



Folketingets Erhvervsudvalg
Christiansborg
1240 København K

Foreningen Dansk Erhvervsfremme
Inge Lehmanns Gade 10, 6.
8000 Aarhus C

Aarhus d. 30.4.2025

Forbedringsforslag til det offentligt finansierede erhvervsfremmesystem

Som opfølgning på Foreningen Dansk Erhvervsfremmes foretræde for Folketingets Erhvervsudvalg d. 24.4.2025 følger Foreningen nu Udvalgets opfordring til at forfatte et notat, der supplerer argumenterne i den fremsendte anmodning om foretræde.

Herunder følger - i punktform - en række konkrete anbefalinger til udviklingen af erhvervsfremmesystemet frem mod øget relevans for virksomhederne og styrket udbredelse af tilbuddene blandt målgruppen. Vi ønsker, inden for rammerne af det eksisterende erhvervsfremmesystem, at foreslå justeringer, der vil styrke systemet markant. Forslagene bygger på input fra samtaler med direktørkredsen hos vores 59 medlemsorganisationer, hvis erfaringsgrundlag hviler på mere end 20.000 årlige virksomhedskontakter.

Udfordringerne

De seneste retningsgivende strategier for erhvervsfremmesystemet fra Erhvervsministeriet og Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse har undladt at anvise ambitioner og praksis for koordineringen af hhv. kommunernes og statens indsatser på erhvervsfremmeområdet. Konkret har man manglet beskrivelser af fx de lokale erhvervsfremmeaktørers rolle i Erhvervsfremmebestyrelsens strategi 2024-27 samt Regeringens Iværksætterstrategi. *Et bedre samspil mellem kommunale og statslige indsatser vil åbne muligheder for nye stærke synergier.*

De eksisterende strategier for erhvervsfremmesystemets udformning, aktiviteter og aktørsamarbejder overser et vigtigt aspekt ved erhvervsfremme: *den praktiske implementering*. Strategierne kunne styrkes ved anvisninger til, hvordan erhvervsfremmesystemet skal udvikle sin adgang til at behøvsafklare, hverde og motivere den store gruppe af SMV'er, der ville have stor nytte af erhvervsfremmesystemets ydelser, men som ikke endnu har haft kontakt til erhvervsfremmeaktører.

Strategierne forholder sig for lidt til lavpraktiske, men helt afgørende spørgsmål som: *hvordan sikrer vi viden om den konkrete virksomheds behov? Hvordan tilrettelægger vi interaktionen med virksomheden, så den ser sine aktuelle udfordringer adresseret troværdigt? Hvordan fastholder vi virksomhedens motivation til at gennemføre udviklingsprojekter – nu og i fremtiden – via services fra erhvervsfremmesystemet?*

Erhvervsfremmesystemets tilbud er kun i begrænset grad målrettet flertallet af små- og mikro-virksomheder, der endnu:

- Ikke er bevidste om mulighederne ved brug af erhvervsservice
- Ikke arbejder tungt videnbaseret

- Ikke er let skalerbare
- Ikke er globalt orienterede.
- Ikke har kompetencer til ansøgning uden vejledning

Disse virksomheder (og iværksættere!) udgør flertallet af danske virksomheder og har en markant betydning for lokal beskæftigelse og sammenhængskraft i områder uden for de større universitetsbyer. *Hvis vi vil sikre et Danmark i vækstmæssig balance, må vi insistere på, at en del af erhvervsfremmesystemets tilbud målrettes denne gruppe.*

Det er vores erfaring at denne målgruppes vækstbetingelser kan styrkes markant ved en bedre praktisk implementering af erhvervsfremmeindsatser, der tager højde for virksomhedernes behov for en behovsorienteret proaktiv og relationsbåren vejledning. Dette står i kontrast til et transaktionelt erhvervsfremmesystem, der blot udbyder sine tilbud og afventer virksomhedernes henvendelser. Sidstnævnte vil primært stå til rådighed for de virksomheder, der allerede er i en udviklingsproces – og formentlig kunne have klaret problemstillingen uden erhvervsfremmesystemets input og ressourcer.

Vores forslag til forbedringer

Hvis man ønsker at åbne erhvervsfremmesystemets tilbud op for nye virksomheder, bør man sætte sig i deres sted og huske på følgende: Virksomhedens udvikling er hjerteblod for ejere, ledere og medarbejdere. Hvis vi vil motivere til interaktion med erhvervsfremmesystemet, må vi derfor skabe et tillidsfuldt rum, hvor erfaringsbaseret vejledning – snarere end onlinetilgængelighed eller voucherstørrelser – står i centrum. Store dele af den erhvervsservice, der leveres i Danmark, bygger på relationer mellem vejleder og virksomhed, og ikke blot upersonlig transaktion. Hvis vi har ambitioner om at udbrede brugen af erhvervsfremmesystemet til større dele af det danske erhvervsliv, må vi begynde at anerkende værdien af relationer. Disse relationer udvikles og trives på et særligt skala-niveau: det lokale / kommunale niveau – og ofte hjulpet godt på vej af en proaktiv lokal erhvervsfremme.

4 trin på vejen mod et erhvervsfremmesystem med større fokus på virksomhedsrelationer:

Vores forslag til at bringe erhvervsfremmesystemet i øjenhøjde med virksomhederne, og gøre det mere behovsorienteret og forankret blandt SMV-segmentet, bygger på 4 punkter:

1. Sammensætningen af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse

SMV-segmentet er erhvervsfremmesystemets helt centrale målgruppe. Derfor kan det undre at denne gruppe af virksomheder ikke har flere stemmer i Erhvervsfremmebestyrelsen, så flere forskellige facetter af målgruppens præferencer kunne blive repræsenteret. Aktuelt er SMV'erne kun repræsenteret ved 1 medlem (6%!) af bestyrelsen. Det er vores vurdering, at leverancerne kunne blive mere afstemt efter målgruppens behov ved en *tydelig forøgelse* af denne andel. *Foreningen Dansk Erhvervsfremme stiller sig gerne til rådighed som udpeger af et SMV-medlem.*

2. Den lokale erhvervsfremme på høringslisten

Listen over høringsberettigede i det lovforberedende arbejde på erhvervsfremmeområdet kunne med fordel udvides til også at inkludere foreningen Dansk Erhvervsfremme (DEF). Dermed sikres input fra erhvervsfremmesystemets lokale praktikere, der kan inspirere med perspektiver på en mere relationsbåren tilgang til virksomhedsmålgruppen.

3. Mulighed for regional fleksibilitet i udmøntning af erhvervsfremmemidlerne.

Ifølge EU-reglerne skal erhvervsfremmemidlerne fra EU uddeles regionalt. Men den nationale centralisering af erhvervsfremmesystemet i Danmark har betydet, at alle programmer fødes ud fra nationale behov, med begrænset skelnen til regionale og sub-regionale behov. De administrative

krav for brugen af midlerne er for begrænsende og savner den fleksibilitet, der kunne skabe synergier mellem nationale ambitioner om erhvervsudvikling og praktiske aktuelle sub-regionale implementeringsbehov.

Ved en større lydhørhed over for disse sub-regionale behov vil Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse få en tydeligere føling med fx spirende lokale erhvervsmæssige styrkepositioner, samt understøtte en mere mangfoldig, virksomhedsnær og eksperimenterende tilgang til erhvervsfremmeindsatserne. Dette kunne opnås ved en øget øremærkning af midler til subregionale indsatser.

4. Bedre ressourceudveksling mellem statsligt og lokalt niveau

Erhvervsfremmesystemet vil arbejde mere effektivt, hvis man i højere grad sikrede: at lokale erhvervsfremmeaktørers hvervning, konkretisering af erhvervsfremmetilbuddenes relevans for den enkelte virksomheds udfordringer, og forudgående relationelle arbejde, blev honoreret af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

Ligeledes bør praktiske lokale vejledningserfaringer bruges konstruktivt i udviklingen af erhvervsfremmesystemet. Man vil øge rækkevidden og effekten af erhvervsfremmesystemets tilbud betydeligt ved tidligt at inddrage det lokale niveau i konkretiseringen af tilbuddene, så de matcher virksomhedernes faktiske behov

Ved i højere grad at lade ressourcerne følge leverancerne på disse områder, vil erhvervsfremmesystemet kunne eksekvere mere effektivt og sikre ”mest erhvervsfremme for pengene”.