



Nye virksomheder oplever intensiv konkurrence

Belysning af nye virksomheders forhold

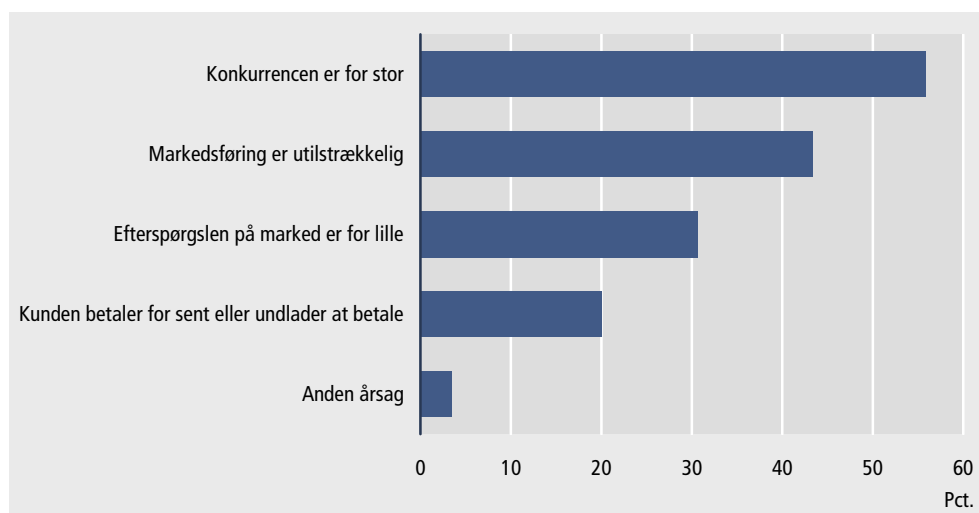
Danmarks Statistik har i en spørgeskemaundersøgelse bl.a. belyst afsætnings- og samarbejdsforhold for nye virksomheder der blev etableret i 2002 og som fortsat var aktive i 2005.

Konkurrencen for nye virksomheder opleves for intensiv

Nye virksomheder oplever hård konkurrence, som den største hindring for salget. Nyetablerede virksomheder vurderer således, at afsætning af varer og tjenesteydelser påvirkes mærkbart af konkurrenceforholdene. I alt vurderer 56 pct. af de nye virksomheder, at afsætningen i nogen eller i høj grad vanskeliggøres af, at konkurrencen på markedet er intensiv.

Figur 1.

Nyetablerede virksomheders vurdering af årsagerne til problemer med afsætning



Anm.: Summen af årsagerne overstiger 100 pct., da det har været muligt at markere flere punkter i besvarelsen af dette spørgsmål.

En ud af tre vurderer at efterspørgslen er for lille

43 pct. af de nye virksomheder vurderer, at markedsføring ikke fremmer afsætningen markant, mens en tredjedel vurderer, at efterspørgslen på markedet er for lille til at afsætte den forventede mængde varer og tjenesteydelser.

Afsætning er primært rettet mod det lokale og regionale marked

Afsætningen af varer og serviceydelser er hovedsageligt rettet mod det lokale og regionale marked. 90 pct. af de nye virksomheder angiver, at varer og tjenesteydelser afsættes inden for et område, som geografisk er tæt på virksomheden. 54 pct. fortæller, at afsætningen samtidig eller alternativt sker på det nationale marked.

En begrænset andel har afsætning på udenrigsmarked

Set i forhold til udlandet angiver omkring en femtedel af de nye virksomheder, at de har afsætning til de øvrige EU lande, mens 12 pct. rapporterer at de samtidig eller alternativt har afsætning til andre lande end de 25 EU-lande.

Markeder for afsætning af varer og tjenesteydelser for nyetablerede virksomheder

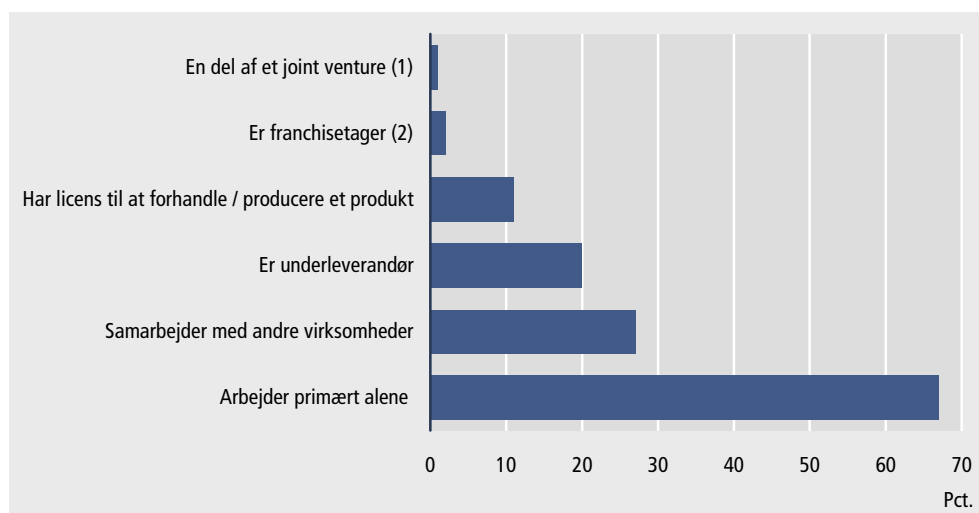
	Afsætning
	pct.
Det lokale /regionale marked	89,5
Det nationale marked	54,0
Inden for EU25	18,6
Uden for EU25	11,9

Anm.: De nyetablerede virksomheder kan afsætte på flere markeder på samme tid.

De fleste nye virksomheder arbejder alene

To ud af tre nye virksomheder arbejder hovedsageligt alene, mens ca. en tredjedel samarbejder med andre små virksomheder. Hver femte nye virksomhed fungerer som underleverandør til andre virksomheder. Meget få nye virksomheder er oprettet som en del af et joint venture (1 pct.) eller som franchise virksomhed (2 pct.).

Figur 2. De nyetablerede virksomheders samarbejdsformer med andre virksomheder



Anm.: Summen af virksomhedernes form for samarbejde overstiger 100 pct., da det har været muligt at markere flere punkter i besvarelsen af dette spørgsmål.

¹ Et joint venture dækker over partnerskab eller sammenslutning mellem to eller flere virksomheder - fx et konsortium.

² Franchise er leasing af et koncept, hvor bl.a. franchisegiverens evner, erfaring og systemer blandes med en franchisetagers arbejdskraft, ressourcer - herunder kapital og iværksætterevner.

Flere oplysninger indgår i undersøgelsen

Ud over ovenstående oplysninger omfatter undersøgelsen også oplysninger om motivation for start af egen virksomhed, finansieringsform af egen virksomhed, forventninger til fremtiden samt erfarede risici og forhindringer ved start af egen virksomhed.

Mere information

Der findes ikke tal i Statistikbanken. Flere oplysninger om undersøgelsen kan fås ved henvendelse til nedenstående.

Kilder og metoder

Undersøgelsen er foretaget i samarbejde med Eurostat. I undersøgelsen indgår nyregistrerede virksomheder. Der indgår svar fra i alt 1.129 virksomheder. Disse er opregnet til totalpopulationen af nye virksomheder.

Næste offentliggørelse

Undersøgelsen forventes ikke gentaget.

Henvendelse

Gitte Nielsen, tlf. 39 17 33 56, gni@dst.dk
Maja Fromseier Mortensen, tlf. 39 17 33 15, mfm@dst.dk