

Finansiering af iværksættere – et paradoksproblem

Af Leif Jakobsen

Resumé

Artiklen fokuserer på det paradoks, at nogle på den ene side hævder, at det er vanskeligt at få finansieret opstart af nye virksomheder, mens andre på den anden side mener, at der findes kapital at investere – det er gode ideer, der mangler! Finansieringsproblemet bunder især i, at risikoen i de allerførste faser af en virksomhedsetablering er meget stor, bl.a. fordi forretningsideen typisk er mangelfuldt dokumenteret. Dette bevirker, at investorerne ofte er meget tilbageholdende med at investere i nye virksomheder, og at iværksættere må fremskaffe kapital ved at stille personlig sikkerhed, hvilket indebærer en betydelig risiko for iværksætterens private økonomi. Dette hindrer flere perspektivrige produktideer i at blive realiseret. Problemet kan reduceres ved at udvikle støtte-, rådgivnings- og finansieringsformer, som betragter virksomhedsetablering som et samlet udviklingsforløb. Dette vil kunne fremme: 1) udarbejdelsen af vel-dokumenterede forretningsplaner, 2) investorernes kompetence, 3) udvikling af metoder til vurdering af nye virksomheder, 4) udvikling af systemer, som øger samspillet mellem iværksættere og investorer.

Denne artikel bygger dels på DTI/Innovations 10-årige erfaring med rådgivning af ca. 500 iværksættere årligt og dels på rapporten »Paradoksproblemet« (DTI/Innovation, 1990). Flere udsagn i denne artikel forekommer udokumenterede, men da artiklen i sig selv er den primære kilde for opsamling af vore erfaringer, er det ikke muligt at fremlægge yderligere dokumentation endsige referencer.

1. Indledning

Iværksættere – grundlaget for ideer til nye virksomheder – har på den ene side ofte vanskeligt ved at tilvejebringe den fornødne ka-

pital til etablering og konsolidering af virksomheden. På den anden side er der uden tvivl kapital, der gerne vil investeres i nye virksomheder. Dette er et paradoks.

Der kan peges på flere mulige årsager til dette paradoksale problem.

Der kan ikke ses bort fra, at der er forbundet en betydelig risiko ved at investere i nye virksomheder. Dette illustreres klart af, at ca. 40% af alle nye virksomheder lukker inden for de første 4 år. Risikoen kan ikke elimineres, da det jo er en basal del af markedsøkonomiens funktionsmåde. Derimod kan risikoen søges reduceret. Herved kan de private investorer – såvel privatpersoner som pensionskasser, forsikringsselskaber o.l. – også komme til at spille en betydelig større rolle ved finansiering af nye virksomheder. Og netop finansieringsproblemet er en af de væsentligste barrierer for etablering af nye, innovative virksomheder.

I denne artikel fokuseres der på finansieringsproblemer for fremstillingsvirksomheder og vidensbaserede servicevirksomheder. Etablering af en ny virksomhed gennemløber typisk en række forskellige udviklingsfaser med tilhørende specifikke finansieringsproblemer. Der vil her blive opstillet en simpel udviklingsmodel for etablering af en ny virksomhed, som tillige bidrager til at skabe en systematik omkring finansieringsproblemet art set både fra iværksætternes og investorernes side.

Iværksætternes finansieringsproblemer bunder også i, at de forskellige investorer har forskellige muligheder og ressourcer for at investere i iværksætterne – i nye virksomhe-

Finansiering af iværksættere – et paradoksproblem

Af Leif Jakobsen

Resumé

Artiklen fokuserer på det paradoks, at nogle på den ene side hævder, at det er vanskeligt at få finansieret opstart af nye virksomheder, mens andre på den anden side mener, at der findes kapital at investere – det er gode ideer, der mangler! Finansieringsproblemet bunder især i, at risikoen i de allerførste faser af en virksomhedsetablering er meget stor, bl.a. fordi forretningsideen typisk er mangelfuldt dokumenteret. Dette bevirker, at investorerne ofte er meget tilbageholdende med at investere i nye virksomheder, og at iværksættere må fremskaffe kapital ved at stille personlig sikkerhed, hvilket indebærer en betydelig risiko for iværksætterens private økonomi. Dette hindrer flere perspektivrige produktideer i at blive realiseret. Problemet kan reduceres ved at udvikle støtte-, rådgivnings- og finansieringsformer, som betragter virksomhedsetablering som et samlet udviklingsforløb. Dette vil kunne fremme: 1) udarbejdelsen af vel-dokumenterede forretningsplaner, 2) investorernes kompetence, 3) udvikling af metoder til vurdering af nye virksomheder, 4) udvikling af systemer, som øger samspillet mellem iværksættere og investorer.

Denne artikel bygger dels på DTI/Innovations 10-årige erfaring med rådgivning af ca. 500 iværksættere årligt og dels på rapporten »Paradoksproblemet« (DTI/Innovation, 1990). Flere udsagn i denne artikel forekommer udokumenterede, men da artiklen i sig selv er den primære kilde for opsamling af vore erfaringer, er det ikke muligt at fremlægge yderligere dokumentation endsige referencer.

1. Indledning

Iværksættere – grundlaget for ideer til nye virksomheder – har på den ene side ofte vanskeligt ved at tilvejebringe den fornødne ka-

pital til etablering og konsolidering af virksomheden. På den anden side er der uden tvivl kapital, der gerne vil investeres i nye virksomheder. Dette er et paradoks.

Der kan peges på flere mulige årsager til dette paradoksale problem.

Der kan ikke ses bort fra, at der er forbundet en betydelig risiko ved at investere i nye virksomheder. Dette illustreres klart af, at ca. 40% af alle nye virksomheder lukker inden for de første 4 år. Risikoen kan ikke elimineres, da det jo er en basal del af markedsøkonomiens funktionsmåde. Derimod kan risikoen søges reduceret. Herved kan de private investorer – såvel privatpersoner som pensionskasser, forsikringsselskaber o.l. – også komme til at spille en betydelig større rolle ved finansiering af nye virksomheder. Og netop finansieringsproblemet er en af de væsentligste barrierer for etablering af nye, innovative virksomheder.

I denne artikel fokuseres der på finansieringsproblemer for fremstillingsvirksomheder og vidensbaserede servicevirksomheder. Etablering af en ny virksomhed gennemløber typisk en række forskellige udviklingsfaser med tilhørende specifikke finansieringsproblemer. Der vil her blive opstillet en simpel udviklingsmodel for etablering af en ny virksomhed, som tillige bidrager til at skabe en systematik omkring finansieringsproblemet art set både fra iværksætternes og investorernes side.

Iværksætternes finansieringsproblemer bunder også i, at de forskellige investorer har forskellige muligheder og ressourcer for at investere i iværksætterne – i nye virksomhe-

der. Finansieringsproblemet vil da også blive behandlet set i forhold til forskellige typer af investorer.

Endelig er det nok så væsentligt at se på, hvordan iværksætternes finansielle problemer kan løses. Her er der betydelig inspiration at hente i vores nabolande, og nogle af de mere interessante initiativer vil blive omtalt.

Inden artiklens problemstilling bliver uddybet, skal det fremhæves, at artiklen i sig selv er den primære kilde til flere af de udsagn og synspunkter, som fremlægges i denne artikel. Artiklen bygger på en sammenfatning af de brede erfaringer DTI/Innovation har med rådgivning af ca. 500 iværksættere gennem en 10-årig periode, herunder gennem administration af Etableringsordningen for iværksættere og Stipendieordningen for iværksættere. Hertil kommer, at DTI/Innovation gennemførte en analyse af, hvordan vores nabolande netop har søgt at løse finansieringsproblemet for iværksættere (DTI/Innovation, 1990).

2. Virksomhedsetablering

Realiseringen af en forretningsidé gennemgår typisk et udviklingsforløb fra formulering af ideen over udvikling til markedsføring og salg – eller til at ideen opgives. De finansieringsmæssige barrierer og flaskehalse kan anskueliggøres gennem disse forskellige faser i et etableringsforløb:

- Undersøgellesfasen – konceptvurdering og forretningsplan.
- Etablerings- og udviklingsfasen – inklusive markedsføring.
- Ekspansionsfasen.

3. Undersøgellesfasen

I undersøgellesfasen udarbejdes en forretningsplan, som skal dokumentere projektets omfang, konkurrencegrundlag og rentabilitet. Det vil normalt være nødvendigt at inddrage eksterne konsulenter af forskellig art

(advokat, revisor, markedsanalytikere, tekniske og økonomiske eksperter). Udgifterne til denne assistance kan for de mere komplicerede forretningsideer beløbe sig til flere hundrede tusinde kroner.

Finansieringen af undersøgellesfasen står over for det problem, at forretningsideen – og herunder sandsynligheden for fremtidig indtjening – normalt på næsten alle punkter er meget lidt belyst. Investering i forretningsideen er herved forbundet med betydelig risiko. Erfaringerne fra DTI/Innovation er, at iværksætterne typisk vil være tilbageholdende med på dette tidlige tidspunkt i etableringsforløbet at anvende privat opsparerede midler. Ligeledes vil iværksætterne være tilbageholdende med at stifte store private lån til finansiering af disse undersøgelser, da der er en stor sandsynlighed for, at forretningsideen ikke er bæredygtig.

Iværksætteren står således over for et finansielt problem, som kan forhindre, at forretningsideen i det hele taget bliver prøvet af.

Især i denne fase er bankerne en vigtig finansieringskilde. Bankerne skal i mange tilfælde tage stilling til nye forretningsideer i forbindelse med anmodning om privat lån. Bankerne har sjældent ressourcer og viden nok til at vurdere forretningsideerne på dette tidlige stade og har heller ikke mulighed for at agere risikovilligt, da indtjeningen er baseret på hvert enkelt låns forrentning og tilbagebetaling. Bankerne vil i denne situation traditionelt tilbyde lån mod sikkerhed i iværksætterens faste ejendom, mod kaution e.l.

Den store risiko og den utilstrækkelige dokumentation bevirker, at traditionelle ventureselskaber, private investorer eller virksomheder sjældent går ind med risikovillig kapital i denne fase.

Offentlige tilskudsordninger – det koordinerede iværksætterprogram – yder her gratis rådgivning eller rådgivning til nedsat takst med henblik på umiddelbart at få produktideen dokumenteret og opstillet en forretningsplan. Desuden kan Industri- og Handelsstyrelsen yde lån/tilskud til udvikling af nye, perspektivrige produktideer med spæn-

dende tekniske og kommercielle muligheder.

Ordningen støtter først og fremmest produktideer med en sådan teknisk og kommerciel risiko, at tilskud anses for en væsentlig forudsætning for produktideens realisering.

4. Etablerings- og udviklingsfasen

I etablerings- og udviklingsfasen er det centrale punkt for iværksætteren eller den nye virksomhed at få tilført tilstrækkelig kapital og kompetence, således at forretningsplanen kan realiseres. Kompetencetilførelsen omfatter ledelsesmæssige, markedsmæssige, økonomiske og tekniske forhold. Herigennem dokumenterer virksomheden, om den har ressourcer til at realisere forretningsideen, hvilket er udgangspunktet for at opnå finansiering og kapitaltilførsel til etablering af produktudvikling, produktion og det første salg.

Finansiering af etablerings- og udviklingsfasen møder ofte det problem, at iværksætteren har for ringe egenkapital og må basere etableringen af virksomheden på en betydelig kapitaltilførsel udefra.

Når iværksætteren ikke – af den ene eller anden grund – har sparet tilstrækkelig kapital op, medfører det dårligere kreditvurdering (mindre lån, højere rente og større sikkerhedsstillelse). Den uheldige konsekvens bliver, at den nødvendige finansiering bliver ændret til den *mulige* finansiering. Selv små udsving i realiseringen af forretningsplanen kan da let give anledning til likviditetsproblemer og anledning til usikkerhed hos investor/långiver. Manglende kapitaltilførsel bevirker, at virksomhedens handlefrihed og fleksibilitet bliver begrænset. Væsentlige beslutninger for virksomhedens udvikling tages derved ikke ud fra virksomhedsfremmende forhold, men ud fra at tilfredsstillende investor/långiver.

Erfaringer fra DTI/Innovations rådgivning af iværksættere viser, at behovet for kapital oftest har en tendens til at øges udover det oprindeligt anslåede. De tekniske og produktionsmæssige risici bliver normalt først elimineret, hvorefter produktet markedsmæssigt

skal introduceres. Den til rådighed værende kapital vil i mange situationer være forbrugt til løsning af de tekniske problemer. Den markedsmæssige introduktion mangler derved allerede fra starten kapital, hvilket let forværres af at indtrængen på et nyt marked ifølge DTI/Innovations erfaringer ofte væsentligt overskrider de mest pessimistiske tidsplaner. Investor/långiver vil se dette som en afvigelse fra forretningsplanen. Ny kapital skal ofte tilføres, og investors/långivers risikovillighed og indsigt i nye virksomheders udviklingsforløb bliver her sat på prøve.

Iværksætteren må tilsvarende vise risikovillighed ved, at det kan være nødvendigt at skulle stille sikkerhed, der sætter hele familieøkonomien på højkant på et også for iværksætteren risikabelt tidspunkt. Hvis virksomhedsetableringen går galt vil det indebære, at iværksætteren har sat familieøkonomien ind – hus og hjem – samtidig med, at han/hun står uden job. Sådanne udsigter holder sandsynligvis en del personer tilbage fra at starte egen virksomhed!

Iværksætteren *må* hente eksternt egenkapital og ofte inddrage en eksternt samarbejdspartner i virksomheden. At andre skulle have indflydelse på iværksætterens egen virksomhed, støder imidlertid ofte på den holdningsmæssige barriere, at iværksætterne ikke vil afgive suveræniteten. Nye virksomheder kan da ud fra investors synsvinkel forekomme uattraktive.

Risikoen er imidlertid faldende gennem etablerings- og udviklingsfasen efterhånden som kompetence tilføres og den nye virksomhed gennem resultater dokumenterer forretningsplanens bæredygtighed – f.eks. gennemført produktudvikling, markedsanalyse, etableret salgsorganisation, påbegyndt salg og ikke mindst overholdelse af forretningsplanen.

5. Ekspansionsfasen

Efter en gennemført succesfuld etablering og indtrængen på markedet opstår ønsket om ekspansion. Virksomheden er allerede en

succes, hvilket alt andet lige letter kapitaltilførslen. Men mange virksomheder vil i denne fase have behov for yderligere kompetence tilførsel til håndtering af virksomhedens styring, strategiske ledelse eller forbedret dokumentation af virksomheden.

Tilførsel af kompetence gennem ansættelse af en direktør eller lignende støder ofte på det problem, at der er mangel på kompetente personer, som vil gå ind i et job som leder af en nyetableret produktionsvirksomhed. De karrieremæssige og økonomiske muligheder i en ny, mindre virksomhed er normalt mere usikker end andre lederjob.

Finansiering af virksomhedens ekspansion vil primært være afhængig af det erhvervspolitiske klima. Mindre virksomheder vil typisk i denne fase have vanskeligt ved at generere egenkapital, da beskatningen af eventuelt overskud kommer på et tidspunkt, hvor der er brug for midlerne til opbygning af varelager, udvidelse af markedsføringen, ny produktudvikling m.v.

Da virksomheden samtidig typisk vil have en betydelig gæld, kan långivere være tilbageholdende med yderligere kapitaltilførsel, hvilket alt i alt kan bringe virksomheden i en vanskelig likviditetssituation.

6. Finansieringskilder for nye virksomheder

Bankerne yder, som nævnt, lån allerede i undersøgelsesfasen, mens erhvervspolitikken giver tilskud til rådgivning og dokumentation af forretningsideen (f.eks. Etableringsordningen for Iværksættere) samt lån/tilskud til bearbejdning af særlig perspektivrige produktideer. Herudover bidrager venturekapitalselskaber og andre private investorer/långivere på forskellig vis til finansiering af udviklingen af nye virksomheder (om Ventureselskaber i Danmark, se T. Bak Jensen, 1989).

Iværksætteren kan også selv tilvejebringe kapital gennem opsparing for eksempel på en etableringskonto. Ulempen er dog, at disse midler ikke kan anvendes til dokumentation af forretningsideen, som jo netop er et meget

vigtigt skridt i etablering af en ny virksomhed, men kun til egentlige anlægsinvesteringer.

Går iværksætteren i samarbejde med en investor, kan iværksætteren indskyde sin forretningsidé i virksomheden for aktier og investor indskyder kapital. Ulempen er, at iværksætteren bliver beskattet heraf og kommer herved i et likviditetsproblem.

Offentlige tilskudsgivere giver først og fremmest tilskud til specielle dele af et udviklingsprojekt. Det drejer sig f.eks. om etableringsrådgivning, teknisk produktudvikling og eksportstøtte. Offentlige tilskudsgivere er typisk meget risikovillige og søger ud fra selv en mangelfuld dokumentation at støtte de bedste ideer. Offentlige tilskudsgivere har dog sjældent indflydelse på virksomhedens drift og ledelse.

Lån fra *pengeinstitutterne* er en væsentlig del af de nye virksomheders kapitalgrundlag. Lånefinansiering er ofte en uhensigtsmæssig finansieringsform især for større kapitalkrævende projekter, da afdrag på lån belaster virksomhederne uforholdsmæssigt hårdt i de første år. Hertil kommer, at pengeinstitutterne ofte vil være tilbøjelige til at yde lån på ringere kommercielle vilkår end til større velanskrevne virksomheder – medmindre der stilles betydelig sikkerhed.

Pengeinstitutterne står i en vanskelig situation ved långivning til nye mindre virksomheder. Hvert enkelt lån skal jo i princippet hvile i sig selv, dvs. at der for det enkelte lån skal være tilstrækkelig sikkerhed for, at det bliver betalt tilbage, da pengeinstitutterne ikke kan sprede risikoen, således at tab på et projekt tjenes ind på succesfulde projekter. Hertil kommer, at det kræver betydelig erfaring og kvalifikationer at gå ind og vurdere forretningsideer, som er mangelfuldt dokumenterede, måske baseret på et produkt/et snævert marked og er afhængig af iværksætterens kvalifikationer og skæbne.

Ventureselskaber bygger på en idé, som netop løser pengeinstitutternes dilemma. Ventureselskaberne er et professionelt mellemlid mellem institutionelle og private investorer

på den ene side og nye virksomheder på den anden side. Ventureselskaberne er særlig risikovillige, da hele strategien bag ventureselskaber netop er at investere i mange forretningsideer og derved sprede risikoen. De succesrige forretningsideer skal dække tabene ind fra de mislykkede virksomhedsinvesteringer. Ventureselskaber vil oftest gå ind i virksomhedernes ledelse og bestyrelse og herved tilføre virksomhederne supplerende ledelseskompetence.

Ventureselskabers investering i nye mindre virksomheder er imidlertid antalsmæssigt faldet fra 55% i 1984 til 37% i 1988, hvorimod investeringer i kroner og ører i management buy-out, rekonstruktioner m.v. er steget fra 11% til 33%. Af de samlede danske ventureinvesteringer går under 5% til ventureselskabernes klassiske investeringsfelt – de nye mindre virksomheder. Dette er et udtryk for, at der både er risiko ved, og høje omkostninger forbundet med sådanne investeringer i forhold til investering i ekspansion eller rekonstruktion af store, etablerede virksomheder.

Uformelle investorer (privatpersoner og virksomheder) kan også have ønsker om at investere i iværksættervirksomheder. Denne investeringsform er ikke særlig udbredt i Danmark, men kunne uden tvivl udnyttes betydeligt mere. Det interessante aspekt ved uformelle investorer er, at de typisk har et ønske om at investere i forretningsideer, som de allerede har kendskab til.

Opfattelsen af risiko og kravet til dokumentation bliver derved mindre og målrettet de områder, hvor investor har begrænset viden.

Fordelen ved denne investortype er, at den nye virksomhed forholdsvis let får tilført kapital og kompetence, som kan underbygge iværksætterens svage sider. Iværksætteren vil dog typisk blive stillet overfor kravet om at lade investor få indflydelse på virksomheden, selv om iværksætteren vil betragte dette som en ulempe.

7. Udenlandske initiativer

Hovedindtrykket fra DTI/Innovations 10-årige erfaring er, at de danske finansielle in-

stitutioner i overvejende grad investerer i velkonsoliderede virksomheder, hvor risikoen er begrænset. Der kan derfor være god grund til at overveje, hvilke andre muligheder der er for at fremme kapitaltilførsel til mindre, nye virksomheder.

Nogle af de mere interessante og perspektivrige udenlandske initiativer til finansiering af mindre, nye virksomheder kan være til betydelig inspiration for udviklingen af nye danske initiativer til finansiering af iværksættere.

I det følgende præsenteres nogle udvalgte udenlandske initiativer, som i særlig grad må anses for at være de mest relevante og væsentlige for at udvikle nye initiativer til løsning af de danske iværksætteres finansielle problemer. Disse udenlandske initiativer og flere andre er mere indgående beskrevet i rapporten »Paradoksproblemet«, DTI/Innovation (1990).

»Fremme af teknologibaserede iværksættere« er et flerfaset initiativ fra Slesvig-Holsten, der giver støtte i form af projektbundne tilskud og statsgarantier for en del af den øvrige lånoptagelse. Denne ordning giver en betydelig kontinuitet og sikkerhed for iværksætteren under forudsætning af, at forretningsideen fortløbende viser sig at være bæredygtig. 1. fase består af ikke-tilbagebetalingspligtige tilskud på maksimalt 150.000 kr. til dokumentation af ideen og udarbejdelse af forretningsplan. I 2. fase kan opnås ikke-tilbagebetalingspligtige tilskud på op til 75% af udviklingsomkostningerne (max. tilskud 4 mio. kr.) og statsgaranti på 50% af risikoen på lån op til 0,5 mio. kr. I 3. fase garanterer staten op til 80% for lån indtil 6 mio. kr. til indkøb af produktionsudstyr og til finansiering af markedsføring. Statsgarantien gælder i op til 10 år og er afdragsfri i de to første år.

Tilstrækkelig dokumentation af forretningsideen vil give lettere adgang til finansiering. Det EF støttede initiativ *Business Innovation Centres (BIC)* har til formål på principielt forretningsmæssige betingelser at støtte etablering af nye, ekspanderende innovative virksomheder. BIC'erne yder service til iværksæt-

teren i form af rådgivning, udarbejdelse af forretningsplan, teknisk og ledelsesmæssig assistance, finansiering og lokaler samlokaliseret med andre iværksættere. Erfaringen har vist, at iværksættere placeret i et BIC har lettere adgang til finansiering ved, at deres forretningsidé er bedre dokumenteret.

Det tyske program »Eigenkapitalhilfe« sigter på at supplere iværksætterens egenkapital med rentelette lån, der har karakter af egenkapital. Der ydes lån på op til 1 mio. kr. med en løbetid på 20 år, hvor de første ti år er afdragsfrie og de to første år er rentefrie, hvorefter renten de efterfølgende 4 år stiger til 5%. For at opnå lån skal virksomheden gennem en vurdering, hvorunder der også ydes rådgivningsservice. Kun virksomheder, der har særligt vanskeligt ved selv at tilvejebringe egenkapital kan opnå lån. Erfaringen fra ordningen er, at 4 ud af 5 virksomheder ikke ville være startet foruden eller ville have haft vanskeligt herved, og at de støttede virksomheder efterfølgende klarer sig bedre end ikke støttede virksomheder.

»Loan Guarantee Scheme« fra Storbritannien er en statsordning, der garanterer for 75% af lånene fra banker og andre finansielle institutioner til mindre virksomheder, som ikke er i stand til selv at opnå lån på almindelige vilkår. Ordningen skal dels få bankerne til at skifte holdning til finansiering af iværksættere og dels få bankerne til at udvikle vurderingsprincipper for udviklingsprojekter og gennemgang af forretningsplaner samt til overvågning og servicering af iværksættere.

De uformelle investorer kan bringes til at få mere central betydning i finansiering af nye, mindre virksomheder ved at etablere »ægteskabsbureauer« for mindre virksomheder og investorer. »Local Investment Networking Company« (LINC) i Storbritannien er et sådant eksempel. Kravet til iværksætteren er, at der skal være udarbejdet en forretningsplan, at der søges en investering på under 1,5 mio. kr., og at investeringen skal have karakter af indskud af egenkapital.

Det er ligeledes almindeligt, at investor deltager med sin ledelsesmæssige kompetence

som (deltids) partner i virksomheden. En kort beskrivelse af forretningsideen udsendes da til alle tilknyttede investorer, hvorefter der formidles kontakt mellem interesserede investorer og iværksætteren. På DTI/Innovation eksperimenterer vi med et lignende initiativ, der vil blive afprøvet i Danmark inden for det næste år.

8. Konklusion

Der er ingen tvivl om, at der eksisterer et paradoksproblem i finansieringen af nye virksomheder i Danmark. Mange gode perspektivrige ideer til nye projekter og virksomheder mangler finansiering, selvom der findes kapital der kunne investeres, men koblingen mellem ideer og kapital mangler.

Årsagerne er mange og kan bl.a. tilskrives, at iværksætterne ikke er tilstrækkelig gode til at dokumentere deres forretningsidé. Ofte har de ikke de fornødne ressourcer og kompetence hertil, ligesom de har modvilje mod at afgive suveræniteten over virksomheden.

Dertil kommer, at investorerne ofte ikke har den fornødne kompetence til at vurdere projekterne, hvorved deres i forvejen ringe risikovillighed gør det endnu vanskeligere for iværksættere at fremskaffe kapital.

For at afhjælpe paradoksproblemet kunne flere ting gøres. Nogle af de initiativer, som måtte stå først for at blive udviklet – og med betydelig inspiration fra udlandet – er:

1. Samspelet mellem ideer og kapital vil blive styrket ved at lade støtte- og rådgivningsordninger følge virksomhedsetableringen gennem alle dets faser og ikke stoppe umiddelbart ved markedsintroduktionen.
2. Gennem en bedre dokumentation, forretningsplan m.v., samt en troværdig præsentation for investorerne kan risikomomentet blive reduceret og flere private investorer blive interesseret i nye, mindre virksomheder.
3. Rådgivnings- og finansieringssiden kan med fordel blive knyttet tættere sammen.

De finansielle institutioner kunne opruste deres kompetence på dette område enten ved at uddanne egne medarbejdere eller ved at trække på ekstern ekspertise.

Der mangler således ikke ideer eller afprøvede initiativer fra udlandet for at tage fat på en løsning af paradoksproblemet i Danmark.

Litteratur

Dansk Teknologisk Institut/Innovation, *Paradoksproblemet*, Kortlægning af initiativer i Sverige, Storbritannien og Slesvig-Holsten samt i EF-regi, der sigter på at lette finansieringsproblemerne for nye og mindre virksomheder, DTI, Tåstrup, 1990.

Dansk Teknologisk Institut, *Højteknologiske iværksættere - erfaringer fra Stipendieordningen*, DTI, Tåstrup, 1990.

T. Bak-Jensen, *Venture News*, nr. 6/89.

EF-Kommissionen, *Evaluation of Policy Measures for the Creation and Development of Small and Medium-sized Enterprises*, 1989.

Industriministeriet, *Vækst gennem nye virksomheder*, Arbejdsnotatnr. 15, København, 1990.

OECD, *Implementing Change - Entrepreneurship and Local Initiative*, 1990.

De finansielle institutioner kunne opruste deres kompetence på dette område enten ved at uddanne egne medarbejdere eller ved at trække på ekstern ekspertise.

Der mangler således ikke ideer eller afprøvede initiativer fra udlandet for at tage fat på en løsning af paradoksproblemet i Danmark.

Litteratur

Dansk Teknologisk Institut/Innovation, *Paradoksproblemet*, Kortlægning af initiativer i Sverige, Storbritannien og Slesvig-Holsten samt i EF-regi, der sigter på at lette finansieringsproblemerne for nye og mindre virksomheder, DTI, Tåstrup, 1990.

Dansk Teknologisk Institut, *Højteknologiske iværksættere - erfaringer fra Stipendieordningen*, DTI, Tåstrup, 1990.

T. Bak-Jensen, *Venture News*, nr. 6/89.

EF-Kommissionen, *Evaluation of Policy Measures for the Creation and Development of Small and Medium-sized Enterprises*, 1989.

Industriministeriet, *Vækst gennem nye virksomheder*, Arbejdsnotatnr. 15, København, 1990.

OECD, *Implementing Change - Entrepreneurship and Local Initiative*, 1990.