

Juli 2018

Udvikling og erhvervsfremme for SMV'er

Denne analyse er del af SMVdanmarks konjunkturundersøgelse foretaget i perioden 15. februar til 1. marts 2018 og besvaret af 774 virksomheder.

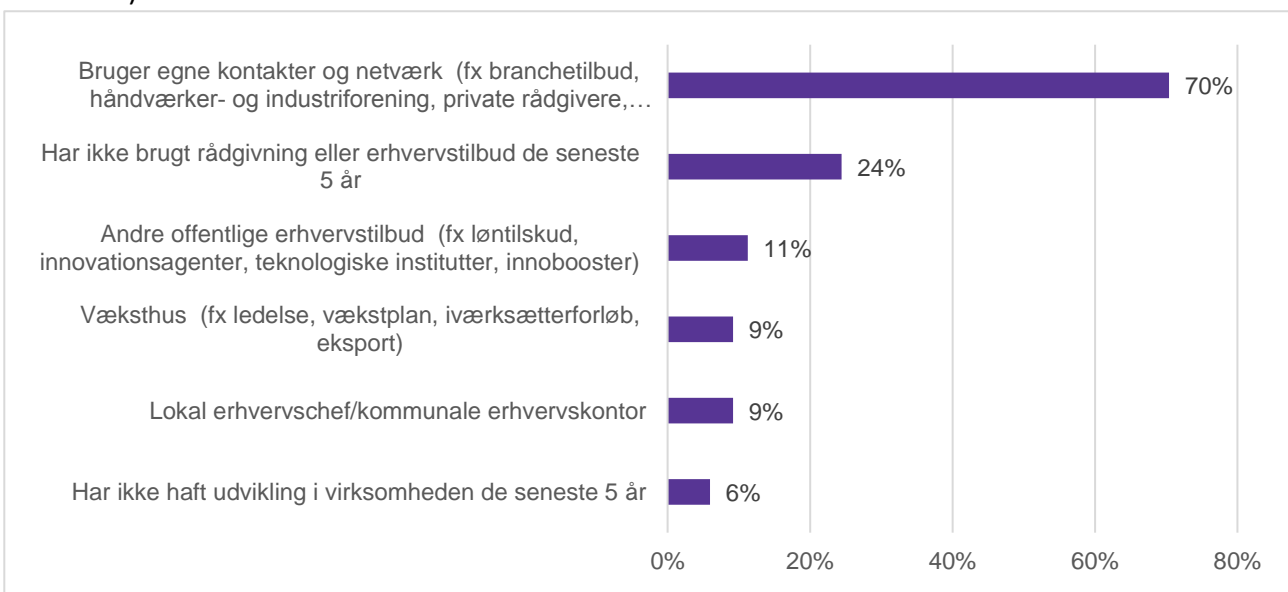
Størstedelen af SMV'erne benytter eget netværk, når virksomheden skal udvikles

De små og mellemstore virksomheder, der udgør SMVdanmarks konjunkturpanel, har travlt med at udvikle deres virksomheder. Kun 6 pct. af virksomhederne har ikke haft udvikling i virksomheden de seneste 5 år, og kun 2 pct. er tilfredse med virksomheden, som den er. Det er tydeligt, at SMV'erne udvikler sig, men desværre er de ikke storforbrugere af offentlige erhvervsfremmeordninger.

9 pct. af de adspurgte SMV'er har svaret, at de benytter lokale erhvervschefer/kommunale erhvervs-kontorer, når virksomheden skal udvikles, mens 9 pct. har benyttet sig af væksthuse og 11 pct. andre af offentlige erhvervstilskud som f.eks. løntilskud og innovationsagenter til at styrke deres udvikling. Samlet set udgør de 165 SMV'er og 21 pct. af de adspurgte virksomheder, og dermed er det samlede brug af offentlig erhvervsfremme faldet med 4 procentpoint siden vores seneste undersøgelse i 4. kvartal 2015, hvor 25 pct. af de adspurgte SMV'er havde benyttet sig af det offentlige tilbud om erhvervsfremme.

Langt de fleste af de adspurgte, faktisk hele 70 pct., svarer, at de benytter deres egne kontakter og netværk, når de inden for de seneste 5 år har udviklet virksomheden.

Figur 1: Har du inden for de seneste 5 år brugt følgende til udvikling i din virksomhed? (mulighed for flere svar)



Antal respondenter: 774

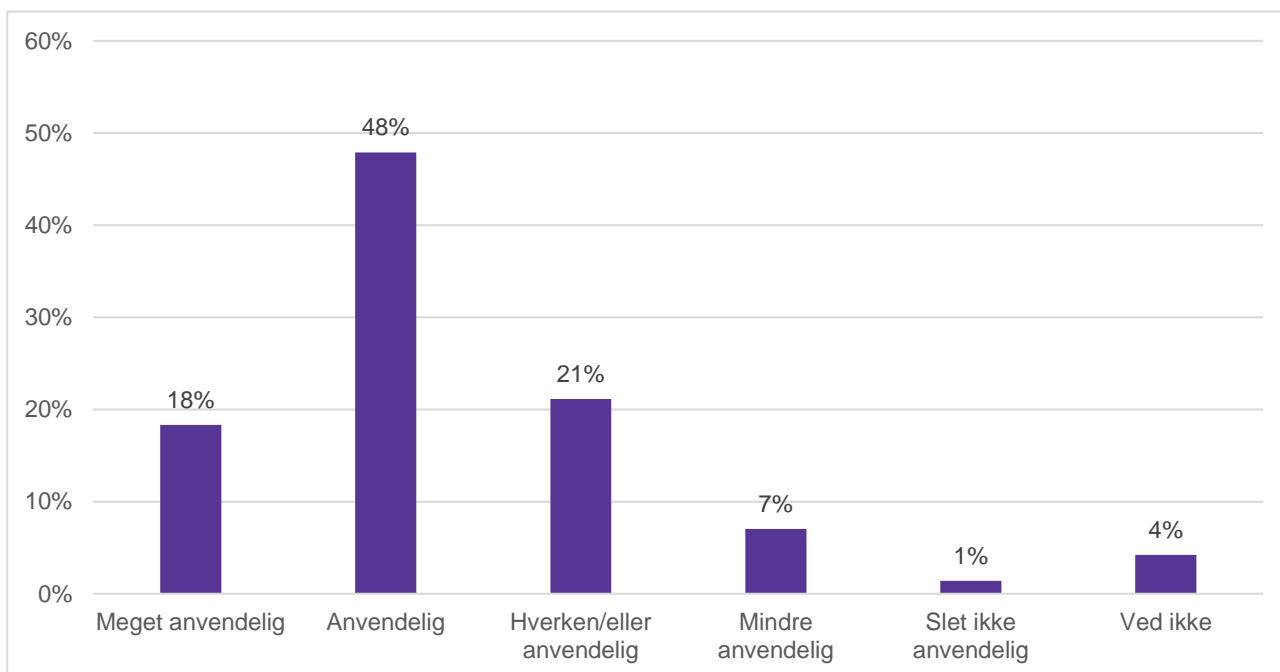
Brug af offentlige erhvervsfremmetilbud

Ser vi først på de virksomheder i undersøgelsen, som har anvendt offentlige erhvervsfremmetilbud ved den lokale erhvervschef, det kommunale erhvervskontor eller væksthuse, kan vi se, at der er generel tilfredshed. De fleste finder vejledningen anvendelig, men nogle finder også, at vejledningen ikke matchede deres behov.

Vejledning fra den lokale erhvervschef/det kommunale erhvervskontor er anvendelig

18 pct. svarer, at virksomhedsvejledningen var meget anvendelig, mens 48 pct. af de adspurgte SMV'er mener, at vejledningen fra den lokale erhvervschef/det kommunale erhvervskontor har været anvendelig. Alt i alt svarer 66 pct. af de adspurgte, at virksomhedsvejledningen altså var hhv. anvendelig eller meget anvendelig. 21 pct. mener, at vejledningen hverken var helt ubrugelig, men heller ikke specielt anvendelig, mens 1 pct. af de adspurgte mener, at virksomhedsvejledningen fra den lokale erhvervschef/det kommunale erhvervskontor slet ikke var anvendelig.

Figur 2: Hvor konkret anvendelig var den vejledning, du fik fra den lokale erhvervschef/det kommunale erhvervskontor?

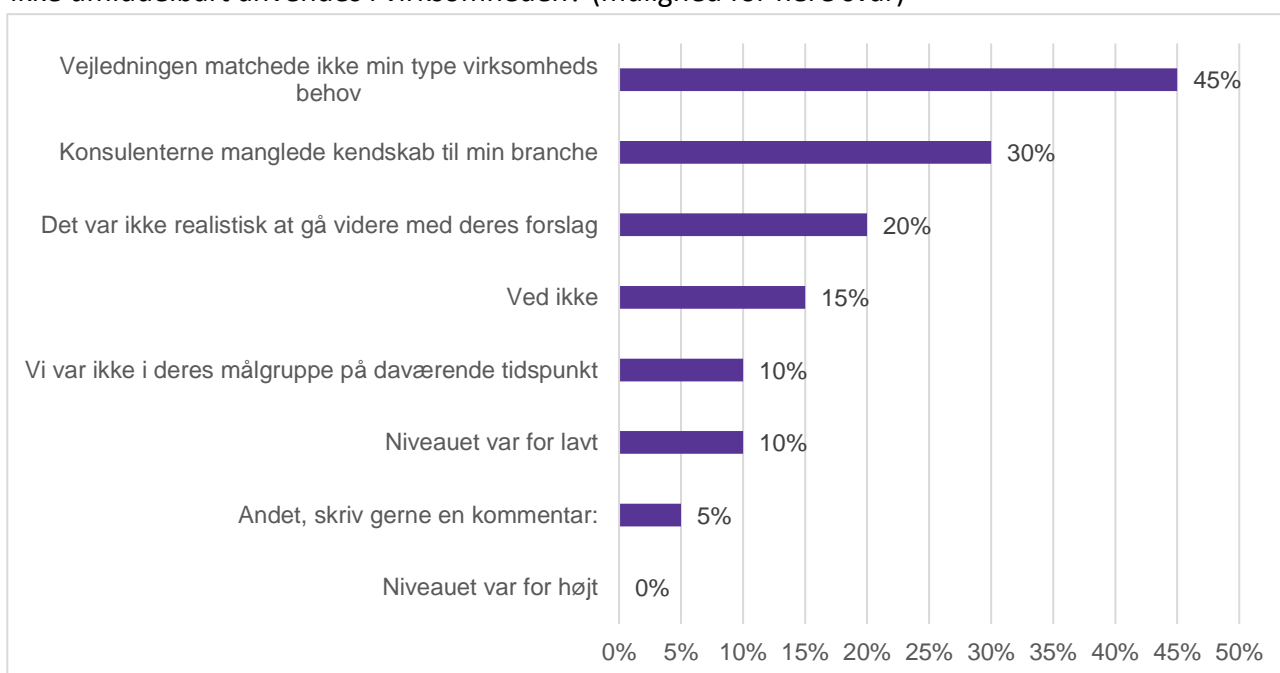


Antal respondenter: 71

Manglende match mellem virksomhedstype og behov gør vejledningen fra den lokale erhvervschef/det kommunale erhvervskontor mindre anvendelig

De SMV'er, der svarer, at de ikke mener virksomhedsvejledningen var brugbar, peger primært på, at vejledningen ikke matcher virksomhedstypens behov. 45 pct. af de adspurgte svarer nemlig, at den lokale erhvervschef/det kommunale erhvervskontor ikke giver en matchende vejledning efter virksomhedstypens behov. 30 pct. af de adspurgte mener, at konsulenterne mangler kendskab til deres branche, mens 20 pct. mener, at det ikke var realistisk at gå videre med konsulenternes forslag. 10 pct. af de adspurgte SMV'er mener, at niveauet fra konsulenternes side simpelthen var for lavt, mens der ikke var nogen, som mente, at niveauet var for højt.

Figur 3: Hvorfor kunne vejledningen fra den lokale erhvervschef/det kommunale erhvervskontor ikke umiddelbart anvendes i virksomheden? (mulighed for flere svar)

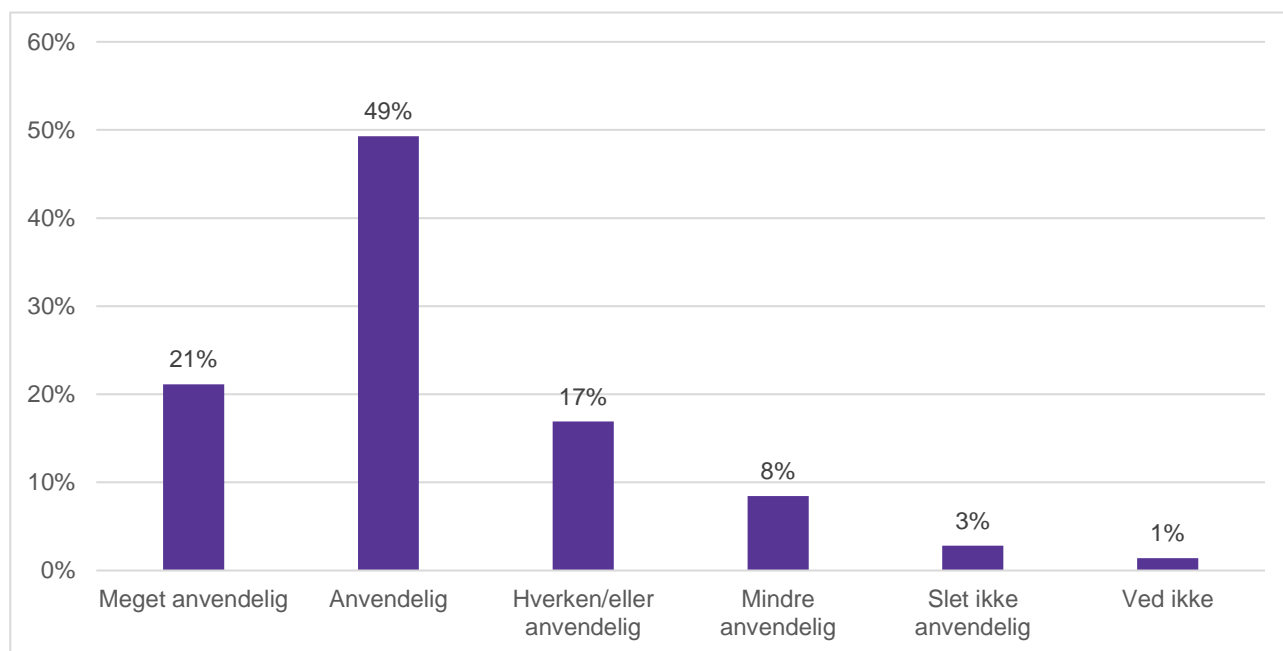


Antal respondenter: 20

Væksthusenes vejledning er anvendelig ifølge SMV'erne

Størstedelen af SMV'erne mener, at væksthusenes vejledning var anvendelig. 49 pct. af de adspurgte SMV'er svarer nemlig, at væksthusenes virksomhedsvejledning var anvendelig, mens 21 pct. svarede, at den var meget anvendelig. I alt svarede 70 pct. altså, at væksthusenes vejledning var hhv. anvendelig eller meget anvendelig. 17 pct. af SMV'erne mener, at virksomhedsvejledningen hverken var helt ubrugelig, men heller ikke specielt anvendelig. 3 pct. svarede, at væksthusenes vejledning slet ikke var anvendelig.

Figur 4: Hvor konkret anvendelig var den vejledning, du fik fra væksthuset?

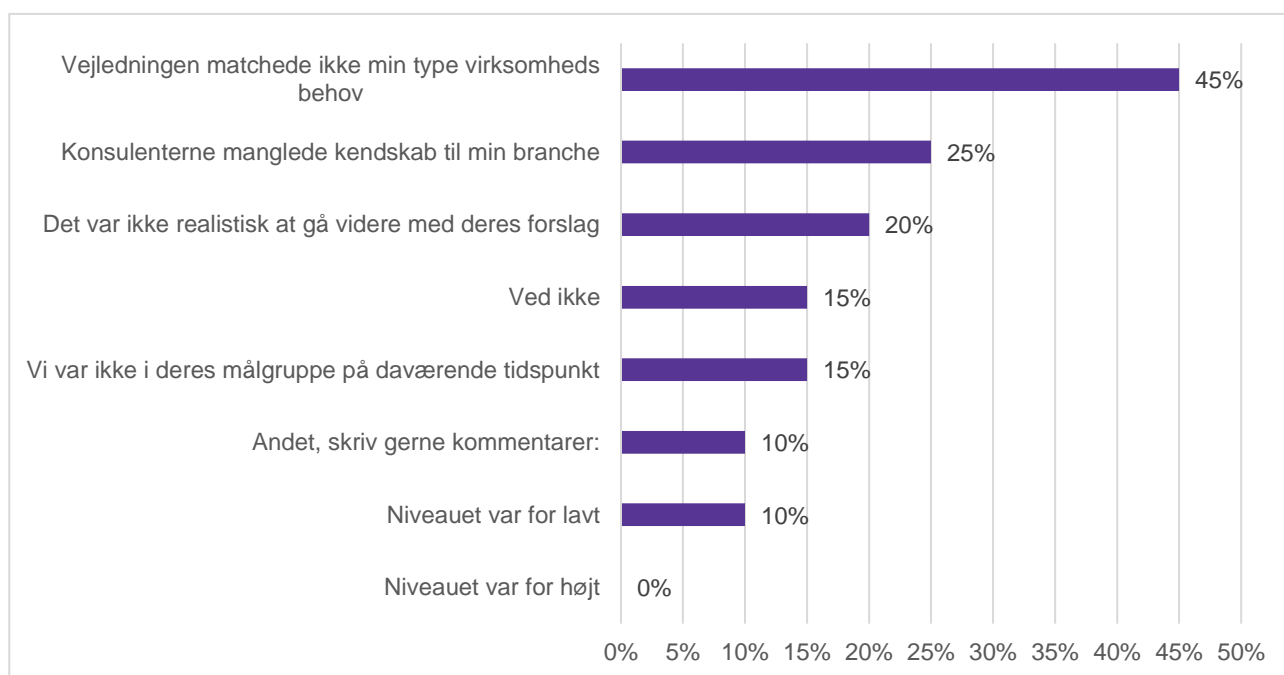


Antal respondenter: 71

Manglende match mellem virksomhedstype og behov gør vejledningen fra væksthuse mindre anvendelig

Den hyppigste årsag til, at SMV'erne ikke finder væksthuses virksomhedsvejledning anvendelig, skyldes manglende match mellem virksomhedstype og behov. Det svarer 45 pct. af de adspurgte. 25 pct. svarer, at konsulenternes manglende kendskab til virksomhedens branche gør vejledningen ubrugelig, mens 20 pct. svarer, at væksthuses forslag ikke var realistiske. 10 pct. svarer, at væksthuses niveau simpelthen var for lavt, mens der ikke var nogen, som mente, at niveauet var for højt.

Figur 5: Hvorfor kunne vejledningen fra væksthuset ikke umiddelbart anvendes i virksomheden? (mulighed for flere svar)

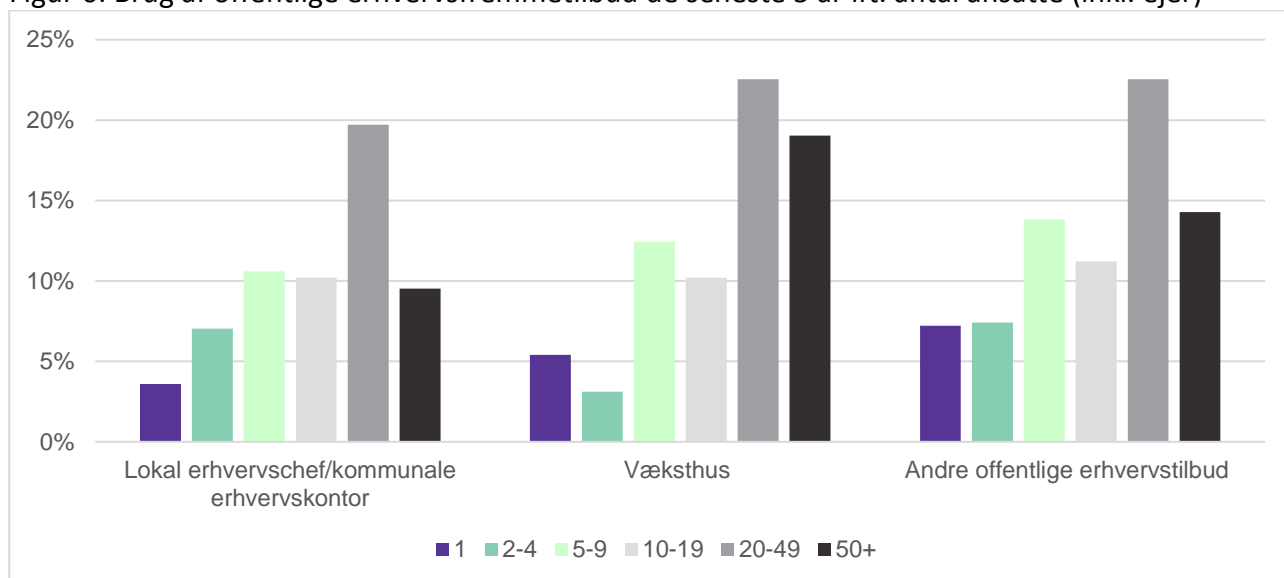


Antal respondenter: 20

De små virksomheder bruger ikke det offentlige erhvervsfremmesystem

Når man dykker ned i tallene for brug af offentlig erhvervsfremme, er der et tydeligt billede af, at det hovedsageligt er respondentvirksomheder med 20-50+ ansatte, der benytter tilbuddene. Der er en generel tendens til, at de små virksomheder med op til 4 ansatte bruger offentlige tilbud meget lidt.

Figur 6: Brug af offentlige erhvervsfremmetilbud de seneste 5 år ift. antal ansatte (inkl. ejer)

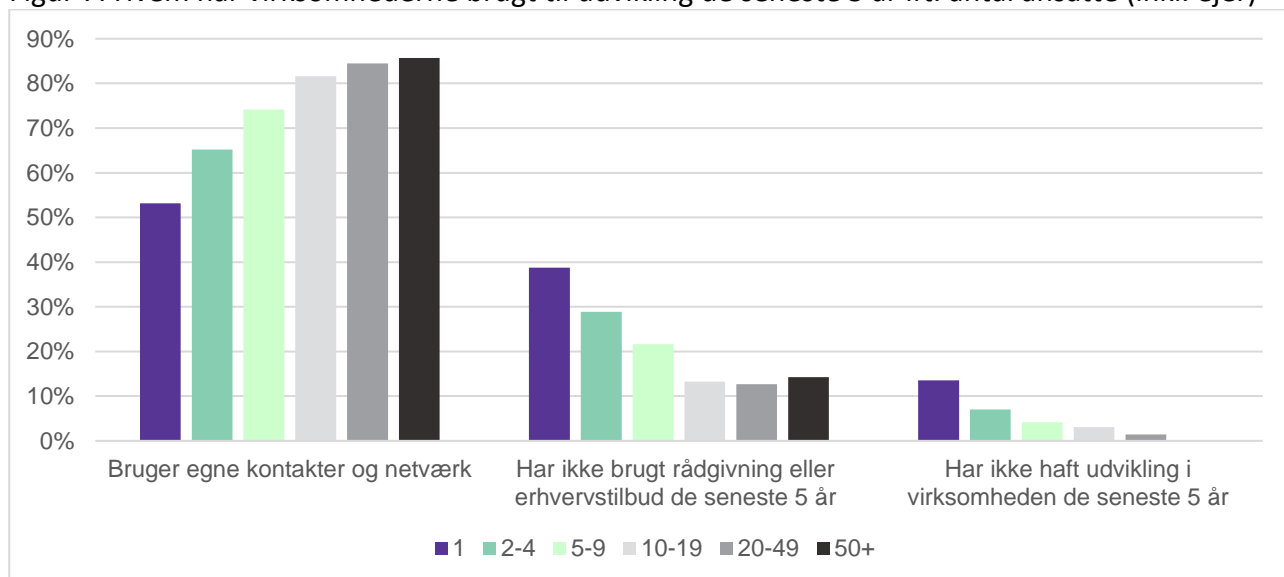


Antal respondenter: 165. Antal respondentsvar (mulighed for flere svar): 229

De små virksomheder får mindre rådgivning og udvikler mindre

Ser vi på andre typer af udvikling, er der et klart billede af, at jo større virksomhederne er, jo mere netværk har virksomhederne, og jo mere bruger de det. De små virksomheder er overrepræsenteret i gruppen, der ikke bruger erhvervstilbud og rådgivning. Der er selvfølgelig en del af de små virksomheder, der ikke ønsker tilbud, men alligevel er det kun en lille del af de små virksomheder, der ikke har haft udvikling de seneste 5 år.

Figur 7: Hvem har virksomhederne brugt til udvikling de seneste 5 år ift. antal ansatte (inkl. ejer)

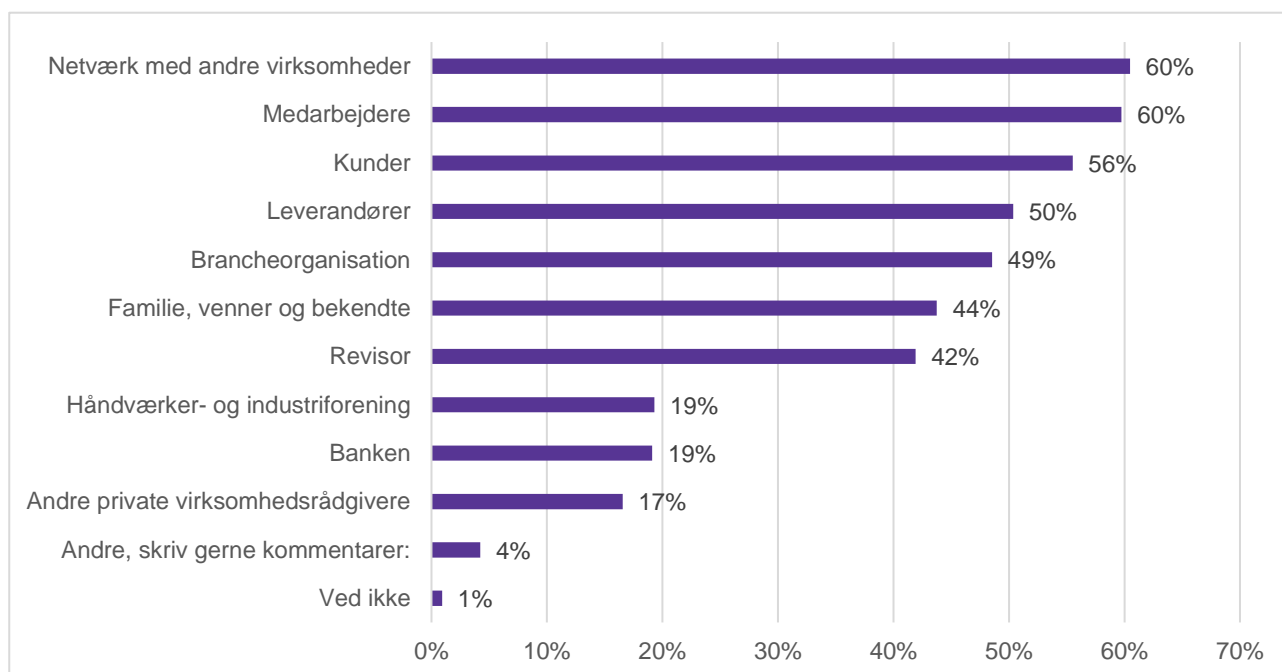


Antal respondentsvar (mulighed for flere svar): 780

SMV'erne benytter medarbejderne og andre virksomheder mest, når der skal udvikles

Som vi så i figur 1, er der et stort flertal af de adspurgte virksomheder, der bruger deres eget netværk til udvikling af virksomheden. Spørger vi disse virksomheder, hvem i deres netværk de bruger, svarer virksomhederne, at de primært udvikler sammen med medarbejderne eller via deres netværk med andre virksomheder. 60 pct. af de adspurgte SMV'er benytter hhv. medarbejderne eller andre virksomheders råd, når virksomheden skal udvikles. 56 pct. og 50 pct. benytter hhv. kunderne eller leverandørens råd, når virksomheden skal udvikles. Brancheorganisationer bruges af næsten halvdelen, dvs. 49 pct., mens 44 pct. bruger familie, venner og bekendte, og 19 pct. bruger en håndværker- og industriforening. Revisoren bruges af 42 pct., mens banken samt andre private virksomhedsrådgivere er blandt de kontakter, som har mindst indflydelse, når der rådspørges ift. udviklingen af virksomheden. 19 pct. svarer nemlig, at de spørger om råd hos banken, mens 17 pct. svarer, at de spørger om råd hos andre private virksomhedsrådgivere.

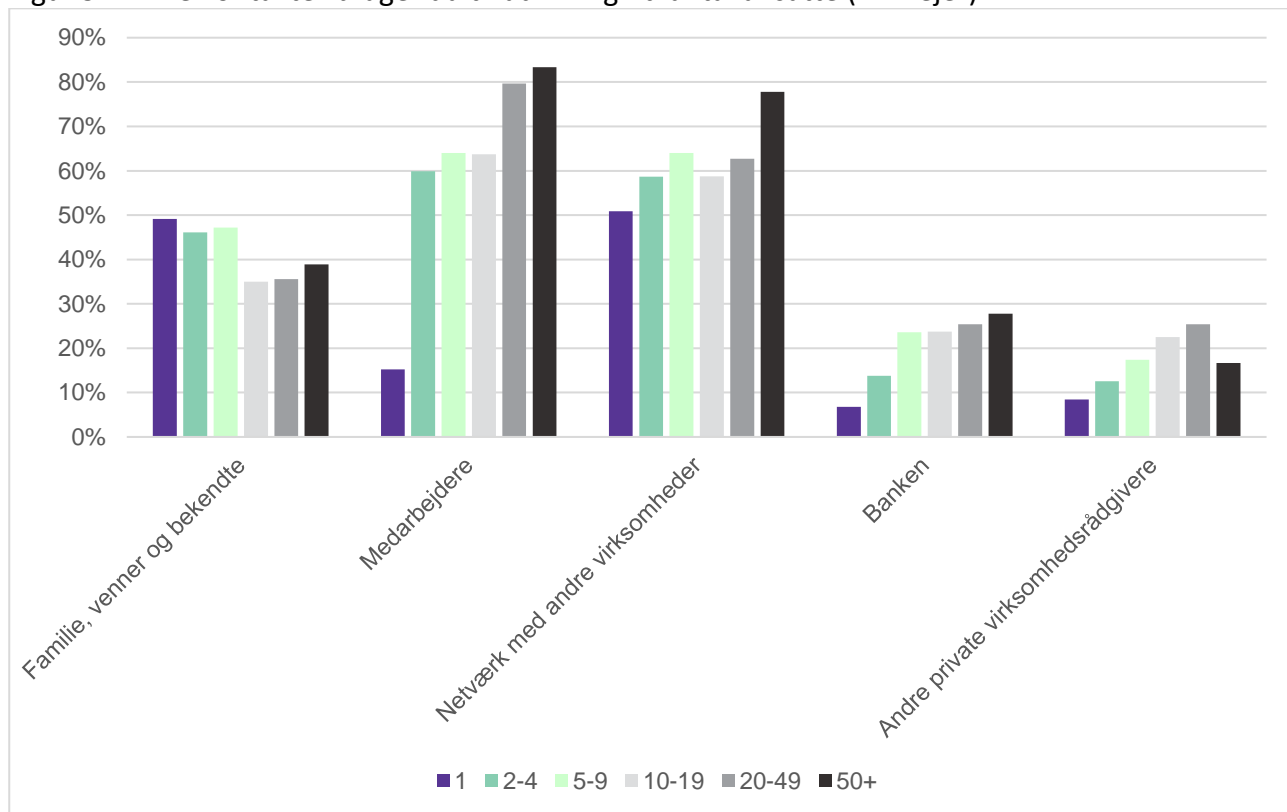
Figur 8: Hvilke kontakter bruger du til udviklingen i din virksomhed? (mulighed for flere svar)



Antal respondenter: 544

Dykker vi ned i disse tal, kan vi se, at jo større virksomheden er, jo oftere har man medarbejdere, der har kompetencer, man bruger i udviklingen. Netværk med andre virksomheder og brug af private rådgivere og bank er også mere udtalt, jo større virksomheden er. De små virksomheder bruger i lidt højere grad familie, venner og bekendte, og bruger sjældent banken og private rådgivere.

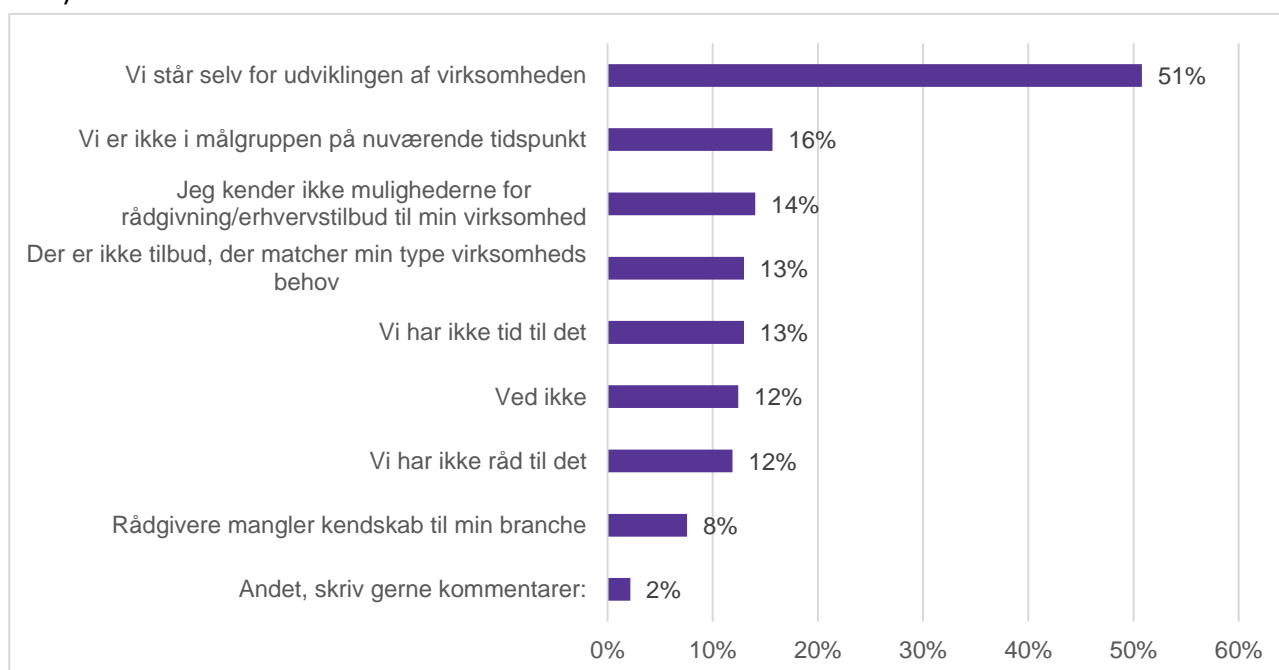
Figur 9: Hvilke kontakter bruger du til udvikling ift. antal ansatte (inkl. ejer)



Den hyppigste årsag til, at SMV'erne ikke modtager hjælp udefra, skyldes, at virksomhederne selv står for udviklingen af virksomheden

Når SMV'erne ikke benytter sig af rådgivning/erhvervstilbud, skyldes det primært, at virksomhederne selv står for udviklingen af virksomheden. Det svarer 51 pct. af de adspurgte SMV'er, når der spørges ind til, hvorfor man ikke har benyttet rådgivning/erhvervstilbud de seneste 5 år. Næstflest, nemlig 16 pct., forklarer, at de ikke mener, at de er i målgruppen på nuværende tidspunkt ift. rådgivning/erhvervstilbud, mens 14 pct. ikke kender til virksomhedens muligheder indenfor virksomhedsvejledning. Blandt de mindst hyppige årsager er, at virksomhederne simpelthen ikke har råd til det, eller at rådgiverne mangler kendskab til virksomhedens pågældende branche. 12 pct. og 8 pct. svarer nemlig, at de hhv. ikke har råd til rådgivning, eller at rådgiverne mangler kendskab til deres branche.

Figur 10: Hvorfor har du ikke brugt rådgivning/erhvervstilbud de seneste 5 år? (mulighed for flere svar)



Antal respondenter: 185

De få virksomheder, som ikke udvikler sig, er tilfredse med virksomheden

Overraskende få virksomheder har ikke været i gang med at udvikle virksomheden. Fra figur 1 så vi, at kun 6 pct. af virksomhederne ikke har haft udvikling i virksomheden de seneste 5 år, og kun 20 virksomheder, der udgør 2 pct. af alle respondenter, er tilfredse med virksomheden, som den er. Det er dog den største årsag og udgør 44 pct. af de adspurgte SMV'er, mens 22 pct. forklarer den manglende udvikling over de seneste 5 år ved, at de ikke har haft råd til at udvikle virksomheden. 11 pct. forklarer, at de simpelthen ikke har haft tid til det, mens også 11 pct. svarer, at de er ved at afhænde virksomheden. 2 pct. af de adspurgte SMV'er svarer, at manglen på udviklingen skyldes, at virksomheden er under opstart.

Figur 11: Hvorfor har du ikke haft udvikling i virksomheden de seneste 5 år? (mulighed for flere svar)

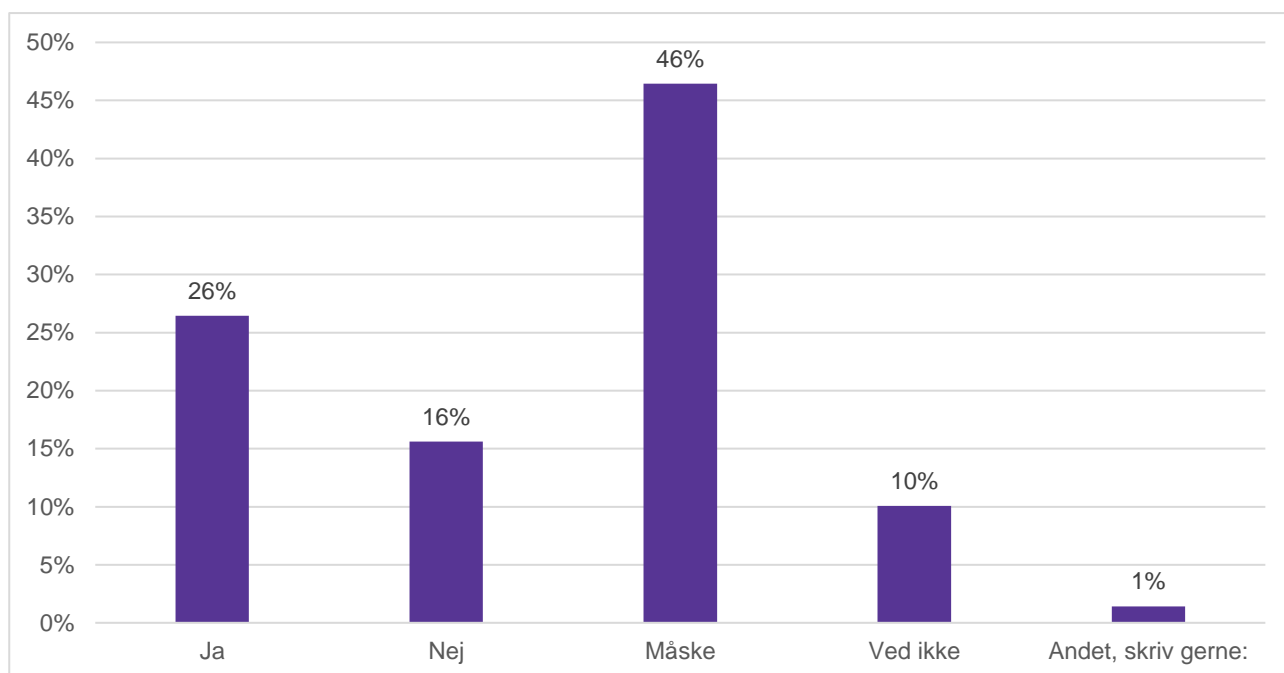


Antal respondenter: 45

En hjemmeside med relevante vejledningstilbud vil øge forbruget af vejledningstilbud

Ifølge de adspurgte SMV'er vil en hjemmeside med indhold af relevante vejledningstilbud øge virksomhedernes brug af vejledning. 26 pct. svarer nemlig, at et overblik over relevante tilbud ville øge deres brug af vejledning, mens 16 pct. ikke mener, at en hjemmeside ville have nogen som helst indflydelse på deres brug af vejledning. 46 pct. af de adspurgte SMV'er er i tvivl om, hvorvidt en hjemmeside ville øge forbruget af vejlednings tilbud.

Figur 12: Erhvervsstyrelsen overvejer at lave en hjemmeside, der samler alle relevante vejledningstilbud til netop din virksomhed. Ville det øge din brug af vejledning, hvis du fik overblik over relevante tilbud?



Antal respondenter: 775

Fakta om undersøgelsen

Undersøgelsen er foretaget i forbindelse med SMVdanmarks konjunkturundersøgelse, som har været åben for besvarelser i perioden 15. februar til 1. marts 2018. I den forbindelse har 766 svaret på hele spørgeskemaet, mens 36 har givet nogle svar.

Kontakt

Chefkonsulent Dorte Kulle, tlf. 32 63 03 10, kulle@SMVdanmark.dk

SMVdanmark, juli 2018