

Vækstfremmende inkubations-forløb og uformelle netværk

En undersøgelse af iværksættere i region Sjælland og deres brug af uformelle netværk

Møller, Jørn Kjølseth; Grünbaum, Niels Nolsøe

Publication date:
2017

Document Version
Tidlig version også kaldet pre-print

Citation for published version (APA):
Møller, J. K., & Grünbaum, N. N. (2017). *Vækstfremmende inkubations-forløb og uformelle netværk: En undersøgelse af iværksættere i region Sjælland og deres brug af uformelle netværk*. Roskilde Universitet.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain.
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact rucforsk@kb.dk providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Vækstfremmende inkubationsforløb og uformelle netværk

- En undersøgelse af iværksættere i region Sjælland og deres brug af uformelle netværk

Jørn Kjølseth Møller og Niels Nolsæe Grünbaum



Indhold

Forord.....	3
1. Sammenfatning.....	4
2. Brug af netværk.....	7
3. Start og drift af egen virksomhed.....	9
4. Inkubationsforløb og nytteværdi af netværk	12
5. Uddannelse og baggrund.....	21
6. Virksomhedens ejerforhold og selskabsform	24
7. Virksomhedens økonomiske udvikling	25
8. Finansiering af virksomheden	26
9. Om undersøgelsen – metode og bortfaldsanalyse.....	28
Bilag - Spørgeskema	33

Forord

Nærværende rapport er resultatet af et samarbejde mellem Væksthus Sjælland og forskere ved Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv på Roskilde Universitet. Den er led i opfyldelsen af partnerskabsaftalen mellem Væksthus Sjælland og Roskilde Universitet om etableringen og gennemførelsen af et vækstfremmende inkubationsforløb for små og mellemstore virksomheder i region Sjælland.

Rapporten bygger på undersøgelsesresultater fra en spørgeskemaundersøgelse gennemført i slutningen af 2016 blandt de godt 300 iværksættere, der har deltaget i førnævnte inkubationsforløb i årene 2014 til 2016.

Selve analysen af data fra spørgeskemaundersøgelsen og udarbejdelsen af nærværende rapport er udført af forskere fra det erhvervsøkonomiske område på Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv ved Roskilde Universitet i et tæt og konstruktivt samarbejde med projektleder Randi Grundal Jensen fra Væksthus Sjælland og ekstern lektor ved Roskilde Universitet Hans Beck, der siden 2014 har været tilknyttet inkubationsforløbet.

Undersøgelsen er på linje med øvrige aktiviteter i inkubationsforløbet finansieret af den samlede bevilling fra EU's Socialfond til dette regionale erhvervsfremmeprojekt.

Spørgeskemaundersøgelsen har ikke været mulig uden den store velvillighed som undersøgelsesprojektet har mødt hos de mange deltagere i inkubationsforløbet, der hver især har fundet tid til at besvare spørgeskemaet i spørgeskemaundersøgelsen.

Derfor en stor tak til såvel deltagerne i inkubationsforløbet som projektledelsen i Væksthus Sjælland for den positive interesse og velvilje overfor undersøgelsesprojektet og os som forskere fra Roskilde Universitet.

Roskilde Universitet, januar 2017.

Jørn Kjølseth Møller og Niels Nolsøe Grünbaum
Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv

1. Sammenfatning

Denne undersøgelse har som sit primære fokus haft en indsamling af viden om hvordan, og i hvilket omfang nystartede iværksættervirksomheder (som har eksisteret i mindre end 3 år) benytter sig af *uformelle netværk* til at få adgang til viden og ressourcer, deres vilkår og karakteristika som iværksættervirksomheder samt muligheder for vækst og udvikling.

Uformelle netværk udgør i den forbindelse den uformelle organisering af sociale relationer mellem iværksætteren og andre mennesker i et socialt netværk, dvs. de forbindelser eller kontakter til andre personer, som giver iværksætteren mulighed for social støtte og udveksling af ressourcer som fx viden og information (Den Store Danske, 2017). Til forskel fra en formel organisering – fx et planlagt kursusforløb – er uformelle netværk sjældent skabt bevidst, men vokset frem omkring en fælles interesse, fx det at være en nystartet iværksættervirksomhed, eller til nød igangsat ud fra en strategisk intention om at ville fremme en uformel netværksorganisering blandt iværksættere på et inkubationsforløb.

I undersøgelsen er der først og fremmest fokuseret på tilstedeværelsen af såkaldte primære og selvorganiserede netværk bestående af iværksætterne selv og fx iværksætternes familie og nære venner, tidligere arbejdskolleger, forretningspartnere og medkursister fra den formelle del af inkubationsforløbet. Primære netværk er således karakteriseret ved at være komplekse og lokale, personbundne samt private eller civile uden en formel organisering (Forskningsministeriet, 1997).

Det er en grundlæggende antagelse i undersøgelsen, at der foregår megen videndeling og læring i disse uformelle netværk, som ikke kan kodificeres i formel iværksætteruddannelse, og som derfor må gives rum til at udfolde sig uden for det formelle uddannelsesforløb og faciliteres på netværksdeltagernes egne præmisser gennem fx deltagelse i uformelle og selvorganiserede netværk.

I dag anvendes der mange ressourcer i erhvervsfremmesystemet på at fremme vækst og udvikling i små og mellemstore nystartede iværksættervirksomheder. Ressourcer og dermed tilbud om støtte og rådgivning som ikke altid opleves som modsvarende de behov iværksættervirksomheder har i praksis. Med denne undersøgelse er det håbet, at der er givet et bidrag – om end af beskeden omfang – til identifikation af nogle af de mere presserende behov og problemer hos mindre iværksættervirksomheder for støtte til vækst og udvikling, samt en indikation på hvilke veje der fremover med fordel kan betrædes i en mere behovsstyret erhvervsfremmeindsats.

Deltagerne i undersøgelsen er som sagt virksomheder, der har eksisteret i mindre end 3 år. Nogle af disse iværksættervirksomheder er etableret relativt kort tid (få dage eller måneder) inden de indgik som respondenter i spørgeskemaundersøgelsen, og nogle har deltaget i under én måned i selve inkubationsforløbet mens andre i 2 år. Der er således tale om en ganske stor spredning i erfaringsgrundlaget blandt deltagerne i undersøgelsen.

Med ovennævnte forbehold for spredningen i erfaringsgrundlaget in mente kan følgende resultater og konklusioner fra undersøgelsen fremhæves:

Brug af netværk

- Mange nystartede iværksættere benytter sig allerede i dag før start, og under etablering og drift af egen virksomhed af støtte og rådgivning fra personer i deres umiddelbare sociale omgangskreds, og der går megen tid på at opsøge og udnytte disse personlige kontakter. Familien og nærmeste bekendtskabskreds udgør dermed en vigtig base og ressource ved opstart af egen virksomhed.
- I takt med at virksomheden udvikler sig, bliver konsolideret og indtræder i en stabil driftsfase, sker der et skift i typer af personrelationer, der har betydning for rådgivning og støtte, idet iværksætterens forretningspartner nu får en stadig større betydning. Det er i den forbindelse tankevækkende, at de mere professionelle rådgivere som fx bank og revisor, ifølge iværksætterne selv, spiller en relativt mindre rolle i alle faser fra start, etablering og drift af virksomhed end andre typer af relationer som fx familie og personrelationer i det uformelle netværk.

Nytteværdi

- Når iværksætterne tilbydes muligheden for at kunne indgå i uformelle netværk, som tilfældet har været under det gennemførte inkubationsforløb, er det karakteristisk at styrken i relationen mellem iværksætter og øvrige deltagere i netværket er faldende i takt med at antallet af netværksrelationer stiger. Det opfattes derfor ikke som et ubetinget gode af iværksætterne at have mange netværkskontakter, derimod er det 'nærheden' og 'intensiteten' i netværkskontakter, der har betydning for iværksætterne.
- Det gælder ligeledes for graden af tillid til øvrige netværksdeltagere, idet tilliden falder med stigende antal netværksforbindelser. Også den gensidige videndeling foregår bedst blandt et begrænset antal deltagere, og en udvidelse af netværksforbindelser beforder derfor ikke nødvendigvis en øget vidensdeling.
- Endelig tilkendegiver iværksætterne at de forventer at en større del af de etablerede netværksrelationer vil ophøre efter afslutningen af det gennemførte inkubationsforløb. Det peger på, at der er en risiko for at etablerede netværk vil få en begrænset varighed, hvis de ikke vedligeholdes eller faciliteres udefra efterfølgende.
- I en samlet vurdering af nytteværdien af deltagelsen i uformelle netværk kan det fremhæves, at netværksdeltagelsen især har haft nytteværdi ved at give viden og indsigt i andre iværksætteres virksomhedsdrift og -udvikling, en større tiltro til egne kræfter og evner (motivation), nye ideer til forretningsudvikling samt en forbedret implementering af viden erhvervet på de formelle kurser i inkubationsforløbet. Derimod er hverken en øget omsætning eller bedre indtjening noget iværksætterne givet tilslutning til som et centralt udsagn om nytteværdien af uformelle netværk. Det peger generelt på, at nytteværdien af uformelle netværk blandt iværksætterne primært har været af 'informationel' (information og viden) og 'motivationel' (opbakning og motivation) snarere end af 'materiel' art (økonomisk udbytte og ressourcer).

Uddannelse og baggrund

- I undersøgelsen er der også set på en række specifikke forhold knyttet til iværksætteren selv og deres virksomhed. Deltagerne i inkubationsforløbet har således generelt et højere uddannelsesniveau end tilfældet er for iværksættere i region Sjælland som helhed, idet gruppen af personer med en videregående uddannelse er overrepræsenteret i forhold til gennemsnittet for regionen (58,7 % i undersøgelsen og 19,3 % i regionen som helhed) og gruppen af personer med en erhvervsfaglig uddannelse er tilsvarende underrepræsenteret (16,2 % i undersøgelsen og 41,2 % i regionen som helhed), jf. Erhvervsstyrelsens regionale statistikbank, 2017. Der er således en central målgruppe for inkubationsforløbet, der tilsyneladende kun i mindre omfang har ønsket at benytte sig af tilbuddet om at være en del af et vækstfremmende inkubationsforløb.
- Den overvejende andel af iværksætterne (59,5 %) er vokset op i region Sjælland og der er på linje med andre undersøgelser tale om at iværksætterne er påvirket af deres forældres beskæftigelsesmæssige baggrund, idet 20,3 % kommer fra hjem hvor den ene af forældrene (typisk faderen) drev selvstændig virksomhed.

Ejerforhold og selskabsform

- Iværksætterne vælger typisk at etablere deres virksomhed som personligt ejet, idet 54,4 % har valgt denne form for ejerskab. Det er dog interessant, at så mange som 15,2 % har valgt den relativt nye selskabsform IVS (Iværksætterselskab), hvor der blot er et kapitalkrav på 1 kr.

Økonomisk udvikling

- Over halvdelen eller mere specifikt 54,4 % af iværksætterne i undersøgelsen indikerer, at de har oplevet en positiv udvikling i virksomhedens økonomiske aktivitet. Således har der været en stigning i omsætningen, bruttoavance og i årets resultat. Sidstnævnte er særligt positivt, da man kunne forvente at stigende omsætning godt kunne blive spist op af diverse omkostninger i en etablerings- og ekspansionsfase.
- Med hensyn til iværksætternes forventninger til den fremtidige aktivitetsudvikling ser det ligeledes meget positivt ud. Her forventer knapt 80 % af iværksætterne stigning i såvel omsætningen, bruttoavancen og årets resultat, hvilket er mere positivt end tilkendegivet af virksomhedsledere i region Sjælland i en tilsvarende undersøgelse fra 2015 (Center for Vækstanalyse, 2015).

Finansiering

- Endelig er det karakteristisk, at halvdelen af deltagerne i undersøgelsen (50 %), i modsætning til den offentlige debat om vanskelighederne med finansiering af nystartede virksomheder, finder at det har været nemt at finansiere opstarten af deres virksomhed. Det samme mønster gør sig gældende ved finansieringen af den efterfølgende løbende drift. Iværksætterne udtrykker endvidere at finansiering har en høj prioritering i forhold til driften af deres virksomhed.

- Det er endvidere påfaldende, at deltagerne i undersøgelsen primært har benyttet sig af egen opsparing og den nære familie som finansieringskilde eller efterfølgende af overskuddet realiseret gennem virksomhedens drift. Mere etablerede kilder for finansiering som fx realkreditinstitutioner, Vækstfonden, Business Angels, Venture kapital o.l. anvendes næsten ikke. Kun bankfinansiering kan mønstre en vis andel på 14,7 %.

Barrierer for vækst og udvikling

- Ovennævnte konklusioner kunne antyde mulige forklaringer på hvorfor små og nystartede virksomheder har så vanskeligt ved efterfølgende at gennemgå en transformation fra små til mellemstore og store virksomheder, der realiserer et vækstpotentiale af betydning for samfundet. Det kan bl.a. skyldes, det mindre 'set-up', som en stor grad af egenfinansiering giver mulighed for. Dertil kommer også det 'mind-set', der synes at ligge til grund for at blive selvstændig, nemlig vægtningen af de familiemæssige relationer og ønsket om en højere grad af autonomi i jobbet gennem selvbeskæftigelse. Begge dele peger på, at ressourcerne og forudsætningerne for at realisere et større forretningsmæssigt potentiale således næppe er til stede blandt en stor del af deltagerne i det vækstfremmende inkubationsforløb. Dermed kan det nok heller ikke på sigt forventes, at der vil blive skabt en betydelig vækst i omsætning og beskæftigelse i de pågældende iværksættervirksomheder.

I det følgende dokumenteres ovennævnte konklusioner fra undersøgelsen gennem en præsentation af de vigtigste undersøgelsesresultater. Derudover omtales til sidst i rapporten undersøgelsens anvendte metode og teorigrundlag samt en bortfaldsanalyse af undersøgelsens datagrundlag.

2. Brug af netværk

Som nystartet virksomhed drøfter mange iværksættere forretningsmæssige spørgsmål og planer med en række andre personer. Det gælder såvel i forhold til perioden før selve starten af egen virksomhed, under etableringen af virksomheden og efterfølgende i forbindelse med driften af virksomheden. Neden for i *tabel 2.1* vises resultatet af besvarelsen fra deltagerne i undersøgelsen.

Tabel 2.1: Med hvor mange personer har du drøftet **start, etablering** og **drift** af egen virksomhed.

Antal personer %-vis fordelt	Start	Etablering	Drift
0	20,4	21,4	9,4
1 til 3	44,9	51,0	47,9
4 til 6	18,4	11,2	21,9
7 til 9	3,	4,1	6,2
Mere end 10	15,3	12,2	14,6
I alt (N)	98	98	96

Som det fremgår af tabellen stiger antallet af personer som en iværksætter rådgiver sig med i startfasen henover etableringsfasen til selve drifts-fasen, således at der relativt set er flere iværksættere i drifts-fasen som anvender sparring fra 4 til 6 eller derover end i de forudgående start- og etableringsfaser.

I takt med konsolideringen af virksomheden opstår således en bredere kontaktflade for iværksætteren, der giver adgang til et mere omfattende netværk, som iværksætteren kan benytte sig af til rådgivningsformål og sparring.

Men en ting er antallet af personer som iværksætteren er i kontakt med, noget andet er intensiteten af denne kontakt. Dette fremgår af nedenstående tabel 2.2, der angiver hvor mange timer om ugen som iværksætteren har anvendt på at udvikle personlige kontakter til brug for drøftelse af for- retningsmæssige spørgsmål (fx vedr. drift og udvikling af virksomheden).

Tabel 2.2: Hvor mange timer om ugen har du anvendt i de sidste måneder på at udvikle personlige kontakter, hvor du kan drøfte forretningsmæssige spørgsmål (fx drift og udvikling)?

Antal timer pr. uge	Antal respondenter	%-vis fordeling
0 timer	10	10,4
1 til 9 timer	56	58,3
10 til 15 timer	14	14,6
16 til 20 timer	9	9,4
Mere end 20 timer	9	9,4
I alt (N og %-vis)	96	100,0

Som det fremgår af tabel 2.2 er det typiske forbrug i timer pr. uge til etablering af et personligt netværk typisk på mellem 1 og 9 timer, idet næsten 60 % af de adspurgte iværksættere angiver dette interval, som det typiske.

3. Start og drift af egen virksomhed

Tilstedeværelsen af sociale netværk for personer, der ønsker at starte egen virksomhed, har betydning fordi de skaber den sociale ramme og opbakning til iværksætter. Det er derfor interessant at undersøge i hvilken udstrækning iværksætterens nærmeste støtter op omkring start af egen virksomhed, dvs. hvilken holdning de nærmeste (fx familie og venner) har haft til planerne om start af egen virksomhed. Dette fremgår af den følgende tabel 3.1.

Tabel 3.1: Hvilken holdning har dine nærmeste (fx familie og venner) haft til dine planer om start af egen virksomhed?

Angiv på en skala fra 1=Meget positiv til 5=Meget negativ holdning hos de nærmeste	Antal respondenter	%-vis fordeling
1 = Meget positive	42	43,8
2 = Delvis positive	33	34,4
3 = Neutral	14	14,6
4 = Delvis negative	5	5,2
5 = Meget negative	2	2,1
I alt (N og %-vis)	96	100,0

Det fremgår af tabel 3.1 at de fleste iværksættere har haft en forholdsvis positiv indstilling blandt de nærmeste til planer om start af egen virksomhed, idet næsten 80 % af alle de adspurgte iværksættere angiver enten en meget positiv eller delvis positiv holdning blandt de nærmeste. Det er også en indikation på hvor vigtig opbakningen fra det nærmeste sociale miljø er for succes blandt iværksættere, og dermed betydningen af at have et socialt netværk, som bakker op omkring ideen om iværksætteri.

Men det netværk som iværksættere typisk er en del af består ikke blot af de nærmeste. Der indgår også typisk mere professionelle kontakter som fx rådgivere, tidligere kolleger, forretningspartnere m.fl. Personer der alle på hver deres måde kan bidrage til at iværksætteren kommer helskindet igennem en virksomhedsopstart. Betydningen af de enkelte typer af personer i iværksætterens netværk fremgår af nedenstående tabel 3.2.

Tabel 3.2: Jeg har diskuteret min **virksomhedsopstart** med følgende typer af personer eller virksomheder, %-vis fordeling

Type (stillingtagen)	Rådgiver (bank, revisor)	Familie	Kolleger	Forretningspartner	Person fra uformelt netværk	Andet
Meget enig	14,0	43,0	12,9	28,0	26,9	15,2
Enig	30,1	41,9	30,1	21,5	40,9	23,9
Hverken enig/eller uenig	17,2	9,7	24,7	18,3	22,6	40,2
Uenig	15,1	2,2	9,7	9,7	4,3	4,3
Meget uenig	23,7	3,2	22,6	22,6	5,4	17,4
I alt (N)	93	93	93	93	93	93

Det markante mønster i denne tabel over betydningen af forskellige typer af rådgivning ved virksomhedsstart er, at iværksætterens familie er en vigtig bidrager til rådgivning af iværksætteren, idet tæt på 75 % af de adspurgte iværksættere peger på familie som vigtig part i deres netværk. Det gælder også for personer fra deres uformelle netværk, hvor 2/3 af de adspurgte iværksættere peger på netop denne type af personer som vigtige sparringspartner for deres virksomhedsopstart. De professionelle rådgivere (bank, revisor) har derimod en noget mere tilbagetrukket rolle som rådgivere for iværksætterne.

Det interessante er så, om der sker en forskydning i iværksætterens brug af forskellige typer af personer og virksomheder som rådgiver og sparringspartner i takt med overgangen fra virksomhedsopstart til mere permanent drift af virksomheden. Et billede heraf fremgår af den følgende tabel 3.3, hvor de adspurgte iværksættere er blevet bedt om at tilkendegive deres holdning til betydninger af forskellige typer af personer og virksomheder for driften af deres virksomhed.

Tabel 3.3: Jeg har diskuteret *driften* af min virksomhed med følgende typer af personer eller virksomheder, %-vis fordeling

Type (stillingtagen)	Rådgiver (bank, revisor)	Familie	Kolleger	Forretningspartner	Person fra uformelt netværk	Andet
Meget enig	13,5	32,6	14,6	39,3	27,0	12,4
Enig	29,2	38,2	21,3	21,3	34,8	15,7
Hverken enig/eller uenig	28,1	19,1	31,5	18,0	23,6	48,3
Uenig	7,9	7,9	10,1	4,5	4,5	4,5
Meget uenig	29,2	6,7	25,8	20,2	13,5	20,2
I alt (N)	89	89	89	89	89	89

Når iværksætteren kommer ind i en mere permanent driftsfase sker der forskydninger i brugen af persontyper i netværket, idet familiens betydning reduceres til gengæld får iværksætterens forretningspartner en mere markant placering som sparringspartner for iværksætteren, idet næsten 40 % af de adspurgte iværksættere nu angiver at være ”meget enig” i forretningspartners betydning for drift af virksomhed sammenlignet med 28 % ved virksomhedsopstart. De professionelle rådgivere som fx bank og revisor har en nogenlunde uændret betydning, hvorimod personer i uformelle netværk har en svagt reduceret betydning.

4. Inkubationsforløb og nytteværdi af netværk

I forbindelse med gennemførelse af inkubationsforløb for små og mellemstore virksomheder med under 3 års virke er der foruden en række formelle kompetencegivende aktiviteter om bl.a. strategi og forretningsudvikling, vækst og ledelse, innovationsforløb for produktionsvirksomheder mm foregået en facilitering af virksomhedsnetværk m.h.p. at fremme en uformel vidensdeling og læring blandt de deltagende iværksættere.

Derfor er der i undersøgelsen sat fokus på at undersøge omfanget og karakteren af relationen mellem deltagerne i det uformelle netværk ved bl.a. at fokusere på *styrke, tillid, videndeling og varig-*

hed i disse relationer. Resultatet af denne del af undersøgelsen er sammenfattet i de efterfølgende tabel 4.1 til 4.4 for op til fem angivne personrelationer.

Tabel 4.1: Fra første dag har der været en tæt kontakt imellem os, dvs. **styrke** i relationen mellem deltager og op til 5 andre personer i netværket.

Kategori (stillingtagen)	Person 1 i pct.	Person 2 i pct.	Person 3 i pct.	Person 4 i pct.	Person 5 i pct.
Meget enig	17,3	7,1	10,8	6,2	11,5
Delvis enig	36,5	33,3	27,0	21,9	19,2
Hverken enig/eller uenig	25,0	31,0	29,7	40,6	38,5
Delvist uenig	3,8	7,1	10,8	3,1	3,8
Meget uenig	17,3	21,4	24,3	28,1	26,9
I alt (n)	52	42	37	32	26
Andel af sample i % (N=98)	53,1	42,9	37,8	32,7	26,5

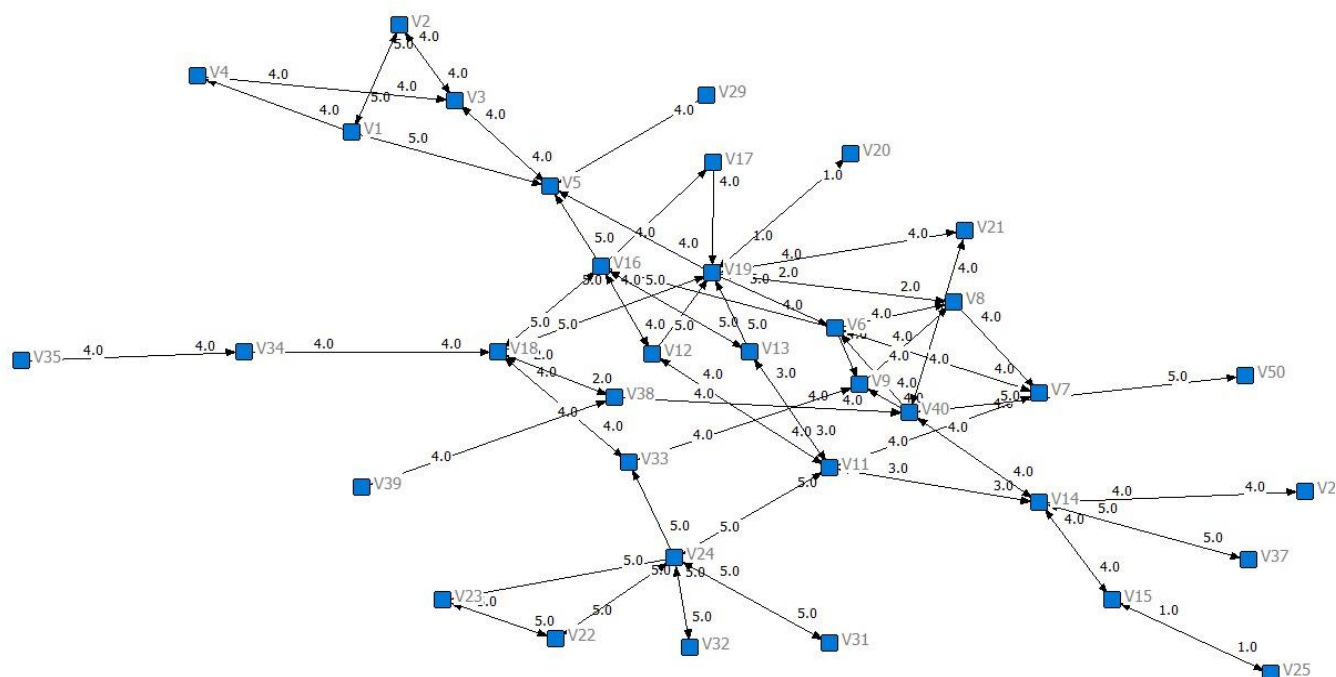
Af tabel 4.1 fremgår at *styrken* i relationen mellem netværksdeltager og øvrige deltagere falder i takt med antallet af relationer i netværket forøges, således er det kun 17,9 pct. som erklærer sig meget uenig i udsagnet om at der har været en tæt kontakt mellem deltager og Person 1 (primært foretrukne), hvorimod det er 26,9 pct. som erklærer sig uenig i dette udsagn, når der er tale om Person 5 (mindst foretrukne).

Derudover kan det bemærkes, at 53,1 pct. af besvarelserne angiver, at der er mindst én relation til en anden deltager i inkubationsforløbet.

Gennem en netværksanalyse af deltagernes besvarelse af spørgeskemaet i undersøgelsen kan der udarbejdes en visualisering af det uformelle netværk, der giver et umiddelbart indtryk af netværkets struktur, dvs. deltagerne i det uformelle netværk i inkubationsforløbet og deres indbyrdes relationer målt på følgende fire forskellige dimensioner: styrke, tillid, videndeling og varighed.

Nedenstående diagram viser relationer mellem deltagerne i undersøgelsen og styrken af den enkelte relation. Relationer hvor værdien af styrken er 5,0 er kendetegnet ved meget stor styrke, og relationer hvor værdien af styrken er 1,0 er kendetegnet ved en meget ringe grad af styrke.

Diagram 4. 1: Netværksstruktur og styrken i relationer



For denne visualisering af netværksstrukturen blandt deltagerne i inkubationsforløbet og de følgende visualiseringer af øvrige dimensioner i netværksstrukturen er det karakteristisk, at bestemte netværksdeltagere fungerer som "stjerner" i netværket, idet forbindelseslinjerne typisk går gennem disse netværksdeltagere i forhold til øvrige deltagere. Fx udgør deltager V19 i ovennævnte et typisk eksempel på en sådan "stjerne". Det fremgår ligeledes af netværksstrukturen, at der består relativt stærke forbindelse mellem de enkelte deltagere, idet værdien for variabelen styrke typisk er målt til enten 5,0 eller 4,0, hvor 5,0 udgør meget stor enighed i stærke relationer, hvorimod værdien 1,0 udtrykker den laveste form for styrke (meget uenig).

Dernæst er graden af tillid i det uformelle netværk mellem en deltager og op til fem andre personer i netværket undersøgt. Resultatet af denne del af undersøgelsen er sammenfattet i den efterfølgende tabel 4.2 for op til fem angivne personrelationer.

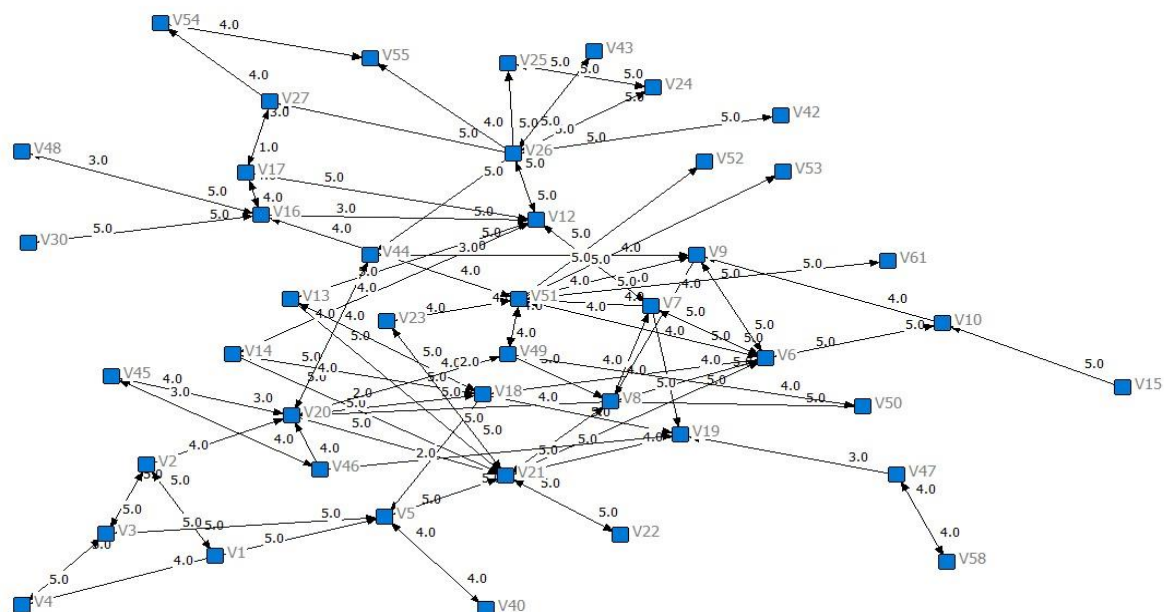
Tabel 4.2: Jeg har en høj grad af *tillid* til den anden kursUSDeltager i inkubationsforløbet

Kategori (stillingtagen)	Person 1 i pct.	Person 2 i pct.	Person 3 i pct.	Person 4 i pct.	Person 5 i pct.
Meget enig	32,7	19,0	27,0	12,5	19,2
Delvis enig	19,2	23,8	16,2	18,8	11,5
Hverken enig/eller uenig	32,7	35,7	32,4	40,6	42,3
Delvist uenig	3,8	2,4	0,0	0,0	0,0
Meget uenig	11,5	19,0	24,3	28,1	26,9
I alt (n)	52	42	37	32	26
Andel af sample i % (N=98)	53,1	42,9	37,8	32,7	26,5

Af tabel 4.2 fremgår, at graden af tillid til en anden deltager i netværket som hovedtendens falder, når antallet af relationer stiger, således erklærer 32,7 pct. af dem der har besvaret spørgsmålet sig meget enig i høj grad af tillid til Person 1 (primær relation), mens denne andel falder til 19,2 pct., når det er relationen til Person 5 (mindst foretrukne). Tilsvarende stiger andelen af respondenter, som erklærer sig meget uenig i udsagn om høj grad af tillid, når antallet af relationer forøges.

Nedenstående figur (Diagram 4.2) viser graden af *tillid* blandt deltagerne i undersøgelsen af brugen af netværk blandt iværksættere i inkubationsforløbet. I figuren udgør værdien 5,0 en meget stor grad af tillid, hvorimod værdien 1,0 udgør en meget ringe grad af tillid til en anden i netværket.

Diagram 4.2: Tillid i relationer i netværksstrukturen



Igen er der også her tale om relativt høje værdier for graden af tillid mellem deltagerne i netværket.

Endvidere er omfanget af *videndeling* i det uformelle netværk mellem en deltager og op til fem andre personer i netværket undersøgt. Resultatet af denne del af undersøgelsen er sammenfattet i den efterfølgende tabel 4.3 for op til fem angivne personrelationer.

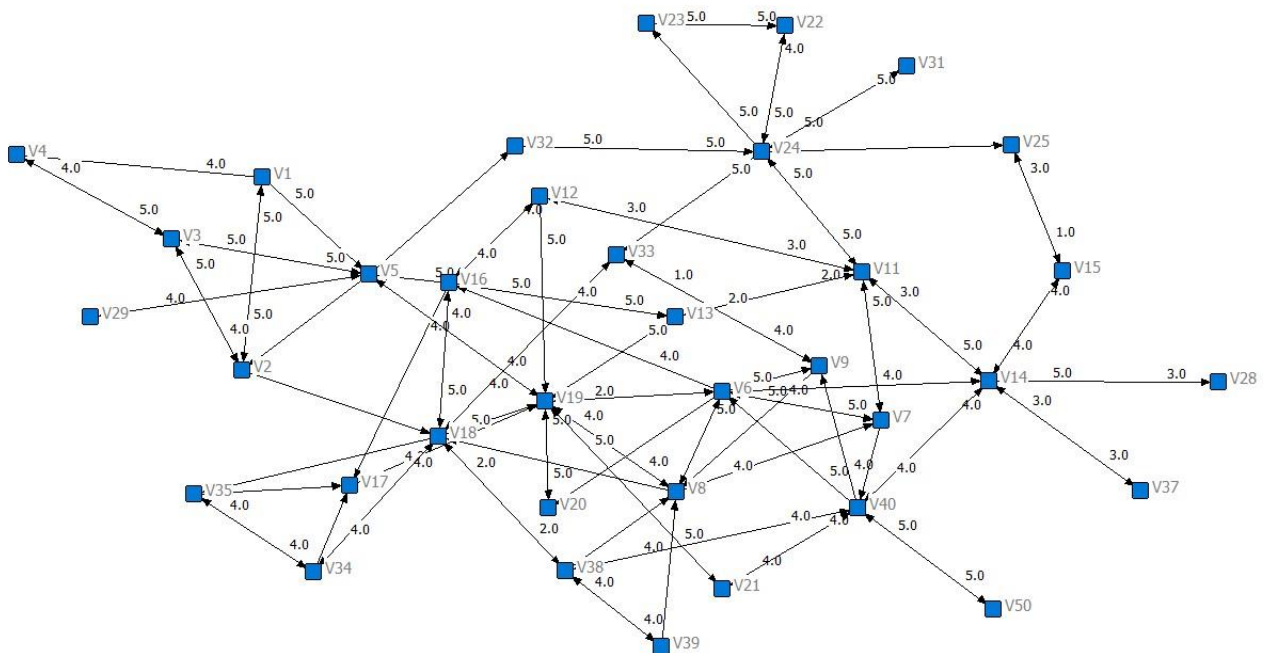
Tabel 4.3: Vi deler gensidigt al viden om hinandens virksomheder (*Videndeling*).

Kategori (stillingtagen)	Person 1 i pct.	Person 2 i pct.	Person 3 i pct.	Person 4 i pct.	Person 5 i pct.
Meget enig	17,6	16,7	21,6	6,5	12,0
Delvis enig	25,5	16,7	21,6	25,8	12,0
Hverken enig/eller uenig	33,3	38,1	32,4	38,7	48,0
Delvist uenig	7,8	7,1	0,0	0,0	0,0
Meget uenig	15,7	23,8	24,3	29,0	28,0
I alt (n)	51	42	37	31	25
Andel af sample i % (N=98)	52,0	42,9	37,8	31,6	25,5

Af tabel 4.3 fremgår, at videndelingen med en anden deltager i netværket som hovedtendens falder, når antallet af relationer stiger, således erklærer 17,6 pct. af dem der har besvaret spørgsmålet sig meget enig i videndeling med Person 1 (primær relation), mens denne andel falder til 12,0 pct., når det gælder relationen til Person 5 (mindst foretrukne). Tilsvarende stiger andelen af respondenter, som erklærer sig meget uenig i udsagn om videndeling, når antallet af relationer forøges. Men svarmønstret er ikke så tydeligt, som tilfældet var for fx styrke og tillid i relationer.

En visualisering af videndelingen blandt virksomhederne i det uformelle netværk af deltagere i inkubationsforløbet, der har besvaret spørgeskemaet, er vist i Diagram 4.3.

Diagram 4.3: Videndeling (gensidigt) i netværksstrukturen



Som det også fremgik af Diagram 4.1 udgør iværksætteren V19 en "stjerne" i netværksstrukturen, også når det gælder videndeling, jf. ovenstående Diagram 4.3. Der er ligeledes høje værdier for videndelingen (gensidigt) i netværksstrukturen, som tilfældet var for styrke og tillid i relationer.

Endelig er spørgsmålet om forventningen til varighed af relationer i det uformelle netværk mellem en deltager og op til fem andre personer i netværket efter afslutningen af inkubationsforløbet undersøgt. Resultatet af denne del af undersøgelsen er sammenfattet i den efterfølgende tabel 4.4 for op til fem angivne personrelationer.

Tabel 4.4: Der består også en relation til den anden person efter kurset (Varighed).

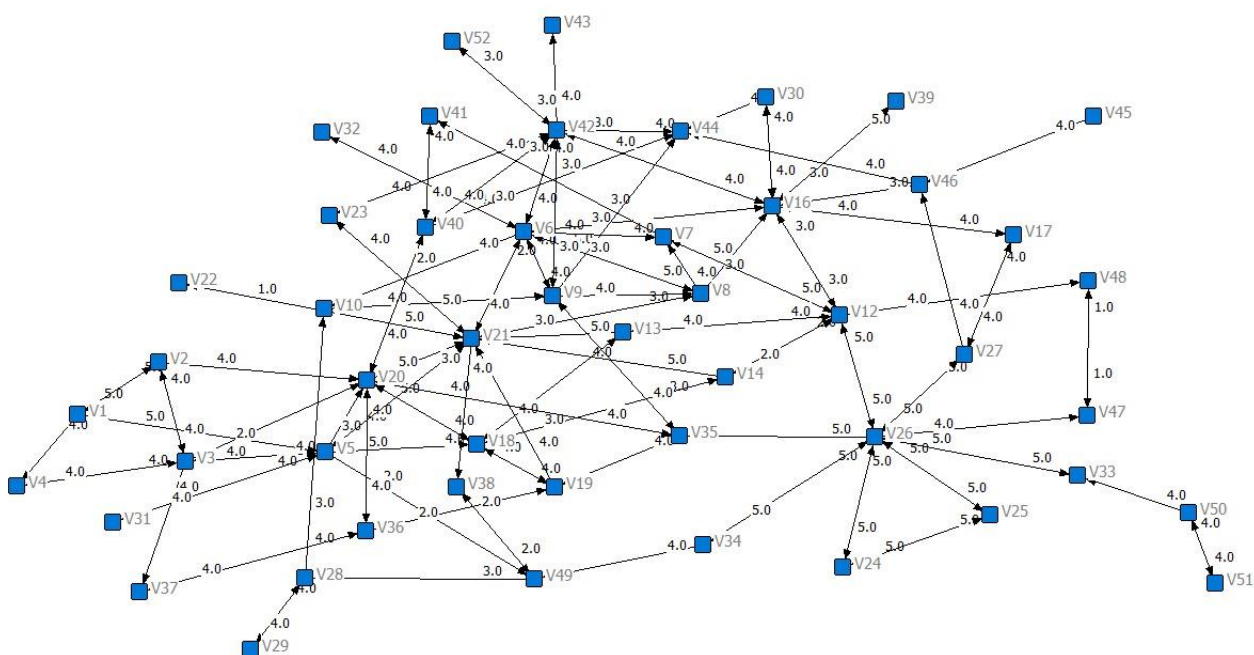
Kategori (stilling-tagen)	Person 1 i pct.	Person 2 i pct.	Person 3 i pct.	Person 4 i pct.	Person 5 i pct.
Meget enig	13,7	9,5	8,6	3,2	4,0
Delvis enig	35,3	31,0	25,7	16,1	16,0
Hverken enig/el- ler uenig	29,4	35,7	40,0	41,9	48,0
Delvist uenig	7,8	4,8	2,9	6,5	4,0
Meget uenig	13,7	19,0	22,9	32,3	28,0
I alt (n)	51	42	37	31	25
Andel af sample i % (N=98)	52,0	42,9	37,8	31,6	25,5

Af tabel 4.4 fremgår, at varigheden af relationer en anden deltager i netværket som hovedtendens er relativt svag og falder, når antallet af relationer stiger, således erklærer 13,7 pct. af dem der har besvaret spørgsmålet sig meget enig i varighed i relationer til Person 1 (primær relation) efter endt kursus, mens denne andel falder til 4,0 pct., når det er relationen til Person 5 (mindst foretrukne). Tilsvarende stiger andelen af respondenter, som erklærer sig meget uenig i udsagn om varighed i relationer efter endt kursUSDeltagelse, når antallet af relationer forøges.

Nedenstående Diagram 4.4 giver på linje med øvrige undersøgte dimensioner i det uformelle netværk en visualisering af deltagernes forventninger til dimensionen varighed i de etablerede uformelle relationer i netværket efter afslutningen af inkubationsforløbet. Der er generelt set høje forventninger til varigheden på linje med de øvrige undersøgte dimensioner i netværket som styrke, tillid og videndeling, men også forholdsvist flere respondenter, der tilkendegiver lavere forventninger til varigheden af relationer i det uformelle netværk efter afslutningen af inkubationsforløbet. Dette indtryk bekræftes ligeledes gennem en sammenligning af deltagernes besvarelser af spørgeskemaet i undersøgelsen vist i de foregående tabeller 4.1 til 4.4.

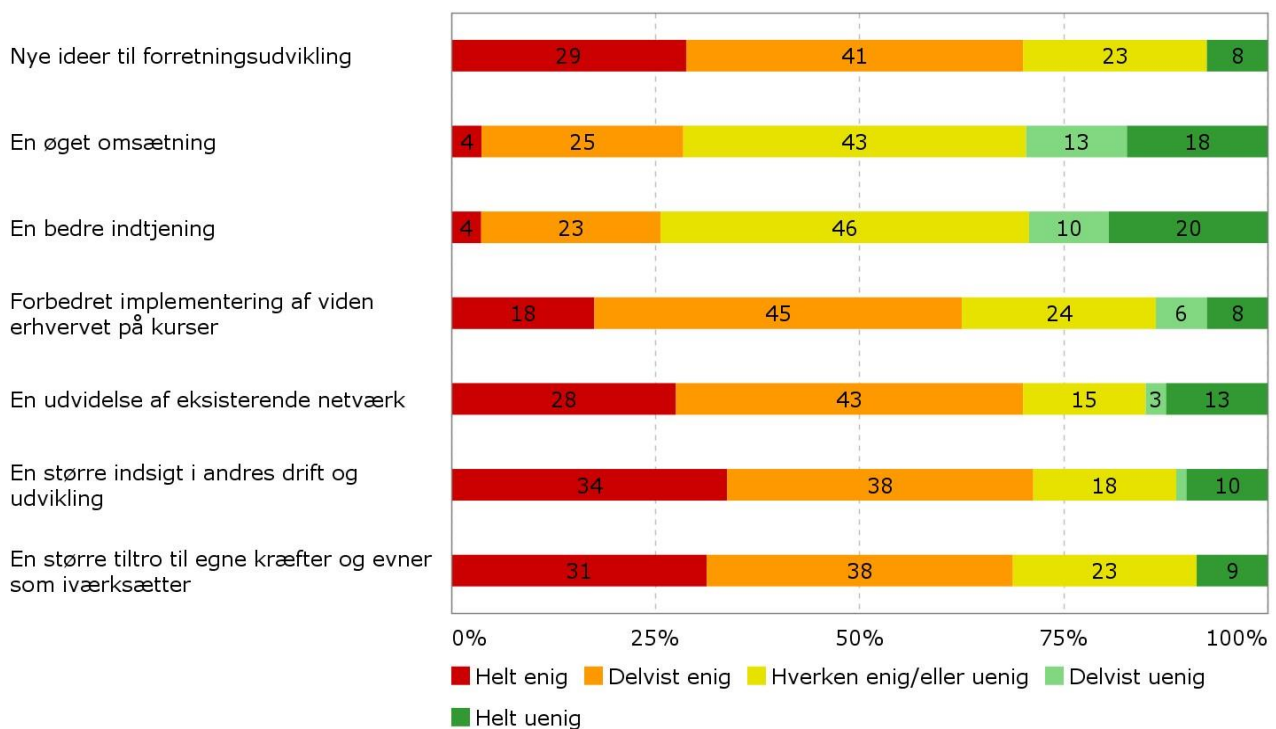
Det rejser spørgsmålet om den mere langsigtede effekt for iværksætterne af deltagelse i inkubationsforløbet og især det uformelle netværk etableret i tilknytning til det formelle inkubationsforløb, og peger dermed på et eventuelt behov for mere vedvarende at støtte op omkring netværksdeltagelsen.

Diagram 4.4: Varighed af netværk (gensidigt)



Den samlede effekt af deltagelse i det uformelle netværk i tilknytning til det gennemførte inkubationsforløb er ligeledes blevet undersøgt. Resultatet af denne del af undersøgelsen er sammenfattet i det efterfølgende diagram 4.5.

Diagram 4.5: Samlet set hvad har effekten været af at deltage i et uformelt netværk i inkubationsforløbet (stillingtagen til udsagn om effekten af deltagelse i netværk).



Det er markant at deltagelse i det uformelle netværk i tilknytning til inkubationsforløbet først og fremmest har givet større viden og indsigt i andre iværksætteres virksomhedsdrift og -udvikling, en større tiltro til egne kræfter og evner (motivation), nye ideer til forretningsudvikling og en forbedret implementering af viden erhvervet på kurser i inkubationsforløbet. Derimod er det mere begrænset hvad effekten i økonomiske termer har været for deltagerne, idet hverken øget omsætning eller bedre indtjening er noget som deltagerne udtrykker tilslutning til.

5. Uddannelse og baggrund

I dette afsnit redegøres der for diverse karakteristika hos iværksættere, såsom køn, ægteskabelig status, uddannelsesmæssig baggrund, forældres baggrund, opvækst kommune o.l. Respondenterne er rimeligt ligeligt fordelt på køn med en lille overvægt af mænd. Således er der 52,5 % mænd mod 47,5 % kvinder, der har deltaget i et inkubationsforløb for deres SMV. De 52,5 % svarer til 42 mænd mod 38 kvinder (n=80). Der endvidere en klar tendens til, at iværksættere er gift fremfor singler, idet 55 % var gift (svarende til 44 respondenter, N=80), 21,2 % (17 respondenter) var samboende og 23,8 % (19 respondenter) var singler. Dette mønster hænger også godt sammen med omfanget af oplevet vigtighed og sparring med familien i forbindelse med opstart og drift af virksomheden. Iværksætternes uddannelsesniveau fremgår af tabel 5.1 nedenfor.

Tabel 5.1: Uddannelsesmæssig baggrund

	Antal respondenter	Procentvis fordeling
Grundskole	0	0,0
Gymnasial uddannelse	5	6,2
Erhvervsuddannelse	13	16,2
Kort videregående uddannelse	13	16,2
Mellemlang videregående uddannelse	25	31,2
Lang videregående uddannelse	22	27,5
Andet	2	2,5
I alt og procentvis fordeling (N=80)	80	100,0

Det ses ud fra tabel 5.1 at iværksætterne er ganske veluddannede (ca. 6 ud af 10), da de besidder en mellemlang eller lang videregående uddannelse. Således er der tale om et solidt teoretisk fundament blandt iværksættere af SM virksomheder. Med den nuværende positive beskæftigelsessituation kombineret med et højt uddannelsesniveau, tyder intet på at opstart af virksomhed skyldes mangel på andre og bedre erhvervsmuligheder. Vi kan ikke på baggrund af denne undersøgelse konkludere noget om årsager til opstart eller for den sags skyld lukning af virksomhed. Dette er dog interessant af hensyn til fx at kunne yde den mest effektive støtte til iværksættere, hvorfor det vil være naturligt at undersøge dette nærmere i en efterfølgende kvalitativ undersøgelse.

Den overvejende del nemlig 59,5 % af iværksætterne er opvokset i region Sjælland, hvilket ikke er overraskende. Der er således tale om en lokal forankring af iværksættervirksomheden. Se tabel 5.2 nedenfor for et mere specificeret billede.

Tabel 5.2: Opvækst (regioner)

Regioner	Antal respondenter	Procentvis fordeling
Hovedstaden (og Bornholm)	12	15,2
Sjælland (og Lolland-Falster)	47	59,5
Fyn og Syddjylland	8	10,1
Midtjylland	4	5,1
Nordjylland	5	6,3
Andet (uden for DK)	3	3,8
I alt og procentvis fordeling (N=79)	79	100,0

Der er endvidere en tendens til at iværksætterne er påvirket af deres forældres beskæftigelsesmæssige baggrund. Denne tendens er også fundet i tidligere undersøgelser blandt andet undersøgelse foretaget af forskere ved Københavns universitet i 2013. Mere specifikt, var 20,3 % af fædre og 13,9 % af mødre til iværksætterne selvstændige. Tabel 5.3 nedenfor giver et mere detaljeret billede heraf.

Tabel 5.3: Forældres socialøkonomiske status

Beskæftigelse:	Antal respon- denter	Procentvis forde- ling (Far)	Antal respon- denter	Procentvis forde- ling (Mor)
Selvstændig	16	20,3	11	13,9
Medarbejdende ægtefælle	1	1,3	7	8,9
Topleder	6	7,1	2	2,5
Lønmodtager på højeste niveau	10	12,7	1	1,3
Lønmodtager på mellemste niveau	27	34,2	20	25,3
Lønmodtager på grundniveau	15	19,0	23	29,1
Andre lønmodta- gere	1	1,3	2	2,5
Uden for erhverv	3	3,8	13	16,5
I alt og procentvis fordeling (N=158)	79	100,0	79	100,0

6. Virksomhedens ejerforhold og selskabsform

Langt den overvejende andel, nemlig 54,4 % af iværksætterne ejer deres selskab personligt. Dette er forventeligt på grund af virksomhedernes størrelse og alder. Virksomhederne er nyetablerede og karakteriseret ved at være små - vel nærmest mikro-virksomheder - fremfor mellemstore virksomheder. Således forefindes selskabsformen aktieselskab, som blandt andet er kendetegnet ved et kapitalkrav på 500.000 kr., kun i 1,2 % af tilfældene. Mønstret der fremgår af resultaterne passer også fint med statistik der viser, at kun ganske få små virksomheder lykkedes med transformationen til en stor virksomhed. Det er også interessant at påpege, at den relativt nye selskabsform IVS (iværksætterselskab) har en andel på 15,2 %, hvilket indikerer at denne selskabsform hurtigt har opnået en del succes på trods af nogle af de forventede ulemper med et kapitalkrav på 1 kr. kunne afstedkomme i opstartsfasen. Tabel 6.1 nedenfor giver et mere detaljeret indblik heri.

Tabel 6.1: Selskabsform

Selskabsform	Antal respondenter	Procentvis fordeling
Personligt ejet	43	54,4
Partnerskab	0	0,0
Anpartsselskab	16	20,3
Aktieselskab	1	1,2
IVS (iværksætterselskab)	12	15,2
Andet	7	8,9
I alt og procentvis fordeling (N=79)	79	100,0

7. Virksomhedens økonomiske udvikling

Over halvdelen mere specifikt 54,4 % af iværksætterne indikerer, at de har oplevet en positiv udvikling i virksomhedens økonomiske aktivitet. Således har der været en stigning i omsætningen, bruttoavance og i årets resultat. Sidstnævnte er særligt positivt, da man kunne forvente at stigende omsætning godt kunne blive spist op af diverse omkostninger i en etablerings- og ekspansionsfase. Det skal ligeledes bemærkes, at en stigende omsætning også kan forventes, da man jo starter fra et lavt udgangspunkt, som nystartet virksomhed.

Derudover har omkring 39,7 % af iværksætterne indikeret, at omsætning, bruttoavancen samt årets resultat har ligget på et konstant niveau. Dette kunne tyde på, at de har problemer med at ekspandere, hvorved der fx ikke skabes yderligere beskæftigelse. Her kunne det være relevant med særskilt støtte og hjælp til mindre virksomheder i forhold til at skabe vækst. Endelig har en mindre andel af iværksætterne, nemlig 7,4 % svaret, at de har oplevet et faldende aktivitetsniveau.

Med hensyn til iværksætternes forventninger til den fremtidige aktivitetsudvikling ser det dog anderledes positivt ud. Her forventer knapt 80 % af iværksætterne en stigning i såvel omsætningen, bruttoavancen og årets resultat. Dette resultat vedrørende forventninger til virksomhedernes fremtidige økonomiske udvikling er mere positivt end et tilsvarende resultat for virksomhederne generelt i hele regionen Sjælland (Center for Vækstanalyse, 2015).

8. Finansiering af virksomheden

Finansiering af nystartede virksomheder er et ofte diskuteret emne i den offentlige debat. Der argumenteres typisk for, at dette er et underprioriteret område som har store konsekvenser for såvel iværksætterne som for samfundet som helhed. I denne undersøgelse tegner der sig dog et lidt andet mønster. Således er 51,5 % af iværksætterne fordelt på svarkategorien meget og delvist enige i, at det har været nemt at finansiere opstarten af deres virksomhed. Kun 11,4 % af respondenter fandt det meget svært. Det samme mønster gør sig gældende for så vidt angår finansiering af den løbende drift, hvor 50,0 % er meget eller delvist enige i, at det har været nemt at skaffe finansiering til driften af deres nystartede virksomhed. Finansieringen af driften opleves som havende høj betydning for 55,7 % af iværksætterne, hvorimod 34,3 % er neutrale for så vidt angår dette udsagn. Der er dog også en vis bekymring at spore vedrørende driften, hvor 44,8 % er helt eller delvist enige i, at de bekymrer sig om finansieringen af deres virksomhed. Tabel 8.1 giver et mere detaljeret indblik i svarfordelingerne.

Vi ved at det er de færreste nyetablerede virksomheder, der overlever på lidt længere sigt, samt at det videre er et forsvindende lille antal virksomheder, der rent faktisk bliver til store virksomheder. Man kan så stille spørgsmålet, hvorfor der findes et ret positivt mønster for så vidt angår finansieringen af opstarten og driften af de nyetablerede virksomheder, når der tilsyneladende ikke er problemer med finansieringen? At alt måske ikke er så positivt vedrørende finansieringen redegøres der for i det følgende.

Tabel 8.1: Erfaringer med finansiering af din virksomhed

Erfaringer	Det har været nemt at finansiere opstarten	Det har været nemt at finansiere driften	Finansieringen af den forsatte drift har højeste prioritet	Jeg bekymrer mig meget om finansieringen
	(Procentvis fordeling og i absolutte tal i parentes)			
Meget enig	28,6 (20)	22,9 (16)	30,0 (21)	15,9 (11)
Enig	22,9 (16)	27,1 (19)	25,7 (18)	28,9 (20)
Hverken enig/eller uenig	30,0 (21)	30,0 (21)	34,3 (24)	30,4 (21)
Uenig	7,1 (5)	10,0 (7)	4,3 (3)	5,8 (4)
Meget uenig	11,4 (8)	10,0 (7)	5,7 (4)	18,8 (13)
I alt, i % og (N)	100,0 (70)	100,0 (70)	100,0 (70)	100,0 (69)

Udover erfaringer med finansiering af opstarten og driften af den nyetablerede virksomhed blev der også fokuseret på finansieringskilder, herunder typer og antal. Den indsigt der udsprang af denne fokusering kan til dels forklare det lidt uventede mønster omkring omfanget af positive finansieringserfaringer, der blev identificeret ovenfor.

Resultaterne viser nemlig, at langt den overvejende del af finansiering til opstart og drift af virksomheden kommer fra egen opsparing samt den nære familie. Således er der 63,2 % der nævner at finansieringen udgøres af egen opsparing, og 95,6 % nævner at de har mellem ingen (nul) og 2 kilder til deres finansiering. Endvidere kommer en væsentlig del af finansieringen efter etableringen via det overskud virksomheden har realiseret. Sidstnævnte indikerer således, at iværksættere ikke i særlig høj grad trækker kapital ud af virksomheden i form af udbytter, men geninvestere overskuddet i virksomhedens fortsatte udvikling. Mere etablerede former for finansieringskilder, fx realkreditinstitut, vækstheden, business Angels, venture kapital o.l. anvendes næsten ikke. Kun bankfinansiering kan mønstre en vis andel, mere præcist 14,7 %. Tabel 8.2 nedenfor giver et mere samlet indblik.

Ovennævnte billede kan meget vel være en af de forklarende årsager til, at små virksomheder har så vanskeligt ved, at transformere sig til store virksomheder med alle de positive samfundsmæssige konsekvenser det indebærer. Mere specifikt, at man har et stort ønske om at blive selvstændig fx grundet traditionen og den familiemæssige baggrund, som resultaterne også viser. Man er klar over, at man ikke i særligt omfang kan forvente nogen ekstern finansiering, hvorfor man selv sparer op samt trækker på den nærmeste familie. Dette betyder også, at man starter med et meget mindre set-up, færre typer og omfang af ressourcer, hvorfor forudsætningerne for realisering af et muligt forretningsmæssigt potentiale kun er til stede i et begrænset omfang.

Tabel 8.2: Kilder til finansiering af opstart og drift af virksomhed

	Antal respondenter	Procentvis fordeling
Bank	10	14,7
Realkreditinstitut	0	0,0
Egenkapitalfinansiering	18	26,5
Business Angels	0	0,0
Venture kapital	0	0,0
Crowdfunding	2	2,9
Egen opsparing	43	63,2
Lån hos nærmeste familie uden sikkerhed	8	11,8
Lån hos fjernere slægtning uden sikkerhed	1	1,5
Andet	14	20,6
I alt og procentvis fordeling	96	100,0

9. Om undersøgelsen – metode og bortfaldsanalyse

Gennem midler fra Socialfonden i EU er der i region Vestsjælland igangsat et inkubationsforløb for små og mellemstore virksomheder med under 3 års virke, der har omfattet en række kompetencegivende aktiviteter med mellemliggende milepælsopfølgninger. Inkubationsforløbet, der i sin fulde længde har haft en varighed på 1 – 1,5 år for virksomhederne, har bl.a. omfattet følgende kompetenceudviklende indholdselementer:

- Workshops i forretningsudvikling
- Vækstiværksætteruddannelse med et overbyggende ledelsesmodul
- Milepælssamtaler med projektleder/delprojektleder
- Innovationsforløb for produktionsvirksomheder
- Mentorforløb/Advisory Board

Alle dele af inkubationsforløbet er baseret på praktisk anvendelige værktøjer, forpligtende opfølgning og milepæle som hver sær understøtter projektets målsætning om at bidrage til virksomhedens vækst og overlevelse.

Udover ovennævnte formelle projektaktiviteter har projektledelsen og de daglige ledere på projektet løbende faciliteret de faglige og sociale netværk, der er opstået blandt iværksætterne, som har deltaget i projektet.

Nærværende undersøgelsesprojekt har således haft til formål at undersøge den uformelle vidensdeling og læring, der er foregået mellem deltagerne i inkubationsforløbet i ovennævnte sociale netværk. Dertil kommer en undersøgelse af en række forhold af betydning for iværksætternes virksomhedsetablering og -udvikling.

Det er derfor ikke en undersøgelse af den formelle del af inkubationsforløbet, men en undersøgelse af hvad der spontant opstår af interaktion og vidensdeling mellem de deltagende iværksættere, og som ikke umiddelbart kan henføres til de planlagte kompetenceudviklende indholdselementer.

Antagelsen i undersøgelsen har været, at der foregår megen uformel vidensdeling og læring mellem deltagerne i et formelt uddannelsesforløb, som ikke umiddelbart gøres til genstand for den planlagte kompetenceudviklingsaktivitet, men som repræsenterer en vigtig læringsdel for deltagerne i uddannelsesforløbet.

Undersøgelsesprojektet fokuserer derfor på de erfaringer de deltagende iværksættere har erhvervet sig i det gennemførte inkubationsforløb med uformel vidensdeling og læring. Det bygger bl.a. på anvendelse af Social Netværksanalyse (SNA) og viden fra entreprenørskabsforskningen i øvrigt samt en forventning om at der med undersøgelsen kan indhøstes erfaringer og produceres analyseresultater, der også har interesse for en bredere kreds end de deltagende iværksættere, samtidigt med at undersøgelsens resultater naturligvis også har relevans for Væksthus Sjællands evaluering af det samlede Inkubationsforløb for iværksættere.

Vidensdeling og læring blandt små- og mellemstore virksomheder i uformelle sociale netværk har gennem andre undersøgelser, se nedenfor, vist sig at have stor betydning for deres muligheder for

at innovere og overvinde barrierer for vækst og udvikling. En social netværksanalyse vil således kunne bidrage til at identificere omfanget og tilstedeværelsen af interaktion mellem en gruppe af iværksættere, samt hvilken type af vidensdeling og læring, der især er nyttig for den enkelte iværksætter.

Denne indsigt har dermed også betydning for myndigheder og beslutningstagere, når der fremover skal planlægges og besluttet nye vækst- og udviklingsaktiviteter i forhold til gruppen af små- og mellemstore virksomheder – herunder start ups og iværksættere.

Undersøgelserprojekteret bygger som nævnt på brugen af Social Netværksanalyse (SNA) i relation til gruppen af iværksættervirksomheder på godt 300, der i varierende omfang har deltaget i det gennemførte inkubationsforløb i Væksthus Sjælland. Nogle af disse virksomheder er således etableret relativt kort tid (få dage eller måneder) inden de indgik som respondenter i spørgeskemaundersøgelsen, og nogle har deltaget i under én måned i selve inkubationsforløbet mens andre i 2 år. Der er således tale om en ganske stor spredning i erfaringsgrundlaget blandt deltagerne i undersøgelsen.

Inden for entreprenørskabsforskningen er det endvidere et etableret empirisk fund, at iværksætteres deltagelse i sociale netværk påvirker deres muligheder for erhvervsmæssig succes gennem at give dem adgang til forskellige typer af ressourcer (Jenssen & Koenig 2002). Det er ligeledes opfattelsen i entreprenørskabsforskningen, at styrken af iværksætterens relationer til andre i netværket har betydning for hvilke ressourcer denne får adgang til. Ifølge Kanter (1983) kan ressourcer opdeles i tre brede områder: 1) information og viden, 2) motivationsmæssige og 3) materielle ressourcer.

Især adgang til 'information og viden' anses som kritisk for nyetablerede iværksættere, idet start af iværksættervirksomhed kan "be viewed as a process of learning, of overcoming the liabilities of newness through information acquisition" (Cooper et al 1995 p. 108). Derudover har litteraturen især fokuseret på betydningen af "weak ties" (Granovetter 1973) for iværksætteres adgang til information og viden, således at 'weak ties' ofte giver større adgang til information og viden end 'strong ties', der ofte fører til konformitet.

Derimod giver 'strong ties' ofte bedre adgang til at blive motiveret af andre og adgang til finansielle ressourcer. Iværksætterens svage henholdsvis stærke bånd til andre i et socialt netværk antages således at have en positiv effekt for nystartede iværksættere, fordi de tilsammen giver information, motivation og finansielle ressourcer (Aldrich & Zimmer 1986).

I dette undersøgelsesprojekt undersøges deltagerens relationer og bånd – herunder erfaringer med at opnå adgang til information og viden - til andre deltagere i det sociale netværk etableret i tilknytning til inkubationsforløbet ved hjælp af en survey blandt deltagerne i inkubationsforløbets forskellige kursushold.

Surveymetoden er baseret på distribution af et spørgeskema til alle kursUSDeltagerne med en række spørgsmål og svarmuligheder, der alle fokuserer på omfanget (styrken) og karakteren (indholdet) af interaktionen mellem medlemmerne af ovennævnte sociale netværk. Survey'en er gennemført som en online- spørgeskemaundersøgelse i uge 49 og 50, hvor deltagerne – 284 i alt - har modtaget en mail med adgang til spørgeskemaet i SurveyXact. Besvarelserne af spørgeskemaet er

behandlet efterfølgende i bl.a. analyseprogrammet UCINET, der er udviklet særsomt til social netværksanalyse.

Undersøgelsesresultaterne er i første omgang dokumenteret i nærværende rapport til Væksthus Sjælland og deltagerne i undersøgelsen. Rapporten indeholder en gennemgang af de vigtigste empiriske fund fra selve spørgeskemaundersøgelsen.

Undersøgellesprojektet er gennemført af Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv ved Roskilde Universitet som led i partnerskabsaftalen mellem Væksthus Vestsjælland og Roskilde Universitet.

Projektleder på undersøgelsen – herunder netværksanalysen – har været lektor Jørn Kjølsseth Møller, forskningsgruppen ISO (Innovation i Service og Oplevelelsesvirksomhed), Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv ved Roskilde Universitet. Derudover har lektor Niels Nolsøe Grünbaum ligeledes fra forskningsgruppen ISO på Roskilde Universitet deltaget i undersøgelsen. Endelig har ekstern lektor Hans Beck, Roskilde Universitet, indgået med faglige råd og sparring i forbindelse med selve undersøgelsesprojektets gennemførelse.

Undersøgelsen er afviklet over en periode fra august 2016 til og med december 2016 (årsskiftet 2016/2017), og der er indgået følgende faser i undersøgelsesprojektet:

Tabel 9.1: Undersøgelsesprojektets projektplan (og -forløb).

Faser:	Opgaver:	Tidsplan (2016):
Udarbejdelse af spørgeskema, planlægning af survey.	Konstruktion og validering af spørgsmål og svarmuligheder. Etablering af spørgeskema og adgang til SurveyXact.	August – Oktober
Forberedelse og praktisk tilrettelægning af survey.	Indtastning af spørgeskema i SurveyXact og implementering af respondent base.	November
Gennemførelse af survey som en onlinebaseret spørgeskemaundersøgelse.	Udsendelse af mail til kursus- deltagere og rykkere på manglende besvarelse.	December
Databehandling og analyse af indkomne svar.	Behandling af undersøgelsesresultater og organisering af data til senere analyseformål i UCINET samt en opfølgende analyse.	December
Dokumentation og skrivning af rapport over undersøgelsesresultater.	Dokumentation af empiriske fund og rapportering af resultater og konklusioner.	December
Samlet projektforløb	(Se ovenfor)	August – December

Som led i undersøgelsen er der gennemført en bortfaldsanalyse på de indkomne besvarelser ved den gennemførte survey i Uge 49 og 50. Den viser, at der samlet set er udsendt et online-spørgeskema til 304 respondenter, der udgør den gruppe som er registreret hos Væksthus Sjælland som deltagere i inkubationsforløbet de seneste 3 år. Heraf er der modtaget 20 returmails, således at det faktiske antal deltagere i undersøgelsen har været 284.

I alt har 98 af ovennævnte gruppe besvaret spørgeskemaet. Det giver en svarprocent på 34,5 pct., hvilket må siges at være tilfredsstillende, idet online-undersøgelser normalt ligger på en svarprocent på mellem 30 – 40 pct.

I forhold til besvarelsen af selve spørgeskemaet har 68 respondenter ud af de ovennævnte 98 gennemført besvarelsen af hele spørgeskemaet, hvorimod 30 respondenter har besvaret spørgeskemaet delvist. Der er således tale om et delvist bortfald på enkelte spørgsmål i undersøgelsen. Det er typisk på spørgsmål, hvor det ikke har været påkrævet at respondenterne besvarede alle spørgsmål (fx relationer op til fem andre i uformelt netværk) eller valgmuligheder i et spørgsmål (fx medlemskab af forskellige typer af foreninger).

Det er således den samlede vurdering af bortfaldet, at der ikke systemisk er foregået et bortfald, som har påvirket undersøgelsesresultaterne i en bestemt og ensidig retning eller at bestemte grupper af respondenter systematisk har undladt helt eller delvist at besvare spørgeskemaet.

Litteratur:

Aldrich, H. og C. Zimmer (1986), *Entrepreneurship through social networks, The art and science of entrepreneurship*. Cambridge, MA: Ballinger.

Andersen, B. H. (2017), *Netværk (sociale netværk) i Den Store Danske*, København: Gyldendal. Hentet 14. januar 2017 fra <http://denstoredanske.dk/index.php?sideID=131222>.

Borgatti, S.P., Everett, M. G. og L. C. Freeman (2002), *UCINET 6 for Windows: Software for Social Network Analysis*, Harvard, MA: Analytic Technologies. Hentet på adressen http://www.analytictech.com/Ucinet_Guide.doc

Cooper, A.C. (1995): Entrepreneurial information search, *Journal of Business Venturing*, Vol. 10, Issue 2, March, pp. 107-120.

Erhvervsfremmestyrelsen (2017), *Regional udvikling, Iværksætteri og vækstvirksomheder*, tabellen ERSTS206. Hentet på adressen <http://regionalt.statistikbank.dk/statbank5a/default.asp?w=1680>

Forskningsministeriet (1997), Bilag til Information til tiden – Betænkning fra Udvalget om Offentlig Informationspolitik, *Bilag 5 Kommunikation og sociale netværk*. Hentet på adressen <http://www.fsk.dk/fsk/publ/1997/ipu/bilag/>

Granovetter, M. S. (1973), The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* Vol. 78, No. 6 (May), pp. 1360-1380.

Henriksen, L. F. og C. Waldstrøm (2016), *Netværksanalyse – En introduktion*, Frederiksberg: Samfundslitteratur

Center for VækstAnalyse (2015), VækstIndeks 2015 – Tema: Eksport i de sjællandske SMV'er. Henten på adressen http://vaekstanalyse.dk/file/566581/vaekstindeks_2015.pdf.

Jenssen, J.L. og H.F. Koenig (2002), The effect of social networks on resource access and business start-ups, *European Planning Studies*, Vol. 10, No. 8.

Johannisson, B. (1988), Business Formation – A Network Approach, *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 4, No. ¾, pp. 83-99.

Kanter, R. M. (1983), *The Change Masters: Innovation and Entrepreneurship in the American Corporation*, New York: Touchstone.

Vækstfremmende inkubationsforløb og uformelle netværk

Du har deltaget i et inkubationsforløb for små og mellemstore virksomheder etableret af Væksthus Sjælland. Det har omfattet en række kompetencegivende aktiviteter, men også etableringen af uformelle netværk blandt deltagerne i inkubationsforløbet. Væksthus Sjælland har i samarbejde med Roskilde Universitet fundet det relevant at undersøge den vidensdeling og læring, der foregår i disse uformelle netværk. Derfor gennemfører vi i de kommende uger en spørgeskemaundersøgelse blandt alle deltagere i inkubationsforløbet. Målet med undersøgelsen er at opnå viden om hvordan, og i hvilket omfang du som iværksætter benytter dig af uformelle netværk til at få adgang til viden og ressourcer samt muligheder for vækst og udvikling i egen iværksættervirksomhed.

Vi ser frem til din medvirken i undersøgelsen, fordi det er vigtigt for os at få indblik i hvad der giver værdi for dig som deltager i uformelle netværk af iværksættere.

Alle oplysninger som afgives i forbindelse med undersøgelsen vil blive behandlet fortroligt og efterfølgende omtale af undersøgelsesresultater vil ske i en anonymiseret form. Du vil modtage en sammenfatning af undersøgelsens resultater i begyndelsen af 2017. Vi er naturligvis meget interesseret i at modtage dine kommentarer.

Har du spørgsmål til selve undersøgelsen eller besvarelsen af spørgsmålene i spørgeskemaet kan du rette henvendelse til lektor Jørn Kjølseth Møller, Roskilde Universitet, mail: jom@ruc.dk eller lektor Niels Nolsøe Grünbaum, Roskilde Universitet, mail: grunbaum@ruc.dk.

Undersøgelsen slutter onsdag den **14. december 2016**.

På forhånd tak

Med venlig hilsen
Væksthus Sjælland/Roskilde Universitet

Brug af netværk

Som iværksætter drøfter du forretningsmæssige spørgsmål eller -planer med andre personer. De efterfølgende spørgsmål er derfor rettet mod din anvendelse af netværk i forhold til start, etablering og drift af virksomhed. Tænk tilbage på de seneste 6 måneder og besvar spørgsmålene på baggrund af disse 6 måneder.

1. Med hvor mange personer har du drøftet **start** af egen virksomhed (Antal personer du har drøftet med om du skal starte eller ej)?

- ☐ 0 personer
- ☐ 1 til 3 personer
- ☐ 4 til 6 personer
- ☐ 7 til 9 personer
- ☐ Mere end 10 personer

2. Med hvor mange personer har du drøftet **etablering** af egen virksomhed (Antal personer du har drøftet med, hvordan du konkret etablerer din virksomhed)?

- ☐ 0 personer
- ☐ 1 til 3 personer
- ☐ 4 til 6 personer
- ☐ 7 til 9 personer
- ☐ Mere end 10 personer

3. Med hvor mange personer har du drøftet **drift** af egen virksomhed (Antal personer du har drøftet, hvordan du driver din virksomhed)?

- ☐ 0 personer
☐ 1 til 3 personer
☐ 4 til 6 personer
☐ 7 til 9 personer
☐ Mere end 10 personer

4. Hvor mange timer om ugen har du anvendt i de sidste måneder på at udvikle personlige kontakter, hvor du kan drøfte forretningsmæssige spørgsmål (fx drift og udvikling)?

- ☐ 0 timer
☐ 1 til 9 timer
☐ 10 til 15 timer
☐ 16 til 20 timer
☐ Mere end 20 timer

Start af egen virksomhed

Ved start af egen virksomhed kan det være af stor betydning at kunne trække på hjælp og støtte fra familie, venner og bekendte, og dermed det sociale netværk du er en del af.

5. Hvilken holdning har dine nærmeste (fx familie og venner) haft til dine planer om start af egen virksomhed?

Angiv på en skala fra 1 til 5 (Hvor 1=Meget positiv og støttende, 2=Delvis positiv og delvis støttende, 3=Neutral holdning, 4= Delvis negativ holdning og 5=Meget negativ holdning) ved at flytte 'skyder' nedenfor.

- ☐ 1 Meget positiv
☐ 2 Delvis positiv
☐ 3 Neutral
☐ 4 Delvis negativ
☐ 5 Meget negativ

6. Jeg har diskuteret min **virksomhedsopstart** med følgende:

	Type af personer				
	Meget enig	Enig	Hverken enig/eller uenig	Uenig	Meget uenig
Rådgiver (bank, revisor)	☐	☐	☐	☐	☐
Familie	☐	☐	☐	☐	☐
Kolleger	☐	☐	☐	☐	☐
Forretningspartner	☐	☐	☐	☐	☐
Person fra uformelt netværk	☐	☐	☐	☐	☐
Andet	☐	☐	☐	☐	☐

7. Jeg diskuterer **driften** af min virksomhed med:

	Typer af personer				
	Meget enig	Delvist enig	Hverken enig eller uenig	Delvist uenig	Meget uenig
Rådgiver (bank, revisor)	☐	☐	☐	☐	☐
Familie	☐	☐	☐	☐	☐
Kolleger	☐	☐	☐	☐	☐
Forretningspartner	☐	☐	☐	☐	☐
Person fra uformelt netværk	☐	☐	☐	☐	☐

Andet

☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐

Brug af netværk under inkubationsforløbet

I forbindelse med inkubationsforløbet for små- og mellemstore virksomheder er der søgt etableret et gensidigt udbytterigt netværk blandt deltagerne i inkubationsforløbet med henblik på at understøtte jeres forretningsudvikling. I det følgende kan du beskrive din relation til 5 andre deltagere i det uformelle netværk (på hvert sit skærmbillede). Du kan frit angive mellem ingen (dvs. undlade at besvare) eller op til 5 relationer i de følgende 5 skærmbilleder.

8a. Angiv, hvis muligt, navnet på en anden kursUSDeltager, der har udgjort en vigtig relation i inkubationsforløbet (Person 1).

Person 1

Navn på kursUSDeltager: _____

8b. Besvar følgende udsagn om relationen mellem dig og den anden deltager i det uformelle netværk i inkubationsforløbet (Person 1).

	Udsagn om relation				
	Meget enig	Delvist enig	Hverken enig eller uenig	Delvist uenig	Meget uenig
1. Fra første dag har der været en tæt kontakt imellem os (Styrke)	☐	☐	☐	☐	☐
2. Jeg har en meget høj grad af tillid til den anden kursUSDeltager (Tillid)	☐	☐	☐	☐	☐
3. Vi deler gensidigt al viden om hinandens virksomheder (Videndeling)	☐	☐	☐	☐	☐
4. Der består også en relation til Person 1 efter kurset (Varighed)	☐	☐	☐	☐	☐

9a. Angiv, hvis muligt, navnet på en anden kursUSDeltager, der har udgjort en vigtig relation i inkubationsforløbet (Person 2).

Person 2

Navn på kursUSDeltager: _____

9b. Besvar følgende udsagn om relationen mellem dig og den anden deltager i det uformelle netværk i inkubationsforløbet (Person 2).

	Udsagn om relation				
	Meget enig	Delvist enig	Hverken enig eller uenig	Delvist uenig	Meget uenig
1. Fra første dag har der været en tæt kontakt imellem os (Styrke)	☐	☐	☐	☐	☐
2. Jeg har en meget høj grad af tillid til den anden kursUSDeltager (Tillid)	☐	☐	☐	☐	☐
3. Vi deler gensidigt al viden om hinandens virksomheder (Videndeling)	☐	☐	☐	☐	☐
4. Der består også en relation til Person 2 efter kurset (Varighed)	☐	☐	☐	☐	☐

10a. Angiv, hvis muligt, navnet på en anden kursUSDeltager, der har udgjort en vigtig relation i inkubationsforløbet (Person 3).

Person 3

Navn på kursUSDeltager: _____

10b. Besvar følgende udsagn om relationen mellem dig og den anden deltager i det uformelle netværk i inkubationsforløbet (Person 3).

	Udsagn om relation				
	Meget enig	Delvist enig	Hverken enig eller uenig	Delvist uenig	Meget uenig
1. Fra første dag har der været en tæt kontakt imellem os (Styrke)	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐

2. Jeg har en meget høj grad af tillid til den anden kursuddeltager (Tillid)

3. Vi deler gensidigt al viden om hinandens virksomheder (Videndeling)

4. Der består også en relation til Person 3 efter kurset (Varighed)

☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐

11a. Angiv, hvis muligt, navnet på en anden kursuddeltager, der har udgjort en vigtig relation i inkubationsforløbet (Person 4).

Person 4

Navn på kursuddeltager: _____

11b. Besvar følgende udsagn om relationen mellem dig og den anden deltager i det uformelle netværk i inkubationsforløbet (Person 4).

Udsagn om relation

Meget enig Delvist enig Hverken enig eller uenig Delvist uenig Meget uenig

1. Fra første dag har der været en tæt kontakt imellem os (Styrke)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

2. Jeg har en meget høj grad af tillid til den anden kursuddeltager (Tillid)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

3. Vi deler gensidigt al viden om hinandens virksomheder (Videndeling)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

4. Der består også en relation til Person 4 efter kurset (Varighed)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

12a. Angiv, hvis muligt, navnet på en anden kursuddeltager, der har udgjort en vigtig relation i inkubationsforløbet (Person 5).

Person 5

Navn på kursuddeltager: _____

12b. Besvar følgende udsagn om relationen mellem dig og den anden deltager i det uformelle netværk i inkubationsforløbet (Person 5).

Udsagn om relation

Meget enig Delvist enig Hverken enig eller uenig Delvist uenig Meget uenig

1. Fra første dag har der været en tæt kontakt imellem os (Styrke)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

2. Jeg har en meget høj grad af tillid til den anden kursuddeltager (Tillid)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

3. Vi deler gensidigt al viden om hinandens virksomheder (Videndeling)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

4. Der består også en relation til Person 5 efter kurset (Varighed)

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

13. Samlet set hvad har da været effekten for dig som iværksætter ved at deltage i et netværk i tilknytning til inkubationsforløbet. Vi vil gerne have dig til at tage stilling til følgende udsagn.

Udsagn om effekten

Helt enig Delvist enig Hverken enig eller uenig Delvist uenig Helt uenig

1. Det har givet mig nye ideer til forretningsudvikling

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

2. Det har givet mig en øget omsætning

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

3. Det har givet mig en bedre indtjening

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

4. Det har forbedret implementering af viden erhvervet på kurser i inkubationsforløbet

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

5. Det har betydet en udvidelse af mit eksisterende netværk

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

6. Det har givet mig en større viden og indsigt i andre iværksætteres virksomhedsdrift og -udvikling

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

7. Det har givet større tiltro til egne kræfter og evner som iværksætter

☐	☐	☐	☐	☐
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Personlig baggrund

Din personlige baggrund kan have betydning for hvorfor og hvordan du er startet som iværksætter.

14. Hvornår er du født?

15. Hvad er dit køn?

☐ Mand

☐ Kvinde

16. Hvor er din virksomhed geografisk placeret?

Arbejdsadresse (postnummer)

17. Hvad er det højeste niveau for gennemført uddannelse?

☐ Grundskole

☐ Gymnasial uddannelse

☐ Erhvervsuddannelse

☐ Kort videregående uddannelse

☐ Mellemlang videregående uddannelse

☐ Lang videregående uddannelse

☐ Andet

18. Hvornår er din seneste uddannelse afsluttet?

Årstal: _____

19. Ægteskabelige status

☐ Gift

☐ Samboende

☐ Single

20. Medlemskab af foreninger

	Varighed (Angiv antal år for medlemskab)	Tillidsposter ("leder", "menigt medlem" eller "andet")		
		Leder	Menigt medlem	Andet
Idrætsforening	_____	☐	☐	☐
Social hjælpeorganisation	_____	☐	☐	☐
Faglig organisation	_____	☐	☐	☐
Brancheforening	_____	☐	☐	☐
Politisk parti	_____	☐	☐	☐
Andet	_____	☐	☐	☐

21. Hvor i Danmark er du vokset op?

☐ Hovedstaden (og Bornholm)

☐ Sjælland (og Lolland-Falster)

- ☐ Fyn og Syddjylland
☐ Midtjylland
☐ Nordjylland
☐ Andet (hvis det er uden for Danmark)

22. Hvad var dine forældres hovedbeskæftigelse mens du voksede op?

	Socialøkonomisk status							
	Selvstændig	Medarbejdende agtetfælle	Topleder	Lønmodtager på højest niveau	Lønmodtager på mellemløsniveau	Lønmodtager på grundniveau	Andre lønmodtagere	Uden for erhverv
Far:	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mor:	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

23. Har dine forældre været selvstændige/drevet egen virksomhed? Hvis *ja* udfyldes nedenstående, hvis *nej* fortsættes til spørgsmål 25.

	Varighed (antal år)	Type af virksomhed
Far	_____	_____
Mor	_____	_____

Virksomhedens udvikling og din tidligere beskæftigelse

Formålet med inkubationsforløbet for små og mellemstore virksomheder er at understøtte vækst og udvikling i din virksomhed. Derfor er vi interesseret i forløbet af din virksomhedsetablering og udvikling samt forudgående erhvervs erfaringer.

24. Hvor lang tid har du drevet egen virksomhed?

Antal år: _____

25. Hvilken selskabsform har din nuværende virksomhed?

- ☐ Personligt ejet
☐ Partnerskab
☐ Anspartsselskab
☐ Aktieselskab
☐ IVS (Iværksætterselskab)
☐ Andet

26. Hvis du var beskæftiget som lønmodtager før du startede din nuværende virksomhed, hvilken type virksomhed (branche) var du da beskæftiget inden for, og hvor mange var beskæftiget i virksomheden?

Branche (sektor)	Antal beskæftigede
Landbrug, gartneri og skovbrug	☐ _____
Fiskeri og akvakultur	☐ _____
Industri	☐ _____
Byggeri og anlæg	☐ _____
Transport	☐ _____
Handel	☐ _____
Finansiering og forsikring	☐ _____
Turisme	☐ _____
Serviceerhverv (IT, reklame, rådgivning)	☐ _____

Andet ☐

27. Hvilken funktion (fx operatør) eller arbejdsområde (fx produktion) arbejdede du inden for i dit tidligere job som lønmodtager? Skriv i tekstfelt.

28. Hvilke kernekompetencer er der i din virksomhed, og hvordan giver de værdiskabelse i virksomheden op til 5 kernekompetencer.

	Kernekompetencer i virksomheden	Hvordan skabes der værdi for kunde
Kernekompetence 1:		
Kernekompetence 2:		
Kernekompetence 3:		
Kernekompetence 4:		
Kernekompetence 5:		

29. Hvordan har aktivitetsudviklingen været i din virksomhed siden virksomhedsstarten? Målt på udvikling i omsætning, bruttoavance og årets resultat

	Udvikling		
	Sigende:	Konstant:	Faldende:
Omsætning	☐	☐	☐
Bruttoavance	☐	☐	☐
Årets resultat	☐	☐	☐

30. Hvordan ser du på den fremtidige aktivitetsudvikling i din virksomhed? Målt på udvikling i omsætning, bruttoavance og årets resultat.

	Udvikling		
	Sigende:	Konstant:	Faldende:
Omsætning	☐	☐	☐
Bruttoavance	☐	☐	☐
Årets resultat	☐	☐	☐

31. Hvad er erfaringen med finansieringen af din virksomhed?

	Udsagn om finansiering				
	Meget enig	Delvist enig	Hverken enig eller uenig	Delvist uenig	Meget uenig
1. Det har været nemt at finansiere opstarten af min virksomhed	☐	☐	☐	☐	☐
2. Det har været nemt at finansiere driften af min virksomhed	☐	☐	☐	☐	☐
3. Finansiering af den fortsatte drift af min virksomhed har højeste prioritet	☐	☐	☐	☐	☐
4. Jeg bekymrer mig meget om finansieringen af driften af min virksomhed	☐	☐	☐	☐	☐

32. Hvorfra kommer hovedparten af din finansiering?

- ☐ Bank
- ☐ Realkreditinstitut
- ☐ Vækstfonden

- ☐ Egenkapitalfinansiering
- ☐ Business Angels
- ☐ Venture kapital
- ☐ Crowdfunding
- ☐ Egen opsparing
- ☐ Lån uden sikkerhed fra nærmeste familie
- ☐ Lån uden sikkerhed fra fjernere slægtrninge
- ☐ Andet

33. Hvor mange forskellige finansieringskilder anvender du?

- ☐ 0
- ☐ 1 til 2
- ☐ 3 til 4
- ☐ 5 til 6
- ☐ 7 og derover

34. Vil du på et senere tidspunkt være indstillet på at medvirke i en efterfølgende undersøgelse?

- ☐ Ja
- ☐ Nej

Tak fordi du fandt tid til at udfylde spørgeskemaet. Så snart der foreligger et samlet undersøgelsesrapport, vil du blive orienteret herom.

Med venlig hilsen

Væksthus Sjælland/Roskilde Universitet