



Miljøministeriet
Naturstyrelsen

Iværksætter- virksomheder indenfor vandsektoren

August 2013

Titel: Iværksættervirksomheder indenfor vandsektoren

Projektgruppe:

Henrik Dissing
Jóannes J. Gaard
Brøndum & Fliess A/S

Udgiver:

Naturstyrelsen
Haraldsgade 53
2100 København Ø

Redaktion

Henrik Dissing
Jóannes J. Gaard
Brøndum & Fliess A/S

www.nst.dk

År:

2013

ISBN nr. 978-87-7279-700-7

Ansvarsfraskrivelse:

Naturstyrelsen offentliggør rapporter inden for vandteknologi, medfinansieret af Miljøministeriet. Offentliggørelsen betyder, at Naturstyrelsen finder indholdet af væsentlig betydning for en bredere kreds. Naturstyrelsen deler dog ikke nødvendigvis de synspunkter, der kommer til udtryk i rapporterne.

Må citeres med kildeangivelse.

Indhold

Forord.....	4
Sammenfatning.....	6
1. Introduktion	8
2. Kortlægning af iværksætter-virksomhederne	10
2.1 Kategorisering af iværksætterne	10
2.2 Økonomiske nøgletal	10
2.3 Beskæftigelsesudvikling blandt iværksætterne	13
2.4 Iværksætternes eksport	14
2.5 Iværksætternes værdikædeplacering	15
2.6 Iværksætternes innovationsaktiviteter og offentligt/privat samspil	16
3. Iværksættere i et komparativt perspektiv.....	18
3.1 Afkastningsgrad og geografisk placering.....	18
3.2 Værdikædeplacering hos iværksætterne og nystartede virksomheder.....	19
3.3 Beskæftigelsesudvikling i et komparativt perspektiv	20
4. Iværksætternes potentialer	21
4.1 Analyse af Tech Stars	21
4.2 Innovativt offentligt indkøb og anden erhvervsfremme	23
4.3 Vækstmarkeder	26

Forord

Denne rapport er udarbejdet af Brøndum & Fliess A/S på baggrund af projektet Iværksættervirksomheder inden for vandsektoren, der er gennemført med tilskud fra Miljøministeriet i 2013.

Projektgruppen har bestået af Henrik Dissing og Jóannes J. Gaard fra Naturstyrelsen samt Brøndum & Fliess A/S.

Projektet er baseret på en analyse af iværksættervirksomheder, som indgår i Brøndum & Fliess' cleantechdatabase, som består af i alt 1.200 danske cleantechvirksomheder. Databasen omfatter en kombination af survey- og registerdata, som er indsamlet siden 2007, og som knytter sig til den enkelte virksomhed.

I rapporten fokuseres i særlig grad på iværksættervirksomheder inden for vand og spildevand, samtidig med at der knyttes an til benchmark med øvrige cleantechvirksomheder og øvrige virksomheder på vandområdet.

Samfundsøkonomisk er det af stor betydning, at der er en lyst og vilje til at etablere iværksættervirksomhed inden for vandområdet – og dermed muliggøre en sund virksomhedsudvikling hos iværksætterne, baseret på en specialiseret intern viden, der ikke umiddelbart kan kopieres af andre virksomheder. Ud over at denne rapport belyser udviklingen hos iværksættere indenfor vandområdet, så sætter analysen fokus på, at mange iværksættervirksomheder, der etableres og som overlever deres første år, gør det på basis af en global strategi. Afgørende for iværksætterens vækstforløb er, at iværksætteren både er en teknologisk funderet virksomhed med specialiseret intern viden, der er bærende for forretningsideen, og som samtidig er en virksomhed, der fra dag 1 tænker globalt. Disse virksomheder har potentiale til at blive Tech Stars med mange danske arbejdspladser til følge.

Der skal udtrykkes en stor tak til de virksomheder, som beredvilligt og åbent har svaret på vore spørgsmål om forretningsudvikling og udfordringer i forbindelse med udarbejdelsen af denne analyse. Uden virksomhedernes aktive medvirken og inspiration ville denne analyse ikke kunne gennemføres med den dybde, som har æret mulig gennem dialogen med virksomhederne.

God læselyst.

Sammenfatning

Analysen af iværksættere inden for vandområdet omfatter 34 iværksættere etableret efter 2006. De 34 iværksættere er identificeret i Brøndum & Fliess' cleantechdatabase omfattende 1.200 virksomheder.

Iværksætterne inden for vandområdet (både vandeffektivisering og spildevand) har for hovedpartens vedkommende udviklet sig positivt, målt på overlevelsesrate, omsætning, beskæftigelse og eksport. Iværksætternes afkastningsgrad har dog været vigende, men relativt gunstig, når finanskrisens gennemslag i 2008 tages i betragtning.

Frem til 2011 oplevede vandiværksætterne en støt stigning i antal ansatte. I 2012 faldt niveauet dog igen til ca. 2010-niveau, dog således at der for den femårige periode set under ét er tale om tredobling i antallet af ansatte.

Der er samtidig stor forskel på iværksætternes udvikling efter 2006. En lille gruppe (4 iværksættere) er i særlig grad potentielle Tech Stars¹. Disse virksomheder er karakteriseret ved en positiv økonomisk udvikling og ved at udvikle teknologisk unikke løsninger, som primært er solgt på eksportmarkederne. Eksportmarkederne er således drivende for de iværksættere som vokser, samtidig med at en del af iværksætterne lægger vægt på betydningen af et innovativt hjemmemarked.

Af udfordringer er der primært konstateret mangel på kapital til finansiering af iværksætternes vækststrategier. Endvidere er der behov for en oprustning af de interne ressourcer til at trænge ind på nye lukrative eksportmarkeder, først og fremmest BRIK-landene. Iværksættervirksomhedernes salgskompetencer og -strategier på de globale markeder bør på den baggrund styrkes. Iværksættere, der primært har rådgivning som sin centrale ydelse, fokuserer i særlig grad på hjemmemarkedet, mens iværksættere, der primært tilbyder et produkt, i langt højere grad fokuserer på eksportmarkederne fra første færd.

Spildevand er dominerende som forretningsområde blandt iværksætterne. Herefter kommer vandbesparende teknologier samt procesløsninger, som indgår i kundernes produktionsløsninger. Tre iværksættere er overvejende salgs- og handelsselskaber; resten er enten producerende og/eller rådgivende, med nogenlunde ligelig fordeling mellem de to grupper.

Kun én iværksætter er ophørt i perioden, mens en anden er opkøbt af en større rådgivervirksomhed. Hertil kommer en gruppe af virksomheder, som har relativt få aktiviteter og fortsat er enkeltmandsvirksomheder.

Tilbage står et billede af, at flertallet af iværksættere har udviklet sig positivt og også bedre, sammenlignet med øvrige cleantechiværksættere.

¹ Tech Stars er teknologisk lovende virksomheder, der har oplevet en vækst i enten antallet af medarbejdere og/eller omsætning i en treårig periode. Det er endvidere alle virksomheder, der havde en positiv afkastningsgrad i hvert af de seneste 3 år

Hvad angår iværksætternes innovationsmodel viser analysen, at iværksætterne fortrinsvis anvender en kundeinduceret innovationsmodel, kombineret med innovation baseret på egne udviklingsaktiviteter. En del af iværksætterne er afhængige af en hjemmemarkedsbaseret efterspørgsel fra spildevands- og vandforsyningsvirksomheder. Hjemmemarkedet har derfor stor betydning for virksomhedernes eksportmuligheder. Virksomheder indenfor spildevand og vand er relativt centrale kunder på såvel hjemmemarked som på eksportmarkederne. Desuden er virksomheder inden for fødevarer, drikkevarer og kemisk industri vigtige kundegrupper en række af iværksætterne.

Analysen understreger, at der er behov for yderligere analyse af iværksættere med procesløsninger inden for vandområdet: Der eksisterer således et fremtidigt analysebehov i forhold til at få identificeret iværksætterne, som udvikler nye procesløsninger indenfor vandområdet. I analysen af de 34 iværksættere indgår relativt få virksomheder, som tilbyder procesløsninger, men forventeligt eksisterer der en del flere, som ikke alene markedsfører sig i forhold til vandområdet, men bredere. De er på den baggrund mindre synlige på markedet indenfor vand, hvorfor alternative analysetilgange via de store kundevirksomheder vil være relevant at overveje fremadrettet.

1. Introduktion

Vandområdets virksomheder er kendetegnet ved relativt få store virksomheder med et godt tag i de globale markeder og en underskov af innovative små og mellemstore virksomheder (SMV) med teknologi i verdensklasse og et betydeligt eksportpotentiale.

Blandt SMV'erne har Brøndum & Fliess A/S identificeret 34 iværksættere inden for vandområdet; virksomheder, som alle er etableret efter 2006. Det analyseres, om disse iværksættere orienterer sig mod det globale marked, herunder vækstmarkeder. I forlængelse heraf undersøges, om iværksætterne på vandområdet kan karakteriseres som en del af de succesrige virksomheder indenfor vand.

De identificerede 34 iværksættervirksomheder danner således udgangspunkt for denne rapports analyse, som både omfatter en kortlægningsdel og en fremadrettet del.

I kortlægningsdelen beskrives den faktiske udvikling for de 34 iværksættervirksomheder. Der fokuseres på,

- Kategorisering af iværksætterne efter forretningsområde
- Økonomiske nøgletal i form af omsætning, afkast og soliditet m.m.
- Beskæftigelsesudvikling fra 2007-2013
- Eksporten, fordelt på landemarkeder
- Iværksætternes placering i værdikæden (rådgivning, FoU, produktion (halvfabrikata/slutprodukt), salg/distribution, og anlæg)
- Iværksætternes innovationsmodeller, herunder eventuelle samspil med offentlige forskningsmiljøer mv.

Resultaterne for de 34 danske iværksættervirksomheder indenfor vand sammenlignes med Brøndum & Fliess' analyse af 45 iværksættervirksomheder bredt indenfor cleantechfeltet, jf. rapporten "De globale vindervirksomheder indenfor Dansk Cleantech", offentliggjort i maj 2013. Hermed rummer analysen et benchmarkperspektiv. Benchmark foretages i forhold til virksomhedernes værdikædeplacering tillige i forhold til alle cleantechvirksomheder.

I den fremadrettede del fokuseres på iværksætternes potentialer: I hvilket omfang kan iværksætterne på sigt udnytte eksportmulighederne på de vigtigste globale markeder. Følgende analysetemaer indgår i den fremadrettede potentiale vurdering:

- Hvilke markeder orienterer iværksætterne sig imod? Herunder vurderes, i hvilken grad at kunderne er virksomheder inden for vandforsyning og spildevand på hjemmemarkedet og/eller markeder blandt sektorer med et stort vandforbrug? (fx fødevarer, drikkevarer, medicinalindustrien og kemisk industri som alle kræver et betydeligt volumen af vand)

- Hvorvidt satser iværksætterne på nye markeder eller eksisterende markeder, og i hvilket omfang satses på vækstmarkeder?
- Hvorvidt har iværksætterne formelle samarbejdsflader og værdikæderelation til vandforsyningsvirksomhederne?
- Hvor mange af iværksættervirksomhederne har potentiale til at blive fremtidens Tech Stars (fremtidens store vandvirksomheder)?
- Hvorvidt vil et innovativt offentligt indkøb fremme virksomhedernes vækstmuligheder?
- Hvorvidt er der behov for offentlige erhvervsfremmeinitiativer (fx rådgivning om eksport) overfor iværksætterne?
- Hvorvidt er der behov for supplerende kapital til at finansiere iværksætternes investeringer og FoU? (fx venturekapital eller erhvervsobligationer)

Der anlægges et virksomhedsperspektiv i analysen, idet alle data knyttes til den enkelte iværksætter i cleantechdatabasen. Til forskel fra officielle statistikker, eksempelvis Danmarks Statistiks grønne statistik, opereres ikke med varekoder, men i stedet tages udgangspunkt i data, der er knyttet til den enkelte virksomhed.

Virksomhedstilgangen til iværksætteranalysen muliggør, at der skabes et mikrofundament med udgangspunkt i hver enkelt iværksættervirksomhed. Iværksætterne kan dække flere teknologier, eksempelvis både procesteknologier, rådgivning, spildevandsteknologi og løsninger med et vandbesparende sigte. Endvidere muliggør virksomhedstilgangen fokus på virksomheder, der primært er produktionsvirksomheder, systemvirksomheder og/eller rådgivere.

Data i analysen er baseret på cleantechdatabasen hos Brøndum & Fliess, som består af surveydata og registerdata, hvor sidstnævnte data primært er data fra Experian. Eventuelle datahuller i registerdata er søgt udfyldt gennem supplerende research, herunder opringning til virksomhederne (eksempelvis i forhold til at modtage information om årlige omsætningsdata). I den forbindelse har nogle af iværksætterne betinget sig anonymitet i analysen, herunder ikke at blive nævnt som deltagende virksomhed i analysen. Dette ønske respekteres naturligvis.

Desuden er foretaget interview med nogle af iværksætterne (i alt 6 virksomheder). Disse virksomheder er udvalgt ud fra de kvantitative data og repræsenterer såkaldte profiler: Eksempelvis en typisk eksporterende produktionsvirksomhed blandt iværksætterne uddyber eksportstrategien gennem interview. De uddybende interviews tjener således til uddybning af de kvantitative data.

2. Kortlægning af iværksættervirksomhederne

I dette afsnit kortlægges iværksættervirksomhederne, og der fokuseres på en gennemgang af økonomiske nøgletal, beskæftigelsesudvikling, iværksætternes eksport, iværksætternes værdikædeplacering samt iværksætternes innovationsaktiviteter og offentligt/privat samspil.

2.1 Kategorisering af iværksætterne

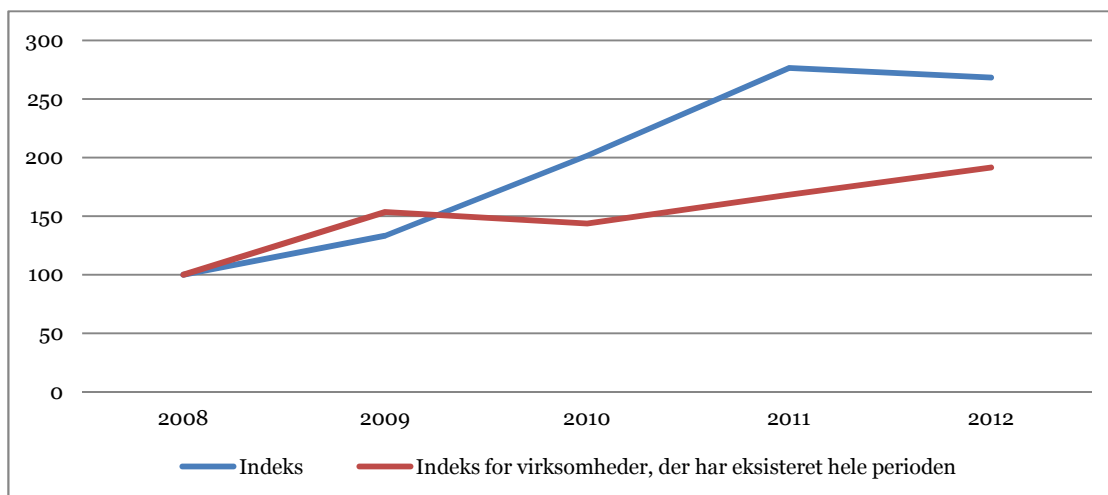
De 34 iværksættere kan overordnet set kategoriseres således:

- 20 iværksættere har spildevand som primært forretningsområde
- 5 iværksættere har ydelser, som indgår i kundernes produktionsprocesser
- 6 iværksættere opererer indenfor vandbesparende teknologier
- 3 iværksættere er salgs- og handelsselskaber

2.2 Økonomiske nøgletal

I dette afsnit beskrives de økonomiske nøgletal 2008-2012 for iværksætterne. I figuren neden for ses den indekserede udvikling 2008-2012 i omsætningen for dels alle vandiværksættere, dels de vandiværksættere, som har eksisteret i hele perioden fra 2008 og frem:

Figur 1 Udvikling i den gennemsnitlige omsætning hos iværksætterne 2008-2012 (indekseret, 2008 = 100)



Note:

N=34 og N=9 for virksomheder, der har eksisteret i hele perioden 2008 og frem.

Der kan konstateres en pæn stigning i omsætning i perioden for iværksætterne som helhed. Resultatet er i nogen grad betinget af, at der gradvis indgår flere iværksættere i opgørelsen over den årlige omsætning i takt med, at der etableres iværksættere i slutningen af perioden. Betragtes udviklingen i omsætningen for den delmængde af iværksættervirksomheder, som har eksisteret i hele perioden fra 2008 og frem kan det konstateres, at udviklingen er positiv – 92 % - om end på et lavere niveau end for samtlige iværksættere.

Omsætningen er totalt set 32 mio. kroner i 2008, mens omsætningen totalt set er 88 mio. kroner i 2012.

Et andet centralt nøgletal i analysen er iværksætternes afkastningsgrad. Afkastningsgraden giver et billede af, hvordan iværksætteren forrenter den samlede investerede kapital. Afkastningsgraden er defineret således:

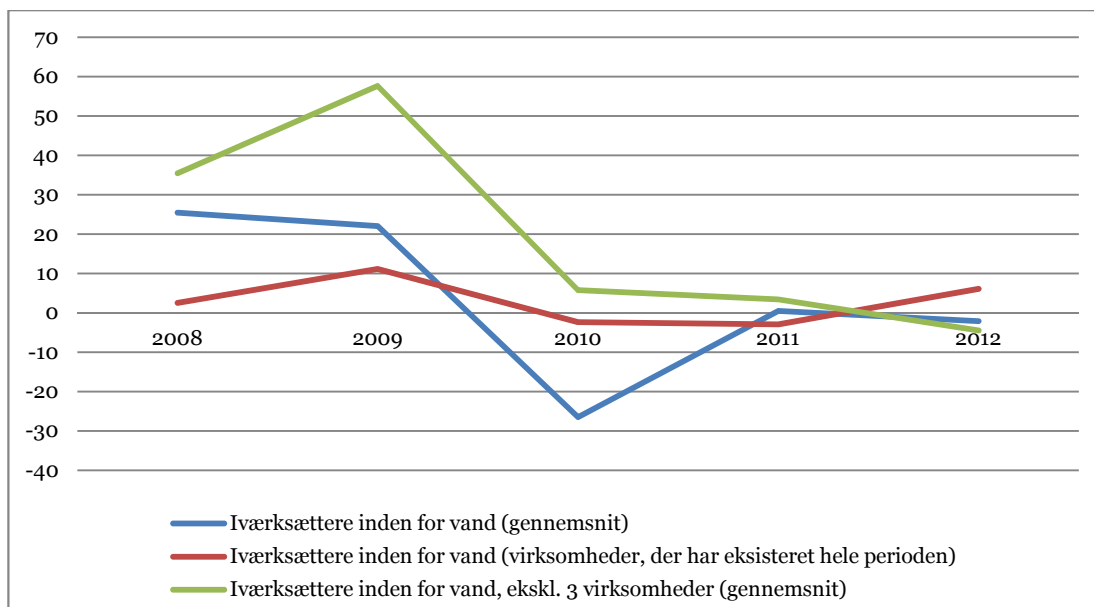
$$\text{Afkastningsgrad} = \text{Overskudsgrad} * \text{Totale aktivers omsætningshastighed}$$

Overskudsgraden udtrykker, hvor stor en del af omsætningen iværksættervirksomheden har "tjent", mens *Totale aktivers omsætningshastighed* giver et indtryk af, hvor meget omsætning de anvendte aktiver har genereret. Med andre ord: Afkastningsgraden er et udtryk for iværksætterens evne til at skabe overskud i forhold til hvor mange penge, der er bundet i forskellige aktiver.

Med afkastningsgraden som det centrale, økonomiske nøgletal er det muligt at sammenligne forskellige iværksættervirksomheder, da afkastningsgraden dels er uafhængig af virksomhedernes omsætningsmæssige omfang, dels kapitalgrundlaget.

Den efterfølgende figur viser udviklingen 2008-2012 i den gennemsnitlige afkastningsgrad for tre grupper af virksomheder: 1) Alle vandiværksætterne, 2) alle vandiværksættere på nær 3 vandiværksættere, som har oplevet et særligt stort fald i afkastningsgrad i 2010 og 3) vandiværksættere, som har eksisteret i hele perioden fra 2008 og frem:

Figur 2 Udvikling i gennemsnitlig afkastningsgrad hos iværksætterne 2008-2012



Note:

N=15 for alle vandiværksættere.

N=12 for vandiværksættere, der ikke har oplevet et særligt stort fald i afkastningsgrad i 2010.

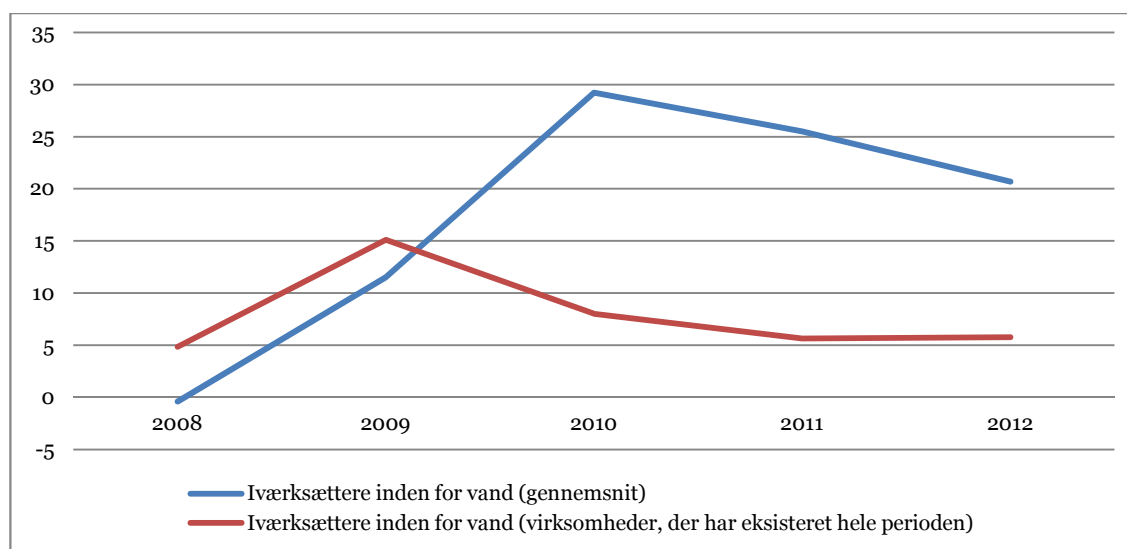
N=9 for virksomheder, der har eksisteret i hele perioden 2008 og frem.

Den gennemsnitlige afkastningsgrad er faldende markant hen over den femårige periode. Faldet er gennemsnitligt omkring 100 % fra 2008 til 2012, og særlig markant er faldet i den gennemsnitlige afkastningsgrad i 2010, hvor blot 7 af vandiværksættervirksomhederne havde positiv afkastningsgrad. Faldet i 2010 er i særlig grad begrundet i økonomiske forhold i 3 iværksættervirksomheder, hvorfor den grønne kurve i ovenstående figur viser udviklingen uden disse 3 virksomheder. Udviklingen eksklusiv disse 3 virksomheder viser to interessante aspekter: 1) Udviklingsmønsteret er det samme som for alle iværksættervirksomheder om end på et højere niveau for afkastningsgrad og 2) i 2011 og 2012 er afkastningsgradsniveauet det samme for de to virksomhedsgrupperinger.

Figuren ovenfor viser også udviklingen for de 9 iværksættervirksomheder, der har eksisteret i alle 5 år. Det er kendetegnende for disse virksomheder, at udviklingen i afkastningsgrad ikke kun har været mere stabil over perioden, men også at udviklingen er positiv for 2008-2012.

Udviklingen i den gennemsnitlige afkastningsgrad, som illustreret i figuren ovenfor, understreger generelt, at de pågældende virksomheder er etableret i en vanskelig økonomisk og samfundsmæssig periode, hvor det er svært at få skabt positive forrentninger af den samlede investerede kapital. Samtidig understreger figuren, at flertallet af iværksætterne har overlevet finanskrisen, og endda er gået frem: Kun 1 iværksætter lukker i perioden, mens en anden virksomhed bliver købt af en stor rådgivningsvirksomhed.

Figur 3 Udvikling i gennemsnitlig soliditetsgrad hos iværksætterne 2008-2012



Note:

N=15 og N=9 for virksomheder, der har eksisteret i hele perioden 2008 og frem.

Betragtes udviklingen i den gennemsnitlige soliditetsgrad - egenkapitalen set i forhold til virksomhedens samlede aktiver - ses det, at der er sket en markant positiv udvikling i perioden 2008-2012. Soliditetsgraden er en vigtig størrelse i forhold til at muliggøre, at iværksætterne kan finansiere investeringer og innovationsaktiviteter, og i 2012 havde 8 af iværksættervirksomhederne således en soliditetsgrad på 40 eller derover, og heraf var der to af virksomhederne med en soliditetsgrad omkring 100. Heroverfor var der i 2012 to iværksættervirksomheder med en negativ soliditetsgrad på ca. 100.

I figuren ovenfor ses der også særskilt på – som også gennemført i forhold til afkastningsgraden – udviklingen for de 9 virksomheder, der har eksisteret i hele perioden 2008 og frem. Bortset fra en større stigning i 2009 har disse virksomheder oplevet en stabilisering i den gennemsnitlige soliditetsgrad. Disse virksomheder har således ikke formået at styrke deres finansielle råderum til investeringer og innovation.

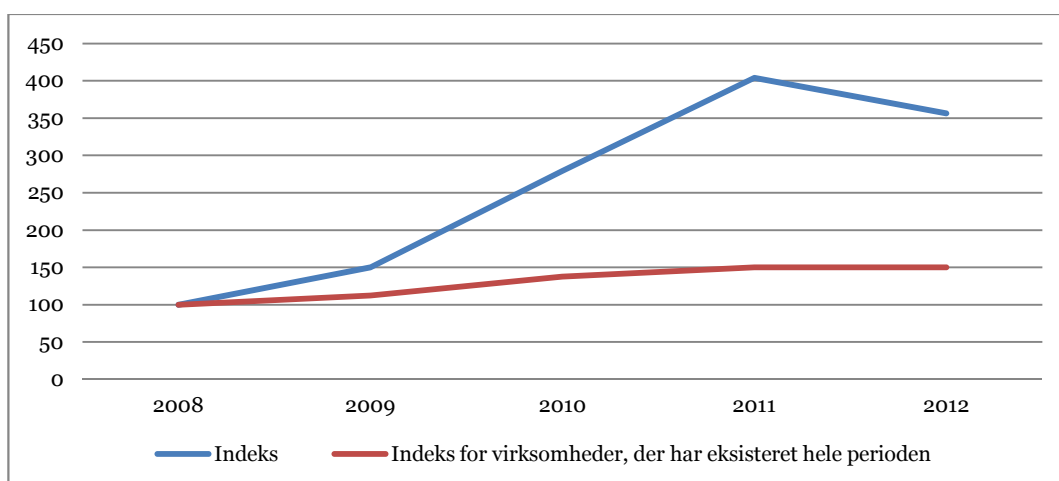
2.3 Beskæftigelsesudvikling blandt iværksætterne

Nedenfor analyseres beskæftigelsesudviklingen fra 2008 med henblik på at følge den samlede beskæftigelsesudvikling hos iværksætterne, herunder den samlede beskæftigelsesudvikling blandt iværksætternes medarbejdere, som arbejder inden for cleantech.

Sondringen mellem det samlede antal beskæftigede og den vandområderrelaterede beskæftigede er relevant for de iværksættere, som har forretningsområder, der ikke alle ligger inden for vandområdet. Dette kan eksempelvis være en iværksætter, som er rådgivende ingeniør, og som yder rådgivning inden for effektivisering af vandforbrug, samtidig med at iværksætteren rådgiver om effektivisering inden for olie/gas. Her vil antallet af medarbejdere indenfor vand naturligvis udgøre en delmængde af det totale antal beskæftigede. Samme problemstilling gør sig gældende inden for iværksættere, som har industriel produktion både inden for vand og uden for. Her vil vandområdets andel af antal beskæftigede skulle bestemmes som en andel af den totale beskæftigelse.

Frem til 2011 oplevede vandiværksætterne en støt stigning i antallet af ansatte. I 2012 faldt niveauet dog igen til ca. 2010-niveau, dog således at der for den femårige periode set under ét er tale om tredobling i antallet af ansatte:

Figur 4 Beskæftigelsesudvikling 2008-2012 (indekseret)



Note:

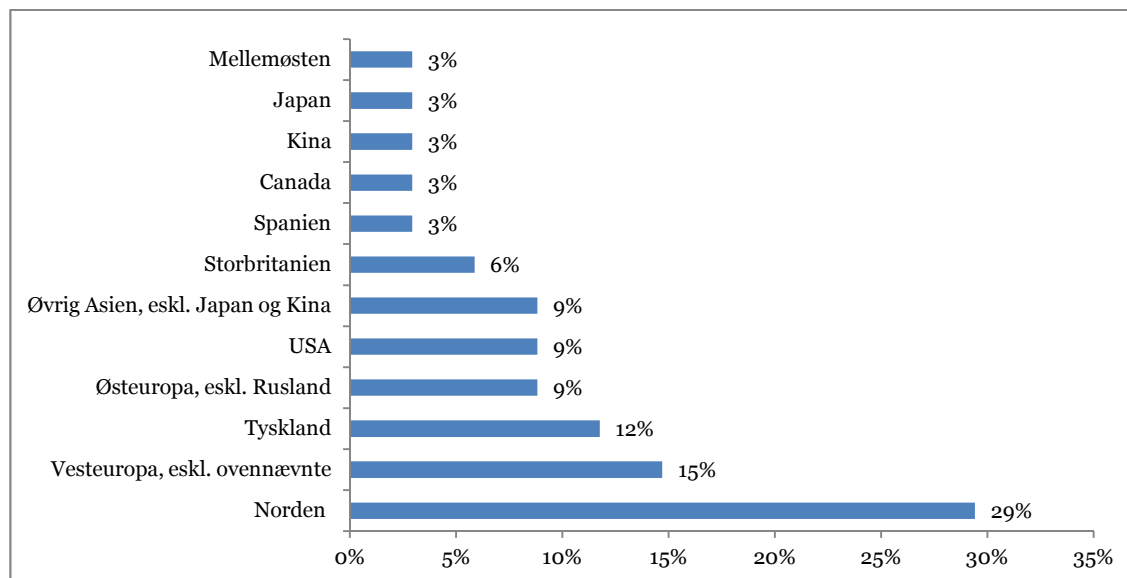
N=34 og N=9 for virksomheder, der har eksisteret i hele perioden 2008 og frem.

Figuren illustrerer endvidere den indekserede beskæftigelsesudvikling for de 9 iværksættere, der har eksisteret i alle fem år. Beskæftigelsesudviklingen har også været positiv for disse virksomheder – en stigning i antal ansatte på ca. 50 % for 2008-2012.

2.4 Iværksætternes eksport

Vandiværksættervirksomhedernes eksportmæssige ageren fremgår af den efterfølgende figur.

Figur 5 Iværksætternes eksport – fordelt på landemarkeder



Note:

N=34.

Norden, Tyskland og det øvrige Vesteuropa er de væsentligste eksportmarkeder, mens markeder såsom de asiatiske eller de østeuropæiske er mere sekundære. Det bemærkes, at iværksættervirksomhederne ikke har større eksportaktiviteter i relation til Sydamerika, herunder Brasilien samt Indien.

Neden for fremgår to citater fra to forskellige iværksættere omkring eksportforventninger set i forhold til de nationale rammevilkår, jf. afsnit 5:

Iværksættervirksomhed 1: "Vi eksporter 90 % af omsætningen. Det er særligt til det europæiske marked. I 2013 forventer vi en vækstrate på 50 % og det samme for næste år. Vi regner med en særlig fremgang i Tyrkiet og Italien, hvor der virker til, at være et godt grundlag for vækst. Den største barriere for vækst på eksportmarkederne er, at hjemmemarkedet kommer i gang. Vi udvikler desinficeret drikkevand til dyr og i udlandet er der taget bedre stilling til, hvilke regler der er for drikkevand til dyr. Vi mangler, at der er nogle herhjemme der finder ud af hvordan man forholder sig til drikkevand til dyr. Det er på nuværende tidspunkt noget den enkelte dyrlæge tager stilling til. Der er ikke i tilstrækkeligt omfang nogle overordnede gældende regler på området. Der er brug for, at der sker en afklaring i rammerne og tager et ansvar for, hvordan sådan noget skal foregå og det skal ske hos myndighederne".

Iværksættervirksomhed 2: "Vi har ca. 5 % eksport og har partnere i Irland, Norge, Finland og Kina. Vi vil meget gerne til Sverige, der ser jeg et stort potentiale, der er dog meget bureaukrati, derfor tager det lang tid, men jeg forventer en vækst på det område. Jeg har indgået et samarbejde med væksthuset, hvor jeg har sat nogle penge på, at det skal kunne lade sig gøre, så det håber jeg giver afkast."

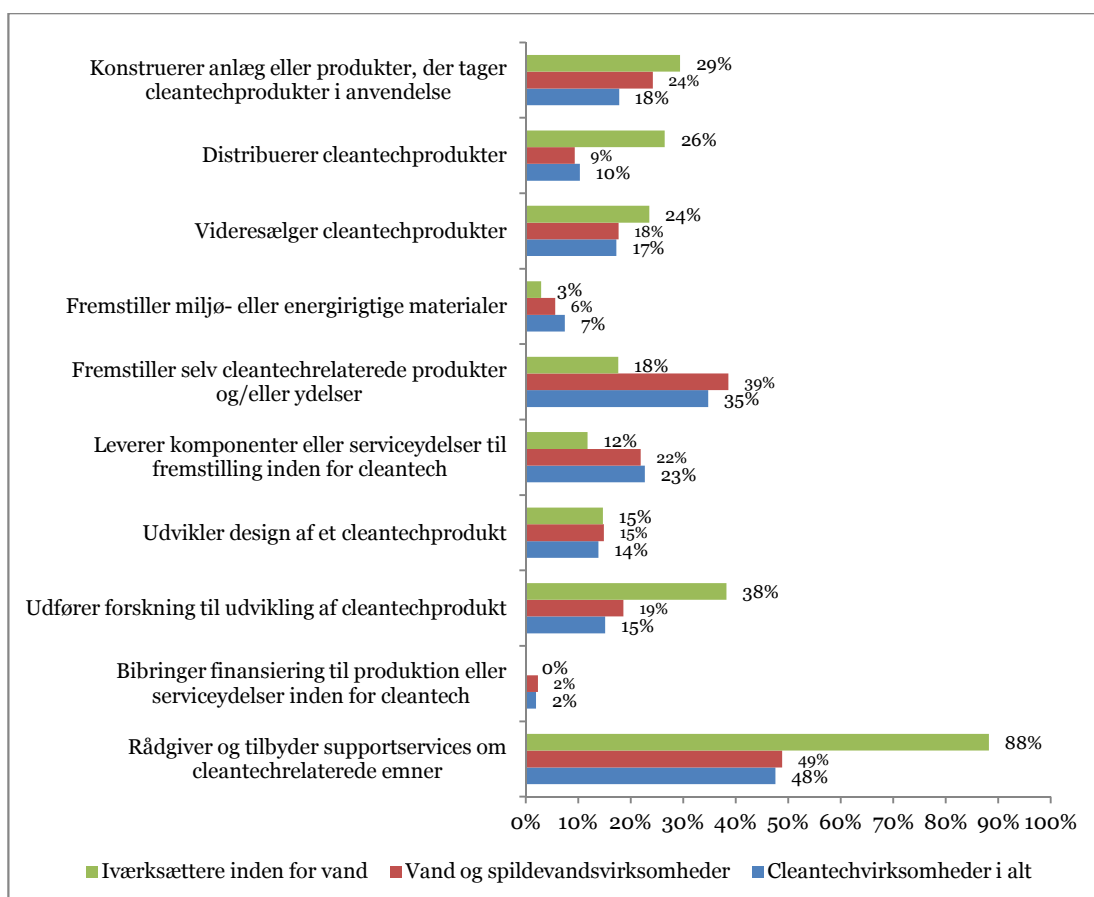
2.5 Iværksætternes værdikædeplacering

Den efterfølgende figur viser iværksættervirksomhedernes placering i værdikæden. Et produkt/ydelse går fra idé til virkelighed gennem en værdikæde, hvor der i hvert værdikædeled foregår forskellige aktiviteter. En værdikæde kan i grove træk deles op i tre overordnede aktiviteter:

1. Input: Rådgivning og support – Finansiering - Forskning til udvikling
2. Produktion: Udvikling af design - Fremstilling af komponenter - Fremstilling af cleantechprodukter - Fremstilling af cleantechmaterialer
3. Output: Salg – Distribution - Konstruktion af anlæg

Man kan tale om flere forskellige værdikæder – værdikæden i en virksomhed, i en klynge, i en branche osv. I dette afsnit fokuseres på værdikæden for iværksættervirksomhederne inden for vandområdet sammenlignet med værdikæden for dels virksomheder i alt inden for vandområdet, dels det samlede antal cleantechvirksomheder.

Figur 6 Værdikæden inden for iværksætterne på vandområdet – sammenlignet med virksomheder i alt inden for vand og alle cleantechvirksomheder



Note:

N=34 for iværksættervirksomheder på vandområdet.

N=191 for virksomheder i alt inden for vand.

N=1.085 for alle cleantechvirksomheder.

Vandiværksætterne opererer hovedsageligt inden for fem værdikæder:

1. Rådgiver og tilbyder supportservices om cleantechrelaterede emner
2. Udfører forskning til udvikling af cleantechprodukt
3. Videre sælger cleantechprodukter
4. Distribuerer cleantechprodukter
5. Konstruerer anlæg eller produkter, der tager cleantechprodukter i anvendelse

Produktionsvirksomhederne blandt iværksætterne er placeret under konstruktion af anlæg (29 %), levering af komponenter (12 %) og produkter (18 %). Nogle af iværksætterne kan forekomme under flere led i denne værdikæde.

I forhold til værdikædeplacering adskiller iværksættervirksomhederne sig på følgende faktorer, set i forhold til samtlige cleantechvirksomheder og virksomheder inden for vand og spildevand:

- En markant større opgaveportefølje for så vidt angår rådgivning og tilbud af supportservices om cleantechrelaterede emner
- Omkring 4 ud af 10 værksættervirksomheder udfører egne udviklingsaktiviteter i forbindelse med ydelser og produkter – og til ofte baseret på forskningsresultater og dokumenterede vidensbaserede resultater. Dette er kun tilfældet for små 20 % af samtlige cleantechvirksomheder hhv. virksomheder inden for vand og spildevand
- Hvad angår egen fremstilling af cleantechrelaterede produkter og/eller ydelser er dette tilfældet for små 20 % af iværksætterne. Dette skal ses i forhold til, at op imod 40 % af samtlige cleantechvirksomheder hhv. virksomheder inden for vand og spildevand selv fremstiller cleantechrelaterede produkter og/eller ydelser

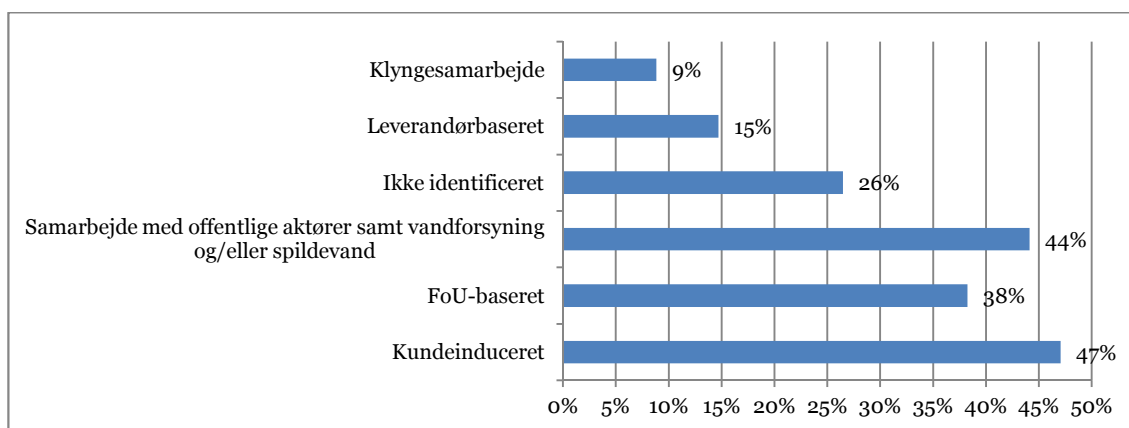
2.6 Iværksætternes innovationsaktiviteter og offentligt/privat samspil

I dette afsnit beskrives vandiværksætternes innovationsmodeller, som er opdelt i følgende kategorier:

1. Kundeinduceret innovation
2. FoU-baseret innovation
3. Leverandørbaseret innovation
4. Klyngesamarbejde om innovation
5. Samarbejde med offentlige aktører samt vandforsyning og/eller spildevand om innovation
6. Ikke identificeret

Figuren nedenfor vises vandiværksætternes innovationsmodeller:

Figur 7 Iværksætternes innovationsmodel



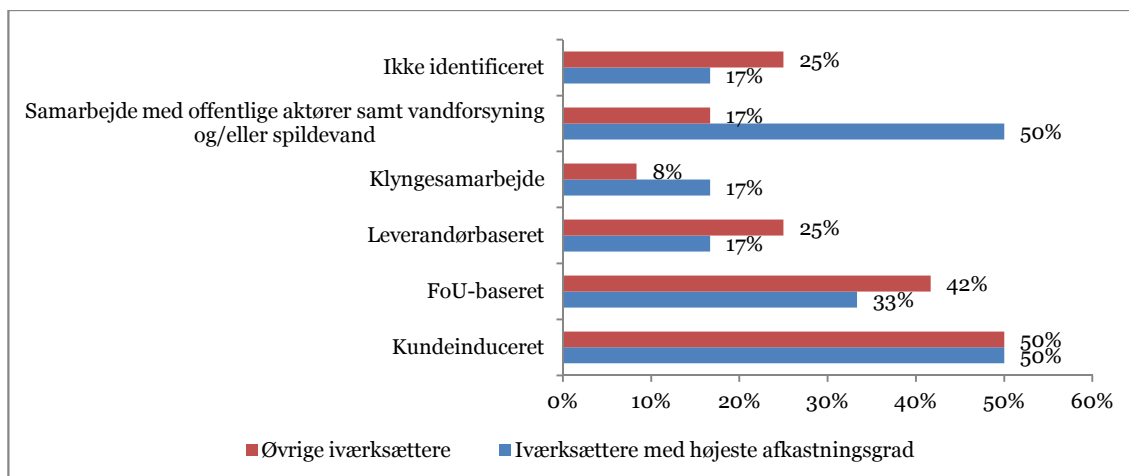
Note:

N = 34.

Cleantechfeltets centrale innovationsmodeller har således tre grundformer, som er centrale: Først og fremmest en innovationsmodel, der enten baserer sig på samarbejde med offentlige aktører (herunder samarbejde med vandforsyning og/eller spildevandsvirksomheder) eller i form af en kundeinduceret innovationsmodel – og dernæst en innovationsmodel, der baserer sig på egne udviklingsaktiviteter

En kundeinduceret innovationsmodel eller en innovationsmodel, der baserer sig på samarbejde med offentlige aktører anvendes af en del virksomheder, der har en relativt høj afkastningsgrad. Dette resultat underbygger, at markedsorientering og fokus på kundernes behov samt samarbejde og samspil med offentlige aktører i innovationsprocesserne, er afgørende for en succesfuld innovation.

Figur 8 Innovationsmodel hos iværksættere med høj afkastningsgrad



Note:

Iværksættere med højeste afkastningsgrad udgør 1/3 af de samlede iværksættere, hvor der foreligger data for afkastningsgrad.

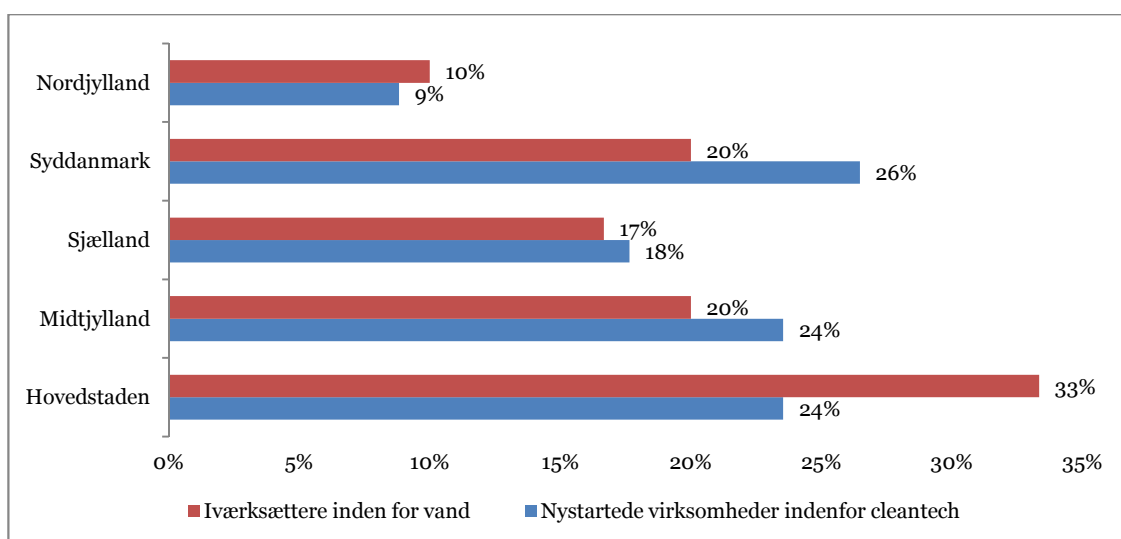
3. Iværksættere i et komparativt perspektiv

I dette afsnit gives en karakteristik af de 34 iværksættere sammenlignet med en gruppe af nystartede cleantechvirksomheder, som har det til fælles, at de ligeledes er etableret efter 2006. Afsnittet viser og sammenligner de to grupper afkastningsgrad, geografiske placering, beskæftigelsesudvikling samt aktiviteter i værdikæderne.

3.1 Afkastningsgrad og geografisk placering

De nystartede vandvirksomheder er primært etableret i tre regioner: Region Hovedstaden, Region Midtjylland og Region Syddanmark, jf. fordelingen angivet i nedenstående figur:

Figur 9 Geografisk placering af iværksættere sammenlignet med øvrige nystartede virksomheder indenfor cleantech



Note:

N=45 for cleantechiværksættere.

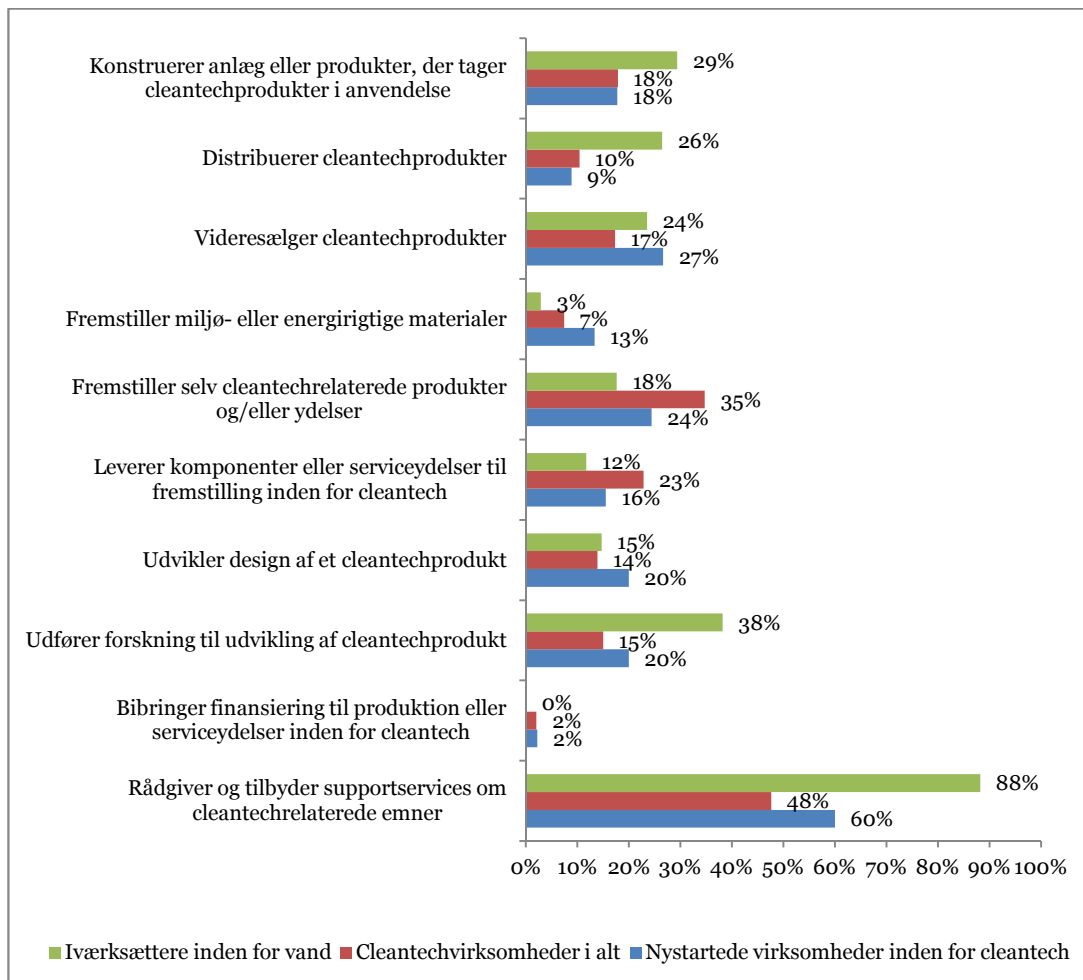
N=34 iværksættervirksomheder på vandområdet.

De 2 resterende regioner rummer 27 % af virksomhederne. Denne fordeling svarer i store træk til øvrige nystartede virksomheder indenfor cleantech.

3.2 Værdikædeplacering hos iværksætterne og nystartede virksomheder

De nystartede virksomheders placering i værdikæden er nedenfor sammenlignet med cleantechvirksomhedernes gennemsnitlige placering:

Figur 10 Værdikædeplacering hos iværksættere og blandt nystartede virksomheder indenfor cleantechområdet



Note:

N=34 for iværksættervirksomheder på vandområdet.

N=45 for nye virksomheder.

N=1.085 for alle cleantechvirksomheder.

Ovenfor er værdikædeplaceringen beskrevet for såvel de 34 iværksættere indenfor vand, de 45 nyetablerede virksomheder og for samtlige cleantechvirksomheder. Sammenlignes værdikædeplaceringerne for iværksættervirksomhederne indenfor vand og nystartede virksomheder fremkommer følgende billede:

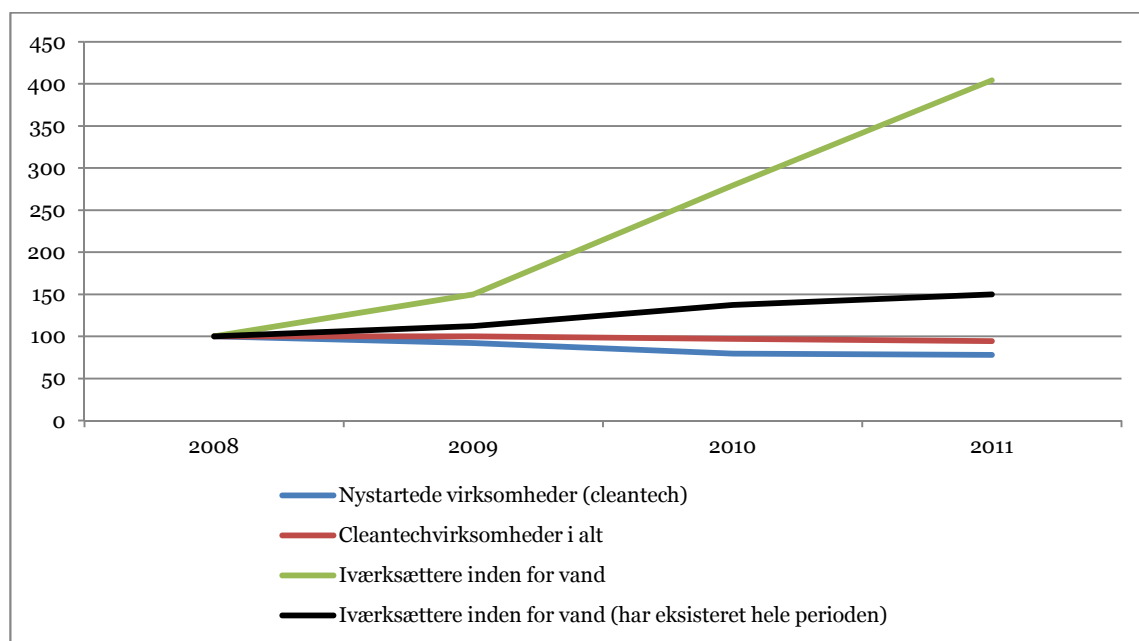
- De fleste virksomheder i de to kategorier rådgiver og tilbyder supportservices om cleantechrelaterede emner
- Nystartede virksomheder fremstiller i højere grad selv cleantechrelaterede produkter og/eller ydelser end iværksættervirksomhederne indenfor vand

- Iværksættervirksomhederne indenfor vand er i højere grad end de nystartede virksomheder placeret inden for værdikæderne "Udfører forskning til udvikling af cleantechprodukt" (cleantechprodukt forstås her også som anlæg), "Distribuerer cleantechprodukter" og "Konstruerer anlæg eller produkter, der tager cleantechprodukter i anvendelse"

3.3 Beskæftigelsesudvikling i et komparativt perspektiv

Iværksætternes beskæftigelsesudvikling sammenlignes i figuren nedenfor med øvrige nystartede virksomheder og cleantechfeltets virksomheder generelt.

Figur 11 Indekseret beskæftigelsesudvikling for iværksættere, nystartede virksomheder indenfor cleantechområdet, sammenlignet med et gennemsnit af sammenlignelige cleantechvirksomheder (Indeks 100 = 2008)



Note:

Nye virksomheder (cleantech): N=38, alle cleantechvirksomheder: N=387, iværksættere: N = 34 og iværksættere som har eksisteret hele perioden: N=9.

Iværksætterne indenfor vand har en markant mere positiv beskæftigelsesudvikling sammenlignet med figurens benchmark. Mens de nystartede virksomheder inden for cleantech har oplevet en nedgang i antallet af medarbejdere på 22 % over 4 år mod et fald på 5 % for det samlede antal virksomheder, har iværksætterne indenfor vand haft en markant positiv beskæftigelsesudvikling. De vandiværksættervirksomheder, som har eksisteret i perioden, har oplevet en 50 % stigning i antal medarbejdere.

For så vidt angår iværksætterne er baggrunden for denne udvikling i nogen udstrækning, at enkelte iværksættere har en markant stigning i beskæftigelsen.

4. Iværksætternes potentialer

Dette afsnit har et fremadrettet perspektiv med følgende analysetemaer i relation til potentiale vurderingen:

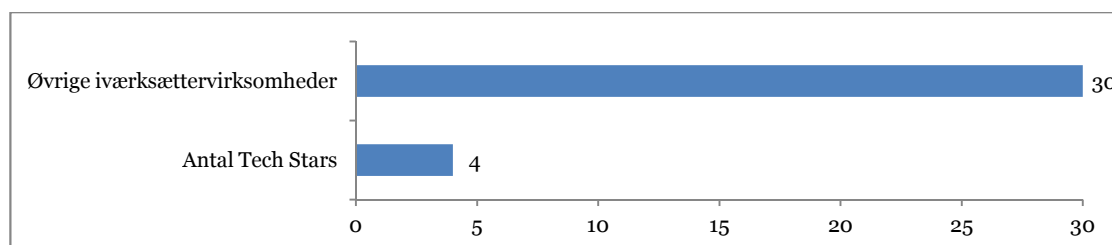
- Hvor mange af iværksættervirksomhederne har potentiale til at blive fremtidens Tech Stars (fremtidens store vandvirksomheder)?
- Hvorvidt vil et innovativt offentligt indkøb fremme virksomhedernes vækstmuligheder?
- Hvorvidt er der behov for offentlige erhvervsfremmeinitiativer (fx eksport) overfor iværksætterne?
- Hvorvidt er der behov for supplerende kapital til at finansiere iværksætternes investeringer og FoU?
- Hvilke markeder orienterer iværksætterne sig imod? Herunder er det de offentlige markeder og/eller markeder blandt sektorer med et stort vandforbrug (fx fødevarer, drikkevarer, medicinalindustrien, kemisk industri som alle kræver et betydeligt volumen af vand)?
- Hvorvidt satser iværksætterne på nye markeder eller eksisterende markeder, og i hvilket omfang satses på vækstmarkeder?

4.1 Analyse af Tech Stars

Nedenfor analyseres yderpunkterne i iværksætternes udvikling, idet der sættes særligt fokus på vækstorienterede iværksætters performance. Denne gruppe af virksomheder kaldes Tech Stars og er defineret ved: *”Tech Stars er teknologisk lovende virksomheder, der har oplevet en vækst i enten antallet af medarbejdere og/eller omsætning i en treårig periode. Det er endvidere alle virksomheder, der havde en positiv afkastningsgrad i hvert af de seneste 3 år”*.

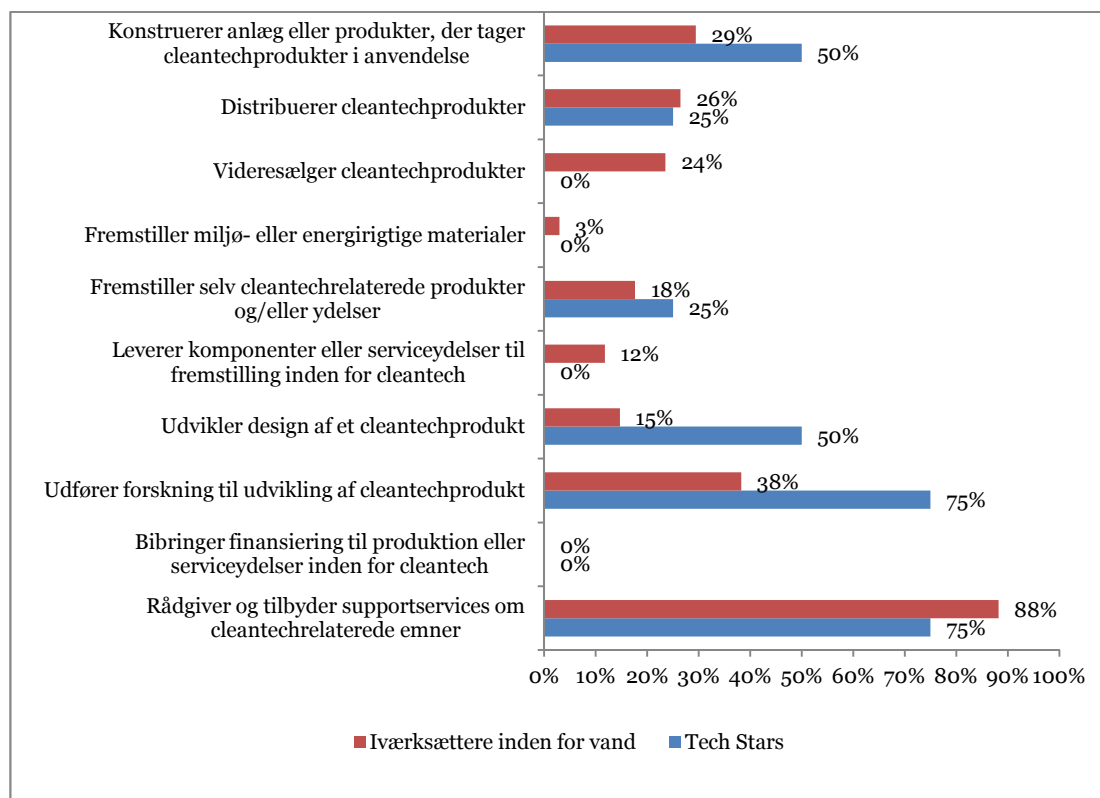
Den efterfølgende figur viser, at ud af de i alt 34 vandiværksættere er der i alt 4 Tech Stars:

Figur 12 Antal Tech Stars blandt iværksættervirksomhederne



De fire Tech Stars er kendetegnet ved både at have oplevet en vækst i antallet af medarbejdere og omsætning 2010-2012 samtidig med at virksomhederne har haft en positiv afkastningsgrad i hvert af disse år. 3 af de 4 Tech Stars er placeret inden for forretningsområdet "Spildevand", mens den sidste virksomhed er placeret inden for "Procesteknologi".

Figur 13 Fordeling af Tech Stars og øvrige iværksættervirksomheder efter værdikæde



Note:

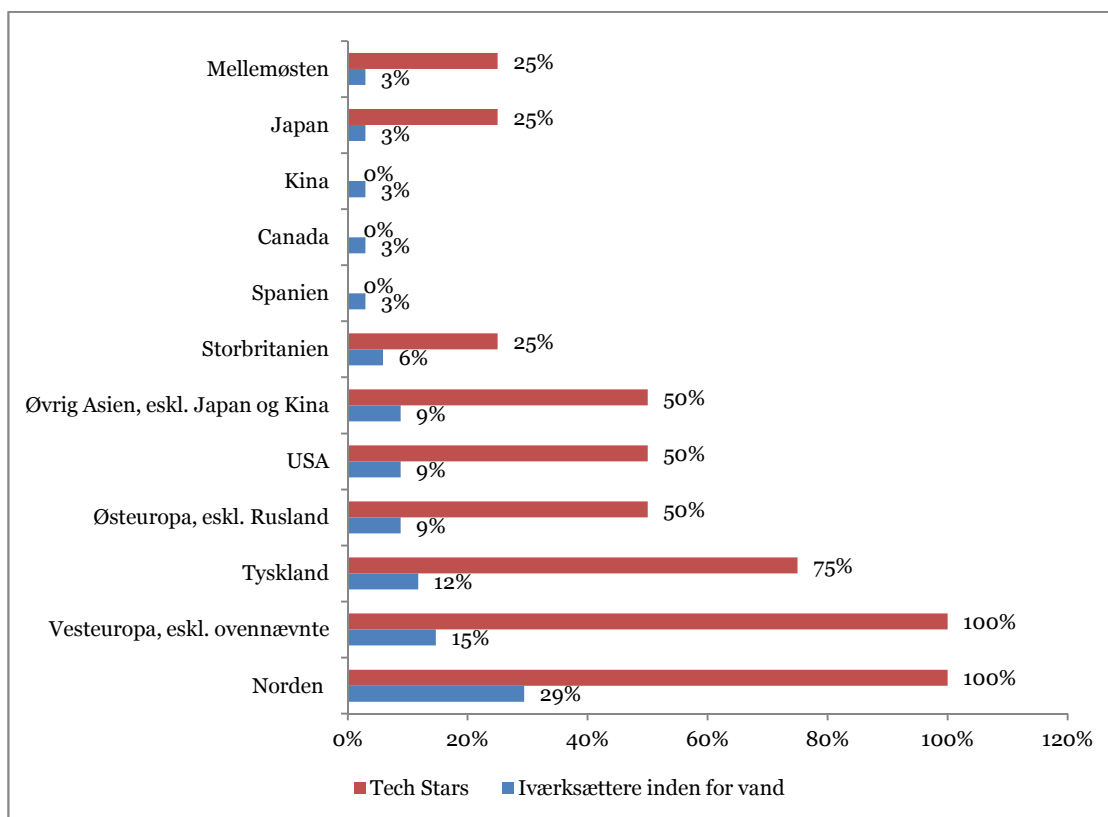
N=34 for iværksættere på vandområdet.

N=4 for Tech Stars.

De 4 Tech Star-virksomheder rådgiver i væsentlig grad, konstruerer anlæg samt gennemfører udviklingsaktiviteter, der er forskningsbaserede.

I den efterfølgende figur fremgår de landemarkeder Tech Star-virksomhederne opererer på:

Figur 14 Landemarkeder for Tech Stars og øvrige iværksættervirksomheder



Note:

N=34 for iværksættere på vandområdet.

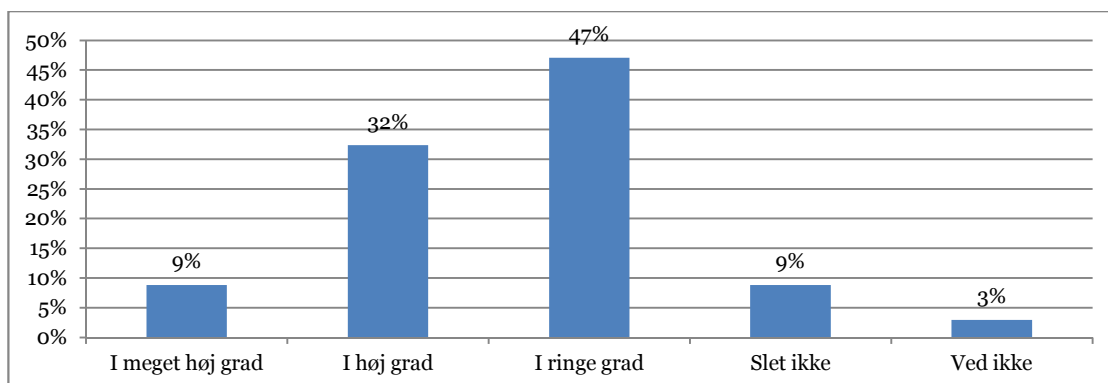
N=4 for Tech Stars.

Det ses tydeligt i ovenstående figur, at Tech Stars er langt mere eksporterende, end de øvrige iværksættere.

4.2 Innovativt offentligt indkøb og anden erhvervsfremme

Iværksætternes afhængighed af offentligt indkøb fremgår af den efterfølgende figur:

Figur 15 Iværksætternes afhængighed af offentligt indkøb



Note:

N=34.

I alt 14 af de 34 iværksættervirksomheder – svarende til godt 40 % - er i høj eller meget høj grad afhængig af offentligt indkøb. Betragtes de fire Tech Stars er 1 ud af de 4 Tech Star-virksomheder i høj eller meget høj grad afhængig af offentligt indkøb.

Generelt viser iværksætternes relation til offentligt indkøb, at en kvalificeret efterspørgsel både historisk og fremadrettet vil fremme en lang række virksomheders innovationsmuligheder. Ligeledes anfører de pågældende virksomheder, at offentlige referencer er centrale for udenlandske kunder. Offentlige referencer virker positivt på de udenlandske kunder, blandt andet på grund af, at kunderne selv er offentlige eller semioffentlige virksomheder.

I forhold til offentlige erhvervsfremmeinitiativer (fx eksport) efterlyser en række iværksættere initiativer til fremme af viden og kompetenceopbygning om eksport/salg samt forsikringsordninger samt adgang til kapital. I relation til kapital har flere iværksætterne fremhævet, at betalingsfrister på indgåede kontrakter kan være så lange, at de i høj grad belaster iværksætternes likviditet.

Et mindretal af iværksætterne har opnået medfinansiering til udviklingsaktiviteter under enten EUDP, Markedsmodningsfonden eller Miljøstyrelsens tilskudsordning til grøn teknologi. Hovedparten af iværksætterne anfører som begrundelse, at de mangler ressourcer til at sætte sig ind i vilkår for at anvende ordningernes finansiering. Andre fortæller, at de har knappe ressourcer dedikeret til eksisterende udviklingsprojekter, hvorfor nye projekter via eksempelvis EUDP eller Miljøstyrelsens grønne teknologifremmeordninger ikke umiddelbart kan tilpasses. Iværksætterne fremhæver samtidig, at der er behov for disse ordninger – og at det bestemt er en mulighed i fremtiden, når iværksætterne får flere ressourcer at de vil benytte sig af ordningerne.

Som anført i afsnittet om økonomidata er det tydeligt, at iværksætternes økonomiske performance, størrelse, investeringer, innovation og pengestrømme dokumenterer et potentielt stort kapitalbehov, men som samtidig vanskeligt kan sikre dette på grund af en utilstrækkelig afkastningsgrad, set i forhold til virksomhedernes relativt høje kapitalintensitet, og en soliditetsgrad, der er positiv, men som ikke har udviklet sig nævneværdigt siden virksomhedernes etablering.

To iværksættervirksomheder anfører følgende om Miljøministeriets grønne tilskudsordninger:

Iværksættervirksomhed 1: *"Vi har været meget tilfreds med de forskellige ordninger under Miljøministeriet. Vi kunne dog godt bruge, at den kan søges lidt oftere, når vi har udviklet et nyt produkt. Det har haft stor betydning at få tilskud gennem staten, det har givet en større garanti for vores arbejde og har haft stor betydning for salget af vores produkt. Vi er en lille virksomhed og vi stiller en 2-årig garanti, som man jo skal, men – set fra kundens side - kan vi jo også risikere at gå konkurs. Gennem tilskuddet virker vi mere troværdige overfor kunderne, særligt i udlandet. Det har en rigtig stor værdi for en lille virksomhed".*

Iværksættervirksomhed 2: *"Det er noget jeg overvejer meget kraftigt. Det store problem for mig er tid. Virksomheden fungerer som enkeltmandsvirksomhed på nuværende tidspunkt og umiddelbart ville man bedre kunne finde ressourcer, hvis man var flere ansatte. Det er for dyrt at komme i gang når man kun er én person."*

I forhold til barrierer for vækst anfører to iværksættervirksomheder følgende:

Iværksættervirksomhed 1: *"Den største barriere for vækst er finansiering. Vi har eksempelvis mange penge ude og stå hos store kunder, som ikke virker til at have travlt med at betale os. Vi vil ikke rykke for meget, med inkasso og sådan, for vi vil jo gerne lave arbejde for dem i fremtiden, men det har stor betydning for vores lille virksomhed, at de tager så lang tid at blive betalt.*

Det samme gælder i mange andre henseender, hvor betalingen er trukket i langdrag. Det er det samme når vi søger tilskud til produkter og projekter. De fleste af vores projekter opnår tilskud på 20-60 %, men vi skal først ligge pengene ud. Derefter skal der betales diverse afgifter, hvorefter det hele skal sendes til en revisor, hvorefter det så sendes til den pågældende styrelse, hvor det skal godkendes. Det kan ofte tage op til 6 måneder og det er altså langt tid for en lille virksomhed som vores at have så mange penge ude og stå.

Det betyder jo bl.a., at man som iværksætter ofte ikke kan hæve sin løn, og at underleverandørerne ikke kan blive betalt til tiden og det holder jo ikke i længden. Der burde være hurtigere ekspeditionstid, særligt fra statens side".

Iværksættervirksomhed 2: *"I forhold til hjemmemarkedet er det problematisk, at kommunerne ofte vælger større udbydere og ikke lokale grønne løsninger. Den største barriere er tænkningen i det kommunale system og planlægning. Der er tilmed meget fokus på centralisering. Der burde satses mere på lokale løsninger som oftest bedre kan betale sig. Enkelte kommuner er heldigvis gået med og jeg håber flere vil gå med i den nærmeste fremtid, men det virker umiddelbart som en lang proces. Vi er afhængige af samarbejde med kommunerne og udviklingsviljen i det kommunale system er den største barriere".*

4.3 Vækstmarkeder

Iværksætternes Tech Stars er vindervirksomheder, hvilket blandt andet skyldes, at de meget tidligt efter deres etablering har rettet kræfterne mod de globale markeder. Iværksætterne understreger tillige, at det ikke er tilstrækkeligt at være grøn. Anlægget, produktet eller rådgivningsydelsen skal have betydelig indre værdiskabelse, som ikke umiddelbart må kunne kopieres af konkurrenter.

Værdikædeanalysen understreger, at iværksætterne orienterer sig bredt i forhold til samarbejder med andre virksomheder, herunder offentlige aktører og aktører inden for vandforsyning og spildevandsafledning.

Adgang til kapital er en klar problemstilling for iværksætterne, og der er - i nogen udstrækning - interesse hos iværksættere i at dele ejerskab med virksomheder, som

1. tænker langsigtet,
2. har en forretningsstrategi, som kommercielt understøtter virksomhedens egen forretningsstrategi, og
3. har en teknologisk vidensbase, som supplerer vindervirksomhedens egen teknologiske base, så den kritiske masse til innovation styrkes

Sådanne virksomheder, der opfylder alle ovenstående krav, kan eksempelvis være en kundevirksomhed (det oplagte eksempel), men i høj grad også en partner i ejerkredsen, som tilbyder distributionskanaler, teknologisk viden og supplerende har erfaring med, hvorledes der ageres på nye markeder.

Virksomhedernes resultater understreger, at konkurrence på pris og kvalitet langt fra altid er tilstrækkeligt til at sikre konkurrencekraft. En langsigtet kundeorientering skal være en integreret del af forretningsfilosofien.

For iværksætterne gælder tillige, at de i mange tilfælde kombinerer samarbejde med få store kunder i forhold til innovation og kommerciel afsætning. Udvidet, delt ejerskab kan være et element, hvis det er baseret på intelligent og langsigtet kapital. Samtidig er det ikke mindst samfundsøkonomisk centralt, at nogle af de danske Tech Stars forbliver forankrede ledelsesmæssigt i Danmark, således at både produktionsarbejdspladser og FoU-arbejdspladser også skabes i Danmark gennem tilstedeværelsen af Tech Stars.

Afslutningsvist skal anføres, at der eksisterer et fremtidigt analysebehov i forhold til at få identificeret iværksætterne, som udvikler nye procesløsninger indenfor vandområdet. I analysen af de 34 iværksættere indgår relativt få virksomheder, som tilbyder procesløsninger, men forventeligt eksisterer der en del flere, som ikke alene markedsfører sig i forhold til vandområdet, men bredere. De er på den baggrund mindre synlige på markedet indenfor vand, hvorfor alternative analysetilgange via de store kundevirksomheder vil være relevant at overveje fremadrettet.

Iværksættervirksomheder indenfor vandsektoren
Iværksættervirksomheder indenfor vandsektoren

Naturstyrelsen
Haraldsgade 53
DK - 2100 København Ø
Tlf.: (+45) 72 54 30 00
[www. nst.dk](http://www.nst.dk)