



# Genstartsteam for små- og mellemstore virksomheder



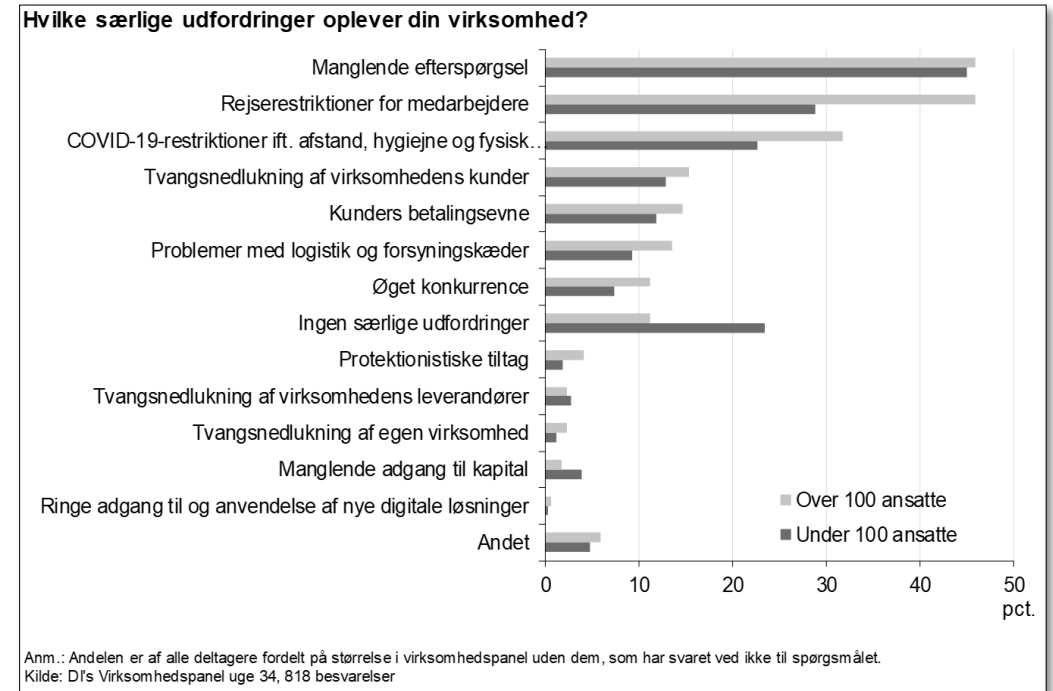
September 2020

”

*For en virksomhed som vores, der er omsætningen stadig den vigtigste parameter - vi skal vokse. Bundlinjen betyder noget, men den er i nuværende fase af MiR's udvikling af mindre betydning end toplinjen. Det har betydet mange penge på bundlinjen, at vi har betalt ekstra for flyfragt, og at vi sourcer anderledes. Men den største udfordring er, når omsætningen ikke stiger som planlagt, og det er primært pga. rejser, og fordi vores kunder også har usikre fremtidsudsigter og udskyder investeringer.*

Søren E. Nielsen, CEO, MiR Mobile Industrial Robots

**Eksportorienterede SMV'er rammes af manglende efterspørgsel og muligheder for erhvervsrejser**



# SMV'ers største udfordring er at kunne foretage erhvervsrejser igen

I Danmark – ligesom i mange andre EU-lande – udgør små- og mellemstore virksomheder (SMV'er) langt hovedparten af alle virksomheder. De er i alle brancher, men primært inden for produktion, handel og transport, erhvervsservice samt bygge og anlæg. SMV'erne har en stor betydning for Danmarks eksport, eftersom de årligt eksporterer for mere end 670 mia. kr. eller 57 pct. af den samlede eksport. Ofte er de også underleverandører til andre, der eksporterer. SMV'erne beskæftiger omkring 1 mio. fuldtidsansatte – knap halvdelen af alle fuldtidsansatte.

Der er store forskelle på tværs af SMV'erne, og derfor påvirker COVID-19 krisen virksomhederne i forskellig grad. Mange har mærket den lavere internationale efterspørgsel og tilbageholdenhed – også virksomheder, der var i vækst inden krisen – men ikke alle. Fælles er, at krisen skaber en usikkerhed, der udfordrer alle.

Først og fremmest er der brug for at bekæmpe smittespredningen. Men med udsigt til, at COVID-19 bliver i samfundet et stykke tid endnu, skal vi finde en vej, hvor vi fortsat kan producere og sælge varer og tjenester til udlandet. Den største udfordring set fra genstartsteamets side er at kunne genoptage erhvervsrejser – selvfølgelig under forsvarlige forhold. SMV'er har oftest ikke udstationerede medarbejdere og er tit afhængige af at kunne komme ud på markederne selv – til salg, test, kontroller, service o.l. Her er der brug for bedre information om rejserestriktioner og vejledning i, hvor man kan foretage erhvervsrejser til, og under hvilke forholdsregler. Men der er også brug for hurtige COVID-19 test og svar, så man kan leve op til reglerne i det land, der skal rejses til.

Hvornår en rejse er så nødvendig, at man afviger fra de generelle rejsevejledninger kan være vanskeligt at afgøre for virksomhederne – med tanke på de ansatte, kolleger og pårørende. Derfor lægger genstartsteamet også op til et styrket samarbejde med virksomheder, der allerede er ude på destinationen, hvor ambassaderne kan facilitere en kontakt og et netværk til relevante derude, der kan hjælpe SMV'en på distancen.

Meget kan heldigvis også klares digitalt. COVID-19 krisen har understreget behovet for at kunne handle digitalt – såvel i indkøb som salg – men også for digital omstilling og nye kompetencer ude på virksomhederne, så man står stærkere efter krisen.

COVID-krisen har ikke blot betydet lavere efterspørgsel, men også gjort det sværere at rejse kapital til ens virksomheds fortsatte udvikling. Derfor peger teamet på forskellige måder at styrke SMV'ernes adgang til kapital og projektmodning.

Teamets anbefalinger skal understøtte, at virksomheder med eksport, store som små, lettere kan komme til hægterne igen og bygge videre på de erhvervsmæssige styrkepositioner dansk erhvervsliv har – også i forhold til den grønne omstilling, som er omdrejningspunktet for mange af teamets anbefalinger.

Undersøgelser fra SMV-Danmark viser, at kun få SMV'er har viden om, hvad der allerede findes af muligheder for at få hjælp til eksport. Så der er ikke brug for at opfinde en masse nyt. Men kommunikationen skal styrkes, så initiativerne kan udbredes. Både fra myndigheder, erhvervsorganisationer, fagbevægelsen og fra virksomhed til virksomhed.

Teamets anbefalinger retter sig mod den afsatte ramme på ca. ½ mia. kr. i 2020, men det er ikke udtømmende for behovet, så vi efterlader et inspirationskatalog, som regeringen og Folketinget kan arbejde videre med. Men også anbefalinger til os selv i erhvervslivet.

# Udfordringsbilledet for dansk eksport – set fra SMV'erne

## Udfordringer pga. lavere efterspørgsel og større usikkerhed

### Rejserestriktioner og adgang til eksportmarkeder under COVID-19

Rejserestriktioner udfordrer kunde- og leverandørkontakt ift. opretholdelse af internationale service- og driftsforpligtelser samt salg, markedsføring og distribution

Problemer med logistik og forsyningskæder, herunder manglende eller fejlbehæftede leverancer og væsentligt længere leveringstider

### Skabe efterspørgsel efter danske produkter og løsninger

Lavere ordreindgang og udskudte ordrer

Gensalg og fornyelse af længerevarende kundeaftaler er besværlige

Messer og salgsfremstød aflyses, så der skal findes brugbare alternativer ift. synlighed

### Virksomhedernes likviditet og adgang til finansiering

Virksomheder er presset på likviditet, fx når ordrer udskydes, eller varer ikke kan sluttetes og afregnes

Behov for risikovillig kapital til produktudvikling og investeringer i fremtidig vækst

### Digital omstilling, kompetencer og innovation

Fastholdelse og adgang til at ansætte kvalificerede medarbejdere

Større behov for adgang til digitale handelsplatforme og anvendelsen af nye digitale løsninger mhp. fx salg og produktudvikling

” Vi kan vækste os ud af denne krise gennem den grønne omstilling – det er derude muligheden ligger for, at Danmark kan være førende... Vores største udfordring er adgangen til kapital. Både soft money men også de tunge investeringer – det er jo klassiske udfordringer for en virksomhed som vores, men omstændighederne er blevet skærpet under coronakrisen, hvor alle investorer er blevet meget afventende

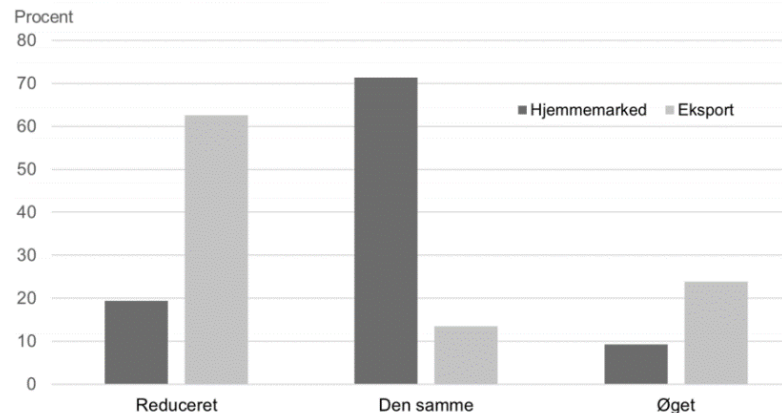
- Thomas Brorsen, CEO, Pond A/S



### Lavere ordrebeholdning for især eksportvirksomheder

Anm.: Beskæftigelsesvægtede andele.  
Kilde: DI's Virksomhedspanel.




Hvad var din virksomheds ordrebeholdning i sidste uge i forhold til ordrebeholdningen i en normal uge?





### Eksempler på nye erhvervmæssige muligheder i lyset af Covid-19:

- Pond A/S: ”Nye produktmuligheder – fx indenfor produktion af bio-baserede og bio-nedbrydelige ansigtsmasker og værnemidler generelt”
- MiR Mobile Industrial Robots: ”Vores robotter har fundet anvendelse til desinficering med både UV lys og væske spray.”
- Envotherm: ”Kunder ønsker mere service/support digitalt og køber flere og tidligere reservedele end tidligere. Derudover er der en større interesse i leje/leasing af anlæg”
- Cabinplant: ”Flere vil være mere uafhængige af personale i produktionen. Det giver os mulighed for at tilbyde anlæg med en højere automationsgrad”

# Anbefalinger til regeringen (1/2)

Udfordring	Anbefalinger	
<p><b>Rejse-restriktioner og adgang til eksport-markederne under COVID-19</b></p> 	<b>KAN IGANGSÆTTES PÅ KORT SIGT OG FINANSIERES AF ALLEREDE AFSATTE MIDLER I 2020 TIL EKSPORTPAKKE</b>	
	<p><b>1.1 Bedre adgang for erhvervsrejser</b></p>	<p>Styrket kommunikation om retningslinjer for erhvervsrejser og om Udenrigsministeriets markedssituationsrapporter, inkl. om rejserestriktioner, på <a href="http://eksporthjælp.nu">eksporthjælp.nu</a>. Regeringen skal arbejde for at facilitere adgang for erhvervsrejsende i udvalgte lande, herunder igennem EU. Der skal endvidere arbejdes for styrket testkapacitet og hurtigere testsvar til brug for COVID-19 pas.</p>
	<p><b>1.2 Boots-on-the-ground-indsatser</b></p>	<p>Oprettelse af en online markedsplads, hvor danske virksomheder i udlandet stiller f.eks. montører og ingeniører til rådighed (gratis eller mod betaling) for andre danske virksomheder, som ikke kan rejse ud. Brug af danske repræsentationer til facilitering af kontakt til lokale eksperter og til fremskudt salg og due diligence baseret på nuværende, reducerede takster.</p>
	<b>KRÆVER LÆNGEREVARENDE INDSATS OG FINANSIERING</b>	
<p><b>Skabe efterspørgsel efter danske produkter/løsninger</b></p>  	<p><b>2.1 Indsats for mere koordinerede internationale retningslinjer for erhvervsrejser</b></p>	<p>Indsats for styrket koordination inden for EU af rejserestriktioner. Indsats for bilaterale samarbejdsaftaler med udvalgte 3. lande ift. rejserestriktioner.</p>
	<p><b>2.2 Fortsat Boots-on-the-ground-indsatser</b></p>	<p>Styrket online markedsplads i samarbejde med private aktører, der allerede er ude på lokationen, for ledig teknisk kapacitet, som danske virksomheder i udlandet stiller til rådighed for andre danske virksomheder. Brug af danske repræsentationer til facilitering af kontakt til lokale eksperter og til fremskudt salg og due diligence med fortsat reduceret takst efter 2021.</p>
	<b>KAN IGANGSÆTTES PÅ KORT SIGT OG FINANSIERES AF ALLEREDE AFSATTE MIDLER I 2020 TIL EKSPORTPAKKE</b>	
	<p><b>1.3 Øget markedsføring af danske styrkepositioner med et digitalt løft af markedsføringskonsortierne</b></p>	<p>Genstartsteamet anbefaler, at markedsføringskonsortierne for danske styrkepositioner (State of Green, Food Nation, Healthcare DENMARK og Creative Denmark) styrkes. Fx for at konsortierne i højere grad, via digitale markedsføringsindsatser, virtuelle virksomhedsbesøg og let tilgængeligt materiale on-line kan skabe opmærksomhed om danske virksomheders løsninger hos beslutningstagere på eksportmarkederne i samarbejde med Udenrigsministeriets repræsentationer. Det skal være et fokus for konsortierne at markedsføre danske SMV'ers løsninger.</p>
<b>KRÆVER LÆNGEREVARENDE INDSATS OG FINANSIERING</b>		
<p><b>2.3 Øget indsats for robuste og grønne værdikæder</b></p>	<p>Eksporten afhænger også af erhvervslivets importmuligheder, da mange SMV'er viderebearbejder råvarer og andre input til færdige produkter og løsninger. Derfor skal den globale indsats via Udenrigsministeriet styrkes for at sikre danske virksomheders robuste globale værdikæder i lyset af voksende protektionisme, inkl. analyse af sårbarheder, bistand til bæredygtig sourcing og til håndtering af barrierer på markeder uden for EU.</p>	
<p><b>2.4 Styrket myndighedssamarbejde og støtte til virksomhedsalliancer</b></p>	<p>Styrket myndighedssamarbejde skal hjælpe danske virksomhedsalliancer med at vinde nye, særligt grønne, markedsandele. Efterspørgslen styrkes desuden via bl.a. bedre adgang til globale e-commerce platforme og flere eksportfremstød på længere sigt (efter 2021).</p>	
<p><b>2.5 Opbygning af SDG-beregnere</b></p>	<p>Der skal udvikles en SDG-beregner for virksomhederne, så de gennem dokumentation af produkternes klimaeffekter kan understøtte øget eksport. Indsatsen kan fx tage udgangspunkt i Klimakompasset, der understøtter overslag over virksomhedens klimaaftryk og udbygge denne service, men forslaget vil kræve et udviklingsarbejde og en efterfølgende kommunikationsindsats for at udbrede kendskabet til det.</p>	

# Anbefalinger til regeringen (2/2)

Udfordring	Anbefalinger
<b>Virksomhedernes likviditet og adgang til finansiering</b> 	<b>KAN IGANGSÆTTES PÅ KORT SIGT OG FINANSIERES AF ALLEREDE AFSATTE MIDLER I 2020 TIL EKSPORTPAKKE</b>
	<b>1.4 Mere risikovillig eksportkredit</b> Det anbefales, at der foretages et kapitalindskud i EKF Danmarks Eksportkredit til mere risikovillig finansiering. Det vil gøre det muligt for EKF at gå længere ud i markedet og tilbyde finansiering til virksomheder og projekter forbundet med højere risiko, som EKF under de nuværende omstændigheder har svært ved at yde finansiering til.
	<b>1.5 Grøn projekt- og markedsmodningsfond</b> Det anbefales, at der lanceres en projekt- og markedsmodningsfacilitet i regi af EKF Danmarks Eksportkredit til finansiering af fx Feasibility-studier og udsendelse af danske eksperter til grønne projekter i udlandet, som kan skabe basis for nye ordrer til de danske eksportører.
	<b>1.6 Risikovillig kapital til SMV'ernes udvikling og investeringer:</b> <b>A. Styrkelse af matchfinansieringsordningen</b> Den aktuelle krise betyder, at de private investorer bliver mere påpasselige og 'trækker længere op i markedet' til mere modne virksomheder. Derfor vil mange nystartede iværksættervirksomheder få endnu sværere ved at rejse finansiering på det private marked. Det foreslås på den baggrund af afsætte en særlig pulje til styrkelse af matchfinansieringsordningen i Vækstfonden. Ordningen betyder, at Vækstfonden giver et lån, som matcher finansiering fra private investorer. <b>B. Udvidelse af små vækstkautioner i Vækstfonden</b> Den aktuelle krise betyder, at mange SMV'er har været nødt til at realisere eller belåne de tilgængelige aktiver i virksomheden, som gør det vanskeligt at finansiere nødvendige investeringer, da der ikke er aktiver tilbage i virksomhederne, der kan stilles som pant. Derfor foreslås det at udvide ordningen med små vækstkautioner i Vækstfonden, hvor Vækstfonden kan dække en del af risikoen på visse enkeltlån fra banker eller andre finansieringsinstitutter, hvilket letter SMV'ernes adgang til lån. Det gør det muligt for SMV'er at fortsætte udbygningen af deres forretning, fx gennem investeringer i produktionsfaciliteter, ressourcebesparende initiativer eller opdyrkning af nye markeder.
<b>KRÆVER LÆNGEREVARENDE INDSATS OG FINANSIERING</b>	
	<b>2.6 Bedre lånemuligheder for SMV'er i hele landet</b> Som følge af krisen er mange SMV'er presset på soliditeten, hvilket de kommende år vil gøre det sværere at finansiere de nødvendige investeringer, der skal sikre virksomhedens fremtid. Der er derfor brug for en statslig låneindsats for at sikre muligheden for lån til sunde virksomheder og rentable investeringsprojekter i tilfælde, hvor de private långivere er tilbageholdende. Det foreslås derfor, at rammen for Vækstfondens vækstlånordning udvides fra 6 til fx 9 mia. kr.
<b>Digital omstilling, kompetencer og innovation</b> 	<b>KAN IGANGSÆTTES PÅ KORT SIGT OG FINANSIERES AF ALLEREDE AFSATTE MIDLER I 2020 TIL EKSPORTPAKKE</b>
	<b>1.7 Digital omstilling af SMV'er til at understøtte eksport</b> Genstartsteamet anbefaler, at der gennem SMV:Digital oprettes en tilskudspulje målrettet e-eksport og investering i ny digital teknologi, hvor danske virksomheder kan søge om tilskud til privat rådgivning og støtte til indkøb og implementering af nye teknologiske løsninger, der kan styrke virksomhedernes eksportsituation.
	<b>KRÆVER LÆNGEREVARENDE INDSATS OG FINANSIERING</b>
	<b>2.7 Program for omstilling og anvendelse af teknologi i danske SMV'er i hele landet</b> Genstartsteamet anbefaler, at SMV:Digital fortsættes og udvides til et program, der via et koordineret tilbud af rådgivning og investeringsstøtte målrettet digital og grøn forretningsudvikling skal styrke konkurrence- og omstillingsevnen i SMV'er i hele Danmark, hvilket udgør et fundament for genstart af danske SMV'ers eksport.
	<b>2.8 Permanent FoU-fradrag på 130 pct. målrettet mod SMV'er</b> Genstartsteamet anbefaler en permanent forhøjelse af fradraget for virksomhedernes forsknings- og udviklingsaktiviteter (FoU-fradraget) til 130 pct. fra 2022, og at denne forhøjelse målrettes SMV'er med et loft over fradraget eller skatteværdien af fradraget. Der vil skulle udarbejdes et konkret model herfor.
	<b>2.9 Løft af SMV'ers digitale kompetencer gennem korttidsansættelser</b> Pulje til løntilskud til brug for korttidsansættelser, fx af nyuddannede ledige til at understøtte virksomhedernes viden om eksportmuligheder, digitale omstilling og vidensopbygning om brugen af ny teknologi.

# Anbefalinger til erhvervslivet selv

Anbefalinger	
<b>Begrænse udbredelsen af COVID-19</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Overholde sundhedsanbefalinger og gældende restriktioner fra myndighederne for at reducere smittetrykket og smittespredningen, herunder også anbefalinger fra de sektorspecifikke partnerskaber. Dertil følge Udenrigsministeriets rejsevejledning for erhvervsrejser.</li><li>• Yderligere kommunikation og kampagner rettet mod at sikre at flere arbejdspladser ikke smittes med Covid-19. Information kan særligt videreformidles til medarbejdere og selvstændige ved brug af blandt andet erhvervsorganisationerne og fagbevægelsen ved brug af deres tillidsmænd.</li></ul>
<b>Udarbejde guidelines for erhvervsrejser og udbrede kendskabet til rejsevejledninger</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Der er behov for at skabe øget tryghed og legitimitet omkring erhvervsrejser. På baggrund af myndighedernes anbefalinger bør der etableres guidelines over, hvad en "nødvendighed" rejse er, og hvad der er "anerkendelsesværdige formål" i forbindelse med erhvervsrejser ind og ud af landet. Viden om gældende regler og vejledninger skal udbredes, fx gennem erhvervsorganisationer og gennem andre med tilstedeværelse på de enkelte virksomheder, fx tillidsmænd.</li></ul>
<b>Styrke samarbejdet på tværs af erhvervslivet, herunder også via virksomhedsalliancer på eksportmarkedet</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Samarbejde på tværs af erhvervslivet – hos store som små virksomheder – kan styrkes, for at opnå fordele af hinandens tilstedeværelse på de internationale markeder. Samarbejdet og etablering af virksomhedsalliancer kan blandt andet ske via erhvervsorganisationerne.</li><li>• Fokus på forhandling af priser på e-handelsplatforme for grupper af virksomheder, fx iværksat via erhvervsorganisationerne.</li></ul>
<b>Benytte perioder med lavere aktivitet til mere systematisk efter- og videreuddannelse</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Flere medarbejdere kan opfordres til at søge opkvalificering i form af kurser mv. inden for efter- og videreuddannelsessystemet.</li><li>• Gentænkning og justering af Industriens Kompetenceudviklingsfond (IKUF), herunder fx med reduceret egenbetaling.</li></ul>
<b>Udbrede kendskabet til muligheder i eksisterende offentlige ordninger</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Yderligere information og kommunikation om udbuddet af offentlige ordninger til erhvervslivet. Fx om mulighederne for at søge om og rejse kapital fra offentlige fonde til private investeringer. Ligeledes rettet mod udbuddet af tilbud om offentlige efter- og videreuddannelse. Information kan videreformidles ved brug af erhvervsorganisationer og fagbevægelsen med informationskampagner.</li></ul>

# Genstartsteam for små- og mellemstore virksomheder

## Formand

- Carsten Jensen, adm. direktør, CKJ Steel

## Virksomheder

- Per Hastrup, adm. direktør, Prodan
- Søren E. Nielsen, adm. direktør, MiR Mobile Industrial Robots
- Vibeke Svendsen, CEO, Envotherm
- Carsten Beith, adm. direktør, Fonfisk Hanstholm
- Thomas Brorsen, CEO, Pond
- Ralf Astrup, CEO, Cabinplant
- Claus Justsen, adm. direktør, Justsen Energiteknik

## Organisationer

- SMVDanmark
- Dansk Industri
- Dansk Erhverv
- FH
- Dansk Metal
- HK privat

## Hvordan har genstartsteamet arbejdet?

Med hjælp fra virksomheder og organisationer har vi i genstartsteamet for SMV'er fået indblik i den aktuelle situation hos mere end 542 eksportvirksomheder – heraf 412 virksomheder med færre end 100 ansatte. Og de bekræfter behovet for en indsats for dansk eksport – både på helt kort sigt, men også langsigtet, så vi kommer styrket ud af krisen.

På den baggrund er vi nået frem til 7 centrale anbefalinger, som bør gennemføres hurtigst muligt. Men udfordringerne for eksporten stopper ikke på kort sigt. Derfor har teamet også udformet 9 anbefalinger til det lidt længere sigte for eksporten.

SMV-teamet understreger, at rejse- og transportmuligheder er afgørende for eksporten – uanset branche. Derfor støtter SMV-teamet også op om den fælles indsats, som *Genstartsteam for luftfart* vil iværksætte for at understøtte fortsat luftfart og infrastruktur i form af lufthavne.

Og så opfordrer vi fra genstartsteamet til, at eksportudviklingen fortsat følges, og at der gøres status på, om de nye initiativer er tilstrækkelige.

”

*Hvis vi ikke får styr på corona-smitten, så har det ikke så stor betydning, hvad vi ellers gør i forhold til eksporten. Frygten og tilbageholdenheden vil eksistere uanset alle gode initiativer, ikke kun i Danmark men i hele verden.*

- Carsten Beith, adm. direktør, Fonfisk