

Fjármálakerfið og sprotafyrirtækin

- Erindi Úlfars Steindórssonar á Iðnþingi 15. mars 2002 -



Fundarstjóri, ágætu þingfulltrúar og aðrir góðir gestir.

Eins og flestum er kunnugt, hefur orðið sprenging í fjölda nýrra fyrirtækja hér á landi undanfarin ár. Aukningin varð sérlega mikil á árunum 1998 - 2001, en þá voru skilyrði til stofnunar og fjármögnunar fyrirtækja mjög góð hér á landi. Segja má að umframframboð hafi verið á fjármagni til nýrra viðskiptahugmynda og mikil eftirspurn fjármagnseigenda eftir áhugaverðum viðskiptahugmyndum. Fjárfestingar þeirra náðu hámarki á þessum árum en nú hefur syrt í álinn. Verulega hefur dregið úr framboði áhættufjármagns og fjárfestar virðast vera mun varkárari en áður og sumir hafa hreinlega ekki yfir neinum fjármunum að ráða og geta því ekki fylgt eftir þeim fjárfestingum sem þeir fóru af stað með. Ástæða þessa er að mínu mati sú, að í ljós hefur komið, að mjög misjafnlega hefur gengið hjá þeim fyrirtækjum sem fjárfestar hafa komið að. Mikill fjöldi þeirra viðskiptahugmynda sem fjárfest var í hafa hreinlega ekki gengið upp eða vöxturinn alls ekki orðið eins og áætlanir gerðu ráð fyrir. Þannig virðist staðan í dag vera orðin sú að mjög erfitt er að fá viðbótarfjármagn inn í fyrirtækin, rekstrarörðuleikar þeirra aukast, bankakerfið forðast að veita fyrirtækjunum fyrirgreiðslu nema gegn öruggum tryggingum og einstaklingar sem búa yfir viðskiptahugmyndum hafa ekki bolmagn til að fjármagna þær sjálfir. Þetta leiðir til þess að eins konar pattstaða er komin upp í fjármögnun, rekstri og framkvæmd nýrra viðskiptahugmynda og fyrirtækja. Ljóst er að skoða þarf af fullri alvöru, að koma upp samstarfsvettvangi fjárfesta, bankakerfisins, hins opinbera og sprotafyrirtækja til að reyna að skilgreina í sameiningu það umhverfi sem hægt væri að segja að væri fyrirtækjavænt. Fyrirkomulag þar sem aðilar kæmu sér saman um "best practise" í fjármögnun og rekstri fyrirtækja. Ég mun síðar í erindi mínu viðra hugmynd að slíkum samstarfsvettvangi og gaman væri að heyra viðbrögð fundargesta við henni ef tækifæri gefst til hér á eftir.

Segja má að reynsla Nýsköpunarsjóðs af nýfjárfestingum sé að sumu leyti ekki frábrugðin reynslu annarra. Reynsla okkar sýnir að gera verður ráð fyrir nokkrum grundvallaratriðum þegar farið er af stað með nýtt fyrirtæki. Þessi atriði, út frá sjónarhóli fjárfestis, eru í huga okkar þessi:

1. Það tekur alltaf lengri tíma að ná árangri en áætlanir gera ráð fyrir.
2. Það þarf alltaf meira fjármagn til að hrinda hugmyndinni í framkvæmd, en gert var ráð fyrir.
3. Arðsemin virðist alltaf vera minni en áætlað var og skila sér seinna, ef hún þá skilar sér yfir höfuð.
4. Fjárfestar verða að gera sér grein fyrir því að einungis 1 til 2 viðskiptahugmyndir af hverjum 10, koma til með að skila þeim árangri sem vænst var, eða gera betur en það.

Það þarf því alltaf, áður en farið er af stað, að gera sér grein fyrir þessum atriðum og reyna að tryggja fyrirfram að bakland fyrirtækjanna sé það sterkt að menn komist á leiðarenda.

Fjármálaumhverfi sprotafyrirtækja hér á landi er oft á tíðum mjög sérstakt. Þá er ég ekki að tala um háa vexti og vaxtamun því sprotafyrirtækin fá ekki að taka þátt í því heimsmeti, sem bankar og sparisjóðir, hamast við að setja á því sviði. Mig langar til að lýsa, í stuttu máli, þeim vandamálum sem sprotafyrirtæki standa frammi fyrir þegar kemur að fjárhagslegri fyrirgreiðslu. Þetta er lítil reynslusaga af einu af þeim fyrirtækjum sem Nýsköpunarsjóður hefur fjárfest í. Reynslusaga þessa fyrirtækis er í raun sorgleg, en að mínu mati er hér um að ræða viðskiptahugmynd sem áhugavert ætti að vera fyrir viðskiptabanka fyrirtækisins að koma að. Ljóst er að mörg önnur fyrirtæki hafa sömu sögu að segja, ekki bara sprotafyrirtæki heldur ósköp venjuleg fyrirtæki sem hafa jafnvel verið í rekstri lengi. Sagan er eftirfarandi:

Fyrirtækið var stofnað í ársbyrjun 2000. Það hannar og markaðssetur vörur á alþjóðamarkað, undir eigin vörumerki. Hönnun fer fram á Íslandi, markaðssetningu er stýrt frá Íslandi, framleiðsla fer fram í Kína og sala fer nú fram í tuttugu og fjórum löndum. Viðtökur við vörum fyrirtækisins hafa verið frábærar, söluáætlanir staðist og allt útlit fyrir bjarta framtíð þess. Í raun er eina vandamálið í rekstri fyrirtækisins, fjármögnun á framleiðslunni, sem þó er búið að selja fyrirfram. Ekki hefur verið nægjanlegt að fá ábyrgðir frá kaupendunum og dreifingaraðilum félagsins í hinum ýmsu löndum. Bankar og fjármálastofnanir á Íslandi halda fast í þá stefnu sína, að til þess að fá fyrirgreiðslu í banka þurfi að koma til fasteignaveð eða handveð frá fyrirtækinu eða þeim einstaklingum sem standa að baki þess.

Fyrirtækið byrjaði eðlilega á því að leita á náðir síns viðskiptabanka, "nú tíma banka með heildarlausnir fyrir einstaklinga og fyrirtæki", en fékk þau svör að bankinn kæmi ekki að fjármögnun á framleiðslu afurða nema afurðirnar væru fiskur, þar sem "afurðalán hefðu hingað til nánast eingöngu verið vegna fisksölu".

Þarna er að vefjast fyrir bankanum, að ekki sé "hald í vörunni" vegna þess að hún er ekki á Íslandi, heldur í Kína. Það er þó einmitt lykilatriðið í því að gera fyrirtækið arðbært, þar sem framleiðsluþekking, framleiðslugeta og framleiðsluverð eru ekki til staðar á Íslandi. Þarna er bankinn því að taka heimilisfang veðsins fram yfir arðsemi fyrirtækisins, sem er með lögheimili á Íslandi og reikning í þeirra banka.

Þess ber þó að geta að bankinn bauðst til að lána fyrirtækinu þá peninga sem það þurfti, til að framleiða vörurnar sem þegar var búið að selja, en gegn því að fyrirtækið myndi fyrst útvega samsvarandi upphæð og geyma inni á reikningi í bankanum. Með öðrum orðum, þeir voru tilbúnir til að lána fyrirtækinu pening um leið og fyrirtækið væri orðið það fjársterkt að það þyrfti ekki á bankanum að halda.

Síðan þá hefur fyrirtækið leitað til nokkurra banka og sparisjóða og jafnan fengið mjög góð viðbrögð við erindum sínum, verið boðið innilega velkomið á fundi, en fengið svo þau svör síða að "erindið hefur verið tekið fyrir" EN í raun geti bankinn ekkert aðhafst, nema fá handveð í reiðufé eða fasteign frá þeim einstaklingum sem standi að baki fyrirtækinu, þótt þeir hafi mikla trú á fyrirtækinu og óski því alls hins besta. Í þetta hefur farið drjúgur tími undanfarnar vikur og mánuði, meiri tími en hollt er fyrir lykilstarfsmenn fyrirtækisins.

Í tilfalli þessa fyrirtækis er vörusalan þannig:

- Fyrirtækið kynnir vörur sínar á vörusýningum, jafnhliða þeim er í gangi önnur markaðssetning t.d. auglýsingar í alþjóðlegum tímaritum.
- Að vörusýningum loknum berast fyrirtækinu pantanir, og um leið er sá möguleiki fyrir hendi að sá sem pantar vörurnar opni bankaábyrgð sem nemur upphæð vörusölu.
- Fyrirtækið tekur saman heildarvörusölu og hyggst framleiða vörurnar, sem eru til afhendingar um 100 dögum eftir að pantanir berast. Framleiðslan er að hluta til greidd

fyrirfram.

- Þar sem vörusalan gekk vel og pantanir eru stórar er fyrirtækið stopp, því það á ekki peninga eða fasteignir sem nema framleiðsluverðmætinu. Ábyrgðirnar frá kaupendum nýtast ekki í bönkunum nema íslenskt handveð fylgi með. Köttur úti í mýri... úti er ævintýri.

Þess ber að geta að tveir stórir fjárfestingasjóðir eru nú meðal stærstu eigenda fyrirtækisins - en hvorugur hefur þjónustu á sínum snærum til þess að gangast í ábyrgðir fyrir fyrirtækið, þrátt fyrir að það sé það stærsta, og í raun eina vandamálið í rekstrinum, og það eina sem nú getur komið í veg fyrir að fjárfestingin verði arðbær fyrir sjóðina. Í dag virðist því eina leið stofnenda fyrirtækisins vera sú, að selja það smátt og smátt til að fjármagna framleiðsluna, og verða þá líklega búin að selja það allt um það leyti sem það fer að skila sæmilegum hagnaði.

Að lokum nokkrar staðreyndir um viðkomandi fyrirtæki:

- Stofnað í febrúar 2000.
- Vörusala 2001: 20 milljónir.
- Vörusala 2002, nú þegar 35 milljónir en í heildina áætluð 180 milljónir á árinu. Fyrirsjáanlegur er hagnaður strax á þessu ári.
- Starfsmenn: 6
- Helsta vandamál: Fjármögnun á framleiðslu seldra vara.

Að þessu sögðu, er alveg ljóst að allt tal um mikilvægi nýsköpunar, frábærar viðskiptahugmyndir, öflugra íslenska frumkvöðla o.s.frv. er einskis vert ef fjármálaumhverfið er ekki í stakk búið, til að takast á við þarfir fyrirtækjanna. Þessu verður breyta. Rétt er að geta þess að stjórn Nýsköpunarsjóðs er að þróa nýja þjónustu, sem að hluta til getur leyst þarfir sprotafyrirtækja að þessu leyti, en rétt er að taka fram að Nýsköpunarsjóður er ekki, og verður ekki banki, og sinnir því ekki þessu hlutverki. Við verðum, ef hér á að blómstra öflugt atvinnulíf sem byggir á frumkvæði og nýsköpun einstaklinganna, að koma á fót fjármálaumhverfi sem virkar í raunveruleikanum.

Og þá er ég kominn að því sem ég nefndi hér í upphafi, samstarfsvettvangi fjárfesta, bankastofnana, opinberra aðila og sprotafyrirtækja. Hugmyndin er ekki mín. Hún byggir á þeirri reynslu sem nú þegar er fyrir hendi í Evrópu, þar sem Evrópusambandið hefur haft frumkvæði að svokölluðu "Hringborði með þátttöku fjármálafyrirtækja og litlum og meðalstórum fyrirtækjum". Verkefnið hefur verið rekið frá 1993. Hugmyndafræðin er sú, að koma þeim saman sem styðja við bakið á litlum og meðalstórum fyrirtækjum, til að ræða umhverfi þeirra og hvernig megi bæta það. Um er að ræða fulltrúa fjármagnsins, ríkisins, hagsmunaaðila og fyrirtækjanna sjálfra. Tilgangurinn yrði í hnotskurn sá, að koma hér á fyrirtækjavænu fjármálaumhverfi þar sem ávallt er horft til þess, að skapa þau skilyrði í umhverfinu sem nýtist fyrirtækjunum best. Ef leiðarljósið er ekki UMHVERFI nýsköpunar og þeirra fyrirtækja sem spretta upp úr því, þá held ég að við sem störfum í fjárfestingum, bankakerfinu og hjá hinu opinbera séum á rangri leið. Að mínu mati, ættu allar forsendur að vera fyrir hendi hér á landi, til að við getum tekið höndum saman á þessum vettvangi, eflt með þessu tengsl fjármálakerfisins og srotafyrirtækjanna með það að markmiði að hér byggist upp öflugt umhverfi sem hefur það eitt að leiðarljósi að skapa fyrirtækjunum eðlileg og samkeppnishæf rekstrarskilyrði sem eru á við það besta sem þekkist.

Ég þakka gott hljóð.

[Samantekt á erindi Úlfars](#)

