

Vækstvirksomhederne - hvilke udfordringer står de med i etableringsfasen?

Af økonom Ditte Rude Petersen, Ernst & Young's Center for Business Knowledge

De fleste entreprenører har skullet overkomme væsentlige udfordringer i opstartsfasen. For 28 pct. af entreprenører var adgangen til kapital den største udfordring, mens 20 pct. mener, at den største udfordring var at få afsat virksomhedernes produkter.

Vækstvirksomhederne er en vigtig del af den danske økonomi. Mange af dem står bag den innovation og den jobskabelse, som er med til at sikre Danmarks konkurrenceevne og velfærd. Og mange af de nuværende vækstvirksomheder vil være at finde blandt de bærende danske virksomheder i de kommende år. En vækstvirksomhed er pr. definition en virksomhed, der har haft succes. Men det betyder ikke, at virksomheden ikke har været igennem svære perioder. De fleste virksomheder møder store udfordringer på vejen fra opstartsvirksomhed til moden vækstvirksomhed.

Udfordringerne på vejen mod vækst

I den indledende fase skal entreprenøren sikre, at der findes et marked og en efterspørgsel efter det pågældende produkt, og der skal udarbejdes en forretningsplan, der kan overbevise investorer, pengeinstitutter og potentielle kunder om, at der er tale om en solid og innovativ forretningsidé. Og så skal der findes finansiering, så entreprenøren kan komme i gang med at realisere idéen. Inden længe skal entreprenøren også overveje, hvordan virksomheden er organiseret. Der skal etableres en professionel bestyrelse, som kan være med til at udvikle virksomheden. Og der skal findes de rigtige medarbejdere og de rigtige lokaler.

Når virksomheden har fået en vis størrelse, ligger udfordringen som regel i at kunne følge med væksten. Der skal måske rejses mere kapital, og salgs- og distributionskanaler skal udvikles og optimeres. I den sidste fase, hvor virksomheden er blevet til en vækstvirksomhed, kommer spørgsmålet, hvordan entreprenøren kan foretage sin exit fra virksomheden.

Boks 1. Definition af en vækstvirksomhed

Ernst & Young's definition af en vækstvirksomhed tager udgangspunkt i den lokalt forankrede vækst i *ejerledede* vækstvirksomheder med over 20 ansatte. Vi har således identificeret i alt 1.476 danske virksomheder, som opfylder kravene til størrelse, økonomisk vækst og ejerskabsstruktur. Disse virksomheder betegnes under ét som *ejerledede vækstvirksomheder* - eller blot *vækstvirksomheder*.

Vi definerer en vækstvirksomhed ud fra følgende kriterier:

- Dansk aktie- eller anpartsselskab
- Minimum tre år gammelt
- Minimum 20 ansatte
- Positivt resultat og positiv egenkapital
- Minimum 15 pct. vækst i bruttoavance eller omsætning
- Vækst i antal ansatte
- Virksomheden skal være ledet af ejeren eller dennes familie

Vi ønsker at sætte fokus på dansk *entrepreneurship*, og derfor er datterselskaber af børsnoterede og udenlandske selskaber samt fondsejede virksomheder udelukket fra analysen. Der stilles endvidere krav til virksomhedens størrelse og levetid for at adskille *iværksætteri* fra *entrepreneurship*. Det er således kun halvdelen af iværksættere, der overlever de første fem år. Gennemsnitsalderen for vækstvirksomhederne er omkring 25 år.

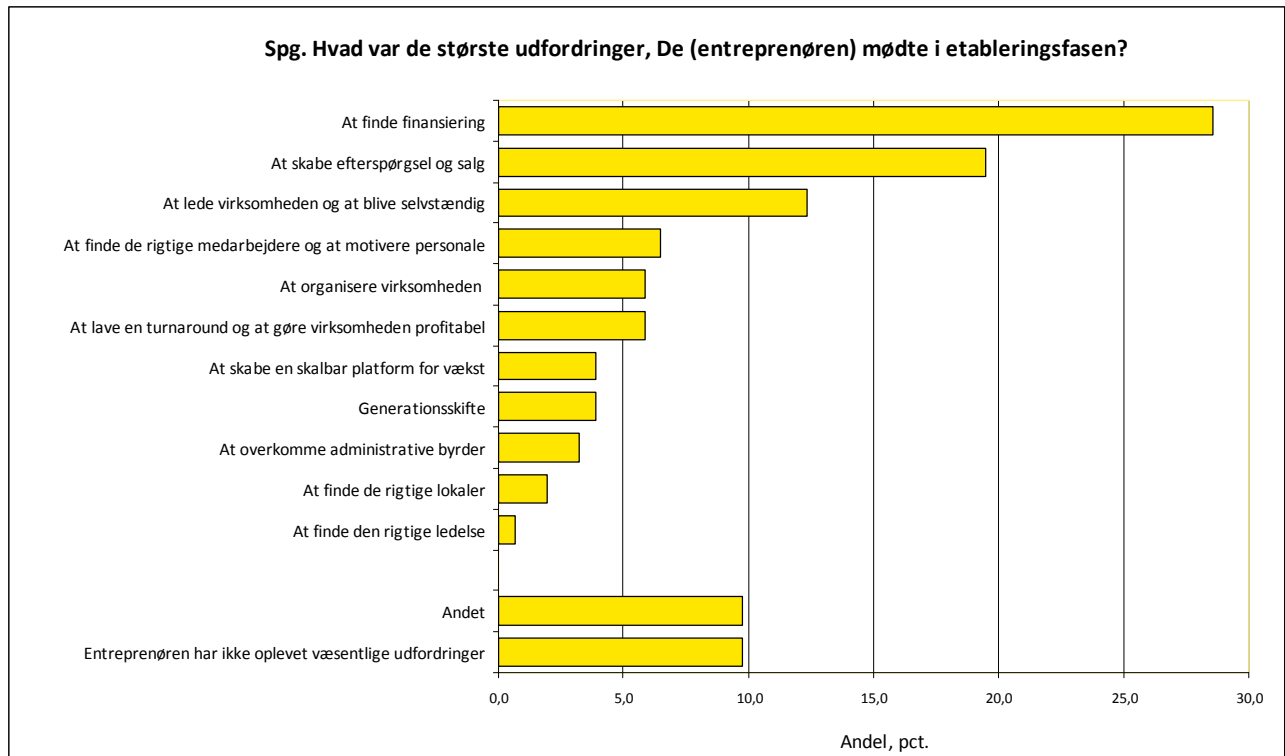
Største udfordring er adgang til kapital

Ernst & Young har spurgt vækstvirksomhederne om, hvad de oplevede som den største udfordring i etableringsfasen, og de har sat finansiering højest på listen. Hele 28 pct. af vækstvirksomhederne har således angivet finansiering som den største udfordring. Mange vækstvirksomheder har oplevet modvilje hos bankerne, og nogle har derfor været nødt til at være kreative i forhold til at få anskaffet den første kapital; der bliver taget lån hos familiemedlemmer og friværdien i huset bruges også til at finansiere virksomhedens opstart.

En anden stor udfordring er at få skabt en efterspørgsel og få afsat virksomhedens produkter. Det opfattes som den 2. største udfordring. Knap 20 pct. af vækstvirksomhederne har således angivet at etablere afsætningskanaler, at opbygge et marked, at skabe behov for virksomhedens produkter og at vinde markedsandele, er den største udfordring i opstartsfasen.

På 3. pladsen kommer det at udfylde rollen som virksomhedsleder. Nogle betegner udfordringen som manglende kendskab til ledelse, mens andre angiver det at drive en forretning som en stor udfordring. For nogle er det at turde tage springet til at blive selvstændig, mens andre igen beskriver udfordringen i de lange arbejdsdage, der for mange er en naturlig del af det at være selvstændig. I alt er der omkring 12 pct., der ser rollen som virksomhedsleder, som den største udfordring, jf. figur 1.

Figur 1. Vækstvirksomhedernes største udfordringer i etableringsfasen



Administrative byrder er mindre problematiske

Der er til gengæld overraskende få, der angiver de administrative byrder, som en af de største udfordringer i etableringsfasen. De administrative byrder er således at finde længere nede på listen efter udfordringerne med at finde de rigtige medarbejdere, at få virksomheden optimalt organiseret, at gøre virksomheden profitabel, at få skabt en skalbar platform for vækst og at generationsskifte virksomheden. Det betyder imidlertid ikke, at de administrative byrder ikke udgør en udfordring for vækstvirksomhederne. De andre forhold opleves blot som større udfordringer.

Omvendt er der også nogle entreprenører, der har oplevet en opstartsfasen uden væsentlige udfordringer. Det gælder for knap 10 pct. af entreprenørerne, og de fleste tilskriver dette god planlægning og så også en smule held.