

Øresund Business Match (ØBM)

1. Indledning: Det erhvervspolitiske rationale?

Små og mellemstore virksomheders kontakter og samhandel over Øresund er en væsentlig del af visionen om en fuldt integreret og funktionel Øresundsregion. I praksis indebærer dette, at samarbejde og samhandel mellem virksomheder over Øresund skal være lige så veludbyggede og velfungerende som virksomhedernes relationer over regionale grænser i Danmark og Sverige. På andre områder, fx. med hensyn til bosætning og arbejdspendling, er udviklingen på vej mod en stadig mere integreret Øresundsregion. Til gengæld kan der konstateres en stagnation på 2004-niveau i virksomhedernes import og eksport af varer og tjenesteydelser, joint ventures og udnyttelse af fx. vidensressourcer over Øresund. (Øresund Industri & Handelskammare: Øresundsindeks 2008, juni 2008).

Både på den danske og svenske side i Øresundsregionen er der sammenlignelige erhvervsmæssige styrkepositioner bl.a. inden for biotek, medico/sundhed, IT, fødevarer, handel, turisme og oplevelsesøkonomi. Og sammenholdt med den nogenlunde ensartede udbygning af velfærdssamfundet samt ligheder i kultur og mentalitet burde således tilsige en udvikling på erhvervsområdet, der følger væksten i bosætning og arbejdspendling over Øresund.

Region Skåne har analyseret på, hvorvidt og i hvilket omfang de erhvervsmæssige rammebetingelser for virksomhedernes samarbejde og samhandel kan forklare den stagnerende udvikling. Som en del af analysen har der primo 2009 været gennemført et kombineret interview og spørgeskemaundersøgelse med udvalgte danske og svenske nøglepersoner i og omkring den offentlige erhvervsservice. Konklusionen fra undersøgelsen er, at rammebetingelserne og geografien tilsiger mere samarbejde og samhandel mellem virksomheder i Øresundsregionen. I stedet er behovet et samlet initiativ i erhvervsservicesystemet, der arbejder med match-making mellem virksomheder over Øresund samt et bedre kendskab hos udøvere af virksomhedsrådgivning til erhvervsservicesystemet på den anden side af Øresund.¹

Hvordan opstår samarbejde mellem virksomheder? Partnerskabet i ØBM må som nævnt indledningsvist konstatere, at virksomhedssamarbejde og samhandel over Øresund ikke sker af sig selv og i det omfang de politiske visioner ønsker det - også selvom den geografiske nærhed og de erhvervsmæssige styrkepositioner taler for oplagte samarbejds- og samhandelsmuligheder.

Virksomhedssamarbejde og samhandel opstår når mennesker mødes, lærer hinanden at kende og drøfter muligheder for at gøre forretning sammen. Dette er gældende for al forretning, hvad enten det sker inden for nationale grænser eller på tværs af lande og regioner. Derfor er det partnerskabets og ØBM's samarbejdsorganisationer og finansielle bidragsydere vurdering, at virksomhederne på dansk og svensk side ikke i tilstrækkelig grad deler netværk og gensidig viden om hinanden til at kunne indgå i forretningsforbindelser.

Således skal ØBM fokusere på at skabe virksomhedskontakter på tværs af Øresund og sikre kompetent vejledning for de virksomheder, som ønsker at gøre forretning på den anden side af Øresund.

¹ ZIP Kommunikation: Øresund Business Center, en rapport från Näringslivsutveckling Region Skåne, februari-mars 2009.

3. Vision

Partnerskabet og de finansielle bidragsydere arbejder med følgende vision for ØBM

at øge og uddybe samarbejdet og samhandel mellem danske og svenske SMV'ere

4. Rammebetingelser for erhvervsservice i Danmark og Sverige

De regionale og kommunale rammebetingelser for at drive offentlig erhvervsservice i Danmark og Sverige er i udgangspunktet næsten identisk. I praksis kan der iagttages en forskellig organisering af erhvervsservicen.

For at forstå den nuværende danske organisering af den offentlige erhvervsservice er det nødvendigt at kende til tiden før den kommunale strukturreform. Før strukturreformen var den regionale erhvervsfremme et amtskommunalt anliggende og erhvervsservice for iværksættere og SMV'ere var finansieret af amterne og staten og organiseret i et samarbejde mellem større kommunalt forankrede erhvervsråd. Strukturreformen i Danmark i 2007 overdrog ansvaret for den regionale og lokale erhvervsfremmeindsats fra amterne til kommunerne (Lov om Erhvervsfremme, nr. 602, 24.06.2005). Men i en overgangsperiode frem til udgangen af 2010 disponeres de amtslige midler til erhvervsservice af Erhvervs- og Byggestyrelsen via en resultatkontrakt med 5 regionale væksthuse i Danmark; ét pr. region.

De 5 væksthuse i Danmark er etableret som erhvervsdrivende fonde, og medarbejderne fra de tidligere amtslige erhvervsserviceorganisationer blev overført til de nu væksthuse. Væksthusene har til forskel fra den tidligere amtskommunale erhvervsservice et fokus på specialiseret vejledning til såkaldte vækstiværksættere og SMV'ere. Emnerne for denne specialiserede vejledning er management og ledelse, forretningsplan, internationalisering, marketing, patentering og kapitalformidling. Den specialiserede erhvervsservice er gratis for iværksætterne og SMV'erne. Det ser ud til, at væksthusekonstruktionen fortsætter efter 2010. Men det er ved ansøgningstidspunktet ikke muligt at sige noget mere specifikt omkring organiseringen og indholdet i den specialiserede erhvervsservice på dansk side.

Den lokale erhvervsservice eksisterer parallelt med de etablerede væksthuse og omfatter i princippet samme gratis vejledningsydelser som væksthusene, men målrettet iværksættere og SMV'ere med begrænset vækstpotentiale, dvs. mindre end 30% vækst i omsætning eller antal ansatte over 3 år. Den lokale erhvervsservice er organiseret og finansieret i kommunalt regi. Men ikke alle kommuner på dansk side tilbyder erhvervsservice til deres borgere og virksomheder, da kommunerne ikke er forpligtet til at udføre erhvervsfremmeindsats, jvf. Lov om Erhvervsfremme, nr. 602, 24.06.05.

På svensk side er rammebetingelserne ligeledes, at kommunerne har muligheden for at støtte erhvervsservice. Men der findes på svensk side ingen traditioner for en kommunalt forankret erhvervsservice til iværksættere og SMV'ere. Mange skånske kommuner har et etableret Näringslivskontor som en del af den kommunale virksomhed. Men kontoret udøver som oftest alene myndighedsbetjening til de lokale virksomheder. Derudover arbejder Näringslivskontorerne med én eller flere af følgende opgaver: Markedsførings af kommunens erhvervsliv, tiltrækning af nye virksomheder og investeringer samt forbedring af de kommunale rammevilkår for erhvervsudvikling. I Skåne eksisterer der ikke lignende konstruktioner som de regionale væksthuse i Danmark. Stockholm og Göteborg har lignende organisatoriske konstruktioner som væksthusene i Danmark. Disse er dog ikke etableret på foranledning af et statsligt initiativ, men udsprunget af et fælles kommunalt initiativ i de nævnte storbyregioner.

Selvom kommunerne i Skåne ikke som flere danske kommuner er aktive omkring erhvervsservice, så har de skånske iværksættere og SMV'ere adgang til gratis vejledningsydelser. I stedet er indgangen til denne erhvervsservice spredt ud på adskillelige private såkaldte ideelle operatører, som tilbyder gratis vejledning inden for specifikke emneområde. Denne vejledning er i reglen finansieret af brancheforeninger eller projektpuljer i offentligt regi. Der findes således operatører inden for fx. kapitalformidling (Almi), venturekapital (Ideon, Venturelab, Medeon), forretningsplan (Nyföretagarcentrum, Nystartskontor, Connect) og internationalisering (Svenskt Industri, Sydsvenska Industri och Handelskammare).

Fælles for både den danske og skånske erhvervsservice til iværksættere og SMV'ere er altså et tilbud om en indledende gratis problemafklarende dialog med henblik på videreformidling til samarbejds- og samhandelspartnere eller til videre vejledning hos private rådgivere. Den gratis problemafklarende dialog får erhvervsserviceorganisationen finansieret af deres opdragsgivere og som oftest er mål og midler i vejledningsindsatsen beskrevet i en resultat- eller udførekontakt.

Set i et Øresundsregionalt perspektiv er den fragmenterede organisering - og for mange kommuners vedkommende ikke-eksisterende erhvervsservice - en svaghed, når det handler om at styrke de Øresundsregionale virksomhedsrelationer. Selvom de fleste udøvere af offentlig erhvervsservice i deres resultat- og udførekontrakter er forpligtet til at vejlede om internationalisering og eksportmuligheder, så har denne forpligtelse et generelt og globalt sigte. Øresundsintegration på erhvervsområdet kan derfor ikke realiseres ved hjælp af de eksisterende resultatkontrakter mellem kommunerne og erhvervsservicen, da markederne på hver side af Øresund er relative små i et globalt perspektiv.

5. Projektets organisering: Partnerskabskredsen, samarbejdspartnere og finansielle bidragsydere

Det vil være praktisk talt umuligt at samle alle interessenter som partnere i et samlet projekt med det formål at fremme virksomhedskontakter, samarbejde og samhandel over Øresund. For som nævnt ovenfor eksisterer der mange opdragsgivende myndigheder og institutioner og mange udøvende erhvervsserviceorganisationer både på den danske og den svenske side af Øresund. Desuden må det antages, at antallet af iværksættere og SMV'ere, der kan motiveres til at deltage i kontaktrelaterede aktiviteter over Øresund er afhængig af brancheområde og den geografiske afstand til virksomhederne på den anden side af Øresund.

Det vil derfor være naturligt, at partnerskabskredsen i ØBM er operative tæt på Øresund, mens opdragsgivende myndigheder og udøvende erhvervsserviceorganisationer med relativ lille virksomhedsmålgruppe eller erhvervsservice uden for de områder, der grænser op til Øresund ikke er partnere i ØBM, men knyttet til ØBM-projektet som enten finansielle bidragsydere eller via samarbejdsaftaler, der sikrer, at Øresundsinteresserede virksomheder i deres geografiske område kan deltage i ØBM's aktiviteter.

Valget af partner i ØBM er derfor bestemt til at udgøre Erhvervnet (leadpartner), Københavns Kommunes Erhvervscenter (KEC) og Nyföretagercentrum (svensk co-leadpartner). De tre nævnte partnere er alle udøvere af gratis erhvervsservice og geografisk lokaliseret i hhv. de danske og svenske opgrænsende områder til Øresund. De tre nævnte partner er nærmere beskrevet i bilag 1.

De øvrige udøvende erhvervsserviceorganisationer på dansk og svensk side er knyttet til partnerskabskredsen via samarbejdsaftaler. Samarbejdsaftalerne omhandler deltagelse af Øresundsinteresserede iværksættere og SMV'ere i ØBM. Disse samarbejdsaftaler vedlægges som bilag til projektplanen. De involverede aktører med en samarbejdsaftale er ligeledes nærmere beskrevet i bilag 1 (NæstvedEgnens Udv.selskab, ESSJ, Væksthus Hovedstadsregionen m.fl.).

Der etableres en særskilt samarbejdsaftale mellem ØBM og Öresunddirekt om anvendelse af Öresunddirekt's hjemmeside: <http://www.oresunddirektbusiness.com>, som ØBM's hjemmeside. Samarbejdsaftalen vil også indeholde muligheden for virksomhedsrådgivning i Öresunddirekt's lokaler i Malmö og København.

De finansielle bidragsydere i projektet, det vil først og fremmest sige Vækstforum i Region Hovedstaden og Region Sjælland samt Region Skåne, men også kommunerne Helsingør, Roskilde, Helsingborg og Malmö, er centrale opdragsgivende myndigheder med politiske målsætninger om virksomhedsrelationer over Øresund. Disse myndigheder knyttes til projektet via resultatkontrakter, der omhandler omfang og indhold i projektets hovedaktiviteter. Disse resultatkontrakter vedlægges som bilag til projektplanen.

Styregruppe: Alle projektets interessenter, dvs. partnerskabskredsen og de tilknyttede erhvervsserviceserviceorganisationer via samarbejdsaftaler samt de finansielle bidragsydere tilbydes repræsentation i ØBM's styregruppe. Styregruppen er projektets øverste myndighed, der træffer alle strategiske beslutninger samt godkender leadpartners konkrete økonomiske dispositioner over 20.000 Euro.

Projektledelse: Erhvervnet er projektets leadpartner og varetager den daglige ledelse omkring projektets overordnede og grænseoverskridende aktiviteter. Nyföretagarcentrum er projektets svenske co-leadpartner, der varetager den daglige ledelse af projektets aktiviteter på svensk side. KEC indgår i projektets ledelse og udøver efter aftale med styregruppen dele af projektaktiviteterne på dansk side.

Følgegruppe: Der etableres en følgegruppe med repræsentation af udvalgte medlemmer fra styregruppen samt interessenter på erhvervsrådgivningsområdet (brancheorganisationer, fagforeninger, offentlige myndigheder...). Følgegruppen rådgiver styregruppen og projektledelsen om omfang og indhold i projektets aktiviteter. Desuden er følgegruppen en platform for ØBM's aktiviteter i forhold til indarbejdelse af dansk-svenske virksomhedskontakter i fremtidige resultat- og udførekontrakter mellem offentlige myndigheder og erhvervsserviceorganisationer.

6. Historik: Fra Öresundsutveckling til Øresund Business Match.

Øresund Business Match tager sit udgangspunkt i aktiviteter i 4 tidligere Interreg-projekter, hhv. Öresundsservice (1999-2001), som fortsatte under projektnavnet, Öresundsutveckling I (2002-2004) og Öresundsutveckling II (2005-2007) samt "Erhvervsrammevilkår i Øresundsregionen " (2003-2004).

6.1. Öresundsutveckling: Öresundsutveckling var organiseret som en egen projektorganisation forankret i Udvikling Nord (tidl. Helsingør Turist og Erhvervsforening). De projektansatte i Öresundsutveckling refererede til en styregruppe bestående på dansk side af repræsentanter fra det offentlige erhvervsservicesystem, mens vægten på skånsk side i styregruppen fortrinsvis udgjordes af offentlige myndigheder og interesseorganisationer.

Öresundsutveckling prioriterede match-making af virksomheder over Øresund. De projektansatte virksomhedskonsulenter i Öresundsutveckling identificerede for den enkelte iværksætter eller SMV'er en passende forretningsforbindelse på den anden side af Øresund og sørgede for et møde mellem parterne. Herefter var det op til de matchede virksomheder selv at videreudvikle et samarbejde og lave forretninger sammen. Öresundsutveckling afholdte også såkaldte match-making workshops, hvor et større antal virksomheder kunne mødes og drøfte muligheder for samarbejde. I alt forestod Öresundsutveckling i perioden 1999-2007, at ca. 1.400 virksomheder fik skabt kontakt og netværk til partnere på den anden side af Øresund.

De væsentligste finansielle bidragsydere i Öresundsutveckling var i de første projektperioder Helsingør og Helsingborg Kommuner. Senere blev de finansielle bidragsydere udvidet til at omfatte Region Skåne og HUR. Projektorganisationen havde i de to førstkommande projektperioder 2 fuldtidsansatte virksomhedskonsulenter (1999-2004), og i den sidste projektperiode 4 fuldtidsansatte virksomhedskonsulenter (2005-2007). Virksomhedskonsulenterne arbejdede primært fra kontorer ved Udvikling Nord i Helsingør og ved Utvecklingsnämnden i Helsingborg. Virksomhedskonsulenterne i Öresundsutveckling havde desuden faste ugentlige træffetider ved Öresunddirekt og Københavns tidligere erhvervscenter; EVU. Desuden afholdt Öresundsutveckling en række informationsmøder i kommuner og erhvervsorganisationer i hele Øresundsregionen.

6.2. Erhvervsrammevilkår i Øresundsregionen: Hovedaktiviteten i "Erhvervsrammevilkår i Øresundsregionen" var en kortlægning af rammebetingelserne for virksomheders samarbejde og samhandel over Øresund. De finansielle bidragsydere til projektet var Københavns Amt og Region Skåne. Disse rammebetingelser er som nævnt tidligere reorganiseret på dansk side som følge af strukturreformen i Danmark. I forhold til ØBM er det dog i sær projektets kompetenceopbyggende aktivitet med en seminarrække omkring erhvervsservice for virksomhedskonsulenter. Denne aktivitet vil ØBM bygge videreudvikle med henblik på at involvere ansatte virksomhedskonsulenter i det danske og svenske erhvervsservicesystem.

ØBM vil altså videreudvikle de kompetenceopbyggende elementer i "Erhvervsrammevilkår i Øresundsregionen" og fortsætte Öresundsutvecklings aktiviteter omkring match-making mellem virksomheder. Dette vil imidlertid ikke ske i regi af en etableret projektorganisation med egne ansatte virksomhedskonsulenter. I stedet vil ØBM's match-making aktiviteter blive udøvet af de ansatte virksomhedskonsulenter ved de respektive organisationer og have udgangspunkt i de iværksættere og SMV'ere som enten henvender sig via Öresunddirekt eller allerede er kunder i det eksisterende erhvervsservicesystem. Med andre ord vil ØBM og ØBM's projektledelse alene skabe og udvikle rammen og kompetencen hos virksomhedskonsulenterne til match-making mellem danske og svenske virksomhedskontakter.

7. Projektaktiviteter

Hovedaktiviteten i ØBM er at øge antallet og uddybe kontakterne mellem virksomheder over Øresund. Som det allerede har været nævnt vil ØBM anvende Öresunddirekt som projektets hjemmeside og kommunikative virtuelle platform. Som det også er nævnt skal ØBM ikke opbygge en egen projektorganisation. I stedet skal i princippet alle virksomhedskonsulenter ansat i regi af partnerskabskredsen og de samarbejdende erhvervsserviceorganisation kunne vejlede og henvise virksomheder til rette myndigheder, institutioner, private rådgivere eller andre virksomheder.

ØBM har også en exit-strategi som aktivitet i den forstand, at projektets resultater i form af opbyggede kompetencer til at rådgive virksomheder, match-making aktiviteter og netværk mellem erhvervsserviceorganisationerne, skal forankres i de respektive organisationers arbejde efter projektperiodens afslutning. Her er det strategien fra partnerskabskredsens side at arbejde for, at Øresundsdimensionen og dansk-svenske virksomhedskontakter indarbejdes i fremtidige resultat- og udførekontrakter med lokale, regionale og de statslige myndigheder.

I oversigtsform indeholder ØBM følgende hovedaktiviteter:

Aktivitet	Målsætning	Målgruppe
1) Projektledelse	Drift af ØBM	Partnere
2) No-wrong-doors:	SMV'ere skal opleve at offentlige myndigheder og erhvervsserviceorganisationer kan håndtere virksomhedernes spørgsmål og ønsker til samarbejde og samhandel over Øresund	SMV'ere
3) Match-making:	Udvikle og teste match-making aktiviteter for danske og svenske virksomheder	SMV'ere
4) Kompetence & Netværk:	Erhvervsservicen skal kende hinandens organisationer og være i stand til at basal vejledning og henvisning af iværksættere og SMV'ere i Øresundsregionale spørgsmål, herunder viden om respektive organisationers netværk til private rådgivere, kapitalformidlere m.v.	Erhvervsservice-organisationer
5) Erhvervsstrategi:	Indarbejdelse af dansk-svenske virksomhedskontakter i fremtidige resultat- og udførekontrakter mellem offentlige myndigheder og erhvervsserviceorganisationer	Off. myndigheder

7.1. Projektledelse

Der ansættes en projektleder ved Erhvervnet og en co-projektleder ved Nyföretagarcentrum. Det planlægges, at den danske projektleder under Erhvervnet får arbejdsplads ved Vækst og Viden Helsingør, mens den svenske co-projektleder har daglig arbejdsplads ved Nyföretagarcentrum i Helsingborg. Desuden allokerer KEC 1.135 timer til at udvikle og forestå aktiviteter i ØBM. For at styrke netværket mellem partnerskabskredsens organisationer vil enten den danske eller den svenske projektleder i gennemsnit under projektperioden arbejde fra KEC's lokaler ca. 1 arbejdsdag pr. uge.

Projektledelsen har til opgave at drive alle hovedaktiviteter i ØBM i et samarbejde med projektets partnere og samarbejdsorganisationer. Til projektadministrationen knyttes en ekstern årlig evaluering til at vurdere ØBM's fremdrift i forhold til hovedaktiviteter og projektmål. Den eksterne evaluering skal også inddrage udviklingen på virksomhedsområdet i det årlige Öresundsindex fra Øresund Industri & Handelskammare.

7.1.1. Tværgående aktiviteter: Konferencer: Projektledelsen arrangerer 3 større konferencer under projektperioden:

- 1) Kick-off konference, der skal markere projektopstart, med 20 deltagende organisationer og 50 deltagende personer
- 2) Midtvejskonference, hvor den foreløbige resultatskabelse formidles til 20 deltagende organisationer og 50 deltagende personer

3) Afsluttende konference, formidling af projektets resultatskabelse og perspektiver for nye Øresundsregionale projekter, der kan styrke SMV-samarbejde over Øresund. Den afsluttende konference forventer deltagelse af partnerskabets politiske repræsentation (10 politikere/beslutningstagere, 20 deltagende organisationer, 80 deltagende personer)

7.1.2. Tværgående aktiviteter: Projektledelse forestå udvikling af ØBM's logo og kortfattet brochure om projektet tilegnet projektets målgruppe; Øresundsinteresserede iværksættere og SMV'ere.

7.2. No-wrong-doors

Virksomheder i Øresundsregionen anvender i dag hovedsageligt Öresunddirekt² som deres indgang til at få information, råd og vejledning om love, regler og erhvervsforhold på den anden side af Øresund. I 2008 havde Öresunddirekt konstateret en så stor interesse fra erhvervslivets side, at informationstjenesten lancerede en særskilt portal tilegnet virksomhederne i Øresundsregionen (<http://www.oresunddirektbusiness.dk/>). Her kan virksomheder søge råd og vejledning om forhold, der specielt vedrører erhvervslivsforhold på den anden side af Øresund.

I alt har Öresunddirekt månedligt ca. 2.000 henvendelse fra virksomheder, der ønsker information om alt fra skatteforhold, ejendomsmarkedet, arbejdsmarkedsforhold, uddannelse, grænsependling til forretningsforbindelser og lokalisering af virksomhed. ØBM vil styrke Öresunddirekt som SMV'ernes informationstjeneste for samarbejde og samhandel over Øresund. ØBM's partnerskabskreds og samarbejdspartnere har den kompetence, der handler om at skabe personlige netværk og møder for Øresundsinteresserede SMV'ere. Dette vil ikke være i konkurrence med Öresunddirekt informative karakter og henvisning til rette myndighedsbetjening. Tværtimod vil ØBM være den del af Öresunddirekt, som kvalificerer informationstjenesten i forhold til konkrete samarbejds- og samhandelskontakter.

Virksomhedskonsulenter ansat ved Erhvervnet, KEC og Nyföretagarcentrum vil anvende arbejdstimer på at få informationen på <http://www.oresunddirektbusiness.dk/> kvalificeret i forhold til virksomhedernes konkrete ønsker om samarbejds- og samhandelskontakter. Desuden vil ØBM afsætte finansielle ressourcer til at udvikle IT-værktøj til:

7.2.1. ØBM's synliggørelse: Formidling af ØBM's tilbud til iværksættere og SMV'ere på Öresunddirekt

7.2.2. SMV-partnersøgning: Udvikling af en database for SMV-partnersøgning

7.2.3. Screening: Udvikling af IT-screeningsværktøj, hvor Øresundsinteresserede iværksættere og SMV'ere ved hjælp af enkle spørgsmål om, hvad de efterspørge af forretningsmuligheder på den anden side af Øresund, kan få formidlet kontaktdata til rette brancheorganisation, ansvarlig netværksperson eller anden erhvervsserviceorganisation på den anden side af Øresund.

De nævnte webbaserede aktiviteter skal på ingen måde erstatte det personlige møde med virksomhederne, men supplere og markedsføre ØBM som platform for personlige kontakter og netværk for forretningsforbindelser på den anden side af Øresund. ØBM's webbaserede aktiviteter under Öresunddirekt skal med andre ord primært fungere som rekrutteringsplatform for ØBM's match-making aktiviteter beskrevet under pkt. 7.3. I alt vurderer partnerskabet, at 500 virksomheder i projektperioden vil blive rekrutteret via Öresunddirekts hjemmeside.

² Öresunddirekt drives som en offentlig informationstjeneste, der trækker på ekspertviden fra relevante offentlige myndigheder omkring Øresundsregionale problemstillinger. Öresunddirekt er finansieret af Region Hovedstaden, Økonomi- og Erhvervsministeriet, Beskæftigelsesministeriet og Region Skåne.

7.3. Match-making

Det er ØBM-projektets ambition i projektperioden, at ca. 2.400 iværksættere eller SMV'ere i projektperioden er i kontakt med ØBM, og at ØBM kan matche 1.200 SMV'ere til at knytte samarbejdsrelationer og etablere samhandel over Øresund. Partnerskabet vil definere og måle succesfuld match-making i forhold til efterfølgende tilstedeværelse af finansielle transaktioner mellem de involverede danske og svenske virksomheder. Det ligger dog uden for projektets rammer at vurdere på de samfundsøkonomiske effekter af ØBM's match-making aktiviteter. ØBM-projektet vil dokumentere resultatskabelse omkring antal succesfulde match ved hjælp af en spørgeskemaundersøgelse ved projektafslutningen. Spørgeskemaundersøgelsen vil indgå i den samlede eksterne evaluering af projektet omtalt under pkt. 7.1.

7.3.1. Rekruttering af iværksættere og SMV'ere til match-making aktiviteter: De deltagende erhvervsserviceorganisationer i ØBM har sammenlagt i projektperioden 2010-2012 en estimeret kontaktflade til 24.000 iværksættere og SMV'ere. Langt størstedelen af disse virksomhedskontakter drejer sig om konkrete forespørgsler og vejledning om specifikke problematikker, hvor en Øresundsdimension i vejledningsindsatsen ikke er relevant.

De deltagende erhvervsserviceorganisationer estimerer dog, at ca. 8 % af henvendelserne fra iværksættere og SMV'ere til den lokale og regionale erhvervsservice i perioden 2010-2012 potentielt kan tilføres en merværdi i vejledningsindsatsen ved at informere om ØBM's match-making aktiviteter. Det svarer til, at 1.900 iværksættere og SMV'ere konkret vil blive gjort opmærksom på mulighederne ved deltagelse i ØBM's match-making aktiviteter. I alt skønnes dette at resultere i, at ca. 3 % af iværksættere og SMV'ere siden hen opnår succesfuld match-making med én eller flere forretningsforbindelser på den anden side af Øresund.

Tabel 7.3. Rekruttering af iværksættere og SMV'ere til ØBM: Det samlede antal rekrutterede iværksættere og SMV'ere til ØBM's match-making aktiviteter fordelt på erhvervsserviceorganisationer

Organisation	Totale virksomheds-kontakter 2010-2012	Iværksættere og SMV'ere rekrutteret til ØBM	Iværksættere og SMV'ere rekrutteret til ØBM fra Øresunddirekt
Danmark			
Erhvervnet	3.000	100	65
KEC	5.500	120	100
Væksthus Hovedstadsregionen	3.500 ³	20	10
NæstvedEgnens Erh.udv.	3.000 ⁴	30	15
ESSJ	3.000 ⁵	80	60
Sverige			

³ For Væksthusets vedkommende er der tale om længerevarende evaluerede rådgivningsforløb. Det samlede antal kontakter til virksomheder er betydeligt større, hvis alle kontakter til iværksættere og SMV'ere inkluderes (ikke evaluerede, kursister, mødedeltagere, telefonkontakter, projektdeltagere osv.).

⁴ De estimerede 3.000 kontakter til iværksættere og SMV'ere repræsenterer det tidligere Storstrøms Amt, som NæstvedEgnens Erhvervsudviklingselskab er samlende organisation for i ØBM, jvf. samarbejdsaftalen med ØBM.

⁵ De estimerede 3.000 kontakter til iværksættere og SMV'ere repræsenterer det tidligere Vestsjælland og Roskilde amt, som ESSJ er samlende organisation for i ØBM, jvf. samarbejdsaftalen med ØBM.

Nyföretagarcentrum	6.000	350	250
Total	24.000	700	500

Som det fremgår af tabel 7.3. kalkulerer ØBM med i alt at kunne involvere 1.200 virksomheder med succesfuldt match til samarbejds- og samhandels partnere på den anden side af Øresund. Den geografiske fordeling af matchede virksomheder vil være afspejlet i nærheden og koncentrationen af virksomheder på hver side af Øresund, hvorfor der kalkuleres med forholdsvis flere deltagende virksomheder fra Hovedstadsregionen og de geografiske områder omkring Malmö og Helsingborg.

Partnerskabskredsen vil sikre rekrutteringen af iværksættere og SMV'ere fra de ikke deltagende erhvervsserviceorganisationer ved hjælp af indbyggede finansielle incitamentsstrukturer indeholdt i samarbejdsaftalerne med ØBM's partnerskab.

7.3.2. Match-making aktiviteter: ØBM vil fra 2. halvår af 2010 påbegynde match-making aktiviteter for iværksættere og SMV'ere. Koncentrationen af match-making aktiviteter vil være i 2011 og 2012, da aktiviteterne forudsætter, at ansatte virksomhedskonsulenter ved de deltagende erhvervsserviceorganisationer har den fornødne kompetence til at vejlede Øresundsinteresserede iværksættere og SMV'ere, jvf. pkt. 7.4.

ØBM's Match-making aktiviteter vil have følgende 3 hovedkarakteristika:

1) Det indledende møde: 2.400 iværksættere og SMV'ere vil deltage i et møde med en virksomhedskonsulent af mindst 1 times varighed. Der estimeres en forberedelse til mødet fra virksomhedskonsulenternes side på 2 timer. Der afsættes i budgettet 250,- kr. pr. indledende møde til udgifter i forbindelse med det forberedende møde. Disse mødeudgifter dækker både forplejning og evt. køb af markedsstatistik til brug ved selve mødet. Virksomhedskonsulenterne vil også i forberedelses- og opfølgingsfasen efter mødet kunne trække på et tilknyttet ekspertpanel i Øresundsrelaterede virksomhedsproblematikker.

De indledende møder forventes at føre til, at 1.200 iværksættere eller SMV'ere får arrangeret et møde med potentielle forretningsforbindelser på den anden side af Øresund. Dette kan ske ved, at virksomhedskonsulenten hjælper med til at arrangere et dansk-svensk møde eller iværksætteren og SMV'ere deltager i ØBM's planlagte workshops eller busture, jvf. beskrivelse nedenfor. Ekspertpanelet vil også bistå virksomhedskonsulenterne i denne opfølgende fase efter de indledende møder.

Ekspertpanel: ØBM vil etablere et ekspertpanel af rådgivere, der mod honorar, kan hjælpe partnerskabets og de samarbejdende virksomhedskonsulenters vejledning af Øresundsinteresserede iværksættere og SMV'ere. Ekspertpanelet vil tælle ca. 4-5 personer med kompetencer inden for Øresundsregionale virksomhedssamarbejde og samhandel, fx. joint-venture, kapitalformidling, marketing, salg m.m. Ekspertpanelet vil også deltage i de kompetenceskabende netværksaktiviteter under pkt. 7.4.

2) Workshops: ØBM vil fra og med 2. halvår af 2010 afholde 1 workshop pr. halvår for Øresundsinteresserede iværksættere og SMV'ere. De arrangerede workshops vil indeholde oplæg og match-making aktiviteter for danske og svenske iværksættere og SMV'ere. Alle workshops vil være tematiserede i forhold til bestemte grupper af iværksættere og SMV'ere eller bestemte brancher. Der planlægges fx. afholdt en særskilt workshop for iværksættere og SMV'ere, hvis oprindelse har en anden etnisk baggrund end dansk og svensk. Andre temaer kan være kultur-erhvervssamarbejde og

oplevelsesøkonomi. Det er styregruppen, der træffer afgørelse om workshoptemaer. Der planlægges afholdt i alt 5 workshops i projektperioden med et gennemsnitligt deltagerantal på 40 personer.

3) Bustur: I regi af KEC har Københavns Kommune haft succes med at matche erhvervslejesøgende iværksættere og SMV'ere med potentielle udlejere af erhvervslejemål. Arrangementet foregik ved at samle de erhvervslejesøgende virksomheder til en rundkørsel med bus til ledige erhvervslejemål. Udover flere vellykkede match om erhvervslejemål fik deltagerne også skabt dialog og netværk med hinanden og de virksomheder, som allerede var lokaliserede på de besøgte lokaliteter.

ØBM vil afprøve busturen med en Øresundsdimension. Ved to lejligheder, hhv. én bustur til Danmark i 2011 og én bustur til Skåne i 2012, vil ØBM samle 30 iværksættere eller SMV'ere til en bustur over Øresund med besøg ved 2-3 erhvervsparker med minimum 40 SMV'ere lokaliserede i erhvervsparken. Arrangementet vil indeholde en præsentation af de besøgte erhvervsparker samt møder i erhvervsparkerne mellem de besøgende og lokaliserede virksomheder. De deltagende personer til bustursarrangementet rekrutteres via Øresunddirekts hjemmeside og virksomhedskonsulenternes indledende møder med Øresundsinteresserede virksomheder.

4) Match med storbyregion: Den overordnede vision for virksomhedssamarbejde i Øresundsregionen handler om, at den danske og svenske del af regionen ved integration samlet set repræsenterer et større hjemmemarked for virksomheder. Det fremhæves også, at dansk-svensk virksomhedssamarbejde indeholder et iboende innovationspotentiale bl.a. som følge af den tværnationale kobling. Derudover repræsenterer det dansk-svensk virksomhedssamarbejde større kritisk masse på internationale markeder.

ØBM vil gerne forfølge ovennævnte innovative og internationale visioner for virksomhedssamarbejdet. Dette vil ske ved at 30 succesfulde matchede virksomheder deltager i et traf for virksomheder i en af Øresundsregionens konkurrerende storbyregioner. Arrangementet vil finde sted i begyndelse af 2012. Valget af storbyregion vil afhænge, hvilke matchede virksomheder, der deltager i arrangementet. ØBM vil i den forbindelse samarbejde med de regionale erhvervsserviceorganisationer i den givne storbyregion om at samle relevante virksomheder i deres regioner. ØBM vil i øvrigt lægge op til genvisit fra den valgte storbyregion i Øresundsregionen.

Styregruppen træffer beslutning om valg af storbyregion samt, hvilke matchede virksomheder, der skal deltage i arrangementet. De deltagende virksomheder betaler selv rejse og opholdsudgifter i forbindelse med arrangementet. ØBM's projektledelse koordinerer og sammensætter et samlet rejse- og opholdstilbud til de deltagende virksomheder.

7.4. Kompetence og netværk

ØBM's match-making aktiviteter nævnt under pkt. 7.3 forudsætter, dels gensidigt kendskab mellem deltagende erhvervsserviceorganisationer, dels styrkelse af netværk mellem deltagende erhvervsserviceorganisationer samt kompetenceløft til de virksomhedskonsulenter:

7.4.1. Gensidige kendskab mellem erhvervsserviceorganisationer: De deltagende erhvervsserviceorganisationer skal gensidigt kende til hinandens organisationer, herunder rammerne for erhvervsudvikling i det pågældende geografiske område samt visioner, målsætninger, netværksdeltagelse og kompetencer repræsenteret i medarbejderstaben.

Projektledelsen kortlægger og samler et overblik over rammevilkår for erhvervsudvikling i Øresundsregionen. En del af kortlægningen er foretaget i forbindelse med Interreg IIIA-projektet

"Erhvervsrammevilkår i Øresundsregionen". Men efter projektets afslutning har strukturreformen som nævnt under pkt. 4 flyttet ansvarsfordelingen for erhvervsfremme fra det regionale til det lokale niveau. Så ikke mindst blandt samarbejdspartnere og virksomheder på svensk side er der et behov for opdatering af rammebetingelser på dansk side for offentlig erhvervsservice. Den foretagne kortlægning præsenteres ved ØBM's kick-off konference i 1. halvår af 2010 samt publiceres som folder til brug for deltagende virksomhedskonsulenter og virksomheder. Der afsættes budgetmæssigt ressourcer til ekstern konsulenthjælp til at udføre kortlægningen.

7.4.2. Øresundsregionalt kompetenceløft: Interreg IIIA-projektet "Erhvervsrammevilkår i Øresundsregionen" indeholdt som omtalt under pkt. 6.2. kompetenceløft af virksomhedskonsulenter i den offentlige erhvervsservice. Aktiviteten var tilrettelagt som en seminarrække. ØBM vil fortsætte denne seminarrække og bygge videre på det udviklede materiale i "Erhvervsrammevilkår i Øresundsregionen". Således udvikler ØBM i samarbejde med eksterne konsulenter et kursusmateriale, som præsenteres ved i alt 2 seminarer i 2010 og 3 seminarer i 2011. Der kalkuleres med, at deltagende erhvervsserviceorganisationer hver udnævner minimum 2 virksomhedskonsulenter som Øresundskonsulenter, der er forpligtet til at deltage i alle 5 seminarer. Derudover vil det være muligt for andre interesserede at deltage i et eller flere af de planlagte seminarer. I alt estimeres det, at seminarrækken vil involvere 50 forskellige personer og få deltagelse af gennemsnitlig 20 personer ved hvert seminar.

Til at styrke netværksrelationer og muligheder for kompetenceløft om erhvervsservice på den anden side af Øresund iværksætter ØBM's projektledelse muligheden for, at de deltagende virksomhedskonsulenter i seminarrækken i 2011 kan arbejde 1-2 dage om måneden fra en erhvervsserviceorganisations kontorer på den anden side af Øresund. I alt skønnes 5 virksomhedskonsulenter at tage i mod tilbuddet om at arbejde 1-2 dage om måneden i erhvervsservicesystemet på den anden side af Øresund.

7.4.3. Kapitelformidling: Den finansielle krise har betydet, at iværksættere og SMV'ere på begge sider af Øresund har fået sværere ved at finde finansiering til deres udviklingsaktiviteter i banksystemet. Derfor er der øget fokus på alternative finansieringskilder i form af risikovillig venturekapital eller offentlige europæiske og nationale puljer til virksomhedsudvikling. Adgangen til de alternative finansieringskilder, hvad enten det handler om risikovillig venturekapital eller virksomhedspuljer i offentlig regi, kræver gode netværksforbindelser kombineret med et indgående kendskab til, hvordan disse finansieringsinstrumenter kan komme den enkelte virksomhed til gode.

Partnerskabskredsen og samarbejdspartnere har tilsammen både gode netværksforbindelser og indgående kendskab til finansieringsredskabernes anvendelsesmuligheder. Udvikling af en Øresundsdimension i anvendelse af disse kompetencer vil styrke mulighederne for at hjælpe virksomhederne til at få deres udviklingsaktivitet finansieret. Derfor vil ØBM forestå 2 seminarer om mulighederne for at identificere rette alternative og risikovillige finansieringskilder til virksomhedsudvikling.

De to seminarer vil være åbne for både virksomhedskonsulenter og Øresundsinteresserede virksomheder. Efter afholdelse af de 2 seminarer vil ØBM etablere en netværksgruppe af ressourcepersoner blandt ØBM's partnerskab og samarbejdspartnere, der på baggrund af matchede virksomheder, jvf. pkt. 7.2., har behov for finansiering til at udvikle forretningsforbindelserne over Øresund.

7.5. Erhvervsstrategi

Udgangspunktet for at arbejde med en Øresundsdimension i de kommunale og regionale erhvervsstrategier er svagt. På svenske side er det ikke tradition for, at kommunerne har en erhvervs politik og en egen udføreorganisation. Kun større skånske kommuner som Malmö, Helsingborg og Lund har politisk formulerede Øresundsregionale visioner. På dansk side har de fleste kommuner i Hovedstadsregionen heller ikke en erhvervs politik og kun Helsingør og Københavns Kommuner har egentlige politiske formulerede Øresundsregionale visioner for kommunens erhvervsarbejde.

På regionalt niveau har både Region Skåne, Region Hovedstaden og Region Sjælland en koordinerende funktion i forholdet mellem det kommunale og statslige niveau i politikformuleringen af en erhvervs politik og en Øresundsvision. Alt i alt forestår der et vanskeligt arbejde med at få forankret ØBM's aktiviteter efter projektperiodens ophør.

Partnerskabet vil bruge projektets følgegruppe, jvf. pkt. 7.1., og først og fremmest satse på, at ØBM skaber resultater og at disse resultater synliggøres. De tre større planlagte konferencer er i denne forbindelse et omdrejningspunkt. Derudover vil ØBM's brede partnerskab sørge for, at projektledelsen får løbende orientering om kommuner, der er i gang med at ny- eller reformulere en erhvervs politik. I de tilfælde vil projektledelsen opsøge den pågældende kommune med henblik på at få Øresundsdimensionen i erhvervsservice indarbejdet.

Projektets styregruppe vil også tage kontakt til de kommunale forbund på hver side af Øresund med henblik på at få ØBM præsenteret og få igangsat en dialog om Øresundsdimensionen i den kommunale erhvervsservice. ØBM vil også tage kontakt til det statslige niveau i Danmark og Sverige, hhv. Erhvervs- og Byggestyrelsen og Tilvæxtverket, for at få præsenteret ØBM og igangsat en dialog om Øresundsdimensionen i den statslige erhvervs politik. På dansk side vil dette specifikt vedrøre Erhvervs- og Byggestyrelsen resultatkontrakt med de regionale væksthuse i Hovedstadsregionen og på Sjælland, jvf. omtalen i pkt. 5.

Som nævnt under pkt. 5 er ØBM's partnerskab ved ansøgningens indsendelse ikke bekendt med organiseringen og rammerne for resultatkontrakten mellem Erhvervs- og Byggestyrelsen efter 2010. Disse forhandlinger varetages i øjeblikket på kommunernes vegne af KL. Derfor vil ØBM's styregruppen først ved kendskab til rammerne for den regionale erhvervsservice kunne tilrettelægge en mere detaljeret strategi for at få ØBM forankret efter projektperiodens afslutning.