

DANMARK I DEN GLOBALE ØKONOMI

SEKRETARIATET FOR MINISTERUDVALGET

Prins Jørgens Gård 11, 1218 København K

Telefon 33 92 33 00 - Fax 33 11 16 65

Dato: 12. januar 2006

Bilag om nye vækstvirksomheders udviklingsfaser¹

En god idé til en vækstvirksomhed kan opstå flere forskellige steder. Det kan være hos forskeren på universitetet, hos en medarbejder i en eksisterende virksomhed eller hos den studerende. Vækstiværksætterne findes inden for alle brancher. I nogle brancher kan salg og produktion starte kort efter det er besluttet at realisere den gode idé. I andre tilfælde kræves der flere års udviklingsarbejde, før en idé kan omsættes til forretning.

De udfordringer, iværksætterne står overfor i forløbet frem mod at etablere en vækstvirksomhed er i et vist omfang de samme. Vejen fra idé til vækstvirksomhed kan inddeles i en række faser, der hver især stiller meget forskellige krav til iværksætteren. Indholdet i faserne kan variere afhængig af, hvilke type iværksætter der er tale om. I det følgende redegøres kort for de faser, iværksætteren skal igennem for at skabe en vækstvirksomhed, og der gives eksempler på typiske udfordringerne i de enkelte faser.

Udviklingsfaser for en vækstvirksomhed

Den gode idé

I den indledende fase skal det undersøges, om der er et marked for den ydelse eller det produkt, som iværksætteren vil producere eller sælge. Hvis der er tale om en ny teknologi, skal det afklares, om teknologien fungerer. Og der kan være behov for at vurdere, om rettighederne til idéen skal sikres gennem et patent.

Opstart

Hvis de indledende undersøgelser giver et positivt resultat, er næste skridt for iværksætteren at etablere virksomheden. Der er væsentligt for iværksætteren at få udarbejdet en detaljeret forretningsplan, der kan bruges i kontakten med investorer, pengeinstitutter og potentielle kunder. Samtidig kan der være behov for at rejse den første kapital til at udvikle produktet eller servicen. De højteknologiske virksomheder har typisk behov for flere kapitaltilførsler.

Den spirende forretning

Den næste store udfordring for iværksætteren er at få organiseringen af virksomheden på plads. Der skal etableres en professionel bestyrelse, der kan levere sparring til iværksætteren og medvirke i udviklingen af virksomheden. Der skal rekrutteres medarbejdere, og der skal måske rejses yderligere kapital til at drive virksomheden for.

¹ Dette bilag er udarbejdet af Sekretariatet for ministerudvalget for Danmark i den globale økonomi. Bilaget er sendt til Globaliseringsrådet som faktisk baggrund for rådets drøftelser. Globaliseringsrådet kan ikke tages til indtægt for bilaget.

Voksevæk

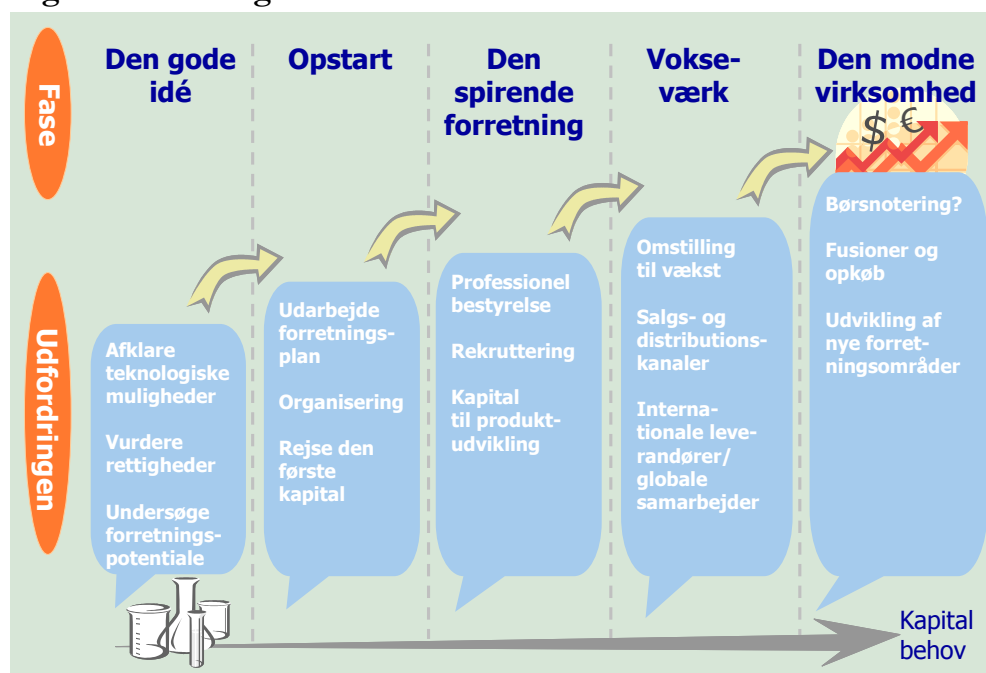
Efterhånden som virksomheden vokser, bliver udfordringen for iværksætteren at håndtere en hurtig vækst. I den forbindelse øges kapitalbehovet. Og der er behov for at udvikle virksomhedens salgs- og distributionskanaler, herunder i forhold til de globale markeder.

Den modne virksomhed

Efterhånden vil virksomheden have fungeret i en årrække, og dens udfordringer vil derfor i højere grad svare til eksisterende virksomheders udfordringer. Der er måske behov for at skifte ud i ejerkredsen, så de oprindelige investorer får frigjort kapital til nye investeringer. Forretningen skal udvikles, og der skal måske ske fusion eller opkøb af andre virksomheder. På et tidspunkt skal virksomheden eventuel børsnoteres.

De forskellige faser er vist i figur 1.

Figur 1. Fra den gode idé til vækstvirksomhed



For evt. faktuelle spørgsmål: Kontorchef Janne Lorentzen,
Økonomi- og Erhvervsministeriet, tlf. 3392 3165