



VEKSTVILKÅR FOR NORSKE SCALE-UPS

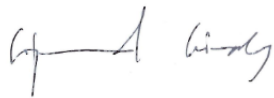
Forord

På oppdrag for Abelia og Norsk Venturekapitalforening (NVCA) har Menon Economics gjennomført en analyse av norske vekstbedrifters barrierer for videre ekspansjon.

Prosjektet har vært ledet av Gjermund Grimsby, med Per Fredrik Forsberg Johnsen og Ragnhild Sjoner Syrstad som prosjektmedarbeidere.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivningsselskap i skjæringspunktet mellom foretaksøkonomi, samfunnsøkonomi og næringspolitikk. Vi tilbyr analyse- og rådgivningstjenester til bedrifter, organisasjoner, kommuner, fylker og departementer. Vårt hovedfokus ligger på empiriske analyser av økonomisk politikk, og våre medarbeidere har økonomisk kompetanse på et høyt vitenskapelig nivå. Vi ble kåret til årets konsulentselskap i 2015.

Vi vil særlig takke bedriftene og investormiljøene som har bidratt med å svare på spørreundersøkelsene som er gjennomført i forbindelse med prosjektet. Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.



Juni 2018

Gjermund Grimsby
Prosjektleder
Menon Economics

Barrierer for videre ekspansjon



Det har blitt gjennomført en **spørreundersøkelse blant 77 norske vekstbedrifter og tidligfaseinvestorer** om hva som vurderes som vekstbedriftenes **største barrierer for videre vekst**. Vekstbedriftene kjennetegnes ved at de har hatt sterk omsetningsvekst og/eller at de har hentet inn egenkapital fra profesjonelle investormiljøer i løpet av de siste årene.

Fra undersøkelsen fremgår det at **tilgang på kvalifisert arbeidskraft** vurderes som den klart største begrensningen for norske vekstbedrifters videre ekspansjon. To tredjedeler av bedriftene vurderer det som «vanskelig» eller «svært vanskelig» å rekruttere kompetent arbeidskraft. Samtidig, når bedriftene og investorene bes om å vurdere de største fordelene med å operere fra Norge som vekstbedrift, trekker de nettopp fram tilgangen på høyt utdannet arbeidskraft til konkurransedyktige lønninger som en stor fordel ved Norge.

Hovedutfordringen med rekrutteringen hos de norske vekstbedriftene handler om tilgang på internasjonal spisskompetanse og da særlig innen IT, digitaliseringsprosesser og personer med praktisk erfaring og kompetanse innen salg- og markedsføring internasjonalt. Mange av bedriftene, og et stort flertall av investorene, trekker fram **manglende muligheter i norsk skattelovgivning til å tilby attraktive opsjonsprogrammer** som et hinder for å tiltrekke seg denne spisskompetansen i konkurranse med mer etablerte bedrifter og vekstbedrifter i andre land.

Fordeler og ulemper med internasjonalisering fra Norge



Tilgang på kompetent kapital, det vil si egenkapital fra investorer og mentorer med relevant erfaring og nettverk knyttet til ekspansjon og kommersialisering, **vurderes også som en mangelvare blant mange av vekstbedriftene**. Særlig gjelder dette for bedrifter i internasjonaliseringsfasen. Kostnader ved internasjonalisering, herunder tilgang på ressurser internt, kombinert med manglende langsiktig finansiering vurderes som sentrale utfordringer blant bedriftene for å ekspandere internasjonalt. Investorene peker også på at mange av vekstbedriftene har utfordringer med internasjonalisering på grunn av manglende kontakter og nettverk utenfor Norge, herunder kunnskap om hvilke forretningsmuligheter som finnes.

Per i dag er det 29 % av bedriftene i utvalget som eksporterer det meste av sine produkter og tjenester. Nær dobbelt så mange av bedriftene forventer at eksportmarkeder er bedriftens kjernemarked fem år fram i tid, og så mye som **en tredjedel ser for seg at bedriftens hovedkontor er flyttet ut av Norge på 5 til 10 års sikt**. Både vekstbedriftene og investorene fremhever det at Norge er et «trygt og stabilt samfunn» med «god balanse mellom arbeid og fritid» som en konkurransefordel. **For norsk verdiskaping er det viktig at bedriftene også forblir med hovedbase i Norge på sikt**. For at dette skal skje må man ta vare på de kvalitetene som Norge allerede har, men også legge til rette for rekruttering av internasjonal spisskompetanse i Norge.

- Sammen drag.....
- Del 1: Datagr unnlag og metode.....
- Del 2: Vekstbedriftenes barrierer for videre ekspansjon.....
 - Begrensninger for videre ekspansjon.....
 - Utfordringer tilknyttet rekruttering av relevant arbeidskraft.....
 - Utfordringer tilknyttet rekruttering av internasjonal spisskompetanse.....
- Del 3: Fordeler og utfordringer med internasjonalisering fra Norge.....
 - Utfordrende faktorer for bedriftenes internasjonalisering
 - Fordeler som vekstbedrift i Norge sammenlignet med andre land.....
- Vedlegg.....
 - Vedlegg 1: Bedriftsundersøkelse.....
 - Vedlegg 2: Investorundersøkelse.....

1. Datagrunnlag og metode

Metode og datagrunnlag

Statistikken og analysen i denne rapporten er gjennomført av Menon Economics i perioden mai-juni 2018.

Definisjon av vekstbedrifter

Vekstbedrifter er i denne undersøkelsen definert som foretak som over de de siste fem årene har:

- gjennomsnittlig årlig omsetningsvekst på minimum 10 %, eller
- hentet inn kapital fra aktivt eierfond

Vi inkluderer kun foretak av en viss størrelse. For å bli definert som vekstbedrift må foretak ha omsetning over 10 millioner kroner eller 10 ansatte siste regnskapsår.

Identifisering av vekstbedrifter

Undersøkelsen er rettet mot medlemmer av Abelia og norske porteføljeselskap med aktive eierfond som oppfyller definisjonen av vekstbedrift.. Oppfyllelse av vekstkriteriene er basert på historiske regnskapsdata.

Utvalget av bedriftsrespondenter består i stor grad av kunnskapsbedrifter og majoriteten driver innenfor feltene Informasjon og kommunikasjon (IT) og tjenesteyting. Bedrifter rettet mot olje- og gasssektoren er holdt utenfor undersøkelsen ettersom dette er et stort segment med andre utfordringer enn øvrige norske vekstbedrifter.

Om datagrunnlaget:

Datagrunnlaget i undersøkelsen er basert på to separate spørreundersøkelser rettet mot henholdsvis norske vekstbedrifter og norske investormiljøer som investerer i vekstbedrifter.

Spørreundersøkelsene har totalt 77 respondenter. Undersøkelsene rettet mot vekstbedrifter er sendt ut til totalt 203 bedrifter og vi mottok 60 svar (responsrate 30%), undersøkelsen rettet mot investorer ble sendt til 35 miljøer og vi mottok 17 svar (responsrate 49%). Responsraten anses som tilfredsstillende for denne typen bedriftsundersøkelser.

2. Vekstbedriftenes barrierer for videre ekspansjon

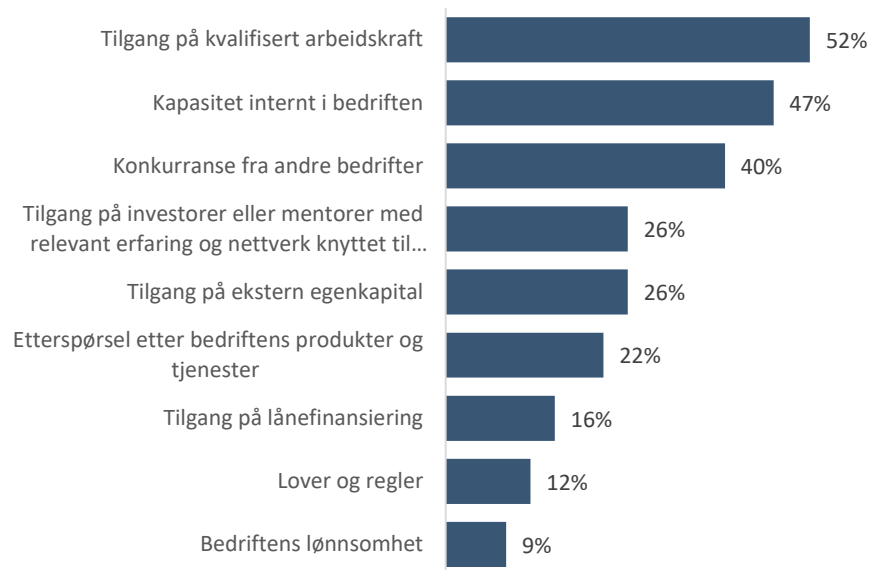
Tilgang på kvalifisert arbeidskraft vurderes som den klart største begrensningen for vekstbedriftenes videre ekspansjon. 53 % av bedriftene peker på tilgang på kvalifisert arbeidskraft, mens 46 % oppgir kapasitet internt i bedriften, som deres største begrensning for vekst. Her er det i stor grad høyt utdannet arbeidskraft med kompetanse om IT og digitaliseringsprosesser som etterspørres.

Naturlig nok er også konkurranse fra andre bedrifter en sentral faktor som begrenser vekst. Det som overrasker er at det ikke er enda flere bedrifter som vurderer konkurranse fra andre bedrifter (40 %) eller etterspørsel etter bedriftens produkter og tjenester (22 %) som sentrale begrensninger. Dette indikerer at det er mange vekstbedrifter som vurderer sine markedsmuligheter som gode bare de får tilgang til den riktige arbeidskraften.

Tilgang på både kompetent kapital, i form av investorer eller mentorer med relevant bransjeerfaring, er også faktorer som begrenser vekst i bedriftene. 26 % av bedriftene oppgir tilgang på ekstern egenkapital som en sentral begrensning (se figur til venstre), mens hele 47 % av investorene oppgir egenkapital som en stor begrensning (se figur i vedlegg). Dette er nettopp en av begrensningene investorene reduserer ved å tilføre kapital. Blant eksportbedriftene er det en særlig stor andel som oppgir tilgang på kapital som en vesentlig begrensning. Det er imidlertid få av bedriftene som vurderer egen lønnsomhet som en utfordring, dette reflekteres også i at de fleste av bedriftene i utvalget er lønnsomme vekstbedrifter som driver med overskudd.

Det er ellers også interessant at kun 1 av 10 vekstbedrifter trekker fram lover og regler som en sentral faktor som begrenser bedriftens videre vekst. Blant de som oppgir dette som en hovedutfordring er det stort sett konkrete forhold knyttet til deres bransje som oppgis som problematisk.

Hvilke faktorer er de største begrensningene for din bedrifts vekst? (Vekstbedrifter)

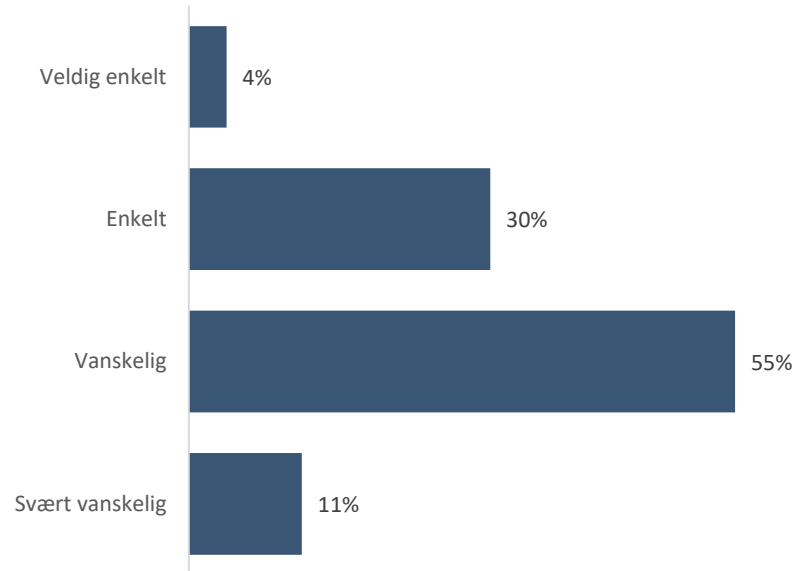


Kvalifisert arbeidskraft er en knapp ressurs. Ettersom vi har med vekstbedrifter å gjøre, er det ikke overraskende at hele 95 % av bedriftene i utvalget har forsøkt å rekruttere det siste halvåret. Utvalget består i stor grad av kunnskapsintensive bedrifter, der høyt utdannet arbeidskraft er den sentrale innsatsfaktoren. Dette gjenspeiles ved at over 80 % rekrutterer kandidater med mastergrad og 60 % rekrutterer kandidater med bachelorgrad, og etterspør i liten grad kandidater uten høyere utdanning.

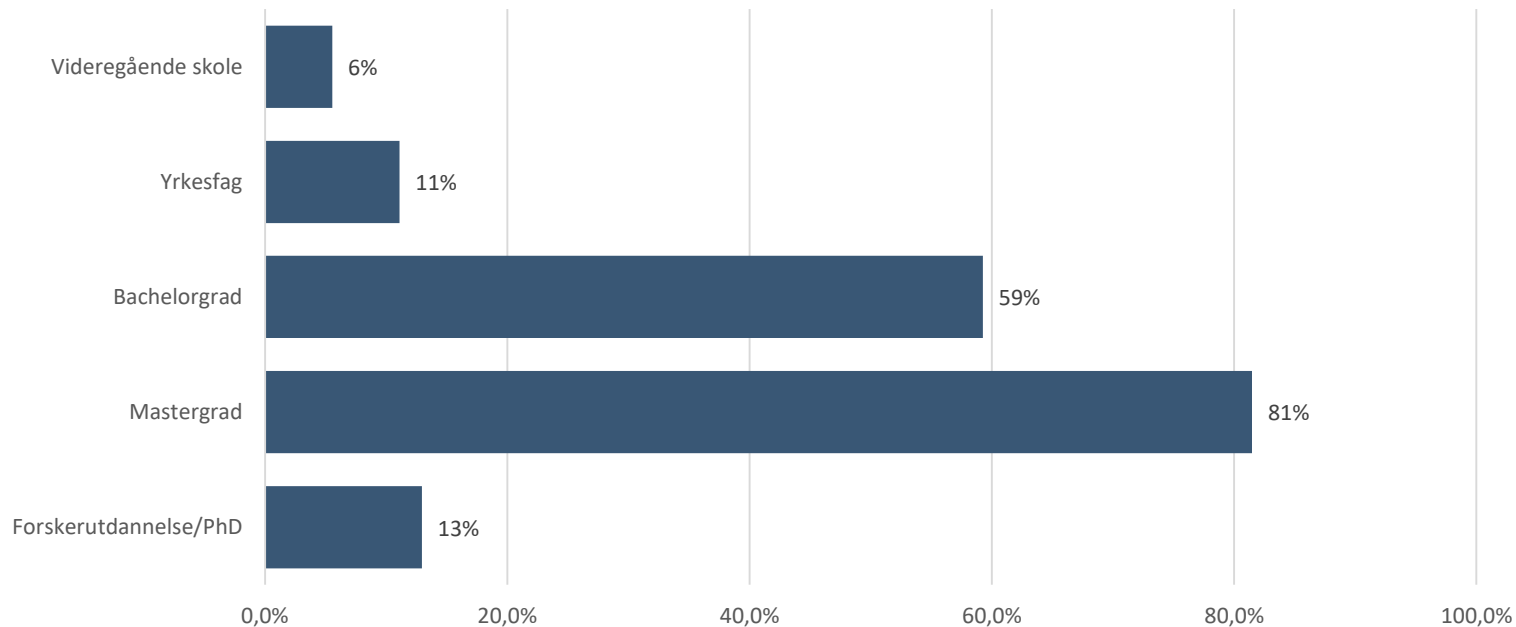
For relativt ukjente bedrifter i sterk vekst er det vanskelig å tiltrekke seg kvalifisert arbeidskraft med relevant erfaring. Figuren til høyre viser at hele to tredjedeler av bedriftene vurderer det som «vanskelig» eller «svært vanskelig» å få tak i kompetent arbeidskraft.

Vi spurte bedriftene om det er spesifikke typer kompetanse som er særlig vanskelig å rekruttere. Det fremgår av svarene fra vekstbedriftene at IT- og teknologikompetanse er særlig vanskelig å rekruttere. Stor etterspørsel etter IT-kompetanse er en vedvarende trend og det er rift om gode kandidater. Mangelen på IT-kompetanse kan både skyldes at store og synlige bedrifter tiltrekker seg majoriteten av kandidater, eller at det er en reell mangel på IT-kompetanse i Norge. Med den sterke veksten i etterspørsel etter IT-kompetanse som har vært i senere år har dette vært vanskelig å tilfredsstille etterspørselen. Blant investorene trekkes det også frem at praktisk erfaring og kompetanse på internasjonal salg- og markedsføring er mangelvare.

Hvor utfordrende har det vært å rekruttere kompetent arbeidskraft? (Vekstbedrifter)



Hvilket utdanningsnivå har bedriften etterspurt ved rekruttering de siste seks månedene? (Vekstbedrifter)



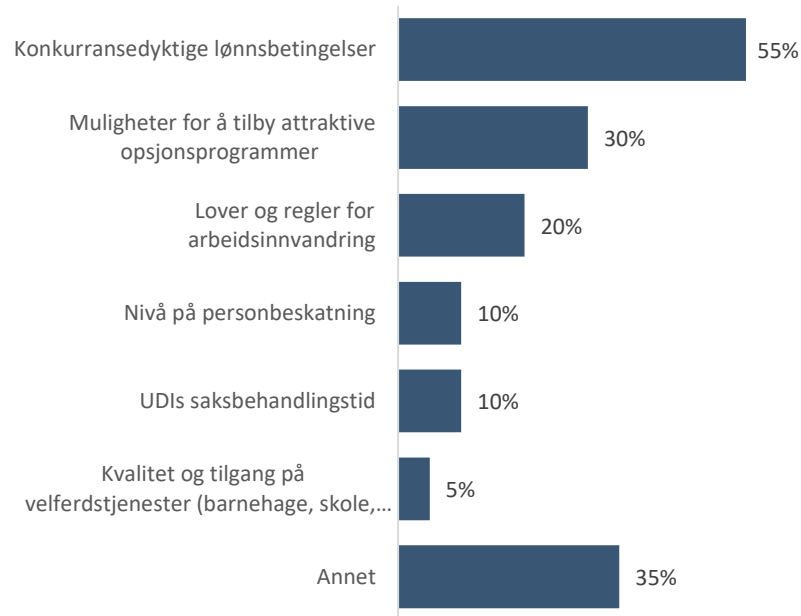
47 % av bedriftene har forsøkt å rekruttere internasjonal arbeidskraft med spisskompetanse de siste seks måneder. Svarene tilsier at det er vanskelig å tiltrekke seg nettopp denne type spesialisert arbeidskraft.

Bedriftene gir uttrykk for det er vanskelig å tilby konkurransedyktige lønnsbetingelser, og at norske ugunstige regler for opsjonsbeskatning er et vesentlig hinder for å tiltrekke seg spisskompetanse i et internasjonalt arbeidsmarked. Dette anses i enda større grad som en utfordring blant investorene hvor hele 89 prosent peker på manglende mulighet for å tilby attraktive opsjonsprogrammer.

Bedrifter i vekst har ofte likviditetsbegrensninger og kan ikke konkurrere på lønn med større bedrifter. Opsjoner er derfor en naturlig belønningsform i selskaper med vekstpotensial. Det er forbundet en betydelig risiko ved å jobbe i en mindre vekstbedrift og når de ikke kan matche større selskapers lønninger og opsjonsbeskatningen er høy, så er det vanskelig for bedriftene å kompensere kvalifiserte kandidater for denne risikoen uten å tilby en vesentlig økonomisk gevinst dersom bedriften lykkes. En annen utfordring er mangel på omdømme hos bedriftene. Lite profilerte bedrifter har større utfordringer med å tiltrekke seg internasjonal spisskompetanse.

Når det gjelder selve nivået på personbeskatningen oppfattes dette ikke som et problem. Videre er det en relativt liten andel som anser UDIs saksbehandlingstid som en særlig utfordring, mens flere peker på lover og regler for arbeidsinnvandring som et betydelig for rekruttering av arbeidskraft internasjonalt.

Har noen av de følgende forholdene forhindret eller utsatt rekrutteringen betydelig? (Vekstbedrifter)



3. Fordeler og utfordringer med internasjonalisering fra Norge

I overkant av halvparten av respondentene oppgir at de har hatt vekst i eksportmarkeder de siste fem årene, og per i dag har 29 % av bedriftene i utvalget eksportmarkeder som sitt kjernemarked. Nær dobbelt så mange av bedriftene (53 %) forventer imidlertid at eksportmarkeder er bedriftens kjernemarked fem år fram i tid.

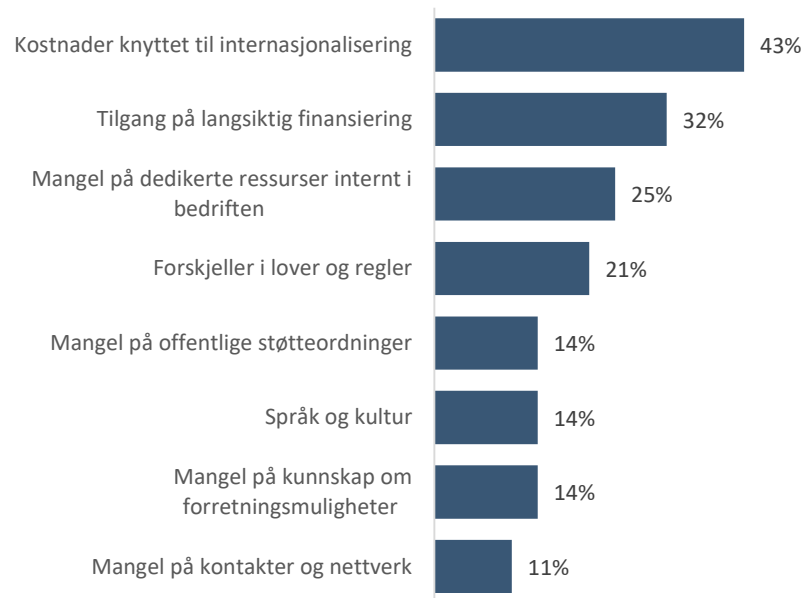
På spørsmålet om hva som oppleves som bedriftens største utfordring ved internasjonalisering er kostnader den hyppigste utfordringen (43 %). I tråd med dette trekkes manglende tilgang på langsiktig finansiering (32 %) og mangel på dedikerte ressurser internt i bedriften (25 %) som store utfordringer ved internasjonalisering. Disse svarene må sees i sammenheng med hverandre. Mangel på finansiering av kostnader knyttet til ekspansjon til eksportmarkeder fører til mangel på ressurser som kan dedikeres til internasjonalisering.

Det er relativt få som peker på mangel på offentlige støtteordninger knyttet til internasjonalisering (14 %). Sistnevnte kan tolkes som at bedriftene generelt er fornøyd med de eksportrettede virkemidlene i Norge, eller at de ikke har behov for det. Samtidig er det respondenter som påpeker at det mangler en «tech-eksportkreditt» som kan hjelpe bedriftene å etablere seg i utenlandske markeder.

En annen krevende utfordring ved å vende blikket mot internasjonale markeder er forskjeller i lover og regler. 25 % oppgir at de opplever manglende harmonisering av lovgivning og ulike rammeverk på tvers av geografiske regioner som barrierer for å etablere seg i nye markeder.

Investorenes svar skiller seg fra bedriftenes i den forstand at investorene særlig vektlegger mangel på kontakter og nettverk, samt mangel på kunnskap om forretningsmuligheter. Investorene tilfører bedriftene nettopp nettverkene og kunnskapen, som gjør utfordringene ved internasjonalisering mindre for bedriftene.

Hvilke faktorer er mest utfordrende for din bedrifts internasjonalisering? (Vekstbedrifter)



At Norge er et «trygt og stabilt samfunn» trekkes fram av flest bedrifter som en av de viktigste konkurransefordelene som norsk vekstbedrift. Forutsigbare rammeverk gjør det mindre risikabelt å investere i bedrifter i Norge, og gjør det lettere å tiltrekke seg arbeidskraft. Andre kjennetegn ved Norge som trekkes fram er «god balanse mellom arbeid og fritid for de ansatte». Dette er en faktor som gjør det mer attraktivt for utenlandsk arbeidskraft å jobbe i Norge.

46 % av bedriftene mener at tilgang på kvalifisert arbeidskraft, og 36 % at høy andel engelskspråklig befolkning er viktige fordeler. Investorene rapporterer i større grad enn bedriftene at lavere lønnskostnader for høyt utdannet arbeidskraft er positivt ved å være lokalisert i Norge. For kunnskapsbedrifter er det store fordeler å ha et stort antall kandidater å velge mellom.

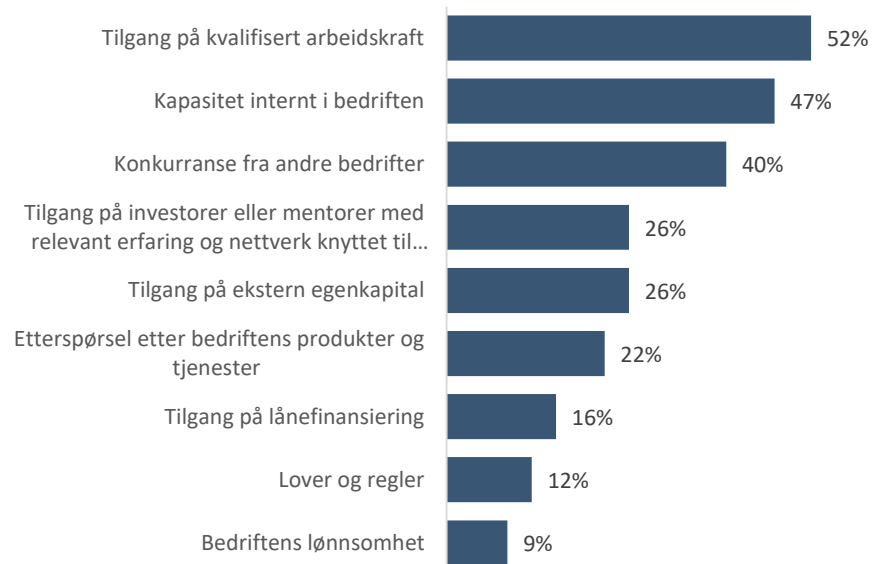
I utgangspunktet kan det virke selvmotsigende at manglende tilgang på kvalifisert arbeidskraft er den største vekstutfordringen, samtidig som en nesten like stor andel mener at tilgang på kvalifisert arbeidskraft er en av de store fordelene ved Norge. Resultatene er imidlertid et uttrykk for at Norge har en generelt høyt utdannet arbeidsstyrke, hvor lønnsnivået på høyt utdannede er konkurransedyktig relativt til sammenlignbare land. Samtidig er bransjespesifikk spisskompetanse, særlig innen IT og internasjonalisering, en mangelvare.

Hvilke kjennetegn ved Norge er de viktigste fordelene for deg som vekstbedrift sammenlignet med andre land? (Vekstbedrifter)



Vedlegg 1 – Bedriftsundersøkelse

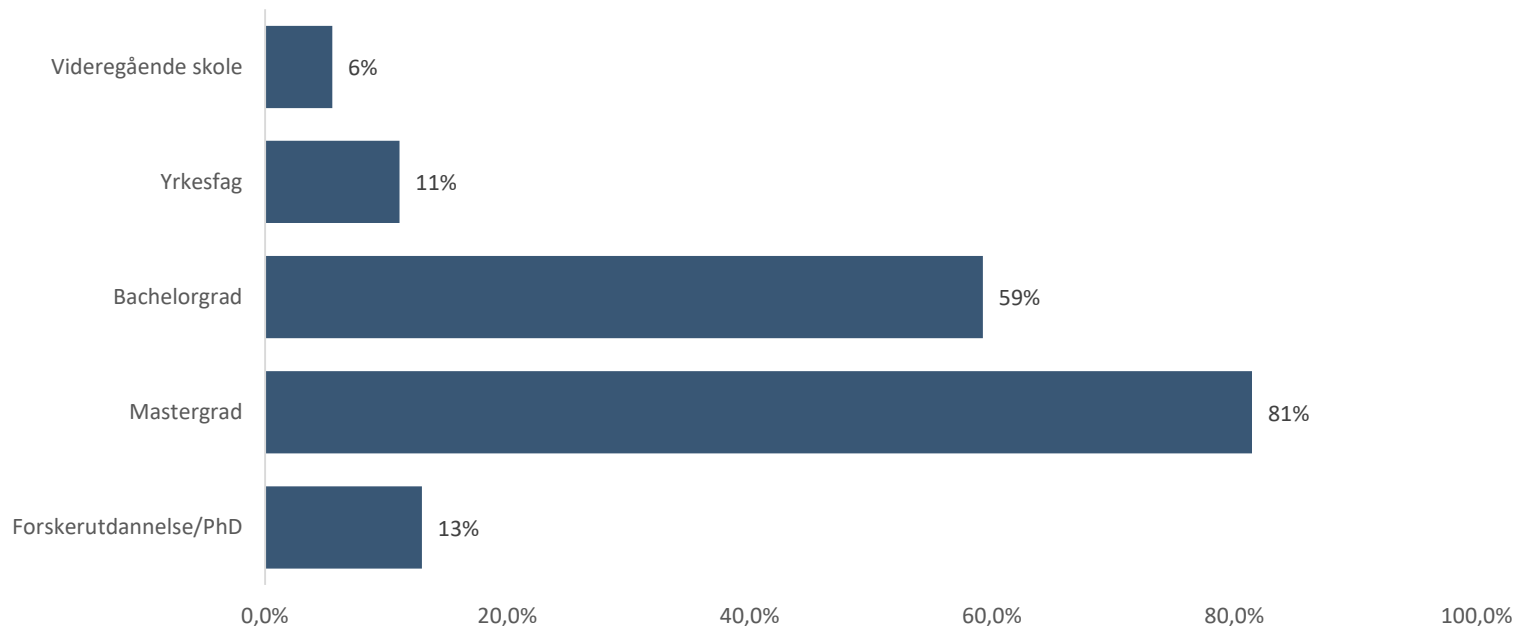
Hvilke faktorer er de største begrensningene for din bedrifts vekst? (Vekstbedrifter)



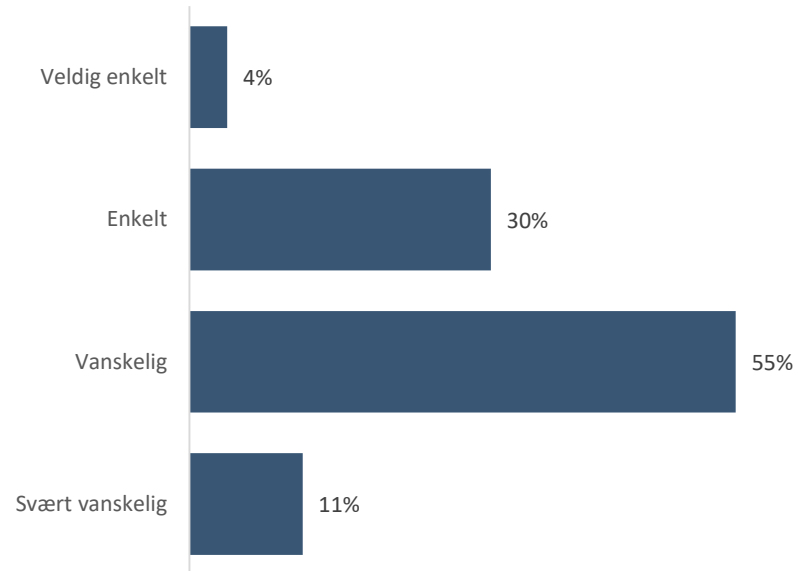
Har din bedrift forsøkt å rekruttere de siste seks månedene? (Vekstbedrifter)



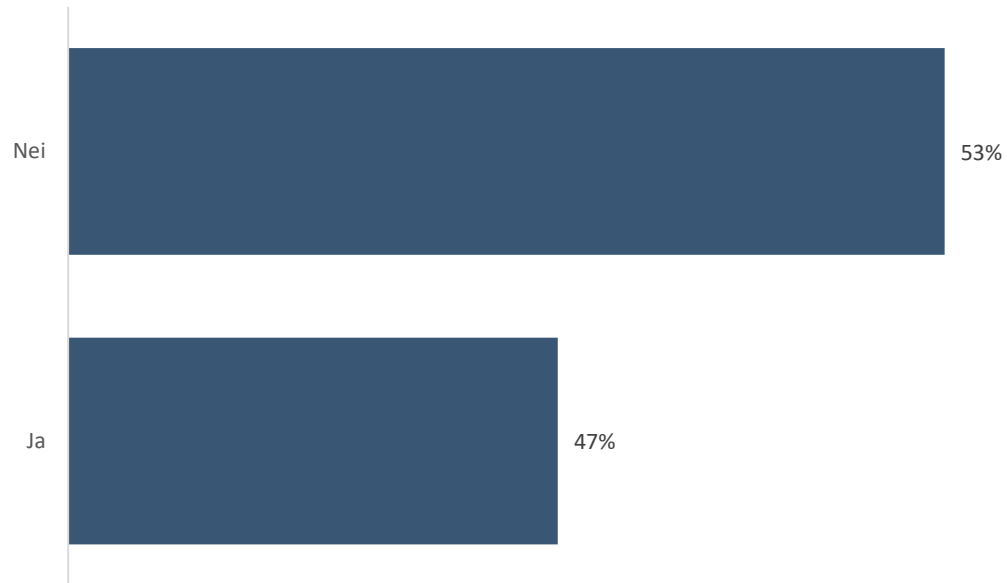
Hvilket utdanningsnivå har bedriften etterspurt ved rekruttering de siste seks månedene? (Vekstbedrifter)



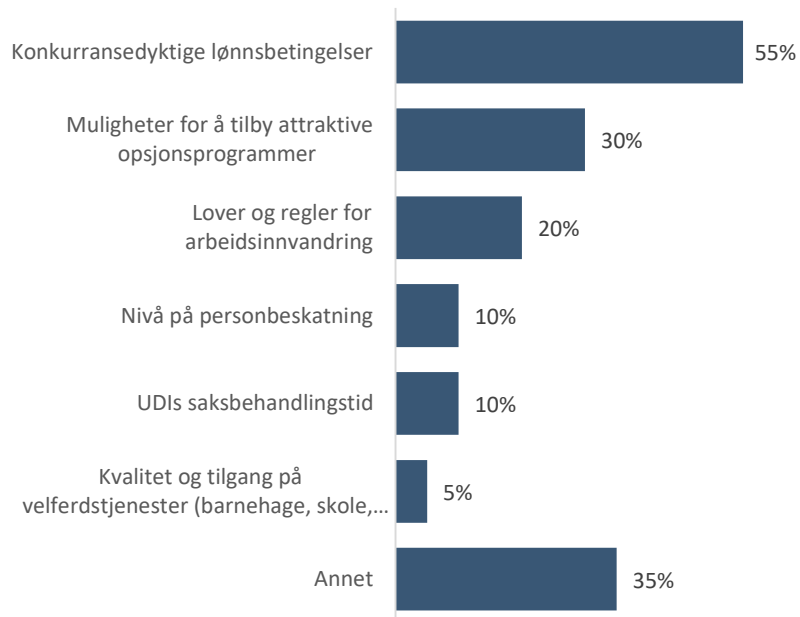
Hvor utfordrende har det vært å
rekruttere kompetent arbeidskraft?
(Vekstbedrifter)



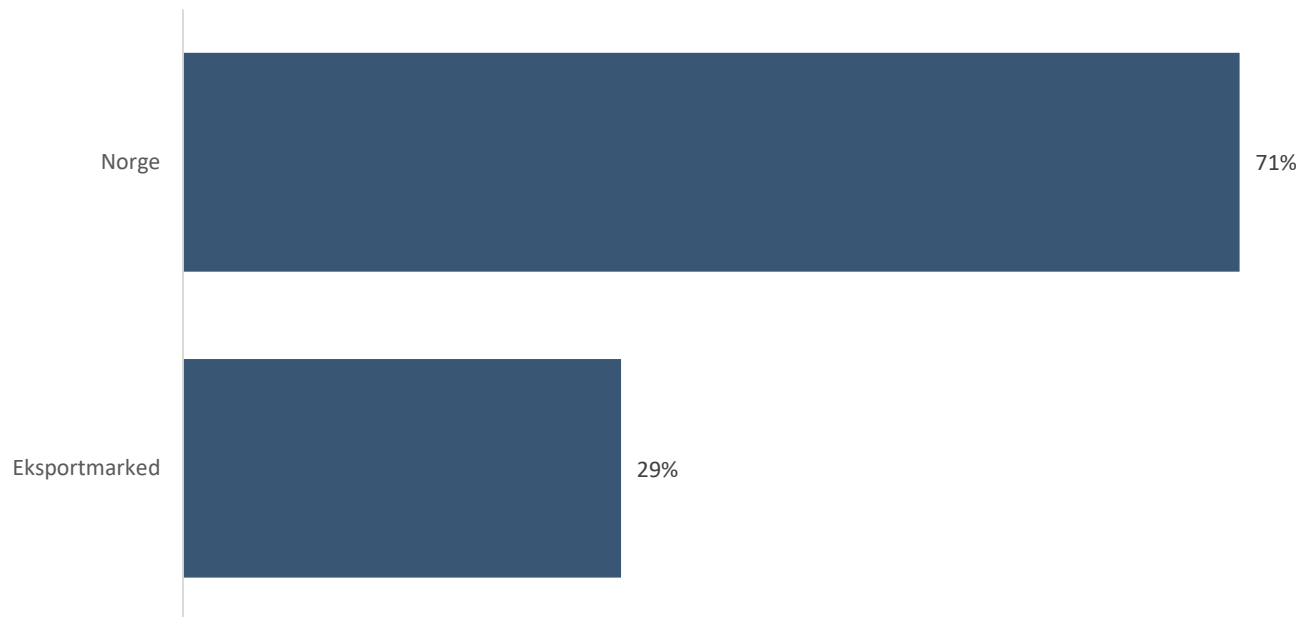
Har din bedrift forsøkt å rekruttere internasjonal arbeidskraft med spisskompetanse de siste 6 måneder? (Vekstbedrifter)



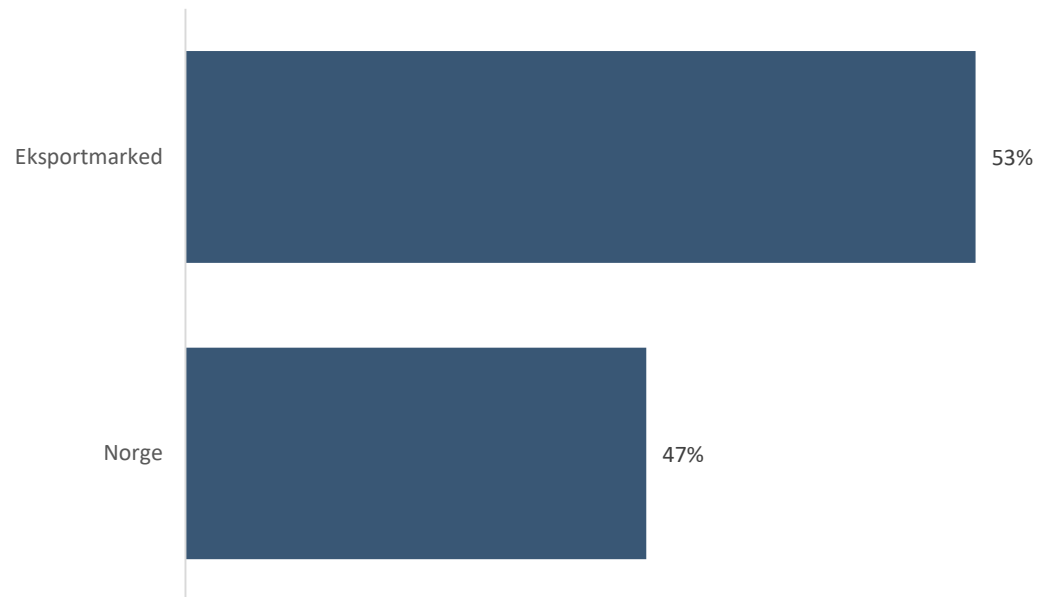
Har noen av de følgende forholdene
forhindret eller utsatt rekrutteringen
betydelig? (Vekstbedrifter)



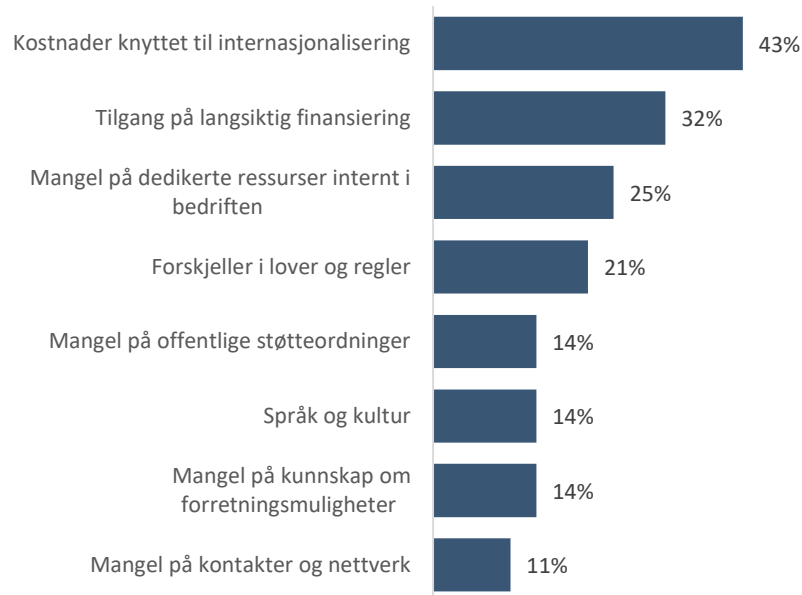
Hva er kjernemarkedet for selskapet ditt i dag? (Vekstbedrifter)



Hva ser du for deg er kjernemarkedet for selskapet ditt om fem år?
(Vekstbedrifter)



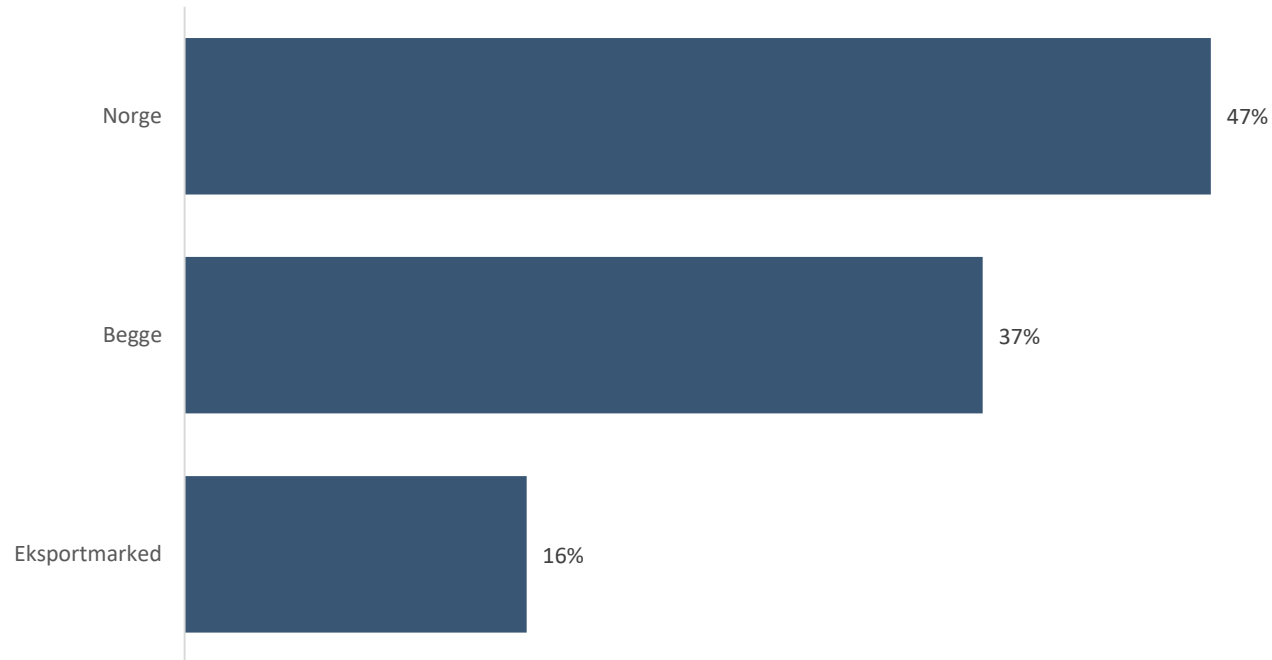
Hvilke faktorer er mest utfordrende for din bedrifts internasjonalisering? (Vekstbedrifter)



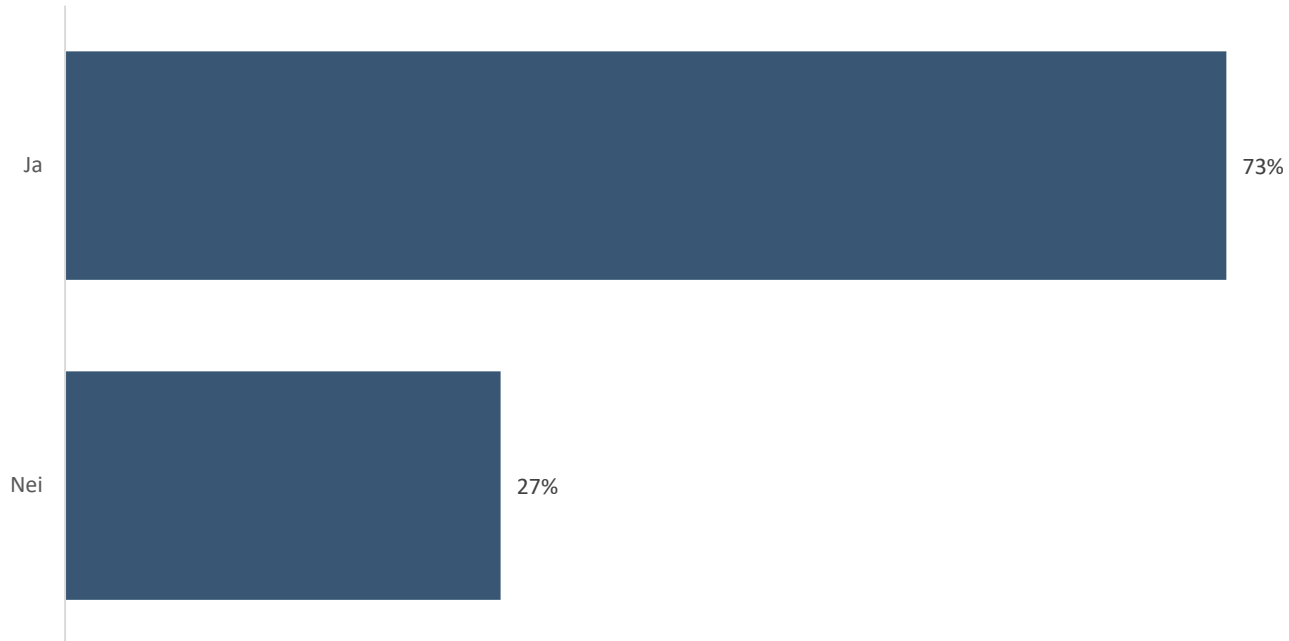
Hvilke kjennetegn ved Norge er de viktigste fordelene for deg som vekstbedrift sammenlignet med andre land? (Vekstbedrifter)



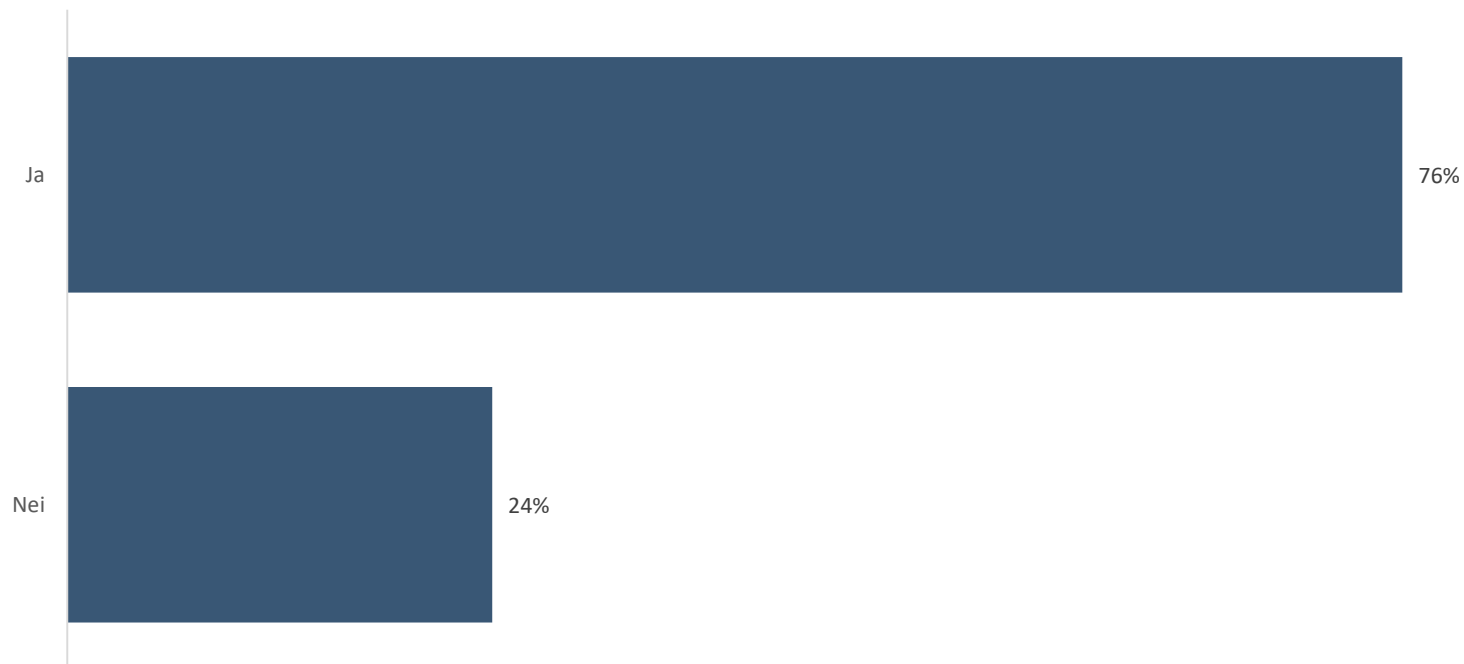
I hvilke markeder har din bedrift vokst de siste 5 år? (Vekstbedrifter)



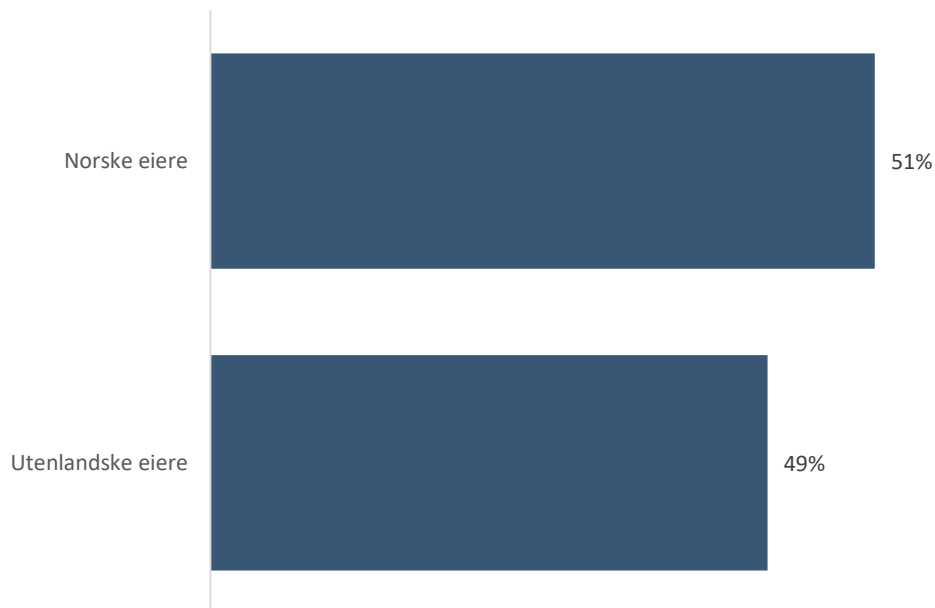
Gikk din bedrift med overskudd i fjor? (Vekstbedrifter)



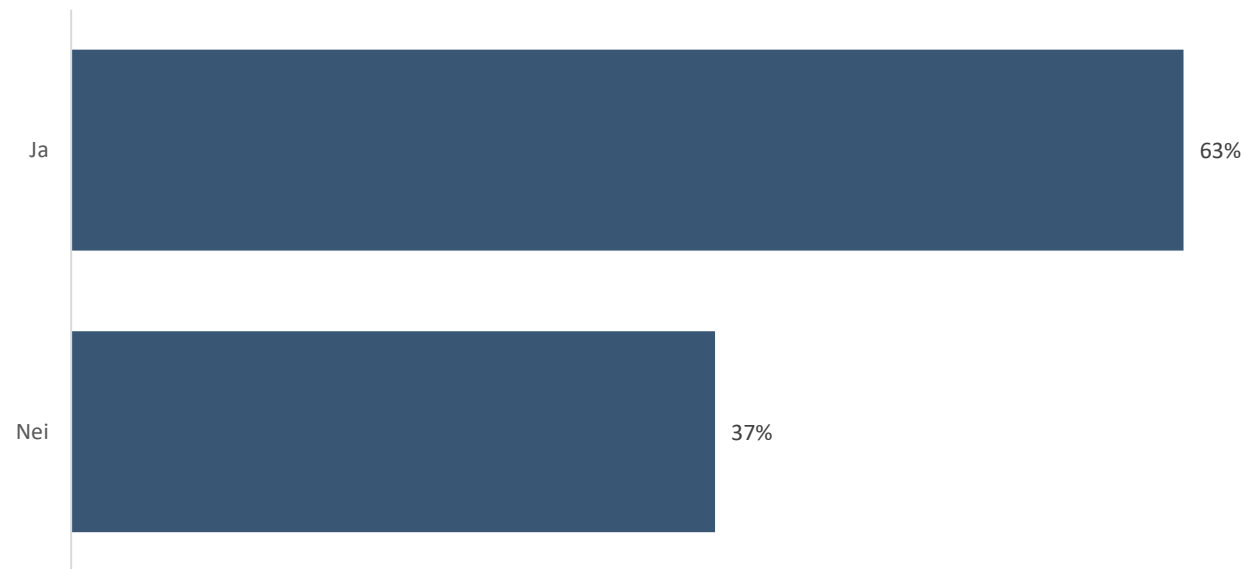
Forventer du at din bedrift går med overskudd i år? (Vekstbedrifter)



Hvilken type eierskap ser du for deg at selskapet har om fem år?
(Vekstbedrifter)

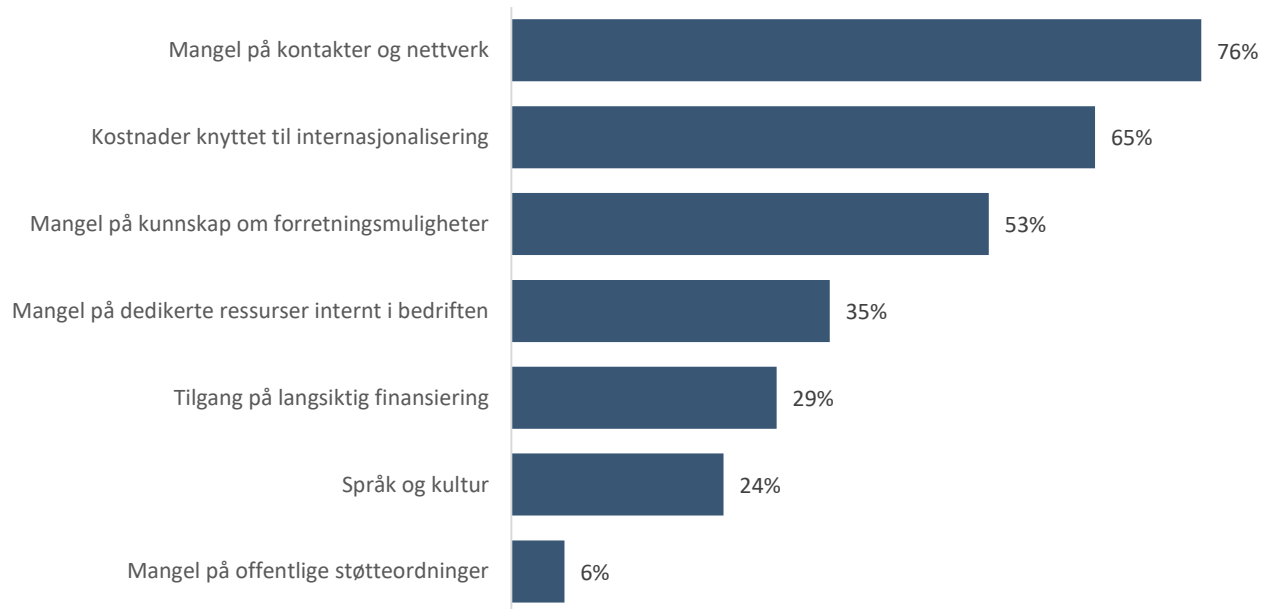


Ser du for deg at bedriften har hovedkontor i Norge på 5-10 års sikt?
(Vekstbedrifter)

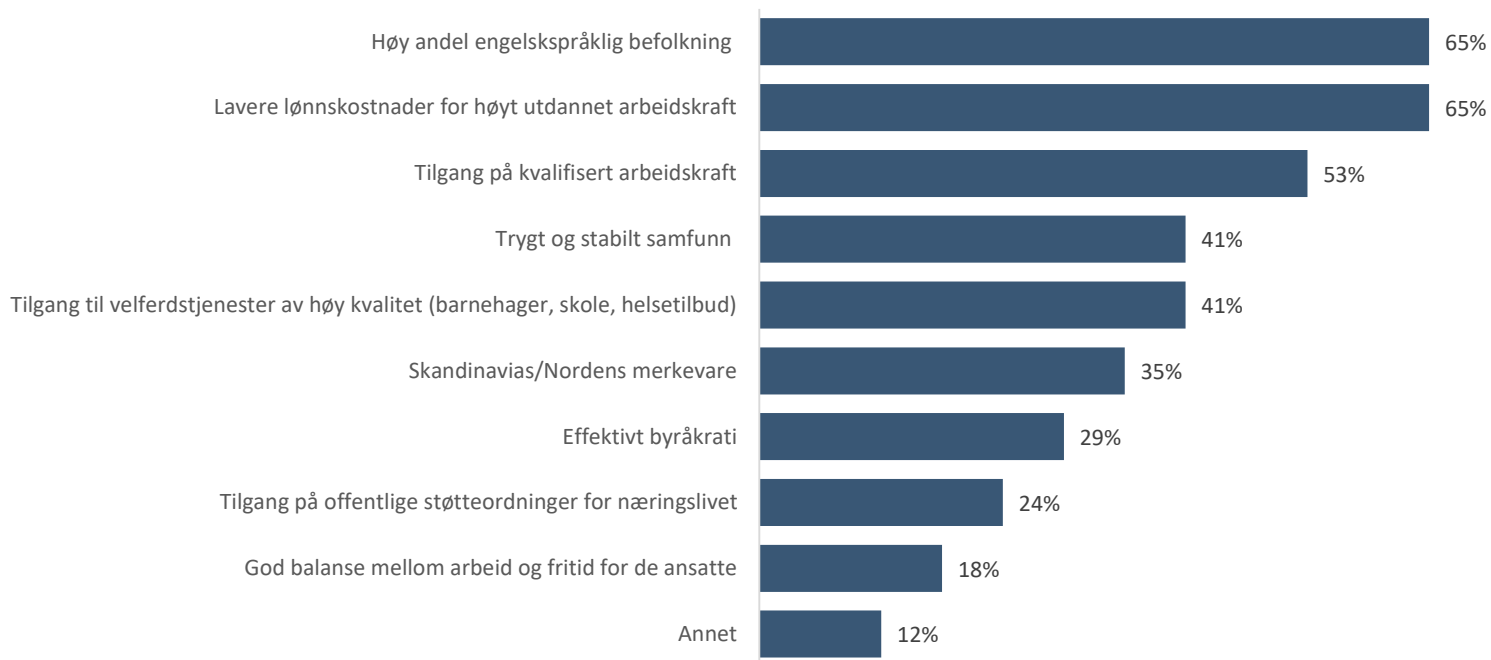


Vedlegg 2 - Investorundersøkelse

Hvilke faktorer er typisk de mest utfordrende for en norsk bedrifts internasjonalisering? (flere valg mulig) (Investorer)



Hvilke kjennetegn vurderer du som de viktigste fordelene ved å operere fra Norge for en vekstbedrift (Investorer)



Har noen av de følgende forholdene forhindret eller utsatt rekrutteringen betydelig?
(Investorer)

