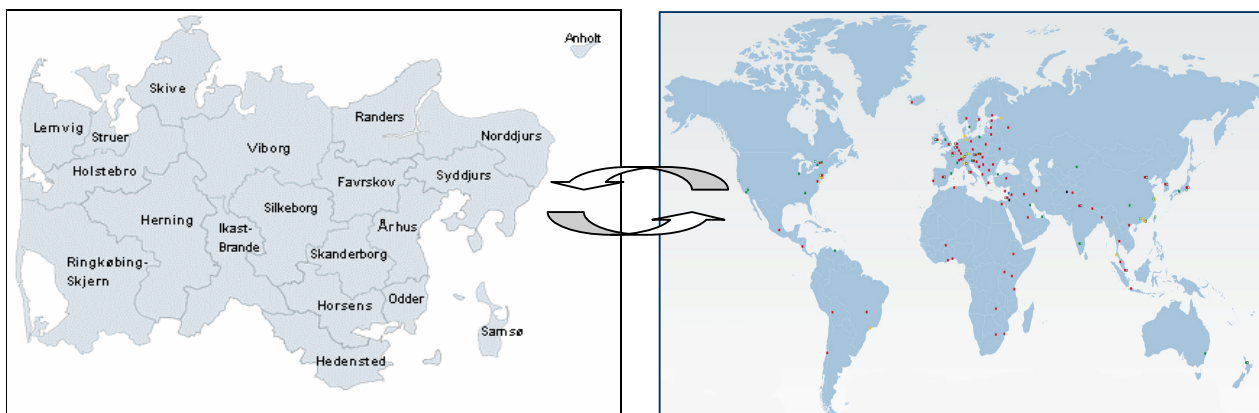




Mere internationalisering. Mere vækst. Mere Midtjylland.

Oplæg til et strategisk samarbejde mellem Danmarks Eksportråd (Udenrigsministeriet), Region Midtjylland og Væksthus Midtjylland om at styrke internationaliseringen af midtjyske virksomheder.



19. oktober 2007

1. Hvorfor er der behov for et strategisk samarbejde, der hjælper midtjyske virksomheder ud i verden?

Globaliseringen ændrer i disse år spillereglerne for virksomhederne. Deres vækst- og overlevelsesmuligheder afhænger i stigende grad af eksport eller internationalisering af aktiviteter såsom outsourcing, rekruttering af medarbejdere eller adgang til viden, netværk og finansiering.

Region Midtjyllands erhvervsudviklingsstrategi 2007-2009 og handlingsplan 2007-2008 lægger derfor under den fælles overskrift ”en international vækstregion” afgørende vægt på at fremme en øget internationalisering af regionens erhvervsliv, herunder også for små og mellemstore virksomheder.

Et strategisk samarbejde mellem Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Danmarks Eksportråd (DE) skal ses som en integreret del af denne internationaliseringsindsats. Samarbejdet vil give midtjyske virksomheder en direkte og nem adgang til Danmarks Eksportråds globale netværk af rådgivere, ydelser og tilskudsordninger. En sådan tilgang vil samtidig passe fint ind i strategien for Væksthus Midtjylland som stedet, hvor virksomheder får en samlet rådgivning.

Et strategisk samarbejde skal supplere og sammentænkes med Region Midtjyllands andre eksisterende og planlagte internationale indsatser, hvor der allerede på flere områder er et samarbejde med Danmarks Eksportråd. Her tænkes bl.a. på Midtjyllands EU-kontor i Bruxelles, Region Midtjyllands kontorer i Rusland, Ungarn, Rumænien og Kina og samarbejdet med andre regioner i Europa samt Vestdansk Investeringsfremme.

Som et vigtigt element i et forstærket samarbejde lægges der op til, at der placeres en medarbejder fra Danmarks Eksportråd i Væksthus Midtjylland som ankerperson.

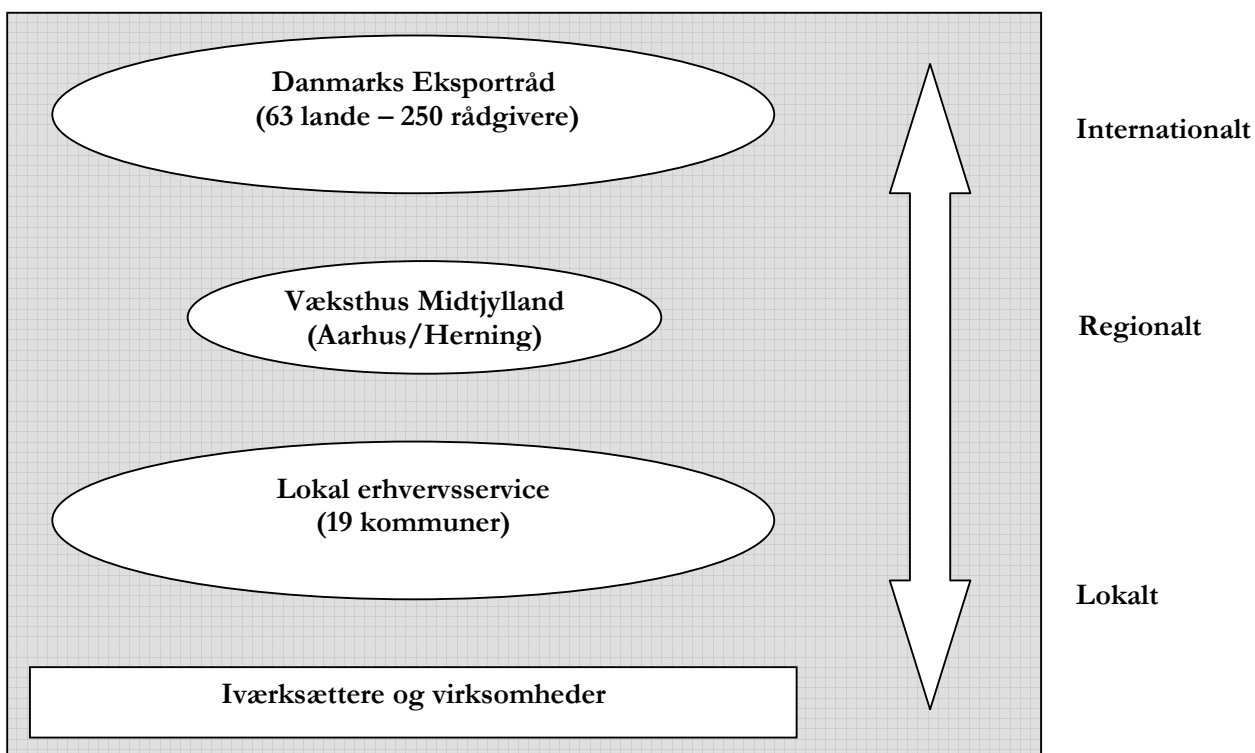
Dette papir beskriver rammerne for det strategiske samarbejde og danner dermed baggrunden for den operative aftale for det strategiske samarbejde mellem Region Midtjylland, Væksthuset Midtjylland og Danmarks Eksportråd (Udenrigsministeriet).

2. En samarbejdsmodel, der dækker lokalt, regionalt og internationalt

Den nye enstregede organisering af erhvervsfremmeindsatsen i Region Midtjylland er funderet lokalt i kommunale erhvervscentre/råd med en mere specialiseret rådgivning regionalt i Væksthus Midtjylland.

Danmarks Eksportråd har i mange år løst eksportfremmeopgaver for virksomheder i regionen. I 2005 og 2006 vedrørte ca. 26 % af Danmarks Eksportråds opgaver, som der er modtaget betaling for, virksomheder og offentlige institutioner fra det nuværende Region Midtjylland.

Der er imidlertid nu mulighed og behov for et tættere samarbejde og kobling mellem den lokale, regionale og internationale rådgivning om eksportfremme. Et strategisk samarbejde mellem Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Danmarks Eksportråd skal derfor sikre, at internationalisering tænkes ind i rådgivningen af virksomheder på alle niveauer.



Som et centralt led i at sikre en tættere kobling af rådgivningen vil der blive indstationeret en medarbejder fra Danmarks Eksportråd i Væksthus Midtjylland. Dermed kan det sikres, at der kan leveres ydelser vedrørende eksportfremme inden for rammerne af en enstrengt organisation. Samtidig får virksomhederne en enkel og direkte adgang fra de kommunale erhvervscentre/råd, igennem Væksthuset og ud til Danmarks Eksportråds 250 eksportrådgiver på de vigtigste eksportmarkeder.

3. Danmarks Eksportråd bringer internationalt markedskendskab og viden ind i samarbejdet

Danmarks Eksportråd er den del af Udenrigsministeriet, som bistår virksomheder inden med eksport, internationalisering og investeringsfremme. Danmarks Eksportråd aflægger hvert år mere end 4.000 virksomhedsbesøg i regionerne og udfører i alt ca. 10.000 rådgivningsopgaver årligt for danske virksomheder ude på udenlandske markeder.

Danmarks Eksportråd har i dag 250 rådgivere placeret på mere end 80 ambassader, generalkonsulater eller handelskontorer i over 60 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 eksportområder som energi og miljø og fødevarer.

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

Danmarks Eksportråd kan på en lang række områder bidrage til at styrke internationaliseringen af virksomheder i Region Midtjylland.

Danmarks Eksportråds ydelser

1) Tilskudsordninger

Danmarks Eksportråd har nogle tilskudsordninger, som også fordelagtigt kan benyttes af midtjyske virksomheder.

a. Eksportforberedelse og hjælp til udvikling af internationaliseringsplan

Under eksportforberedelsesprogrammet har Danmarks Eksportråd en række eksportforberedelseskonsulenter, der er hhv. geografisk og sektormæssigt opdelt. Danmarks Eksportråd tilbyder, at en relevant eksportforberedelseskonsulent indgår i individuelle vejledningsforløb for lokale iværksættere og virksomheder i Region Midtjylland om f. eks. markedsvalg, markedsføring m.m. Denne serviceydelse er vederlagsfri og omfatter typisk 3-4 møder, som munder ud i en konkret handlingsplan for virksomhedens internationalisering.

b. BornGlobal

BornGlobal er et særligt program for små og mellemstore virksomheder inden for it, biotech, sundhed og medico, nanotech samt miljø og energi, der ønsker at styrke deres internationalisering. Danmarks Eksportråd har en række BornGlobal konsulenter, der har særligt kendskab til de højteknologiske brancher.

c. BornCreative

BornCreative er et program, der henvender sig til små og mellemstore kreative virksomheder inden for kultur- og oplevelsesøkonomien. BornCreative har til formål at

modne disse kreative virksomheder til eksport og internationalisering. DE har et antal konsulenter, inden for musik, design, mode, møbler og arkitektur med godt kendskab til branchen, dens vilkår og eksportmuligheder.

d. Eksportstart – få tilskud til international rådgivning

Under eksportstartprogrammet kan små- og mellemstore virksomheder med internationalt potentiale få tilskud til rådgivning og analyser på udenlandske markeder – f.eks. partnersøgning, undersøgelser af markedsmuligheder, konkurrentanalyse, netværksdannelse, sourcing og outsourcing mv.

Rådgivningen leveres af erfarne eksportrådgivere fra de danske repræsentationer og er fleksibel og skræddersys efter den enkelte virksomheds behov. Med Eksportstart får man 50 % tilskud til Danmarks Eksportråds normale timepris. Der ydes tilskud til i form af pakker på 35 timer. En virksomhed kan modtage op til i alt 6 pakker.

Programmerne for eksportforberedelse og eksportstart kan nemt kombineres med Væksthus Midtjyllands egne rådgivningsforløb og programmer. Eksempelvis kunne man forestille sig følgende forløb for en midtjysk iværksættervirksomhed:

- Virksomheden screenes af Væksthus Midtjylland medarbejdere
- Virksomheden gennemfører et Eksportforberedelsesforløb
- Virksomheden gennemfører et af Væksthus Midtjyllands udviklingsforløb
- Virksomheden søger igennem eksportstartprogrammet om tilskud til rådgivning af Danmarks Eksportråds eksportrådgivere på et eller flere markeder

e. Fælles eksportfremstød

Danmarks Eksportråds program for fælles eksportfremstød giver mulighed for at yde tilskud på op til 50 % til eksportfremstød for grupper af mindst 5 danske virksomheder.

Formålet med fælles eksportfremstød er at give virksomhederne større viden om markedsmuligheder og forretningsvilkår, hvorved danske virksomheder får flere kontakter til forretnings- og samarbejdspartnere på et givent marked. Tilskud til officielle¹ eksportfremstød har prioritet.

For at opnå tilskud skal virksomheden opfylde de givne retningslinjer for de fem tilskudsordninger.

¹ Fremstød der ledes af et medlem af Kongehuset eller regeringen.

2) Betalingsbelagt rådgivning

Danmarks Eksportråds medarbejdere i Danmark og udlandet kan tilbyde midtjyske iværksættere og virksomheder rådgivning og praktisk hjælp til eksport og internationalisering i henhold til de normale forretningsbetingelser og en timepris på 730 kr. (prisen i 2007).

a. Individuel rådgivning tilpasset virksomhedens situation og behov

- Generel eksport- og internationaliseringsrådgivning såsom markedsanalyser og markedsovervågning, konkurrentanalyser, benchmarking, kunde- og partnersøgning.
- Sourcing og outsourcing.
- Leje af en eksportrådgiver, der kan bistå med introduktion/indkøring på markedet.
- Tilrettelæggelse og gennemførelse af kommercielle besøg hos firmaer, myndigheder mv.
- Kontakt til myndigheder, organisationer, tolke, lokale advokater, revisorer mv.
- Hjælp til eksportfremstød, messer, udstillinger og markedsføring.
- Eksportteknisk rådgivning om f.eks. toldforhold, tariffer, dokumentkrav og tekniske regler.
- Hjælp til nedbrydning af handelsbarrierer og overvågning af international handelspolitik.
- Politisk rådgivning, bl.a. overvågning og påvirkning af politisk proces/lovgivning og adgang til politiske beslutningstagere.
- Bistand til inddrivelse af kommercielle fordringer.

b. Innovationscentre – styrke virksomhedens internationale kommercielle innovation

Danmarks Eksportråd har i samarbejde med Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling etableret to innovationscentre i henholdsvis Silicon Valley og Shanghai (et tredje innovationscenter åbner i München i januar 2008) med henblik på at sikre danske virksomheder og forskningsinstitutioner adgang til førende internationale forsknings- og innovationsmiljøer.

Innovationscentrene kan tilbyde danske virksomheder assistance til at søge partnere eller teknologiske løsninger og til at afdække kunde- og brugerbehov på det lokale marked. Centret kan desuden bistå danske forskere med kontakt og netværk til førende forsknings- og innovationsmiljøer. Centret skal også bruges til at markedsføre dansk forsknings- og erhvervslivs spidskompetencer.

c. Rekruttering af arbejdskraft – en aktuel udfordring

Danmarks Eksportråd kan bidrage med rådgivning om og bistand til rekruttering af udenlandsk arbejdskraft til virksomheder i Region Midtjylland.

d. Projektekspert – internationale udbud og salg til bl.a. EU, FN og Verdensbanken

Som en del af Udenrigsministeriet har Danmarks Eksportråd naturlig adgang til de internationale organisationers udbud af store projekter. Danmarks Eksportråd kan bl.a. assistere virksomheder i Region Midtjylland med bl.a. markedsføringsopgaver, delegationsrejser, klagesager, procurementregler samt identifikation af kontaktpersoner i de internationale organisationer.

3) Inkubatorordning – lej et kontor og få administrativ service

Gennem inkubatorordningen tilbydes virksomheder administrativ service og leje af kontorfaciliteter i Kina, Japan, Indien, Brasilien og USA. Inkubatorerne er placeret sammen med vore ambassader, generalkonsulater, innovationscentre og handelskontorer, og ordningen giver mulighed for at trække på al den nødvendige hjælp fra Danmarks Eksportråds medarbejdere, som kender kulturen og ikke mindst markedsvilkårene på det lokale marked.

På flere andre ambassader, generalkonsulater og handelskontorer er der ligeledes mulighed for at leje kontor, konference- og udstillingsfaciliteter.

Med udgangspunkt i ovenstående ydelser kan Danmarks Eksportråds understøtte erhvervsudviklingsstrategien og handlingsplanen for Region Midtjylland på flere områder. Som eksempler kan nævnes:

1. Bidrage til opbygning af internationalt orienterede vækstkluser og væksterhverv i regionen.

- Rådgive midtjyske vækstiværksættere, så de tager højde for udfordringer og muligheder omkring internationalisering – både via eksportforberedelse- og eksportstart-programmerne samt individuel rådgivning.
- Rådgive midtjyske virksomheder om afsætningsmulighederne på de vigtigste globale markeder.
- Skabe kontakt til og styrke samarbejdet med førende forsknings- og innovationsmiljøer via innovationscentrene.
- Hjælpe med tiltrækningen af højtuddannet arbejdskraft

2. Understøtte regionens megasatsninger: Energi og miljø, fødevarer samt sundhed og erhverv.

- Rådgive om de internationale afsætningsmuligheder, lovgivning, støtteordninger m.m.
- Vidensudveksling, adgang til innovative kluser og markedskendskab på de vigtigste markeder.
- Skabe kontakt til samarbejdspartnere inden for fødevarer-, sundheds- samt energi og miljøområdet på de vigtigste markeder.
- Hjælpe midtjyske virksomheder med deltagelse i fælles eksportfremstød inden for fødevarer-, sundheds- samt energi og miljøområdet.
- Udnytte markedsføringspotentialen i forbindelse med afholdelsen af FN's store klimakonference i København i 2009 (COP 15).

4. Væksthus og region bringer lokalkendskab og tæt virksomhedskontakt ind i samarbejdet

Væksthuset og Region Midtjylland har et omfattende lokalkendskab og en tæt løbende kontakt med virksomheder i regionen. Herved vil man præcist kunne afdække de lokale virksomheders behov for internationaliseringsrådgivning. Opgaverne kunne bl.a. omfatte

- Bidrager med screening i forbindelse med virksomheders ansøgning til Danmarks Eksportråds eksportforberedelsesprogram.
- Identificerer og henviser iværksættere og virksomheder, der er i kontakt med Væksthuset, og som har behov for rådgivning om internationalisering, til Danmarks Eksportråd.
- Indtænker deltagelse af rådgivere/repræsentanter fra Danmarks Eksportråd i væksthushets arrangementer, konferencer, gå-hjem-møder mv. i regionen.
- Holder virksomheder i regionen informeret om mulighederne for møder med rådgivere fra Danmark Eksportråds repræsentationer - herunder også skabe kontakt til Region Midtjyllands internationale strategiske samarbejdsregioner og kontorer i Rusland, Ungarn, Rumænien og Kina.
- Synliggør Danmarks Eksportråds tilbud og ydelser generelt for målgruppen.

5. Synergi mellem Danmarks Eksportråds og væksthushets/regionens ydelser

Region Midtjyllands virksomhedsudviklingsprogram VÆKSTmidt indeholder en række muligheder, som i kombination med Danmarks Eksportråds tilskudsordninger kan bringe midtjyske virksomheder langt i deres internationaliseringsambitioner. VÆKSTmidt indeholder produkterne ”Udviklingskompas”, ”Chef-til-leje”, ”Global Guide” og Globus-vækstgrupper, som alle har til formål at fremme virksomhedernes internationalisering.

Udviklingskompas individuelt udviklingsforløb med 30 -60 timers assistance fra ekstern konsulent (50 % tilskud)

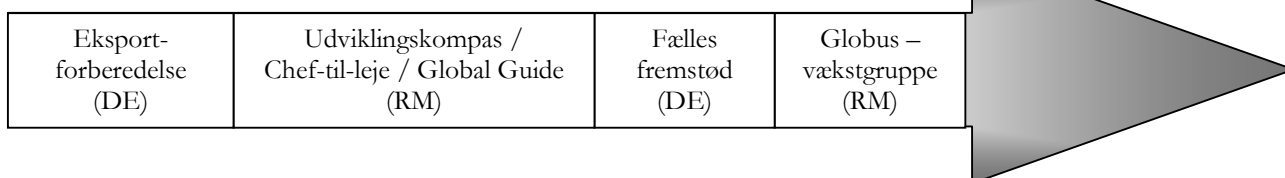
Global guide individuelt udviklingsforløb med 30 – 60 timers assistance fra ekstern konsulent (50 % tilskud - kun internationalisering)

Chef til leje individuelt udviklingsforløb med 200 – 400 timers assistance fra ekstern konsulent (50 % tilskud)

Globus –vækstgrupper kollektivt udviklingsforløb med op til 150 timers assistance fra ekstern konsulent (50 % tilskud)

Nedenfor er der vist fire eksempler på, hvorledes Region Midtjyllands og Danmarks Eksportråds ordninger kan supplere hinanden i samlede internationaliseringsforløb:

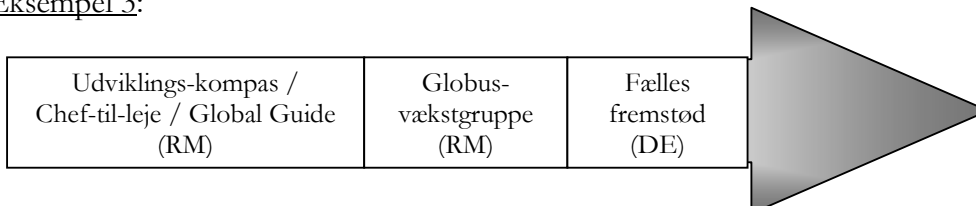
Eksempel 1:



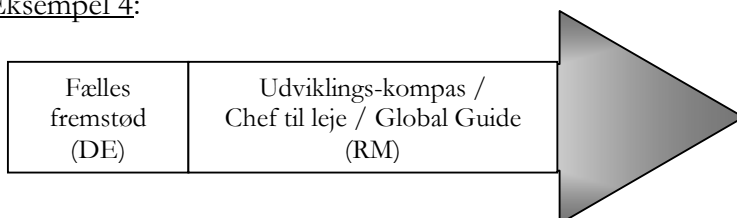
Eksempel 2:



Eksempel 3:



Eksempel 4:



6. Samarbejdet forankres ved at placere en DE-medarbejder hos Væksthus Midtjylland

Et tæt og koordineret dagligt samarbejde skal sikres ved at placere en medarbejder fra Danmarks Eksportråd hos Væksthus Midtjylland:

- **Midtjyske virksomheder** får bedre service og en enkel, lokal og mere direkte adgang til Danmarks Eksportråds globale netværk af rådgivere, ydelser og tilskudsordninger.
- **Væksthusets** kompetencer inden for eksportfremme og internationalisering styrkes, så de bedre kan vejlede iværksættere og eksisterende virksomheder med vækstambitioner om muligheder for internationalisering og eksportfremme.
- **Region Midtjylland** får med dette og de øvrige samarbejdsflader med Danmarks Eksportråd et bidrag til at opfylde internationaliseringsmålsætningen i regionens erhvervsudviklingsstrategi. Der skabes forbindelse mellem Region Midtjyllands internationale strategiske samarbejdsregioner og kontorer i udlandet.
- **Danmarks Eksportråd** får en eksportrådgiver placeret i Region Midtjylland og opnår derved endnu bedre kendskab og kontakt til virksomhederne i regionen.

Medarbejderens opgaver

Medarbejderen bliver den centrale indgang til Danmarks Eksportråd fra regionen og skal have et overblik over alle Danmarks Eksportråds ydelser, tilskudsordninger og samarbejdsarrangementer. Den pågældende medarbejder skal i samarbejde med væksthushets øvrige medarbejdere kunne vejlede virksomhederne og derudover henvise til relevante kolleger andre

steder i Danmarks Eksportråd, som har relevant ekspertise eller markedsviden. De konkrete opgaver vil skulle aftales nærmere, men kunne omfatte:

- Kompetenceudvikling af Væksthuset medarbejdere og andre relevante lokale aktører vedrørende Danmarks Eksportråds ydelser og tilskudsordninger.
- Bidrage til at arrangere aktiviteter, konferencer, gå-hjem-møder mv. i Væksthuset og i de kommunale erhvervsservicecentre/råd. F.eks. om mulighederne på specifikke markeder eller inden for konkrete sektorer.
- Kontakt til, besøg hos og rådgivning til kommunernes erhvervsservicecentre/råd vedrørende eksportfremme og internationalisering.
- Afdække konkrete virksomhedernes internationaliseringsbehov i samarbejde med Væksthusets øvrige medarbejdere.
- Tilrettelægge koordinerende udviklingsforløb for virksomheder, der kombinerer både Væksthusets og Danmarks Eksportråds ydelser og tilskudsordninger.
- Skabe kontakt mellem midtjyske virksomheder og Danmarks Eksportråds rådgivere i Danmark og på repræsentationerne, så virksomhederne kan få individuelle møder med disse.
- Følge erhvervsudviklingen i regionen og holde kontakt til den regionale presse.
- Koordination i forhold til Region Midtjyllands øvrige internationale aktiviteter.

Ansættelsesforhold og medarbejderprofil

Medarbejderen vil være ansat af Danmarks Eksportråd og være fuldt integreret i organisationen. Vedkommende vil deltage i møder i Danmarks Eksportråd i København samt i møder med eksportrådgivere og øvrige repræsentanter fra Danmarks Eksportråd, når disse er på besøg i regionen.

Det vil være Danmarks Eksportråds ansvar at fastlægge den rette medarbejderprofil og rekruttere den pågældende medarbejder, hvilket vil ske i samråd med Væksthus og Region Midtjylland, således at en repræsentant for Væksthus Midtjylland inddrages i ansættelsesprocessen.

Finansiering

Indstationeringen af medarbejderen i Væksthus Midtjylland forudsætter, at den fornødne finansiering tilvejebringes. Der vil blive søgt 50 % medfinansiering fra EU. Ansøgning herom udarbejdes af Væksthuset.

Der foreslås følgende finansieringsmodel:

Lønudgifter

- | | |
|-----------------------|------|
| ➤ Danmarks Eksportråd | 25 % |
| ➤ Regionen | 25 % |
| ➤ EU-finansiering | 50 % |

Lønudgiften forventes samlet at blive på 600.000 kr.

Overhead (kontor, pc osv.)

Væksthuset/Region Midtjylland finansierer udgifter til kontorfaciliteter (møbler, IT mv.) for den pågældende medarbejder. Det bemærkes i øvrigt, at der i forbindelse med kontorfaciliteterne også skabes en kontorplads til medarbejdere fra Midtjyllands EU-kontor og øvrige internationale kontorer i Rusland, Ungarn, Rumænien og Kina, når disse er på hjemmebesøg.

Øvrige driftsudgifter for medarbejderen

Der forventes øvrige driftsudgifter for medarbejderen (rejser og transport) på ca. 80.000 kr. Disse finansieres af EU (50 %), Regionen (25 %) og Danmarks Eksportråd (25 %).

Øvrige projektrelaterede udgifter

Region Midtjylland finansierer øvrige projektrelaterede udgifter.

7. Indgåelse af en 3-årig samarbejdsaftale

Det indstilles, at samarbejdsaftalen træder i kraft den 1. januar 2008, og at der indgås en 3-årig samarbejdsaftale mellem de tre parter – Region Midtjylland, Væksthus Midtjylland og Danmarks Eksportråd.

I løbet af perioden og ved afslutningen vil samarbejdet blive evalueret med henblik på en eventuel tilpasning henholdsvis videreførelse af samarbejdet.