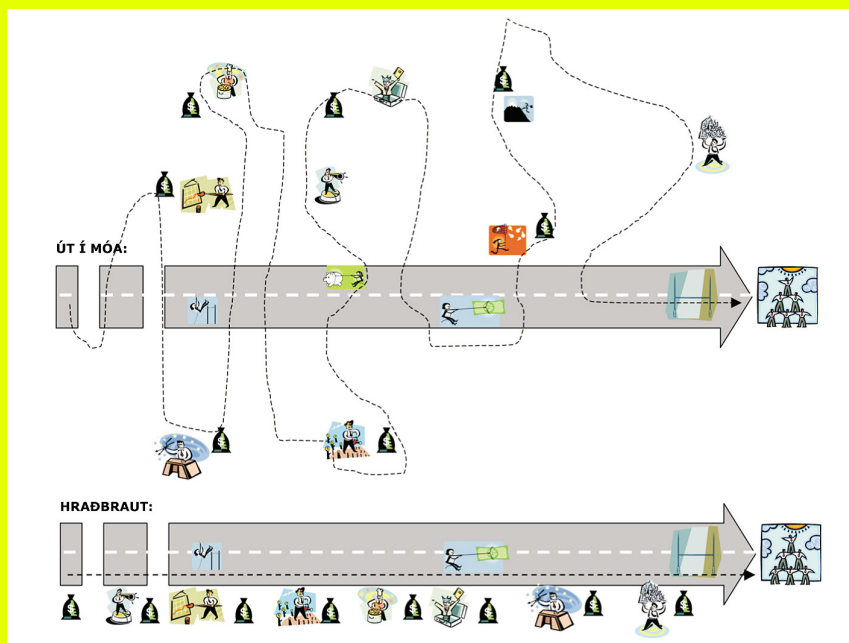




Rannsóknarverkefni

unnið 2006 - 2007 fyrir Sprotavettvang, samstarfs-
vettvang um uppbyggingu sprotafyrirtækja



Heiti verkefnis:

Stuðningsumhverfi sprotafyrirtækja á Íslandi

Skýrsluhöfundar:

Hilmar Björn Harðarson
Pálmi Blængsson

Umsjónarmenn:

Davíð Lúðvíksson SI/SSP
Halldór Örn Engilbertsson HR

Verkefnisstjórn:

Davíð Lúðvíksson SI/SSP
Halldór Örn Engilbertsson HR
Jón Ágúst Þorsteinsson SSP
Rögnvaldur J. Sæmundsson HR
Þorkell Sigurlaugsson HR
Þorlákur Karlsson HR

Rannsóknin var unnin í samstarfi við:



Háskólinn
í Reykjavík



Samtök
iðnaðarins



Samtök sprota-
fyrirtækja



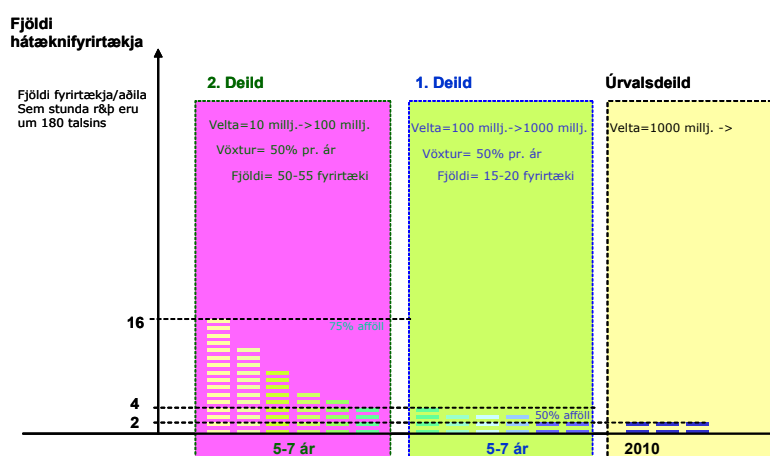
Nýsköpunarsjóður
námsmanna

Ágrip

Í þessari skýrslu er fjallað um niðurstöður rannsóknar sem gerð var á stuðningsumhverfi sprotafyrirtækja ásamt mögulegum fjárfestum sprotafyrirtækja. Rannsóknin er samstarfsverkefni Samtaka iðnaðarins, Samtaka sprotafyrirtækja og Háskólans í Reykjavík, unnin með tilstyrk Nýsköpunarsjóðs námsmanna. Stuðst er við skilgreiningu Samtaka sprotafyrirtækja (SSP) á því hvað sé sprotafyrirtæki og skilgreiningu rannsakenda á því hvað sé innan stuðningsumhverfisins og hvað ekki.¹ Við undirbúning rannsóknarinnar voru tekin viðtöl við forráðamenn nokkurra sprotafyrirtækja og einnig valda aðila stuðningsumhverfisins. Í seinni hluta rannsóknarinnar var rætt við hugsanlega fjárfesta sprotafyrirtækja.

Helstu ályktanir sem dregnar eru af niðurstöðum rannsóknarinnar eru þær að þörf er á að efla og samþætta stuðningsumhverfið, m.a. með því að straumlínulaga svokallaða þróunarbraut sprotafyrirtækja með það að leiðarljósi að sprotafyrirtækin uppskeri skjótari árangur. Einnig myndi greiðari leið eftir þróunarbrautinni stuðla að því að auka áhuga fjárfesta á sprotafyrirtækjum en biðin eftir ávöxtun er einna mest fráhrindandi við að fjárfesta í sprotafyrirtækjum.

Í verkefnisáætlun um Sprotavettvang – samstarfsvettvang um uppbyggingu sprotafyrirtækja er lögð fram sú hugmynd að skipta þróunarbraut sprotafyrirtækja í tvö tímabil eftir veltu. Fyrra tímabilið er nefnt 2. deild en á því tímabili er árleg velta fyrirtækjanna að vaxa frá 10 milljónum kr. í 100 m.króna. Seinna tímabilið er nefnt 1. deild en á því tímabili er árleg velta fyrirtækjanna að vaxa frá 100 milljónum kr. í 1 milljarð króna. Þegar fyrirtæki nær árlegri veltu sem nemur einum milljarði þá er það útskrifað úr Samtökum sprotafyrirtækja og tekur sæti í úrvalsdeild hátæknifyrirtækja.



Hugmynd að skiptingu þróunarbrautar sprotafyrirtækja eftir veltu

¹ Sjá nánar í kafla um forsendur.



Efnisyfirlit

Samantekt	4
1. Inngangur	6
2. Bakgrunnur og aðferð rannsóknar	7
Forsendur	7
Rannsóknaraðferð	8
3. Niðurstöður	9
Starfsemi starfandi sprotafyrirtækja	9
Stofnár starfandi sprotafyrirtækja	10
Starfsumhverfið og stoðkerfið	12
Útbreiðsla - vitneskja - aðgengi - gagnsemi ..	14
Tillögur sprotafyrirtækja að úrbótum á stuðningsumhverfinu	17
Viðskiptabanki/endurskoðunarþjónusta/ stjórnarmenn/einkarekin ráðgjafarfyrtæki ...	24
Sprotafyrirtækin og boð erlendis frá	25
Fjárfestar	26
Áhugi fjárfesta	27
Reynsla af fjárfestingum í sprotafyrirtækjum	29
Ferli við þátttöku fjárfesta	31
4. Samantekt á niðurstöðum og tillögur að aðgerðum	33



Samantekt

Markmið rannsóknarinnar eru eftirfarandi:

- Skilgreina og sundurliða stuðningsumhverfi íslenskra sprotafyrirtækja.
- Kanna aðgengi íslenskra sprotafyrirtækja að stuðningsaðgerðum.
- Kanna gagnsemi íslenskra sprotafyrirtækja af mismunandi stuðningsaðgerðum innan stuðningsumhverfisins.
- Kanna hvort forráðamenn íslenskra sprotafyrirtækja hafa vitneskju um hvaða stuðningsaðgerðir eru í boði.
- Kanna hvaða úrbætur á stuðningsumhverfinu forráðamenn íslenskra sprotafyrirtækja telja þörf fyrir.
- Kanna hvort íslensk sprotafyrirtæki hafa fengið boð frá erlendum aðilum um að flytja starfsemi sína til annarra landa og hvort áhugi er á því.
- Fá fram viðhorf mögulegra fjárfesta í sprotafyrirtækjum til að fjárfesta í sprotafyrirtækjum.

Aðferð

Notaðar voru tvær aðferðir við gagnaöflun fyrir rannsóknina. Í fyrstu var beitt eigindlegri aðferð sem fólst í að ræða við forráðamenn valinna sprotafyrirtækja og valda aðila innan stuðningsumhverfisins. Upplýsingar úr viðtölunum voru síðan nýttar til að hanna mælitæki (spurningalista) fyrir megindlega rannsókn. Hún fólst í að senda tölvupóstkönnun öllum starfandi íslenskum sprotafyrirtækjum sem vitað er um, 105 talsins. Í könnuninni var meðal annars spurt um aðgengi og gagnsemi rúmlega 50 stuðningsaðgerða sem nú standa íslenskum sprotafyrirtækjum til boða. Þar með fengu sprotafyrirtækin jafnframt upplýsingar um hugsanlegar stuðningsaðgerðir. Við könnunina var notaður Outcome vefkönnunarhugbúnaður.

Seinni hluti rannsóknarinnar var gerður með eigindlegri aðferð sem fólst í viðtölum við mögulega fjárfesta sprotafyrirtækja. Rætt var við fulltrúa banka, lífeyrissjóða og ólíkra fjárfestingafélaga til að komast að því hver afstaða þeirra er til fjárfestinga í sprotafyrirtækjum.



Helstu niðurstöður og tillögur að aðgerðum

Helstu ályktanir sem dregnar eru af niðurstöðum rannsóknarinnar:

- Samþættingu innan stuðningssumhverfis íslenskra sprotafyrirtækja er ábótavant.
- Aðgengi að stuðningsaðgerðum er ábótavant í mörgum tilvikum.
- Skortur er á upplýsingaflæði um hvaða stuðningsaðgerðir standa sprotafyrirtækjum til boða.
- Aðgengi sprotafyrirtækja að háskólum er ábótavant.
- Tæplega 30% íslenskra sprotafyrirtækja hafa fengið boð frá erlendum aðilum um að flytja starfsemi sína til útlanda.
- Skortur er á „þolinmóðu“ áhættufjármagni, þ.m.t. í formi áhættufjármagnssjóða (e.venture capital).
- Í allmörgum tilvikum ber mikið í milli viðhorfa frumkvöðla og fjárfesta varðandi fjármögnun sprotafyrirtækja.

Á grundvelli ofangreindra ályktana eru eftirfarandi tillögur settar fram:

Nauðsynlegt er að efla og samþætta stuðningssumhverfi íslenskra sprotafyrirtækja með því m.a. að:

- Auka upplýsingaflæði til sprotafyrirtækja.
- Gera stuðningsaðgerðir sýnilegri og aðgengilegri.
- Gera fjárfestingar í sprotafyrirtækjum meira aðlaðandi fyrir fjárfesta, t.d. með skattalegri hvatningu.
- Fækka stuðningsaðilum og efla aðgerðir þeirra sem eftir standa.

Hugsunin á bak við þessar tillögur er að straumlínulaga þróunarbraut sprotafyrirtækjanna til þess að stytta tímann frá því þau eru stofnuð þar til rekstur þeirra verður arðvænlegur. Samhliða því ættu fjárfestingar í sprotafyrirtækjum að verða meira aðlaðandi fyrir fjárfesta en biðin eftir ávöxtun og óvissan sem henni fylgir er það sem helst fæli fjárfesta frá því að fjárfesta í sprotafyrirtækjum.



1. Inngangur

Tiltölulega stutt er síðan mörg af ábatasömustu fyrirtækjum landsins voru skilgreind sem sprotafyrirtæki. Þau fyrirtæki hafa átt stóran þátt í hagvexti undanfarinna ára, skapað mörg vel launuð störf og um leið verið til fyrirmyndar í umhverfinu.

Góð starfsskilyrði sprotafyrirtækja eru mikilvæg forsenda aukins hagvaxtar án þess að spilla umhverfinu.

Markmið þessarar rannsóknar eru að:

- Skilgreina og sundurliða stuðningsumhverfi íslenskra sprotafyrirtækja.
- Kanna aðgengi og gagnsemi íslenskra sprotafyrirtækja af mismunandi stuðningsaðgerðum innan stuðningsumhverfisins.
- Ná þeim úrbótum á stuðningsumhverfinu sem forráðamenn íslenskra sprotafyrirtækja telja þörf fyrir.
- Kanna hvort íslensk sprotafyrirtæki hafa fengið boð frá erlendum aðilum um að flytja starfsemi sína til annarra landa og hvort áhugi sé á því.
- Fá fram viðhorf mögulegra fjárfesta sprotafyrirtækja á að fjárfesta í sprotafyrirtækjum.

Í næsta kafla er farið yfir bakgrunn og aðferð rannsóknar. Í 3. kafla er farið yfir í hvaða geira starfsemi íslenskra sprotafyrirtækja skiptist í eins og staðan er í dag, fjallað er um helstu tillögur sprotafyrirtækja varðandi úrbætur á stuðningsumhverfinu, sýnt hlutfall þeirra sprotafyrirtækja sem hafa fengið boð um að flytja starfsemi sína til annarra landa og hvort áhugi þeirra sé fyrir hendi á að flytja af landi brott. Í lok 3. kafla er sagt frá viðhorfum ólíkra fjárfestingaraðila á fjárfestingum í sprotafyrirtækjum. Í 4. kafla eru teknar saman helstu niðurstöður og settar fram tillögur að aðgerðum.



2. Bakgrunnur og aðferð rannsókna

Í mars 2006 var ákveðið að sækja um styrk til Nýsköpunarsjóðs námsmanna til þess að rannsaka stuðningsumhverfi og fjármögnun sprotafyrirtækja. Í kjölfarið var haft samband við Samtök sprotafyrirtækja til þess að athuga hvort hugmyndirnar gætu nýst þeim á einhvern hátt.

Eftir að hafa kynnt þeim hugmyndirnar kom í ljós að þær féllu mjög vel að verkefni sem þau unnu að sem kallast „Samstarfsvettvangur um uppbyggingu sprotafyrirtækja“ og úr varð að ráðist var í rannsókn þessa.

Forsendur

Við gerð rannsóknarinnar var stuðst við skilgreiningu og SSP (Samtaka sprotafyrirtækja) á því hvað sé sprotafyrirtæki;

Sprotafyrirtæki eru skilgreind sem hátæknifyrirtæki en þau eru venjulega sprotin upp úr rannsókna- eða þróunarverkefnum einstaklinga, þróunarhópa, háskóla, rannsóknarstofnana eða annarra fyrirtækja og byggjast á sérhæfðri þekkingu, tækni eða öðru nýnæmi. Gengið er út frá því viðmiði að árlegur þróunarkostnaður sprotafyrirtækja sé að jafnaði yfir 10% af veltu og að veltan sé undir einum milljarði króna á ári.

Til að auðkenna stuðning og stuðningsumhverfi var stuðst við skilgreiningu rannsakenda;

Allur sá stuðningur, hvort sem hann felst í beinum fjárframlögum, ráðgjöf eða öðru sem kemur fyrirtækjum í rekstri til góða og aðeins ef sprotafyrirtæki (samkv. skilgr.) á þess kost á að njóta þess stuðnings, er hluti af stuðningsumhverfinu.

Þó að bankapjónusta, endurskoðendur og margt annað sé eins konar stuðningur við rekstur fyrirtækja fellur það ekki undir skilgreiningu okkar á stuðningsumhverfinu vegna þess að hvaða fyrirtæki sem er getur nýtt sér þann stuðning hvort sem það er sprotafyrirtæki eða ekki.



Rannsóknaraðferð

Beitt var tveimur aðferðum við gagnaöflun fyrir rannsóknina. Í fyrstu var beitt eigindlegri aðferð sem fólst í viðtölum við forráðamenn valinna sprotafyrirtækja og einnig við valda aðila stuðningsumhverfisins. Upplýsingar úr viðtölunum voru síðan nýttar til að hanna mælitæki (spurningalista) fyrir meginlegga rannsókn. Hún fólst í að senda tölvupóstkönnun forráðamönnum allra starfandi íslenskra sprotafyrirtækja sem vitað er um, 105 talsins. Stuðst var við lista frá Samtökum sprotafyrirtækja og Impru Nýsköpunarmiðstöð. Farið var yfir listann og hann uppfærður. Í tölvupóstkönnuninni var meðal annars spurt um aðgengi og gagnsemi rúmlega 50 stuðningsaðgerða sem nú standa íslenskum sprotafyrirtækjum til boða. Svarendur könnunarinnar fengu því jafnframt upplýsingar um mögulegar stuðningsaðgerðir sem þeim standa til boða. Outcome vefkönnunarhugbúnaður var notaður við tölvupóstkönnunina.

Könnunin var send út 17. ágúst 2006 og var henni lokið 4. september sama ár. Á tímabilinu voru sendar út þrjár ítrekanir og þegar könnunartímabilinu lauk höfðu svör borist frá 74 fyrirtækjum eða 70,48% sprotafyrirtækja. Hvatt var til þátttöku með vinningum sem aflað var fyrir könnunina.

Seinni hluti rannsóknarinnar var gerður með eigindlegri aðferð sem fólst í að taka viðtöl við mögulega fjárfesta sprotafyrirtækja en einnig fengust svör með tölvupósti. Tekið var þægindaúrtak úr þýði sem var þekktir fjárfestar á Íslandi (þ.m.t lífeyrissjóðir og bankar). Í viðtölunum var þess gætt að stuðst væri við sömu spurningar og að spyrjendur væru alltaf þeir sömu til þess að lágmarka spyrjenda-skekkju.

Rætt var við fulltrúa banka, lífeyrissjóða og ólíkra fjárfestingafélaga með það að markmiði að fá fram viðhorf þeirra til fjárfestinga í sprotafyrirtækjum. Alls var rætt við 12 fjárfesta.



3. Niðurstöður

Í þessum kafla er farið yfir niðurstöður rannsóknarinnar. Fjallað er um starfandi sprotafyrirtæki, farið yfir skiptingu íslenskra sprotafyrirtækja í geira og fjallað um helstu tillögur sprotafyrirtækja varðandi úrbætur á stuðningsumhverfinu. Í framhaldi af því var sýnt hlutfall þeirra sprotafyrirtækja sem hafa fengið boð um að flytja starfsemi sína út og hvort þau hafa áhuga á að flytjast af landi brott. Að lokum er gerð grein fyrir viðhorfum fjárfesta til fjárfestinga í sprotafyrirtækjum og skilgreindar ástæður fyrir þeim viðhorfum.

Starfsemi starfandi sprotafyrirtækja

Tafla 1 sýnir í hvaða geira sprotafyrirtækin starfa sem þátt tóku í könnuninni. Þegar skoðuð er starfsemi starfandi sprotafyrirtækja sést vel að skilgreiningin á sprotafyrirtækjum á vel við um þau fyrirtæki sem svöruðu því að flest eru þau í iðnaði sem krefst mikillar þróunar og rannsókna. En ástæðan fyrir því að stuðningsumhverfið þarf að vera öflugt er einmitt sú að fyrstu árin snýst starfsemi þeirra mestu leyti um rannsóknir og þróun á afurðum sínum. Því er mikil þörf á að skapa þeim umhverfi þar sem þau geta vaxið þar til þeim tekst að skapa sér tekjur með því að selja afurðir sínar.

Tafla 1:

Starfsemi sprotafyrirtækjanna sem tóku þátt

Starfsemi	Fjöldi	Hlutfall
Hugbúnaðargerð og tengd þjónusta	27	36%
Framleiðsla/hönnun tækja fyrir álver	3	4%
Hönnun/framleiðsla tækja/aðferða fyrir heilbrigðisgeirann	14	19%
Þróun metan og annars óhefðbundins eldsneytis	4	5%
Margmiðlun fyrir sjónvarp og tölvur	5	7%
Framleiðsla og þróun rafeindabúnaðar	7	10%
Framleiðsla fyrir iðnað	6	8%
Annað	8	11%
Samtals	74	100%

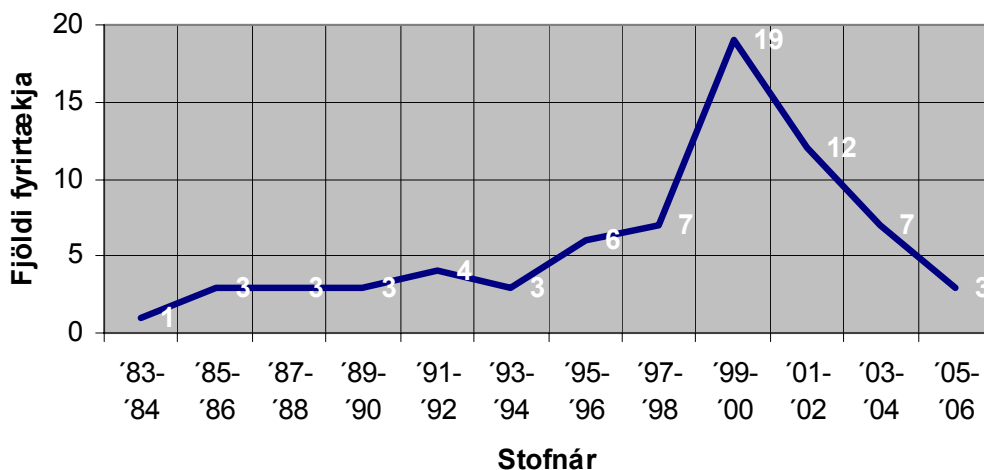


Stofnár starfandi sprotafyrirtækja

Á mynd 1 má sjá hvaða ár sprotafyrirtækin, sem þátt tóku í könnuninni, voru stofnuð og að öllum líkindum má rekja þennan „topp“ sem kemur í stofnun sprotafyrirtækja um síðustu aldamót til þess sem fjárfestar kalla „netbóluna.“ Þá var mjög auðvelt að nálgast fjármagn og flestir fjárfestar höfðu mikla trú á hugbúnaðar- og tæknifyrirtækjum sem stofnuð voru á þessum tíma. Ef skoðuð er í samhengi við þetta sú kenning að 9 af hverjum 10 sprotafyrirtækjum mistakist og þá aðeins eitt af hverjum 10 komist á eitthvert skrið má gera ráð fyrir því að um 190 sprotafyrirtæki hafi verið stofnuð á árunum 1999 og 2000.

Mynd 1:

Stofnár starfandi sprotafyrirtækja

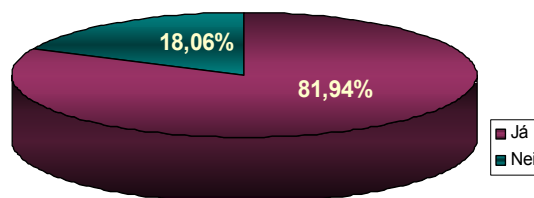


Mynd 2:

Hefur verið gerð viðskiptaáætlun fyrir fyrirtækið?

Viðskiptaáætlun þarf að innihalda lýsingu á viðskiptahugmyndinni, kynningu á eigendum og framkvæmdastjórn, markaðsáætlun og fjárhagsáætlun

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	59	81,94%
Nei	13	18,06%
Alls	72	100%





Eins og sjá má hefur meirihluti starfandi sprotafyrirtækja gert viðskiptaáætlun. Athygli vekur að aðeins 46% þeirra fyrirtækja, sem gert hafa viðskiptaáætlun, gerðu hana fyrir eða við stofnun fyrirtækisins. Eins og fram kemur síðar í skýrslunni, n.t.t. í kaflanum sem snýr að fjárfestum, telja fjárfestarnir mikilvægt að skýr og raunhæf viðskiptaáætlun sé til staðar áður en ráðist er í að fjárfesta í sprotafyrirtækjum.

Hefur verið framkvæmd stefnumótun í þínu fyrirtæki sem felur m.a. eftirfarandi liði í sér?

Framtíðarsýn, markmiðasetningu, mörkun stefnu, innleiðingu stefnu og aðlögun

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	57	80,28%
Nei	14	19,72%
Alls	71	100%

Rúmlega 80% starfandi sprotafyrirtækja hefur mótað sér stefnu og í tæpum helmingi tilfella er sú stefnumótun unnin í samstarfi stjórnenda og starfsmanna sem þannig öðluðust sameiginlega sýn á framtíð fyrirtækisins.



Starfsumhverfið og stoðkerfið

Í töflu 2 má sjá helstu aðila stuðningsumhverfis sprotafyrirtækja og fjölda stuðningsaðgerða sem hver og einn hefur í boði. Eins og sjá má er stuðningsumhverfið mjög dreift og margir aðilar sem að því koma en þó eru nokkrir aðilar sem styðja sprotafyrirtæki hvað mest en þeir eru helst; Impra/Iðntæknistofnun Nýsköpunarmiðstöð, Útflutningsráð Íslands, Tæknipróunarsjóður, Rannsóknasjóður, SI/SSP, Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins og Byggðastofnun.

Tafla 2:

Helstu aðilar stuðningsumhverfis sprotafyrirtækja

Stuðningsaðilar	Fjöldi stuðningsaðgerða
AVS Rannsóknarsjóður í sjávarútvegi	1
Byggðastofnun	3
Ferðamálaráð Íslands	1
Framleiðnisjóður landbúnaðarins	1
Hið opinbera (ríki og sveitarfélög)	1
Impra Nýsköpunarmiðstöð	8
Íslensku sendiráðin	1
Landspítali háskólasjúkrahús LSH	1
Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins NSA	4
Rammaáætlanir Evrópusambandsins ESB	1
Rannís	5
Samstarfsvettvangur sjávarútvegs og iðnaðar	1
Samtök iðnaðarins / Samtök sprotafyrirtækja SI/SSP	5
Sprotaping Íslands (Seed Forum Iceland)	1
Útflutningsráð Íslands	6
Viðskiptaþjónusta utanríkisráðuneytisins VUR	1

Á næstu síðu má sjá yfirlit yfir þá þjónustu sem þessir aðilar veita og höfðað getur til sprotafyrirtækja.



Heiti stuðningsaðgerðar	Stutt lýsing	Teg. stuðn.:
1 Fjármagnsstyrkur frá AVS	Fjármagnsstyrkur fyrir einstaklinga og fyrirtæki til hagnýtra rannsókna á öllum þáttum fiskeldis og sjávarútvegs sem munu á einhvern hátt auka verðmæti sjávarfangs	Fjármagn
2 Lán frá Bygðastofnun	Lán	Fjármagn
3 Fjármagnsstyrkur frá Bygðastofnun	Fjármagnsstyrkur til verkefna (þessi stuðningsaðgerð er ekki lengur í boði)	Fjármagn
4 Fjárfesting frá Bygðastofnun	Kaup á hlutafé í nýsköpunarfyrirtækjum (þessi stuðningsaðgerð er ekki lengur í boði)	Fjármagn
5 Fjármagnsstyrkur frá Framleiðnisj. landb.	Fjármagnsstyrkur til atvinnuuppbyggingar í dreifbýli t.d. til þróunar á nýjum búgreinum	Fjármagn
6 Aðrar stuðningsaðg. frá Framleiðnisj. landb.		Annað
7 Opinber innkaup	Innkaup fyrir hið opinbera sem er báðum aðilum til góðs, þ.e. hinu opinbera og fyrirtækinu	Annað
8 Handleiðsla frá Impru	Leiðsögn og ráðgjöf við stofnun og rekstur fyrirtækis	Ráðgjöf
9 Fjármagnsst. "skrefi framár" frá Impru	Fjármagnsstyrkur sem felst í greiðslu á 50% af ráðgjafarkostnaði við greiningu á stöðu og umbótum á afmörkuðum þáttum í rekstri fyrirtækis	Fjármagn
10 Nýsköpun í starfandi fyrirtækjum frá Impru	Nýsköpun í starfandi fyrirtækjum Fyrirtæki innleiða nýsköpunarferla. Fyrirtæki eru styrkt vegna ráðgjafarkostnaðar í 8-12 mán eða á meðan ferlið er í gangi	Ráðgjöf
11 Frumkvöðlasetur Impru	Fyrirtæki fá aðgang að ódýru húsnæði ásamt ráðgjöf og þjónustu starfsmanna Impru.	Annað
12 Fjármagnsstyrkur til vörubróunar frá Impru	Fjármagnsstyrkur til þróunar og endurbóta á núverandi vörum	Fjármagn
13 Evrópumístöð frá Impru	Evrópumístöð Fyrirtæki sem vinna að tækniþróun og nýsköpun eru aðstoðuð við að greina markaðstækifæri og samstarfsmöguleika í Evrópu og finna samstarfsaðila í öðrum Evrópulöndum	Tengslamyndun
14 Evrópskt rannsóknarsamstarf í gegnum Impru	Hjálpur íslenskum fyrirtækjum að komast í samband við svipuð eða sambærileg fyrirtæki í Evrópu og gera samstarfssamninga	Tengslamyndun
15 Átak til atvinnusköpunar frá Impru	Verkefnastykir	Fjármagn
16 Myndun viðskiptatengsla með hjálp ísl. sendiráða	Myndun viðskiptatengsla, t.d. með skipulagningu heimsókna	Tengslamyndun
17 Aðrar stuðningsaðg. frá ísl. sendiráðum		Annað
18 Fjármagnsstyrkur frá Vísindasjóði LSH	Fjármagnsstyrkur sem opin er öllum háskólamenntuðum starfsmönnum spítalans til vísindarannsókna. Styrkurinn er m.a. veittur til efnis- og tækjakaupa	Fjármagn
19 Fjármagnsst. í gegnum rammaáætlanir ESB	Fjármagnsstyrkir (m.a. til nýsköpunar) fengnir í gegnum rammaáætl. Evrópusamb. (ESB)	Fjármagn
20 Tryggingadeild útlutningslána (TRÚ) frá NSA	Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins (Íslenska ríkið) veitir fyrirtækjum í útlutningi tryggingu gegn mögulegu fjárhagslegu tjóni sem þau geta orðið fyrir í viðskiptum við önnur lönd.	Annað
21 Fjármagnsstyrkur til nýsköpunar frá NSA	Fjármagnsstyrkur til nýsköpunar (þessi stuðningsaðgerð Nýsköpunarsjóðs er í lágmarki núna en þó enn í boði)	Fjármagn
22 Lán með breytirétti frá NSA	Sjóðurinn veitir lán til sprotafyrirtækja með breytirétti í hlutafé (ekki lengur í boði)	Fjármagn
23 Fjárfesting frá NSA	Sjóðurinn kaupir hlutabréf í nýsköpunarfyrirtækjum að undangengnu ítarlegu mati á fyrirtækjunum, að hámarki kaupir sjóðurinn bréf fyrir 49% í fyrirtækinu.	Fjármagn
24 Aðrar stuðningsaðgerðir frá NSA		Annað
25 Tækjasjóður - Rannís	Fjármagnsstyrkur til kaupa á tækjum til rannsókna og þróunarstarfs	Fjármagn
26 Tækniþróunarsjóður	Fjármagnsstyrkur til uppbyggingar sprotafyrirtækja, til eflingar tækniþróunar og tengdra rannsókna í þágu nýsköpunar atvinnulífsins.	Fjármagn
27 Rannsóknarsjóður Rannís	Fjármagnsst. til stofnana, einstaklinga og fyrirtækja til að efla vísindaranns. á Íslandi	Fjármagn
28 Tæknisjóður Rannís	Fjármagnsstyrkur til stofnana, einstaklinga og fyrirtækja til að efla vísindarannsóknir á Íslandi (þessi stuðningsaðgerð tilheyrir nú Rannsóknarsjóði)	Fjármagn
29 Vísindasjóður Rannís	Fjármagnsstyrkur til stofnana, einstaklinga og fyrirtækja til að efla vísindarannsóknir á Íslandi (þessi stuðningsaðgerð tilheyrir nú Rannsóknarsjóði)	Fjármagn
30 Aðrar stuðningsaðgerðir frá Rannís	Ráðgjöf varðandi R&B og hvert hægt er að leita eftir frekari stuðningi	Annað
31 Stuðningur frá ráðuneytum		Annað
32 Ráðgjöf / aðstoð frá Samstarfsvettvangi sjávarútvegs og iðnaðar		Ráðgjöf
33 Aðrar stuðningsaðgerðir frá samstarfsvettvangi sjávarútv. og iðn.		Annað
34 Ráðgjöf / ábendingar frá SI/SSP	Sprotafyrirtæki geta leitað til SI/SSP og fengið upplýsingar um hvert sé best fyrir þau að leita vegna ákveðinna þarfa þeirra.	Ráðgjöf
35 Myndun viðskiptatengsla með hjálp SI/SSP	Myndun viðskiptatengsla við viðskiptavinum greinarnar, t.d. þátttaka á sýningum.	Tengslamyndun
36 Stjórnun og stefnumótun (verkefnahópar á vegum SI/SSP)	Þátttaka í stefnumótun greinarnar, þátttaka í verkefnahópum	Ráðgjöf
37 Þátttaka í námskeiðum, fræðslufundum eða ráðstefnum á vegum SI/SSP	Þátttaka á námskeiðum, fræðslufundum og/eða ráðstefnum.	Ráðgjöf
38 Microscope úttektir	Microscope úttektir	Ráðgjöf
39 Aðrar stuðningsaðgerðir frá SI/SSP		Annað
40 Þátttaka á fjárfestabæði Seed forum	Þátttaka á fjárfestabæði. Sprotafyrirtæki fá tækifæri til þess að kynna viðskiptatækifæri sín fyrir fjárfestum	Tengslamyndun
41 Ráðgjöf frá Útlutningsráði Íslands	Starfsmenn Útlutningsráðs eru aðgengilegir fyrirtækjum til ráðgjafar og leiðbeiningar varðandi útrás eða útlutning.	Ráðgjöf
42 Viðskiptasendinefndir Útlutningsráðs	Vettvangur sem Útlutningsráð skapar fyrir lítil og meðalstór fyrirtæki til að kynnast væntanlegum viðskiptavinum og koma á viðskiptasamböndum víða um heim.	Tengslamyndun
43 Útlutningsaukning og hagvöxtur frá Útlutningsráði	Þróunarverkefni sem hjálpar litlum og meðalstórum fyrirtækjum að vinna að viðskiptahugmynd er varðar útlutning á vöru eða þjónustu.	Ráðgjöf
44 Markaðsstjóri til leigu	Fjármagnsstyrkur frá Nýsköpunarsjóði atvinnulífsins veittur (nýsköpunar)fyrirtækjum með milligöngu Útlutningsráðs til að fjármagna markaðsráðgjöf	Fjármagn
45 Upplýsingadeild útlutningsráðs	Miðlun upplýsinga milli innlendra og erlendra fyrirtækja þ.e. innlend fyrirtæki leita upplýsinga um erlend fyrirtæki eða ráðgjöf vörur og öfugt.	Ráðgjöf
46 Sýningarsvið Útlutningsráðs	Útlutningsráð fylgist með ýmsum (vöru)sýningum víða um heim og skipuleggur þátttöku íslenskra fyrirtækja á slíkum sýningum eða kaupstefnum	Annað
47 Aðrar stuðningsaðgerðir frá útlutningsráði		Annað
48 Myndun viðskiptatengsla með hjálp VUR	Myndun viðskiptatengsla, t.d. með skipulagningu heimsókna	Tengslamyndun
49 Aðrar stuðningsaðgerðir frá VUR		Annað





Útbreiðsla – vitneskja – aðgengi – gagnsemi

Fulltrúar fyrirtækjanna voru spurðir um aðgengi, gagnsemi og vitneskju varðandi einstakar stuðningsaðgerðir sem taldar voru upp í rannsókninni. Þeir þátttakendur, sem notið höfðu einstakra stuðningsaðgerða, voru beðnir að gefa einkunn á bilinu 0-10 miðað við gagnsemi hvernar aðgerðar. Þá voru allir þátttakendur rannsóknarinnar beðnir að haka við þær stuðningsaðgerðir sem þeir gætu eða hefðu getað nýtt sér en vissu ekki að væri að finna í stuðningsumhverfinu. Niðurstöður úr þessum hluta rannsóknarinnar eru mjög hagnýtar fyrir aðila stuðningsumhverfisins til að sjá hversu gagnlegar stuðningsaðgerðir þeirra eru og hvort þær megi bæta með einhverjum hætti.

Í skýrslu, sem afhent verður aðilum stuðningsumhverfisins, koma fram svör við þeim spurningum sem varða stuðningsaðgerðir þeirra, þ.m.t. einkunnir einstakra stuðningsaðgerða (nafngreindar) en vegna eðlis upplýsinganna þykir ekki viðeigandi að birta þær niðurstöður opinberlega með þeim hætti.

Á næstu blaðsíðu má hins vegar sjá myndræna framsetningu á heildarniðurstöðum varðandi þessi atriði, þ.e.a.s. útbreiðslu, vitneskju, aðgengi og gagnsemi einstakra stuðningsaðgerða stoðkerfisins án þess að rekja megi til einstakra stuðningsaðila.

Á mynd 3 (af stoðkerfi sprotafyrirtækja) táknar hver hringur eina stuðningsaðgerð. Stærð hringanna endurspeglar fjölda fyrirtækja sem hafa sótt um tiltekna aðgerð (mest 41). Talan við hvern hring segir til um fjölda þeirra fyrirtækja sem hefðu getað nýtt sér tiltekna stuðningsaðgerð en vissu ekki af henni. Staðsetning á lóðréttu skalanum endurspeglar fjölda þeirra sem hafa notið viðkomandi stuðningsaðgerðar og staðsetning á láréttu skalanum endurspeglar gagnemiseinkunn að mati þeirra sem notið hafa tiltekinna stuðningsaðgerða. Litir hringanna tákna tegund stuðningsaðgerða (þjónustu):

Blár – fjármögnun

Grænn – ráðgjöf

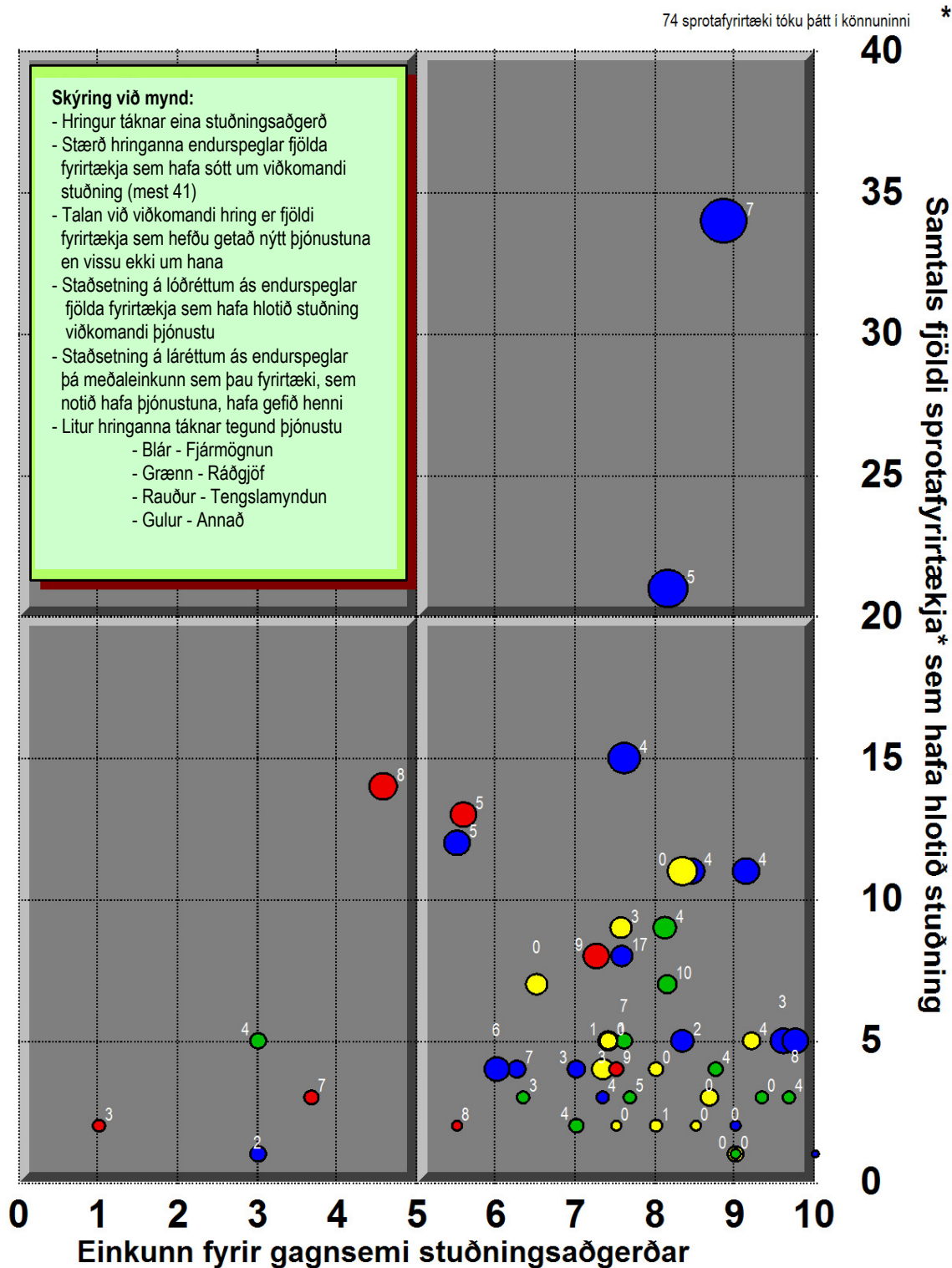
Rauður – tengslamyndun

Gulur – annað



Mynd 3:

Stoðkerfi sprotafyrirtækja og tegund þjónustu eftir útbreiðslu, vitneskju, aðgengi og gagnsemi





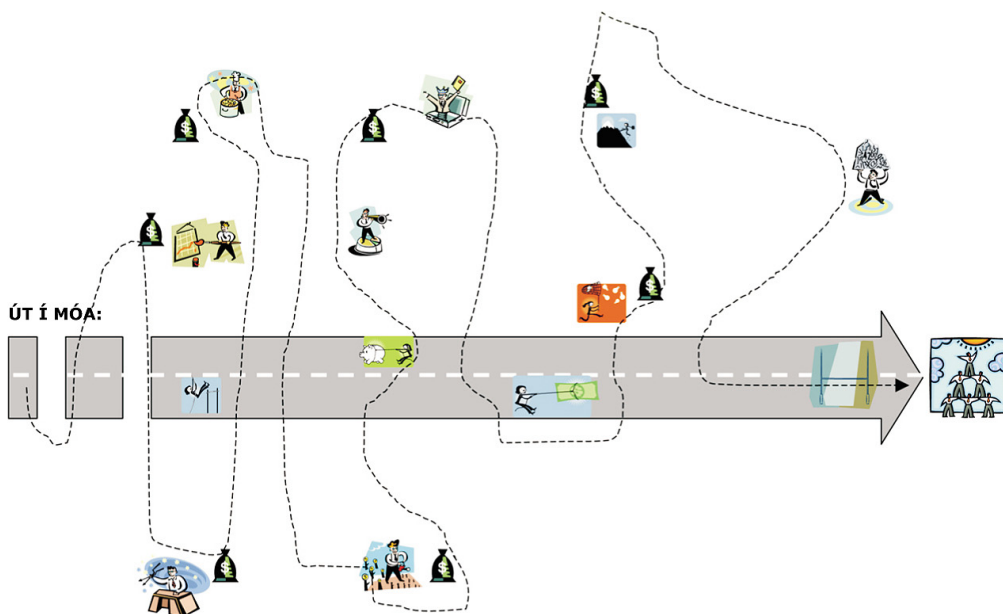
Eins og sjá má á framangreindri mynd eru stuðningsaðgerðirnar ólíkar og höfða til mismargra fyrirtækja eftir eðli stuðnings og stöðu fyrirtækjanna á þróunarbrautinni.

Athygli vekur að fyrirtækin meta gagnsemina af stuðningsaðgerðunum almennt nokkuð mikla, en á sama tíma eru það í flestum tilfellum á bilinu 2-10 fyrirtæki sem hafa notið viðkomandi stuðnings. Ástæður þessa geta verið ýmsar, m.a. að margar þessara aðgerða eru afmarkaðar við tiltekin skilyrði sem fyrirtækin verða að uppfylla til að koma til greina. Slík skilyrði geta verið bundin við tilteknar atvinnugreinar, fagsvið, árstíma, staðsetningu fyrirtækjanna og jafnvel kyn stjórnenda/eigenda fyrirtækjanna. Þá er umfang, aðgengi og upplýsingar um margar þessar aðgerðir nokkuð brotkennt sem m.a. má sjá af því að töluvert var um að þátttakendum rannsóknarinnar væri ekki kunnugt um stuðningsaðgerðir sem þeir hefðu getað nýtt sér. Líftími aðgerðanna er líka afar misjafn og margar þeirra eru ekki lengur í boði eða hefur verið breytt. Þetta bendir til að skortur sé á yfirsýn og samhæfingu þessara aðgerða. Hér er því greinilega þörf á umbótum.

Tvær stuðningsaðgerðir standa þó nokkuð upp úr hvað varðar umfang og fjölda fyrirtækja sem notið hafa, en þær eru Tækniþróunarsjóður og Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins.

Tillögur sprotafyrirtækjanna að úrbótum á stuðningssumhverfinu

Í könnuninni, sem send var sprotafyrirtækjum, voru þau beðin að gera tillögur að úrbótum á núverandi stuðningsumhverfi. Spurt var í 5 opnum spurningum hvort og þá hvaða tillögur þau hefðu að úrbótum á stuðningsumhverfinu varðandi þróunarstarf, fjármögnun, markaðsstarf, útflutning eða eitthvað annað sem þeim fannst eiga við.



Óhætt er að segja að svarendum lá margt á hjarta og gerðu þeir margar ólíkar tillögur að úrbótum á stuðningssumhverfinu. Skriflegar ábendingar (e.comments) voru alls 204 talsins.

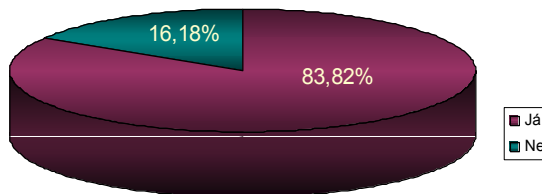
Í þessum kafla eru tekin saman þau atriði sem oftast voru nefnd þegar spurt var um þessa þætti starfseminnar.



Mynd 4:

Telur þú þörf fyrir úrbætur á stuðningsumhverfinu varðandi þróunarstarf sprotafyrirtækja?

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	57	83,82%
Nei	11	16,18%
Alls	68	100%



Tillögur sprotafyrirtækjanna að úrbótum á stuðningsumhverfinu varðandi þróunarstarf sem oftast voru nefndar voru eftirfarandi:

Aukafjárframlög

- Styrkir þurfa að vera hærri.
- Sérstaklega nefnt að auka þurfi fjárframlög til Tækniþróunarsjóðs.

Skattabreytingar

- Skattaafsláttur vegna hás þróunarkostnaðar.

Stuðningsaðilar

- Einfalda kerfið.
 - Hafa færri stuðningsaðila en þá öflugri í stað margra smárra.
 - Upplýsingar um aðstoð og styrki til sprotafyrirtækja verði aðgengilegar á einum stað.
- Umsóknar- og matsferli stuðningsaðgerða.
 - Markvissari aðstoð við gerð umsókna.
 - Skjótari og markvissari viðbrögð stuðningsaðila – kröftug skammtíamavinna stuðningsaðila með frumkvöðlinum.
 - Skýringar fylgi með synjun á stuðningsaðgerðum svo að fyrirtæki eða einstaklingar átti sig á hvað þarf að laga eða breyta.

Tengslamyndun

- Stuðla að aukinni tengslamyndun milli; sprotafyrirtækja innbyrðis, sprotafyrirtækja og háskóla og sprotafyrirtækja og fjárfesta.



Háskólar og sprotafyrirtæki

- Efla aðgengi sprotafyrirtækja að háskólum.
 - Aðgangur að þekkingu og tæknibúnaði.
- Byggja upp þekkingarþorp/vísindagarða.

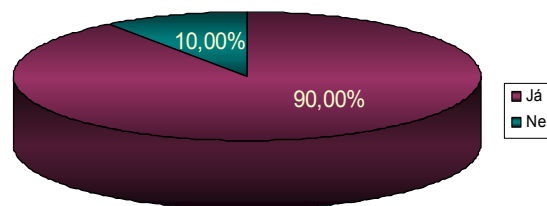
Opinber innkaup

- Auka stuðning frá ríki og sveitarfélögum gegnum opinber innkaup, þ.e. að ríkið og stofnanir þess kaupi vörur og/eða þjónustu sprotafyrirtækja með hagsmuni beggja aðila að leiðarljósi.

Mynd 5:

Telur þú þörf fyrir úrbætur á stuðningsumhverfinu varðandi fjármögnun sprotafyrirtækja?

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	63	90,00%
Nei	7	10,00%
Alls	70	100%



Tillögur sprotafyrirtækjanna að úrbótum á stuðningsumhverfinu varðandi fjármögnun sem oftast voru nefndar voru eftirfarandi:

Aukafjárframlög

- Margir þátttakendur nefndu að þörf væri á auknum fjárframlögum til Nýsköpunarsjóðs atvinnulífsins og RANNÍS.

Skortur á sérþekkingu fjárfesta

- Nokkrir þátttakendanna töldu fjárfesta skorta sérþekkingu á því sviði sem fyrirtækin starfa en slíkt kæmi sér afar illa, sérstaklega þegar fjárfestingu fylgdi krafa um hlutdeild í stjórn fyrirtækisins.

Aðgengilegt heildaryfirlit

- Þörf er á aðgengilegu heildaryfirliti sem sýnir þær stuðningsaðgerðir sem í boði eru.



Skattabreytingar

Margir þátttakendanna vildu sjá breytingar á skattkerfinu gagnvart sprotafyrirtækjum. Meðal tillagna að úrbótum á skattkerfinu gagnvart sprotafyrirtækjum voru:

- Hvetja fjárfesta til að fjárfesta í sprotafyrirtækjum með því að veita þeim skattaafslátt (líkt og gert var fyrir stærri fyrirtæki áður fyrr).
- Endurgreiðslur á skatti vegna þróunarverkefna.

Vantar fleiri áhættufjármagnssjóði (e.venture capital)

- Margir þátttakenda nefndu að þörf væri á fleiri áhættufjármagnssjóðum (e.venture capital) og að ríkið þyrfti að skapa slíkum sjóðum gott umhverfi.
 - Fá lífeyrissjóði til að taka þátt í slíkum sjóðum.

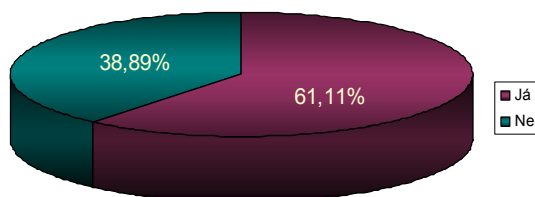
Önnur atriði sem nefnd voru varðandi fjármögnun:

- Sérstök lán, t.d. lán til kaupa á rannsóknatækjum eða til að brúa bil frá því að vöru- og tækniþróun er lokið þar til fjárfestar fjármagna vöxt fyrirtækis með hlutafjárkaupum.
- Bankalán með ríkistryggingu.
- Auka þarf vilja opinberra sjóða til að leggja til hlutafé.
- Umsóknarferli styrkja einfölduð.

Mynd 6:

Telur þú þörf fyrir úrbætur á stuðningsumhverfinu varðandi markaðsstarf sprotafyrirtækja?

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	33	61,11%
Nei	21	38,89%
Alls	54	100%



Þau sprotafyrirtæki, sem töldu þörf fyrir úrbætur á stuðningsumhverfinu varðandi markaðsstarf, nefndu helst eftirfarandi atriði:



Aukin ráðgjöf um markaðsstarf

- Fjölmörg sprotafyrirtækjanna töldu þörf á aukinni ráðgjöf um markaðsstarfsemi bæði fyrir nýstofnuð fyrirtæki sem og fyrirtæki sem lengra eru á veg komin (búin að þróa vöru).

Beinir fjárstyrkir vegna markaðsstarfsemi

- Mörg sprotafyrirtækjanna töldu þörf fyrir beina fjárstyrki til að standa straum af kostnaði við markaðsstarfsemi.

Tengslamyndun

- Nokkur fyrirtækjanna bentu á mikilvægi þess að mynda tengsl við mögulega samstarfsaðila (viðskiptavini). Töldu sumir að einkarekin ráðgjafarfyrirtæki með vel menntað starfsfólk, sem hefði reynslu og alþjóðleg tengsl, væru best til þess fallin.

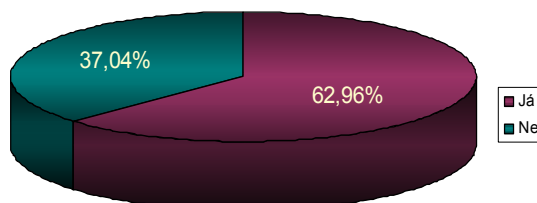
Aðgengilegt heildaryfirlit

- Þörf er á aðgengilegu heildaryfirliti sem sýnir þær stuðningsaðgerðir sem í boði eru og þá aðkeyptu þjónustu sem hægt er að fá.

Mynd 7:

Telur þú þörf fyrir úrbætur á stuðningsumhverfinu varðandi útflutningsstarf sprotafyrirtækja?

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	34	62,96%
Nei	20	37,04%
Alls	54	100%



Helstu tillögur sprotafyrirtækjanna á stuðningsumhverfinu varðandi útflutningsstarf voru eftirfarandi:

Betri aðgangur að þekkingu

- Margir þátttakendanna nefndu að bæta þyrfti aðgang að þekkingu varðandi útflutningsstarfsemi sína.



Aukið fjármagn

- Margir þátttakendur töldu að þörf væri á auknu fjármagni til útflutningsstarfs eða tengslamyndunar erlendis. Dæmi voru nefnd um að þörf væri á auknum stuðningi í formi styrkja til þess að sækja ráðstefnur og/eða sýningar erlendis.
- Allmargir töldu að Útflutningsráð Íslands ynni gott starf sem mætti efla enn frekar með auknum fjárframlögum. Þó töldu nokkrir að einkarekin ráðgjafarfyrtæki væru betur til þess fallin að sinna slíkum störfum.

Tengslamyndun á alþjóðavettvangi

- Mörg fyrirtækjanna nefndu að þörf væri fyrir aðstoð við að mynda tengsl við markaði erlendis.

Aðgengilegt heildaryfirlit

- Þörf er á aðgengilegu heildaryfirliti sem sýnir þær stuðningsaðgerðir sem í boði eru.

Telur þú þörf fyrir einhverjar aðrar úrbætur á starfs- og/eða stuðningsumhverfi sprotafyrirtækja?

Fjöldi alls	Hlutfall
35	47,30%

Meðal annarra tillagna að úrbótum, sem þátttakendur könnunarinnar vildu koma á framfæri, voru:

Breytingar á fjármagnsstyrkjum

Eins og margoft hefur komið fram vildu margir þátttakendur könnunarinnar að fjármagnsstyrkir til sprotafyrirtækja yrðu auknir en margar aðrar ábendingar vörðuðu slíka styrki, meðal annars eftirfarandi atriði:

- Einfaldara umsóknarferli.
- Færri stærri styrkir í stað margra smárra – Oft dugar núverandi fjárstuðningur ekki til þess að mæta kostnaði vegna umstangs við umsóknarferlið.



Hlunnindi og ívilnanir fyrir sprotafyrirtæki

- Enn og aftur komu fram tillögur um skattaleg fríðindi fyrir sprotafyrirtæki. M.a. voru dæmi nefnd um afslátt/niðurfellingu launatengdra gjalda (tímabundið).

Efla ráðgjöf og aðstoð til fyrirtækjanna

- Enn og aftur töldu margir að efla þyrfti ráðgjöf og aðstoð við sprotafyrirtæki, t.d. lögfræði- og endurskoðunarráðgjöf aðstoð.
 - Aðstoð við samningagerð og fleira.

Bætt aðgengi að háskólum

- Mörg sprotafyrirtækjanna vildu að aðgengi að háskólum yrði bætt og m.a. að komið yrði fót einkareknum hátæknigarði sem tengdist öllum háskólum. Þar gætu sprotafyrirtækin unnið að þróun í samstarfi við þá sem þeim hentar.

Seed Forum – dæmi um gott framtak

- Bent var á Seed Forum sem dæmi um gott framtak og var hvatt til fleiri aðgerða í þá veru, en jafnframt kemur fram að upplýsingastreymi og samskipti milli frumkvöðla og fjárfesta á svona þingum þurfi að vera opið í báðar áttir en ekki eingöngu frá frumkvöðlunum til fjárfestanna.

Aðgengilegt heildaryfirlit – jöfn tækifæri

- Enn og aftur var nefnt að þörf væri á aðgengilegu heildaryfirliti yfir þær stuðningsaðgerðir sem í boði væru.

Koma á stöðugleika í gengismálum

- Gengismál voru töluvert nefnd en þeir þátttakendur, sem það gerðu, vildu meiri stöðugleika í þeim málum.

Skortur á þolinmóðu fjármagni

- Margir svarendur nefndu að skortur væri á þolinmóðu fjármagni og í því samhengi var oft gefið í skyn að mikið bæri í milli viðhorfa frumkvöðla og fjárfesta.



Viðskiptabanki, endurskoðunarþjónusta, stjórnarmenn og einkarekin ráðgjafarfyrtækni

Tafla 3 sýnir hversu mikilvæga sprotafyrirtækin telja eftirfarandi aðila vera fyrir starfsemi sína. Hér voru þátttakendur beðnir gefa þessum aðilum einkunn á bilinu 1-5 þar sem 1 „skiptir engu máli“ og 5 „skiptir mjög miklu máli.“

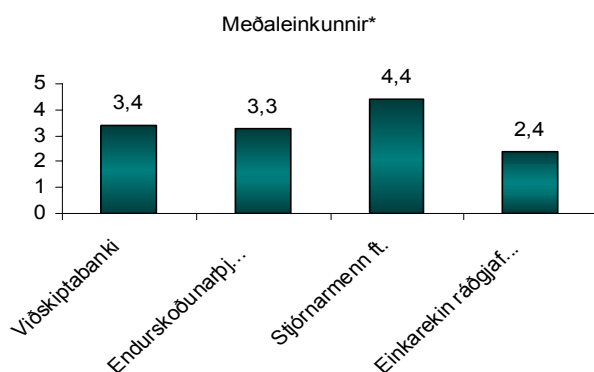
Tafla 3:

Viðskiptabanki, endurskoðunarþjónusta, stjórnarmenn og einkarekin ráðgjafarfyrtækni

	Fjöldi sem svaraði	1 <i>Skiptir engu máli</i>	2	3	4	5 <i>Skiptir mjög miklu máli</i>
Viðskiptabanki ft.	69	8	17	3	21	20
Endurskoðunarþjónusta ft.	72	4	17	20	18	13
Stjórnarmenn ft.	72	1	2	6	22	41
Einkarekin ráðgjafarfyrtækni	71	22	20	15	8	6

Mynd 8:

Mikilvægi viðskiptabanka, endurskoðunarþjónustu ft., stjórnarmanna ft., og einkarekinna ráðgjafarfyrtækja



* Einkunnaskali: 1-5



Greinilegt var að meirihluti þeirra, sem svöruðu könnuninni, töldu að stjórnarmenn fyrirtækisins skiptu miklu máli eða 56,9% þeirra sem svöruðu og má telja líklegt að það sé reynsla, ráðgjöf og öflugt tengslanet stjórnarmanna sem skipti mestu.

Einkarekin ráðgjafarfyrirtæki voru talin skipta minnstu máli fyrir fyrirtækin en 59,2% sögðu að þau skiptu litlu eða engu máli. Það lýsir e.t.v vel ástandinu varðandi markaðsstarf meirihluta sprotafyrirtækja. Fæst þeirra eru með starfandi markaðsdeildir eða sérstakan starfsmann sem sér um markaðsmál fyrir fyrirtækið. Meirihluti þeirra taldi að úrbóta væri þörf á stuðningsumhverfinu varðandi markaðsstarf en meirihluti þeirra taldi jafnframt ekki mikilvægt að nota einkarekin ráðgjafarfyrirtæki sem t.d. kæmu að markaðsstarfi.

Sprotafyrirtækin og boð erlendis frá

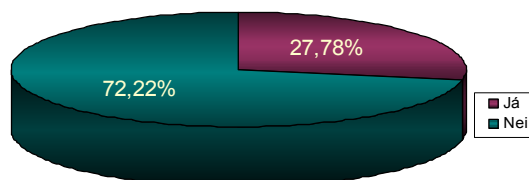
Undanfarin ár hafa allmörg íslensk sprotafyrirtæki fengið boð frá erlendum aðilum um að flytja alla starfsemi sína frá Íslandi. Nefnd hafa verið ýmis fríðindi, s.s. skattaávilnanir o.þ.h. þiggi þau boðið. Í könnuninni var skoðað hversu hátt hlutfall svarenda hefði fengið slík boð, hversu hátt hlutfall hefði að eigin frumkvæði kannað möguleika á staðsetningu höfuðstöðva sinna erlendis og hversu hátt hlutfall hefði áhuga á að flytja höfuðstöðvar sínar frá Íslandi.

Á mynd 9 sést hlutfall svarenda sem hafa fengið boð frá erlendum aðilum um að flytja höfuðstöðvar sínar frá Íslandi. Á mynd 10 sést hversu margir hafa að eigin frumkvæði kannað að flytja höfuðstöðvar sínar frá Íslandi og á mynd 11 má sjá hversu mikill áhugi er á því að flytja höfuðstöðvarnar frá Íslandi.

Mynd 9:

Fyrirtækið hefur fengið boð frá erlendum aðilum um að flytja höfuðstöðvar sínar frá Íslandi

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	20	27,78%
Nei	52	72,22%
Alls	72	100%

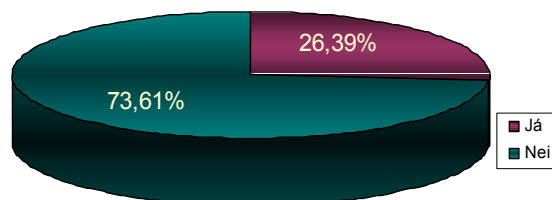




Mynd 10:

Fyrirtækið hefur að eigin frumkvæði kannað möguleika á staðsetningu höfuðstöðva þess erlendis

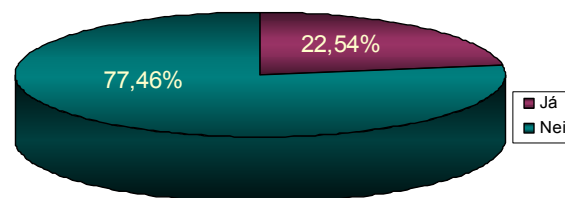
Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	19	26,39%
Nei	53	73,61%
Alls	72	100%



Mynd 11:

Fyrirtækið hefur áhuga á því að flytja höfuðstöðvar sínar frá Íslandi

Svar	Fjöldi	Hlutfall
Já	16	22,54%
Nei	55	77,46%
Alls	71	100%



Fjárfestar

Í þessum kafla er fjallað um viðhorf mögulegra fjárfesta sprotafyrirtækja til fjárfestinga í fyrrnefndum fyrirtækjum. Rætt var við forráðamenn banka, lífeyrissjóða og sérhæfðra fjárfestingarfélag. Markmiðið er að fá eftirfarandi þætti fram:

- Hverjir hafa áhuga á að fjárfesta í sprotafyrirtækjum og hverjir ekki?
 - Hvað veldur því að sumir vilja ekki fjárfesta í sprotafyrirtækjum?
- Reynsla af fjárfestingum í sprotafyrirtækjum.
 - Hvað einkennir góðar fjárfestingar í sprotafyrirtækjum?
 - Hvað einkennir slæmar fjárfestingar í sprotafyrirtækjum?
- Hvað fælir fjárfesta frá?
- Hvað hrífur fjárfesta?



Áhugi fjárfesta

Meðal fjárfesta er mismikill áhugi á að fjárfesta í sprotafyrirtækjum. Fer það oft eftir markmiðum fjárfesta varðandi fjárfestingar eða ólíkar skyldur sem þeir þurfa að gegna.

Bankar og sparisjóðir

Þeir, sem rætt var við innan bankanna, voru allir sammála um að bankar og sparisjóðir hafi lítið sem ekkert fjárfest í sprotafyrirtækjum undanfarin ár eða frá því hin svokallaða „netbóla“ sprakk um síðustu aldamót.

Ástæður fyrir áhugaleysi bankanna:

- Mikil áhætta.
- Of langur tími frá fjárfestingu þar til hagnaður er bókfærður – dýrt að liggja með mikið fjármagn sem í þeim skilningi vinnur ekki þannig að það sjáist gegnum rekstur bankans.
- Fjárfestingar í sprotafyrirtækjum krefjast mikillar athygli og eftirfylgni sem er erfitt fyrir banka að sinna.
- Fjárfestingar í sprotafyrirtækjum krefjast sérfræðiþekkingar á viðkomandi atvinnugrein og viðskiptahugmynd sem er erfitt fyrir banka að byggja upp.
- Takmarkaður seljanleiki hlutabréfa.
- Þó að fjárhæðirnar séu ekki miklar þá getur svokölluð orðstírsáhætta (e.reputational risk) verið veruleg.
- Sú staða getur komið upp að bankinn sé bæði lánveitandi og hluthafi sama fyrirtækis og slíkt kann að valda erfiðleikum við ákvarðanatöku innan bankans og einnig innan sprotafyrirtækisins, að því gefnu að bankinn eigi fulltrúa í stjórn fyrirækisins.

Þrátt fyrir áhugaleysi bankanna á að fjárfesta í sprotafyrirtækjum voru þeir, sem rætt var við innan bankanna, almennt séð ekki neikvæðir gangvart slíkum fjárfestingum. Þeir voru þó sammála um að slíkar fjárfestingar henti bönkum aðeins í undantekningartilvikum og eins og nú háttar til sé mjög ólíklegt að bankarnir auki fjárfestingar í sprotafyrirtækjum á næstunni.



Lífeyrissjóðir

Samkvæmt lögum um lífeyrissjóði mega þeir aðeins ráðstafa 10% af fjárfestingum sínum í óskráð verðbréf og þ.m.t. sprotafyrirtæki. Þeir forráðamenn lífeyrissjóða, sem rætt var við, voru sammála um að í ljósi skyldu þeirra, sem felst í greiðslu lífeyris til sjóðsfélaga, væri ekki skynsamlegt að þeir fjárfestu í einstökum sprotafyrirtækjum vegna áhættunnar sem því fylgir. Sjóðina þarf að meta á hverju ári og mat á óskráðum eignum er alltaf erfiðara en á skráðum eignum og einfaldlega fylgdi meiri óvissa slíkum eignum bæði varðandi seljanleika og verðmat. Lífeyrissjóðirnir hafa heldur engin tök á því að byggja upp sérhæfða þekkingu á viðkomandi atvinnugrein eða viðskiptahugmynd.

Flestir, sem rætt var við, voru þó jákvæðir og töldu eðlilegt að lífeyrissjóðir legðu 3-5% af ráðstöfunarfé sínu í framtakssjóði (e.private equity). Slíkir sjóðir fjárfesta í óskráðum félögum, m.a. sprotafyrirtækjum, sem stefna á markað eða eru í umbreytingarferli. Eins og nú háttar er ekki líklegt að afstaða lífeyrissjóða til fjárfestinga í sprotafyrirtækjum breytist á næstunni.

Fjárfestingafélög

Talað var við forráðamenn úr mjög fjölbreyttum hópi fjárfestingafélaga, sem fjárfesta ýmist lítið sem ekkert í sprotafyrirtækjum eða sérhæfa sig í fjárfestingum í nýsköpunar- og sprotafyrirtækjum.

Þeir, sem ekki töldu sig fjárfesta mikið í sprotafyrirtækjum voru í meginatriðum sammála þeim fulltrúum banka og lífeyrissjóða sem gerð er grein fyrir í köflunum hér að framan, þ.e.a.s. þeir töldu of mikinn tíma fara í að hafa umsjón með og fylgja eftir fjárfestingum í sprotafyrirtækjum og að áhættan sem fylgdi væri of mikil fyrir þá og viðskiptavinum þeirra. Sumir fjárfestar sögðust einfaldlega fylgja annarri stefnu við fjárfestingar og fjárfestu nær eingöngu í stærri félögum sem væru skráð á markaði.

Þeir, sem ekki fjárfesta sjálfir heldur eru aðeins að miðla eignum og fyrirtækjum til viðskiptavina sinna, sögðu að áhugi þeirra á að fjárfesta í sprotafyrirtækjum og nýsköpun væri almennt lítill eftir að svokölluð „netbóla“ sprakk um síðustu aldamót



nema um augljós hagnaðartækifæri væri að ræða. Fjárfestar hefðu margir hverjir skaðast á afleiðingum „netbólunnar.“

Skoðanir forráðamanna þeirra fjárfestingarfélaga/sjóða, sem sérhæfa sig í fjárfestingum í nýsköpunar- eða sprotafyrirtækjum, voru mjög misjafnar. Sumir sögðu að nóg væri til af fjármagni en skortur væri á áhugaverðum fjárfestingarkostum og aðrir nefndu að skortur væri á samfjárfestum hugmynda eða fyrirtækja.

Sjóðirnir

Hér á landi eru margir og mismunandi sjóðir og uppbygging þeirra er nánast eins misjöfn eins og þeir eru margir. Sumir beina sjónum sínum að byggðastefnu og eru staðsettir öllum landshlutum. Þeir eru með dreifða eignaraðild þó að ríkið leggi fé í þessa sjóði með einum eða öðrum hætti. Aðrir eru fjármagnaðir af sveitarfélögunum og öflugum fyrirtækjum sem sjá sér hag í að styðja við nýsköpun í heimabyggð sinni. Dæmi um slíka sjóði eru Tækifæri á Akureyri og Eignarhaldsfélag Austurlands. Þeir fjárfesta nær eingöngu á heimasvæði sínu og gjarnan í fyrirtækjum á svæðinu.

Reynsla af fjárfestingum í sprotafyrirtækjum

Þeir viðmælendur, sem höfðu fjárfest í sprotafyrirtækjum, höfðu frá ólíkri reynslu að segja. Margar fjárfestingar höfðu reynst slæmar en aðrar skilað miklum hagnaði.

Það sem hefur einkennt slæmar fjárfestingar í sprotafyrirtækjum:

- Reynsluleysi aðila sprotafyrirtækja.
- Skortur á samfjárfestum.
- Vantar að fylgja áætlunum eftir.
- Sprotar líta á fjárfestingu sem styrki í stað áhættufjár.
- Óraunhæfar áætlanir.
- Beðið eftir því að varan selji sig sjálf.
- Einungis hugsað um að þróa vöru - án þess að taka mið af þörfum markaðarins.



Það sem hefur einkennt góðar fjárfestingar í sprotafyrirtækjum:

- Skýr markmið.
- Góð stjórnun.
- Fjárhagslegur styrkur á bak við fjárfestinguna (e.back up).
- Erlend tenging fyrir hendi.
- Á bak við fyrirtækin standa öflugir einstaklingar sem aldrei gefast upp.

Það sem fælir fjárfesta frá:

- Hugmyndir um að varan selji sig sjálf.
- Skýra sýn vantar á hvert fyrirtækið á að vaxa.
- Of brattar áætlanir þar sem ekki er tekið mið af hugsanlegum vandamálum sem gætu komið upp.
- Frumkvöðull þekkir ekki takmörk sín.

Það sem hrífur fjárfesta

Allir þeir fjárfestar, sem rætt var við, voru sammála um að frumkvöðlarnir sjálfir væru gríðarlega mikilvægir og það þyrfti að skoða vel hvaða manneskja væri á bak við hugmyndina. Þeir töldu að vægi góðrar hugmyndar væri einungis 20% á mótí 80% vægi frumkvöðulsins. Þeir voru sammála um að frumkvöðlarnir þurfa að:

- Þekkja sín takmörk.
- Hafa skýra og raunhæfa viðskiptaáætlun.
- Vera heiðarlegir í nálgun sinni – leggja öll spilin á borðin.
- Gæta þess að þróunin tefji ekki söluna – á tilteknum tímapunkti þurfi hún að halda áfram samhliða sölunni.
- Vera miklir drifkraftar og hafa óbilandi trú á því sem lagt er upp með.
- Sannfæra fjárfesta um að um sé ræða vöru sem hefur markað – rökstyðja vel.
- Hafa í huga að ekki er nóg að vara sé sniðug eða tæknileg – hún þarf að hafa markað.



Eins og áður sagði voru allir fjárfestar sammála um að manneskjan á bak við hugmyndina væri lykilatriði. Gott fjárfestingartækifæri fælist 20% í hugmyndinni sjálfri en 80% fælust í hvaða fólk ætlaði að vinna verkefnið, aðallega vegna þess að hugmyndir tækju ýmsum breytingum og færu sjaldnast nákvæmlega eins gert væri ráð fyrir í upphafi. Þá væri mjög mikilvægt að fólkið bak við hugmyndina hefði getu og hæfni til þess að laga sig að nýjum aðstæðum, hefði mikið úthald og gæfist aldrei upp – það einfaldlega ætlaði. Í sumum tilvikum, þegar fyrirtæki hefði náð tilteknum vexti gæti verið hollast fyrir það að frumkvöðullinn (stofnandinn) drægi sig út úr daglegum afskiptum þess í þeim tilgangi að forðast svokallaða stofnandagildru, þ.e. að allt fari að snúast um hvað stofnandanum finnst um allar ákvarðanir sem nauðsynlegt er að taka og ráðast í til að stuðla að frekari vexti fyrirtækisins.

Ferli við þátttöku fjárfesta

Þegar sprotafyrirtæki fer að leita eftir fjárfestum er grundavallarskilyrði að vera með góða og skynsamlega viðskiptaáætlun þar sem mjög mikilvægt er að fram komi að aðstandendur fyrirtækisins geri sér grein fyrir hindrunum og erfiðleikum sem upp geta komið í framtíðinni. Þegar viðskiptaáætlun er tilbúin og fjárfestir er fundinn er algengt að hann reyni að finna aðra fjárfesta til að koma með sér í verkefnið. Í flestum tilvikum er markmiðið að eiga samtals ráðandi hlut í fyrirtækinu. Þetta kemur mörgum aðstandendum sprotafyrirtækja á óvart en á fyrri stigum sprotafyrirtækja, þegar rannsóknir og þróun eru á fullri ferð en tekjur af skörum skammti, er þetta að mörgu leyti mjög gott því að þá getur hugmynda-smiðurinn einbeitt sér að því að vinna í fyrirtækinu og að hugmyndinni en fjárfestarnir sjá um rekstarhliðina í samstarfi við aðstandendur fyrirtækisins.





4. Samantekt á niðurstöðum og tillögur að aðgerðum

Helstu ályktanir sem dregnar eru af niðurstöðum rannsóknarinnar eru:

- Samþættingu innan stuðningsumhverfis íslenskra sprotafyrirtækja er ábótavant.
- Aðgengi að stuðningsaðgerðum er í mörgum tilvikum ábótavant.
- Skortur er á upplýsingaflæði um þær stuðningsaðgerðir sem standa sprotafyrirtækjum til boða.
- Aðgengi sprotafyrirtækja að háskólum er ábótavant.
- Tæplega 30% íslenskra sprotafyrirtækja hafa fengið boð frá erlendum aðilum um að flytja starfsemi sína til útlanda.
- Fjárfestingar í sprotafyrirtækjum krefjast oft mikillar athygli, sérfræðiþekkingar og eftirfylgni sem erfitt er fyrir banka og lífeyrissjóði að byggja upp.
- Skortur er á „þolinmóðu“ áhættufjármagni, þ.m.t. í formi áhættufjármagnssjóða (e.venture capital).
- Í allmörgum tilvikum ber mikið í milli viðhorfa frumkvöðla og fjárfesta varðandi fjármögnun sprotafyrirtækja.

Á grundvelli ofangreindra ályktana eru eftirfarandi tillögur settar fram:

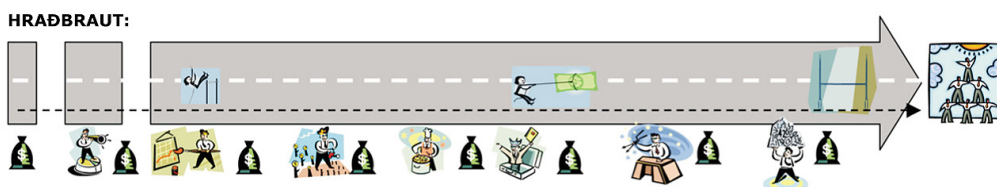
- Nauðsynlegt er að efla og samþætta stuðningsumhverfi íslenskra sprotafyrirtækja.
- Auka þarf upplýsingaflæði um þær stuðningsaðgerðir sem standa sprotafyrirtækjum til boða með viðeigandi leiðbeiningum um hvernig má nálgast þær (aðgengilegt heildaryfirlit).
- Mikilvægt er að ferlið við að nálgast stuðningsaðgerðir sé eins skilvirk og mögulegt er til þess að sporna gegn óþarfa tímaeyðslu/umstangi við að nálgast aðgerðirnar.
- Koma þarf á fót vettvangi (og/eða efla þann sem fyrir er) til að leiða saman fjárfesta og sprotafyrirtæki, m.ö.o. gera þarf tækifærin



sýnilegri og um leið aðgengilegri með hagsmuni beggja aðila að leiðarljósi.

- Gera fjárfestingar í sprotafyrirtækjum meira aðlaðandi fyrir fjárfesta, t.d. með skattaívilnunum af einhverju tagi.
- Skapa þarf áhættufjármagnssjóðum (e.venture capital) góð starfs-skilyrði. Slíka sjóði mætti e.t.v. stofna í samvinnu við lífeyrissjóði, banka og aðra sem hafa yfir fjármagni að ráða en sinna slíkum fjárfestingum lítið sem ekkert.
- Styðja þarf betur og markvissar við markaðsstarf sprota-fyrirtækjanna. Sá stuðningur gæti m.a. falist í:
 - Aðstoð við gerð markaðskönnunar (forkönnun).
 - Aðstoð við gerð viðskiptaáætlunar.
 - Aðstoð við stefnumótun fyrirtækis.
 - Aðstoð við markaðssetningu vöru (samhliða þróun).
 - Aðstoð við útflutning, öflun tengsla og leyfa.

Hugsunin að baki þessara tillagna er að þær stuðli að skjótari árangri sprota-fyrirtækja, þ.e.a.s. að leiðin eftir svokallaðri þróunarbraut sprotafyrirtækja verði greiðari.



Straumlínulöguð þróunarbraut myndi leiða til skjótari árangurs fyrirtækjanna og um leið auka áhuga fjárfesta á að fjárfesta í sprotafyrirtækjum en biðin eftir ávöxtun og óvissan sem henni fylgir fæli fjárfesta hvað mest frá því að fjárfesta í sprotafyrirtækjum.