

Kriser giver nye muligheder

Fra Corona til grøn bæredygtig omstilling

Redaktion:

Majbritt R. Ewald, Per V. Freytag
& Anna Marie Dyhr Ulrich

Syddansk Universitetsforlag

Samfundskriser, iværksætteri og erhvervsdynamik – eksemplificeret ved Coronakrisen

KIM KLYVER & SUNA LØWE NIELSEN

Indledning¹

Hvad sker i erhvervslivet, når en krise rammer? En række vigtige spørgsmål melder sig på banen. Heriblandt hvor mange virksomheder klarer sig igennem og undgår konkurs, men også hvor mange nye virksomheder startes i krisetider? Med andre ord, hvordan påvirkes erhvervsdynamikken – afgang og tilgang af virksomheder – når en pludselig opstået krise med stor rækkevidde og uforudsigelige konsekvenser rammer et samfund? Vi ved en del om det, fordi kriser over tid stadig er en tilbagevendende, forudsigelig og normal begivenhed. Der kommer altid kriser; de er den langsigtede normaltilstand (Rasmussen, 2020).

I dette kapitel præsenteres viden om, hvordan tidligere kriser har påvirket udviklingen i konkurrencer og opstarten af nye virksomheder, dvs. erhvervsdynamikken, og hvilke konsekvenser dette har haft for samfundet og genetableringen af økonomien. Herefter præsenteres en foreløbig analyse af erhvervsdynamikken under Coronakrisen. Resultaterne fra analysen er alene foreløbige, idet læring og erfaring fra kriser altid kommer forsinket. I dette tilfælde både fordi vi afventer troværdige talopgørelser, men også fordi krisers effekter først viser sig lang tid efter deres ankomst. Ikke desto mindre er erfaringsopsamling undervejs afgørende for politisk at kunne reagere rettidigt.

1 Kapitlet er baseret på forskningsprojektet “Hvad skal SMV’er lære af Covid”, som er finansieret af Industriens Fond. (https://www.sdu.dk/da/om_sdu/institutter_centre/ier_entrepreneorskab_og_relationsledelse/forskning/forskningsprojekter/smv_covid19).

Vores analyse viser blandt andet, at Coronakrisen ser ud til at påvirke erhvervsdynamikken på en atypisk måde. Der er bemærkelsesværdigt få konkurser samtidig med en stigning i antal af nye virksomheder. Effekter af markedsdisruption og hjemsendelsen introduceres som forklaringer på iværksætteraktiviteten under Coronakrisen.

Kriser og erhvervsdynamik

Kriser og iværksætteri

Når en krise rammer et samfund, gennemrystes markeder. Markeder, der før var i ligevægt, bringes i uligevægt. Den gamle dominerende logik og forståelse af, hvordan markeder fungerer, udfordres (Sine & David, 2003). Forbrugeradfærd skifter, gamle forretningsmodeller er ikke længere tidsvarende, forsyningskæder udfordres, afsætningsmuligheder begrænses, virksomheder havner i finansieringsklemmer, medarbejdere fyres og skal finde nye veje, osv. Alt, hvad der før krisen var logisk og naturligt, gælder ikke længere. Og sådanne drastiske chok på markederne, forårsaget af en samfundsmæssig krise, har forskellige mulige effekter for tilgangen af nye virksomheder, som vi samler i tre hovedeffekter.

Den økonomiske afmatning, der som regel følger i kølvandet på kriser, kan skabe et såkaldt **recessionsskub** i opstarten af nye virksomheder (Koellinger & Thurik, 2012). Når en krise rammer et samfund, vil arbejdsløsheden normalt stige som resultat af faldende produktion, forbrug og forringelser af indtjeningsgrundlag. Flere ledige skal kæmpe om færre jobs, og det generelle lønniveau i samfundet vil falde som følge heraf. Det reducerer offeromkostninger forbundet med at være selvstændig versus lønmodtager. Det bliver relativt mere attraktivt at være og blive selvstændig; en måde at skabe sin egen beskæftigelse på – på trods af at iværksætteri også ofte er drevet en smule af nødvendighed. Nogle kalder recessionsskubbet for en flygtninge-effekt imod selvstændighed.

Men krisen og lavkonjunktoren kan ydermere have en modsatrettet effekt; en negativ effekt vi kalder et **velstandstræk**, hvor folk trækkes væk fra iværksætteri (Clementi & Palazzo, 2016). De mærkbare konsekvenser af krisen såsom fyringer, faldende forbrug og den generelle forværring på markeder betyder, at der i gennemsnit er færre muligheder for iværksættere at udnytte. Betingelserne for at starte egen virksomhed forringes. Folk passer på pengene og ændrer adfærd – de springer f.eks. et frisørbe-

søg over og lader håret gro. Der er færre muligheder, efterspørgslen er lavere, og risikoen er højere, hvilket simpelthen gør det mindre attraktivt at blive selvstændig.

Mens nogle alene ser udfordringer og risici i et kaotiske kriselandskab, evner andre at se muligheder. Som Churchill sagde i et ganske slidt citat: “Never let a good crisis go to waste”. For de dygtige og opmærksomme iværksættere, der evner at skabe mening og muligheder i kaos, er en krise en **markedsdisruption** (Sine & David, 2003). Iværksættere, som først opdager de nye forbrugerbehov, den ændrede forbrugeradfærd og ikke mindst den billigere arbejdskraft, har gode muligheder for at skabe nye produktive virksomheder. Faktisk er mange af de bedst præsterende virksomheder startet i krisetider (eksempelvis Uber, Instagram og AirBnB). Krisetider er en rugekasse for nye innovative virksomheder. Effekterne af recessionskub, velstandstræk og markedsdisruption sameksisterer, og den pågældende krisens unikke natur definerer, hvilke effekter dominerer.

Krise og konkurer

De fleste typer samfundskriser har væsentlige og mærkbare økonomiske konsekvenser. Mange virksomheder vil være udfordret og ikke levedygtige, fordi økonomien lider. Det er midlertidig ikke tilfældigt hvilke virksomheder, der rammes af kriser og er i fare for at gå konkurs. Det er de krisesårbare virksomheder, som er i risikozonen (Klyver & Nielsen, 2020). En virksomheds krisesårbarhed består af tre faktorer: Følsomhed, modtagelighed og evnen til at reagere. Virksomheder, som er følsomme, kan ikke absorbere kriser. De “slag”, disse virksomheder modtager i løbet af en krise, efterlader blivende skader. Virksomheder, som er modtagelige for kriser, er oftere udsat for kriser; de rammes altså mere sandsynligt af kriser. Endelig er virksomheders evne til at reagere, når en krise rammer, afgørende for, hvordan de påvirkes af en krise (Bhamra, Dani & Burnard, 2011).

Krisesårbarhed kan imødegås ved at være kriseparat. At være kriseparat handler om at have tilstrækkelig med økonomisk råderum (ikke mindst likviditet) til at kunne modstå og reagere i en krise; at være fleksibelt organiseret således, at virksomheden kan tilpasse sig den nye situation; og at virksomheden har en entreprenant kultur, hvor ændringer ses som en mulighed snarere end en forhindring (Klyver & Nielsen, 2020). Specielt likviditet kan være aldeles afgørende. Mange virksomheder har relativt store faste omkostninger, og de forsvinder af natur ikke, blot fordi en krise

rammer. Det kan derfor være udslagsgivende – selv for ellers sunde virksomheder med en god indtjeningsevne – at have likviditet til en periode uden omsætning.

Erhvervsdynamik og samfundsudviklingen

Forenklet sagt kan erhvervsdynamikken beskrives som værende tilgang og afgang af virksomheder, og disse to modsatrettede tendenser hænger nøje sammen. Konkursen frigør ressourcer til, at nye virksomheder kan komme til, eller at nye virksomheder udkonkurrerer gamle virksomheder. Denne erhvervsdynamik skaber innovation og fornyelse (Wennekers & Thurik, 1999). Det skyldes, at en væsentlig del af innovationen i et samfund stammer fra nye virksomheder. Selvom etablerede virksomheder – og ikke mindst mindre virksomheder – kan være omstillingsparate, er de stadig ofte bundet af historiske investeringer i maskiner og systemer. De kan også være kulturelt og organisatorisk bundet i mindset og relationer opbygget over tid, som godt nok ikke umuliggør fleksibilitet, men ofte skaber en vis træghed.

Derfor er nystartede virksomheder utroligt betydningsfulde for, at samfundet og økonomien udvikler sig; de stimulerer innovation og udvikling gennem en kreativ destruktion af nuværende markedsstrukturer (Schumpeter, 1934). Det sker via nye produkter, services, processer og forretningsmodeller, men også via den intensiverede konkurrencedynamik, de skaber.

Set fra et evolutionært perspektiv er samfundsmæssig udvikling afhængig af, at der kommer nye virksomheder til, som kan udfordre de eksisterende virksomheder og erstatte de mindre produktive. Aktuelt er erhvervsdynamikken også en vigtig stimulator af den grønne og bæredygtige omstilling, fordi mange nye virksomheder er født grønne.

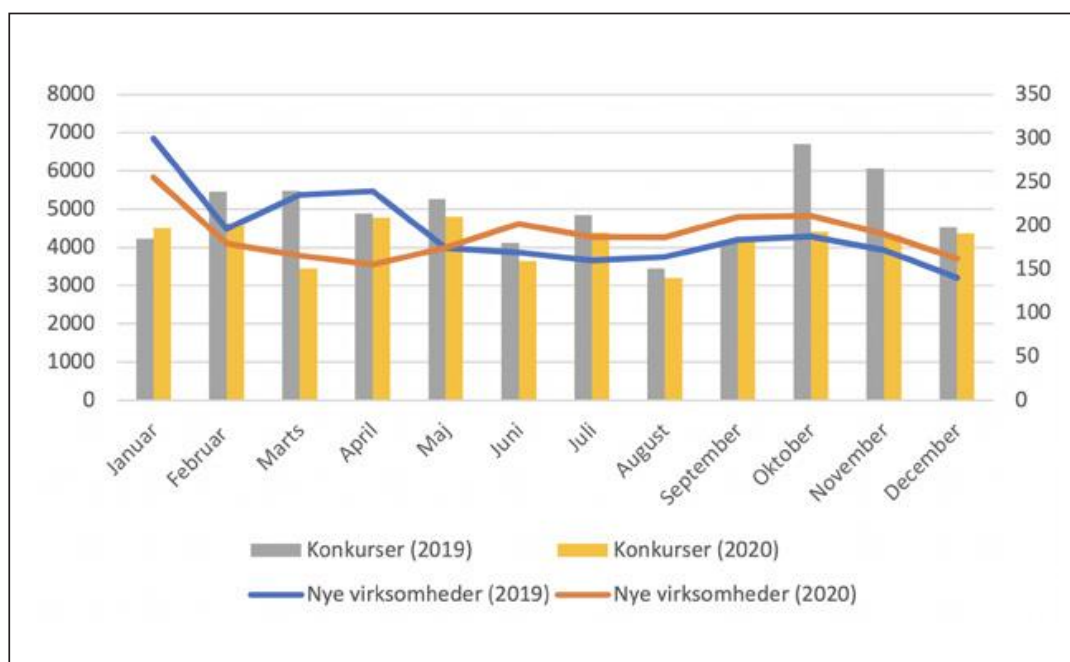
Foreløbige resultater fra Coronakrisen

Vi befinder os fortsat midt i Coronakrisen og kender endnu ikke krisens endelige udfald eller senfølger, men flere undersøgelser giver os allerede nu gode indikationer på, hvordan Coronakrisen påvirker erhvervsdynamikken i det danske samfund.

Betragtes udviklingen i konkursen og nye virksomheder er det vigtigt at have in mente, at tidshorisonten på de to markører er forskellig. Det kræver en længere tidshorisont at forstå Coronakrisens fulde effekt på til-

gangen af nye virksomheder, end det tager at forstå Coronakrisens effekt på afgang af virksomheder. Det skyldes, at konkurser sker her og nu, hvorimod etableringen af nye virksomheder ofte tager længere tid. Figur 1 viser udviklingen på månedsbasis i tilgangen af nye virksomheder og antallet af konkurser i 2019 og 2020.

Figur 1: Udviklingen i konkurser og nye virksomheder 2019 og 2020.



Kilde: Nye virksomheder (estatistik: <https://estatistik.dk/nyheder/ivaerksaetteri-et-holdt-kadencen-i-coronaaar/>); konkurser i aktive virksomheder (Danmarks Statistik: <https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/erhvervslivet-paa-tvaers/virksomhedernes-udvikling/konkurser>).

Hvis vi starter med konkurserne, så er billedet positivt. Vi har (stadig) ikke under Coronakrisen set mange konkurser og faktisk færre end normalt. Antallet af konkurser i 2020 var 14% lavere end i 2019, og denne udvikling er fortsat i 2021. Ifølge eStatistik (2021a) var der i august måned 2021 hele 36% færre konkurser end i august måned 2020, som i forvejen var på et lavt niveau. Af de virksomheder, der gik konkurs i august måned 2021, havde blot en tredjedel ansatte, hvilket ifølge brancheorganisationen FSR – danske revisorer – er den laveste andel siden 2009 (Klærke, 2021).

Det skal naturligvis primært tilskrives finanspolitiske indgreb i form af kompensationsordninger og hjælpepakker og ikke mindst, at virksomhederne har kunnet udskyde deres momsbetaling. Utallige gange har vi

hørt, at “nu kommer konkurserne”. Hvorvidt der kommer en ketchup-efekt af konkurser, er stadig et åbent spørgsmål. Der er dog noget, der tyder på, at konkurserne ikke vil komme i hobetal, selv efter hjælpepakkerne ophører. Der vil naturligvis være et efterslæb, men vi står næppe overfor et regulært boom. Det skyldes især, at økonomien atter er tilbage på sporet i midten af 2021. Det vurderes, at Danmark generelt set – med de brancheforskelle, der eksisterer – er mere truet af udfordringer i forsyningskæder og mangel på arbejdskraft end selve nedlukningerne i 2020/21. Tværtimod er det mere sandsynligt, at den fortsat stærke danske økonomi betyder, at mange Coronaramte virksomheder kan genvinde tidligere tiders højder. Det må samtidig formodes, at virksomheder i likviditetsproblemer, men som ellers har et fornuftigt forretningsgrundlag, vil blive opkøbt af stærkere virksomheder. Således sikres de økonomiske aktiviteter og konkurser undgås men desværre på bekostning af, at nogle må afgive ejerskab af deres virksomheder. Alt dette er stadig usikkert i skrivende stund, og flere erhvervsorganisationer er ikke nødvendigvis enige i vores udlægning.

Selvom de fleste nok anser det lave antal konkurser som ubetinget positiv, hvilket vi i og for sig også gør, kommer de med en pris. Lave konkurserater, som muligvis har været holdt nede af hjælpepakker, bremser erhvervsdynamikken u hensigtsmæssigt. At holde “svage” virksomheder kunstigt i live kan påvirke erhvervsdynamikken negativt. Medarbejdere og ressourcer fastholdes og kommer ikke i spil, som de ellers kunne. Det er ikke usandsynligt, at en mindre del af manglen på arbejdskraft, som vi oplever i efteråret 2021, kan tilskrives de virksomheder, som under mere normale omstændigheder uden hjælpepakker ville være gået konkurs. Kort og godt reducerer de “manglende” konkurser pladsen og muligheden for, at nye virksomheder kan komme på banen og vækste.

Fokuserer vi på tilgangen af nye virksomheder, er billedet fortsat positivt. Opstartsrate af nye virksomheder var dog i begyndelsen af året 2020 lavere end samme periode af 2019 – i januar/ februar 2020 var opstartsrate en anelse lavere og i marts/ april 2020 væsentligt lavere end i selvsamme måneder af 2019 (eStatistik 2021b). Fra maj til december 2020 var opstartsrate dog højere end i samme periode af 2019. Noget tyder på, at den pludselige usikkerhed, som forårets nedlukning og Coronapandemien skabte, først genererede utryghed og forsigtighed, hvorefter krisen blev en motor for iværksætteri. Samlet set er der dog et lille fald på 1,8% i antallet af nystartede virksomheder i 2020 i forhold til 2019, men tallene

er desværre mudrede af, at iværksætterselskaber ikke længere er en mulig selskabsform.

Der er forskellige måder at opgøre tilgangen af nye virksomheder på. eStatistik (2020b) beror på det samlede antal nye CVR-registreringer, hvoraf hovedparten er enkeltmandsvirksomheder, og derefter fratrækkes holdingselskaber og genstartere (dvs. personer med tidligere enkeltmandsvirksomhed, som starter ny enkeltmandsvirksomhed). Dansk Erhverv (2021) derimod kigger kun på selskaber, inklusiv holdingselskaber. En undersøgelse fra Dansk Erhverv (2021) viste en stigning i antallet af nystartede virksomheder (dvs. selskaber) i perioden juli 2020 til juli 2021 på 26% i forhold til samme periode fra 2019 til 2020. Samlet set kan det konkluderes, at der i begyndelsen af 2020 var et kortvarigt fald i opstarten af nye virksomheder i forhold året før, efterfulgt af en stigning; dog med geografiske og branchemæssige forskelle (eStatistik, 2020b).

Det første kortvarige fald kan måske betegnes som et velstandstræk, men skyldes måske nærmere en ekstrem usikkerhed, der afholdt potentielle iværksættere fra at starte op. En undersøgelse fra Danmarks Nationalbank (Bess et al., 2020) baseret på analyse af den førende landsdækkende erhvervsavis Børsen viste, at der i perioden lige efter nedlukningen i marts 2020 herskede en meget høj usikkerhed i samfundet. Ingen vidste, hvordan det ville ende. Langt de fleste befandt sig i en form for afventende "chok" tilstand, og imens var opstartslysten lav (Bergenholtz, Klyver, & Vuculescu, 2021). Og selvom nogle blev fyret, var det generelle billede, at opsparingen steg blandt danskere. Økonomien var ramt af udbudschok, snarere end et efterspørgselschok. Danskerne havde penge til rådighed men havde ikke lyst til at bruge dem på de udbud, som var til rådighed; det vil sige de produkter og services, som krævede tæt fysisk kontakt.

Men efterhånden som flere danskere begyndte at se mening i krisens kaos, blev flere også fristet af iværksættereventyret. Om end arbejdsløsheden steg kortvarigt i første bølge af Coronapandemien blandt nogle faggrupper, er det næppe et recessionsskub, vi var vidne til fra maj måned i 2020 og fremad. Primært fordi det sociale sikkerhedsnet i Danmark ikke i samme omfang som i andre lande har presset arbejdsløse ud i opstart af virksomheder straks efter afskedigelse.

Stigningen i nye virksomheder skyldes snarere to helt andre effekter. For det første kan man forstille sig et "hjemsendelsesskub"; en ikke kendt kriseeffekt, som skyldes de specielle omstændigheder ved Coronakrisen, hvor folk blev hjemsendt på lønkomensation. De hjemsendte har haft tid

til at reflektere over deres arbejdsliv, og det har formentligt for nogles vedkommende betydet, at henlagte og glemte ideer og drømme er kommet op af skuffen, hvor de måske havde ligget i årevis.

For det andet kan bølgegangen på markederne også meget vel have ført til en disruptionseffekt. Pludselig er der opstået nye muligheder, fordi markedet, samfundet og behovene skiftede, hvilket nogle iværksættere har opdaget og handlet på.

Diskussion & Konklusion

Under Coronakrisen har vi set nogle særegne effekter på erhvervsdynamikken.

Vi har haft både få konkurser og flere nye virksomheder. Normalt frigiver konkurser plads til, at nye virksomheder kan komme til, ligesom få konkurser i reglen betyder, at det er sværere for nye virksomheder at få adgang til ressourcer og skabe sig en plads på markedet.

Det beskedne antal konkurser kan skyldes, at Coronakrisen i Danmark – og i mange lande verden over – har været karakteriseret ved brugen af statslige hjælpepakker. Erfaringer fra Finanskrisen gjorde, at mange regeringer erkendte nødvendigheden af, at der var aktive virksomheder parate til at tage fat, når samfundet åbnede op igen. Det lykkedes. Brugen af hjælpepakker er måske også en af forklaringerne på, at vi er kommet så hurtigt tilbage i vækstsporet efter genåbningen.

Vores analyser og tolkninger peger på, at stigningen i opstarten af nye virksomheder skyldes et "hjemsendelseskub" og en disruptionseffekt.

I tidligere kriser er statslige hjælpepakker ikke blevet bragt i spil på en måde, der muliggjorde, at virksomhederne kunne bibeholde hjemsendte medarbejdere med delvist statsfinansieret lønkompensation. Dette har banet vejen for en ny type effekt på opstarten af nye virksomheder – nemlig et "hjemsendelseskub", hvor hjemsendte medarbejdere har haft tid til at genfinde troen og motivationen på at blive selvstændig. Samtidig har flere iværksættere set nye muligheder i turbulensen på markederne, dvs. markedsdisruption.

Vi formoder, at iværksættere motiveret af disruption har et stort potentiale til at vækste og blive økonomisk bæredygtige, idet de har evnet at identificere entreprenante muligheder med afsæt i krisens nye trends og kaos. Dette kan stille dem i en stærk position i den 'nye normal' efter krisen. Flere af de iværksættere, som er startet på baggrund af hjemsen-

delseseffekten, vil derimod formodentligt vende helt eller delvis tilbage til deres 'gamle liv' efter nedlukningen.

Referencer

- Bergenholtz, C., Klyver, K., & Vuculescu, O. (2021). Self-Efficacy in Disrupted Environments: COVID-19 as a Natural Experiment. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 10422587211046548.
- Bess, M., Tang-Andersen, A., Grenestam, E., & Petersen, J. (2020). Uncertainty and the real economy: Evidence from Denmark (Working paper 165). Danmarks Nationalbank. <https://www.nationalbanken.dk/da/publikationer/Documents/2020/11/DNWP165.pdf>
- Bhamra, R., Dani, S., & Burnard, K. (2011). Resilience: the concept, a literature review and future directions, *International Journal of Production Research*, 49:18,5375-5393.
- Clementi, G. L., & Palazzo, B. (2016). Entry, exit, firm dynamics, and aggregate fluctuations. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 8(3), 1-41.
- Dansk Erhverv (2021). Flere stifter virksomhed efter corona. 1. august 2021. <https://www.danskerhverv.dk/siteassets/mediafolder/dokumenter/04-politik/2021/nyetableringer-2021q2.pdf> - 8 sept 2021).
- eStatistik (2021a). Genåbning af samfundet banker konkurstallet i bund. 3. september (<https://estatistik.dk/nyheder/genaabning-af-samfundet-banker-konkurstallet-i-bund/> - 8. sept 2021)
- eStatistik (2021b). Iværksætteriet holdt kadencen i coronaår. 28. April 2021 (<https://estatistik.dk/nyheder/ivaerksaetteriet-holdt-kadencen-i-coronaaar/> - 8. sept 2021)
- Koellinger, P. D., & Thurik, R. A. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143-1156.
- Klyver, K., & Nielsen, S. L. (2021). Hvad kan SMV'er lære af Covid-19? En repræsentativ undersøgelse af yngre danske SMV'er. Syddansk Universitet
- Klyver, K., & Nielsen, S. L. (2021). Which crisis strategies are (expectedly) effective among SMEs during COVID-19?. *Journal of Business Venturing Insights*, 16, e00273.
- Klærke, K. (2021). Antallet af konkurser er banket i bund: Ekspert forventer efterslæb, men afblæser konkursbølge. DR Online 3. september 2021 (<https://www.dr.dk/nyheder/indland/antallet-af-konkurser-er-banket-i-bund-ekspert-forventer-efterslaeb-men-afblaeser> - 8 sept 2021).
- Rasmussen, M. V. (2020). *Krisesamfundet*. Informations Forlag: København.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sine, W.D. & David, R. J. (2003). Environmental jolts, institutional change, and the creation of entrepreneurial opportunity in the US electric power industry. *Research Policy*, 32(2), 185-207.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.