

Mere internationalisering.

Mere vækst.

Mere Midtjylland.

Status på det strategiske samarbejde mellem Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Udenrigsministeriet, Eksportrådet om at styrke internationaliseringen af midtjyske virksomheder i perioden 2008-2011.

Dato: September 2010

1. Internationalisering af Midtjyske virksomheder i 2011-2014

Den lavkonjunktur, Danmark og resten af verden har oplevet i de seneste år, er den kraftigste i mange årtier. Der nu er tegn på, at svækkelsen af økonomierne er ved at aftage, men den økonomiske krise vil få varige konsekvenser og påvirke vækstmulighederne i de kommende år. Samtidig vil den tiltagende globalisering – der bl.a. indebærer flytning af vidensintensive arbejdspladser til folkerige lande som Kina og Indien – skabe nye magtforhold og samarbejdsmønstre. Det betyder ændrede konkurrencevilkår for danske virksomheder – fremgang vil i stigende grad afhænge af evnen til at udvikle, producere og sælge produkter på det internationale marked.

For at udnytte mulighederne i de ændrede konkurrencevilkår har Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Eksportrådet siden 2008 samarbejdet om at fremme danske iværksætteres og virksomheders internationalisering (samarbejdsaftale vedlagt som *bilag 1*). Det eksisterende samarbejde udløber i juli 2011. Set i lyset af det stigende behov for internationalisering, vil samarbejdet også i årene fremover være aktuelt. En styrket rådgivningsindsats er med andre ord stadig nødvendig, hvis det midtjyske erhvervsliv fremover skal drage fordel af globaliseringen.

Samarbejdet skaber overskuelighed for virksomhederne og større sammenhæng mellem regionens, væksthuset og Eksportrådets erhvervs- og eksportfremmerådgivning.

Dette papir redegør for struktur, aktiviteter og foreløbige effekter af det eksisterende samarbejde. Endvidere skitseres afslutningsvis nogle perspektiver for et videre strategisk samarbejde efter juli 2011.

2. Samarbejdets struktur, aktiviteter og effekter 2008-2010

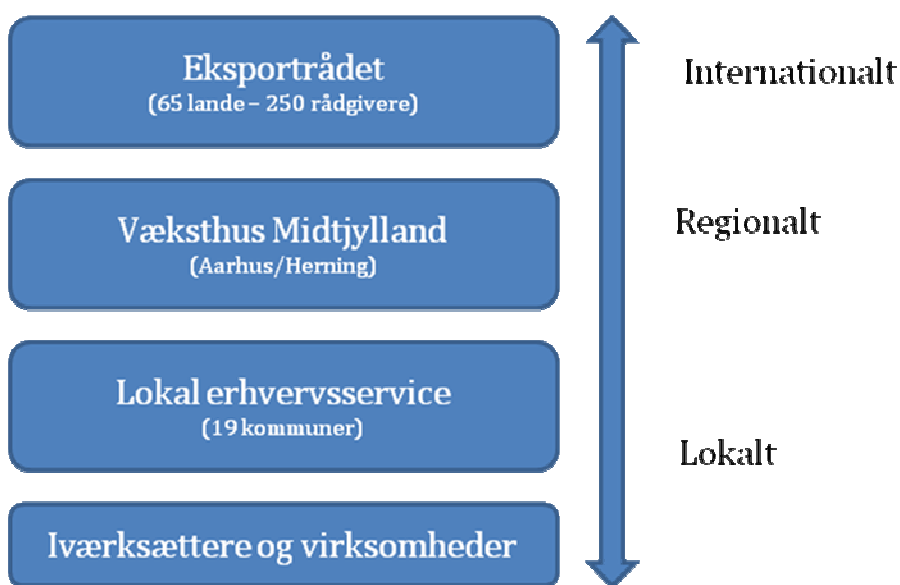
2.1 Et samarbejde, der dækker lokalt, regionalt og internationalt

Eksportrådet er den del af Udenrigsministeriet, som bistår virksomheder med eksport, internationalisering og investeringsfremme. Eksportrådet betjener hvert år mere end 3.000 virksomheder i regionerne og udfører ca. 7.500 rådgivningsopgaver årligt for danske virksomheder på de udenlandske markeder. Eksportrådet har i dag 250 rådgivere placeret på mere end 80 ambassader, generalkonsulater og handelskontorer i over 65 lande. Af disse medarbejdere er mere end halvdelen lokalt ansatte, typisk indbyggere fra det pågældende land, som har indsigt i de specifikke markedsvilkår, kulturen, sproget og administrative forhold. Blandt eksportrådgiverne findes både generalister og specialister,

herunder eksperter inden for vigtige midtjyske satsningsområder som energi & miljø, fødevarer og lifescience.

Eksportrådet er en professionel organisation, som tager betaling for sine rådgivningsydelser. Samtidig er Eksportrådet også en public service-virksomhed, som stiller en række gratis ydelser og tilskudsordninger til rådighed for dansk erhvervsliv.

Kerneelementet i samarbejdet mellem Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Eksportrådet er indstationering af en medarbejder – en internationaliseringsrådgiver – fra Eksportrådet i væksthuset. Medarbejderen gennemfører bl.a. opsøgende arbejde over for virksomheder i regionen, arrangerer konkrete aktiviteter i væksthuset og skaber synlighed om, hvordan Eksportrådet og væksthuset sammen kan bidrage til regionens erhvervsudvikling.



Med kendskab til både væksthushets og Eksportrådets ydelser og tilskudsordninger kan internationaliseringsrådgiveren i væksthuset tilbyde de Midtjyske virksomheder en sammenhængende rådgivning. Virksomhederne får også en direkte adgang fra de kommunale erhvervscentre/råd gennem væksthuset og ud til Eksportrådets 250 rådgivere på Danmarks vigtigste eksportmarkeder. Her kan de bl.a. få rådgivning om eksport, sourcing, rekruttering af medarbejdere eller adgang til viden, innovation, netværk og finansiering. En samlet oversigt over Eksportrådets ydelser ses i *bilag 2*.

Internationaliseringsrådgiveren indgår desuden i et kontorfællesskab i væksthuset med væksthushets Vitus-projektleder, der hjælper små- og mellemstore virksomheder fra alle regioner med at kickstarte deres eksportaktiviteter, Eksportrådets Invest in Denmark medarbejder, der arbejder med at trække udenlandske investeringer til Danmark, og en team assistent. Den daglige kontakt mellem de fire medarbejdere og resten af væksthushets rådgiverstab sikrer et koordineret arbejde med at styrke regionens erhvervsudvikling.

Rådgiveren understøtter regionens andre internationaliseringsindsatser – som fx arbejdet på Region Midtjyllands EU-kontor i Bruxelles, indsatsen på Region Midtjyllands kontorer i Rusland, Ungarn og Kina, samarbejdet med andre regioner i Europa samt arbejdet med Vestdansk Investeringsfremme – ved løbende at informere virksomheder, iværksættere og lokale erhvervsråd om de forskellige tilbud. Samarbejdet mellem Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Eksportrådet dækker således både lokalt, regionalt og internationalt – og for de midtjyske virksomheder betyder det en nemmere adgang til en større palette af ydelser.

Derudover har Region Midtjyllands kontor i Shanghai et meget tæt samarbejde med Eksportrådet, hvor regionen konkret benytter sig af en af Innovationscenterets inkubatorpladser til regionens medarbejder. Regionens profil i Shanghai har fra starten været med fokus på regionens satsningsområder (energi & miljø, fødevarer og lifescience) og der har været en stor synergi med Innovationcenterets aktiviteter. Derudover er Innovationscenteret sammen med InnovationLab Århus operatør på regionens satsning på EXPO 2010 samt underleverandør på et 3-årigt videndelingsprogram mellem danske og kinesiske virksomheder og vidensinstitutioner, som Teknologisk Institut og Århus Universitet Outreach er operatører på.

Case: Apport Systems A/S og Eksportrådet

Apport Systems A/S er en midtjysk virksomhed der udvikler og implementerer lageroptimeringssystemer omfattende både hardware og software. Virksomheden indledte sit samarbejde med Eksportrådet gennem den danske ambassade i Oslo tilbage i marts 2009. I løbet af 2009 gjorde virksomheden brug af tre eksportstartpakker i forbindelse med tre kundesøgningsforløb. Apport Systems forløb med Eksportrådet, samt firmaets store tilfredshed med samarbejdet med den danske ambassade i Norge, resulterede i et ønske om yderligere engagement i Norge.

Eksportstartpakkernes begrænsninger åbnede op for en introduktion af den Hornslet baserede virksomhed til Væksthus Midtjyllands VÆKSTmidt Accelerator program. Dette program giver små og mellemstore danske virksomheder mulighed for at opnå en større ramme af konsulenttimer, men til samme fordelagtige pris som eksportstartpakker.

Ordningens godkendelseskriterier er uafhængige af Eksportrådets eksportstartpakker og omfatter desuden lidt større virksomheder.

Gennem denne ordning er Apport Systems blevet tildelt 300 konsulenttimer, som primært er lagt hos Eksportrådet i Norge. I første halvår af 2010 har Apport Systems brugt 100 timer i Norge, som er realiseret i form af bl.a. et meget succesfuldt kundeevent hos den tidligere danske ambassadør. Et arrangement som resulterede i to nye store kunder og en masse positiv presseomtale. Apport Systems har valgt at gentage denne succes med den næste pulje af 100 timer for andet halvår 2010 og vi håber alle, at succes vil gentage sig.

2.2 Aktiviteter

Internationaliseringsrådgiveren i Væksthus Midtjylland har i perioden august 2008 til juli 2010 afholdt 354 individuelle virksomhedsmøder og 55 møder med erhvervsservicecentre og organisationer. På møderne har medarbejderen:

- Markedsført væksthushets og Eksportrådets tilbud til virksomheder.
- Afdækket virksomheders internationaliseringsbehov og henvist til eksportrådgivere på de danske repræsentationer.
- Tilrettelagt udviklingsforløb for virksomheder med udnyttelse af væksthushets og Eksportrådets tilbud.

Rådgiveren har derudover været medarrangør af en række aktiviteter i væksthushet og hos lokale erhvervsservicecentre, herunder konferencer og netværksaktiviteter. Der blev fx i januar afholdt Global Match 2010 med omkring 65 udeværende handelschefer og 241 virksomhedsdeltagere fra regionen. En oversigt over udvalgte aktiviteter ses i **bilag 3**.

Case: Succes i Frankrig for midtjysk virksomhed – Hedensted Kommune

Perform er en midtjysk virksomhed, der producerer et miljøvenligt alternativ til bly, som bruges til inddækning (tætning) i forbindelse med f.eks. tagdækning.

Væksthus Midtjylland og Eksportrådets internationaliseringsrådgiver kontaktede firmaet i september 2008 og aftalte et møde for at orientere om væksthushets og Eksportrådets assistance muligheder.

Perform var allerede i gang på flere markeder, men under mødet blev det klart, at virksomheden var interesseret i at komme ind på det franske marked.

Efter konsultation med væksthuset og Eksportrådets internationaliseringsrådgiver og dialog med Eksportrådet i Frankrig besluttede Perform sig for at deltage i en lokal miljø- og energimesse, SIREME. På messen var der stor interesse for Performs produkt, og messedeltagelsen bekræftede Perform i, at der var et stort potentiale for produktet i Frankrig. Perform udvidede sit samarbejde med Eksportrådet, som fik til opgave at identificere mulige distributører på det franske marked. Kontakter fra messen, har ført til at Perform i dag arbejder sammen med de førende solcelleproducenter i Frankrig. Samtidig førte Eksportrådets distributørsøgning til, at virksomheden fik en aftale med SMT, en af de førende leverandører til tagsegmentet i Frankrig. SMT distribuerer nu Performs produkt.

Der bliver talt så meget om Performs produkt i branchen, at nye kunder i andre segmenter begynder at henvende sig af sig selv. Således er virksomheden netop blevet kontaktet af Frankrigs førende skorstensproducent om et muligt samarbejde. Alt dette har medført, at Frankrig – godt 1½ år efter at Perform havde sin første kontakt med Væksthus Midtjylland og Eksportrådet – er på vej til at blive, Performs største eksportmarked. Af den samlede omsætning hos Perform kommer de 75 % fra eksport.

2.3 Effekter

Samarbejdet mellem Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Eksportrådet har medvirket til, at et stigende antal midtjyske virksomheder har gjort brug af Eksportrådets tilskudsordninger. Nedenfor ses en oversigt over gennemførte internationaliseringsforløb i 2008 og 2009 (for uddybning af forløbenes indhold, se *bilag 2*).

Forløbsoversigt

Gennemførte forløb	2008					
	Hovedstad en	Sjælla nd	Syddanm ark	Midtjyllan d	Nordjyllan d	Hele landet
Eksportfremstød i alt	86	3	6	49	5	149
Eksportstart/klippe- kørt	245	46	71	115	38	515
Innovationspakker	7	2	0	1	4	14
Eksportforberedelse	94	28	44	43	23	232

Gennemførte forløb	2009					
	Hovedstad en	Sjælla nd	Syddanm ark	Midtjyllan d	Nordjyllan d	Hele landet
Eksportfremstød i alt	68	5	4	72	9	158

Eksportstart/klippe- ort	275	50	87	169	38	619
Innovationspakker	21	1	3	9	2	36
Eksportforberedelse	36	11	7	38	12	105

Som det fremgår af forløbsoversigten har der fra 2008-2009 været en positiv udvikling i antallet af deltagelse i *Eksportfremstød* af virksomheder i Region Midtjylland. Stigningen har været på 47 % i Midtjylland, mens den til sammenligning har været på 6 % i hele landet.

For samme periode er der også en positiv udvikling på 47 % i de midtjyske virksomheders brug af tilskudsordningen *Eksportstart*. Her ligger udviklingen på landsplan på 20 %.

Hvad angår virksomhedernes brug af Innovationspakker, har der i regionen været en stigning på 900 %, mens der på landsplan har været en stigning på 157 %. Det er dog et spinkelt statistikgrundlag, da innovationspakkeordningen først trådte i kraft i 2008, og pakkerne derfor ikke er blevet markedsført så længe som andre af Eksportrådets tilskudsordninger.

Virksomhederne i regionen har formået at øge deres andel af de tilgængelige Eksportforberedelsesforløb fra 19 % i 2008 til 36 % i 2009. De midtjyske virksomheders brug af ydelsen Eksportforberedelse er dog faldet med 12 %. Til sammenligning er faldet på landsplan på i alt 55 %. Faldet på både regionalt- og landsplan skyldes, at der i 2009 har været færre midler til rådighed til Eksportforberedelse. Det gøres her opmærksom på, at antallet af Eksportforberedelseskonsulenter blev reduceret fra 23 til 13 fra 2008 til 2009.

Der er også en stigende tendens til, at Eksportrådets tilbud benyttes i kombination med Væksthusets øvrige tilbud, især tilbuddene under VækstMidt Accelerator.

Alt i alt vidner antallet af gennemførte internationaliseringsforløb om, at det opsøgende arbejde, Eksportrådets internationaliseringsrådgiver har foretaget i Midtjylland siden 2008, har medvirket til, at flere af regionens potentielle vækstvirksomheder er kommet i gang med eksport og internationalisering.

Case: Worth Keeping - Syddjurs Kommune

Worth Keeping er etableret i juni 2009. Indehaverne af virksomheden har begge arbejdet med grafik og fotografi i en årrække og har siden 2006 forsket og arbejdet med at "gen-opfinde" og raffinere en klassisk lenticular teknik med 3D effekt, som de har forbedret

radikalt og samtidig bearbejdet det på en ny og innovativ måde, hvilket giver en fantastisk effekt på bl.a. postkort, storformat, bogmærker og linealer mv. Worth Keeping er kommet godt fra start i DK og har opnået en tilfredsstillende omsætning og etableret en stor kundekreds hos 250 forhandlere samt enkelte storkunder, der løbende genbestiller. I november 2009 er der indsendt patentansøgning på den nye teknologi og der er store perspektiver for at "folde teknologien ud på mange eksportmarkeder".

Worth Keeping henvendte sig i december 2009 til Væksthus Midtjylland for at få hjælp til bl.a. at igangsætte eksporttiltag mv. og blev sat i forbindelse med Eksportrådets internationaliseringsrådgiver i Århus, der kort efter besøgte virksomheden og fortalte om Eksportrådets forskellige programmer. På grund af virksomhedens korte levetid og manglende eksporterfaringer, blev et eksportforberedelsesforløb anbefalet inden virksomheden gik i gang med eksporten. Der blev indledt dialog med den relevante eksportforberedelseskonsulent, der besøgte virksomheden og igangsatte forløbet, med løbende dialog med Eksportrådets internationaliseringsrådgiver samt relevante eksportrådgivere på udvalgte markeder bl.a. Tyskland og Schweiz.

I forbindelse med Formland messen i februar 2010 blev det første eksport samarbejde indledt med en finsk agent, der er repræsenteret i en række relevante butikker herunder forlystelses- og dyreparker samt museums, design- og brugskunstbutikker både i Finland og Sverige (Stockholm).

I umiddelbar forlængelse af eksportforberedelsesforløbet blev der i marts 2010 igangsat 1 eksportstartpakke i Schweiz, med henblik på at kortlægge indkøbsstrukturen af 3D kort i Schweiz samt identificere relevante forhandlere. Worth Keeping har været meget tilfredse med hele rådgivningsforløbet fra den indledende dialog med Væksthus Midtjylland, Eksportrådets internationaliseringsrådgiver, eksportforberedelsesforløbet samt eksportstartpakke, hvor ambassaden i Bern i perioden marts til juni 2010 har udarbejdet en markedsscreening samt identificeret og planlagt møder i august 2010 hos relevante lokale forhandlere.

3. Perspektiver for et videre samarbejde efter juli 2011

Følgende afsnit giver input til et evt. forsat samarbejde mellem Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Eksportrådet. Afsnittet tager udgangspunkt i den mængde erfaringer, som er opstået via det eksisterende samarbejde og skal naturligvis tilpasses Region Midtjyllands øvrige internationale indsats samt tage højde for evt. ændringer i Eksportrådets muligheder.

3.1 Eksportrådets ydelser

Helt overordnet kan Eksportrådet fortsat skabe merværdi i samarbejdet med Region Midtjylland og Væksthus Midtjylland ved at tilbyde:

- Bredere og dybere rådgivning af Midtjyske virksomheder – Væksthus Midtjylland får udvidet sin rådgivningsportefølje.
- Direkte adgang til Eksportrådets globale netværk på repræsentationerne med lokalt kendskab og netværk.
- Viden om internationalisering og de internationale markeder, herunder specifik sektorviden.
- Politiske netværk og indflydelse bl.a. gennem kontakt til udenlandske myndigheder.
- Kritisk kundemasse.
- Gensidig markedsføring.

Eksportrådets konkrete ydelser, herunder tilskudsordninger, rådgivning og gratisydelser, beskrives nærmere i *bilag 2*.

3.2 Udbygning af samarbejdet

Samarbejdet kan yderligere udbygges med følgende områder:

Aktivitet	Indhold/baggrund
Vitus	Eksportrådets sekretariat for Vitus-programmet (www.vitus.um.dk) er forankret hos Væksthus Midtjylland frem til 2012. Indsatsen kan yderligere kombineres med Region Midtjyllands øvrige programbaserede internationaliseringstiltag.
Flere fælles eksportfremstød	Kollektive eksportfremstød inden for specifikke sektorer (eksempelvis energi & miljø) på udvalgte markeder. Muligheden for indgående besøg af beslutningstagere og indkøbere kan med fordel benyttes yderligere.
Styrket indsats på innovationsområdet	Øget samarbejde med innovationscentre i Silicon Valley, Shanghai og München. Innovationscentre er etableret i et

	samarbejde mellem Udenrigsministeriet og Ministeriets for Videnskab, Teknologi og Udvikling og befinder sig på globale hotspot lokationer, der fagligt kompletterer Region Midtjyllands mega satsningsområder. I 2009 udførte innovationscentrene 55 opgaver for midtjyske virksomheder.
Hjælp til nedbrydning af eksportbarrierer	Øget indsats for at overvinde problematikker omkring forretningskultur, kommunikation og sprog på eksportmarkederne.
Styrket fokus på GoGlobal – Eksportkreditfonden, IFU, Danida og Eksportrådet	I maj 2010 afholdtes et GoGlobal informationsseminar i Århus med 35 midtjyske virksomheders deltagelse. Den øgede interesse for mulighederne under GoGlobal kan styrkes bl.a. ved flere fælles informations- og rådgivningsarrangementer.
Fokus på CSR	CSR er i stigende omfang et centralt konkurrenceparameter. Måltrettet information og rådgivning på området kan styrke dette felt, eks. ved inddragelse af de danske repræsentationer i Indien og Kina.