

17. november 2016

Presseinfo

Var det en virksomhed, var den gået konkurs

Erhvervsfremmesystemet er for dyrt, uoverskueligt og ineffektivt. Det fastslår en ny [analyse](#), som Erhvervs- og Vækstministeriet har fået udarbejdet. Erhvervsorganisationen Ejerlederne hilser analysen og initiativet velkommen, omend organisationens formand, Oluf Hjortlund, undrer sig over, at ministeriet har været så mange år om at erkende, at erhvervsfremmesystemet ikke fungerer tilfredsstillende.

"Vi vidste, erhvervsfremmesystemet var kompliceret og uigennemskueligt. Men vi havde ikke i vores fantasi forestillet os, at det var så kompliceret. Og var det en virksomhed, var den gået konkurs," vurderer Erhvervsorganisationen Ejerledernes formand, Oluf Hjortlund, som tilføjer: "Målet om at styrke produktiviteten i erhvervslivet står i skærende kontrast til, hvordan erhvervsfremmesystemet er bygget op."

Ejerledede virksomheder repræsenterer ca. 80 pct. af samtlige danske virksomheder, og udgør især de mindre og mellemstore. Og det har netop været disse virksomheder, erhvervsfremmesystemet har haft som den primære målgruppe men også synes at have svigtet. Sammensætningen af danske virksomheder, burde i langt højere grad reflekteres i initiativerne for erhvervsfremme, mener Ejerlederne.

"Vi har igen og igen hørt virksomhedsledernes egne ord for, at systemet er uoverskueligt og ikke passer til deres behov. Denne analyse med hele otte siders 'executive summary', hvor normalen er en enkelt side, er et klart udtryk for uoverskueligheden," siger Oluf Hjortlund, som også peger på, at manglende produktivitet er en samfundsmæssig udfordring. "Men incitamentet til at øge fokus på produktivitet er næppe at have et erhvervsfremmesystem i tre lag. Gennemsigtighed, som er et mantra i rigtig mange samfundsforhold, har også svære kår i det hidtidige erhvervsfremmesystem," siger Oluf Hjortlund.

Manglende tillid

Erhvervsorganisationen Ejerlederne er ikke i tvivl om, at systemet er velment. Men analysen peger bl.a. på, at virksomhederne er tilbageholdne med at benytte det. Hvorfor?

"Vores medlemmer føler, at de oftest og groft sagt møder to slags personer, der skal rådgive dem. For det første nogle, der aldrig selv har drevet virksomhed. For det andet nogle, der selv har forsøgt at drive virksomhed, men ikke har kunnet magte det. Hvem af disse, kan virksomhedsejeren og -lederen have størst tillid til vil kunne hjælpe hans virksomhed med vækst og produktivitet? Hvis det er muligt, vil det være til stor gavn at engagere virksomhederne og deres organisationer mere i systemet. Og at benytte nogle af de private rådgivere, der kan drive virksomhed," siger Oluf Hjortlund.

"Ejerlederne deltager gerne i det store arbejde, der forestår med genopretningen af et system, som ikke alene virksomhederne men hele samfundet har brug for i bestræbelserne på at skabe vækst i Danmark - en vækst vi fortsat mangler lang tid efter finanskrisen," slutter Oluf Hjortlund.

Ejerledernes foreløbige ønskeseddel

Ejerlederne vil have erhvervsfremme som et af sine fokuspunkter i 2017 og i samarbejde med organisationens partnere og medlemmer stille en række konstruktive forslag til Erhvervs- og Vækstministeriet til forbedring af systemet. Men allerede nu har organisationen en kort, foreløbig ønskeseddel:

1) Trim systemet, som skulle det sættes til salg

Når en virksomhed skal klargøres til salg, trimmer man den oftest. Ikke værdigivende dele lukkes eller sælges. Forretningsgange forenkles. Antallet af medarbejdere minimeres, etc. Denne model kunne benyttes af erhvervsfremmesystemet.

2) 'Scale up' frem for 'start up'

Analysen oplyser, at 24 pct. af deltagerne i erhvervsfremmeprogrammerne udgøres af ældre og små virksomheder, som ikke tidligere har vist vækstpotentiale. "Dette indikerer, at indsatsen kan fokuseres yderligere," lyder konklusionen.

Det er Ejerlederne ganske uenige i. Der er et kæmpe potentiale i at tage fat i netop de virksomheder, der ikke tidligere har vist vækstpotentiale. Mange virksomheder er ledet af ejeren uden øje for eller interesse i vækstmuligheder. Vi ser det som en opgave, dels at motivere til vækst og dels at bidrage til, at potentialet bliver afdækket og realiseret.

3) Lær af virksomhederne - skab én indgang:

Danske virksomheder gør en dyd ud af, at kunderne møder én kontaktperson – én nøgleperson (Key Account Manager), der står for salg og service og på kundens vegne overskuer virksomheden og dens produkter. Som det er nu, er det umuligt i erhvervsfremmesystemet. Ingen enkeltperson kan overskue det.

"Ejerlederne deltager gerne i det store arbejde, der forestår med genopretningen af et system, som ikke alene virksomhederne men hele samfundet har brug for i bestræbelserne på at skabe vækst i Danmark - en vækst vi fortsat mangler lang tid efter finanskrisen," slutter Oluf Hjortlund.

Kontakt og information

Såfremt du har spørgsmål til det fremsendte, er du velkommen til at kontakte Ejerledernes formand, [Oluf Hjortlund](#), 28 35 38 00 eller best.medlemmerne [Steffen Torvits](#) 22 22 20 36 og [Per-Henrik Goosmann](#) 23 10 44 53.

Rapporten og executive summary [kan ses hos Erhvervs- og Vækstministeriet](#), hvor den for nylig blev offentliggjort.