

BESKRIVELSE AF KOM-I-GANG-LÅNSORDNINGEN

Vækstfonden har siden 2005 forvaltet Kom-i-gang-lån. Ordningen har to mål: For det første at tilbyde et rådgivningsforløb rettet mod iværksættere. Forløbet skal tilbydes iværksætterne, når de ansøger om kom-i-gang-lån, og bidrage til, at der skabes flere levedygtige virksomheder.

For det andet er målet at stille lån til rådighed for den brede gruppe af iværksættere. Erfaringer fra bl.a. den eksisterende Vækstkautionsordning viser, at risikoen på lån til iværksættere er relativt stor. Kom-i-gang-lånene skal i den sammenhæng gøre det lettere for iværksættere at finansiere deres egen virksomhed.

Baggrunden for Kom-i-gang-lån

Kom-i-gang-lån er almindelige erhvervs-lån formidlet gennem pengeinstitutterne, hvor der er tilknyttet en delvis kautionsordning fra staten. Ud over lånet skal iværksætteren tilbydes rådgivning fra professionelle om opstart og drift af virksomheden. Rådgivningen skal ses i lyset af den grundige pengeinstitutrådgivning, som allerede foregår i dag, men den skal suppleres på en række områder med rådgivning, der har relevans for nystartede virksomheder.

Initiativet er bl.a. inspireret af de amerikanske erfaringer med såkaldte mikrolån. Mikrolån er rettet mod mindre virksomheder eller forretninger. Lånene formidles i USA gennem pengeinstitutter, der er specialiserede i at udlåne til iværksættere. Lånene er ofte ledsaget af en garanti stillet af staten eller en privat fond. Formålet med garantien er at sikre flere udlån til iværksættere, end det ellers ville være muligt.

Et væsentligt element i ordningerne med mikrolån er endvidere, at iværksætteren tilbydes sparring fra pengeinstituttets side og fra advokater, revisorer, offentlig erhvervsrådgivning eller andre rådgivere fra lokalområdet. Der tilbydes således sparring fra pengeinstituttet før udstedelsen af lånet, fx til udarbejdelse af en forretningsplan. Desuden følges iværksætteren tæt i den første periode for at foregribe eventuelle problemer i virksomheden, der kan føre til, at iværksætteren ikke kan tilbagebetale lånet.

De amerikanske erfaringer peger på, at kombinationen af kapital og kompetent rådgivning er et godt instrument til at skabe flere nye, mindre virksomheder og øge sandsynligheden for, at de kommer igennem den første kritiske periode, hvor virksomheden skal opbygges, og hvor der skal skabes en indtjening.

Hovedelementerne i Kom-i-gang-lån

- Kom-i-gang-lån er udelukkende rettet mod iværksættere, dvs. virksomheder med et CVR-nr., der maksimalt er 3 år.
- Lånegrænsen er 1 mio. kr.
- Garantipræmie til Vækstfonden er 3 pct. af lånets eller kredittens hovedstol. Der er ikke nogen løbende præmiebetaling.
- Kreditvurderingen foregår udelukkende i pengeinstitutterne. Der skal derfor ikke sendes nogen ansøgning til Vækstfonden – men alle nye lån skal anmeldes via Vækstfondens hjemmeside.
- Kom-i-gang-lån er knyttet sammen med et konkret tilbud om rådgivning til iværksætteren, jf. rådgivningsskemaet.

Rådgivningen

Rådgivning er et væsentligt element i Kom-i-gang-lån. Udgangspunktet for rådgivningen skal være den rådgivning, som allerede foregår i pengeinstitutterne i dag udbygget med professionel erhvervsrådgivning, således at der etableres et samlet standardiseret rådgivningsforløb, hvor iværksætteren rustes bedre til at drive egen virksomhed. Rådgivning ud over traditionel pengeinstitutrådgivning kan fx være rådgivning fra revisorer, advokater eller andre virksomhedsrådgivere, herunder væksthuse og erhvervsråd. Analyser fra såvel Danmark som udlandet viser, at iværksættere, der søger ekstern rådgivning i forbindelse med virksomhedsstart, styrker mulighederne for overlevelse og skaber øget produktivitet og vækst.

Det vil være pengeinstituttet og/eller rådgiverne samt iværksætteren, der i fællesskab aftaler, hvilke rådgivningselementer der er relevante for den enkelte iværksætter.

Rådgivningsforløbet kan eventuelt opdeles med rådgivning før lånet ydes og opfølgende rådgivning efter, at iværksætteren har startet sin virksomhed.

I den første fase – inden lånet udstedes – kan rådgivningen fokusere på elementer som fx forretningsplan, budgetter, moms- og skatterådgivning samt ansættelse af medarbejdere.

I den anden fase – efter at iværksætterens virksomhed er kommet i drift – er det erfaringen fra kom-i-gang-lånsordningen, at det er hensigtsmæssigt, at pengeinstitutterne og/eller de eksterne rådgivere følger iværksætterne mere tæt, end det er tilfældet med almindelige pengeinstitutlån, og at der tilbydes en løbende sparing/rådgivning. Hensigten med opfølgningen er dels at tackle problemer i virksom-

heden på så tidligt et tidspunkt som muligt og dels at øge virksomhedens muligheder for vækst.

Opfølgningen kan ske på mange måder. Én mulighed er en grundig gennemgang af virksomhedens første kvartalsregnskab i samarbejde med virksomhedens revisor. En anden mulighed er opfølgning på forretningsplanen et halvt til et helt år efter, at virksomheden er kommet i gang.

I forbindelse med overvejelserne om opfølgningsindsatsen skal det selvfølgelig tænkes ind, at en intensiv opfølgning vil være omkostningsfyldt.

Staten er indstillet på at yde et beløb til hel eller delvis dækning af omkostningerne til eksterne rådgivere, fx revisor og advokat. Statsbeløbet til rådgivning vil blive fratrukket garantirammen. Det enkelte pengeinstitut bestemmer selv, hvor stort beløbet til rådgivning skal være. Beløbet til rådgivning vil blive fratrukket det garantibeløb, som Vækstfonden, i takt med udlånet og i henhold til lånefaktoren, overfører til en garantikonto i Vækstfonden – se nedenfor.

Lånet

Der er fra 2005 til 2009 ydet 750 kom-i-gang-lån på i alt 234 mio. kr. til iværksættere. Maksimum for kom-i-gang-lån er 1 mio. kr.

Risikoafdækningen af lånet består i en statsgaranti på 75 pct. Pengeinstituttet skal således selv bære en del af risikoen for lånet. Samtidig vil pengeinstituttet skulle etablere flere kom-i-gang-lån for at kunne opnå fuld dækning på 75 pct. for det enkelte lån. De kumulerede tab på kom-i-gang-lån forudsættes at være på maksimalt 22,22 pct. Det betyder, at hvis pengeinstituttets samlede tab på en portefølje af kom-i-gang-lån ikke overstiger 22,22 pct., vil alle tabsgivende lån blive dækket med 75 pct. På baggrund af en tabsprocent på 22,22 vil en garantiramme på 10 mio. kr. række til et samlet udlån på 60 mio. kr. ($10 \text{ mio. kr.} / (0,2222 \times 0,75)$), dvs. en faktor 1:6.

Vi vil i takt med udlånet overføre garantibeløb til pengeinstituttets garantikonto i Vækstfonden ved træk på den samlede garantiramme på 10 mio. kr. Der oprettes en garantikonto for hvert pengeinstitut, som yder kom-i-gang-lån. Garantikontoen skal dække garantiudbetalinger til pengeinstituttet. For hver 1.000 kr. et pengeinstitut udlåner, vil Vækstfonden ved eksempelvis en faktor 1:6 overføre 166,67 kr. til garantikontoen. Hvis et pengeinstitut har nået et udlån på fx 10 mio. kr., vil der således være overført 1.666.700 kr. til pengeinstituttets garantikonto. Kun indestående på pengeinstituttets garantikonto kan anvendes til at dække garantiudbetalingerne. Ved et låns misligholdelse udbetaler vi ved påkrav statsgarantien på 75 pct. af rest-

gælden på lånet. Udbetalinger på tab kan imidlertid ikke overstige det samlede indestående på pengeinstituttets garantikonto.

Såfremt pengeinstituttet ønsker at modtage et beløb til hel eller delvis dækning af omkostninger til eksterne rådgivere og i Rådgivningskemaet har anført, at dette beløb skal udgøre fx 5 pct., har dette følgende konsekvens:

I forbindelse med trækket på den samlede garantiramme vil vi inden overførslen af beløbet til garantikontoen fratække 5 pct., dvs. 8,33 kr., som kvartalsvis reserveres for pengeinstituttet til betaling af eksterne rådgivere. Restbeløbet på 158,33 kr. indsættes på garantikontoen. Har pengeinstituttet udlånt fx 10 mio. kr., vil der herefter være overført 1.583.300 kr. til garantikontoen og 83.300 kr. på kontoen til dækning af rådgivning.

På vores hjemmeside <http://garanti.vf.dk> anmelder pengeinstituttet de nye kom-i-gang-lån. Samtidig får pengeinstituttet oplysning om størrelsen af restrammen.

Evaluering af Kom-i-gang-lån

Vi har som et led i en evaluering af Kom-i-gang-lån gennemført en spørgeskemaundersøgelse i 2007 og 2009.

Resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen viste, at virksomheder, som havde modtaget kom-i-gang-lån, havde en signifikant højere overlevelsesrate end sammenlignelige virksomheder, som ikke havde modtaget disse lån. Gennemsnitsalderen for virksomheder, som havde modtaget kom-i-gang-lån i perioden 2005-2007, var i undersøgelsen 1,5 år. Mere end 92 pct. af disse virksomheder var fortsat aktive. Til sammenligning var overlevelsesraten for øvrige iværksættervirksomheder blot 75 pct. efter 1,5 år. Dermed havde virksomheder med kom-i-gang-lån 17 procentpoint bedre chance for at overleve end øvrige iværksættervirksomheder uden kom-i-gang-lån.

Aftale med Vækstfonden om Kom-i-gang-lån

Processen for at indgå en aftale om Kom-i-gang-lån ser ud således:

1. Rådgivningskemaet udfyldes og indsendes til os.
2. Vi vurderer det udfyldte rådgivningskema. Skemaet kan accepteres, hvis vi vurderer, at rådgivningen klart overstiger den rådgivning pengeinstitutterne generelt yder iværksættere.

3. Hvis vi accepterer rådgivningen, udsender vi kontrakt til underskrift af pengeinstituttet.
4. Når vi har modtaget underskrevet kontrakt retur kan pengeinstituttet yde Kom-i-gang-lån.

Såfremt pengeinstituttet har nogen spørgsmål til materialet, kan der rettes henvendelse til Niels Kipp Laesen på tlf.: 3529 8660 eller mail: nkl@vf.dk.