

Forskerinterview

Se tidligere forskerinterviews her: www.djoef.dk/forskerinterview

Af Lars Lønstrup, freelancejournalist / Foto Martin Dam Kristensen

Vækst-iværksætterens DNA

Vækst-iværksættere er rationelle, ikke særligt risikovillige og har et meget stærkt selvstændigheds-*drive*. De springer fra et godt job og udnytter deres viden om branchen til at skabe nyt. Det viser økonom Michael S. Dahls forskning.

Dansk økonomi er dybt afhængig af de mange danskere, der hvert år tager chancen og etablerer deres egen virksomhed. Og i dag mere end nogensinde efter et katastrofalt 2009, hvor væksten styrteddykkede, og arbejdsløsheden steg og steg.

Heldigvis har Danmark tradition for hvert år at udklække mange nye iværksættere. Men knap så positivt er det, at en stor del af dem erfaringsmæssigt må dreje nøglen om til deres nye virksomhed efter kun et enkelt eller få års drift.

Derfor er der stor efterspørgsel på økonom Michael Slavensky Dahls viden om, hvilke typer nye danske virksomheder der klarer sig bedst og hvorfor.

På baggrund af registerdata har Michael S. Dahl sammen med to kolleger kortlagt, hvordan det er gået 25.000 danske virksomheder, opstået gennem de seneste ti år. Ligesom han på baggrund af spørgeskema-undersøgelser har analyseret hvilke personlige egenskaber, der bestemmer succes eller fiasko for 3.000 danske iværksættere, der har kastet sig ud i drømmen om egen virksomhed.

Michael S. Dahl er cand.oecon. og ph.d. og arbejder til daglig som professor ved Institut for Erhvervsstudier på Aalborg Universitet.

Hvem er de mest succesfulde danske iværksættere?

"Det er de såkaldte spin-off-iværksættere. Det vil sige iværksættere, som gennem flere år har arbejdet som lønmodtagere i den branche, de satser på at skabe egen virksomhed inden for. Vores analyser viser, at spin-off-iværksætternes virksomheder har en bedre overlevelse. Ligesom de ansætter flere medarbejdere. Og disse resultater gælder uanset branche. Det med-

Man skal kende sinbranche og kende sit marked for at få succes, og det er her spin-off-iværksætterne har deres force. De har netværket til folk, der kan hjælpe dem

Michael S. Dahl, cand.oecon. og ph.d.

fører, at spin-off-iværksætterne har en 23 pct. større sandsynlighed for at blive vækst-iværksættere end andre typer iværksættere. Vækst-iværksættere er virksomheder, der efter fem år har 10 eller flere ansatte. Vækst-iværksætterne udgør kun omkring 6 pct. af de virksomheder, der er med i vores undersøgelse, men til gengæld står de for 32 pct. af beskæftigelsen. Så det er dem, der skal være lokomotiv, hvis regeringens mål om Danmark som 'verdens førende iværksætteland' skal nås."

Hvor vigtige er iværksætterne og deres nye virksomheder generelt for dansk samfundsøkonomi?

"Meget vigtige. Fra 1995 til 2006 blev der i gennemsnit skabt 175.000 nye jobs om året herhjemme, og 40 pct. af disse stillinger blev skabt i nye virksomheder. I samme periode blev der nedlagt 164.000 stillinger årligt. Så det danske arbejdsmarked er karakteriseret ved en meget høj grad af fleksibilitet og tilpasningsevne i forhold til de øjeblikkelige markedsvilkår. Og det nødvendiggør konstant innovation og skabelse af nye virksomheder. I en situation som den nuværende, hvor væksten styrteddykker og arbejdsløsheden stiger, bliver iværksætternes bidrag til dansk samfundsøkonomi kun endnu vigtigere."

Hvem er spin-off-iværksætteren?

"Det er oftere en mand end en kvinde, og gennemsnitsalderen er omkring 30 år, og dermed lidt yngre end andre typer iværksættere. Spin-off-iværksætterens to væsentligste egenskaber er branchekendskab og et ønske om at få sit eget. Han kommer typisk fra en betroet og relativt højt lønnet stilling i en større virksomhed, hvor han har været gennem flere år. Det har givet ham indsigt i branchen og markedet, og den indsigt afføder en ide til en ny forretningsmodel, som han beslutter sig for at prøve af." →

Det lyder som om spin-off-iværksætteren har det udmærket, hvor han er?

"Det kan du sige, men han har måske en ide til en ny måde at gøre tingene på, som hans virksomhed ikke er interesseret i at følge. Eller også holder han sine ideer og planer for sig selv. Vores studier viser, at det er en meget stærk drivkraft for spin-off-iværksætteren at etablere egen virksomhed og selv stå med hele ansvaret. Den drivkraft er så stærk, at han er villig til at se stort på, om arbejdsopgaverne er spændende og personligt udviklende, sådan som andre typer iværksættere lægger mere vægt på. Spin-off-iværksætteren er villig til at lægge mange timer i virksomheden. Han er god til at ansætte de rigtige medarbejdere, give dem udviklingsmuligheder og god løn, og han trækker meget på sit personlige netværk,

forskningsprojekt fandt vi en virksomheds-case inden for byggestyring, som er en typisk spin-off-virksomhed. Her brød tre ingeniører ud fra et større dansk ingeniørfirma og skabte en konsulentvirksomhed med en ny model for byggestyring, der i højere grad tilgodeser moderne danskeres behov for fleksible og familievenlige arbejdstider. I USA er forskningen i spin-off-virksomheder længere fremme. Og her finder man spændende studier inden for den stærkt vækstskabende mikrochip-branchen."

Hvad siger den amerikanske forskning om spin-off-iværksætterne?

"At de er særdeles gode til at skabe vækst og arbejdspladser. Den teknologiske udvikling inden for mikrochips er gået enormt stærkt. Og det viser sig, at det medfører et behov for, at

● I samfundsdebatten hører vi ofte om forsøg på at omskole arbejdsløse til iværksættere. De klarer sig allerdårligst, viser vores undersøgelse

Michael S. Dahl, cand.oecon. og ph.d.

som typisk omfatter andre iværksættere. Derimod er spin-off-iværksætteren mindre tilbøjelig til at bruge offentlig rådgivning og hjælp end andre typer iværksættere."

Spin-off-iværksætteren lyder som en ret velovervejet, rationel type?

"Ja, vores forskning afliver myten om iværksætteren som en Georg Gearløs, der sidder alene i sin garage og finder på noget helt nyt og revolutionerende. Spin-off-iværksætteren er generelt mindre risikovillig end andre typer iværksættere. Han har ofte solid finansiering i ryggen, når han tager springet fra lønmodtager til selvstændig, og han kan via sit branchekendskab og sit store netværk af andre iværksættere undgå mange af de børnesygdomme, som får andre iværksættere til at give op og lukke deres virksomhed."

Kan du give eksempler på spin-off-iværksættere?

"Vi har ikke været nede i enkeltbrancher og -virksomheder og fulgt dem over tid. Men i forbindelse med offentliggørelsen af vores

man nogle gange glemmer alt, hvad man hidtil har gjort, og i stedet etablerer helt nye forretningsmodeller på ryggen af de gamle. Verdens i dag største mikrochip virksomhed, Intel, er eksempelvis et spin-off på Fairchild Semiconductors, som var datidens førende mikrochip virksomhed."

Hvis spin-off-iværksætterne udkonkurrerer deres gamle virksomhed, begrænser det så ikke den samfundsøkonomiske gevinst i forhold til iværksættere, der bevæger sig ind på helt nye og jomfruelige områder?

"Problemet med de helt nye og meget anderledes iværksætter-ideer er, at de sjældent er bæredygtige. De kalkulerer ikke med alle de modstande, som venter enhver ny virksomhed. Det gælder også tilsyneladende virksomhedssucceser, der starter som lyn og torden, men alligevel går ned efter kort tid. Det sker for en ud af fem iværksættere i det første år efter etableringen. Man skal kende sin branche og kende sit marked for at få succes, og det er her spin-off-iværksætterne har deres force. De har netværket til folk, der kan hjælpe dem."

Men hvis spin-off-iværksætterne får succes på bekostning af moderselskabet, så har succes en da en høj pris.

"Det sker efter al sandsynlighed meget sjældent, at spin-off-virksomhederne decideret stjæler modervirksomhedens kunder. Det forhindres dels af kunde- og konkurrenceklausuler, dels af at modervirksomheden har en ekspertise og placering på markedet, som giver den et fortrin. Spin-off-virksomheden vil typisk have en ny forretningsmodel, som ikke er i direkte konkurrence med modervirksomheden. Det er vores danske byggestyringscase et godt eksempel på. Her samarbejder den nye konsulentvirksomhed i dag med den gamle modervirksomhed – selv om der var visse gnidninger i starten."

Jeres undersøgelser viser, at et udgangspunkt som arbejdsløs eller nyuddannet ikke er det bedste for nye iværksættere. Hvorfor?

"Primært fordi de mangler branchekendskab og netværk. I samfundsdebatten hører vi ofte om forsøg på at omskole arbejdsløse til iværksættere. De klarer sig allerdårligst, viser vores undersøgelse. Der bliver også brugt mange offentlige midler på at uddanne iværksættere på vores universiteter. Uddannelse kan give ballast i forhold til en senere karriere som selvstændig. Men hvis man starter som iværksætter umiddelbart efter eksamen, mangler man det vigtigste. Og det er branchekendskab og netværk. Det er den entydige konklusion på vores studier." ■

Michael Slavensky Dahls forskningsprojekt er udarbejdet med støtte fra Rockwoolfonden og i samarbejde med Pernille Gjerløv Jensen og Kristian Nielsen. Sammen har de udgivet bogen 'Jagten på fremtidens danske vækstvirksomheder' på DJØFs Forlag.

