 1995 og Danmarks Statistik.

Det fremgår af ovenstående sammenligning, at Lombardiet har en højere etablering af virksomheder inden for mekanisk industri (elektronik, "hi-tech", computer m.v.) og forretningsservice. Dette forhold afspejles også i det samlede antal virksomheder, hvor 27% af samtlige mekaniske fremstillingsvirksomheder i Italien og 32% af samtlige virksomheder med forretningsservice findes i Lombardiet. Totalt set findes kun 18% af alle italienske virksomheder i Lombardiet. Ifølge Formaper findes 40% af alle Italiens hi-tech-virksomheder i Milano-området.

Med det forbehold, at tallene næppe er direkte sammenlignelige, ses det, at antallet af nyetablerede fremstillingsvirksomheder i Danmark er lavere end i Lombardiet, mens antallet af virksomheder inden for forretningsservice er højere.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Lombardiet

Erhvervsfremmen over for iværksættere i Italien styres decentralt i de enkelte regioner. Til gengæld tilstræbes en centralt styring i de enkelte regioner. Således er de love, der indeholder de konkrete støttemuligheder, gældende pr. region, ligesom hver region har kompetence til selv at formulere egne love om beskæftigelses- og erhvervsforhold.

I Lombardiet styres erhvervsfremmen af Handelskammeret, der arbejder tæt sammen med brancheorganisationer, organisationer i de enkelte provinser og den regionale bank, "Finlombardia", som administrerer visse af støtteordningerne.

Udgangspunktet for erhvervsfremmesystemet for iværksættere er deres udviklingsmæssige stade, og systemet gennemløber følgende faser:

1. Indledende information
2. Mere specifik information om det konkrete projekt og tests
- 3 Kurser og rådgivning i forbindelse med udarbejdelse af forretningsplan
4. Kurser og rådgivning i forbindelse med etablering - generelt og for specifikke grupper
5. Kurser, rådgivning og specielle tilbud for nye virksomheder (1-4 år)

Princippet kan sammenlignes med en tragt, hvor der bliver færre og færre iværksættere på hvert stade.

Bortset fra et meget dyrt modul på en management-skole er der ikke andre udbydere af iværksætterkurser end Formaper.

Indledende information

Alle virksomheder har mulighed for at få besvaret indledende spørgsmål ved en samtale af Vz-\ times varighed. Samtalen finder sted på et af de 14 "Punto Nueva Impresa" (PNI, iværksætter-punkter), som findes i hele Lombardiet, og som hver har 1-2 konsulenter ansat. Alene i Milano-området var der i 1994 omkring 6.000 potentielle iværksættere til samtale i de 2 PNI'er, der er i området. Af disse 6.000 etablerede omkring 2.000 virksomhed, 2.500 overvejer endnu etablering, mens 1.500 har opgivet planerne om at etablere sig. Totalt set blev der etableret omkring 16.000 nye virksomheder i Milano i 1994.

Mere specifik information om det konkrete projekt samt test

Beslutter iværksætteren at etablere egen virksomhed, sker der en mere specifik orientering samt en vurdering af det konkrete pro-

jekt. Denne samtale strækker sig normalt over et par timer. Her sker en diskussion/vurdering af de markeds-mæssige forhold, orientering om finansieringsmulighederne og de administrative krav. PNI har opbygget en database med samtlige administrative krav for 4.000 forskellige virksomhedstyper.

Da iværksætterens muligheder for videre at modtage billig undervisning og rådgivning er afhængig af projektets overlevelsesmuligheder, bliver der gennemført en test af iværksætterens personlige egenskaber, herunder dennes indstilling, kompetence, stressniveau og lederegenskaber, og virksomhedens risici. Den første test er generel og består af 36 spørgsmål, mens den anden test er udarbejdet for 3 hovedgrupper af virksomheder - service, handel og fremstilling - med 45-50 spørgsmål ("multiple choice"). Efter at have gennemført testen får iværksætteren en udskrift med en vurdering af sine personlige egenskaber i forhold til at etablere egen virksomhed og en vurdering af de primære risici ved virksomheden.

Både fase 1 og fase 2 er gratis.

Kurser og rådgivning i forbindelse med udarbejdelse af forretningsplan

På baggrund af en vurdering af om iværksætteren er tilstrækkeligt kvalificeret, og af om projektet er realistisk, bliver iværksætteren tilbudt et 1-dags PNI-kursus vedrørende etablering til reduceret takst (ca. 250 kr.).

Kurser og rådgivning i forbindelse med etablering - generelt og for specifikke grupper

Formaper og Handelskammerets kursus- og rådgivningsafdeling, udbyder et række kurser - dels generelle iværksætterkurser af 5 dages varighed indeholdende 16 timers rådgivning, dels specifikke iværksætterkurser for henholdsvis kvinder, unge arbejdsløse og arbejdsløse virksomhedsledere. For de generelle kurser (og rådgivning) betaler iværksætteren 30% af omkostningerne, mens de specifikke kurser er gratis (finansieres af Handelskammeret og EU's sociale fond).

Alle kurser er bygget op i tre moduler: 1) teori, 2) iværksætterens egen anvendelse af teorien på eget projekt og 3) operationalisering,

dvs. praktisk anvendelse med personlig rådgivning. Kurserne er tilstræbt meget praktisk orienterede, eksempelvis bliver iværksætteren under 2) bedt om at gå ud til en etableret virksomhed inden for samme branche og spørge om priser, kvalitet, levering m.v. med henblik på at vurdere den potentielle konkurrents styrke og svage sider.

Herudover skal følgende love (støtteordninger) nævnes:

Lov nr. 68

Formålet med denne ordning er at fremme beskæftigelsen blandt unge (mindst 2/3 af medarbejderne skal være mellem 18 og 29 år) gennem støtte til etablering og udvikling af nye virksomheder (herunder kooperativer og partnerskaber). Ordningen omfatter også rådgivning og træning af potentielle iværksættere før etableringen. Fra 1989 til 1994 har 1.300 ansøgt og 780 har fået bevilget støtte. Vurderingen sker på baggrund af en forretningsplan.

Målgruppe: Nye små virksomheder i regionen.

Indhold: Etablering og udvikling af små virksomheder.

Støtteform: Støtte til etablerings- og anlægsudgifter samt juridisk, finansiel og markeds-mæssig rådgivning. Der gives tilskud på 10 mio. lire (35.000 kr.) i det første år. Favorabel finansiering af maks. 80% af de planlagte investeringer (maks. 150 mio. lire) inden for de første 10 år.

Lov nr. 9

Målgruppe: Arbejdsløse.

Indhold/støtteform: Støtte til etablering af eget firma.

Ordningen er blevet afviklet, primært fordi målgruppen ikke har kunnet præstere realistiske forretningsplaner.

Lov nr. 44 fra 1986

Loven var oprindeligt rettet mod udvikling af det sydlige Italien, men er på grund af de positive erfaringer blevet udstrakt til geografisk at dække alle udviklingsområder i landet. På landsplan støttes oprettelsen af 2-3.000 virksomheder årligt. Lokale instanser vurderer forretningsplaner forud for bevilling af støtte. Siden lovens

introduktion er den øvre aldersgrænse for iværksættere hævet fra 29 til 35 år. Der gives støtte til virksomheder etableret som selskaber (for 75% vedkommende med under 10 ansatte) eller kooperativer, mens personligt ejede virksomheder falder uden for programmet. Programmet minder om lov 68, men rettet sig mod større virksomheder med større finansieringsbehov. Udover den økonomiske støtte ydes der tilskud til rådgivning og træning i det første år efter etableringen.

Målgruppe: Iværksættere mellem 18 og 35 år.

Indhold: Støtte til etablerings- og anlægsudgifter, driftsudgifter samt iværksætterkurser.

Støtteform: Tilskud på op til 60% af etablerings- og anlægsudgifter, samt lån til dækning af yderligere 30% heraf. Driftstilskud, i faldende takt, de første 3 år.

Kurser, rådgivning og specielle tilbud for nye virksomheder (1-4 år)

Formaper har også et udbygget kursus- og rådgivningsprogram for nye virksomheder. Kurserne er mere specialiserede mod forskellige brancher og forskellige ledelsesområder.

Lov nr. 34 og 7

Målgruppe: Små virksomheder.

Indhold: Finansiell støtte i forbindelse med innovative projekter.

Støtteform: 1) Lavt forrentede lån på 50% af omkostningerne ved innovative projekter - tilbagebetaling inden for 5 år. 2) Tilskud på 30% til innovative projekter - tilskudsvurderingen sker på basis af de seneste 3 års regnskaber.

Teknologisk væksthus

20 højteknologiske virksomheder er (blandt 300 ansøgere) blevet udvalgt til kunne leje sig ind i den restaurerede Pirelli-fabriksbygning - det teknologiske væksthus. Iværksætterne kan trække på bygningsfaciliteter og få administrativ assistance og rådgivning i en periode på 2-3 år. Iværksætterne betaler 50% af omkostningerne det første år, 70% andet år og 90% af de faktiske omkostninger i

det sidste år.

Iværksætterne er normalt højtuddannede "udbryderkonger", og virksomhederne er kendetegnet ved at være teknologisk meget avancerede. Desuden kendetegner det virksomhederne, at der i gennemsnit er omkring 3 iværksættere for hver virksomhed, og i nogle virksomheder er der op til 5 iværksættere, som er gået sammen. Således har de 18 virksomheder, som er mere end et år gamle, i alt 45 ejere (eller partnere) og 45 ansatte. Omsætningen i 1994 var for de 18 virksomheder (10 etableret i 1993 og 8 etableret i 1994) 5 mia. lire (18 mio. kr.), i 1995 forventes omsætningen at blive 15 mia. lire (54 mio. kr.). Det er således virksomheder i kraftig vækst.

Fem virksomheder har forladt væksthuset. Af disse er 1 gået ned og 4 vokser kraftigt. Væksthuset vurderer, at ingen af de 20 eksisterende virksomheder vil få problemer, og at der derfor indtil videre er tale om en meget høj overlevelseshastighed.

De væsentligste fordele for virksomhederne er, udover den reducerede husleje, samspillet med andre iværksættere i samme situation, dannelsen af netværk og den markedsorientering, som konsulenterne i huset tvinger iværksætterne over i. Endelig har det vist sig at være en stor fordel i forhandlinger med bankerne at være "udvalgt" til at kunne leje sig ind i væksthuset.

Etableringsform

De fleste nye virksomheder etablerer sig som personlige virksomheder. I forhold til den nuværende bestand af virksomheder er der dog forholdsvis flere, der nu vælger at etablere sig i selskabsform, ligesom det oftere end andre virksomhedstyper er personlige virksomheder, der må lukke:

	Bestand	Tilgang	Afgang
Selskaber	19%	20%	8%
Personlige virksomheder	56%	58%	71%
Interessentskaber	23%	21%	18%
Andre	2%	1%	1%

Kilde:Formaper, maj 1995

I Danmark nyetableres betydeligt færre selskaber, omkring 10% af alle nye virksomheder. Baggrunden for, at der i Lombardiet er forholdsvis flere virksomheder, der etableres som selskaber, er, at kravet til den ansvarlige kapital er forholdsvis lavt, ca. 70.000 kr., og at iværksætteren har bedre fradragsmuligheder i et selskab end i en personlig virksomhed. Desuden er indberetningspligterne mindre for selskaber end for personlige virksomheder.

Det ses også, at der er relativt mange, der etablerer sig sammen med andre. Til denne gruppe hører bl.a. kooperativerne, der er kendetegnet ved at indtjeningen i virksomheden ikke trækkes ud.

Finansieringsmuligheder

Udover de nævnte støttemuligheder er finansieringsvilkårene vanskelige for italienske iværksættere. Banker yder ikke lån uden 100% garanti og er således meget lidt risikovillige, ligesom der stort set intet venture-marked eksisterer i Italien. Den enkelte iværksætter er derfor meget afhængig af den garanti, vedkommende selv kan stille, eller den garanti iværksætterens personlige netværk måtte være interesseret i at stille. I visse tilfælde kan brancheorganisationen stille garanti for et medlem. De svære finansieringsvilkår er ofte medvirkende til at flere iværksættere går sammen for samlet at kunne stille en større garanti over for banken.

Også for eksisterende virksomheder er finansieringen et stort problem. Dette skyldes bl.a., at tilbagebetalingsbetingelser på 3-4 måneder ikke er usædvanlige. I forbindelse med den kraftige lavkonjunktur i 1993 og 1994 blev mange betalinger strakt over ½-1 år. For at løse dette finansieringsproblem er "factoring" (faktura-belåning) blevet meget udbredt i Italien.

Moms- og skatteforhold

I forbindelse med udarbejdelse af Erhvervsredegørelsen for 1994¹ blev skatteforholdene i europæiske lande sammenlignet, og følgende er gældende for Italien:

- Sammensatte skattesatser for selskab og investor ligger på

¹ *Erhvervsredegørelse 1994, Industri- og Samordningsministeriet 1994.*

32,8% til 63,4%

- Der gives skattecredit til visse brancher
- Beskatning ved geninvestering i henholdsvis selskaber og selvstændige erhvervsvirksomheder i 1994: *Selskabsskatten* udgør 52,2% og den *marginale skattesats* er på 34 % (for indkomståret 1993).

De sociale bidrag er generelt høje i Italien. For f.eks. en sekretær, der koster en virksomhed omkring 100.000 kr. om året, betales ca. 1/3 i skat, 1/3 udbetales til sekretæren og 1/3 betales af virksomheden i sociale bidrag.

Der er ingen specielle skattemæssige begunstigelser for nyetablerede virksomheder. Ifølge Formaper er det dog sjældent, at de små virksomheder betaler skat. For større virksomheder og internationale virksomheder hører selskabsskatten til blandt de højeste i Europa, ligesom mange af de fradrag, som er normale andre steder i Europa, f.eks. varelagernebeskrivelse og fradrag for reparation af aktiver, er stærkt begrænsede i Italien. De høje skatteprocenter betyder, at de fleste udenlandske koncerner forsøger at flytte overskud væk fra Italien.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

Der findes ingen lempelser af offentlige reguleringer og krav for iværksættere i Italien. Dog træder visse sociale afgifter først i kraft, når virksomheden har mere end 6 ansatte. Dette skønnes dog ikke af de lokale eksperter, at dette har indflydelse på antallet af små virksomheder i Lombardiet.

Italien fungerer meget bureaukratisk, idet landet har et meget stort antal love og et stort antal forskellige offentlige instanser (ifølge Formaper er der i Italien 170.000 love i forhold til f.eks. Tysklands 40.000 love). Dette gør det meget besværligt og tidskrævende for nye virksomheder at etablere sig. Sammen med finansieringen er de administrative barrierer for etablering af virksomhed de største barrierer for nyetablerede virksomheder i Italien.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Start af egen virksomhed bliver ifølge de instanser og organisationer, der har været kontakt med, stort set ikke behandlet i

undervisningen. På visse universiteter og tekniske skoler er Former dog aktive med undervisningsmoduler.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

Indtil for 10-15 år siden var start af egen virksomhed i Italien præget af et politisk ønske om at udnytte arbejdskraften. Siden har de skiftende regeringer set meget positivt på etablering af nye virksomheder, og det har smittet af på befolkningen, hvor det nu er blevet velanset at starte for sig selv.

Selvstændighedskulturen er generelt stærk i Italien, ligesom gruppen af selvstændige har stor indflydelse. Antalsmæssigt udgør de selvstændige 4 mio. og 6 mio. inklusive partnere. Til sammenligning udgør antallet af ansatte i industrien 7 mio.

Selvstændighedskulturen i Lombardiet er speciel stærk. For hver tredje lønmodtager er der én selvstændig. Da det stadig er normalt, at virksomhederne går i arv fra far til søn, vedligeholdes det store antal selvstændige. Flere udtaler, at der - afhængigt af, hvilken branche man etablerer sig inden for - er stor prestige i at være selvstændig.

En anden forklaring på det høje antal selvstændige og det store antal virksomheder er, at virksomheder i vækst typisk etablerer flere små virksomheder fremfor én stor. Ofte er de små virksomheder i afsætningskæden ejermæssigt knyttet tæt sammen, hvilket betyder en bedre udnyttelse af kunder og leverandørers erfaringer, større tillid til samarbejdspartnere og en bedre mulighed for udvikling af nye produkter og idéer.

Samlet vurdering af erhvervsfremmen for iværksættere i Lombardiet

Totalt set virker erhvervsfremmen for iværksættere i Lombardiet som et logisk, sammenhængende og øjensynligt effektivt system.

Der er et begrænset antal støttemuligheder, og én stærk central operatør styrer aktiviteterne. Indsatsen er udpræget orienteret mod praktiske resultater, og der udvikles løbende kursustilbud i forhold til evalueringer af disse og deltagernes forudsætninger m.v. Systemet synes at virke særdeles overskueligt og anvendeligt for

iværksætteren.

Sammenlignes forholdene i Lombardiet med Danmark vurderes det, at

- de administrative krav er betydeligt mere omfattende
- finansieringsmulighederne er dårligere
- konjunkturerne de seneste år har været betydeligt dårligere i Italien end i Danmark.

Når Lombardiet på trods af ovenstående barrierer alligevel har en stor aktivitet på iværksætterområdet og et stort antal nyetableringer, hænger det primært sammen med den stærke tradition for selvstændighed, der eksisterer i Lombardiet, samt med den prestige, der er forbundet med at etablere egen virksomhed.

Bilag 2:

Iværksætterforhold i Storbritannien

Indledning

Ifølge data fra "Department of Trade and Industry" (DTI) etableres der i disse år omkring 450.000 virksomheder i Storbritannien hvert år. Eftersom der lukker omkring 420.000 virksomheder, sker der en nettotilgang på ca. 30.000 virksomheder årligt til den nuværende bestand på ca. 3,5 mio. virksomheder.

Etableringsraten i Storbritannien er således meget høj - ca. 13%. Opgørelsen omfatter alle former for nyetableringer, hvorfor etableringsraten ikke direkte er sammenlignelig med den danske etableringsrate på omkring 6%.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Storbritannien

Den britiske regering forventer, at væksten i det private erhvervsliv vil ske indenfor de små og mellemstore virksomheder (SMV) med fra 10 til 200 ansatte, hvilket har haft den konsekvens, at denne virksomhedsgruppe er blevet højt prioriteret i de seneste års erhvervspolitiske initiativer, og at DTI ikke ønsker at stimulere det generelle iværksætterområde yderligere. De britiske programmer og initiativer er derfor i dag primært rettet mod de innovative og vækstorienterede iværksættere, som kun udgør omkring 5% af samtlige iværksættere. Denne prioritering sker på bekostning af "life-style"-iværksætterne.

Den vigtigste satsning fra DTI i de seneste år har været etableringen af 200 "Business Links", hvoraf omkring 100 er åbnet. Idéen og de hidtidige erfaringer med Business Links er kort beskrevet nedenfor. Udover den store økonomisk satsning ved etablering af nettet, er der også tale om en radikal nyorientering mod en stærk decentralisering af erhvervsfremmemidlerne og disses anvendelse.

Business Link¹

Indtil 1994 var organiseringen af erhvervspolitikken og den teknologisk service for iværksætter og SMV'er i England indrettet på en måde, som betød:

- mange aktører inden for virksomhedsrådgivning og erhvervspolitik,
- mange uoverskuelige tilbud af svingende kvalitet,
- overflod af information om diverse virksomhedsrettede ordninger.

Der var derfor behov for forenkling og koordination i den regionale erhvervspolitik. I Storbritannien var problemet imidlertid, at der ikke generelt var tradition for, at kommuner og amter påtog sig en udfarende rolle, som kunne koordinere aktørerne.

Den udfarende kraft i koordineringen blev derfor udset til at ligge hos de nyligt etablerede regionale "Training and Enterprise Councils" (TEC), hvis funktion bl.a. er at styrke virksomhedernes kompetenceopbygning og at varetage uddannelse for de ansatte. TEC er svarende til de danske AMU-centre. I Business Link deltager udover TEC'erne de lokale amter/kommuner, de lokale handelskamre, "Local Enterprise Agencies" (LEA, svarende til danske erhvervschefer og amternes erhvervsaktiviteter), erhvervskoler, universiteter o.a. Ingen private virksomheder deltager. Det enkelte Business Links styres af et "Board of Directors", hvor alle de involverede parter samt en række erhvervsfolk er repræsenteret.

Filosofien bag Business Link er at gennemføre en samordning af erhvervsfremmeaktiviteterne, således at virksomhederne kun skal henvende sig ét sted. Opgaven med at udvikle Business Link blev af den britiske erhvervsminister lagt ud i offentligt udbud blandt de regionale aktører i 1993. Business Link skal drives som et forpligtende non-profit selskab af de regionale erhvervspolitiske aktører, hvis repræsentation kan variere fra det ene Business Link til det andet.

Det forpligtende samarbejde sikres ved, at Business Link-"vare-

¹ *Beskrivelsen af Business Links er delvist inspireret af Regionalpolitisk Redegørelse 1995, Erhvervsministeriet 1995, s. 214ff.*

mærket" udbydes som en franchise-aftale. I franchise-aftalen opstilles en række kvalitetskrav, som alle Business Links skal leve op til, nemlig:

- Alle vigtige lokale erhvervspolitiske aktører skal samarbejde.
- Personlig og hurtig rådgivning fra virksomhedserfarne rådgivere, som er særligt uddannet til at opsøge og forfølge forretningsmuligheder.
- Assistance til virksomhederne med hensyn til f.eks. dannelse af virksomhedsnetværk, arrangere seminarer og konferencer m.v.

Når et selskab af lokalt samarbejdende parter kan leve op til disse krav, opnår det eneretten til at kalde sig Business Link og til at anvende det officielle logo i den pågældende region samt til at modtage medfinansiering fra staten. Regioner, hvor aktørerne ikke formår at etablere et forpligtende samarbejde, får ikke noget Business Link.

Startomkostningerne til bygninger, kontorudstyr og ikke mindst til avanceret teleapparatur og databanker finansieres af DTI - udgiften er typisk £300.000 pr. Business Link fordelt over 3 år. Udgifter til driften af de enkelte Business Links bliver også medfinansieret af DTI - med op til £500.000 pr. år i foreløbigt en tre-års periode. Samtidig skyder de regionale TEC'ere betydelige midler ind i driften, ligesom EU-regionalfondsmidler indgår i finansieringen af opbygningen og driften af Business Link i de regioner, der støttes af EU.

Et af de hidtil største problemer har været at opnå enighed blandt de deltagende aktører. DTI understreger, at samtlige Business Links er oprettet på frivillig basis uden nogen form for pres, men at samarbejdet fungerer bedst i de områder, hvor parterne har erfaring med at samarbejde.

De enkelte Business Links yder ikke nøjagtig samme service. De konkrete servicetilbud er besluttet af de deltagende lokale interessenter og afspejler derfor oftest erhvervsstrukturen i det pågældende område. Imidlertid er der visse fællestræk i serviceydelseerne. Virksomheder kan få deres egen "Personal Business Advisor" (PBA), som virksomheden altid kan kontakte, og som også med

regelmæssige mellemrum opsøger virksomheden. Hver PBA har løbende ansvaret for omkring 50 virksomheder. På Business Link er der også et mindre antal specialistrådgivere inden for eksport, design, teknologi og innovation og finansiering, som den personlige Business Link-rådgiver kan henvise virksomheden til.

For at motivere de små virksomheder til at anvende ekstern rådgivning uddeler Business Links en kupon med en værdi af £250, som kan anvendes til rådgivning. Visse Business Links tager betaling for deres assistance, men det er vigtigt for hele grundidéen med Business Link, at virksomheden ikke oplever, at Business Link forsøger at sælge ydelser til virksomheden, men opleves som virksomhedens uafhængige rådgiver.

De enkelte Business Links dækker forskellige geografiske områder og enkelte steder dækker de et helt britisk amt. I så fald er der oftest etableret et antal satellitter - hvert Business Link har i gennemsnit 3-4 satellitter. I satellitterne er parterne ofte kommuner, og hvad der svarer til erhvervschefer samt erhvervsskolerne i området. Satellitterne er økonomisk selvstændige, og hvis de ikke lever op til kvalitetskravene, mister de retten til at bære navnet "Business Link". Satellitterne søger midler via det samlede regionale Business Link, som står for alle økonomiske mellemværender med staten i den pågældende region. Ifølge DTI er der reelt ikke behov for satellitterne, bl.a. fordi 90% af kontakten med virksomhederne sker via telefon eller fax, men etableringen af satellitter er i høj grad politisk bestemt for at få de lokale aktører til at samarbejde om Business Link.

På trods af, at der endnu kun er sket en lokal markedsføring af Business Links, er der allerede stor aktivitet på disse. Når Business Link London er etableret - formentlig i løbet af efteråret 1995 - vil en landsdækkende markedsføring af konceptet blive igangsat.

Rådgivning og uddannelse

Alle iværksætterordninger varetages i dag af Business Link, og da DTI er gået bort fra egentlige landsdækkende ordninger, er det i høj grad op til den enkelte Business Link at formulere lokale tiltag. Dette gælder både hvad angår indhold, til hvem man vil udbyde samt til hvilken pris.

På et konkret Business Link blev der tilbudt følgende inden for rådgivning og uddannelse til iværksættere:

- 1/2-dags introduktionskursus
- assistance til udarbejdelse af forretningsplan
- assistance til udarbejdelse af en detaljeret aktivitetetsplan, hvorunder iværksætteren også får mulighed for at få vurderet sit projekt samt at deltage i forskellige kurser afhængigt af behov
- vedvarende rådgivning gennem PBA'er.

Som nævnt er tiltagene meget forskellige fra en Business Link til en anden, ligesom det enkelte Business Links afhængigt af vækstmulighederne giver en meget varierende støtte til de forskellige iværksættere. Nøgelordet i tilbuddene til iværksættere er fleksibilitet og tilpasning efter den enkeltes iværksætters behov og potentiale.

Finansiering

Udover tilvejebringelsen af et stabilt erhvervsklima - bl.a. at sikre et lavt og stabilt renteniveau og en lav inflation - er DTI's sigte overfor de nye og små virksomheder især at skabe tilstrækkelige finansieringsmuligheder.

Denne indsats er rettet mod dels 1) at løse "equity gap"-problemet (problemet med at skaffe tilstrækkelig egenkapital i nye og små virksomheder) og 2) styrke bankers driftsfinansiering af små og nye virksomheder, og 3) en række andre særlige initiativer.

Equity gap-problemet

Storbritannien har Europas mest udbredte venturebranche (tilfører i 1995 i alt £1,6 mia.), men der er (som i Danmark) primært tale om kapital til eksisterende virksomheder eller kapital i forbindelse med "management-buy-outs". Ventureselskaberenes indskud overstiger som regel £500.000.

Mindre og nye virksomheder med et behov fra £50.000-500.000 vil sjældent kunne opnå venturefinansiering. Med henblik på at lukke dette hul har DTI iværksat flere initiativer:

Venture Capital Trusts

Er først lige startet op.

Målgruppe: Små unoterede virksomheder med en omsætning på mindre end £1 mio., herunder også iværksættervirksomheder.

Indhold: Stimulering af privatpersoners og virksomheders investering i nye og mindre virksomheder.

Støtteform: Skattemæssigt fradrag for indskud i VCT-selskaber, ligesom udbytte og kapitalgevinster af investeringer i VCT-selskaber ikke beskattes. VCT-selskaberne skal investere minimum 70% i unoterede virksomheder.

Alternative Investment Market

Specialbørs for små virksomheder. Endnu ikke etableret.

Enterprise Investment Scheme (EIS)

Afløser for "Business Expansion Scheme" (BES). Administreres af DTI i samarbejde med Skatteministeriet. Investeringen fradrages investorens indkomstopgørelse på laveste niveau, pt. 20%. Særlige fradragsregler ved negativ kapitalindkomst af investeringen sikrer, at selv et fuldstændigt tab af investeringen kan reduceres til 48% af den oprindelige investering. Der er med overgangen fra BES til EIS ligeledes åbnet mulighed for, at personer med både ledig kapital og ledelseserfaring kan få en mere fremtrædende rolle i etablering og vækst af nye virksomheder, ved at investor bliver ansat som lønnet (under BES: ulønnet) direktør i virksomheden. Det kræver dog, at investor ikke tidligere har haft forbindelse til den virksomhed, der investeres i.

Målgruppe: Små unoterede virksomheder, herunder også iværksættervirksomheder.

Indhold: Skattemæssigt initiativ, der stimulerer privatpersoner til at placere ansvarlig kapital i unoterede selskaber mod skattefradrag. En person kan investere op til £100.000 pr. år.

Støtteform: Virksomheden kan via EIS tilføres op til £1 mio. pr. år. Skattefrihed efter 5 år.

Ordningen har ikke været den store succes, idet kun 100 virksomheder har anvendt den, men ordningen er dog i udvikling. Ordningen er særligt rettet mod de nedenfor omtalte "Business Angels".

Local Investment Network Companies (LINC)

Målgruppe: Alle virksomheder og i mindre grad iværksættere.

Indhold & støtteform: Lokale bureauer søger at bringe projekter sammen med private investorer ("Business Angels"), der ligeledes kan forhandle sig til praktisk ledelsesmæssig indflydelse i det projekt, der ønsker at få tilført kapital. Parringen søges gennemført enten via database eller via lukkede møder i såkaldte "Investment Clubs".

Der er i dag 320 investorer tilknyttet LINC og 13 lokale bureauer i Storbritannien og 1 i Skotland. Mellem 150 og 200 virksomheder søger tilstedelighed kapital igennem LINC. 1994 gav 33 succeser til en samlet værdi af ca. £4. mio - der er således tale om en ordning med et meget begrænset omfang.

Bankers driftsfinansiering

På grund af de skiftende konjunkturer i 80'erne og begyndelsen af 90'erne har de britiske banker haft en meget skiftende udlånspolitik overfor nye og små virksomheder. Som det har været tilfældet i Danmark, er mange britiske virksomheder - specielt under lavkonjunkturen i begyndelsen af 90'erne - blevet mødt med krav om at indfri deres kassekredit. Ifølge DTI betød dette, at mange virksomheder måtte lukke. Bankerne blev kraftigt kritiseret for at fokusere på materiel sikkerhed fremfor at foretage en vurdering af den forretningsmæssige risiko. Tilsvarende var det et problem, at specielt de mindre virksomheder anvendte kassekrediten til finansiering af køb af maskiner m.v.

Ovenstående har fået bankerne til at ændre politik, og i dag udgøres 60% af virksomhedernes samlede finansiering af langfristede lån og den resterende del af driftsfinansiering, hvor det for et par år siden var det omvendte forhold, der gjorde sig gældene.

DTI har desuden implementeret et instrument, der skal lette virksomheders finansieringsmuligheder hos bankerne, nemlig:

Loan Guarantee Scheme (LGS, minder om den danske Initiativ-Kaution)

Under LGS godkendes et projekt af banken, som sender en ansøgning om garantistillelse til DTI. DTI udsteder en garanti på normalt

70% (men op til 85%) af det samlede lånbeløb. Lånemodtageren betaler årligt en præmie til DTI på 2,5% af det garanterede beløb. Lån under £15.000 ekspederes af bankerne selv uden forudgående ansøgning til DTI.

Målgruppe: SMV'er og iværksættere.

Indhold: Finansieringsstøtte til virksomheder, der ikke gennem almindelige banklån eller på anden måde har kunnet opnå finansiering af den påtænkte aktivitet.

Støtteform: Der kan ydes garanterede lån på op til £250.000 pr. virksomhed. Gennemsnitligt lån er omkring £40.000.

Ordningen er en succes - DTI har en udestående balance på £250 mio. og har kun registreret tab i 1994 på £18 mio. Total set regner DTI med en tabsprocent på omkring 20%, hvilket man mener er tilfredsstillende. I 1994 gav man 6.200 tilsagn og i 1995 forventes 8.500 tilsagn.

LGS er under ændring, idet programmet er for kompliceret rent administrativt for virksomhederne. Desuden overvejes det at kræve sikkerhedsstillelse fra virksomhederne, ligesom det overvejes kun at give lån til virksomheder inden for visse brancher.

National Westminster Bank er den førende bank i Storbritannien inden for finansiering af nye og små virksomheder og arbejder ifølge eget udsagn i større udstrækning som finansiel rådgiver end som traditionel bank. Ved nye engagementer og for nye virksomheder får banken udarbejdet en teknisk og forretningsmæssig analyse af virksomheden, som strækker sig over 3 dage. Analysen koster £2.200 og halvdelen betales af virksomheden og resten af banken.

Andre finansieringsmuligheder

DTI havde (i samarbejde med Arbejdsministeriet) tidligere en ordning tilsvarende den danske etableringsydelse. Ordningen er nu under afvikling. Derudover eksisterer følgende finansieringsmuligheder:

Prince's Youth Business Trust (PYBT)

Fonden har siden 1986 hjulpet 24.000 iværksættere med at starte

19.000 virksomheder. Det gennemsnitlige lån har været på £2.500, og 2/3 af de virksomheder, der har opnået støttet, er fortsat i drift. Fonden drives via offentlig og privat samfinansiering.

Målgruppe: Iværksættere under 29 år.

Indhold: Støtte til unge ledige eller handicappedes etablering af egen virksomhed.

Støtteform: Økonomisk støtte i form af lån, tilskud og gratis rådgivning. Rådgivningen varetages af et net af frivillige virksomhedskonsulenter med i alt 5.000 medvirkende.

Lifewire

Shell UK plc er hovedsponsor for denne ordning.

Målgruppe: Unge iværksættere mellem 16 og 26 år.

Indhold: Information med henblik på at motivere unge til at starte egen virksomhed. Rådgivning og begrænset økonomisk støtte i konkurrenceform.

Støtteform: Prisuddeling.

Small Firms Merit Award for Research and Technology (SMART)

Ordnningen administreres af DTI, men markedsføres gennem Business Link.

Målgruppe: Iværksættere eller firmaer med mindre end 50 ansatte og en årsomsætning på ikke over £50 mio.

Indhold: En konkurrence, hvor virksomheder med op til 50 ansatte kan vinde priser, som sætter virksomheden i stand til at fortsætte innovativt arbejde. Siden ordningens start i 1986 er 1.000 projekter blevet præmieret med i alt £66 mio. SPUR-programmet, der kun omfatter en del af udviklingsomkostningerne, givet støtte til 400 virksomheder. SPUR sammenlægges i 1995 med SMART.

Støtteform: Gives til særligt innovative projekter med højt markedspotentiale, som vurderes i en årlig konkurrence. Konkurrencen er to-faset. 1. fase giver præmier på op til £45.000 til dækning af

udviklingsomkostninger. 2. fase, hvor vindere i fase 1 kan deltage, giver præmier på op til £60.000. Den årlige præmieuddeling er i alt på £23 mio.

Moms- og skatteforhold

Momsforhold

Hvornår en virksomhed skal momsregistreres er betinget af virksomhedens størrelse samt af omsætningens størrelse. Omsætningsgrænsen for, om en virksomheden skal momsregistreres, er i Storbritannien meget høj, nemlig £47.500 (grænsen er i Danmark 20.000 kr.)

Skatteforhold

Selskabsskatten er ved selskabsindkomst:

- mindre end £350.000 - 25 %
- mellem £350.000 og £1.500.000 - stigende fra 25%-33 %
- over £1.500.000- 33%

Det nuværende skattesystem opmuntrer til udbetaling af udbytte og kapitaloverførsel til pensionsfonde fremfor reinvestering i virksomheder. Pengene bevæger sig dermed fra de små virksomheder til de store virksomheder (pensionsfonde). Der overvejes derfor at gøre de første £10-20.000 af selskabsindkomsten skattefri, såfremt de overføres til egenkapital og dermed investeres i virksomheden.

For selvstændigt erhvervsdrivende med en personlig indkomst svarende til kr. 170.000 er den *marginale skattesats* 25% og *arbejdsmarkedsbidraget* 6,3% (som skal betales for indtjening mellem kr. 63.700 og kr. 219.433). Arbejdsmarkedsbidraget giver ingen ret til sociale ydelser, men er de facto en tilnærmet indkomstskat. Halvdelen af betalingen kan fratrækkes overskuddet ved skatteberegningen. Herudover betaler selvstændige en fast social ydelse på ca. kr. 2.900 årligt (svarende til 1,7% ved en indkomst på kr. 170.000 kr.)

I forbindelse med *overtagelse af virksomhed*² beskattes avancer

² Jf. *Erhvervsredegørelse 1994, Industri- og Samordningsministeriet 1994, s. 217.*

som hovedregel, når overdragelsen sker i levende live, mens beskatning ikke finder sted ved overdragelse ved død. Dog kan der succederes i kapitalgevinsten, hvis der er tale om overdragelse i levende live af unoterede forretningsaktier. Ligeledes er der en begrænset beskatning af kapitalgevinster ved overdragelse i levende live. Således undtages kapitalgevinster under £250.000, og kapitalgevinster mellem £250.000 og £750.000 indgår kun i beregningen af den skattepligtige indkomst med halvdelen af værdien. Dette er under forudsætning af, at overdrageren er fyldt 60 år.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

DTI skønner, at de samlede omkostninger, som er forårsaget af administrative byrder i Storbritannien, udgør ca. 1,5%. (Dette tal omfatter dog også myndighedernes omkostninger og overvurderer dermed erhvervsbelastningen).

I Storbritannien stilles der færre krav til oplysninger og indberettet til skattemyndighederne for virksomheder med en omsætning, der er mindre end kr. 166.300³.

At etablere et selskab med begrænset ansvar (Ltd.) koster omkring £100 £, og kapitalen kan være så lille som £1 (i Danmark minimum kr. 200.000). På trods af dette etableres flest virksomheder som personlige virksomheder, hvilket bl.a. hænger sammen med, at der er en større indberetningspligt for selskaber, idet ejeren skal erklære en række ting, ligesom der stilles en række yderligere krav til selskaberne.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Hidtil har der været indarbejdet meget lidt om start af egen virksomhed i undervisningen i folkeskolen og i gymnasiet, hvilket bl.a. skyldes en meget udbredt lønmodtagerkultur. Der arbejdes dog i Undervisningsministeriet med at ændre dette forhold, DTI er ikke aktiv i dette arbejde.

På visse højere læreanstalter har der været et tæt samspil mellem

³ Ifølge Erhvervsredegørelse 1994, Industri- og Samordningsministeriet 1994, s. 228.

universiteterne og det private erhvervsliv, og her har der været forskellige fag og moduler rettet mod etablering af egen virksomhed.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

Efter at der i Storbritannien har været en meget lang periode med en udbredt lønmodtagerkultur, hvor det har været langt mere prestigefuldt at arbejde som "professionel", dvs. som læge, advokat, ingeniør m.v., er det nu blevet betydeligt mere respektabelt at starte egen virksomhed. Det er i dag den generelle holdning, at nye virksomheder er vigtige for samfundsudviklingen.

Samlet vurdering af betingelserne for iværksættere i landet

Etableringen af Business Link-systemet vil på længere sigt blive en fordel for de nye og små virksomheder. En samordning af de offentlige tilbud og en koordineret og fleksibel indsats i forhold til de lokale virksomheder vil være til gavn for virksomhederne. Det store antal nye virksomheder i England har gjort, at DTI i stedet for at fokusere på en vækst i antallet af nye virksomheder nu fokuserer på de relativt få vækstvirksomheders overlevelse og udvikling.

Udover Business Link har indsatsen overfor de nye og små virksomheder primært været omkring finansieringsforhold. En række initiativer er som nævnt blevet lanceret, hvoraf flere dog kun har en begrænset udbredelse.

Bilag 3:

Iværksætterforhold i Baden-Württemberg

Indledning

Baden-Württemberg har et indbyggerantal på ca. 10 mio. og en arbejdsstyrke på ca. 4,8 mio., hvoraf langt den største gruppe - ca. 45% - er beskæftiget inden for industriproduktion. Arbejdsløsheden har været kraftigt stigende i de seneste år, fra ca. 2% i 1992 til ca. 6,5% i 1995. Den alvorlige stigning i arbejdsløsheden skyldes hovedsageligt, at de store omkostninger i forbindelse med Tysklands genforening har begrænset hjemmemarkedsefterspørgslen betydeligt.

Der blev startet ca. 10.000 nye virksomheder i Baden-Württemberg i 1994, og delstatsmyndighederne skønner, at omkring halvdelen af de nyetablerede virksomheder lever efter 5 år.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Baden-Württemberg

Politikken over for iværksættere i Tyskland styres overvejende decentralt i de enkelte delstater. Inden for delstaten er systemet centralt styret, således at programmer og love er ens for hele delstaten. Der findes enkelte programmer på forbundsstatsniveau, som retter sig mod højteknologiske iværksættere, og enkelte supplerende finansieringsordninger.

I Baden-Württemberg styres iværksætterpolitikken af "Landesgewerbeamt", som er underlagt delstatens økonomiministerium. På grund af den opståede recession i området er Landesgewerbeamt blevet økonomisk styrket i 1994 og 1995. Selve gennemførelsen af erhvervsfremmen uddelegeres i stor udstrækning til eksterne organisationer, industri- og handelskamre, håndværksskamre, private konsulentvirksomheder, "Landeskreditbank" og private banker. De offentlige myndigheders opgaver er således primært at formulere iværksætterpolitikken og bevilge midler til dens gennemførelse.

Initiativerne overfor iværksættere i Baden-Württemberg kan deles

op på fem områder:

- Information
 - Rådgivning
 - Finansiering
 - Særlige muligheder for arbejdsløse
-
- Særlige muligheder for teknologiske, innovative iværksættere

De fem områder vil i det følgende blive behandlet.

Information

Med det formål at øge antallet af iværksættere samt kvaliteten af iværksætterne har Landesgewerbeamt i 1994 igangsat en mobiliseringskampagne over for potentielle iværksættere. Kampagnen går ud på at arrangere en række stort anlagte konferencer for potentielle iværksættere, hvor der informeres om vilkårene for etablering, herunder støttemuligheder, rådgivningsmuligheder, lovgivning, virksomhedsdrift, brancher m.v. På konferencerne er der stande fra forskellige institutioner, som har tilbud til iværksætteren, hvor man kan indhente yderligere information om konkrete spørgsmål. Konferencerne gennemføres i samarbejde med lokalområdets borgmestre, banker samt industri- og håndværksskamre. Der deltager mellem 100 og 200 potentielle iværksættere på hver konference, og det er planlagt, at der skal gennemføres 100 konferencer i Baden-Württemberg inden udgangen af 1996, hvor kampagnen afsluttes.

Landesgewerbeamt er desuden ved at udarbejde en generel iværksætterguide, som skal kunne give svar på de grundlæggende spørgsmål, som potentielle iværksættere har.

Rådgivning

I Tyskland eksisterer dels Industri- og Handelskamre, dels Håndværksskamre. Alle tyske virksomheder *skal* være medlem af det af kamrene, som omfatter virksomhedens branche. Industri- og Handelskammeret har 12 kontorer fordelt over Baden-Württemberg-området, mens Håndværksskammeret har 8 kontorer. Kamrene udgør det naturlige første henvendelsessted for iværksætteren, der ønsker at starte egen virksomhed, idet virksomheden, når den er etableret, skal være medlem af et kammer.

Kamrene gennemfører de indledende samtaler med iværksætteren,

og rådgiver denne om, hvorvidt idéen er god nok til gennemførelse. Hvis det er tilfældet, hjælper kammeret iværksætteren med at udarbejde forretningsplaner, budgetter, markedsføringsplaner m.v., ligesom kammeret vejleder iværksætteren om, hvilke muligheder, der eksisterer for finansieringshjælp. Kamrene tilbyder også rådgivning, efter virksomheden er etableret.

Rådgivning på kamrene er gratis, og i princippet er der ingen begrænsning for, hvor meget rådgivning iværksætteren kan få, i praksis vil der dog ikke blive tilbudt rådgivning ud over 2-3 dage om året. Kamrenes rådgivningstilbud finansieres dels af medlemskontingenter, dels af tilskud af offentlige midler.

Kamrene vil i så stor udstrækning som muligt benytte deres egne konsulenter til rådgivning over for iværksætteren. Tilsyneladende er især Håndværksskammeret i stand til at udføre en meget stor del af rådgivningen selv, bl.a. fordi man har en udstrakt ekspertise som følge af det mester-uddannelsessystem, som Håndværksskamrene ligeledes varetager. Kamrene kan dog henvise iværksætteren til eksterne konsulenter med specialviden. Industri- og Handelskammeret gør i stor udstrækning brug af eksterne konsulenter, og særligt af konsulentvirksomheden RKW.

RKW er en selvejende virksomhed, som tilbyder rådgivning til virksomheder inden for industri og service, herunder også til iværksættere. Rådgivningen sker inden for økonomi og markedsføring. Iværksætterens kontakt til RKW sker enten ved, at Industri- og Handelskammeret henviser, eller ved at iværksætteren selv henvender sig.

RKW hjælper små og mellemstore virksomheder med strategi, effektivisering, rationalisering og kompetenceopbygning gennem konsulentbistand, uddannelse, information og projektledelse.

Specielt for iværksættere tilbyder RKW et sparringsprogram. Sparringen indledes med, at RKW bedømmer projektet på baggrund af iværksætterens beskrivelse af idé, finansieringsmuligheder, mål m.v. samt et indledende interview med iværksætteren. Denne del er gratis for iværksætteren, idet den betales af offentlige midler. Finder RKW projektet egnet til gennemførelse, kan iværksætteren tildeles en sparringspartner. Sparringspartneren, som er ansat af RKW, hjælper iværksætteren med at realisere projektet, og følger

normalt processen i ca. 3 år. Iværksætteren kan få halvdelen af sparringen betalt af offentlige midler i op til 20 konsulentdage (30 dage for teknologiske iværksættere) og betaler selv resten - ca. DEM 600 pr. konsulentdag. RKW kan inddrage eksterne specialister til at løse særlige problemer i løbet af processen.

Der findes følgende øvrige institutioner, der tilbyder ekspertise til små og mellemstore virksomheder og iværksættere:

- Universiteter & tekniske skoler
- Kontrakt-forskningsinstitutioner (mikroelektronik, information og kommunikation, m.v.)
- "Fraunhofer Society" (information, produktionsteknologi, m.v.)
- Sektororienterede industrielle forskningsinstitutioner (tekstiler, ure, fibre, m.v.)
- "Steinbeis Foundation" inkl. teknologiformidlingscentre (teknologisk rådgivning og overførsel)
- Inkubationscentre (kontor- og mødefaciliteter, administrativ støtte)

Finansiering

Finansiering er en vigtig del af iværksætterpolitikken i Baden-Württemberg. Der eksisterer en række ordninger, der gør det muligt for iværksættere at låne penge på gunstige vilkår (lav rente, afdragsfrihed i etableringsperioden, lang løbetid).

Lånene søges gennem iværksætterens lokale bank, som foretager en almindelig kreditvurdering på grundlag af en forretningsplan. Ønsker banken at formidle lånet, videresender den sagen til Landeskreditbank (L-Bank). L-Bank beder om en udtalelse fra iværksætterens konsulent i Industri- og Handelskammeret, i Håndværksskammeret eller i RKW. På dette grundlag vurderer L-Bank, om lånet kan bevilges. Er dette tilfældet, udlåner L-Bank beløbet til den lokale bank, som udlåner pengene til iværksætteren. Risikoen for lånet påhviler den lokale bank.

Ved nogle af ordningerne er der en lignende procedure for opnåelse af lån på forbundsniveau gennem "Bürgeschäftsbank".

Iværksætterens økonomiske grundlag for etablering af en virksomhed vil således være dels lån gennem delstatsmyndigheder, dels

gennem forbundsmyndighederne, og dels egen finansiering.

Som nævnt ligger risikoen for lånet hos den lokale, kommercielle bank, hvilket på den ene side er med til at sikre, at kun økonomisk sunde projekter opnår lån, mens det på den anden side betyder, at der er en betydelig barriere for bevilling af lån til iværksættere, der ikke kan stille sikkerhed, f.eks. i form af fast ejendom. Det er myndighedernes og L-Banks holdning, at de lokale banker er for tilbageholdende med at bevilge lån, hvilket de i sig selv opfattes som en hæmsko for iværksætteriet.

L-Bank fremmede i 1994 lån til 5.600 små og mellemstore virksomheder svarende til DEM 1,4 mia., heraf var 3.800 nyetablerede virksomheder, som i alt fik bevilget lån på DEM 388 mio. fra L-Bank.

Særlige muligheder for arbejdsløse

Unge arbejdsløse, der har modtaget dagpenge i mindst 4 uger, har mulighed for fortsat at få dagpenge på fuld sats i den nyetablerede virksomheds første halve leveår. Projektet vurderes af iværksætterens konsulent, som udtaler sig til arbejdsformidlingen. Arbejdsformidlingen tager beslutningen om, hvorvidt dagpengeretten opnås.

Særlige muligheder for teknologiske, innovative iværksættere

Teknologiske, innovative iværksættere tilbydes særlige støttemuligheder af forbundsmyndighederne. Støtten varetages af private konsulentvirksomheder. Iværksætteren får sin idé vurderet af konsulentvirksomheden, som - hvis idéen findes levedygtig - hjælper med at søge økonomisk støtte hos forbundsmyndighederne. Opnås støtten, som dels skal finansiere etableringen af virksomheden, dels finansiere rådgivning, arbejder iværksætteren videre med konsulentvirksomheden med udgangspunkt i opfindelsen/innovationen.

Rådgivningen løber oftest gennem 3 til 4 år og har følgende faser: konceptudvikling, produktudvikling og markedsintroduktion.

En gennemtænkt introduktion af produktet på markedet vurderes af konsulentvirksomheden "Ruhrmann" som værende særligt vigtigt

for det samlede projekts succes. Derfor undersøges markedsforholdene grundigt i samarbejde med den teknologiske, innovative iværksætter, og på den baggrund udarbejdes en plan for, hvornår, hvor og hvordan produktet skal markedsføres.

Rådgivningen er gratis for iværksætteren, men hvis virksomheden får succes betales 50% af omkostningerne.

Forbundsregeringens bevillinger til teknologiske, innovative iværksættere er ophørt, og på nuværende tidspunkt omfatter programmet kun virksomheder, der etableres i de tidligere østtyske delstater.

Skatteforhold

Generelt må skatteniveauet for virksomheder i Tyskland vurderes som højere end skatteniveauet i Danmark. Selskabsskatten er 57% - dog beskattes overskud, der udbetales som dividende, kun med 44%. Herudover betaler virksomhederne betydelige arbejdsmarkedsbidrag.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

Der findes ingen særlige administrative lempelser for iværksættere i Tyskland. Myndighederne vurderer ikke, at de administrative byrder har nævneværdig betydning for iværksætterne. Visse virksomhedsrådgivere mener dog, at omfanget af administrative byrder er betydeligt, og at de udgør en vis barriere for iværksætteren.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Start af egen virksomhed bliver ikke systematisk taget op i undervisningssystemet. På håndværksskolerne er etablering dog et element i de obligatoriske mesteruddannelser.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

Der eksisterer ikke en egentlig iværksætterkultur i Tyskland. Bortset fra håndværksfagene er der ikke tradition for at nedsætte sig som selvstændig. Iværksætterens familie og øvrige omgivelser vil ofte være skeptiske over for projektet, fordi de frygter usikkerheden, bl.a. i form af indtægtsnedgang. Tyskerne foretrækker generelt trygheden ved en fast lønansættelse. I de tidligere østtyske delstater

tyder det på, at ønsket om at blive selvstændig er større end i det gamle Vesttyskland.

Generelle problemer for iværksættere

Der peges på følgende generelle problemer for iværksættere i Baden-Württemberg:

- Finansieringsproblemer
- Manglende forståelse fra omgivelser for ønsket om iværksættelse
- Iværksætteren mangler leder- og markedsføringskundskaber, fordi han ofte er tekniker
- Administrative byrder
- Arbejdsløse bliver iværksættere, fordi de mangler andre muligheder

Bilag 4:

Iværksætterforhold i Holland

Indledning

Holland har et indbyggerantal på 15 mio. og en arbejdsstyrke på 6,4 mio. (1993). De helt små virksomheder udgør omkring 90% af de i alt 360.000 registrerede virksomheder i Holland og beskæftiger omkring 30% af de i alt 3,4 mio. ansatte. Som følge af et betydeligt antal meget store virksomheder er den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse forholdsvis høj, nemlig 8,4 ansatte pr. virksomhed. Samlet set beskæftiger området handel, hotel, restauration m.v. den største del af arbejdsstyrken - omkring 38%. I tidsrummet 1990 til 1993 er arbejdsløsheden steget svagt fra 7,5 til 8,1%.

Etableringsraten i Holland ligger på omkring 4,5% af det totale antal virksomheder. Inden for de seneste år er særlig forretnings-service vokset i forhold til de andre erhvervsektorer. For alle brancher ligger overlevelsesheden efter 4½ år på 60%.

Siden regeringsskiftet i 1994 er der påbegyndt en omlægning af erhvervspolitikken, der omfatter en generel reduktion af de direkte tilskudsordninger. Hovedfokus i den erhvervspolitiske indsats er forbedring af virksomhedernes generelle rammebetingelser og større vægt på forsknings- og udviklingssamarbejde mellem virksomhederne og mellem virksomhederne og de offentlige vidensinstitutioner.

Der fokuseres på tre hovedområder i erhvervspolitikken. For det første er virksomhedernes finansielle forhold vigtige. Der er tale om både en direkte indsats i forbindelse med forskellige former for statslige garanti- og støtteordninger og en indirekte indsats via muligheder for skattefradrag. For det andet gøres der en indsats over for forenkling af de administrative regler og krav til virksomhederne. Endelig fokuserer indsatsen på information og rådgivning til iværksættere og små og mellemstore virksomheder på både statsligt og regionalt niveau.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Holland

Iværksætterpolitik i Holland indgår som en del af den generelle erhvervspolitik rettet mod små og mellemstore virksomheder (SMV). Generelt fokuseres der forholdsvis snævert på udviklingen af de højteknologiske virksomheder herunder "spin-off fra eksisterende højteknologiske virksomheder. Det betyder, at der ikke eksisterer et nationalt erhvervsfremmesystem, der specifikt retter sig mod start af ny virksomhed.

Økonomiministeriet har det overordnede ansvar i forhold til iværksættere og SMV. Herunder er bl.a. Generaldirektorat for Økonomisk Struktur hovedaktør ligesom direktoraterne for generel teknologipolitik, entreprenørpolitik samt markedsfunktioner er vigtige delaktører.

Økonomiministeriet administrerer primært de finansielle tilbud til iværksættere og SMV i form af kreditgarantier samt ventureselskabgarantier.

Under Økonomiministeriet er der i 1994 oprettet SENTER, der fungerer som udførende styrelse for Økonomiministeriet og andre ministerier i teknologiorienterede programmer rettet mod SMV.

På regionalt niveau spiller Økonomiministeriet ligeledes en rolle gennem finansiering af to institutioner - innovationscenter-netværket og de regionale udviklingsselskaber. I alt 18 innovationscentre er oprettet i 1994 til at rådgive virksomhederne i forbindelse med teknologisk udvikling og teknologioverførsel fra eksisterende SMV. De 5 regionale udviklingsselskaber tilbyder finansiering af iværksættere og SMV.

Rådgivning

Den indledende rådgivning og information til den brede kreds af iværksættere foretages af de regionale handelskamre. Handelskamrene fungerer som relativt selvstændige enheder placeret mellem de centrale statslige myndigheder og erhvervslivet. De repræsenterer som udgangspunkt det samlede erhvervsliv og kommer med forslag til regionens erhvervsudvikling. De specifikke brancheorganisationer, iværksætterforeninger og arbejdsgiverforeninger udgør dog vigtige interessenter i handelskamrene.

Sammenlignet med andre lande administrerer handelskamrene i Holland en omfattende række af opgaver som f.eks. erhvervsregistrering, autorisationer/tilladelser, lukkelov, regnskabsindberetning m.v. Handelskamrene tilbyder endvidere en omfattende erhvervsrådgivning, herunder også rådgivning til iværksættere. Ved særlige problemer kan de henvise til specialiserede rådgivere.

Finansiering

Venturekapital

Siden 1983 og frem til ultimo 1995 har Økonomiministeriet haft et garantiprogram for private venturekapitalfirmaer (PPM). Ordningen reducerer risikoen for ventureselskaber, der ønsker at investere i iværksættere og SMV. Staten garanterer i de første 5 år 50% af de investeringer, der er godkendt af Dutch National Bank - efter 5 år falder garantien med 10% pr. år. Der garanteres for maksimalt 9 mio. kr. pr. virksomhed

Der er fra 1983 til ultimo 1993 godkendt 101 ventureselskaber under programmet, og der er noteret garanterede investeringer på 3,1 mia. kr. til i alt 855 virksomheder. Staten har i alt haft et tab på ca. 500 mio. kr. (indtil 1993).

En evaluering fra december 1993 peger på, at programmet i praksis ikke dækker finansieringsbehovet i forbindelse med opstart og udvikling af højteknologiske iværksættervirksomheder, samt at "seed-capital"-behovet heller ikke dækkes. Det er besluttet at lade programmet løbe frem til udgangen af 1995 - godkendte garantier løber frem til år 2005.

Regeringen er i øjeblikket i gang med at revurdere indsatsen med henblik på at lancere nye initiativer, der dækker disse behov. Det undersøges bl.a., hvad der kan gøres for at stimulere start af teknologisk orienterede udviklingsselskaber, som kan dække behovet for start og udvikling af højteknologiske virksomheder. Endvidere drøftes mulighederne for at indføre en "Aunt Agathy"-ordning, det vil sige mere lempelige skattemæssige vilkår for investeringer inden for familien.

Kreditgaranti

For at øge risikovilligheden hos de private banker er der fra 1994 oprettet en statslig kreditgaranti for iværksættere og SMV ("SME

Credit Guarantee"). Garantien fungerer gennem de **private** banker, og det er bankens vurdering af projektet og dets fremtidige muligheder, der er afgørende for projektets muligheder for at opnå finansiering. Hvis banken giver en positiv vurdering af projektet, kan der bevilges en statslig medgaranti for den del af lånet, iværksætteren eller virksomheden ikke selv kan stille sikkerhed for.

For at sikre at banken foretager en markedsmæssig vurdering af projektet skal banken samtidig udstede en kredit på samme størrelse - dog kun 50% ved iværksættelån - som det beløb staten stiller sikkerhed for. Der kan maksimalt garanteres 3,6 mio. kr. pr. virksomhed. Garantien bortfalder efter 6 år.

I 1994 har 2.266 eksisterende SMV'er fået garantier på gennemsnitlig 800.000 kr. pr. virksomhed. 1.048 iværksættere har fået garantier på gennemsnitlig 400.000 kr. pr. iværksætter.

Regionale finansieringsinstrumenter

De i alt 5 regionale udviklingsselskaber (ROM) blev oprettet i 1970'erne af Økonomiministeriet i regionerne Nordhoiland, Limburg, Overijssel, Gelderland og Nordbrabant. Regionerne er præget af erhvervsmæssig tilbagegang bl.a. som følge af lukning af miner, tekstilindustri m.v. De regionale udviklingsselskaber fik til opgave at stimulere økonomisk vækst gennem støtte til innovativ aktivitet, at tiltrække udenlandske virksomheder samt generelt at deltage i finansiering af nye virksomheder. Til dette formål blev der med støtte fra Økonomiministeriet oprettet regionale fonde, der medfinansierer projekter for at stimulere innovation, teknologisk udvikling, start af nye virksomheder og for at tiltrække udenlandske investeringer. Fra 1990 har fondene selv skulle bære risikoen ved investeringer i regionens erhvervsliv. Målet er, at de regionale fonde med tiden skal blive selv bærende uden støtte fra Økonomiministeriet.

Særlig forsknings- og udviklingsstøtte

Udover de generelle finansielle støtteinstrumenter, der ikke er rettet mod specifikke sektorer, eksisterer der også støtteordninger, der er målrettet mod teknologisk forskning og udvikling i virksomhederne. Som følge af den igangværende reorganisering af erhvervsfremmeindsatsen sker der en nedprioritering af støtte til specifikke teknologiområder og en opprioritering af mere permanente strategi-

ske samarbejder mellem højteknologiske virksomheder.

Finansiering i forbindelse med produkt- eller procesudvikling dækkes af en teknisk udviklingskredit (TOK). Lån bevilges til dækning af op til 40% af projektkomkostningerne og tilbagebetaling finder sted, hvis produktet eller processen bliver en succes. Omkring 68% af lånene betales tilbage.

Det erhvervsorienteret teknologifremmeprogram (PBTS) har eksisteret siden 1988 og sigter mod at stimulere forskning og udvikling. Målgruppen er hovedsagelig SMV, men iværksættere søges også draget ind i projekterne. Hvert år udvælges nogle fokusområder for programmet - for tiden er det bioteknologi, materialeteknologi og miljøteknologi. Programmet giver en direkte støtte på 37,5% (maksimalt 1 mio. kr.) til stort set alle typer af projektkomkostninger.

Herudover er der støtte til at fremme samarbejde og netværk mellem virksomheder i forbindelse med teknologiprojekter (T&U program).

Foruden de direkte virksomhedslån og -tilskud blev der i 1994 indført skattemæssig fradragsret for udgifter til forskning- og udviklingspersonale (WBSO). Formål er at stimulere til øget forskning og udvikling i SMV, herunder iværksættere. Virksomheden eller den selvstændige kan enten fradrage omkostninger til F&U-personale eller få fradrag for egne timer anvendt til forskning og udvikling. For ansat personale betyder ordningen et fald i lønomkostninger til F&U-personale på mellem 12,5 og 25%.

Teknologivurdering i forbindelse med finansiering

Initiativet er startet i 1993 som et samarbejde mellem de førende finansielle og teknologiske aktører på markedet med henblik på at få et mere præcist mål for kvaliteten af teknologiske projekter med hensyn til teknologi, management og kommercialisering. Et sådant mål kan siden hen anvendes som grundlag for den videre finansiering.

Gennem uafhængige eksperters vurdering af projektets teknologiniveau, markedspotentiale og iværksætterens ledelseskapacitet søges der tilvejebragt et mere sikkert grundlag for finansieringen, hvorved investorernes risiko reduceres. Initiativet er endnu på pilotsta-

diet.

Højteknologiske projekter

For at gøre det muligt for nyuddannede kandidater at arbejde med et særligt idérigt projekt og siden starte egen virksomhed, er der ved "Twente Universitet" oprettet en ordning rettet mod kandidater fra højere læreanstalter (særligt fra Twente Universitet) og erhvervsfolk (TOP). Programmet har endvidere til formål at fremme samarbejdet mellem det tekniske universitet i Twente og de omkringliggende SMV samt at nyttiggøre ny teknologi ved hjælp af starthjælp til videnstunge virksomheder.

På Twente Universitet tildeles iværksætteren en erfaren vejleder og har i øvrigt adgang til universitetets faciliteter og eksperter. Derudover tilbydes iværksætteren et lån på 110.000 kr. til dækning af leveomkostningerne. Lånet tilbagebetales rentefrit over de følgende 5 år. Inden iværksætteren tilbydes en plads på Twente Universitet vurderes projekterne af en ekstern styregruppe med deltagelse af erfarne iværksættere

Programmet har eksisteret siden 1984, og der er siden programmets start bevilget ca. 150 TOP-pladser, etableret 132 nye virksomheder (1993), hvoraf 110 er i drift. Der er i disse virksomheder skabt 1.100 nye jobs.

Herudover har Twente Universitet gennemført en én-gangs-indsats med et matchningsprogram fra 1988-90 (TOS). Formålet var at fremme start af nye højteknologiske virksomheder ved hjælp af parring af større virksomheders "spin-off-idéer med potentielle iværksættere. Forsøg på parring mellem 50 spin-off-idéer og 475 iværksættere resulterede i 30 reelle parringer, 13 forsøg på virksomhedsetablering, hvoraf 9 nye virksomheder er i drift med i alt 35 ansatte (1993).

Rådgivning- og information

Et netværk af 18 innovationscentre ("Innovation Center Network") er siden 1988 blevet oprettet i Holland. Beliggenheden svarer til handelskamrenes distrikter. Målet er at gøre teknologi tilgængelig for virksomheder, der er afhængig af anvendelse heraf i deres produktion. Den service, der stilles til rådighed, er primært rådgivning i form af kortere konsultationer (maksimalt 2 dage). Der er i alt

beskæftiget omkring 140 konsulenter i dette netværk.

Innovationscentrene har endvidere en vigtig funktion som bindeled mellem de små virksomheder og vidensleverandører (universiteter, forskningsinstitutioner m.v.). Innovationscentrene varetager endvidere en vigtig funktion som igangsætter af "Isbryder-projekter" (KIM), det vil sige støtte til SMV og iværksættere i form af løntilskud til kandidater fra højere læreanstalter.

Herudover er der offentlige tilskudsmuligheder i forbindelse med private eller offentlige organisationers projekter, der sigter på at støtte aktiviteter, som generelt stimulerer iværksættere og iværksæterkultur.

Skatteforhold

Generelt favoriserer skattesystemet i Holland de største selskaber fremfor de små, idet skattesatsen falder med indtjeningen. For selskabsindkomst mindre end 872.000 kr. er skattesatsen 40%, mens skattesatsen for selskabsindkomster herover er 35%. Selvstændig erhvervsdrivende er dog berettiget til en skattelempelse afhængigt af overskuddets størrelse. Dertil kommer, at nye virksomheder kan opnå yderligere skattenedslag i de første tre år.

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

I forbindelse med den nuværende regerings tiltræden i 1994 blev der i 1995 nedsat et ministerielt udvalg med statsministeren som formand, der løbende skal komme med forslag til at reducere de administrative omkostninger og byrder, virksomhederne pålægges i forbindelse med at følge lovgivningen (MDW-udvalget). Hvert år gennemgår udvalget ca. 5 lovgivningsområder med det formål at vurdere den eksisterende lovgivnings effektivitet, proportionalitet, implementeringsvanskeligheder og forståelighed.

Det ministerielle udvalg assisteres af et embedsmandsudvalg, der koordinerer deregulerings- og forenklingsinitiativer og forbereder videre undersøgelser. Af de 5 lovområder, der skal gennemgås i 1995 har to områder særlig interesse for erhvervslivet, nemlig miljølovgivning og arbejdsmiljølovgivning.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

Start af egen virksomhed behandles i nogen grad gennem undervisningssystemet. Flere af de kontaktede instanser vurderer dog, at der kunne gøres mere i uddannelsessystemet.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

På baggrund af udsagn for offentlige myndigheder og andre interessenter på iværksætterområdet vurderes det, at iværksætterkulturen i Holland ikke adskiller sig afgørende fra iværksætterkulturen i Danmark.

Samlet vurdering af iværksætterforhold i Holland

Indsatsen over for iværksættere og små og mellemstore virksomheder i Holland er under forandring i retning af større vægt på de generelle rammebetingelser for erhvervslivet. Den nuværende statslige indsats retter sig hovedsageligt mod forbedring af den finansielle infrastruktur i form af forskellige former for tabsgarantier. Vurdering af hvem, der skal bevilges kreditter, foretages på markedsvilkår af de private banker. Den brede gruppe af iværksættere udgør ikke en særskilt fokusgruppe for statslige initiativer. Rådgivningsområdet, herunder især rådgivning til iværksættere varetages af handelskamrene, der har en vigtig rolle i den regionale erhvervsstruktur.

Den drejning af erhvervspolitikken, der for øjeblikket er i gang, betyder en forstærket indsats over for de teknologiske SMV og iværksættere, hvor kapital- og rådgivningsbehovet ofte er omfattende.

Bilag 5:

Iværksætterforhold i Sverige

Indledning

Tilgangen af nyetablerede virksomheder i Sverige minder i en vis udstrækning om tilgangen i Danmark. Dog har Sverige fra 1990 til 1992 oplevet et markant fald i antallet af nye virksomheder, fra ca. 25.000 til ca. 17.500. Dette betyder, at antallet af nyetablerede virksomheder registreret i Sverige i disse år stort set svarer til det, der er registreret i Danmark (der tages højde for eventuelle forskelle i opgørelsesmetode - idet Sverige dog, ifølge Danmarks Statistik, er det land, som statistisk set minder mest om Danmark).

Sverige har oplevet en kraftig nedgang i antallet af nye fremstillings- og håndværksvirksomheder, og en vækst i antallet af nye engros- og detailhandelsvirksomheder, virksomheder inden for hotel og restauration samt inden for forretningsservice⁷.

Af det samlede antal nye virksomheder i Sverige i 1993 udgjorde fremstilling 9% (Danmark 7%), bygge & anlæg 9% (7%), engros- og detailhandel samt hotel og restauration 31% (38%) og øvrige tjenesteydelser 51% (43%). Kategoriseringen kan variere de to lande imellem.

"Närings- og teknikutvecklingsverket" (Nutek, svarende til den danske Erhvervsfremme Styrelse) har opgjort, at ca. 40% af de nystartede virksomheder har mindre end 1 ansat (inkl. ejeren) og derfor må betragtes som en hobbyvirksomhed.

Overlevelsesserterne synes umiddelbart en anelse svagere end i Danmark. Af nye virksomheder etableret i 1989 var 65% endnu virksomme efter tre år (i Danmark var der efter 4½ år en overlevelse på 57%). Højeste overlevelserate havde virksomheder inden for forretningsservice, 73%, og laveste overlevelse inden for engros- og detailhandel samt hotel og restauration med 54%.

Nyföretagande i förändring, Nutek 1993.

Erhvervsfremmesystemet for iværksættere i Sverige

Det svenske erhvervsfremmesystem er bygget op omkring følgende aktører, som bl.a. tilbyder rådgivning og uddannelse til nye virksomheder.

ALMI Företagspartner (tidligere, Regionale Utvecklingsfonder-na)

ALMI udgøres af 23 amtslige rådgivningscentre organiseret som selvstændige aktieselskaber, der primært beskæftiger sig med rådgivning og uddannelse til små og mellemstore virksomheder og finansiering af vækstvirksomheder. Målgruppen er virksomheder med op til 200 ansatte, herunder også nyetablerede vækstorienterede virksomheder.

Den enkelte ALMI er for 51%'s vedkommende ejet af et moderselskab og en lånefond med en egenkapital på 2,6 mia. SEK, og de resterende 49% er ejet af det lokale Landsting (amtsråd). I ALMI'ernes bestyrelser sidder repræsentanter fra det lokale erhvervsliv og organisationer. Det er hensigten, at de enkelte ALMI'er økonomisk skal kunne hvile i sig selv.

Udover rådgivningsydelserne, som ALMI i mindre udstrækning tager betaling for, yder ALMI risikovillige lån (se nedenfor) og uddannelse for forskellige grupper, herunder iværksættere. På lånene forventer man en tabsprocent på ca. 7-8% - ALMI anfører, at hvis tabsprocenten bliver lavere, tages der ikke tilstrækkelige risici, bliver den højere, er man for risikovillig.

I ALMI Stockholm er der 25 konsulenter ansat. Konsulenterne er overvejende erfarne personer med en økonomibaggrund - omkring 20 af konsulenterne er generalister, mens resten er specialiserede indenfor særlige rådgivningsområder (bankfolk, revisorer, økonomichefer el. lign.).

Svenska Jobs & Society Nyföretagarcentra

Jobs & Society er en organisation, der skal motivere til etablering af "Nyföretagarcentre" på frivillig basis i lokalområdet. I alt er der nu blevet etableret 66 centre fordelt over hele landet. På centrene ydes udelukkende gratis rådgivning til dem, som ønsker at etablere egen virksomhed. Rådgivningen og hjælpen er i stor udstrækning tilvejebragt via et netværk, bl.a. bestående af personer fra det loka-

le erhvervsliv.

På Stockholms Nyföretagarcentrum, er der deltidsansat 3 faste rådgivere. Derudover er der tilknyttet ca. 20 rådgivere, der er mere specialiserede (revision, jura, reklame m.v.). Centret blev etableret i 1988 og er støttet af banker (40%), forsikringsselskaber, kommuner, revisionsfirmaer, konsulentvirksomheder og andre private virksomheder. Støtten kan både ske ved sponsorering og gennem gratis arbejdskraft (f.eks. ALMI, revisorer m.v.). Bankers interesse er primært at sikre en kvalificeret rådgivning til iværksætteren inden denne henvender sig til banken, mens mange af de øvrige private virksomheder håber, at sponsorship'et vil kaste forretninger af sig. Staten skyder, bortset fra forbindelsen til ALMI, ingen penge i de enkelte Nyföretagarcentre. Alle, der bidrager til centeret med mere end 50.000 SEK, tilbydes en plads i bestyrelsen, som i dag består af 11 personer.

Man har på centret kontakt med mellem 1.000 og 1.500 iværksættere hvert år. Rådgivningen, der sædvanligvis er på 5 møder af 1 times varighed, er centreret omkring udarbejdelse af en forretningsplanen, der betragtes som "slut-produktet" af centrets bestræbelser. Der ydes ikke telefonisk rådgivning. Iværksætteren træffer selv beslutning om etableringsønsket skal realiseres, men rådgiveren stiller de kritiske spørgsmål, informerer om forskellige forhold i forbindelse med etableringen og anbefaler etablering/ikke-etablering. I årene med kraftig lavkonjunktur - 1991-1993 - blev op til 60% af iværksætterne anbefalet ikke at etablere virksomheden.

Nyföretagarcentrets erfaringer viser, at langt det største problem for iværksætteren er dennes manglende kendskab til markedet, markedets størrelse og manglende fornemmelse for, hvor lang tid det tager at opbygge et salg.

Handelskammeret

Der eksisterer 11 handelskamre placeret ud over hele landet. Disse yder primært rådgivning i relation til nye og mindre virksomheders udenrigshandel.

Kommuners Näringslivssekreterar

"Näringslivssekreterar" er de lokale erhvervschefer i de enkelte kommuner, som bl.a. også beskæftiger sig med rådgivning til iværksættere.

Svenska Uppfinnareföreningen

"Uppfinnareföreningen" har 22 rådgivere (ofte personer med fuldtidsarbejde ved siden af), som lokalt medvirker til at hjælpe opfindere med patentspørgsmål, myndighedskontakter m.v.

Nutek

"Nutek er en offentlig styrelse, som arbejder med udvikling af nye og små virksomheder. Nutek er bl.a. ansvarlig for de "Teknikparker", som der findes et antal af i Sverige I Teknikparkerne assisteres med lokalefaciliteter, EU-samarbejde, ansøgning om forskningsmidler m.v.

Nutek administrerer også en telefonservice - *Startlinjen* - hvor 6 rådgivere besvarer spørgsmål vedrørende etablering af egen virksomhed. Startlinjen dækker hele Sverige med et 800-nr. (et opkald koster 20 øre), og der forventes omkring 17.000 samtaler i 1995. - Spørgsmålene er især relateret til finansiering (40%), generel information (ofte fremsendelse af informationsmateriale om specialområder, 26%), skat og moms (11%), administrative regler og formelle krav (10%) og selskabsform (9%). Startlinjen giver information, men yder ikke rådgivning - rådgivningsbehov henvises til den relevante myndighed/organisation. Startlinjens budget er 4,5 mio. SEK årligt., hvoraf 1,5 mio. anvendes til markedsføringsformål.

På finansieringsområdet er Nutek tilsluttet "ECU-finder"-samarbejdet, hvor 8-10 europæiske lande samarbejder om central database, hvor der kan findes såvel nationale som internationale finansieringsmuligheder til virksomheder.

Exportrådet

Exportrådet yder rådgivning til mindre virksomheder mod betaling af et reduceret honorar gennem "eksportchef til leje-konceptet". Desuden varetager Exportrådet eksportkreditter.

Sveriges Tekniska Attachéer

De Tekniska Attachéer overvåger innovation og teknisk udvikling i andre lande, og de kan engageres på konsulentbasis af små og mellemstore virksomheder.

Teknikbrostiftelser

7 sådanne tekniske brobyggere søger at bygge bro mellem højere

læreanstalter og erhvervslivet med henblik på et øget samarbejdet mellem de to parter.

Finansieringsmuligheder

På finansieringsområdet findes en række muligheder for iværksættere i Sverige.

Nyföretagarlån

"Nyföretagarlån" formidles af ALMI på fordelagtige vilkår til nye-tablerede virksomheder, som ikke selv kan løse finansieringsopgaven, men som vurderes at kunne skabe en lønsom virksomhed. Det er fortrinsvis nye aktieselskaber (inden for alle brancher), der kan søge. Lånene ydes mod ringe sikkerhed, men med relativt høj rente, 1-2% over markedsrenten.

Nyföretagarlånet ydes normalt på minimum 100.000 SEK og maksimalt 1 mio. SEK. Den statslige finansiering dækker op til 30% af kapitalbehovet, og iværksætteren skal selv stå for mindst 10% samt dokumentere, at en bank eller andre vil dække det resterende. Tilbagebetalingen sker over 15 år.

Start-eget-bidrag

Start-eget-bidrag på mellem 340 og 590 SEK pr. dag kan ydes til personer over 20 år, som er arbejdsløse eller risikerer at blive det, og som ønsker at etablere egen virksomhed. Bidraget bevilges af arbejdsformidlingen og kan ydes i 6 måneder, dog med mulighed for forlængelse, hvis særlige omstændigheder gør sig gældende. Iværksætteren skal vurderes at have gode forudsætninger, ligesom virksomheden skal vurderes at kunne give varig beskæftigelse samt have en tilfredsstillende lønsomhed, hvis bidraget skal bevilges.

Selvom der sker en samlet vurdering af den arbejdsløses arbejdsmarkeds-mæssige situation, bliver bidraget brugt af et meget stort antal iværksættere. Således er de årlige omkostninger til Start-eget-bidraget på over 1 mia. SEK. Omkring 15.000 iværksættere anvender løbende bidraget.

Trykghetsfonden, -stiftelsen og -rådet uddeler også start-eget-bidrag, dog fortrinsvis til arbejdsløse statsansatte, der ønsker at etablere egen virksomhed.

Lån til nye eller små virksomheder ejet 100% af en eller flere kvinder

Lån på maksimalt 150.000 SEK og 50% af kapitalbehovet kan ydes til nye eller små virksomheder, der ejes af kvinder. Lånet er afdragsfrit i 2 år, og i det første år er lånet rentefrit og herefter tilskrives markedsrenten. Der var udbredt skepsis forud for introduktionen af denne låntype, men myndighederne opfatter lånet som en succes, og Sverige oplever en stor vækst af kvindelige iværksættere. Inden for det sidste halve år var halvdelen af de iværksættere, der henvendte sig til Nyföretagarcentrum i Stockholm, kvinder. Ifølge lederen af centret er forretningsplanerne ofte mindre ambitiøse og betydeligt mere realistiske end deres mandlige kollegers forretningsplaner.

Riskkapital

Der eksisterer i Sverige 7 private venture-kapital virksomheder, der bl.a. får tilført kapital fra to statslige virksomheder, "Atle" og "Bure". Kapitaltilførslen af "Riskkapital" til virksomheder sker på samme måde som det kendes fra den danske venturebranche.

Lån til produkt- og markedsudvikling

ALMI yder ligeledes lån til produkt- og markedsudvikling på op til 50% af omkostningerne.

Teknikbaseret udvikling

Nutek kan yde støtte til helt unge virksomheder, der laver en form for teknisk nyskabelse. Støtten, som maksimalt kan udgøre 50% af kapitalbehovet, tilbagebetales i form af royalty for produktet.

Norrlandsfonden og andre

I de fire mindstbefolkede nordlige amter i Sverige er der gode regionale støttemuligheder for iværksættere, hvis projekter indebærer en stor risiko.

Moms- og skatteforhold²

I Sverige eksisterer følgende selskabsformer - andelen af nye virk-

² En del af oplysningerne i dette afsnit stammer fra Erhvervsredegørelse 1994, Industri- og Samordningsministeriet 1994.

somheder, som Nyföretagarcentrum i Stockholm har haft kontakt til i første halvår af 1995, er endvidere angivet:

Enskild firma (personligt ejet virksomhed)	38%
Handelsbolag (interessentskab)	11%
Aktiebolag (anparts- eller aktieselskab)	23%
(Ikke oplyst)	28%

Sammenlignet med Danmark tyder det på, at en relativ stor del etablerer sig i interessentskaber eller i anparts/aktieselskaber. Baggrunden for sidstnævnte er, at den nedre grænse for etablering af et "aktiebolag" er lav, selvom egenkapitalkravet er blevet hævet fra SEK 50.000 til 100.000 SEK. Det er stadig muligt at købe "billige" skuffe-selskaber. Derudover motiverer visse låntyper til etablering af selskaber.

I Sverige er der, ligesom i Danmark, lagt vægt på at sikre neutralitet mellem virksomheder drevet i selskabsform og persondrevne virksomheder ved en fælles skattesats for al virksomhedsindkomst. Samtidig har Sverige også indført særlige foranstaltninger, der sigter på at forbedre virksomhedernes egenkapitalfinansiering via en fradragsret for overskud, der opspares i periodiseringsfonde. Disse fonde modsvarer i hovedtræk den danske etableringskonto-ordning. Således sondres der ved beskatning mellem overskud, der trækkes ud af virksomheden - og derfor beskattes efter den højere sats - og overskud, der geninvesteres og som følge af fradragsretten beskattes lempeligere. Maksimalt 25% af indkomsten i skatteåret kan fradrages, og fradraget skal føres til beskatning senest 5 år efter det skatteår, hvor fradraget er sket.

Sverige har ubegrænset underskudsfræmførsel, hvor man i Danmark kun kan underskudsfræmføre i op til 5 år.

Selskabsskatten er i Sverige 28%. I gennemsnit er niveauet som nævnt stort set det samme for personlige selskaber som for selskaber.

Momsperioden for svenske virksomheder er 2 måneder. Grænsen for momsregistrering er DKK 32.000. Det kan tage op til 6 måneder at blive momsregisteret, hvilket betyder at mange nyetablerede virksomheder først kan betale moms efter en given periode. Det er et problem, at mange iværksætter forbruger eller investerer disse

moms-penge.

Andre økonomiske incitamenter for det svenske erhvervsliv

Sverige har de seneste par år søgt at forbedre erhvervsbetingelserne gennem lempelse af en række skatteforhold for virksomheder. Heraf kan nævnes:

- Formueskatten på arbejdende kapital i familieforetagender afskaffes i 1995,
- de højeste arve- og gave-afgifter er blevet halveret,
- ejendomsskatten på kommercielle ejendomme er blevet reduceret,
- industriens energiafgifter er reduceret med 3/4,
- beskatningen ved virksomhedsoverdragelse er blevet reduceret,
- de statslige venturekapital-virksomheder - Atle og Bure - er blevet tilført SEK 6,5 mia.,
- regionale udviklingsvirksomheder til rådgivning og finansiering er blevet tildelt SEK 2,5 mia..

Omfanget af offentlige reguleringer og krav

Det vurderes ikke, at omfanget af offentlige reguleringer i Sverige er hæmmende for lysten til at etablere egen virksomhed. For alle virksomheder er der administrative opgaver i forbindelse med etableringen, men bl.a. vurderet på baggrund af Startlinjens erfaringer, er f.eks. finansieringen et betydeligt større problem.

Behandling af start af egen virksomhed i undervisningen

På en lang række gymnasier kan eleverne vælge et fag som hedder "Ung Företagsamhet" (UF). Grupper på 5-10 elever etablerer deres egen virksomhed, som de selv skyder penge ind i, og arbejder et par timer om ugen med. De skal selv etablere forretningside, bestyrelsen, ledelse m.v. samt finde lokaler, aflønne sig selv (med 1 kr. i timen), markedsføre virksomheden, administrere m.v. Dette giver sammen med undervisningen eleverne en særdeles realistisk opfattelse af det at drive en virksomhed. I 1993 var der 517 UF-virksomheder i gang, og siden 1980 har omkring 17.000 unge mellem 15 og 19 år gennemgået uddannelsesprogrammet UF.

Faget "Egen virksomhed" er efter gymnasireformen i 1993 blevet et obligatorisk fag i handelsskoler og på erhvervsorienterede uddannelser, som f.eks. håndværk, landbrug, hotel og restauration, dagligvare m.v. Desuden er faget tilvalgsfag på mange gymnasier. Målet med Egen virksomhed er at give eleverne en grundlæggende viden om at starte, udvikle og drive egen virksomhed.

På den internationale højskole i Jönköping, der blev etableret i 1994, er faget "Entrepreneurship" valgfrit. Det sigter på at træne de studerende i at udvikle forretningsidéer. Der tilbydes praktikpladser og fadder-virksomheder for at sikre samspillet mellem teori og praksis.

Bortset fra ovenstående initiativer, er der generelt en forholdsvis stor uvidenhed omkring virksomhedsetablering og små virksomheders vilkår.

Vurdering af iværksætterkulturen i landet

Erhvervsklimaet og mulighederne for at etablere egen virksomhed vurderes i øjeblikket af myndighederne som værende gode i Sverige. Tidligere var der ikke noget alternativ til at blive lønmodtager. Erhvervspolitikken var koncentreret om "milliard-foretagenderne", men for 5-6 år siden begyndte regeringen at prioritere de små og mellemstore virksomheder højt og signalerede, at disse var meget vigtige for samfundsudviklingen. Dette har angiveligt smittet af på iværksætterne.

Sverige har øjensynligt ikke oplevet den negative indvirkning, som iværksætter-/etableringsydelsen har haft i Danmark, men det svenske start-eget-bidrag har også haft et betydeligt mindre omfang (kun 6 måneder). Det betragtes i den brede befolkning som positivt at etablere egen virksomhed, uden at der dog direkte er nogen stor prestige i iværksætterrollen. Som i Danmark viser undersøgelser, at det sjældent er indtjeningsmulighederne, men selvstændighedstrangen, der er drivkraften, når en virksomhed etableres. Det vurderes, at det vidt udbredte forsørgersamfund og det høje skatteniveau er baggrunden for dette.

Samlet vurdering af erhvervsfremmen for iværksættere i Sverige

Generelt opfattes erhvervsklimaet og klimaet for etablering af nye virksomheder i Sverige som godt af myndighederne, på trods af landets øjeblikkelige økonomiske problemer og lavkonjunktur.

Systemet er dog stadig præget af relativt mange aktører, hvor man dog gennem de 23 ALMI'er har taget initiativ til at samle udbudet af ydelser til iværksættere. Det er med de 66 Nyföretagarcentre lykkedes at involvere lokale kommuner og private virksomheder i opgaven at rådgive iværksætterne.

Finansieringsproblemet er stadig stort for de nye virksomheder, start-eget-bidraget hjælper til den daglige drift, men de risikovillige lån, som administreres af ALMI, forudsætter en høj grad af anden fremmedfinansiering (60%).

Endelig er det bemærkelsesværdigt, at man i Sverige meget tidligt introducerer selvstændighedsbegrebet og virksomhedsetablering i undervisningen. Sammenlignet med øvrige lande er Sverige på dette område meget langt fremme.

Bilag 6:

Forslag fra udvalget om lettelse af administrative byrder for nye, små og mellemstore virksomheder

Krav der kan afskaffes

- *Detailomsætning:* Der foretages indsamling af informationer om detailhandlens omsætning hver anden måned samt momsstatistik, der giver kvartalsvis oversigt. For at reducere belastningen for de mindre virksomheder, bør alene momsindberetningen anvendes for denne gruppe.
- *Regnskabsoplysninger:* Indberetning af regnskabsoplysninger til Danmarks Statistik sker med udgangspunkt i en omarbejdelse af virksomhedernes resultatopgørelse. En del af oplysningerne er i forvejen indeholdt i SLS-E registreringerne, som varetages af Told & Skat. Det bør overvejes om det er muligt, at indberetningen kan ske via Told & Skat.
- *Aktiveringsordninger:* Virksomhederne står for administration af løn m.v. for ansatte under aktiveringsordningerne. Virksomhederne opfatter de tilknyttede administrative opgaver med tilskudsafregning, indberetninger m.v. som en byrde, der ligger ud over den normale lønadministration. Det bør undersøges, hvorvidt der kan skabes et forenklet system, hvor det offentlige udfører det administrative arbejde.
- *Dagpengegodtgørelse:* Virksomhederne skal afholde dagpengegodtgørelsen til lønmodtageres 1. og 2. ledighedsdag ved afskedigelse, hjemsendelse m.v., hvilket medfører at der skal udarbejdes særlig lønseddel, da godtgørelsen er A-indkomst, hvor der ikke trækkes feriepenge, arbejdsmarkedsbidrag eller ATP. Der skal endvidere udarbejdes en oplysningsseddel, som den ansatte skal medbringe til A-kasse til kontrol, evt. en tro- og love-erklæring fra den ansatte, samt evt. en meddelelse om bortfald af betalingsforpligtelsen efter 16. udbetaling. Kontrolskemaet bør bortfalde og administrationen forenkles.

- *ATP refusion:* Virksomhederne indbetaler hver måned bidrag til ATP, som opgør og udbetaler en refusion til virksomhederne baseret på de forudgående 3 måneders indbetalinger. Det bør undersøges, hvorvidt refusionsordningen kan bortfalde mod, at virksomhedernes bidrag reduceres tilsvarende.

Regler der bør forenkles

- *Anpartsselskabsloven:* De administrative opgaver for mindre selskaber er mere omfattende end for personligt ejede virksomheder af samme størrelse. For mindre virksomheder er et af de væsentligste motiver for at drive virksomhed i selskabsform ønsket om at undgå personlig hæftelse. Der bør foretages en gennemgribende revision af loven med henblik på at målrette den efter behovene i de mindre selskaber, da loven indeholder en række bestemmelser, der forekommer unødvendige for mindre selskaber.
- *Års regnskabsloven, bogføringsloven:* Der bør ske en forenkling af reglerne for de små og mellemstore virksomheder med henblik på i højere grad at tilpasse lovkraverne til forholdene i disse selskaber.
- *Arbejdsgivernes Elevrefusion:* Virksomhederne skal opgøre elevernes transportgodtgørelse og fremsende en anmodning om refusion for transport og løn i forbindelse med elevers ophold på fagskoler mv. efter hvert skoleophold. Ordningen administreres af ATP-huset, der har gennemført en forenkling af virksomhedernes indberetninger. Der skal ansøges på særlige blanketter, som fremsendes til virksomheden. Systemet bør forenkles, således at både oplysninger om transportgodtgørelse og udbetalingskrav til lønrefusion findes hos skolerne, der i forvejen har detaljerede oplysninger om elevantal mv.
- *Lønindeholdelse:* Virksomhedernes forpligtelse til at tilbageholde offentlige restancer i lønudbetalingen bør forenkles via en bedre koordinering mellem de restanceinddrivende myndigheder og f.eks. en udvidet anvendelse af edb-løsninger.
- *Elektronisk indberetning:* mulighederne for elektronisk indberetning bør udvides, bl. a. ved at der oprettes "elektroniske postkasser".

- *Indberetning af renter:* Virksomheder, der som led i den erhvervsmæssige virksomhed indgår en afdragsordning, som indebærer rentebetaling, skal indberette rentebeløbet til skattemyndighederne sammen med kundens CPR-nummer. Indberetningspligten bør begrænses, f.eks. ved indførelse af en bagatelgrænse (Mindretalsudtalelse fra Skatteministeriet og Finansministeriet, der ikke finder, at indberetningspligten kan begrænses).
- *Arbejdsmarkedslovgivningen:* Opfattes af virksomhederne som omfattende og uoverskuelig, ikke mindst på grund af mange enkeltstående regler. Arbejdsministeriet har igangsat foranklingsarbejde af reglerne om ansættelse.

Forslag til øget koordination mellem myndigheder mv.

- Myndighedernes ansigt udadtil: Myndighederne bør i højere grad samarbejde om udviklingen af en fælles standard for skemaer og andet materiale, der skal anvendes ved borgernes kontakt til myndighederne.
- *Det Centrale Virksomhedsregister (CVR):* For at lette virksomhederne med at aflevere de samme grundoplysninger til flere myndigheder er et Centralt Virksomhedsregister under etablering.
- *Koordinering af oplysninger:* I forlængelse af etableringen af CVR, bør en yderligere koordinering af oplysninger, virksomhederne indberetter til forskellige myndigheder, prioriteres højt. En konkret mulighed vil være at nedsætte et koordinationsudvalg mellem Erhvervsministeriet, Told & Skat, Finansministeriet samt Danmarks Statistik. Målsætningen bør være en bedre koordinering, således at kun det nødvendige skal indberettes - evt. ved en samlet indberetning af oplysninger, der i dag indberettes hver for sig - og at alle oplysninger, som det offentlige i forvejen er i besiddelse af, genbruges på tværs af myndighederne.
- *Regionale forskelle:* Der kan opstå betydelige lokale og regionale afvigelser i administrationen af de enkelte reguleringsområder. I praksis vil vanskelighederne med variation i lokale regler kunne reduceres ved, at der skabes en enkel og direkte adgang til yderligere information og større ensartethed i administration af reglerne hos de relevante myndigheder.

Forslag til forbedret service og information

- *Bedre information og vejledning:* Den samlede mængde af regulering virker ofte uoverskuelig for virksomhederne. Et af hovedproblemerne er at få klarhed over præcist hvilke regler, der er gældende for virksomheden. Myndighederne bør derfor tilstræbe at skabe bedre bruger- og kontakthflader til virksomhederne, således at det administrative system er opbygget ud fra virksomhedernes behov.
- *Tjenesteydelsesregister:* For virksomhederne kan det være et særligt problem at blive prækvalificeret eller kunne afgive tilbud på licitationer, der afholdes efter EU's udbudsregler. Der bør derfor foretages en undersøgelse af behovet og muligheden for, at der oprettes et centralt register, der kan udstede den nødvendige dokumentation for, at tilbudsgiveren ikke er omfattet af forhold, der ifølge udbudsreglerne kan begrunde en udelukkelse fra deltagelse i en prækvalifikation.
- *"Selskabsstiftelses-pakke"*. Der bør gives en øget vejledning i forbindelse med stiftelse af anpartsselskaber med henblik på at lette selve registreringen af selskabet.
- *"Modelregnskaber"*: Man bør videreføre planerne om at udarbejde et modelregnskab med henblik på at hjælpe selskabets ledelse ved udarbejdelsen af årsregnskab i mindre selskaber uden specielle behov.
- *Orienteringsmøder og kurser.* Information om nye regler eller særlige områder bør styrkes ved at afholde orienteringsmøder eller kurser for virksomhederne.
- *Iværksætter- og virksomheds guide:* Iværksætterguiden bør udvides til også at omfatte eksisterende virksomheders behov.
- *Hot-lines:* muligheden for at få hurtig og kvalificeret hjælp over telefonen bør udvides og forbedres, og mulighederne for direkte omstilling mellem myndigheder bør overvejes.
- *Kvalitets- og servicekoncept:* Der bør indføres kvalitets- og servicekoncepter i den offentlige administration, således at offentlige myndigheder i stigende grad stiller operationelle krav til den service, der ydes til virksomhederne.

Erhvervsservice

- Regionale serviceskranker og hot-lines: Skal give iværksættere og mindre virksomheder én indgang til offentlige myndigheder. Serviceenhederne skal rådgive og vejlede virksomhederne om løsning af de administrative opgaver, som virksomhederne er pålagt fra det offentlige side, samt vejlede om etablering af hertil hørende hensigtsmæssige administrative rutiner. I mere specielle spørgsmål skal der kunne henvises til relevante offentlige myndigheder, brancheorganisationer m.v.