

UDENRIGSMINISTERIET

Spørgsmål fra Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalget til handels- og udviklingsministeren af 3. april 2014, ERU alm. del – spørgsmål 291.

Spørgsmål 291

”I forlængelse af ministerens svar af 20. januar 2014 på alm. del – spørgsmål 414 (2012-13) bedes ministeren redegøre nærmere for den tyske ordning German Silicon Valley Accelerator, herunder omfang (antal deltagere) og effekt, samt kommentere mulighederne for at etablere en tilsvarende ordning i Danmark.”

Svar

German Silicon Valley Accelerator (GSVA) blev introduceret i 2012 og har et budget på 2,5 mio. euro for en tidsperiode på tre år. Frem til 4. kvartal 2013 støttedes tre virksomheder pr. kvartal, hvorefter programmet pga. stor interesse og et stort antal af kvalificerede virksomheder blev udvidet til 6-7 virksomheder pr. kvartal. Indtil videre har 24 virksomheder afsluttet GSVA-forløbet, mens 12 virksomheder p.t. støttes aktivt af GSVA. En egentlig effekt af programmet er endnu ikke opgjort, men der foregår p.t. en evaluering af programmet, og det forventes, at programmet videreføres efter den nuværende periode. Målgruppen er relativt nye start-ups, der adresserer et klart og stort marked med en innovativ løsning. Forløbet for den enkelte virksomhed varer som regel tre måneder, men kan forlænges med yderligere tre måneder og består af følgende hovedelementer:

- Deltagelse i introduktionsworkshop, som giver et overblik over Silicon Valley og dets særlige miljø for start-ups
- Op til to medarbejdere pr. virksomhed tildes plads i en inkubator i Silicon Valley

- Adgang til lokale netværksarrangementer, hvor virksomheden får mulighed for at præsentere sig selv for medlemmerne af Silicon Valley start-up community
- Rådgivning vedrørende etablering i USA (om for eksempel selskabsstiftelse, oprettelse af bankkonto og visa)
- Synliggørelse af virksomhederne via GSVAs medienetværk
- Løbende dialog og rådgivning med GSVA-teamet
- Erfarne beslutningstagere fra start-up branchen fungerer som mentorer og yder rådgivning til de deltagende virksomheder

Udenrigsministeriet har, i regi af Eksportrådet, en række programmer, som understøtter virksomhedernes forskellige stadier af deres internationalisering. De små og mellemstore virksomheder (SMVer) udgør en vigtig del af den danske erhvervsstruktur og de rummer et stort vækstpotentiale, også globalt. Eksportrådet assisterer SMVer med at afsøge deres internationale potentiale – i særlig grad de mange mindre danske innovative og højteknologiske SMV'er. Eksportrådet har derfor kontinuerligt fokus på at udvikle programmer, der på bedste vis understøtter SMVers internationalisering. Regeringen har i 2014 afsat 22,2 mio. kr. på Finansloven til indsatsen overfor SMV'er og fokus ligger på konkrete internationaliseringsresultater for den enkelte virksomhed. SMV-programmerne er differentieret således, at de henvender sig til den uerfarne såvel som den meget erfarne SMV.

Innovation Centre Denmark (ICDK) er et partnerskab mellem Udenrigsministeriet og Uddannelses- og Forskningsministeriet og består af Innovationscentre i Silicon Valley, München, Shanghai, Seoul, New Delhi-Bangalore og São Paulo. ICDK har sektormæssigt fokus på virksomheder indenfor den tech, ICT og life science og har til hensigt at støtte op om iværksættere og SMVers internationalisering. ICDK har en række programmer, der tilsvarende GSVAs ydelser.

For eksempel tilbyder ICDK det individuelle program InnovationGROWTH, der har til hensigt at øge antallet af højteknologiske iværksættere og SMVer, der udvikler sig til egentlige internationale vækstvirksomheder. Virksomhederne tilbydes skræddersyet forretningsmodeludvikling og derefter test af deres ide eller produkt på et givent marked, identifikation af en mulig forsknings- og udviklingspartner og/eller tech scouting på den pågældende lokation.

Det kollektive spor, i form af programmet Innovation- and Entrepreneurship Camps, består primært af ét ugelangt læringsforløb på relevante innovationscentre målrettet iværksættere med færdige koncepter eller prototyper. Formålet er at give helt små virksomheder værdifuld indsigt i deres potentiale for global vækst, skabe adgang til internationale netværk, få afprøvet deres forretningsmodel og bidrage til at sikre, at løsninger med vækstpotentiale videreudvikles.

Hovedelementer i begge programmer er, som i GSVA, at give indsigt i det pågældende centers lokation og dets særlige miljø for start-ups og SMV'er; give virksomheden mulighed for at præsentere dets ide eller produkt overfor ICDKs netværk; og forretningsmodeludvikling med henblik på at styrke virksomhedens internationaliseringspotentiale. Derudover tilbyder innovationscentrene i Shanghai og Silicon Valley både en virtuel og en fysisk inkubationsordning for virksomheder, der ønsker at etablere sig i den pågældende lokation med henblik på videre innovation og/eller forskning og udviklingssamarbejder.

De ydelser, GSVA-programmet tilbyder, er i udgangspunktet gratis, men virksomhederne skal selv betale for rejse og ophold. Ydelserne hos Innovation Centre Denmark er generelt omfattet af Udenrigstjenestens betalingsordning og den heraf følgende timesats, som dels kvalificerer efterspørgslen efter konkrete ydelser fra de danske repræsentationer, dels skærper fokus på kvalitet i ydelserne hos repræsentationerne. InnovationGROWTH programmet tilbyder dog et forberedende forretningsmodeludviklingsforløb á 25 timer, der er gratis for virksomheden. SMVerne kan herefter vælge at tilkøbe konsulenttimer hos innovationscentrene. De første 100 konsulenttimer hos maksimalt tre innovationscentre er underlagt den særlige SMV rabat, hvor timeprisen reduceres med 35%. Denne rabat gives også til SMVer, der ikke er en del af Innova-

tionGROWTH programmet. Under det kollektive spor, Innovation- and Entrepreneurship Camps, ydes der op til 70% støtte til de deltagende SMV'ers fælles udgifter.