

NORDJYSK EKSPORTPROGRAM

2. projektforsløb 2004-2008

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Indholdsfortegnelse:

1. Forord	3
2. Programmets formål	4
3. Programmets udgangspunkt	4
4. Kriterier for målgruppen	4
5. Programindhold	5
6. EC-Nord/Væksthus Nordjylland ydelser	5
7. Eksterne konsulentydelse	6
8. Netværksydelse	6
9. Støtteberettigede udgifter	7
10. Ikke Støtteberettigede udgifter	7
11. Eksempler på et typisk eksportprojekt	7
12. Styring af programmet	8
13. Hvordan forløber processen for virksomheden	8
14. Procedure for Hjørring	9
15. Information og markedsføring	9
16. Tidsforløb	9
17. Evaluering	10
18. Økonomi	10

1. Forord

Nordjyllands Udviklingsfond besluttede den 17. marts 2004 at iværksætte et nyt Eksportprogram for nordjyske virksomheder.

Beslutningen er truffet på baggrund af tre forhold:

1. Fordi en foreløbig evaluering af det første eksportprogram har sandsynliggjort, at effekten af at deltage i programmet langt overstiger de forventninger, som styregruppen havde ved programstart.
2. Fordi Nordjylland, inden for kort tid, har mistet mange arbejdspladser.
3. Fordi der fortsat er et stort uudnyttet eksportpotentiale i Nordjylland.

Programmet har således til formål både at øge den nordjyske eksportomsætning samt at skabe nye arbejdspladser.

Styregruppen, der blev nedsat til at gennemføre det første program, har alle ønsket at fortsætte deres arbejde i det nye eksportprogram. Styregruppen består således af:

Jan Skaug Sørensen (formand) – udpeget af Nordjyllands Udviklingsfond
Olav Jull Sørensen - Aalborg Universitet
Mette Holst - Danmarks Eksportråd
Mogens Grøn - Støvring Kommune
Jørgen Axen - Nordjysk Eksportklub

Grundet jobskifte, er Mette Holst den 1. oktober 2004 erstattet af Sussie Ruff der også er ansat i Danmarks Eksportråd. Ultimo 2006 blev Sussie Ruff erstattet af Susanne Hyldelund.

2. Programmets formål

Programmets overordnede formål er at skabe flere nordjyske arbejdspladser, at bevare eksisterende arbejdspladser, samt at øge eksportomsætningen i Nordjylland.

Dette mål skal nås ved:

- a. at gøre ikke-eksporterende virksomheder eksportparate,
- b. at styrke eksporterende virksomheders konkurrenceevne.

3. Programmets udgangspunkt

Mange nordjyske virksomheder har nogle helt unikke produkter, der er velegnede til at sælge til udlandet. Mange virksomheder udnytter imidlertid ikke disse muligheder. Forklaringen herpå til er blandt andet manglende viden om, hvordan fremmede markeder fungerer, manglende kundskaber om sprog og kultur samt hvilke faser, man skal igennem for at eksportere. Får man tilbudt den rigtige hjælp, kan det give virksomheden et stort løft.

Styregruppen har haft følgende som udgangspunkt for at udvikle et eksportprogram:

- At virksomheder i alle amtets kommuner skal være omfattet af programmet.
- At målgruppen er både eksporterende og ikke eksporterende virksomheder
- At programmets ydelser kan implementeres direkte efterfølgende
- At eksportdiagnosen skal rettes mod hele virksomheden, og ikke kun eksportområdet
- At konsulentens viden og arbejdsmetode, skal forankres i virksomheden, så den efterfølgende bliver i stand til selv at opsøge nye markeder
- At konsulenten skal tage udgangspunkt i virksomhedens erfaringer og behov
- At efterfølgende kompetenceudvikling skal tilbydes, hvis der er behov herfor.

4. Kriterier for målgruppen

Programmet prioriterer de virksomheder, der har det største potentiale for at afsætte produkter til udlandet med øget eksport og beskæftigelse til følge. Virksomhederne skal overordnet opfylde følgende kriterier:

- være beliggende i Nordjyllands Amt (2007 udvidet til Region Nordjylland)
- være en fremstillings- eller servicevirksomhed (der henvises til Mål 2 programmets definition heraf)
- opfylde EU-kommissionens SMV-krav
- have et færdigudviklet produkt
- opfylde kravet til nyhedsværdi
- have vilje og forudsætninger til eksportudvikling (organisatoriske som økonomiske)

Der kan ikke gives støtte til primærerhvervene, som f.eks. landbrug, skovbrug, fiskeri. Fødevarerbranchen, transportsektoren, skibsbygningsindustrien o lign er heller ikke omfattet af programmet. Handelsvirksomheder er omfattet under forudsætning af, at de har et perspektiv, der rækker ud over det regionale niveau.

Det er en forudsætning, at projektet repræsenterer en nyhedsværdi for virksomheden. Med nyhedsværdi menes der, at der skal være tale om aktiviteter, der bidrager væsentlig til vidensopbygning i virksomheden målt i forhold til virksomhedens nuværende niveau. Der skal således være tale om en aktivitet, der tilfører virksomheden noget kvalitativt nyt.

Har virksomheden således i forvejen kompetencer på et bestemt eksportmarked, kan Styregruppen skønne, at nyhedsværdien ikke er til stede, hvis virksomheden ønsker at undersøge det pågældende marked yderligere.

Virksomheden skal være indstillet på, at programmet er bredt ledelsesorienteret og har fokus på udvikling og omstilling samtidig med at der opnås konkrete færdigheder. Virksomheden skal være indstillet på at afsætte tid til forberedelse, deltagelse og udførelse af planer.

Virksomheden skal således også økonomisk være i stand til at kunne gennemføre disse planer. Hvorfor det er en forudsætning for deltagelse, at virksomheden har en positiv egenkapital. Virksomheder, der ikke opfylder dette krav på ansøgningstidspunkt skal inden ansøgningen fremlægges for Styregruppen have sit pengeinstitut til at sandsynliggøre, at virksomheden er inde i en god økonomisk udvikling, der på rimelig kort sigt vil føre til en positiv egenkapital.

5. Programindhold

Virksomhederne stifter i programmet bekend skab med tre typer konsulenttydelser – nemlig følgende:

EC-Nord ydelser (fra 2007 Væksthus Nordjylland ydelser)
Eksterne konsulenttydelser
Netværksydelser

6. EC-Nord ydelser/Væksthus Nordjylland ydelser

EC-Nord var Nordjyllands Amts erhvervsfremmeorganisation indtil 2007. Herefter etableredes væksthuse i de nye regioner. EC-Nord og Væksthus Nordjylland har overordnet den funktion, at guide virksomhederne igennem hele forløbet, og har herunder følgende funktioner:

- I samarbejde med de lokale erhvervschefer at rekruttere de virksomheder, der vil have størst gavn af at deltage.
- At teste de valgte virksomheden for at finde frem til, hvilke konsulenttydelser virksomheden har behov for.
- At lave en ansøgning om støtte til Nordjyllands Amt/Region
- At hjælpe virksomheden med at opfylde de administrative krav, der er forbundet med at deltage i programmet.
- At dokumentere ægtheden af fakturaer og betalingsdokumenter
- At lave opfølgning på virksomheden nogle måneder efter afslutning af projekt.

Hver virksomhed skal have udarbejdet en eksporttest. Testen beskæftiger sig ikke kun med virksomhedens eksportaktiviteter, men kommer hele vejen rundt om virksomheden og dens ageren internt som eksternt. Med udgangspunkt i testen, udarbejdes en handlingsplan for virksomheden, der danner grundlag for en EU-ansøgning.

Alle initiativer skal tage udgangspunkt i den enkelte virksomhed og dens muligheder. Der tilbydes således ingen standardløsninger som gælder for alle virksomheder. Dog kan Styregruppen vælge, i perioder, at sætte fokus på særlige indsatsområder - eksempelvis bestemte markeder, eller bestemte brancher.

EC-Nords/Væksthus Nordjyllands ydelser er uden omkostninger for virksomheden da disse finansieres af EU og Nordjyllands Amt.

7. Eksterne konsulentydelse

Den konsulent, der tilknyttes virksomheden, skal så vidt muligt forankre sine resultater og sin viden til virksomheden, så den efterfølgende selv bliver i stand til at agere på udenlandske markeder samt i stand til at gennemføre de anbefalinger, som konsulenten giver.

Der vil typisk skulle udarbejdes en markedsanalyse-rapport for virksomheden. Rapporterne er ofte meget forskellige, alt efter hvem der har udarbejdet dem. Dog skal en markedsanalyse, som et minimum, beskæftige sig med følgende områder:

- Hvilket land er undersøgt – evt. hvilket delområde
- Landets økonomiske og lovgivningsmæssige forhold – herunder evt. godkendelseskrav
- Konkludere, om der eksisterer et markedspotentiale
- Identifikation af konkurrenter, udbydere og prisforhold
- Identifikation af kundeemner – mulige samarbejdspartnere, priser m.m.
- Hvilke distributionskanaler skal anvendes
- Konklusion indeholdende en handlingsplan for, hvordan virksomheden kommer videre

Der lægges vægt på, at konsulentens arbejde er handlingsorienteret, og sigter mod en konkret opbygning af viden i den enkelte virksomhed. Den konsulent der tilknyttes, skal således forankre sin viden i virksomheden, så den bliver i stand til selv at omsætte konsulentens arbejde til handling og dermed opnå ordre på eksportmarkederne.

8. Netværksydelse

Der er mulighed for, at flere virksomheder går sammen om deltagelse i programmet. Eksempelvis kan virksomheder, der henvender sig til den samme kundegruppe, det samme marked m.m. vælge i fællesskab at få tilkøbt en konsulent.

Styregruppen kan iværksætte forsøg med etablering for forskellige typer netværk, hvis nogle af de deltagende virksomheder ønsker gennemføre sådanne tiltag. I programperioden er der

gennemført et netværk (Exposoft) med deltagelse af seks virksomheder.

9. Støtteberettigede aktiviteter

Virksomheden kan modtage støtte til køb af konsulentytelser. Der vil typisk være tale om følgende aktiviteter:

- Udarbejdelse af markedsanalyse
- Udarbejdelse af eksportstrategi
- Opbygning af styresystemer
- Undersøgelse af muligheder for at etablere nye samarbejdspartnere
- Opbygning af eksportorganisation
- Undersøgelse af nye anvendelsesmuligheder for virksomhedens produkter

Virksomhederne modtager 70 % i støtte af konsulentens udgifter (inkl. rejse- og opholdsgifter) – dog kun op til 700 kr. pr. time. Udgifter her ud over, samt virksomhedens egne timer m.m., betales af virksomheden selv. Den samlede maksimale støtte pr. virksomhed er 120.000 kr. (Støtten udgør 50 % for virksomheder beliggende i Hjørring Kommune idet Hjørring Kommune som den eneste i Nordjyllands Amt, ikke er omfattet af Mål 2-programmet, hvorfor der gælder andre regler her)

10. Ikke støtteberettigede aktiviteter

Der kan ikke gives støtte til følgende aktiviteter:

- Systematisk og/eller tilbagevendende kontakt til kundeemner med henblik på at forhandle konkrete ordrer – uanset om ordren opnås eller ej
- Aktiv salgsindsats, da en sådan betragtes som en driftsudgift
- Markedsføring af samme grund
- Oversættelse af markedsføringsmateriale
- Oprettelse af hjemmesider
- Tilpasning af virksomhedens produkter til udlandet samt produktudvikling i øvrigt
- Kompetenceudvikling - dvs. uddannelse da dette hører under Socialfonden

11. Eksempler på et typisk eksportprojekt.

Styregruppen har med udgangspunkt i erfaringerne fra det første eksportprogram opstillet nogle guide-lines for, hvilke typer af aktiviteter forskellige virksomhedstyper bør modtage, for at give størst effekt samt for at opfylde kravet om nyhedsværdi.

Det er en forudsætning, at kravet om nyhedsværdi opfyldes. De ydelser der støttes, skal være nye og for virksomheden uprøvede. Endvidere er det et krav, at projektet ikke vil blive gennemført i enten samme omfang på samme tidspunkt eller inden for samme tidsramme, uden støtten.

Erfaringerne fra det første program har vist, at det er af afgørende betydning for projekternes efterfølgende succes, at virksomhederne tilbydes aktiviteter – udover kun en markedsanalyse. Typiske forløb kan f.eks. være sammensat på følgende måde:

- markedsanalyse + strategi og handlingsplan for markedsindtrængning
- intern analyse af salgsorganisation og systemer + strategi for eksport
- markedsanalyse + intern analyse + strategi
- markedsanalyse

De virksomheder der i forvejen har en eksportstrategi, samt organisatorisk er gearet til eksport, har typisk kun brug for en markedsanalyse.

12. Styring af programmet

Programmet styres af en Styregruppe, der har til formål at tilse, at programmet gennemføres i overensstemmelse med gældende love og retningslinier fra henholdsvis Den Europæiske Regionalfond og Erhvervs- og Byggestyrelsen. Endvidere skal Styregruppen sikre en sammenhængende og faglig forsvarlig gennemførelse af programmet.

Nordjysk Eksportprogram gennemføres decentralt forstået på den måde, at Nordjyllands Amt/Region Nordjylland er bevillingshaver og administrator af programmet og besidder i den forbindelse legalitetsfunktionen i forhold til Mål 2-programmet

EC-Nord/Væksthus Nordjylland er erhvervsfremmeorganisationen, der varetager kontakten til virksomhederne under hele forløbet. Varetagelsen ligger i forlængelse af deres rådgivning til virksomhederne.

Den decentrale styring af programmet medvirker, at det er muligt for virksomheden under forløbet at anmode mindre ændringer i indholdet af bevillingen. En sådan ændring vil kunne foretages administrativt og hurtigt ved henvendelse til Amtet/regionen.

13. Hvordan forløber processen for virksomheden

I det følgende beskrives processen i et eksportprojekt fra start til slut.

- EC-Nord/Væksthuset rekrutterer i samarbejde med den lokale erhvervschef de virksomheder, der har potentiale og vilje til at deltage. Virksomheden kan naturligvis også selv henvende sig til EC-Nord.
- EC-Nord/Væksthuset udarbejder en eksporttest, en handlingsplan og en Mål 2-ansøgning. Materialet sendes til Amtet/Regionen til sagsbehandling.
- Styregruppen tager stilling til, hvorvidt ansøgningen skal modtage bevilling.
- Umiddelbart efter mødet får virksomhederne besked fra Amtet/Regionen enten i form af et afslag eller en bevillingsskrivelse.

- EC-Nord/Væksthuset tilbyder via deres konsulentdatabase rådgivning til virksomheden om, hvilke konsulentkompetencer der bedst vil kunne matche virksomhedens konkrete behov.
- Når opgaven er løst, kontaktes EC-Nord/Væksthuset med det formål at lave opfølgning på det gennemførte forløb. EC-Nord/Væksthuset dokumenterer også, at udgifterne er afholdte.
- EC-Nord/Væksthuset sender materialet til Nordjyllands Amt/Region Nordjylland, der udbetaler tilskuddet.
- Ca. ½ - 1 år efter projektafslutning kontaktes virksomheden af EC-Nord/Væksthuset Nordjylland med henblik på at følge op på, hvor langt virksomheden er kommet med at realisere konsulentens arbejde og evt. hjælpe virksomheden videre med at realisere projektet.

14. Procedure for Hjørring

For virksomheder beliggende i Hjørring kommune – der ikke er omfattet af Mål 2-programmet - er proceduren en anden. Amtet må nemlig ikke give direkte støtte til virksomheder der ligger i Hjørring kommune. I stedet indgår Amtet en kontrakt med virksomhedens konsulent. Når virksomheden efterfølgende har modtaget konsulentydelsen og betalt 50 %, som er max. støtteprocent for virksomheder i Hjørring, gennemfører EC-Nord en opfølgningsprocedure som beskrevet ovenfor. På baggrund heraf udbetaler Amtet de resterende 50 % til konsulenten.

15. Information og markedsføring

Med henblik på information og markedsføring iværksættes følgende:

1. Et informationsmateriale der kort beskriver de elementer, der indgår i programmet. Dette materiale udsendes til de nordjyske erhvervschefer, NKU-konsulenter, revisorer, advokater og pengeinstitutioner.
2. Et informationsmøde for erhvervschefer og NKU-konsulenter
3. EC-Nords/Væksthuset Nordjyllands eksporthjemmeside, hvorfra virksomhederne selv kan finde oplysninger – blandt andet fra Danmarks Eksportråd
4. Nordjyllands Amts/Region Nordjyllands hjemmeside, der også indeholder informationsmateriale om programmet.
5. Det vil blive udsendt pressemeddelelse, der fortæller hvor og hvornår virksomheder kan henvende sig med henblik på optagelse.

16. Tidsforløb

Programmets startede september 2004 og skulle slutte med udgangen af 2006. Det blev i 2006

forlænget til 31. marts 2008. I 2007 blev programmet geografisk udvidet med de tidligere kommuner Thisted, Hanstholm, Sydthy, Morsø og Aalestrup kommuner som følge af kommunalreformen. Herefter har Væksthus Nordjylland frem til april 2009 til at foretage opfølgingsaktiviteter i virksomhederne.

17. Evaluering

Programmet evalueres løbende og afsluttes med en endelig evaluering. Formålet med evalueringen er følgende:

1. at fastslå, om formålet med projektet opfyldes – herunder om eksportprogrammet er hensigtsmæssigt tilrettelagt ud fra et regionalt og samfundsmæssigt udviklingsperspektiv – og er det en opgave, der skal varetages af det offentlige,
2. at fastslå, om de opstillede målsætninger for de enkelte virksomheder bliver opfyldt. Fokus er her på markeder og øget eksport, øget beskæftigelse men også på opbygning af eksportfunktion m.m.
3. at belyse graden af kompetenceopbygning i virksomheden som følge af deltagelse i programmet – dvs. om den viden og erfaring, der genereres i programmet også forankres i virksomheden.

Virksomhedsdeltagelse – ca. 150 virksomheder

Der var fra starten budgetteret med deltagelse af 130 nordjyske virksomheder. Undervejs i forløbet viste det sig, at virksomhedernes omkostninger gennemsnitligt blev mindre end forudsat, og det har så givet plads til yderligere 20 virksomheder. I alt er der modtaget 191 ansøgninger. Der er givet 180 bevillinger og 11 afslag. Undervejs har 29 virksomheder opgivet projektet og 3 er gået konkurs, således at der er gennemført 148 forløb.

Effekt og resultater

Programmets mål har været at skabe øget eksport og beskæftigelse i de nordjyske virksomheder. En gennemgang i april 2008 af 28 virksomheder, der tidligt i perioden gennemførte eksportprojekt viser, at der et år efter afslutningen er skabt 80 – 90 nye arbejdspladser og en mere eksport på over 100 mio. kr. Holder disse tal som gennemsnit vil programmet resultere i over 500 nye arbejdspladser og mere end en halv milliard i øget eksport. Dertil kommer formentlig en yderligere effekt på længere sigt, ved at virksomhederne er etableret på nye eksportmarkeder.

Det samlede tilskud til virksomhederne udgør ca. 11. mio. kr. eller omkring 70.000 kr. pr virksomhed. Støtten er finansieret ligeligt mellem Den Europæiske Fond for Regional Udvikling og den danske stat. En skabt arbejdsplads har således kun kostet omkring 50.000 kr. , og dermed er eksportprogrammet et af de mest effektive og billige programmer. Der vil blive lavet opfølgning på programmet for at belyse effekterne et år efter afslutningen. Denne undersøgelse vil således blive gennemført i 2009, hvor vi vil fremlægge samlede tal for effekten i virksomhederne.

Årsager til programmets succes

Der er følgende årsager til programmets succes:

For det første, fordi Væksthus Nordjylland/ErhvervsCenter Nordjylland har været tilknyttet programmet med det formål at hjælpe virksomhederne igennem hele forløbet, lige fra at lave ansøgning, analyse, rådgivning om egnede konsulentemner til at afrapportere og attestere

bilag. Alt sammen noget, der er uden omkostninger for virksomheden. Virksomhederne har med andre ord været mere eller mindre fritaget for det store administrative arbejde, der er forbundet med at gennemføre et EU-projekt – og har i stedet kunnet koncentrere sig om at blive bedre til eksportere.

For det andet, fordi Regionen/Amtet - til forskel fra andre EU-programmer - har fået lov til at administrere bevillingen. Herved er sagsbehandlingstiden reduceret væsentlig i forhold til andre EU-ansøgninger. Der går således kun få uger, fra Regionen modtager en ansøgning, til virksomheden får en bevilling, hvilket er en kraftig reduktion. At Regionen har administreret bevillingen betyder også, at det har været muligt for virksomhederne løbende at få justeret i bevillingen. Måske har virksomheden efter den indledende fase fundet ud af, at det er det forkerte marked, der er søgt midler til – eller også, at projektet ikke vil kunne gennemføres inden for den godkendte frist. I sådanne tilfælde har en ændring kun krævet, at virksomheden kontakter Regionen og anmoder om en sådan godkendelse.

Den tredje - og meget væsentlige grund - er, at programmet er blevet skabt ved at lytte til folk, med stor erfaring og viden om eksport – det er Styregruppen der både har skabt, men også har administreret programmet. Gruppen har bestået af eksperter – offentlige som private, der alle har bidraget og støttet op om programmet. Det er netop den slags samarbejder der er nødvendige, for at noget bliver en succes.

En fjerde årsag er, at ordningen har været meget fleksibel for virksomhederne med hensyn af valg af markeder og hvilken ekstern assistance, de har ønsket. Det er en individuel løsning tilpasset hver enkelt virksomhed.

Konklusion

Det kan således konkluderes

- 1 at formålet med projektet er opfyldt, og at eksportprogrammet er yderst hensigtsmæssigt tilrettelagt ud fra et regionalt og samfundsmæssigt udviklingsperspektiv. Det er en opgave virksomheder ikke har kunnet gennemføre på egen hånd, og det har været afgørende, at der er igangsat et program på offentligt initiativ,
- 2 at de opstillede målsætninger for de enkelte virksomheder er opfyldt. Fokus er på markeder og øget eksport, øget beskæftigelse men også på opbygning af eksportfunktion m.m.
- 3 der er i stort omfang sket kompetenceopbygning i virksomheden som følge af deltagelse i programmet – idet den viden og erfaring, der genereres i programmet, er forankret i virksomheden.

Disse konklusioner vil blive udbygget, når vi har lavet opfølgning i 2009.

Fremtidig indsats

Det er eksportstyregruppens vurdering, at der fortsat er behov og potentiale i de nordjyske virksomheder til øget vækst gennem internationalisering og globalisering. Styregruppen anbefaler derfor, at der også fremover via den nordjyske erhvervsstrategi og Nordjyllands Vækstforum er initiativer, der understøtter virksomhedernes udvikling på dette felt

18. Økonomi

Programmet finansieres af følgende instanser:

- EU-Regionalfond
- Erhvervs- og Byggestyrelsen
- Nordjyllands Udviklingsfond
- Private midler.

Programmet vil være finansieret som et konsulentprojekt i relation til Mål 2-programmets Regionalfond med tilhørende privat og statslig medfinansiering. Under denne foranstaltning kan der ydes en støtte på 70 % af de støtteberettigede udgifter og de resterende 30 % som privat medfinansiering.

Regnskab for programmet vedlægges.

Andy Jensen
30. juni 2008