

MICHAEL S. DAHL, PERNILLE G. JENSEN & KRISTIAN NIELSEN

JAGTEN PÅ FREMTIDENS NYE VÆKSTVIRKSOMHEDER

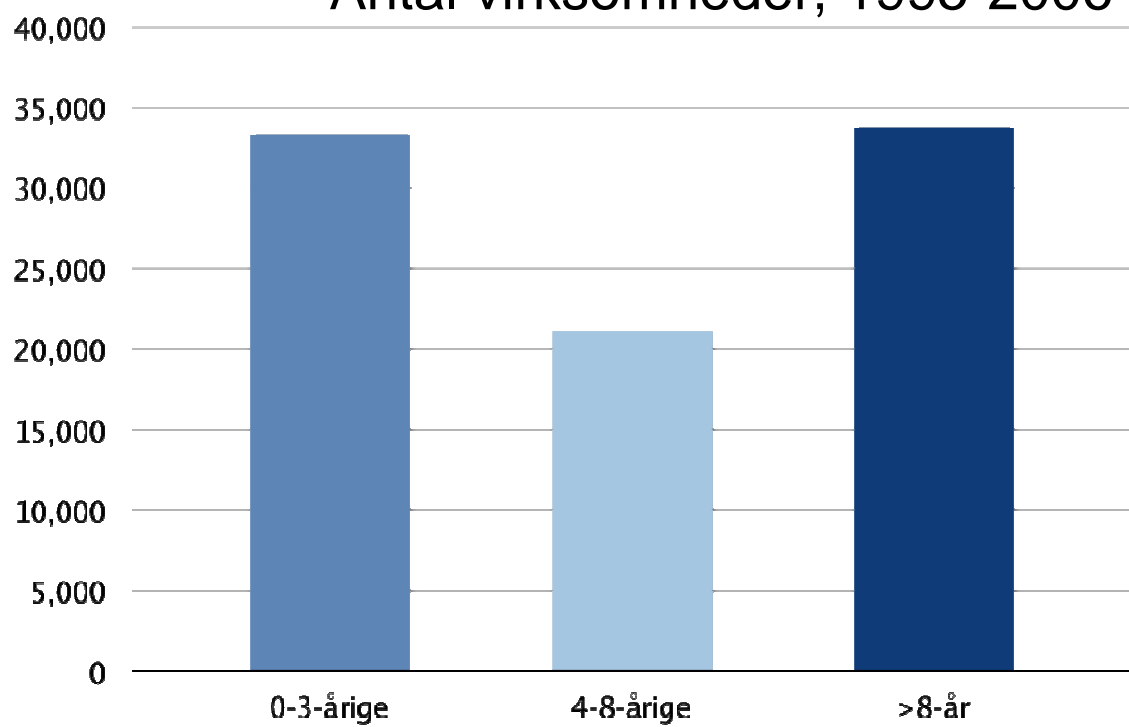
HOVEDRAPPORT

ROCKWOOLFONDEN
JURIST- OG ØKONOMFORBUNDETS FORLAG

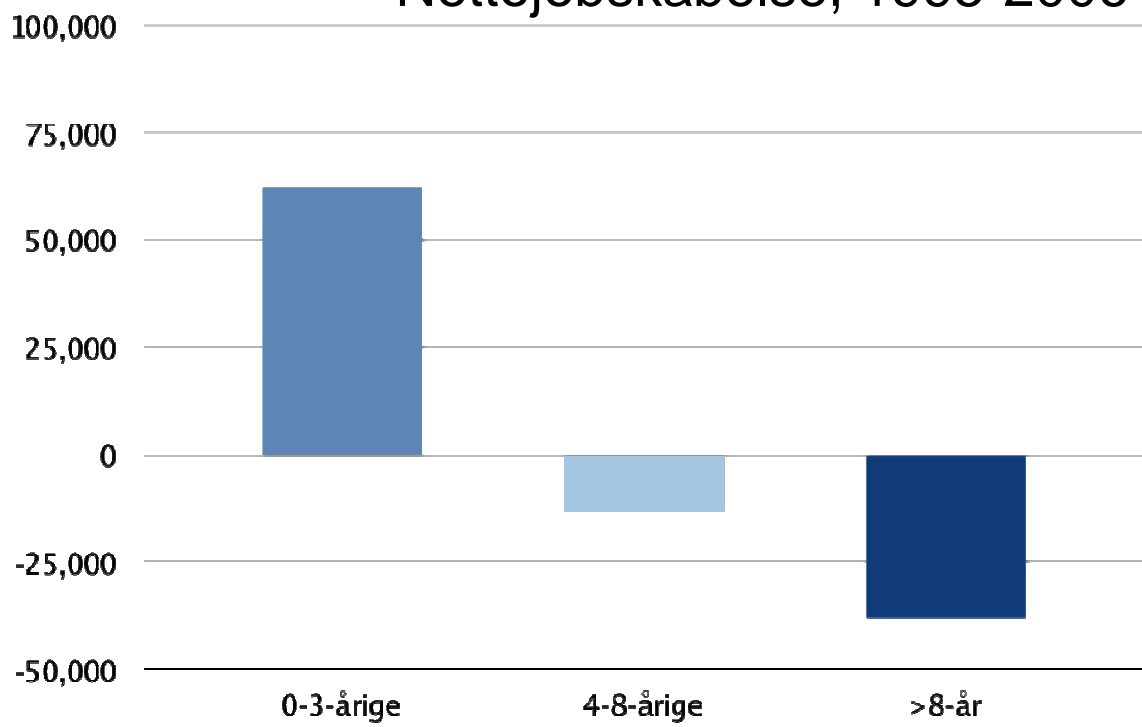
Analysens baggrund og datagrundlag

Hvor vigtige er nye
virksomheder?

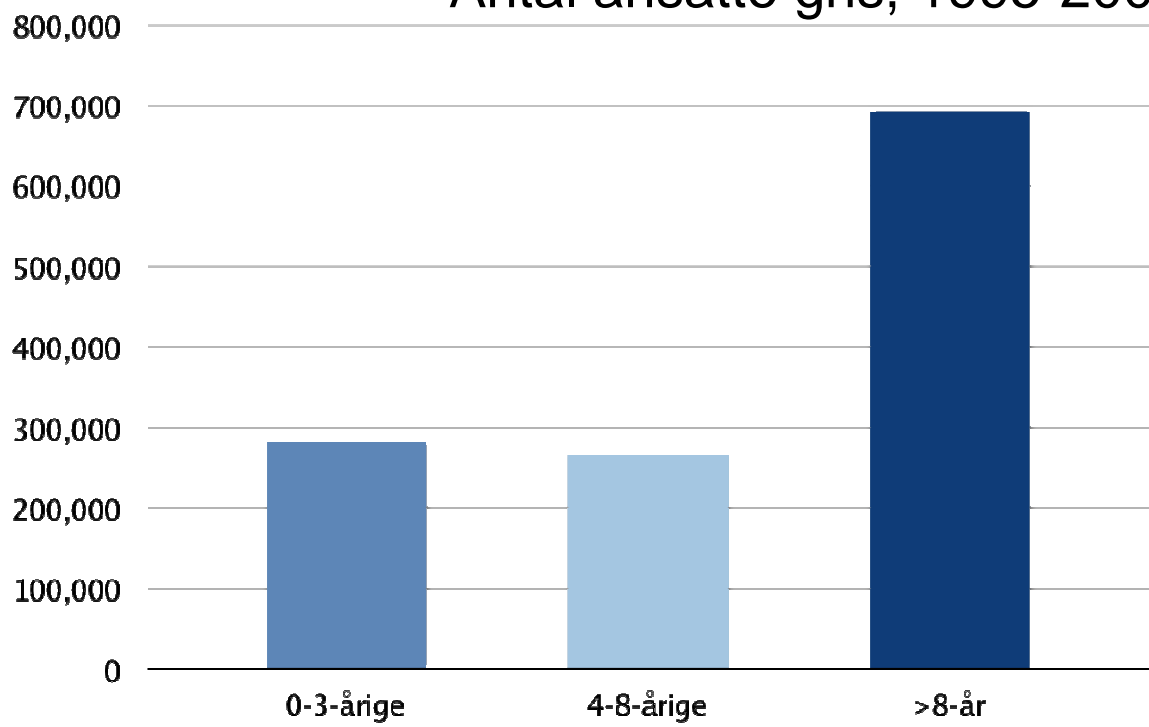
Antal virksomheder, 1995-2006



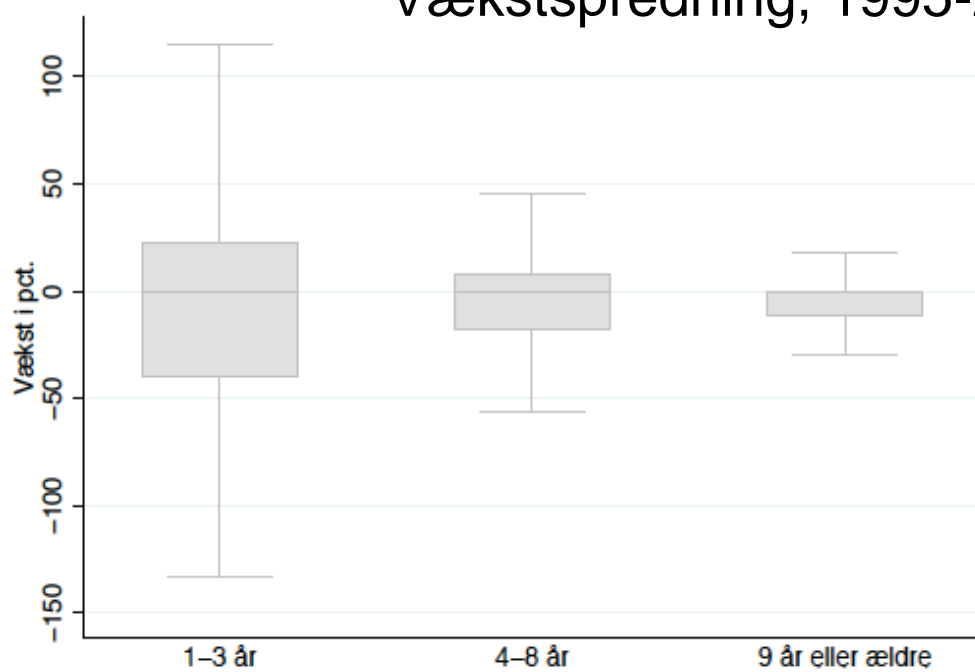
Nettojobskabelse, 1995-2006



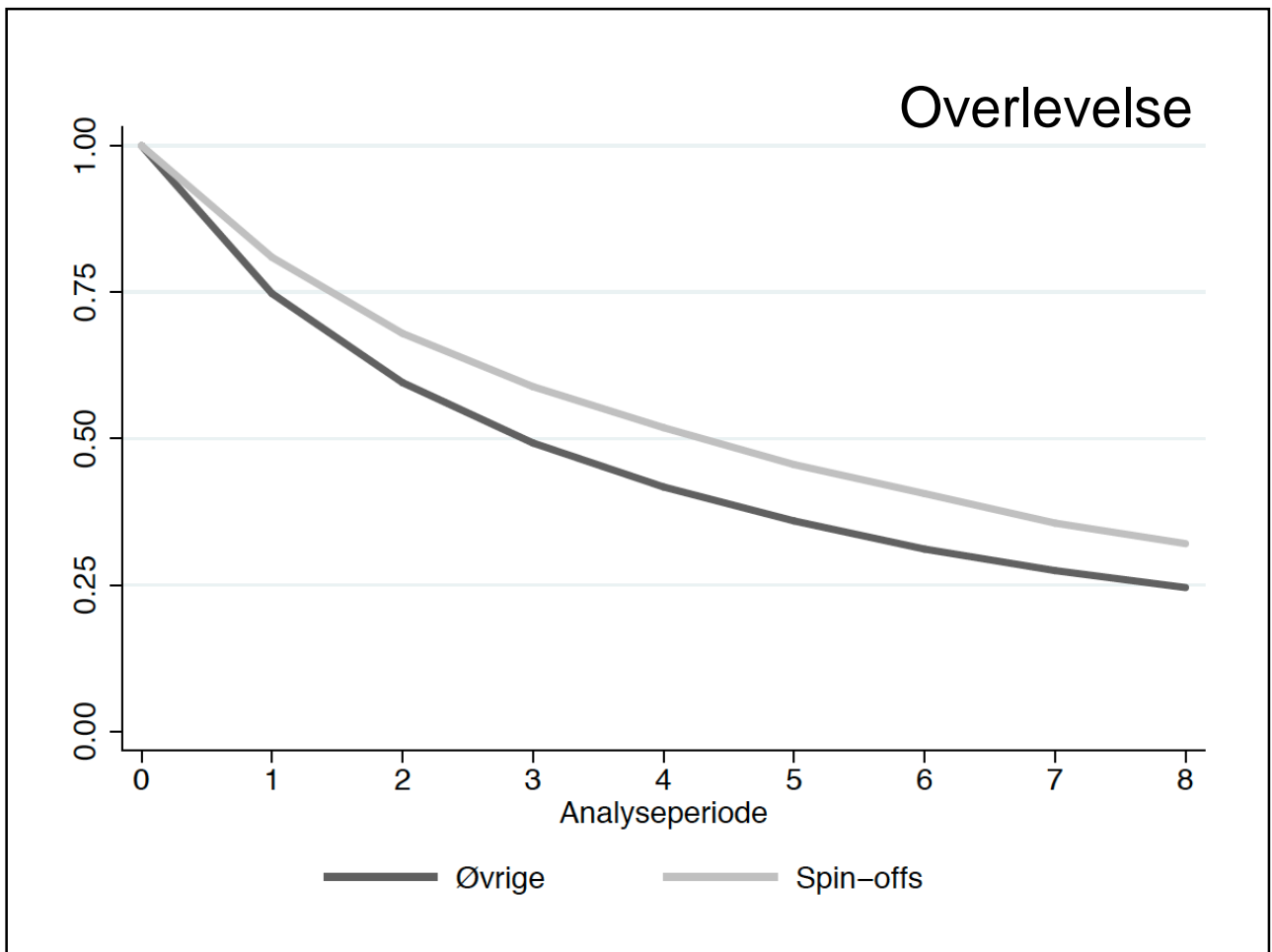
Antal ansatte gns, 1995-2006

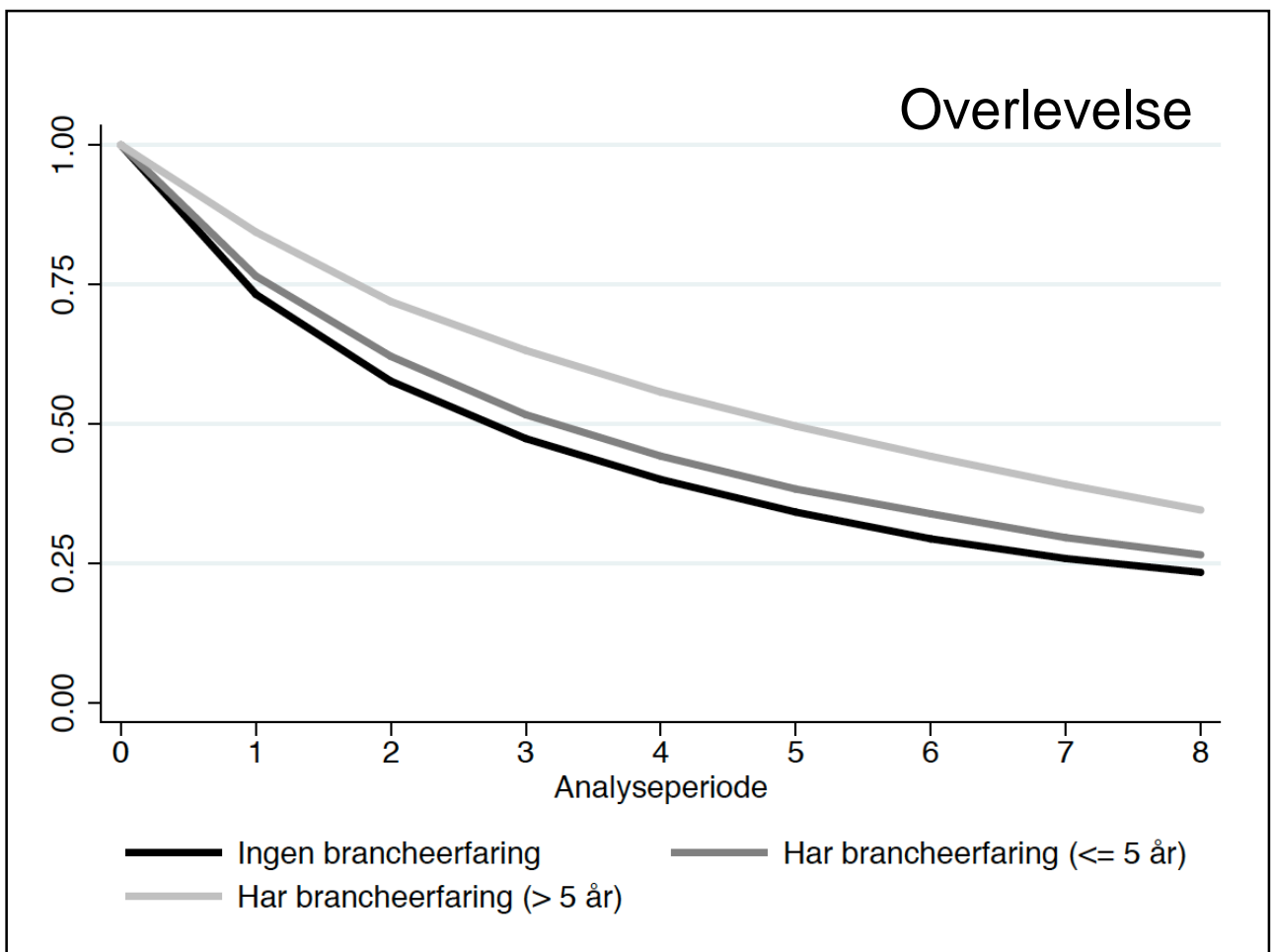


Vækstspredning, 1995-2006

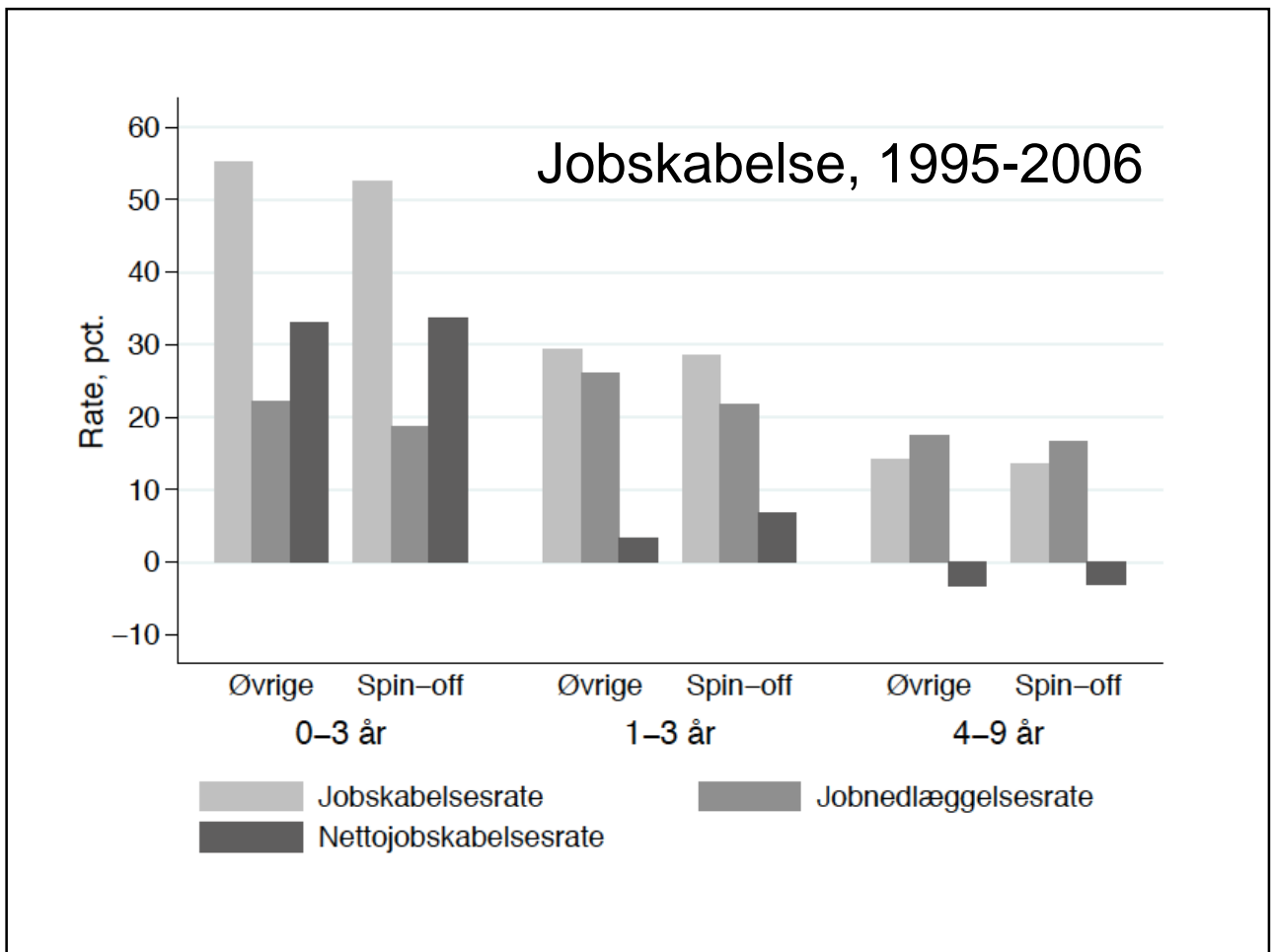


Hvem overlever
bedst?

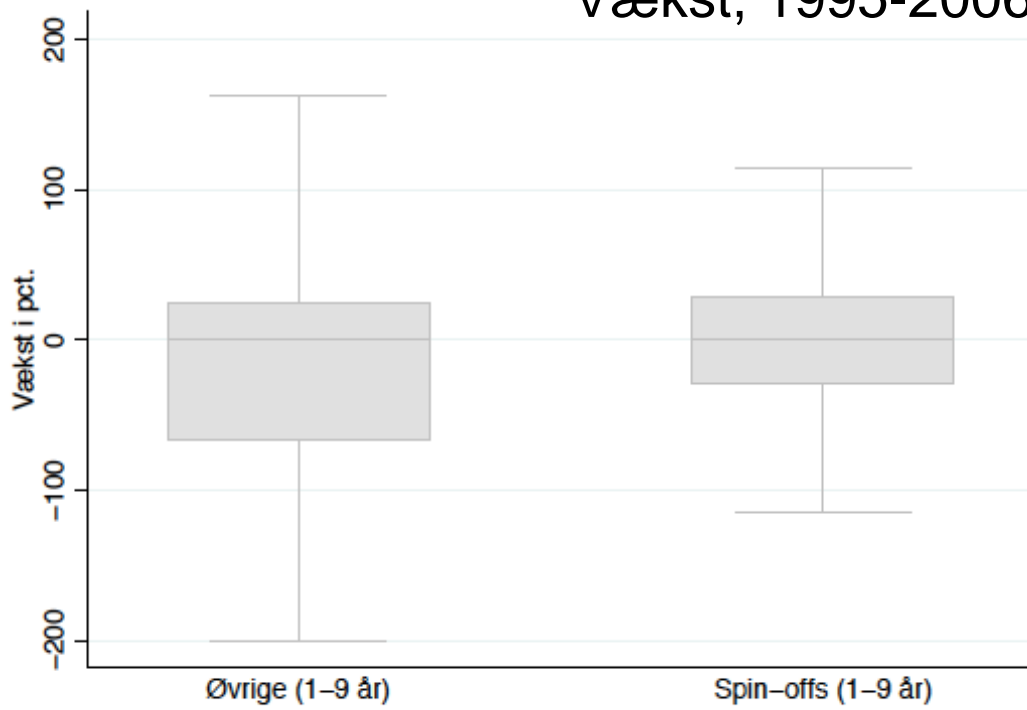




Positivt for overlevelse	Negativt for overlevelse
Spin-off Brancheerfaring Formue+forældre med formue Tidligere succesfuld ivrk Høj indkomst i tidl. job Gift	Studenterværksætter Ufaglært Er over 50 år Har lukket en virksomhed



Vækst, 1995-2006



Iværksættere har en større
vidensbase?



Personlighed, netværk og succes

Spin-offs i forhold til andre iværksættere

Yngre

Højere indkomst

Arbejdet fylder meget (bl.a. højere grad af arb-fam konflikt)

Større selvstændighedsbehov

Egen arbejdsgiver

Mindre risikovillig

Mere positiv overfor rutinemæssige opgaver

I mindre grad i samarbejde med andre

Oftere kontakt til og mere åben ovf netværk (svage relationer)

Påvirket mere af andre iværksættere

Succesfulde iværksættere i forhold til andre
iværksættere

Positivt

Egen arbejdsgiver
Arbejdet fylder meget
Indre arbejdsværdier
Risikovillig

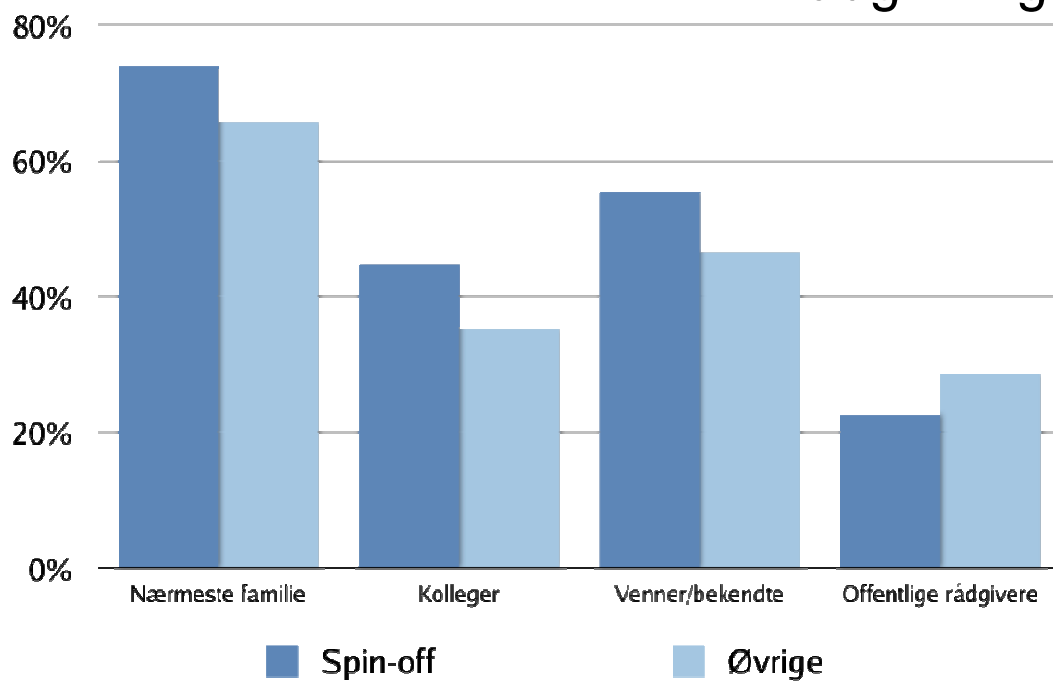
Støtte fra netværk
Inspireret af netværk iv
Hyppig kontakt
Tæt netværk

Negativt

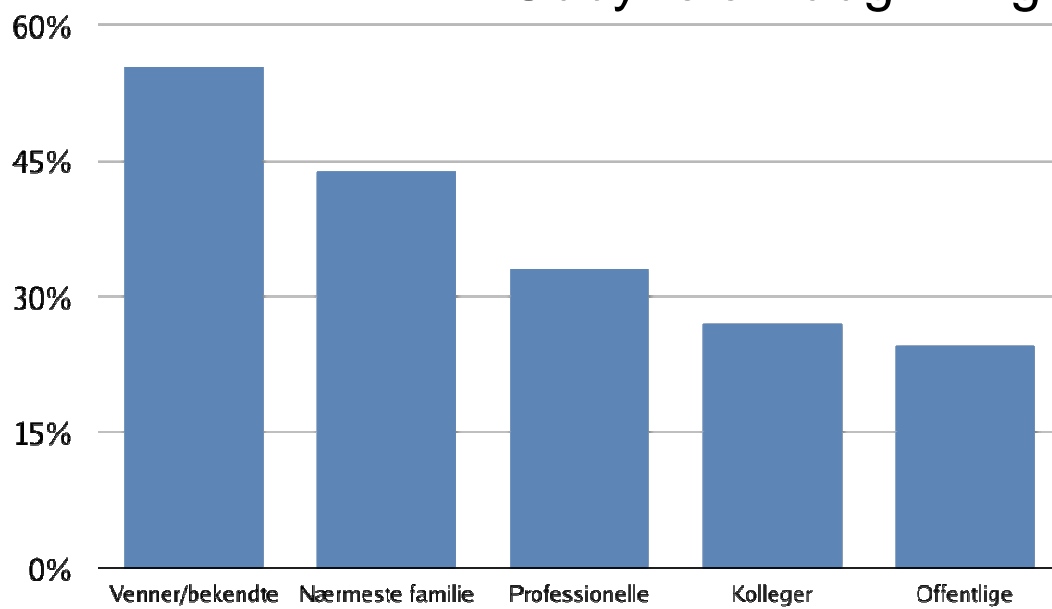
Ydre arbejdsværdier
Arbejdsløshed (motivation)
Samarbejde med andre virk

Netværk og rådgivning

Rådgivning



Udbytte af rådgivning



Andel af iværksættere, som har modtaget den pågældende type, der svarer, at de i høj grad har fundet rådgivningen nyttig.