

Udfoldelse af Eksport SMV-pilot: Viden gavner bundlinjen

Bilag til Omstillingspilot til SMV'er (SMV pilot) – 'Onepager'

Innovation og fornyelse blandt små og mellemstore virksomheder (SMV'er) spiller en central rolle i forhold til regeringens målsætning om at skabe konkurrencedygtig vækst og beskæftigelse. Den største vækstmotor for dansk økonomi har gennem de seneste år været eksporten, der udgør omkring 1000 mia. kr. på årsbasis og dermed omkring halvdelen af det danske BNP. Danmark er en åben økonomi med et lille hjemmemarked, hvorfor vi er dybt afhængige af at kunne handle nemt og gnidningsfrit med udlandet¹.

Hos erhvervshusene kan virksomheder få gratis sparring til identificering af virksomheders eksportpotentiale, herunder klargøring af aktuelle udfordringer og muligheder, men denne gratis bistand vil typisk være begrænset til afklaring og planlægning fremfor den mere tids- og ressourcekrævende gennemførelsesdel.

Desuden er den største offentlige eksportbistand til virksomheder forankret i Udenrigsministeriets Eksportråd. Eksportrådet er imidlertid underlagt et indtjeningskrav, der har ført til et fokus på kortsigtede fakturérbare opgaver. Da SMV'er har begrænsede ressourcer og kapacitet til rådighed, vil de have svært ved at gøre brug af Eksportrådets bistand. Selv om der er eksempler på gratis hjælp til opstart af en virksomheds internationaliseringsstrategi, så vil udmøntningen af en sådan strategi kræve ressourcer bl.a. til at opsøge og udvikle kontakt til udenlandske kunder og skabe et distributionsnetværk mv. Et stykke arbejde, som skal foregå i den enkelte virksomhed.

En stor dansk undersøgelse af eksportfremmeydelser viser, at effekten er størst for de mindste virksomheder med op til 20 ansatte². Det betyder, at der er god samfundsøkonomisk ræson i at hjælpe særligt små virksomheder ud på eksportmarkederne. Vi bør derfor hjælpe med internationaliseringen af små og mellemstore virksomheder med vækstpotentiale.

I corona-hjælpepakken fra den 18. april 2020 blev der ekstraordinært afsat særlige midler til en ny eksport- og investeringspakke i 2020 og 2021 (100 mio.kr. i 2020 og 125 mio.kr. i 2021). Det er vigtigt, at dette initiativ også omfatter og målrettes SMV'erne. Midlerne bør derfor ikke alene anvendes til rådgivning og vejledning via Eksportrådet og Erhvervshusene men også anvendes til en omstillingspilotordning, som hjælper SMV'erne med at opbygge den fornødne eksekveringskapacitet i virksomheden. Det er afgørende, at eksportthjælpen ikke udløber med udgangen af 2021, men får samme tidsramme som den grønne omstillingspilot og digitaliseringspiloten, da det er centralt for dansk økonomi, at vi får SMV'erne godt med i eksporten også på en længere bane.

Eksempler på efterspurgte eksport-kompetencer i SMV'erne:

- Opbygning af relationer til nye kunder
- Sprog-kompetencer
- Markedsanalyse, dvs. identificering af hvilket marked, som passer til virksomhedens produkter, dvs. identificering af kundesegment (samme kundesegment som i DK eller et andet kundesegment)

¹ Dansk Erhverv og Dansk Byggeri – Fremme af vækst via international samhandel, 2016

² Jacob Roland Munch, Eksportfremme batter – især for SMV'er, Børsen den 8. juni 2018, Effekter af eksportfremme for danske virksomheder, [Jakob Roland Munch](#), Københavns universitet.

- Kendskab til kultur, regionale forskelle, nationale told og skatte/momsregler
- Krav til standardisering (især vigtigt inden for sundhed, og hvis der er tale om B2B leverancer til store virksomheder), dokumentation, godkendelser, normer og specifikationer på det pågældende marked
- Udvikling af web og online handel o.a. salgskanaler

Case:

Hansen flødeis producerer is med en rod og historie i stolte familietraditioner tilbage til 1922. I dag drives Hansen Flødeis af fjerde generation brødrene Anders, der er uddannet designer, og Rasmus, der har haft eget reklamebureau. De valgte at ansætte en cand.merc.int. i sprog og erhvervsøkonomi. Det har givet bedre mulighed for at dokumentere kvaliteten og producere i større mængder til større kunder, og det bidrog til, at Hansen is kunne slå døren ind til det svenske og tyske marked.