

Investeringsplan 2023 – input fra Erhvervshus Hovedstaden

Hovedstadens styrkepositioner og potentialet.

Hovedstadsregionen er kendetegnet ved et stærkt økosystem af videnstunge virksomheder, en høj koncentration af vidensinstitutioner og kvalificeret arbejdskraft, et dynamisk iværksætttermiljø, adgang til kapital og international tiltrækningskraft. Virksomheder i Hovedstaden er blandt de mest digitaliserede, innovative og internationaliserede i Danmark. Til gengæld ligger Hovedstaden lavt ift. beskæftigelse og omsætning af grønne varer og tjenester, og arbejder i mindre grad med grøn omstilling og kvalificeret arbejdskraft. Hovedstaden har en særskilt styrkeposition indenfor life science, som er omdrejningspunktet for erhvervsfyrtårnet. Vi ser i høj grad behov for og vækstpotentiale i:

- 1) at understøtte de vækst- og udviklingsparate iværksættere og SMV'er med øget konkurrenceevne gennem **digitalisering, skalering og internationalisering**:
 - A. ved at fortsætte programmer med fokus på **iværksætteri, styrket med et internationaliseringselement** for de vækstparate startups med internationalt skaleringspotentiale.
 - B. ved at udvikle **sammenhængende og længerevarende internationale skaleringsforløb** for SMV'er, der står på tærsklen til eksport. For få SMV'er eksporterer, også i Hovedstadsregionen, som til gengæld har et dynamisk økosystem, der med en målrettet indsats burde kunne bidrage til at **øge andelen af eksporterende SMV'er**. International skalering kræver typisk en stor indsats og investering for virksomhederne, som behøver assistance med udgangspunkt i 1-1 vejledning, med forskellige virkemidler og involvering af relevante eksperter undervejs samt evt. markedsbesøg.
- 2) at understøtte SMV'erne med **deres grønne omstilling og udvikling af nye, bæredygtige produkter og cirkulære forretningsmodeller**, både som led i at bidrage til danske klimamål og mhp. skalering internationalt:
 - A. ved i tilgift til Virksomhedsprogram 2.0 at igangsætte nye indsatser for cirkulær omstilling, som tager udgangspunkt i SMV'ernes kerneforretning i et **360-graders perspektiv** med fokus på både cirkulær økonomi og økonomisk vækst. **Cirkulær omstilling er komplekst** og involverer alle områder af virksomheden og samarbejde både i værdikæden og på tværs af brancher, og er derfor tids- og ressourcekrævende for SMV'erne. Vi ser behov for længerevarende indsatser med anvendelse af både kollektive og individuelle virkemidler på tværs af tematiske områder (herunder **på tværs af digitalisering og bæredygtighed**), mhp. **et helhedsperspektiv**.
- 3) at understøtte SMV'ernes **innovation** som forudsætning for øget konkurrenceevne og skaleringspotentiale:
 - A. Ved at udvikle generiske innovationsforløb til SMV'er, der **kobler innovation og forretningsudvikling**, og som er komplementære til klyngernes innovationsindsats. Vi anbefaler et fokus på udvikling af den enkelte virksomheds forretningsmodel med et selvstændigt tilskud til test- og demonstrationsforløb baseret på en potentialevurdering af virksomhedens markeds- og skaleringspotentiale.
- 4) at flere SMV'er bliver engageret i Hovedstadens erhvervsfyrtårn og understøttes i **udvikling og afsætning af nye sundheds- og velfærdsteknologiske løsninger**, som kan skaleres internationalt.

- A. ved at der afsættes yderligere midler, som kan tildeles virksomhederne direkte til **udvikling, test og demonstration af nye løsninger**
- B. ved at fortsætte fyrtårnets vejlednings- og matching-funktion, der kan facilitere **samarbejder med det offentlige samt efterfølgende internationalisering** af virksomhederne.
- 5) At der også fra centralt hold arbejdes for at øge kendskabet til de relevante tilbud i Erhvervshuset.

Om erfaringer fra 'frontlinjen' – hvordan hjælper vi bedst SMV'erne?

Læringen fra 1:1 vejledning og eksisterende programforløb er mangfoldig. Vi ønsker at fremhæve følgende;

- Den nuværende, omfangsrige portefølje af programmer og tilskudsmuligheder skaber forvirring blandt virksomhederne. De mange forskellige krav, kriterier og modaliteter i de enkelte programmer er ligeledes tidskrævende for Erhvervshusets forretningsudviklerne at skabe overblik over, og gør formidlingen til virksomhederne unødigt vanskelig. **Forenkling vil være en fordel.**
- SMV'erne udgør en forskelligartet gruppe med multifacetterede behov og modenhed. **Muligheden for at sammensætte tilbud til virksomhederne, der fleksibelt kombinerer virkemidlerne 1:1-vejledning, kollektive aktiviteter, tilskud til rådgiverkøb og investeringstilskud vurderes at være værdifuldt for at imødekomme SMV'ernes forskellighed.** Hvor 1:1-vejledningen er væsentlig for den uvildige afklaring af den enkelte – ofte mindre modne - SMV's behov og udfordringer, er kollektive aktiviteter af høj værdi pga. muligheden for at blive inspireret og udfordret af ligesindede. Rådgiverkøb udmærker sig ved at sætte SMV'ernes efterspørgslen i centrum, men optimal anvendelse af tilskud til rådgiverkøb forudsætter, at virksomhederne er afklarede omkring deres behov, og har overblik over hvilke kompetencer, der er relevante for netop dem.
- Erhvervshuset knudepunktsfunktion giver en unik mulighed for at skabe overblik over, henvisninger til og sammenhæng mellem erhvervsfremmeaktører til stor gavn for virksomhederne. Programtilbud, der opererer med **fleksible partnerkonstellationer**, er en nyttig måde at involvere en bredere kreds af aktører i implementeringen, samt tilpasse tilbuddene agilt efter behov/efterspørgsel.
- Det er vigtigt at kunne sammensætte en **portefølje af nationale såvel som regionale** programmer for at nå både bredde, dybde/de mere specialiserede regionale behov.

Hvordan kan vi øge sammenhængen med andre nøgleaktører?

- Erhvervshuset Hovedstaden er pt. operatør på Iværksætterdanmark og Beyond Beta, der begge involverer en **bred aktørkreds, herunder lokale erhvervsråd**. Iværksætterdanmark henvender sig til den brede gruppe af iværksættere, og møder efterspørgslen fleksibelt og effektivt. Beyond Beta er et udviklings- og acceleratorforløb for iværksættere med vækstpotentiale, hvor der bl.a. samarbejdes med de **13 erhvervsklynger**. Det har været en stor opgave at etablere de 2 programmer med så mange partnere. En fortsættelse af begge programmer vil – udover at styrke indsatsen overfor iværksætterne – **styrke sammenhængen i erhvervsfremmesystemet** og sikre, at det store arbejde, der er lagt i at opbygge samarbejdsstrukturer og relationer på tværs af landet, ikke går tabt.
- **Mange aktører er engageret i at understøtte virksomheders internationalisering, men der er ingen sammenhængende tilbud.** Design af et tilbud, der involverer relevante

internationaliseringsaktører i erhvervsfremmesystemet (innovationscentre, Trade Council, EKF, Vækstfonden, COPCAP m.fl.) med udgangspunkt i kunderejsen, ville udgøre et værdifuldt tilbud, som Hovedstaden ville nyde godt af.