
Faktabaseret videngrundlag for erhvervsfremmeindsatsen i Skive

Udarbejdet for Skiveegnens Erhvervs- og Turistcenter, august 2018



Indholdsfortegnelse

Forord	3
Kapitel 1	4
Sammenfatning af hovedresultater	4
Kapitel 2: Fakta om det nuværende erhvervsliv i Skive	8
2.1 Virksomhedsbestanden	8
2.2 Beskæftigelsen	9
2.3 Specialiseringsgraden	12
2.4 Uddannelsesniveaet	13
Kapitel 3: Nulpunktsmåling af erhvervslivets præstationer og udvikling i Skive	15
3.1 Virksomhedsbestanden og beskæftigelsen	15
3.2 Iværksætterier	16
3.3 Internationalisering	18
Kapitel 4: Vækstambitioner og vækstbarrierer for virksomhederne i Skive	20
4.1 Virksomhedernes mål og ambitioner	20
4.2 Vækstbarrierer og udfordringer for virksomhederne	22
Kapitel 5: Ønsker til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshusets betydning	27
5.1 Ønsker til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset	27
5.2 Innovationshusets betydning	37
Kapitel 6: Iværksætteranalyse	40
6.1 Overblik og karakteristik af iværksætterne i Skive	40
6.2 Iværksætternes udfordringer og ønsker	41
6.3 Iværksætterne og Innovationshuset	42
Kapitel 7: anbefalinger til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset i Skive ...	45
Bilag: Datagrundlag	50

Forord

Skiveegnens Erhvervs- og Turistcenter (SET) har fået gennemført en grundig analyse af det lokale erhvervsliv i Skive med det formål at skabe et faktabaseret grundlag for fremadrettet at styrke og udvikle den lokale erhvervsfremmeindsats til yderligere gavn for væksten og beskæftigelsen i hele kommunen.

Analysen har både fokuseret på det lokale erhvervslivs sammensætning og præstationer samt de vækst drivere, der kan hjælpe virksomhederne med at skabe yderligere vækst og udvikling i Skive. Herunder hvilke forskellige typer af lokale erhvervsfremmetilbud, der bedst kan adressere de forskellige virksomhedssegmenters konkrete udfordringer og behov.

En del af den fremadrettede erhvervsfremmeindsats i Skive handler bl.a. om at etablere et nyt og bredt favnende Innovationshus, der kan fungere som en vækst driver for hele kommunen. Projektet understøtter Skive Byråds konstitueringsaftale for 2018-2021 og befinder sig pt. i fase to, der handler om at etablere en permanent projektorganisation, som kan arbejde med at etablere rammerne på Brårupvej og designe husets tilbud. Til at kvalificere dette arbejde har analysen derfor også fokuseret særs kilt på de konkrete tilbud og ydelser, som Innovationshuset bør indeholde.

Analysen er både baseret på registerdata, interview med en række virksomheder samt en spørgeskemaundersøgelse med svar fra over 200 lokale virksomheder.

IRIS Group har gennemført analysen fra april til juni 2018 på vegne af SET, der fungerer som det lokale erhvervslivs talerør.

Resultaterne fra analysen er præsenteret i denne rapport.

I kapitel 1 bliver analysens hovedresultater sammenfattet. Dernæst bliver sammensætningen og udviklingen i Skives erhvervsliv gennemgået i kapitel 2 og 3. Vækstambitionerne og vækstbarriererne for de lokale virksomheder bliver belyst i kapitel 4, og kapitel 5 fokuserer på virksomhedernes ønsker til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset. I kapitel 6 præsenteres en særs kilt analyse af iværksætterne, som primært er baseret på kvalitative data. Afslutningsvis bliver der i kapitel 7 opstillet en række anbefalinger og inspirationsforslag til det videre arbejde med erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset i Skive.

Der er som bilag vedlagt en mere detaljeret gennemgang af analysens metoder og datagrundlag.

God læselyst!

Kapitel 1

Sammenfatning af hovedresultater

Dette kapitel giver en kort opsummering af analysens resultater og konklusioner.

Mange forskellige erhverv og virksomheder i Skive

I 2016 var der i alt 2.312 private arbejdssteder og 12.083 privat beskæftigede årsværk i Skive Kommune, som fordeler sig på en lang række forskellige brancher. De tre brancher, der fylder mest i forhold til det absolutte antal af virksomheder og beskæftigede, er landbrug, skovbrug og fiskeri samt bygge & anlæg og detailhandel. De tre brancher beskæftiger tilsammen cirka 30 procent af alle de privat beskæftigede i Skive.

Opgjort på hovedsektorer fylder industrien imidlertid også meget i Skive Kommune. Og her er der typisk tale om relativt store, internationalt orienterede virksomheder, som har høj produktivitet sammenlignet med de mindre og mere hjemmemarkedsorienterede brancher som detailhandel og bygge & anlæg. Mere specifikt er det især inden for brancherne elektronikindustri, tekstil- og træindustri, møbelindustri samt metalindustri, at Skive Kommune har en høj beskæftigelsesmæssig specialiseringsgrad. Dvs. at Skive Kommune sammenlignet med landsgennemsnittet har en særlig høj andel af beskæftigede inden for disse industribrancher.

Der er desuden mange små virksomheder i Skive, og hele 80 procent af alle de private virksomheder i kommunen har mellem 0,5 og 4 ansatte.

Faldende privat beskæftigelse samt lav etableringsrate sammenlignet med hele landet

Fra 2009 til 2016 er antallet af privat beskæftigede årsværk i Skive Kommune faldet med 8,4 procent, hvilket er et noget større fald end i Business Region Midtvest, Region Midtjylland og hele landet. Tilbagegangen har også være markant blandt de tre største brancher (detailhandel, bygge & anlæg samt landbrug).

Analysen viser desuden, at etableringsraten – dvs. den årlige andel af nyetablerede virksomheder ud af den samlede virksomhedsbestand – har ligget relativt stabilt under niveauet i både i Region Midtjylland og hele landet fra 2007 til 2016. I 2016 var etableringsraten i Skive Kommune på ni procent, hvilket dog svarer nogenlunde til niveauet på 10 procent i Business Region Midtvest. For hele landet lå etableringsraten imidlertid på 12 procent, hvilket især trækkes op af de store byer, hvor der er mange stærke innovationsmiljøer. Overlevelsesraten – dvs. andelen af nyetablerede virksomheder der stadig eksisterer tre år efter etablering – er til gengæld højere i Skive end for hele landet.

Positive vækstforventninger blandt de lokale virksomheder

De adspurgte lokale virksomheder har samlet set positive forventninger til deres vækst i Skive inden for de næste tre år. Knap halvdelen (47 procent) forventer, at antallet af medarbejdere vil stige, 43 procent svarer uændret, og kun fem procent forventer et fald, eller at virksomheden flytter væk fra Skive.

Hele 74 procent forventer desuden, at deres omsætning vil stige inden for de næste tre år. Det er især i industrivirksomhederne samt inden for bygge & anlægsbranchen, at forventningen om

vækst er udbredt. Generelt er vækstforventningerne noget større til omsætningen end til antallet af medarbejdere, hvilket indikerer, at de lokale virksomheder i Skive forventer at øge deres produktivitet.

Samlet set tegner analysen et klart billede af en udbredt optimisme og positive vækstforventninger, selvom Skive gennem en årrække har oplevet en tilbagegang i antallet af private arbejdssteder og beskæftigede.

Virksomhederne oplever mange forskellige vækstbarrierer

De lokale virksomheder i Skive oplever mange forskellige vækstbarrierer, og der er ikke ét bestemt område, der skiller sig markant ud. Halvdelen eller op mod halvdelen vurderer, at regulatoriske krav, adgang til nye markeder, adgang til nye samarbejdspartnere og/eller adgang til ny arbejdskraft udgør en vækstbarriere. Men der er også væsentlige forskelle mellem de forskellige virksomhedssegmenter.

Især inden for industrien og bygge & anlæg, hvor der er store vækstforventninger, er der også en stor andel af de lokale virksomheder i Skive, som oplever betydelige vækstbarrierer. Begge segmenter oplever i høj grad adgang til ny arbejdskraft som en barriere, og blandt industrivirksomhederne bliver procesoptimering, systemimplementering og adgang til ny teknologi inden for automatisering også oplevet som betydelige vækstbarrierer.

Desuden viser analysen, at en større andel af de mindre end store virksomheder oplever det som en betydelig vækstbarriere at få adgang til nye kunder, samarbejdspartnere og kompetencer inden for salg og markedsføring. Derimod oplever de store virksomheder i højere grad bl.a. adgang til arbejdskraft og implementering af nye systemer som vækstbarrierer.

Størst interesse for adgang til fysiske faciliteter blandt iværksættere, små virksomheder og inden for servicebranchen

Analysen viser, at der er størst interesse for adgang til fysiske faciliteter som showrooms, kontorpladser og værkstedsarealer blandt iværksættere, små virksomheder og inden for servicebranchen. 37 procent af de små virksomheder – som udgør den klart største andel af alle virksomhederne i Skive – har tilkendegivet en interesse for adgang til mindst en af de forskellige typer af fysiske faciliteter.

Derimod fremstår interessen umiddelbart mere begrænset blandt de større og ældre virksomheder, hvilket hænger naturligt sammen med, at de typisk allerede har adgang til veletablerede fysiske faciliteter. De gennemførte interview indikerer imidlertid, at interessen for de fysiske tilbud kan øges blandt de større virksomheder, hvis de bliver gjort opmærksomme på mulighederne og potentialerne for eksempelvis at benytte faciliteterne til afvikling af strategidage, medarbejderseminarer, udenlandske delegationsbesøg mv.

Stor efterspørgsel efter lokale netværk samt vejledning og information

Blandt de adspurgte virksomheder er der stor interesse for kerneydelserne i den lokale erhvervsfremmeindsats, som handler om individuel vejledning og sparring samt adgang til netværk og information om andre tilbud.

Både spørgeskemaundersøgelsen og interviewene viser, at der især er efterspørgsel efter mere branchespecifikke og skræddersyede netværksgrupper, hvor de lokale virksomheder og iværksættere kan møde nye, potentielle samarbejds- og sparringspartnere. Relevante netværksgrupper kunne fx være inden for bygge & anlæg, produktion, sundhed- og velfærd samt specifikt for vækstvirksomheder og iværksættere, der har været igennem nogen af de samme udviklingstrin, og som står med nogle af de samme udfordringer.

Analysen peger derfor på, at den fremadrettede erhvervsfremmeindsats bør fokusere på at skabe flere målrettede lokale erhvervsnetværk, og et kommende innovationshus kan i den forbindelse udgøre den naturlige fysiske ramme for netværksaktiviteterne.

Derudover viser analysen, at der især er stor interesse for lokal vejledning og information blandt iværksætterne og de helt små virksomheder, som udgør omkring 80 procent af alle virksomhederne i Skive.

Stor interesse for bedre adgang til kompetencer og arbejdskraft blandt Skives vækstbrancher

Det er især de lokale industrivirksomheder i Skive, som er interesseret i bedre adgang til nye kompetencer og arbejdskraft. Det hænger naturligt sammen med, at de forventer kraftig vækst og samtidig har udfordringer med at skaffe ny arbejdskraft. Mere specifikt ønsker industrivirksomhederne både bedre adgang til kvalificeret uaglært arbejdskraft og elever fra de erhvervsfaglige grunduddannelser samt studerende og kandidater fra de korte, mellemlange og videregående uddannelser. Også bygge- og anlægsvirksomhederne er især interesseret i at få bedre adgang til de erhvervsfaglige profiler.

Analysen viser desuden, at der blandt industrivirksomheder er udbredt interesse for at indgå i samarbejds- og udviklingsprojekter med andre offentlige eller private aktører, som eksempelvis kan handle om udvikling af nye digitale produkter eller optimering af interne produktionsprocesser gennem implementering af ny robotteknologi.

Innovationshuset kan blive en vækstdriver og markedsføringsplatform for Skives erhvervsliv

80 procent af alle de adspurgte virksomheder har tilkendegivet, at de enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad tror, at et nyt innovationshus kan styrke erhvervslivets vækst- og udviklingsvilkår i Skive. Kun én procent har svaret slet ikke. De gennemførte interview tegner også et billede af, at de lokale virksomheder bakker op om Innovationshuset, der kan være med til at markedsføre Skive som en attraktiv erhvervskommune. Både internt i forhold til at stimulere lokalt iværksætteri og eksternt i forhold til at tiltrække nye talenter og virksomheder.

De lokale virksomheder er imidlertid noget mere forbeholdne, når de skal vurdere, om Innovationshuset kan forbedre deres virksomheds vækst og udviklingsvilkår. 39 procent af de adspurgte virksomheder har svaret enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad, 44 procent i begrænset grad og 13 procent slet ikke. De gennemførte interview viser, at det bl.a. hænger sammen med, at virksomhederne naturligvis endnu ikke har et klart billede af de konkrete faciliteter og tilbud, som Innovationshuset vil indeholde. Og det kan derfor være svært for virksomhederne at vurdere husets betydning for dem.

Samlet set fremstår det derfor afgørende, at der i det videre arbejde med Innovationshuset bliver fokuseret systematisk på at synliggøre husets tilbud og muligheder samt aktivt involvere de forskellige lokale virksomhedssegmenter i Skive.

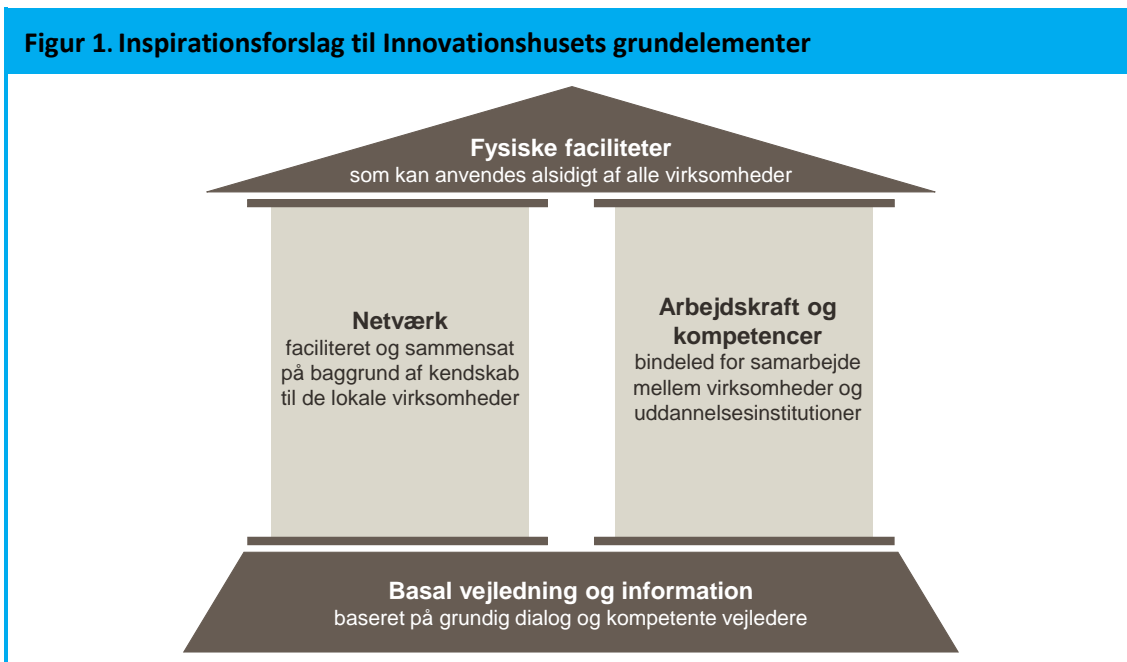
Innovationshuset bør samle og videreudvikle de lokale tilbud til virksomheder

Analysen tegner et billede af, at Innovationshuset bør samle og videreudvikle de lokale tilbud til virksomhederne, hvis husets potentialer og synergieffekter skal udnyttes, og det skal blive mere end et nyt kontorhotel for iværksættere.

Et bredt favnende innovationshus bør således både rumme den basale vejledning og information samt attraktive fysiske faciliteter, som især er relevant og efterspurgt blandt iværksætterne og de små virksomheder, der udgør hele 80 procent af alle virksomhederne i Skive. Desuden bør Innovationshuset danne rammen om kollektive informationsarrangementer og udvikling af mere målrettede lokale forretningsnetværk, som der er stor interesse for på tværs af flere forskellige virksomhedssegmenter.

Endvidere bør Innovationshuset fokusere på at styrke de lokale virksomheders samarbejde med forskellige uddannelses- og vidensinstitutioner, hvilket især er efterspurgt blandt de store lokale industrivirksomheder, som herigennem kan motiveres til at benytte og engagere sig i Innovationshuset.

Figuren herunder illustrerer de fire grundlæggende elementer, som husets tilbud kan bygges op om. Der er i kapitel 7 en nærmere uddybning af, hvad de forskellige typer af tilbud i Innovationshuset konkret kan indeholde.

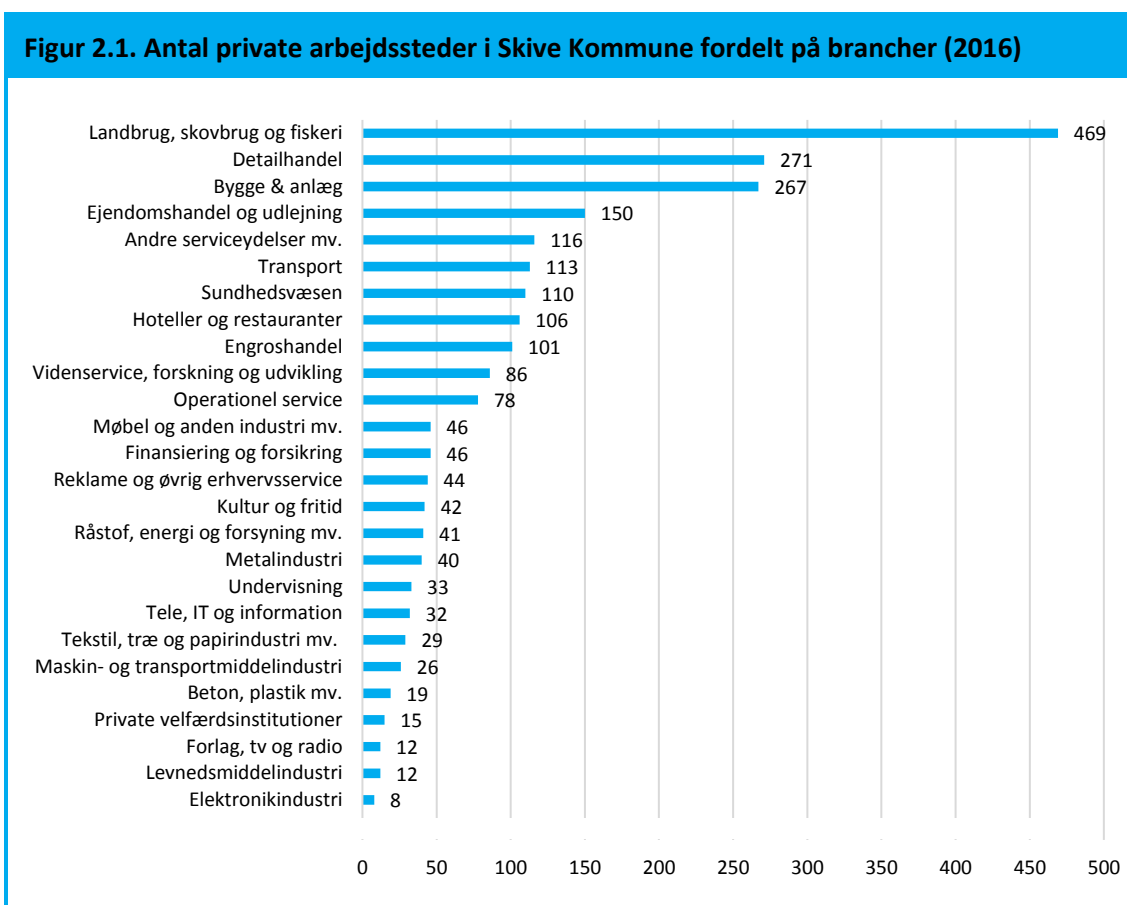


Kapitel 2

Fakta om det nuværende erhvervsliv i Skive

2.1 VIRKSOMHEDSBESTANDEN

Der var i 2016 i alt 2.312 private arbejdssteder i Skive Kommune. Figuren herunder viser, hvordan de private arbejdssteder fordeler sig på de forskellige branchekategorier.

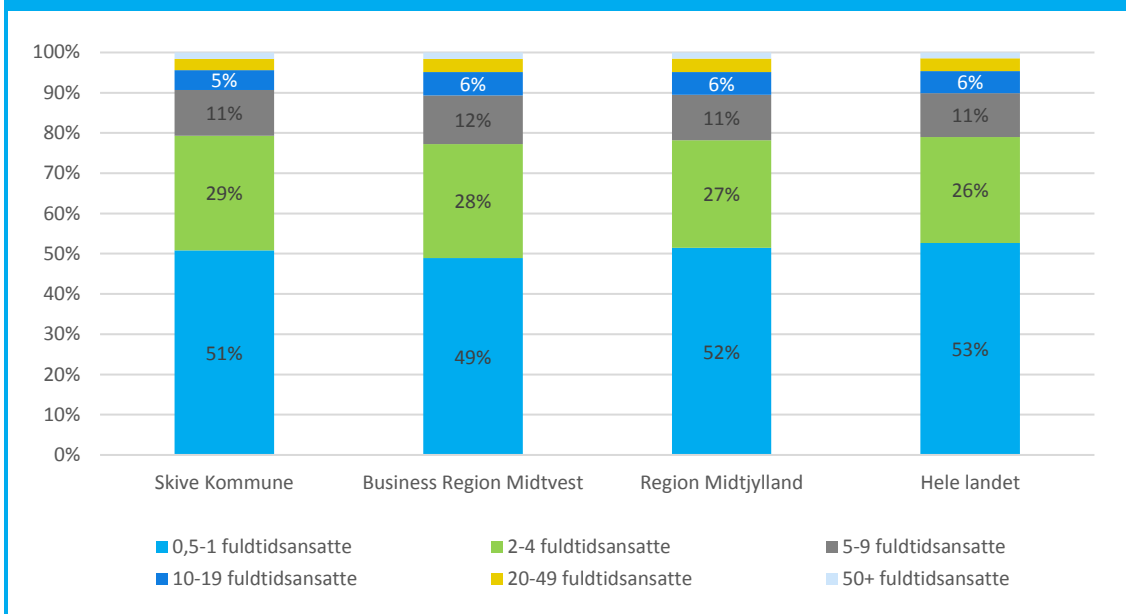


Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Som figuren viser, var der 469 private arbejdssteder i 2016 inden for landbrug, skovbrug og fiskeri (svarende til 20 procent), hvilket dermed er den klart største branche i Skive målt på antallet af virksomheder. Dernæst følger detailhandel samt bygge & anlæg med omkring 270 private arbejdssteder inden for begge brancher.

Figur 2.1. viser alene hvor mange private arbejdssteder, der eksisterer i Skive, men den fortæller ikke noget om, hvor mange ansatte der er i virksomhederne. Figur 2.2. herunder viser derfor størrelsesfordelingen af virksomhedsbestanden i Skive.

Figur 2.2. Arbejdssteder fordelt på størrelseskategorier (2016)



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

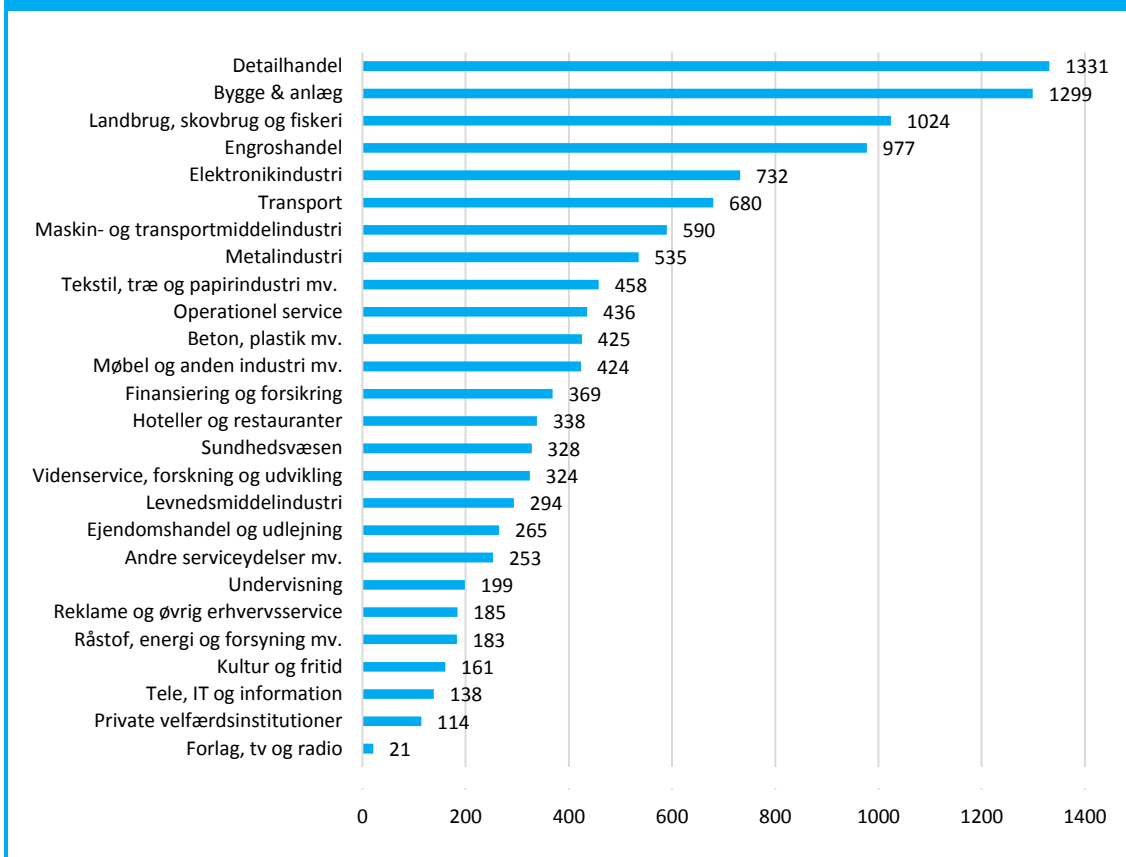
Figur 2.2 viser, at cirka halvdelen (51 procent) af alle virksomhederne i Skive har mellem 0,5-1 fuldtidsansatte, 29 procent har mellem 2-4 fuldtidsansatte og to procent af virksomhedsbestanden har over 50 fuldtidsansatte. Endvidere viser figuren, at erhvervsstrukturen i Skive ikke adskiller sig væsentligt fra gennemsnittet for kommunerne i Business Region Midtvest¹, Region Midtjylland og hele landet i forhold til den størrelsesmæssige fordeling af virksomhederne.

2.2 BESKÆFTIGELSEN

De private virksomheder i Skive beskæftigede i 2016 i alt 12.083 årsværk. Figuren herunder viser, hvordan de fordeler sig på de forskellige branchekategorier.

¹ Som ud over Skive Kommune består af Struer, Lemvig, Holstebro, Herning, Ringkøbing-Skjern og Ikast-Brande Kommuner.

Figur 2.3. Antal privat beskæftigede årsværk i Skive Kommune fordelt på brancher (2016)



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

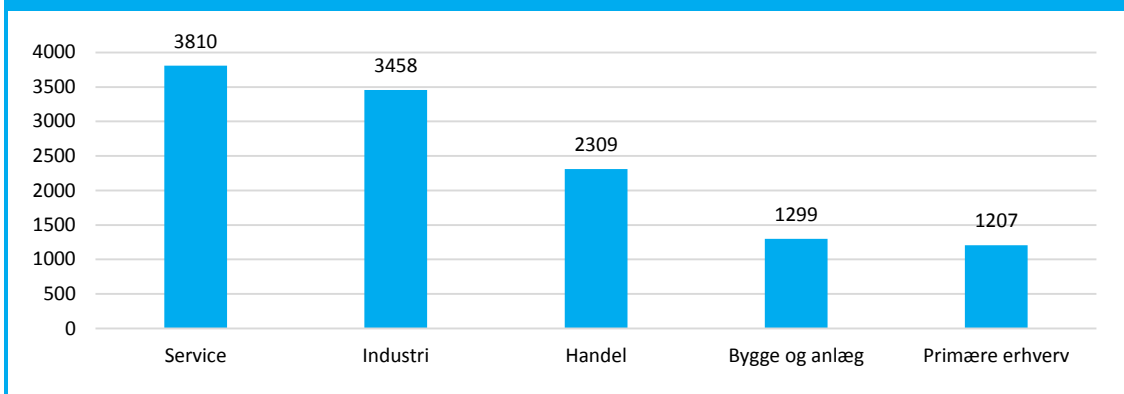
Note: Pga. diskretionshensyn er der ikke data på årsværk for "Elektronikindustri" og "Forlag, tv og radio" i 2016. For disse brancher er der derfor taget udgangspunkt i tal for 2015.

Figuren viser, at detailhandel er den branchekategori, der rent beskæftigelsesmæssigt fylder mest i Skive. 1.331 årsværk (svarende til 11 procent) var i 2016 beskæftiget inden for denne branche efterfulgt af knap 1300 inden for bygge & anlæg. Dernæst følger landbrug, skovbrug og fiskeri med over 1000 privat beskæftigede årsværk.

Det kan således konkluderes, at de tre største brancher i Skive dermed er landbrug, detailhandel samt bygge & anlæg både målt på antallet af arbejdssteder og beskæftigede årsværk.

Figur 2.3 viser fordelingen af de privat beskæftigede årsværk på et relativt detaljeret brancheniveau. Figur 2.4 herunder giver derfor et mere samlet overblik over, hvordan de privat beskæftigede årsværk fordeler sig på hovedsektorer.

Figur 2.4. Årsværk i Skive Kommune fordelt på sektorer (2016)



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Note: Pga. diskretionshensyn er der ikke data på årsværk for "Elektronikindustri" (industri) og "Forlag, tv og radio" (service) i 2016. For disse brancher er der derfor taget udgangspunkt i tal for 2015.

Opgjort på sektorområder kan det ses, at service- og industrisektoren beskæftiger henholdsvis 3810 og 3458 årsværk, og dermed samlet set fylder relativt meget i Skive. Det skal dog understreges, at der naturligvis er en relativ stor spændvidde blandt de virksomheder, der eksempelvis hører under servicesektoren. Denne kategori omfatter således bl.a. både virksomheder inden for transport, hoteller og restauranter samt finansiering og forsikring.

Sammenlignes tallene i figur 2.1 og 2.3 kan det endvidere ses, hvad der karakteriserer den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse (målt på antal ansatte) inden for de forskellige brancher. Tabellen herunder sammenfatter resultater for de beskæftigelsesmæssigt 12 største brancher i Skive.

Tabel 2.1. Gennemsnitligt antal årsværk per privat arbejdssted i Skive Kommune (2016)

Branche	Gennemsnitligt antal årsværk per arbejdssted
Elektronikindustri	91,5
Maskin- og transportmiddelindustri	22,7
Beton, plastik mv.	22,4
Tekstil, træ og papirindustri mv.	15,8
Metalindustri	13,4
Engroshandel	9,7
Møbel og anden industri mv.	9,2
Transport	6
Operationel service	5,6
Detailhandel	4,9
Bygge & anlæg	4,9
Landbrug, skovbrug og fiskeri	2,2
I alt	5,2

Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Note: Pga. diskretionshensyn er der ikke data på årsværk for "Elektronikindustri" i 2016. For denne branche er der derfor taget udgangspunkt i tal for 2015.

Som tabel 2.1 viser, er der relativt stor forskel på den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse inden for de forskellige brancher i Skive. Inden for landbrug, skovbrug og fiskeri er der per arbejdssted i gennemsnit kun beskæftiget 2,2 årsværk, hvorimod gennemsnittet for industrivirksomhederne er væsentligt højere. Eksempelvis er det gennemsnitlige antal årsværk på hele 91,5 for de kun otte private arbejdssteder inden for elektronikindustri², og inden for maskin- og transportmiddelindustri ligger gennemsnittet på 22,7 årsværk. Inden for de to beskæftigelsesmæssigt største brancher – detailhandel samt bygge & anlæg – er det gennemsnitlige antal privat beskæftigede årsværk 4,9.

2.3 SPECIALISERINGSGRADEN

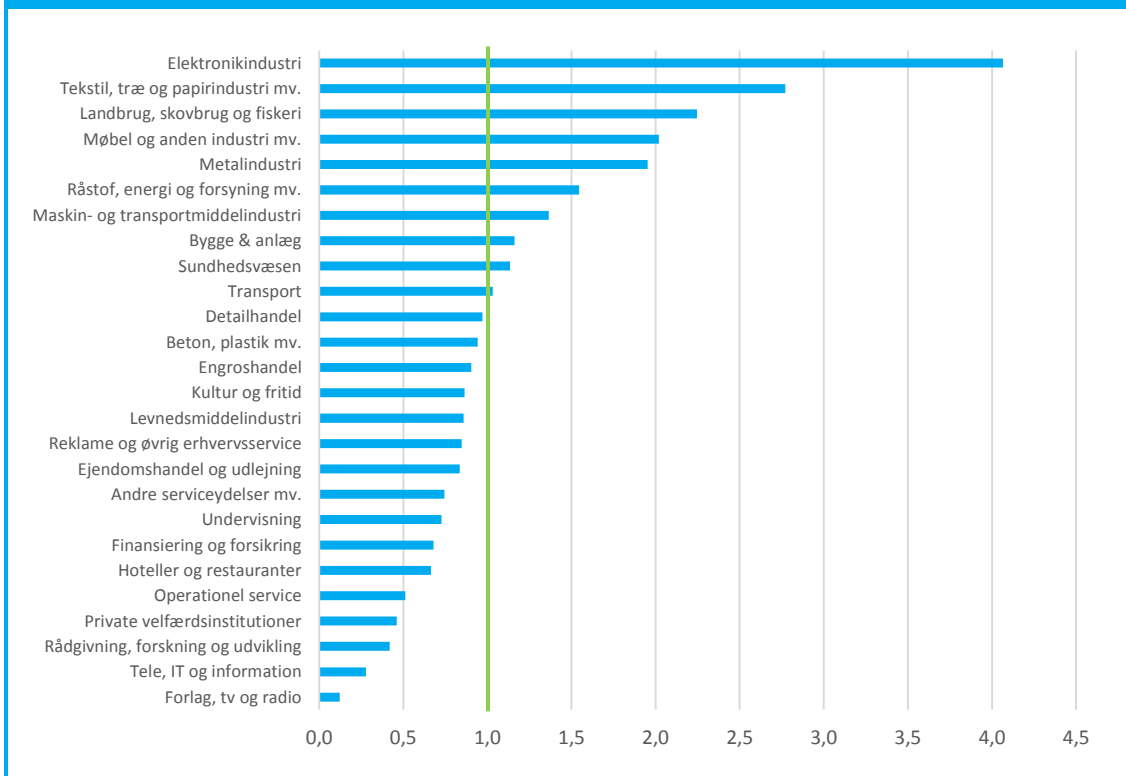
De tre brancher landbrug, detailhandel samt bygge & anlæg er naturligvis interessante, da de som vist i de forudgående afsnit beskæftiger mange årsværk og udgør en stor andel af virksomhedsbestanden i Skive.

Men derudover er det også interessant at se nærmere på, hvordan erhvervsstrukturen i Skive adskiller sig fra resten af landet. Figuren i dette afsnit viser derfor den beskæftigelsesmæssige specialiseringsgrad inden for de forskellige brancher. Dvs. hvordan beskæftigelsesfordelingen på brancher i Skive adskiller sig fra landsgennemsnittet.

En specialiseringsgrad over 1 i figuren herunder er udtryk for, at den pågældende branches andel af den samlede beskæftigelse i kommunen er større end i resten af landet. En specialisering på fx 2 betyder således, at Skive er dobbelt så specialiseret inden for den pågældende branche i forhold til gennemsnittet for resten af landet.

² Det er især de to lokale virksomheder Deif og Skov, som trækker gennemsnittet op for branchen i Skive.

Figur 2.5. Specialiseringsgraden i Skive Kommune



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel.)

Note: Pga. diskretionshensyn er der ikke data på årsværk for "Elektronikindustri" og "Forlag, tv og radio" i 2016. For disse brancher er der derfor taget udgangspunkt i tal for 2015.

Som det fremgår af figuren, er Skive erhvervmæssigt især specialiseret inden for en række industribrancher. Herunder elektronikindustri, tekstil- og træindustri mv., møbelindustri samt metalindustri.

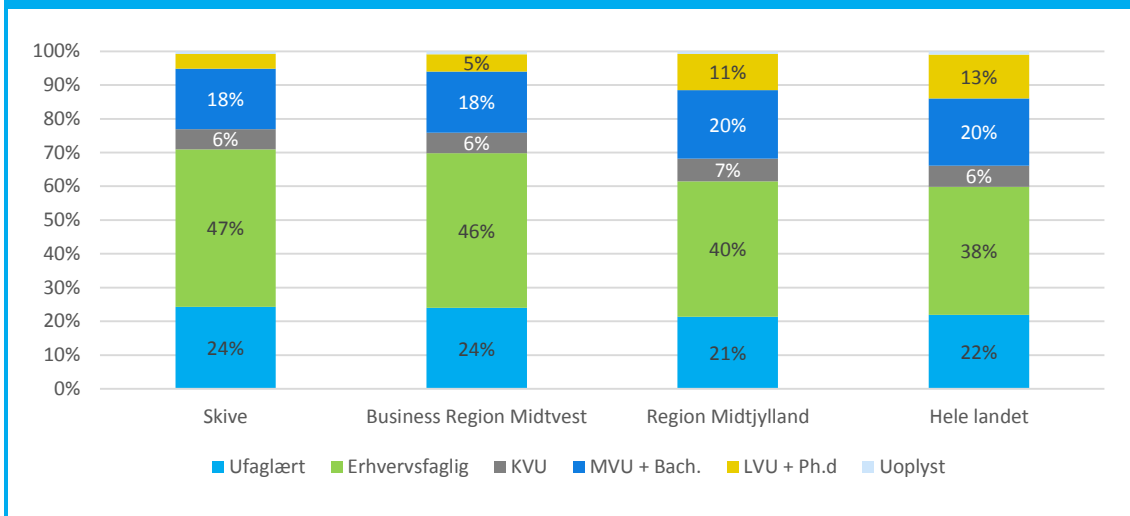
Derudover er der sammenlignet med gennemsnittet for hele landet også en væsentligt større andel af de privat beskæftigede i Skive, som arbejder inden for landbrug og fiskeri. Skive har derimod en lav erhvervmæssig specialiseringsgrad inden for brancher som eksempelvis forlag, tv og radio, it og tele samt rådgivning, forskning og udvikling. Generelt har Skive en høj specialisering inden for industrierhverv og en noget lavere specialisering inden for serviceerhverv.

Det kan endvidere ses af figuren, at andelen af beskæftigede inden for bygge & anlæg og detailhandel svarer nogenlunde til det nationale gennemsnit. Skive er dermed ikke specialiseret inden for disse brancher, selvom de udgør en stor andel af den samlede beskæftigelse og virksomhedsbestand i kommunen.

2.4 UDDANNELSESNIVEAUET

Figuren herunder viser den uddannelsesmæssige sammensætning af arbejdskraften i de private virksomheder i Skive Kommune sammenlignet med Business Region Midtvest, hele Region Midtjylland og landsgennemsnittet.

Figur 2.6. Uddannelsesniveaet for den private beskæftigelse



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Blandt de privat beskæftigede i Skive er der en høj andel af ufaglærte og erhvervsfagligt uddannede og en lav andel af personer med en mellemlang eller lang videregående uddannelse sammenlignet med hele Region Midtjylland og hele landet. Især er der meget få medarbejdere med en lang videregående uddannelse, når Skive holdes op mod det øvrige land.

Derimod er fordelingen af de privat beskæftigedes uddannelsesniveau i Skive stort set identisk med gennemsnittet for Business Region Midtvest. Dog kommer Skive også i denne sammenligning ud med en lidt mindre andel af højtuddannede.

Kapitel 3

Nulpunktsmåling af erhvervslivets præstationer og udvikling i Skive

Kapitel 3 præsenterer en nulpunktsmåling af erhvervspræstationerne i Skive. I forhold til kapitel 2 betyder det, at der i dette kapitel er lagt større vægt på at vise udviklingen og sammenligne erhvervspræstationerne i Skive Kommune med udvalgte kommuner, regionen og landsgennemsnittet. Herunder i forhold til virksomhedsbestand, beskæftigelse, iværksætteri og internationalisering.

Resultaterne i dette kapitel kan også betragtes som en baselinemåling af erhvervslivets udvikling og præstationer på de forskellige parametre, som der fremadrettet løbende kan følges op på.

3.1 VIRKSOMHEDSBESTANDEN OG BESKÆFTIGELSEN

Tabellen herunder viser, hvordan antallet af privat beskæftigede årsværk og arbejdssteder har udviklet sig i Skive Kommune fra 2009 til 2016 sammenlignet med gennemsnittet for Business Region Midtvest (BRM), Region Midtjylland (regionen) og hele landet.

Tabel 3.1. Udviklingen i arbejdssteder og beskæftigede årsværk i Skive Kommune

	Antal i Skive		Udvikling fra 2009– 2016			
	2009	2016	Skive	BRM	Regionen	Landet
Arbejdssteder	2.557	2.312	-9,6%	-7,1%	-2,5%	-0,1%
Årsværk	13.183	12.083	-8,4%	-3,6%	-0,1%	1,1%

Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Der har fra 2009 til 2016 været et fald på 8,4 procent i antallet af beskæftigede årsværk og et fald på 9,6 procent i antallet af private arbejdssteder i Skive. I 2009 var der således beskæftiget 13.183 private årsværk i kommunen, hvilket i 2016 var faldet til 12.083. Det svarer til 1.100 færre årsværk.

Sammenlignet med udviklingen i Business Region Midtvest, Region Midtjylland og hele landet viser tabellen desuden, at Skive relativt set har oplevet en noget større tilbagegang både i beskæftigelsen og virksomhedsbestanden. Eksempelvis har Business Region Midtvest en gennemsnitlig tilbagegang på henholdsvis 7,1 og 3,6 procent i antallet af private arbejdssteder og årsværk.

Tabel 3.2 giver et nærmere indblik i, hvordan udviklingen i beskæftigelsen har været inden for de største brancher i Skive Kommune.

Tabel 3.2. Årsværk og udviklingen fordelt på de 10 største brancher i Skive Kommune

Branche	Antal 2009	Antal 2016	Andel 2016	Specialiseringsgrad	Udvikling 2009-2016	
					Skive Kommune	Business Region Midtvest.
Detailhandel	1.476	1.331	11%	0,97	-10%	-11%
Bygge & anlæg	1.550	1.299	11%	1,16	-16%	-4%
Landbrug, skovbrug og fiskeri	1.160	1.024	8%	2,25	-12%	-6%
Engroshandel	889	977	8%	0,90	10%	7%
Elektronikindustri	800	732	6%	4,1	-9%	-32%
Transport	594	680	6%	1,03	14%	-5%
Maskin- og transportindustri	573	590	5%	1,37	3%	2%
Metalindustri	630	535	4%	1,95	-15%	25%
Tekstil, træ og papirindustri mv.	471	458	4%	2,77	-3%	-32%
Operationel service	362	436	4%	0,51	20%	39%

Kilde: IRIS Group på baggrund af Danmarks Statistik (særkørsel).

Note (1): En specialiseringsgrad over 1 er udtryk for, at den pågældende branches andel af den samlede beskæftigelse i kommunen er større end i resten af landet. En specialiseringsgrad på 2,0 er udtryk for, at kommunen er dobbelt så specialiseret inden for branchen som resten af landet.

Note (2): grundet diskretionshensyn er der for Skive og en række andre kommuner i Business Region Midtvest ikke data for antal årsværk i "Elektronikindustri" i 2016 og i nogle tilfælde heller ikke i 2009. Der er derfor taget udgangspunkt i de nærmeste år med data.

Tabel 3.2 viser, at der fra 2009 til 2016 har været et markant fald i antallet af beskæftigede inden for de beskæftigelsesmæssigt tre største brancher i Skive. Dvs. landbrug, bygge & anlæg samt detailhandel. Det kan forklare en stor del af det samlede fald på 8,4 pct. i antallet af privat beskæftigede fra 2009 til 2016 (jf. tabel 3.1). Der kan endvidere observeres en tilsvarende udviklingstendens inden for de tre brancher i Business Region Midtvest, hvor der også har været en tilbagegang i antallet af privat beskæftigede årsværk, selvom den har været mindre inden for landbrug og bygge & anlæg.

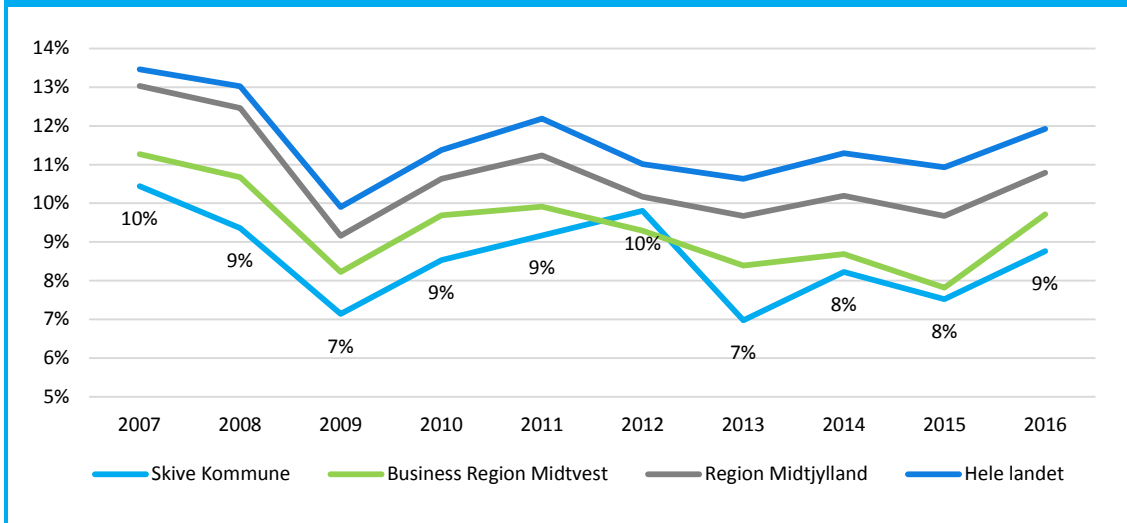
Inden for de industrielle brancher kan der ses en række forskellige tendenser. Eksempelvis har tilbagegangen i antallet af privat beskæftigede årsværk fra 2009 til 2016 været mindre inden for elektronikindustri i Skive end i Business Region Midtvest. Samtidig har Skive oplevet en tilbagegang på 15 procent inden for metalindustri, mens der i denne branche har været en stigning på 25 procent i Business Region Midtvest.

Blandt de beskæftigelsesmæssigt ti største brancher er det især engroshandel, transport og operationel service, der oplevet en vækst i beskæftigelsen i Skive fra 2009 til 2016.

3.2 IVÆRKSÆTTERI

Figur 3.1 viser udviklingen fra 2007 til 2016 i den såkaldte etableringsrate, som er et udtryk for andelen af nye virksomheder ud af den samlede virksomhedsbestand. Figuren viser udviklingen i Skive Kommune, Business Region Midtvest, Region Midtjylland og hele landet.

Figur 3.1. Udviklingen i etableringsraten



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

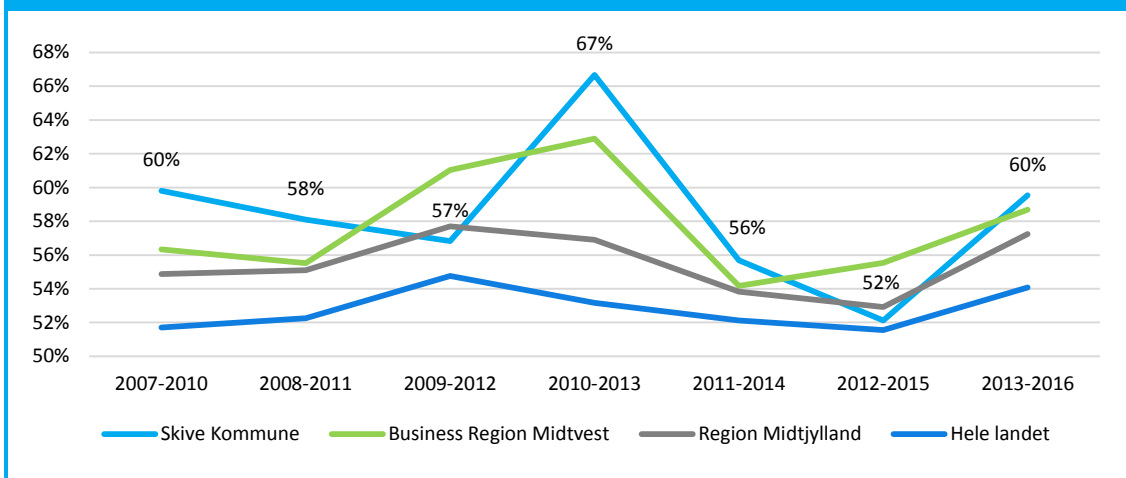
Note: Iværksætterraten er andelen af nyetablerede virksomheder i de enkelte år ud af den samlede virksomhedsbestand.

Som det fremgår af figuren, har etableringsraten i Skive Kommune generelt ligget relativt stabilt under niveauet i både regionen og hele landet fra 2007 til 2016. I 2016 lå etableringsraten i Skive på ni procent, hvorimod Region Midtjylland og hele landet havde en iværksætterrate på henholdsvis 11 og 12 procent. I Business Region Midtvest var iværksætterraten på ti procent og dermed kun et procentpoint over niveauet i Skive. Der er med andre ord kun en relativt lille forskel mellem Skive og de øvrige omkringliggende kommuner, hvorimod det noget højere landsgennemsnit på 12 procent især trækkes op af høje etableringsrater i de store byer, som er karakteriseret ved mange stærke innovationsmiljøer.

Figuren viser også, at udviklingen i Skive nogenlunde har fulgt de samme udviklingstendenser som i de øvrige dele af landet, hvor der kan observeres et fald efter "finanskrisen" og en stabilisering igen igennem de seneste par år.

Udover at belyse andelen af iværksættere er det imidlertid også interessant at se nærmere på, hvordan overlevelseshraten er blandt iværksætterne. Dvs. hvor stor en andel af de nystartede virksomheder, der stadig eksisterer fx tre år efter etablering. Figur 3.2 viser derfor udviklingen i overlevelseshraten for iværksætterne fra 2007 til 2016.

Figur 3.2. Overlevelsesraten fra 2007-2016



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Overlevelsesraten blandt iværksætterne i Skive har svinget en del fra 2007 til 2016, men den har generelt ligger over det samlede niveau for regionen og hele landet. Der er således en større andel af iværksætterne i Skive, der stadig eksisterer tre år efter etablering end blandt gennemsnittet for alle iværksættere i Danmark.

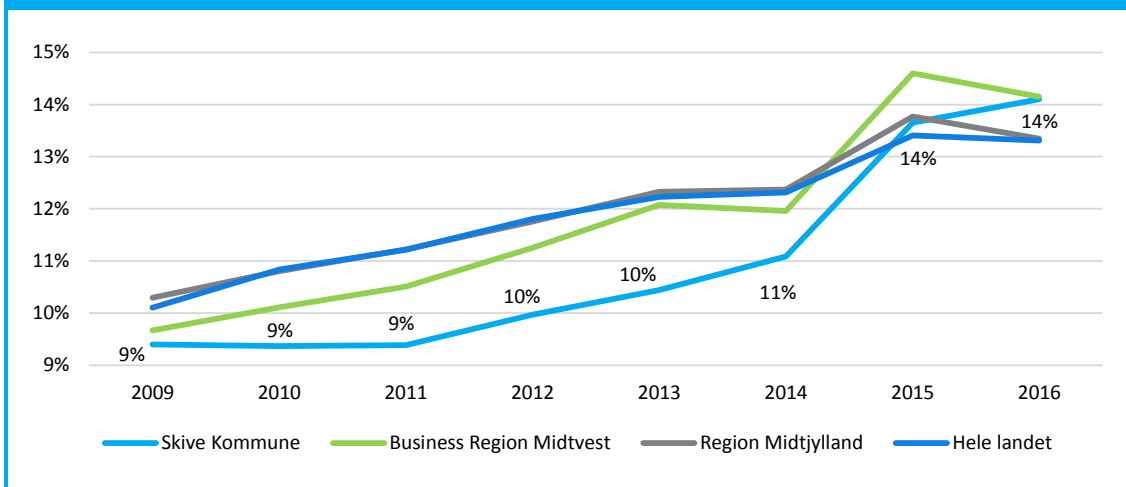
Samlet set tegner figur 3.1 og 3.2 således et billede af, at iværksætterkulturen og iværksættermiljøet er mere begrænset i Skive end i andre dele af landet, men at de nye virksomheder, der etableres, til gengæld er mere robuste og overlevedygtige³.

3.3 INTERNATIONALISERING

Figur 3.3 viser, hvordan andelen af virksomheder med eksport har udviklet sig i Skive og i forhold til de forskellige sammenligningskategorier.

³ Det skal dog understreges, at populationen af iværksættere i Skive er forholdsvis lille, og at raterne derfor er følsomme overfor få årlige variationer i antallet af iværksættere og overlevende.

Figur 3.3. Andel virksomheder med eksport



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Som det fremgår af figuren, har andelen af virksomheder med eksport i Skive ligget stabilt under niveauet i de øvrige omkringliggende kommuner i regionen og hele landet fra 2009 til 2014. Fra 2015 og i 2016 er andelen af eksporterende virksomheder i Skive imidlertid steget til 14 procent, så niveauet nu er over landsgennemsnittet. Det skal dog understreges, at en del af forklaringen kan skyldes, at tilbagegangen i virksomhedsbestanden fra 2009 til 2016 (jf. tabel 3.2) især er sket blandt de hjemmemarkedsorienterede virksomheder uden eksport.

Kapitel 4

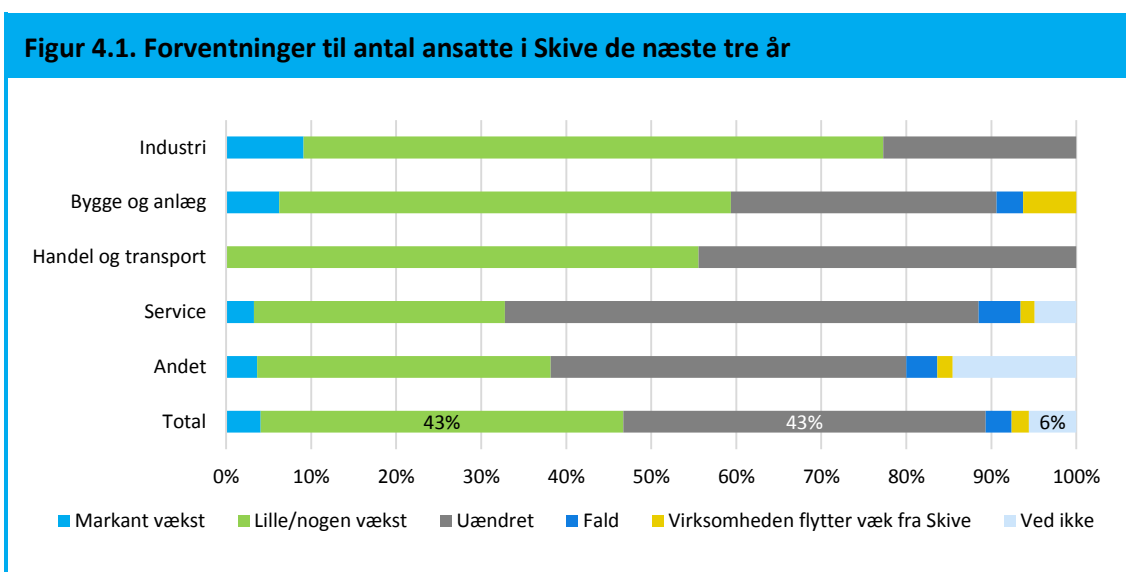
Vækstambitioner og vækstbarrierer for virksomhederne i Skive

Dette kapitel handler om virksomhedernes mål og ambitioner samt de vækstbarrierer og udfordringer, som de oplever i Skive.

Kapitlet er både baseret på dybdegående interview med forskellige lokale virksomheder samt en bred spørgeskemaundersøgelse, der har været sendt ud til knap 400 lokale virksomheder, hvoraf over halvdelen har svaret⁴.

4.1 VIRKSOMHEDERNES MÅL OG AMBITIONER

Virksomhederne er i spørgeskemaundersøgelsen blevet spurgt om, hvordan de forventer, at antallet af ansatte vil udvikle sig over de næste tre år i Skive Kommune. Figuren herunder viser resultatet.



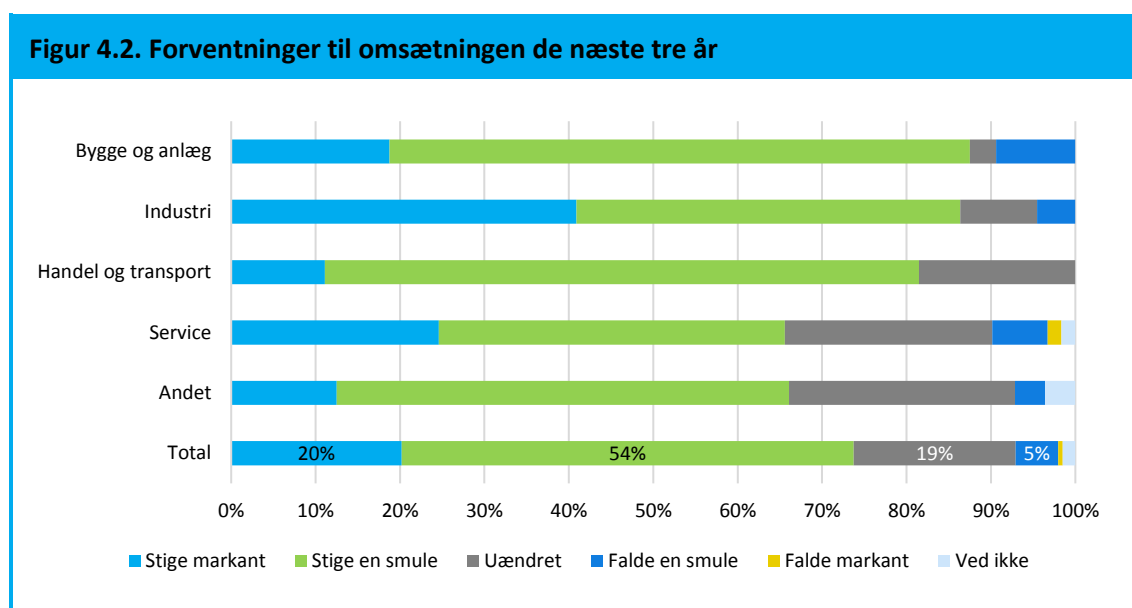
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 197.

Samlet set har 43 procent af de adspurgte virksomheder svaret, at de forventer en lille vækst i antallet af ansatte i Skive inden for de næste tre år. Og der er ligeledes 43 procent, som forventer, at de vil have det samme antal medarbejdere i Skive om tre år. Fire procent forventer en markant vækst, tre procent forventer et fald og to procent forventer at flytte væk fra kommunen.

⁴ Der er vedlagt et bilag, som uddyber metoderne og datagrundlaget for analysen.

Figuren viser desuden, at det især er industrivirksomhederne, der forventer vækst i antallet af ansatte i Skive inden for de næste tre år. Hele 77 procent forventer vækst, og ingen af de adspurgte industrivirksomheder forventer et fald eller at flytte væk fra kommunen. Den laveste andel med vækstforventninger i forhold til antallet af medarbejder findes blandt servicevirksomhederne. Og den højeste andel af virksomheder, som forventer at flytte væk fra Skive Kommune, findes inden for bygge & anlæg, hvilket også skal ses i lyset af, at etablerings- og flytteomkostningerne typisk er relativt lave inden for bygge & anlægsbranchen.

Figur 4.2 herunder viser, hvordan de adspurgte lokale virksomheder forventer, at omsætningen vil udvikle sig over de næste tre år i deres afdeling eller afdelinger i Skive Kommune.



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 198.

Generelt kan det konstateres, at der blandt de adspurgte virksomheder er en udbredt forventning om, at deres omsætning vil stige over de næste tre år. Samlet set forventer 20 procent en markant stigning, og 53 procent forventer en mindre stigning. 19 procent forventer, at omsætningen vil være uændret, og kun fem procent forventer et fald.

Resultatet afspejler således en udbredt optimisme blandt de lokale virksomheder, hvilket også bekræftes af de gennemførte interview. Selvom Skive samlet set har været igennem en periode med fald i antallet af virksomheder og arbejdspladser (jf. kapitel 3), har de adspurgte virksomheder således positive forventninger til deres fremtidig vækst. Og der eksisterer en tro på, at udviklingen kan vende.

Der er især store vækstforventninger blandt industrivirksomheder, hvor 41 procent har tilkendegivet, at de forventer en markant stigning i omsætningen over de næste tre år.

Sammenlignes figur 4.1 og 4.2, kan det bl.a. ses, at der generelt er større vækstforventninger til omsætningen end til antallet af medarbejdere. Det indikerer, at virksomhederne forventer øget produktivitet, hvilket også bekræftes af de gennemførte interview. For industrivirksomhederne

bliver produktivetsforbedringerne i høj grad opnået gennem øget digitalisering, automatisering og indførelse af robotteknologi, som er de afgørende teknologiske trends, der pt. præger branchen. Men som figur 4.1. viser, er der på trods af dette ingen af de lokale industrivirksomheder, der forventer at have færre ansatte om tre år. Udover markante forventninger til stigningen i omsætningen hænger det også sammen med, at industrivirksomhedernes behov for medarbejdere ikke blot reduceres, men også ændres i retning af større behov for kompetenceprofiler inden for automatisering og it.

Figur 4.2 viser desuden, at der også er store vækstforventninger blandt de lokale bygge & anlægsvirksomheder fra Skive, hvilket stemmer overens med den generelle højkonjunktur og de landsdækkende vækstprognoser for branchen⁵.

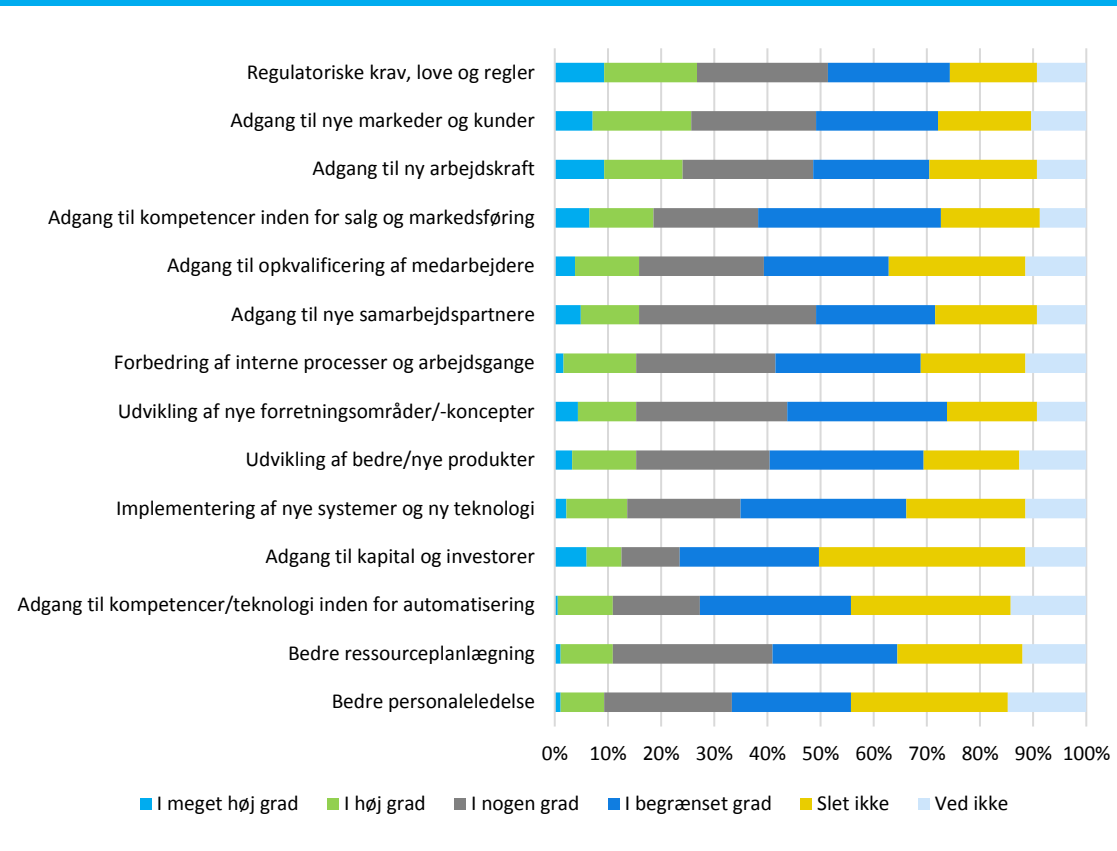
4.2 VÆKSTBARRIERER OG UDFORDRINGER FOR VIRKSOMHEDERNE

Dette afsnit sætter fokus på, hvad der kan udfordre og stå i vejen for de lokale virksomheders udvikling og vækst.

Figuren herunder viser, hvad de adspurgte virksomheder betragter som de største barrierer for deres vækst eller for at fastholde deres markedsposition.

⁵ Dansk byggeri (2017): "Konjunkturanalyse marts 2017".

Figur 4.3. Virksomhedernes vurdering af barrierer for vækst eller fastholdelse af markedsposition



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 183.

Overordnet viser figur 4.3, at ingen af områderne skiller sig ud som markante vækstbarrierer, hvor en stor andel af alle adspurgte virksomheder har svaret i meget høj eller i høj grad. Der er derimod flere områder, hvor halvdelen eller op mod halvdelen vurderer, at de i nogen grad, i høj grad eller i meget høj grad bliver udfordret. Det peger i retning af, at det måske snarere er tilstedeværelsen af mange mindre vækstbarrierer, der udfordrer virksomhederne end ét bestemt problemområde. Men det er i gennemsnit også lidt under halvdelen af virksomhederne, som enten slet ikke eller kun i begrænset grad oplever de nævnte områder som vækstbarrierer.

Mere specifikt viser figur 4.3, at regulatoriske krav, love og regler samt adgang til nye markeder og kunder er de områder, som den største andel af virksomhederne betragter som en vækstbarriere. At en relativt stor andel af virksomhederne har fremhævet regulatoriske krav, bør ses i sammenhæng med, at spørgeskemaundersøgelsen blev gennemført i samme periode som EU's nye persondataforordning trådte i kraft. Det har sandsynligvis betydet, at dette tema har stået særligt højt på virksomhedernes dagsorden, da mange netop i denne periode har stået med ekstra udfordringer og administrative omkostninger på grund af nye regulatoriske krav.

Derudover viser figur 4.3, at cirka halvdelen af virksomhederne enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad oplever adgang til arbejdskraft som en vækstbarriere. Og det samme gælder i forhold til adgang til nye samarbejdspartnere.

De samlede resultater i figur 4.3 dækker imidlertid også over væsentlige forskelle mellem de forskellige branchesegmenter. Tabellen herunder viser derfor andelen af virksomheder inden for de forskellige branchekategorier, som enten i meget høj grad eller i høj grad betragter de forskellige forhold som vækstbarrierer. I tabellen er kun medtaget de vækstbarrierer, hvor der kan observeres væsentlige brancheforskelle.

Tabel 4.1. Andel der oplever betydelige vækstbarrierer – fordelt på brancher

	Industri	Bygge & anlæg	Handel & transport	Service	Total
Regulatoriske krav, love og regler	24%	41%	42%	21%	27%
Adgang til ny arbejdskraft	43%	48%	25%	17%	24%
Adgang til kompetencer inden for salg/markedsføring	19%	21%	29%	7%	19%
Adgang til opkvalificering af medarbejdere	29%	28%	25%	9%	16%
Udvikling af bedre/nye produkter	29%	10%	25%	14%	15%
Udvikling af nye forretningsområder/-koncepter	29%	17%	13%	9%	15%
Forbedring af interne processer og arbejdsgange	33%	28%	13%	5%	15%
Implementering af nye systemer og ny teknologi	38%	28%	17%	3%	14%
Adgang til kompetencer/teknologi inden for automatisering	29%	21%	8%	5%	11%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive. Note: Kategorien "Andet" er ikke vist i tabellen. N = 183.

Tabel 4.1. viser, at det især er inden for industrien og bygge & anlægsbranchen, at virksomhederne oplever adgang til arbejdskraft som en vækstbarriere. Desuden kan det ses, at det især er inden for bygge & anlæg samt handel & transport, at regulatoriske krav opleves som en vækstbarriere. Det kan bl.a. hænge sammen med, at virksomhederne inden for disse brancher ofte er relativt små (jf. tabel 2.1) og derfor har begrænset adgang til juridiske kompetencer og rådgivning i egen virksomhed.

Endvidere viser tabellen, at det især er blandt industrivirksomhederne, at procesoptimering, systemimplementering og adgang til ny teknologi inden for automatisering bliver oplevet som vækstbarrierer. Og inden for handel & transport findes den største andel af virksomheder, der oplever adgang til kompetencer inden for salg og markedsføring som en betydelig vækstbarriere.

Derudover viser tabel 4.1, at det generelt er en højere andel af virksomhederne inden for især industri samt bygge & anlæg end inden for service, der oplever betydelige vækstbarrierer.

Tekstboks 4.1 beskriver et eksempel på en lokal industrivirksomhed med store vækstforventninger, der oplever adgang til kvalificeret arbejdskraft som den største barriere, og som gerne vil bringes tættere sammen med de lokale uddannelsesinstitutioner.

Boks 4.1. Adgang til kvalificeret arbejdskraft er vækstbarriere for lokal industrivirksomhed

Kilde A/S Automation er en lokal virksomhed inden for maskinindustrien, der fremstiller maskiner og løsninger til automatisering af produktionsprocesser. Virksomheden blev grundlagt i 1970 og beskæftiger i dag cirka 75 medarbejdere, hvoraf cirka halvdelen er ingeniører og halvdelen faglærte inden for især automatik og maskinteknologi.

Kilde A/S har alle sine aktiviteter – dvs. både udvikling og produktion – i Skive, og virksomheden har både internationale og lokale samarbejdspartnere og underleverandører. Inden for de næste tre til fem år forventer virksomheden at vokse gennem øget eksport og bedre adgang til en række udenlandske markeder.

Den største udfordring og vækstbarriere for Kilde A/S er adgang til kvalificeret arbejdskraft. Virksomheden oplever det primært som meget svært at tiltrække de relevante tekniske profiler med en videregående uddannelse.

Generelt oplever Kilde A/S, at kommunen gør meget for at hjælpe de lokale virksomheder på dette punkt inden for de mulige rammer. Herunder bl.a. ved i samarbejde med lokale virksomheder at bakke op om etableringen af "KIS-huset". Det er et hus med fleksible og let tilgængelige lejemål med det formål at mindske barriererne og fokusere på bosætningstiltag, som er med til at skabe attraktive lokale rammevilkår for nye medarbejdere og borgere.

Ifølge Kilde A/S kunne det have en stor positiv betydning for deres adgang til kvalificeret arbejdskraft, hvis der blev etableret flere uddannelsesretninger i Skive inden for automatisering og robotteknologi. Det kunne eksempelvis være via automationsteknolog-uddannelsen på erhvervsakademiet.

Og i den forbindelse vil virksomheden fremadrettet gerne bringes tættere sammen med de lokale uddannelsesinstitutioner og begynde at samarbejde mere med studerende. Virksomheden oplever, at der mangler en lokal funderet fødekæde, og at det er svært at trække de rette kompetencer til Skive. Det ville være lettere, hvis flere blev uddannet lokalt.

Kilde: Interview med Kilde A/S Automation.

Ud over branchekategori er virksomhedernes størrelse et andet forhold, som kan have stor betydning for vækstbarriererne. Tabellen herunder viser derfor andelen af virksomheder fordelt på størrelseskategorier, som enten i meget høj grad eller i høj grad betragter de forskellige forhold som vækstbarrierer.

Tabel 4.2. Andel der oplever betydelige vækstbarrierer – fordelt på størrelse

	0 til 3 medarb.	4 til 50 medarb.	50+ medarb.	Total
Regulatoriske krav, love og regler	19%	34%	26%	27%
Adgang til nye markeder og kunder	31%	25%	11%	26%
Adgang til ny arbejdskraft	8%	35%	37%	24%
Adgang til kompetencer inden for salg og markedsføring	21%	19%	11%	19%
Adgang til nye samarbejdspartnere	22%	14%	4%	16%
Adgang til opkvalificering af medarbejdere	8%	23%	19%	16%
Udvikling af bedre/nye produkter	17%	10%	26%	15%
Udvikling af nye forretningsområder/-koncepter	18%	11%	19%	15%
Forbedring af interne processer og arbejds gange	6%	23%	19%	15%
Implementering af nye systemer og ny teknologi	8%	14%	30%	14%
Adgang til kapital og investorer	19%	9%	4%	13%
Adgang til kompetencer og teknologi inden for automatisering	8%	11%	19%	11%
Bedre ressourceplanlægning	6%	16%	7%	11%
Bedre personaleledelse	3%	15%	11%	9%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive. N (0-3) = 77, N (4-50) = 79, N (50+) = 27, N total = 183.

Tabel 4.2. viser bl.a., at en større andel af de mindre virksomheder oplever det som en betydelig vækstbarriere at få adgang til nye kunder, samarbejdspartnere og kompetencer inden for salg og markedsføring. De store virksomheder (med over 50 medarbejdere) har typisk mere veletablerede netværk og relationer til kunder og leverandører samt selvstændige markedsførings- og salgsafdelinger og oplever derfor i mindre grad disse forhold som vækstbarrierer.

Derimod oplever de store virksomheder i højere grad bl.a. adgang til arbejdskraft, implementering af nye systemer og kompetencer inden for automatisering som vækstbarrierer. Tabel 4.2 viser desuden, at virksomhedernes udfordringer med hensyn til adgang til arbejdskraft, opkvalificering af medarbejdere og forbedring af interne processer opleves markant stærkere blandt virksomhederne med fire til 50 medarbejdere end blandt de allermindste med op til tre medarbejdere.

Derudover viser tabellen, at det især er blandt de helt små virksomheder – som udgør over halvdelen af virksomhedsbestandene i Skive (jf. figur 2.2) – at der er virksomheder med udfordringen inden for adgang til kapital og investorer.

Kapitel 5

Ønsker til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshusets betydning

Kapitel 5 består af to afsnit. Det første afsnit handler om virksomhedernes ønsker til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset, og det andet afsnit handler om virksomhedernes vurdering af Innovationshusets betydning.

Kapitlet er ligesom det forudgående både baseret på resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen og de kvalitative interview med lokale virksomheder fra Skive.

5.1 ØNSKER TIL ERHVERVSFREMMEINDSATSEN OG INNOVATIONSHUSET

De lokale virksomheder er både gennem spørgeskemaundersøgelsen og de kvalitative interview blevet spurgt om deres interesse for en række forskellige typer af tilbud og faciliteter, som den lokale erhvervsfremmeindsats og Innovationshuset kan omfatte.

Overordnet kan der skelnes mellem følgende kategorier af tilbud:

- Fysiske faciliteter og støttefunktioner
- Rådgivning, sparring, information og netværk
- Adgang til kompetencer og samarbejdspartnere.

De følgende afsnit gennemgår virksomhedernes interesse for de forskellige typer af tilbud.

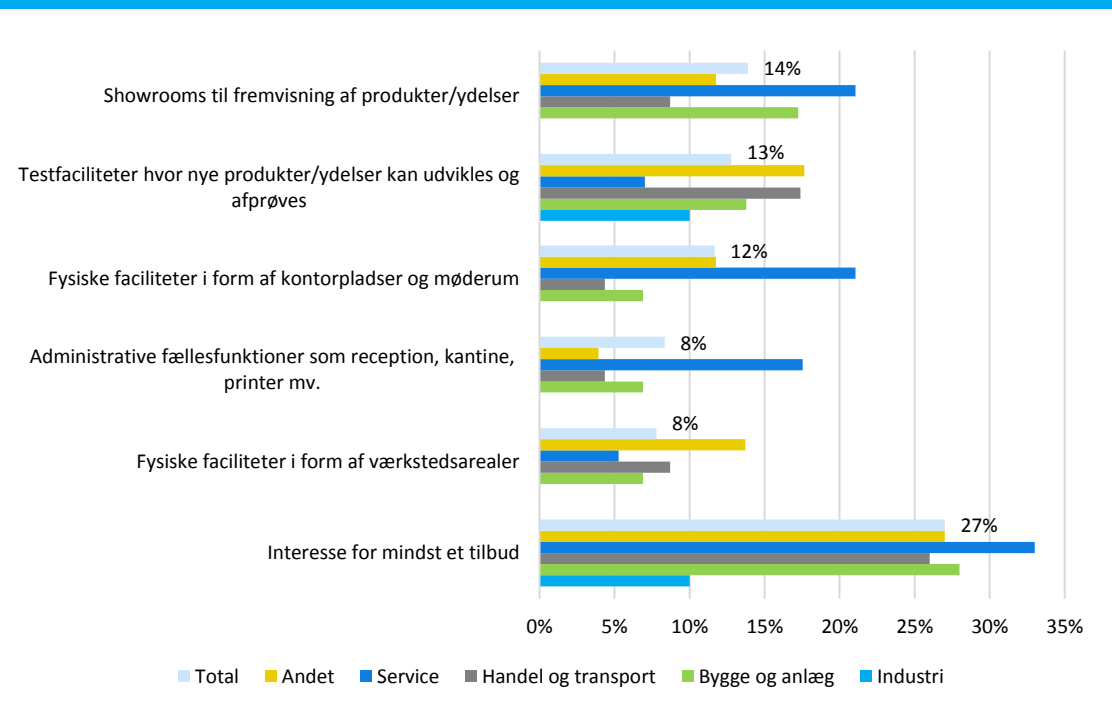
5.1.1 Fysiske faciliteter og støttefunktioner

Et kommende innovationshus i Skive skal bl.a. kunne tilbyde de lokale virksomheder en lang række forskellige fysiske tilbud og støttefunktioner, som rækker ud over det, der allerede eksisterer i STEP1, som er det eksisterende iværksættermiljø i Skive.

Figur 5.1 og 5.2 herunder viser andelen af de adspurgte virksomheder – i alt og fordelt på henholdsvis branche- og størrelseskategorier – som har svaret, at de enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad er interesseret i det pågældende tilbud. De indsatte procenttal i figur 5.1 viser det samlede resultat (total) for alle de adspurgte virksomheder.

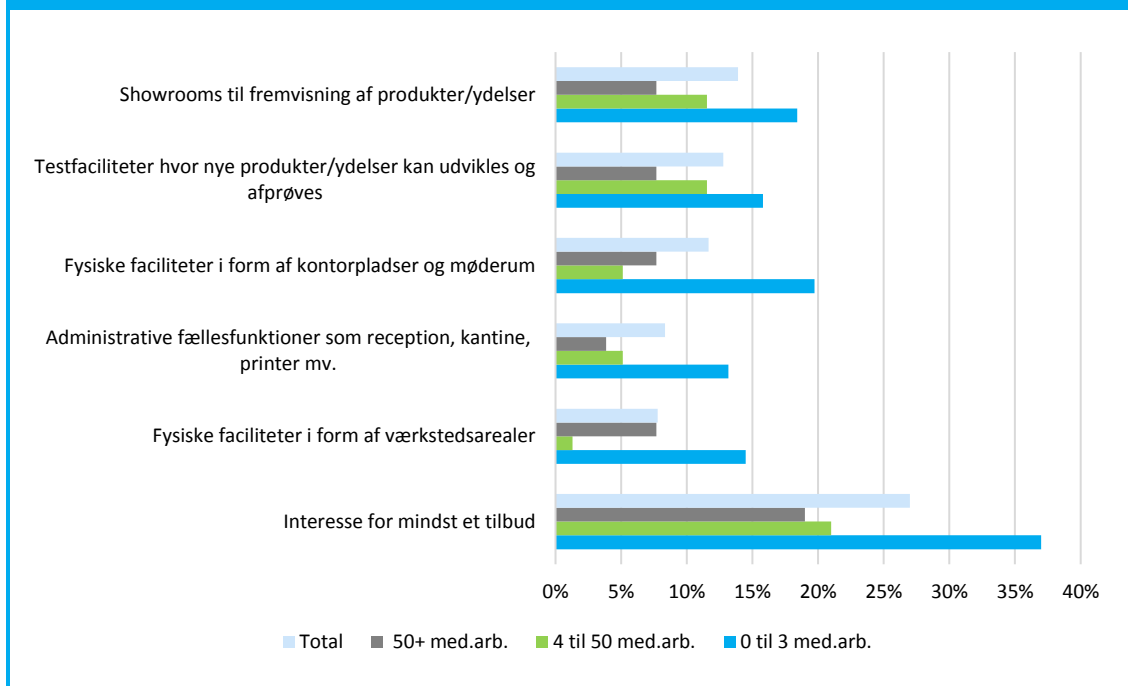
Der er desuden indsat en kategori, som viser andelen af virksomheder, der har svaret enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad til mindst et af de fem spørgsmål vedrørende interessen for fysiske faciliteter og støttefunktioner.

Figur 5.1. Interessen for fysiske faciliteter og støttefunktion – fordelt på brancher



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 180.

Figur 5.2. Interessen for fysiske faciliteter og støttefunktion – fordelt på størrelse



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 180.

Samlet set viser resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen, at der umiddelbart er begrænset interesse for adgang til fysiske faciliteter og støttefunktioner blandt de etablerede lokale virk-

somheder. 27 procent af alle de adspurgte virksomheder har givet udtryk for, at de er interesseret i et eller flere af de nævnte tilbud om adgang fysiske faciliteter og støttefunktioner. De gennemførte interview peger på, at forklaringen bl.a. er, at virksomhederne typisk allerede har veletablerede fysiske faciliteter. De oplever derfor ikke umiddelbart et behov for adgang til nye fysiske faciliteter og har ikke tænkt nærmere over, hvad et innovationshus eventuelt kan tilbyde og anvendes til.

Især blandt industrivirksomhederne fremstår interessen for adgang til fysiske faciliteter lav på baggrund af resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen (jf. figur 5.1), men på et af de gennemførte interview udtalte en lokale industrivirksomhed følgende:

”Det kunne også være relevant, hvis man kunne få adgang til fælleslokaler og mødefaciliteter til fx at afholde strategidage ude af huset. Derudover kunne man gøre huset til et attraktivt sted at vise frem for udenlandske delegations- og virksomhedsbesøg, så de kunne se og møde andre lokale virksomheder, høre om de lokale attraktioner, se spændende udstillinger og få god forplejning”.

Kombineres resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen og interviewene tegner der sig således et billede af, at den umiddelbare interesse for adgang til fysiske faciliteter og støttefunktioner er lav, men at interessen og potentialerne vil kunne øges, hvis mulighederne og fordelene ved de fysiske tilbud synliggøres over for virksomhederne.

Dykes der nærmere ned i resultaterne fra figur 5.1 og 5.2 kan det desuden ses, at det især er de helt små virksomheder og inden for servicebranchen, at der er størst interesse for fysiske faciliteter såsom showrooms, kontorpladser og administrative fællesfunktioner.

Samtidig skal det understreges, at adgang til fysiske faciliteter typisk er mest relevant for iværksættere, og at resultaterne i figurerne ovenfor omfatter alle de adspurgte virksomheder uanset alder⁶. Iværksætternes ønsker og interesse er nærmere uddybet i kapitel 6.

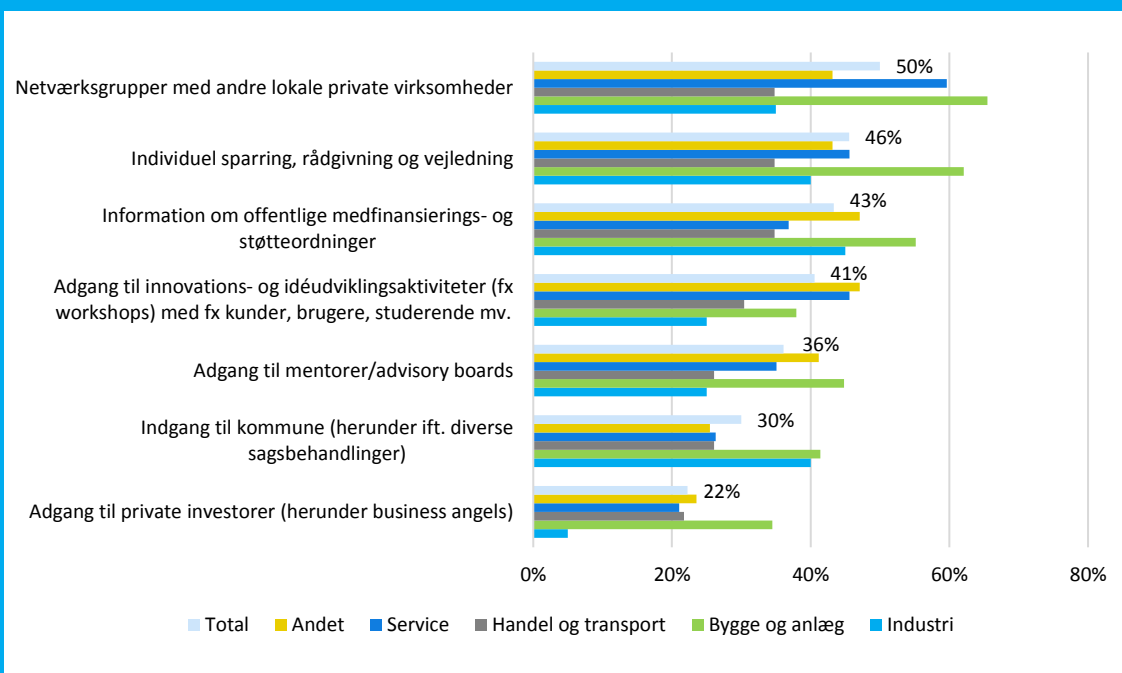
5.1.2 Vejledning, information og netværk

Individuel vejledning og sparring samt adgang til netværk og information om andre tilbud er blandt kerneydelserne i den lokale erhvervsfremmeindsats, som også kan forankres i Innovationshuset.

Figur 5.3 og 5.4 herunder viser andelen af de adspurgte virksomheder i alt og fordelt på henholdsvis branche- og størrelseskategorier, som har svaret, at de enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad er interesseret i de forskellige typer af tilbud inden for denne kategori af kerneydelser.

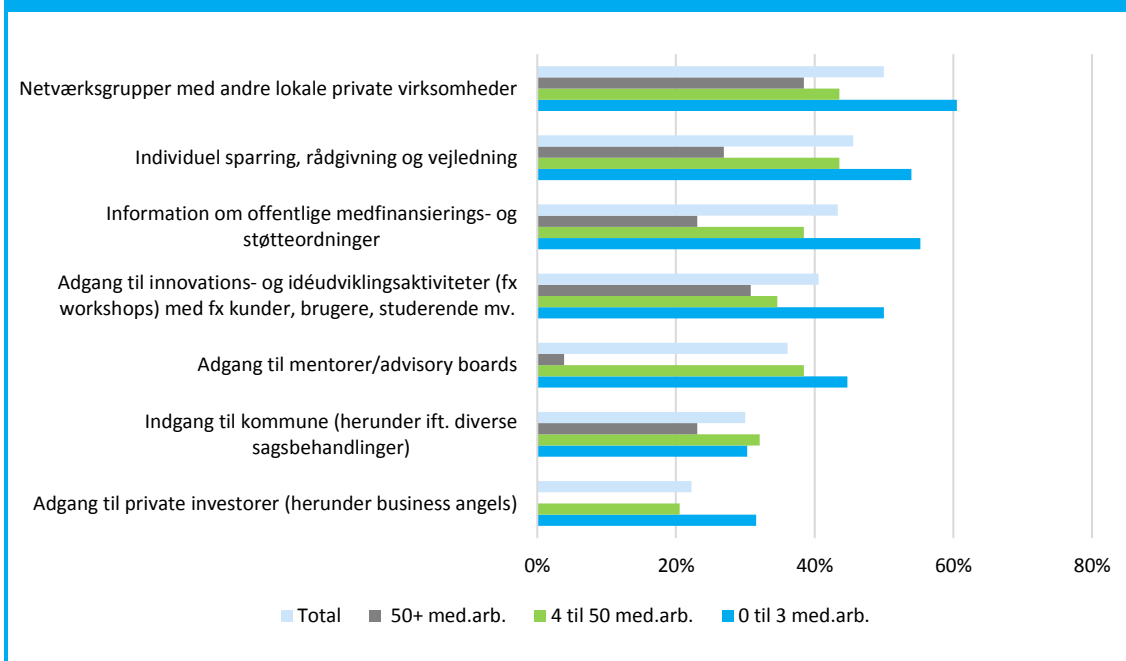
⁶ Der er i alt kun ni iværksættere (virksomheder under tre år), der har besvaret spørgeskemaet. Pga. respondentpopulations begrænsede størrelse er iværksætterne ikke fremstillet som selvstændig kategori i dette kapitel.

Figur 5.3. Interessen for vejledning, information og netværk – fordelt på brancher



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 180.

Figur 5.4. Interessen for vejledning, information og netværk – fordelt på størrelse



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 180.

Overordnet viser figur 5.3 og 5.4, at interessen for de lokale kerneydelser fremstår væsentligt større end interessen for adgang til fysiske faciliteter (jf. det foregående afsnit). I de følgende afsnit bliver der dykket nærmere ned i virksomhedernes interesse for nogle af de vigtigste lokale kerneydelser, som handler om netværk, vejledning og information.

Netværk

Resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen viser, at der samlet set er størst interesse for tilbud, der handler om adgang til netværksgrupper med andre lokale private virksomheder. De gennemførte interview bekræfter i høj grad dette.

En cirka fem år gammel virksomhed udtalte eksempelvis følgende, som også beskriver, hvordan de fysiske faciliteter kan understøtte netværksaktiviteterne:

"Jeg synes, at Innovationshuset skal være et socialt sted, hvor man kan pleje de lokale netværk og relationer. Det gælder både i forhold til at møde sparringspartnere og i forhold til at kunne styrke sine lokale forretningsmæssige relationer. Så det ville være fint, hvis der også var en lille café til mere uformelle netværksmøder. Og jeg kunne også godt være interesseret i adgang til showroomfaciliteter".

Flere af de interviewede virksomheder nævner de lokale erhvervsnetværk, der blev etableret af SET for nogle år siden. Blandt de mindre lokale erhvervsdrivende – som er lokaliseret relativt langt fra Skive by – kan der generelt spores tilfredshed med dette tiltag og de lokalt forankrede netværksgrupper. Men blandt flere af de lidt større og mere specialiserede virksomheder er der derimod en oplevelse af, at de meget hurtigt "voksede ud af de lokale netværk". Disse virksomheder efterspørger mere branchespecifikke og skræddersyede netværksgrupper, hvor de kan møde nye, potentielle samarbejds- og sparringspartnere.

Hvis netværket skal give bedre adgang til nye forretningspartnere, er det naturligvis afgørende, at der er et branchemæssigt fællesskab eller sammenhæng i "værdikæden" mellem netværksdeltagerne. Og hvis netværket skal fungere som en kvalificeret sparringsgruppe, skal virksomhederne selvfølgelig have været igennem nogle af de samme udviklingstrin og have stået med nogle af de samme udfordringer. En lokal industrivirksomhed i kraftig vækst udtalte følgende eksempelvis:

"De eksisterende lokale netværk er slet ikke relevante for os. Det skal være meget mere målrettet. Men det kunne være interessant at være i et netværk med andre vækstvirksomheder, der oplever nogle af de samme udfordringer som os".

Nedenstående citat er fra en relativt nyetableret virksomhed inden for bygge & anlægsbranchen:

"Jeg har tidligere deltaget i nogle af de lokalt forankrede netværk. Men det løb hurtigt ud i sandet. Det var useriøst, da der var alt for mange forskellige typer virksomheder med. Jeg vil hellere have et mere branchespecifikt netværk, der både kan bruges til sparring og til at opbygge nye forretningsrelationer. Rigtigt mange af vores opgaver får vi gennem andre lokale virksomheder, der anbefaler os, og tager os med på større entreprenøropgaver. Det er derfor vigtigt for vores forretning at have et godt lokalt netværk og kendskab til andre virksomheder og samarbejdspartnere inden for vores område".

Resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen viser også, at der er størst interesse for netværksgrupper blandt virksomhederne inden for bygge & anlæg og servicebrancherne. Og derudover viser figur 5.4, at det især er de helt små virksomheder, som umiddelbart har størst interesse for netværksaktiviteter.

Samlet set peger resultaterne fra analysen på, at erhvervsfremmeindsatsen i Skive fremadrettet bør fokusere på at etablere mere målrettede lokale netværksgrupper inden for især service-

samt bygge & anlægsbranchen. Og her kan Innovationshuset udgøre den oplagte fysiske ramme for netværksaktiviteterne, som kan igangsættes og faciliteres af SET.

De gennemførte interview viser også, at det især er i forhold til at styrke de lokale relationer, at virksomhederne mener, at et innovationshus kan skabe stor værdi. Citatet herunder er et eksempel på dette:

”Generelt mener jeg, at husets vigtigste rolle er at knytte de lokale virksomheder sammen og styrke de lokale relationer. Her kan et lokalt Innovationshuset noget, som fx Væksthuset ikke kan på samme måde”.

Figur 5.3 og 5.4 viser desuden, at der blandt de små virksomheder og inden for servicebranchen også er en interesse for at anvende Innovationshusets til innovations- og idéudviklingsaktiviteter (som fx workshops), der kan give virksomhederne nye input og bringe dem tættere på deres kunder og brugere.

Vejledning og information

Kerneydelserne i den nuværende og fremadrettede lokale erhvervsfremmeindsats er i høj grad individuel sparring og vejledning samt information om andre tilbud i erhvervsfremmesystemet⁷.

Resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen viser, at det næstefter netværksgrupper også er denne type af tilbud, der er størst interesse for blandt de lokale virksomheder. Og figur 5.4 viser ydermere, at interessen for individuel vejledning og information på lokalt niveau er størst blandt de helt små virksomheder og lavest blandt de store.

Generelt tegner både de gennemførte interview og spørgeskemaundersøgelsen et klart billede af, at det særligt er de mindre virksomheder, der har en stor interesse for de lokale erhvervsfremmetilbud. Og det er også overfor dette virksomhedssegment, at Innovationshuset især kan fungere som vækstdriver.

Citatet herunder er fra en veletableret enkeltmandsvirksomhed, der tilkendegav stor interesse for aktivt at anvende det kommende Innovationshus som adgang til vejledning og information, der kan stimulere virksomhedens vækst og udvikling:

”Man kunne fx lave særlige temadage for enkeltmandsvirksomheder, da vi typisk står med nogle af de samme udfordringer. Og jeg ville også gerne have bedre information om de forskellige tilbud, der eksisterer. Det drukner lidt i informationsstrømmen, når man får det per mail. Det ville fungere bedre for mig, hvis jeg fik et overblik gennem fx et mundtligt orienteringsmøde i Innovationshuset. Jeg tror også, at adgang til investorer, lokale business angels og evt. offentlige tilskudsmidler kunne være relevant for mange af de små lokale opstartsvirksomheder. Jeg oplevede i hvert fald selv, at bankerne var meget forbeholdne, da jeg skulle starte op”.

Betragtes brancheforskellene i figur 5.3, kan det endvidere ses, at der er størst interesse for lokal vejledning og information blandt bygge- og anlægsvirksomhederne, hvorimod interessen både for netværk og de lokale kerneydelser fremstår noget lavere blandt virksomhederne inden for handel & transport.

⁷ Disse ydelser er også fastholdt på lokalt niveau med den seneste politiske aftale fra d. 24. maj 2018 om forenkling af erhvervsfremmesystemet.

Flere af de interviewede virksomheder er også interesseret i kollektive tilbud som kurser, seminarer og gå-hjem-/morgenmøder. Det kunne eksempelvis handle om digital markedsføring og fortolkning af nye regulatoriske krav, der er nogle af de vækstbarrierer, som de lokale virksomheder oplever (jf. kapitlet 4 om vækstbarrierer og figur 4.3).

Det er imidlertid vigtigt for virksomhederne, at tilbuddene passer til deres specifikke behov og situation. Og nogle ønsker derfor mere individuel og kontinuerlig rådgivning og sparring via eksempelvis mentorer eller advisory boards. En lokal virksomhed, der har oplevet kraftig vækst inden for maskinindustrien, og som på få år er gået fra én til 14 medarbejdere, beskriver deres ønsker og behov således:

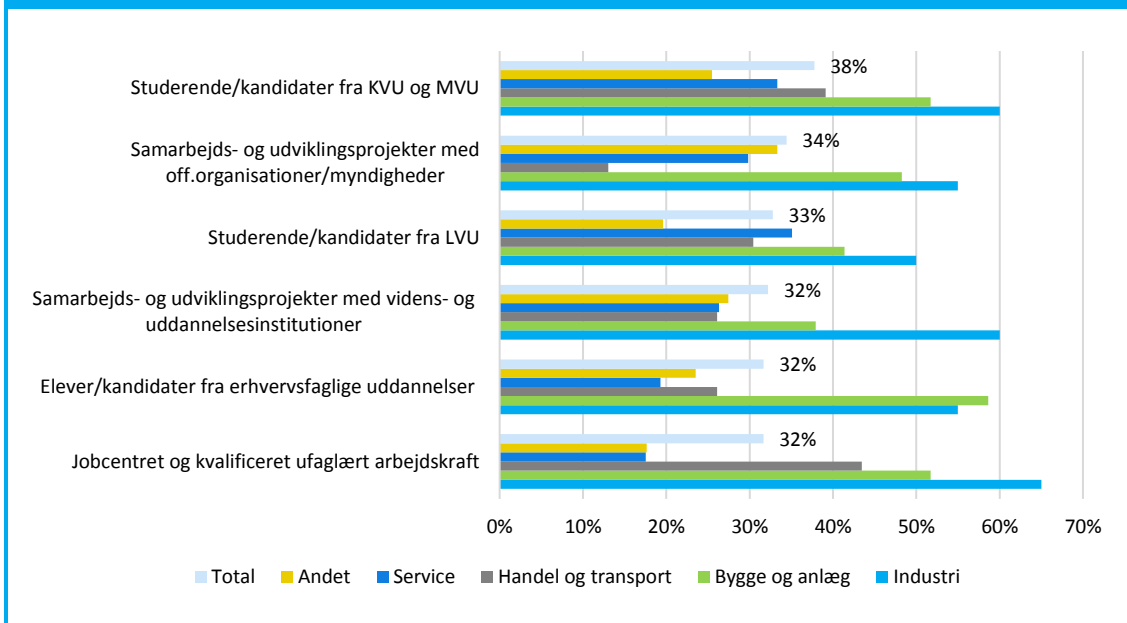
”Vi forventer at forsætte vores vækst, og at vi sagtens kan blive 25 mand. Og det kunne være meget relevant for os at få noget kompetenceudvikling både inden for drift, ledelse og strategisk forretningsudvikling. Jeg er ikke uddannet inden for disse områder, og jeg vil meget gerne have rådgivning og eksempelvis deltage i kurser. Men jeg oplever, at mange af de tilbud, som jeg hører om, er alt for generelle og ikke målrettet mine behov. Og så vil jeg ikke bruge tid på det. Det kunne være spændende at få adgang til en kvalificeret mentor eller et advisory board, som kunne følge virksomheden over en længere periode og give mere grundig og individuel rådgivning”.

5.1.3 Adgang til kompetencer og samarbejdspartnere

Et innovationshus kan tilbyde andet og mere end blot at være den fysiske ramme for erhvervsfremmeoperatøren og de lokale kerneydelser. Det kan bl.a. også udgøre en ramme for adgang til nye kompetencer og samarbejdsrelationer for de lokale virksomheder. Herunder adgang til studerende, uddannelses- og vidensinstitutioner samt offentlige og private samarbejdsprojekter.

Figuren herunder viser derfor andelen af de adspurgte virksomheder i alt og fordelt på branchekategorier, som har svaret, at de enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad er interesseret i denne type af tilbud.

Figur 5.5. Interessen for adgang til kompetencer og samarbejdspartnere – branchefordelt



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 180.

Figur 5.5 viser, at det især er industrivirksomheder i Skive, som er interesseret i at bruge Innovationshuset til at få bedre adgang til studerende. Det gælder både i forhold til de erhvervsfaglige grunduddannelser samt de korte, mellemlange og videregående uddannelser. Ud over adgang til kandidater og elever/studerende både fra tekniske skoler, erhvervsakademier og universiteter, er industrivirksomhederne også interesserede i at benytte Innovationshuset som indgang til jobcentret og adgang til kvalificeret, ufaglært arbejdskraft. Resultatet afspejler, som vist i kapitel 4 (jf. tabel 4.1), at mangel på kvalificeret arbejdskraft især er en vækstbarriere for industrivirksomhederne i Skive.

Figur 5.5 viser også, at der er udbredt interesse for at benytte Innovationshuset som indgang til kompetencer og arbejdskraft blandt bygge & anlægsvirksomhederne. Og her er det naturligvis især de erhvervsfaglige profiler, der er stor interesse for.

En lokal bygge- og anlægsvirksomhed, som oplevede udfordringer med at rekruttere kvalificeret arbejdskraft, formulerede bl.a. følgende ønsker til erhvervsindsatsen i Skive:

”Det er svært at få kvalificerede medarbejdere. Jeg er ved at forsøge at få lærlingeordninger med nogle uddannelsesinstitutioner. Men problemet er, at man ikke kan tage VVS-uddannelsen og hovedforløbet som klejnsmed på den tekniske skole i Skive. Det ville være en stor hjælp, hvis man kunne udvide uddannelsesretningerne, og hvis Innovationshuset kunne gøre det nemmere at komme i kontakt med de relevante uddannelsesinstitutioner og elever. Og generelt vil jeg også gerne have et bedre overblik over de forskellige tilbud til erhvervslivet, som eksisterer i Skive”.

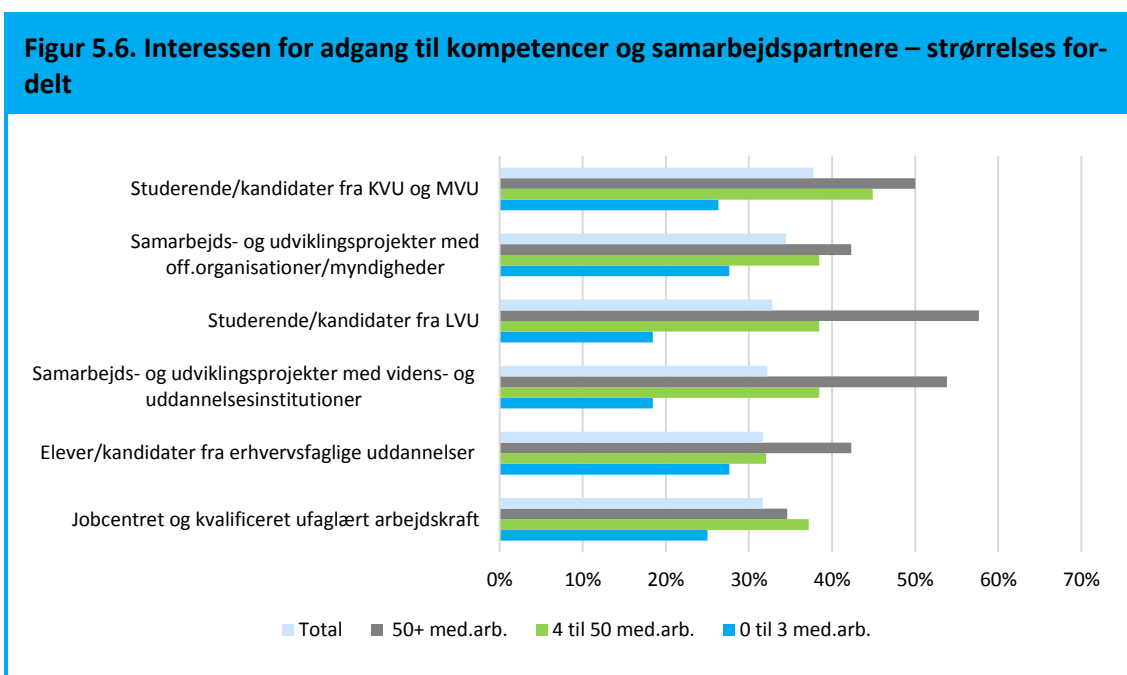
Endvidere fremgår det af figur 5.5, at der er mest udbredt interesse for at indgå i samarbejds- og udviklingsprojekter med andre aktører blandt industrivirksomhederne. Og det gælder uanset om samarbejdspartnerne er offentlige organisationer, myndigheder eller videns- og uddannelsesinstitutioner. De gennemførte interview viser, at interessen både knytter sig til udviklings- og samarbejdsprojekter, der kan handle om udvikling af nye produkter og optimering af interne

produktionsprocesser. I førstnævnte tilfælde er interessen typisk knyttet til projekter, der handler om udvikling af nye servicekoncepter og digitale løsninger, og i sidstnævnte tilfælde handler det typisk om automatisering og implementering af ny robotteknologi i produktionen. Og som vist i kapitel 4 (jf. tabel 4.1), er der netop også en stor andel af industrivirksomhederne, der oplever disse forhold som betydelige vækstbarrierer.

Det kan med andre ord forventes at have en positiv betydning for de lokale industrivirksomheders vækst, hvis Innovationshuset kan hjælpe med at skabe bedre adgang til kompetencer og samarbejdspartnere, som kan hjælpe dem med at udvikle deres produkter og implementere ny teknologi.

En lokal industrivirksomhed fortæller eksempelvis, at den har haft et stort udbytte af at samarbejde med to studerende om et digitaliserings- og automatiseringsprojekt, der handlede om 3D-print. Men hidtil har deres dialog og kontakt til de studerende – som i dette projekt kom fra ingeniøruddannelserne i Aarhus og Aalborg – været præget af tilfældigheder. Fremadrettet vil virksomheden derfor meget gerne samarbejde endnu tættere og mere systematisk med uddannelsesinstitutioner.

Figur 5.6 herunder viser andelen af de adspurgte virksomheder i alt og fordelt på størrelseskategorier, som har svaret, at de enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad er interesserede i de tilbud, der handler om adgang til kompetencer og samarbejdspartnere.



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 180.

Figuren viser, at det især er de store virksomheder, der er interesseret i at benytte Innovationshuset som indgang til nye kompetencer og samarbejdspartnere. De mest markante forskelle på interessen blandt de små og store virksomheder kan ses i forhold til studerende og kandidater

fra lange videregående uddannelsesretninger. Her er det under 20 procent af de helt små virksomhederne, der tilkendegiver en interesse, hvorimod det er knap 60 procent blandt de virksomheder, som har over 50 ansatte.

Generelt tegner de gennemførte interview et billede af, at virksomhederne efterspørger et innovationshus, som kan være med til at styrke deres lokale netværk og adgang til nye samarbejdspartnere. Herunder både i forhold til innovation og produktudvikling samt i forhold til at skalere deres forretning og salg gennem adgang til nye salgskanaler og nye markeder.

Desuden viser både spørgeskemaundersøgelsen og de gennemførte interview, at især virksomhederne inden for bygge & anlæg samt fremstilling og industri er meget interesseret i at få styrket deres adgang til uddannelsesinstitutioner og studerende.

I tekstboksen herunder er der beskrevet et eksempel på en lille lokal fremstillingsvirksomhed, der både efterspørger adgang til nye kommercielle, tekniske og finansielle samarbejdspartnere.

Boks 5.1. Lokal fremstillingsvirksomhed ønsker bedre adgang til nye samarbejdspartnere

Permavent er en enkeltmandsindustrivirksomhed, der fremstiller udsugningsløsninger til andre virksomheder. Det kan fx være frisørsaloner, tandklinikker, laboratorier, andre fremstillingsvirksomheder mv.

Den nuværende ejer købte virksomheden i 2009 og gik herefter i gang med at forbedre og udvikle det eksisterende produkt sammen med en anden lokal virksomhed fra Skive. Permavent fik testet det nye produkt hos Teknologisk Institut og stod herefter med en færdigudviklet prototype. Virksomheden manglede imidlertid kapital til at investere i det nye fremstillingsudstyr. Først i 2016 fik Permavent med hjælp fra en privat rådgiver adgang til kapital gennem en kaution fra Vækstfonden og et lån i den lokale bank. Herefter kunne virksomheden investere i de nye fremstillingsforme, og det nye produkt blev introduceret på markedet i slutningen af 2016.

Permavent forventer at opleve en betydelig vækst og behov for at ansatte flere medarbejdere inden for de kommende år. Det skyldes bl.a. en ny samarbejdsaftale med en anden virksomhed, som kan hjælpe Permavent ind på nye eksportmarkeder i eksempelvis Tyskland. Derudover håber Permavent også på at få et gennembrud som leverandør til de store ventilationsfirmaer på det danske marked.

Permavent har patent på sine nuværende produkter, men fremadrettet vil virksomheden meget gerne arbejde endnu mere systematisk med at udvikle helt nye og innovative løsninger. Virksomheden er i den forbindelse meget interesseret i og motiveret for at samarbejde med studerende og forskere inden for industrielt design (fx maskiningeniører), som kan være med til at skabe nye ideer og "tænke de nuværende løsninger helt forfra".

Barrieren for Permavent er imidlertid både at finde ressourcerne og de rette samarbejdspartnere til udviklingsarbejdet. Virksomheden ønsker derfor, at det nye innovationshus kan hjælpe med at skabe bedre adgang til offentlige-private innovationsprojekter, eksterne investorer samt information om mulighederne for offentlige medfinansierings- og støtteordninger, da virksomheden på nuværende tidspunkt ikke er parat til at optage yderligere lån til at finansiere udviklingsarbejdet.

Derudover efterspørger Permavent branchespecifikke lokale netværk for fremstillings- og industrivirksomheder, der både kan fungere som et fora for uformel sparring og kommerciel forretningsudvikling gennem bedre kendskab til nye potentielle lokale samarbejdspartnere.

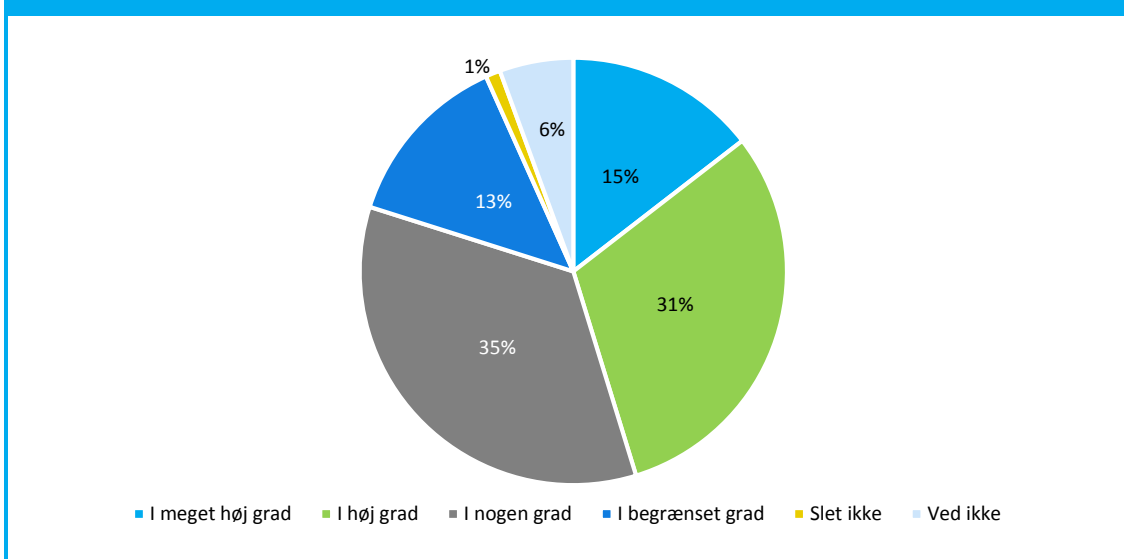
Kilde: Interview med Permavent.

5.2 INNOVATIONSHUSETS BETYDNING

De lokale virksomheder er i spørgeskemaundersøgelsen blevet spurgt om, i hvilken grad de tror, at et nyt innovationshus generelt vil kunne styrke erhvervslivets vækst- og udviklingsvilkår i Skive. Det samlede resultat fremgår af figuren herunder.

Indledningsvis bør der dog tages forbehold for, at de lokale virksomheder endnu ikke har kendskab til de konkrete fysiske faciliteter og tilbud i Innovationshuset, og at det derfor kan være svært at tage kvalificeret stilling til husets værdi for dem selv og for erhvervslivet generelt.

Figur 5.7. Virksomhedernes vurdering af om Innovationshuset kan styrke erhvervslivets vækst- og udviklingsvilkår i Skive



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 179.

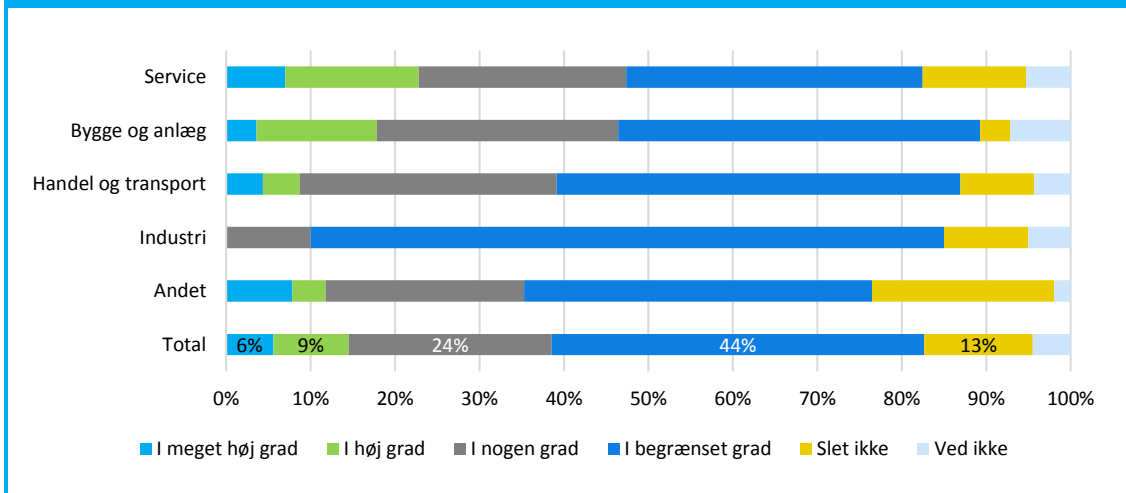
80 procent af alle de adspurgte virksomheder har tilkendegivet, at de tror, at et nyt innovationshus generelt vil kunne styrke erhvervslivets vækst- og udviklingsvilkår i Skive. Kun én procent har svaret slet ikke.

Resultatet fra spørgeskemaundersøgelsen tegner således et relativt entydigt billede af, at der er en klar tro på, at Innovationshuset kan have en positiv effekt på erhvervslivet i Skive. Og det gælder på tværs af brancher⁸, selvom interessen for de forskellige typer af tilbud i Innovationshuset varierer mellem virksomhedssegmenterne (jf. de forudgående afsnit).

Virksomhederne er imidlertid også blevet spurgt om, hvorvidt de tror, at et nyt innovationshus i Skive kan være med til at forbedre vækst- og udviklingsvilkårene for deres virksomhed. Resultater fremgår af figur 5.8 herunder.

⁸ Figur 5.7 viser kun det samlede resultat for alle de adspurgte virksomheder, da der kun er relativt små variationer mellem de forskellige virksomhedssegmenter i forhold til dette spørgsmål.

Figur 5.8. Om virksomhederne tror at Innovationshuset kan forbedre deres vækst- og udviklingsvilkår – fordelt på brancher

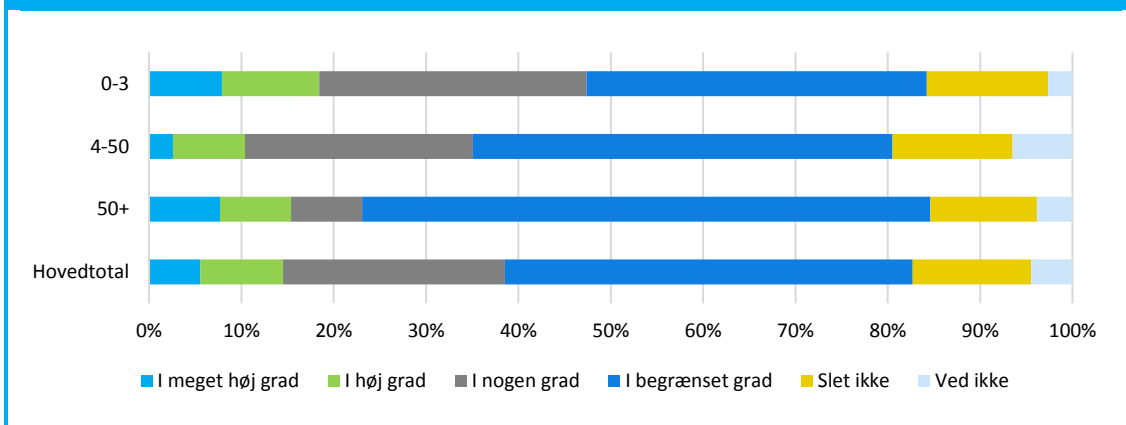


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 179.

Som figuren viser, er det en noget lavere andel af virksomhederne, der tror, at et nyt innovationshus i Skive kan være med til at forbedre vækst- og udviklingsvilkårene for deres virksomhed. Samtidig er det dog kun 13 procent, der svarer slet ikke. Inden for service samt bygge & anlæg er det desuden næsten halvdelen af de adspurgte virksomheder, som enten i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad vurderer, at Innovationshuset kan forbedre deres vækst- og udviklingsvilkår.

Figur 5.9 herunder viser, hvordan virksomhederne inden for de forskellige størrelsessegmenter tror, at et nyt innovationshus i Skive kan være med til at forbedre vækst- og udviklingsvilkårene for deres virksomhed.

Figur 5.9. Om virksomhederne tror at Innovationshuset kan forbedre deres vækst- og udviklingsvilkår – fordelt på størrelse



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive, N = 179.

Figur 5.9 viser, at det er blandt de helt små virksomheder, der er en mest udbredt tro på, at Innovationshuset kan være med til at forbedre deres vækst- og udviklingsvilkår.

Suppleret med de gennemførte interview tegner analysen et samlet billede af, at virksomhederne tror på, at Innovationshuset kan styrke det lokale erhvervsliv i Skive. De interviewede virksomheder er meget imødekommende over for projektet og ser det som et innovativt tiltag, der kan være med til at markedsføre og brande Skive som en attraktiv og dynamisk erhvervskommune. De fleste af de interviewede virksomheder har imidlertid allerede en veletableret forretning, og de har travlt med den daglige drift. Derfor kan de kort sigt have svært ved at "se sig selv" i Innovationshuset.

Resultatet fra figur 5.8 og 5.9 bør imidlertid også ses i lyset af, at de adspurgte virksomheder allerede gennem SET og Skive Kommune har adgang til en række af de tilbud, der kan samles og forankres i Innovationshuset. Men ifølge virksomhederne vil Innovationshuset kunne have en positiv effekt og tilføre noget mere og nyt til Skives erhvervsliv.

Det fremstår derfor afgørende, at der i det videre arbejde med Innovationshuset bliver fokuseret systematisk på at synliggøre husets tilbud og muligheder samt aktivt involvere de etablerede virksomheder, da de spiller en afgørende rolle, hvis Innovationshuset skal blive mere end et nyt kontorhotel for iværksættere.

Kapitel 6

Iværksætteranalyse

Dette kapitel handler om iværksætterne i Skive. Det første afsnit giver indledningsvis en kort karakteristik af de lokale iværksættere, herunder et uddybende statistisk overblik over den branchemæssige fordeling af iværksætterne. Det andet afsnit sætter fokus på iværksætternes udfordringer samt deres erfaringer og ønsker til erhvervsfremmeindsatsen og det kommende innovationshus.

Kapitlet er baseret på registerdata samt kvalitative interview med lokale iværksættere.

6.1 OVERBLIK OG KARAKTERISTIK AF IVÆRKSÆTTERNE I SKIVE

Der er i perioden fra 2009-2016 i alt etableret 1.245 nye virksomheder i Skive. I tabellen herunder fremgår fordelingen af de nye virksomheder på brancher.

Tabel 6.1. Antallet og fordelingen af de årligt nyetablerede virksomheder fra 2009-2016

Branche	Andel	Antal
Handel	16%	203
Bygge og anlæg	16%	196
Ejendomshandel og udlejning	11%	143
Vidensservice	11%	143
Rejsebureauer, rengøring og anden operationel service	7%	93
Hoteller og restauranter	7%	90
Industri	7%	86
Transport	4%	52
Andre serviceydelser mv.	4%	51
Information og kommunikation	3%	41
Sundhed og socialvæsen	3%	37
Finansiering og forsikring	3%	35
Kultur og fritid	2%	23
Energiforsyning	2%	22
Undervisning	1%	16
Vandforsyning og renovation	1%	10
Uoplyst aktivitet	0%	4
Total	100%	1.245

Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel).

Tabel 6.1 viser, at der er størst iværksætteraktivitet inden for traditionelle brancher som handel og bygge- & anlæg, hvor der også samlet set er en stor samlet population af virksomheder i hele kommunen (jf. figur 2.1), og hvor etableringsomkostninger ofte er relativt lave. Omvendt forholder det sig eksempelvis inden for industrien, hvor det ofte både kræver større teknisk, fysisk og økonomisk kapacitet at starte en ny virksomhed.

Generelt er de interviewede iværksættere karakteriseret ved, at de primært er drevet af et personligt og fagligt/professionelt ønske om at være selvstændig og få nye udfordringer. De fleste

af iværksætterne kommer direkte fra faste stillinger som lønmodtagere og har ikke startet egen virksomhed i Skive på grund af ledighed. Samtidig er det heller ikke store vækstambitioner, der driver de lokale iværksættere, som er blevet interviewet. Det er derimod typisk det professionelle og faglige engagement, der har været motivationsfaktoren. Mange af de interviewede iværksættere har derfor heller ikke ambitioner om at være andet end en enkeltmandsvirksomhed eller en lille virksomhed med to til tre ansatte.

6.2 IVÆRKSÆTTERNES UDFORDRINGER OG ØNSKER

Iværksætterne i Skive kommer fra mange forskellige brancher (jf. tabel 6.1) og med meget forskellige erfaringer. Der er derfor også stor forskel på de udfordringer og behov, som de oplever.

De mindre erfarne iværksættere, der starter virksomhed for første gang, har naturligvis ofte et større behov for praktisk hjælp og vejledning inden for økonomi, jura og administration. Det kan eksempelvis handle om at forstå og fortolke nye lovkrav samt hjælp til diverse registreringer og indberetninger. En af de lokale iværksættere udtalte følgende:

”Jeg synes, at regler og regulatoriske krav er en stor dræber for motivationen som iværksætter. Fx den nye persondataforordning. Men også det at få styr på regnskab og bogføring. Jeg har deltaget i SETs iværksættercafeer, hvor man fx kunne stille spørgsmål til revisorer. Men det var lidt kortvarigt og ustruktureret. Jeg deltog også i ”Springbrættet”. Og det var jeg rigtig glad for. Men jeg ville gerne have haft, at der var nogen, som hjalp og aflastede mig endnu mere gennem de praktiske udfordringer i den første opstartsfasen”.

Blandt de iværksættere, der arbejder med tekniske og videnstunge produkter – og som måske endnu ikke er færdigudviklede og markedsmodne – knytter udfordringerne sig typisk til adgang til kapital samt teknisk rådgivning og sparring. Derudover er adgang til nye salgskanaler, kunder/markeder samt forretningsnetværk og samarbejdspartnere blandt de klassiske vækstbarrierer, som mange iværksættere oplever.

Som beskrevet i det forudgående afsnit er de interviewede iværksættere fra Skive i høj grad drevet af en faglig passion. De fokuserer på deres produkter/ydelser fra en fagprofessionel fremfor kommerciel vinkel. Denne type af iværksættere har derfor primært behov for rådgivning og vejledning inden for temaer som kommerciel forretningsforståelse og udarbejdelse af business cases. Adgang til faglig rådgivning fremstår derfor mindre relevant, medmindre der er tale om mere tekniske og komplekse produkter.

Følgende citat er fra en lokal iværksætter, der sælger en fysisk serviceydelse, og som er drevet af en faglig motivation frem for en kommerciel forretningsambition:

”Jeg ønsker ikke at blive en stor virksomhed, og jeg tror helt klart, at min svaghed er den kommercielle forståelse eksempelvis i forhold til prissætning og markedsføring. Her kunne jeg godt blive bedre og mere professionel og få gavn af ekstern hjælp og rådgivning. Jeg tror derimod ikke, at jeg har behov for ekstern hjælp til produktudvikling. Det er ret god til selv. Og det er også det, som jeg synes er spændende”.

Og en anden iværksætter, der endnu ikke har benyttet SETs tilbud, vil også gerne have mere strategisk sparring og coaching:

”Jeg har endnu ikke benyttet mig af vejledningssamtalen med erhvervskonsulenten hos SET. Men jeg ved, at tilbuddet eksisterer, og jeg ser meget frem til at bruge det. Jeg vil bare gerne vente indtil jeg selv er kommet lidt videre. Jeg håber, at samtalen kan få mig til at reflektere og tænke over min forretning på en ny måde. Altså få mig til at tænke over og blive bevidst om, hvad jeg gør og hvorfor – og ikke mindst hvad jeg evt. kan gøre anderledes”.

Derudover bliver bedre salg og markedsføring – herunder via digitale kanaler – også fremhævet som en afgørende barriere, da iværksætterne ofte har begrænsede kompetencer og ressourcer hertil.

”Det er svært at blive kendt. At få mine produkter synliggjort og markedsført er den største udfordring. Og det er dyrt at få et lokale centralt i Skive by. Jeg forsøger at bruge mit netværk bedst muligt. Jeg ville også gerne have hjælp til markedsføring via sociale medier og til at få lavet en webshop”.

Udover basal opstartsvejledning viser de gennemførte interview samlet set, at iværksætterne især efterspørger lokale tilbud, som kan understøtte udviklingen af bedre salgs- og markedsføringsarbejde samt bidrage til at etablere netværk og kontakter til andre virksomheder.

6.3 IVÆRKSÆTTERNE OG INNOVATIONSHUSET

De interviewede iværksættere giver udtryk for en relativt stor interesse for det kommende innovationshus. Og interessen knytter sig især til de aktiviteter og tilbud, som kan styrke deres lokale netværk. Det gælder både i forhold til andre lokale virksomheder og nye potentielle kunder.

Derudover fremhæver flere af de interviewede iværksættere, at et innovationshus i sig selv kunne være med til at sætte iværksætteriet endnu højere på dagsordenen i Skive. Herunder både i forhold til at motivere potentielle lokale iværksættere og tiltrække talenter udefra. En iværksætter sagde følgende:

”Et innovationshus vil i sig selv kunne være med til at sætte iværksætteriet mere på dagsordenen i Skive og bidrage til at skabe en ændring i kulturen i kommunen, som nok er præget af, at folk er lidt forsigtige og ikke så risikovillige. Det er den vestjyske mentalitet”.

Og en anden erfaren iværksætter udtalte:

”Hele tankegangen om et innovationshus er rigtig god. Det er vigtigt, at iværksætterne kan få helt lavpraktisk hjælp og støtte. Men Innovationshuset skal ikke blot handle om at få adgang til lokale revisorer og advokater. Huset skal være en platform for at dyrke de gode historier, skabe prestige og anerkende det lokale iværksætteri. Det skal være med til at skabe en kulturændring. Men det må heller ikke blive en ren drømmefabrik. Det er vigtigt, at der sker en realistisk forventningsafstemning med iværksætterne”.

Generelt oplever de interviewede iværksættere, at der allerede er stor lokal opbakning både fra SET og kommunen. Og en erfaren lokal iværksætter – som hidtil har været meget tilfreds med SETs iværksætterydelser – udtalte følgende:

”Jeg brugte nogle af SETs rådgivningsydelser ude hos Step 1 og fik rådgivning. Det var fantastisk. Der var meget stor hjælpsomhed, begejstring og opbakning til min nye idé. Generelt oplever jeg, at der er rigtig stor opbakning til iværksætteri i kommunen, og at det rykker meget i øjeblikket. Det lyder rigtigt spændende med et innovationshus, hvis man både kan få adgang til netværk og lokaler”.

Iværksætterne er også den naturlige målgruppe for de fysiske faciliteter i form af adgang til kontor- og mødefaciliteter. Det gælder især for iværksætterne inden for eksempelvis vidensservice, rådgivning og kommunikation, hvorimod behovet er mindre inden for bygge & anlæg og handel samt blandt dem, der leverer en fysisk, stedbunden service, hvilket citatet herunder er et eksempel på:

”Min forretning dækker kunder inden for et geografisk/fysisk afgrænset område i den vestlige del af kommunen. Så det vil aldrig blive aktuelt for mig at lokalisere mig i lokalerne på Brårupvej. Det, der kan trække mig ind til Innovationshuset, er adgang til netværk og sparringspartnere inden for mit forretningsområde samt relevante kurser og seminarer”.

Flere af de interviewede iværksættere er desuden karakteriseret ved, at har et stort engagement og energiniveau. Samtidig føler de ofte også en stærk lokal tilknytning og vil gerne bidrage aktivt til at udvikle Innovationshuset. En iværksætter inden for sundhedsbranchen udtalte følgende:

”Jeg kunne især godt tænke mig at få etableret et netværk med andre virksomheder, der arbejder med mennesker inden for mit felt. Det skulle både bruges til faglig sparring og til at skabe øget kendskab til hinanden, så vi kan blive bedre til at samarbejde og henvise vores kunder til hinanden. Jeg vil meget gerne selv arbejde for at etablere dette netværk – men jeg håber, at SET kan hjælpe”.

Og en erfaren lokal iværksætter – som både driver en veletableret og en relativt ny enkeltmands-virksomhed – udtalte følgende:

”Det kunne også være relevant at lave en mentorordning i tilknytning til huset. Jeg ville i hvert fald meget gerne stille op som mentor for nye iværksættere – og måske kunne jeg også have gavn af selv at få en mentor, der kunne give mig noget mere kontinuerlig og individuel sparring i forhold til forretningsudvikling”.

En af de interviewede iværksættere, som på grund af adgang til lokale kunder har en stedbunden geografisk placering i udkanten af kommunen, fremhævede det som et opmærksomhedspunkt, at Innovationshusets tilbud også favner de iværksættere, som ikke har mulighed for at lokalisere sig i fysisk i Skive by:

”Det er vigtigt, at Innovationshuset også kommer til at appellere til yderegnene og småbyerne vestpå. Der er lidt en modstand mod ”centraliseringen” i Skive ude på landet. Det er vigtigt at få erhvervslivet fra hele kommunen med. Men SET er godt i gang, og de holder vist mange lokale møder. Det skal fortsættes. Det er vigtigt, at småbyerne også får en følelse af, at Innovationshuset er for dem. De skal kunne se, at de får noget ud af det”.

Samlet set tegner analysen et billede af, at iværksætternes interesse for Innovationshuset især knytter sig til følgende tilbud:

- Basal opstartsvejledning. Herunder iværksætterkurser og caféer med juridisk, økonomisk og administrativ rådgivning.
- Kortere kollektive arrangementer i form af seminarer og gå-hjem-møder mv. Herunder især med fokus på salg og digital markedsføring.
- Netværk med andre lokale virksomheder, som er målrettet sammensat i forhold til, om virksomhederne enten har identiske behov/udfordringer eller et forretningsmæssigt samarbejdspotentialer.
- Mentorordninger med erfarne iværksættere.

- Vejledning og information om andre erhvervsfremmetilbud på tværkommunalt og nationalt niveau. Herunder om adgang til kapital i form af risikovillige lån og/eller direkte tilskud.
- Fysiske faciliteter såsom adgang til kontorlokaler (især for iværksættere inden for fx vidensservice, rådgivning og kommunikation) og showroom (især for iværksættere med fysiske produkter).
- Adgang til projekter og udviklingsaktiviteter, som kan udvide iværksætternes netværk og bringe dem sammen med potentielle kunder, brugere og samarbejdspartnere.

Sammenlignet med de etablerede virksomheder fremstår iværksætternes behov for adgang til arbejdskraft og uddannelsesinstitutioner umiddelbart mindre. En undtagelse er dog naturligvis de lokale vækstiværksættere, som der er et eksempel på i tekstboksen herunder.

Boks 6.1. Lokal vækstiværksætter med stor interesse for Innovationshuset

V-Steel as er en lokal iværksættervirksomhed, der udfører stål og smedeentrepriseopgaver for kunder fordelt over hele Danmark. Virksomheden blev oprettet i efteråret 2015 og beskæftiger i dag fire medarbejdere, der alle har en baggrund som ingeniør eller bygningskonstruktør.

Virksomhedens omsætning er blevet fordoblet hvert år siden opstarten, og den største vækstbarriere knytter sig til rekruttering af kvalificeret arbejdskraft, da der er stor efterspørgsel efter de kompetenceprofiler, som V-Steel skal bruge. Virksomhedens medarbejdere er derfor også bosat uden for Skive. Men selvom virksomhedens kunder og medarbejdere kommer fra andre dele af landet, anvender V-Steel mange lokale underleverandører fra Skive.

Virksomheden har i forbindelse med opstartsfasen benyttet sig af tilbuddet om individuel rådgivning hos SET, men oplevede kun et begrænset udbytte. Fremadrettet er V-Steel imidlertid meget motiveret for at benytte et lokalt innovationshus. Både i forhold til administrative fællesfaciliteter, og især hvis huset kan være med til at skabe bedre adgang til nye potentielle lokale samarbejdspartnere inden for bygge & anlæg, metalindustri og rådgivning. Specifikt har V-Steel også stor interesse for fokuserede erfaringsgrupper og netværk for entreprenørvirksomheder i kraftig vækst.

V-Steel vil endvidere meget gerne anvende Innovationshuset, hvis der herigennem kan skabes en bedre adgang til uddannelsesinstitutioner og studerende. Mere specifikt nævntes bygningskonstruktørerne fra Holstebro og maskiningeniørerne fra Ålborg, Århus og Herning som de mest relevante. V-Steel er både motiveret for at ansætte praktikanter og samarbejde med studerende om virksomhedsrettede studieprojekter.

Det vil derfor være meget interessant for virksomheden, hvis de studerende fra disse uddannelsesretninger kunne "lokkes" til Innovationshuset i Skive. Det kunne eksempelvis være ved at oprette satellitafdelinger/-pladser gennem erhvervsakademiet i Skive og/eller etablere attraktive tilbud om turnusordninger blandt en forskellig lokale virksomheder i Skive.

Kollektive arrangementer i form af kurser, seminarer og gå-hjem-møder om iværksætteri, vækst og forretningsplaner kunne også have virksomhedens interesse, hvorimod fx adgang værksteder og showrooms ikke er relevant.

Kilde: Interview med V-Steel.

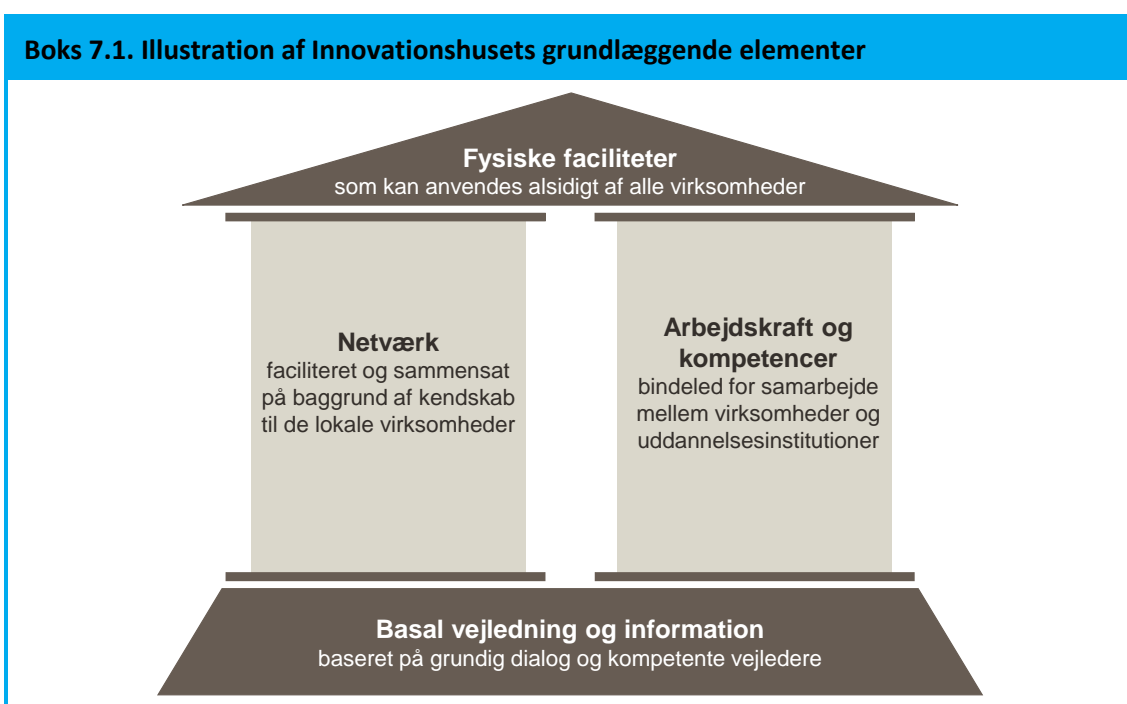
Kapitel 7

Anbefalinger til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset i Skive

I dette kapitel bliver der opstillet en række inspirationsforslag og anbefalinger til erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset i Skive.

Anbefalingerne tager afsæt i de forudgående kapitler, hvor de lokale virksomheders behov og ønsker er blevet afdækket og analyseret.

Overordnet anbefales det, at Innovationshuset bliver bygget op om fire grundlæggende elementer, som er illustreret i figuren herunder.



Figuren illustrerer, at husets grundlæggende fundament bør være den basale vejledning og de klassiske kerneydelser i den lokale erhvervsfremmeindsats. Herunder den individuelle vejledning og de kollektive informationsaktiviteter. De vigtigste bærende søjler bør desuden være systematiske og målrettede lokale netværksaktiviteter samt tilbud og aktiviteter, der kan styrke samspillet mellem de lokale virksomheder og uddannelsesinstitutioner. Og det overliggende element bør være attraktive fysiske rammer, der både kan supplere de øvrige elementer samt handle om selvstændige tilbud for særligt iværksættere og små virksomheder.

Basal vejledning og information

Den basale vejledning og information er som nævnt det afgørende fundament for den lokale erhvervsfremmeindsats og Innovationshuset. Det er herigennem, at iværksætterne bliver hjulpet i gang, og at virksomhederne bliver henvist til andre relevante lokale tilbud eller mere specialiserede tilbud i det tværkommunale, statslige og private erhvervsfremmesystem.

Analysen har vist, at der især blandt iværksætterne og de mindre virksomheder i Skive er en stor efterspørgsel efter basal individuel vejledning og information. Og hele 80 procent af alle virksomhederne i Skive har mellem nul til fire ansatte (jf. figur 2.2). Den basale vejledning og information fremstår derfor som et afgørende fundament for et innovationshus, der favner hele kommunens erhvervsliv.

Samtidig er den individuelle dialog og direkte kontakt til virksomhederne afgørende for SETs kendskab til de enkelte virksomheders udfordringer og behov. Kun derigennem kan den lokale erhvervsservice reagere proaktivt på virksomhedernes behov og formidle relevante ydelser, programmer, netværk mv. til virksomhederne. Den individuelle vejledning kunne fx bygges op om faste årlige udviklingssamtaler med de toneangivende virksomheder, så der sikres en solid forståelse for virksomhedernes aktuelle udfordringer og specifikke behov.

Der er i tekstboksen herunder opstillet en række forslag til retningslinjer for god praksis i den basale erhvervsvejledning.

Boks 7.2. Retningslinjer for god lokal erhvervsvejledning

- Vejledningen bør leveres af erfarne, uvildige generalister, som har en bred indsigt inden for virksomhedsudvikling samt ledererfaring fra private virksomheder og/eller iværksættererfaring (afhængigt af målgruppen for vejledningen).
- Vejlederen skal være i stand til at udfordre virksomhederne og tage afsæt i deres forretning – og bl.a. kunne bidrage til at identificere ikke-erkendte potentialer. Det kræver, at vejlederen har indsigt i coaching, generel forretningsudvikling og i centrale værktøjer som Væksthjulet, Business Model Canvas, mv.
- Tilbuddet om vejledning bør være synligt og tilgængeligt for alle virksomheder, og der bør være en god og informativ hjemmeside med grundlæggende informationer om at drive virksomhed i Skive samt vejledninger og indgange til relevante aktører.
- Vejlederen bør have et stort kendskab til relevante lokale, tværkommunale og nationale erhvervspolitiske programmer og aktiviteter og henvise/formidle kontakt hertil.

Analysen har desuden vist, at følgende temaer især fremstår relevante for de mindre virksomheder i Skive i forbindelse med kollektive informationsaktiviteter som fx seminarer og gå-hjem/morgenmøder:

- Forståelse for nye regulatoriske krav, og hvordan de konkret og nemmest implementeres.
- Digitalt salg og markedsføring.
- Information om øvrige erhvervsfremmetilbud. Herunder adgang til kapital gennem lån og/eller offentlig medfinansiering og støtte.

Netværk

Analysen har vist, at de lokale virksomheder især er interesseret i flere målrettede og systematiske netværksaktiviteter gennem Innovationshuset. Det gælder især for de mindre virksomheder samt inden for servicebrancherne og bygge & anlæg.

Interviewene har generelt tegnet et billede af, at de lokale virksomheder allerede har mange gode lokale samarbejdsrelationer. Men samlet set peger analysens resultater på, at der kan skabes endnu flere professionelle og forretningsorienterede lokale virksomhedsnetværk, hvor der er en klar fællesnævner blandt deltagerne. Det fremstår derfor som en af Innovationshusets vigtigste fremadrettede funktioner at understøtte dette.

Innovationshuset kan oplagt udgøre den naturlige fysiske ramme for netværksaktiviteterne. Derudover kan SET starte og facilitere netværkene samt bistå med kontakt til foredragsholdere, eksperter mv. Og i den sammenhæng vil det sandsynligvis kunne skabe stor værdi, hvis nogle af de store og toneangivende lokale virksomheder også blev engageret i de relevante netværk, så deres erfaringer, kapacitet og kompetencer blev udnyttet og delt med andre lokale virksomheder.

Konkret er følgende netværksgrupper bl.a. blevet efterspurgt:

- **Bygge & anlægsnetværk** både med entreprenører og lokale håndværkere samt potentielle underleverandører (fx fra fremstillingsindustrien) og rådgivningsbranchen.
- **Produktionsnetværk** blandt virksomheder, der fx arbejder med automatisering af produktionsprocesser og implementering af nye teknologier.
- **Vækstvirksomhedsnetværk** blandt virksomheder, der har oplevet kraftig vækst eller har ambitioner og potentiale til dette. Fx med fokus på sparring om nye forretningsidéer, vækstproblematikker, rekruttering, ledelse, personalespørgsmål, mv.
- **Sundheds- og velfærdsnetværk** blandt virksomheder, der leverer private sundheds- og velfærdsydelser inden for fx fysioterapi, ergoterapi, genoptræning, psykologi, personlig udvikling, træning mv.
- **Iværksætternetværk** med henblik på gensidig erfaringsudveksling om salg, marketing, virksomhedsudvikling, mv.

Arbejdskraft og kompetencer

Analysen har vist, at adgang til kvalificeret arbejdskraft og kompetencer betragtes som en vækstbarriere for mange af de lokale virksomheder. Det gælder i særdeleshed inden for industrien samt bygge & anlæg, der udgør nogle af de mest toneangivende brancher i Skive. Og industri-virksomheder ønsker både bedre adgang til kvalificeret ufaglært og faglært arbejdskraft samt medarbejdere med korte, mellemlange og lange videregående uddannelser.

Derudover viser analysen, at der især blandt de større lokale virksomheder er en udbredt interesse for at benytte Innovationshuset som indgang til et tættere samarbejde med uddannelses- og vidensinstitutioner.

Fremadrettet bør erhvervsfremmeindsatsen og Innovationshuset i Skive derfor fokusere på at styrke samspillet mellem de lokale virksomheder og relevante uddannelsesinstitutioner som eksempelvis Skive College (Tekniske Skole), Erhvervsakademi Dania, Via University College Holstebro samt Aalborg og Aarhus Universitet.

Det kan eksempelvis gøres via følgende tiltag:

- Etablering af samarbejdsaftaler med forskellige uddannelsesinstitutioner med henblik på at skabe en platform for matchmaking mellem de lokale virksomheder og studerende om praktikforløb og projektsamarbejde. Herunder evt. også aktivere eksisterende tiltag og samarbejdsaftaler, som kommunen fx har med Aalborg Universitet.
- Hjælpe de lokale virksomheder med at formulere konkrete uddannelsesprojekter og "markedsføre" dem over for de relevante målgrupper/uddannelsesretninger.
- Facilitere oprettelsen af attraktive praktikforløb, der fx kan baseres på turnusforløb hos forskellige lokale virksomheder. Herunder fastholde og evt. videreudvikle "KIS" tiltaget (Karriere i Skive), hvorigennem kommunen stiller midlertidige lejeboliger til rådighed for studerende.
- Målrettet information til de relevante lokale virksomheder om 1) mulighederne for at indgå i offentligt medfinansierede forsknings- og udviklingsprojekter, fx sammen med andre private virksomheder og videninstitutioner, 2) finansieringsmuligheder for sådanne projekter under bl.a. Innovationsfonden.
- Tilbyde attraktive rammer for afvikling og facilitering af kortvarige udviklings- og innovationsaktiviteter mellem virksomheder og studerende, som eksempelvis hackathons og workshops.
- Interessevaretagelse og lobbyarbejde med henblik på oprette og tiltrække nye uddannelsesretninger (eller satellitafdelingen) til Skive baseret på erhvervslivet efterspørgsel og behov, som pt. især fremstår aktuelle inden for industrien samt bygge & anlægsbranchen.

Fysiske rammer, involvering og markedsføring

Udover at de give de lokale virksomheder vejledning af høj kvalitet, skabe professionelle forretningsnetværk og fungere som bindeled til uddannelsesinstitutioner, kan de eksisterende lokale tilbud om adgang til fysiske kontorfaciliteter (hos STEP1) også forankres og videreudvikles i Innovationshuset. Det er især relevant for iværksætterne og de små virksomheder, hvorimod de etablerede virksomheder naturligvis kun i begrænset grad efterspørger dette.

Men attraktive fysiske rammer og tilbud kan også være med til at understøtte og styrke husets øvrige tilbud. Adgang til fælles værksteds- og testfaciliteter kan eksempelvis give mulighed for at styrke netværk og samarbejdsrelationer mellem de mindre lokale virksomheder inden for fremstilling samt bygge & anlæg, selvom interessen for denne type af tilbud isoleret set fremstår begrænset. Og en fælles kantine eller café kan også i sig selv være med til at styrke den mere uformelle netværksdannelse mellem de lokale virksomheder.

Derudover kan Innovationshuset skabe en effektiv platform til at markedsføre Skive som en kommune, der prioriterer erhvervsliv og iværksætteri højt. Flere af de interviewede virksomheder har fremhævet, at et attraktivt innovationshus vil have stor brandingmæssig værdi – både i forhold til at stimulere lokalt iværksætteri og tiltrække nye talenter og virksomheder. Og hele 80 procent af alle de adspurgte virksomheder har tilkendegivet, at et nyt innovationshus vil kunne styrke erhvervslivets vækst- og udviklingsvilkår i Skive.

Desuden viser analysen, at flere af de lokale virksomheder gerne vil bidrage aktivt til at udvikle husets tilbud som fx dannelse af nye netværksgrupper og mentorordninger.

Fremadrettet fremstår det derfor afgørende, at Innovationshusets potentiale og muligheder bliver synliggjort overfor virksomhederne i Skive, og at de bliver aktivt involveret i at udvikle og forme huset.

Bilag: Datagrundlag

Dette bilag uddyber kort analysens datagrundlag, der overordnet består af følgende tre dele:

- Statistisk registerdata fra Danmarks Statistik
- Dybdegående kvalitative interview med virksomheder og iværksættere i Skive
- Spørgeskemaundersøgelse blandt virksomheder i Skive.

Statistisk registerdata fra Danmarks Statistik

Kapitel 2 og 3 i rapporten er primært baseret på særkørsler fra Danmarks Statistik. Der er indhentet data fra alle danske kommuner, regioner og for hele landet. Alle særkørsler er afgrænset til private virksomheder, der ikke kan betegnes som en hobby-virksomhed. Dvs. at virksomhederne præsterer en aktivitet svarende til 0,5 årsværk.

Data er opgjort på arbejdssteder, da en virksomhed kan have flere arbejdssteder rundt i landet. Det skyldes, at hvis man eksempelvis opgør en virksomhed på CVR-nummeret, risikerer man, at en virksomhed og dens aktivitet placeres i den kommune, hvor hovedsædet ligger (typisk de større byer/kommuner). Det kaldes også "hovedsædeproblematikken".

Kvalitative interview

Som grundlag for kapitel 4, 5, 6 og 7 i rapporten, er der i alt blevet gennemført 16 dybdegående kvalitative interview. Interviewene har typisk varet omkring 45 – 60 min. og fulgt en semistruktureret interviewguide.

De interviewede virksomheder er blevet udvalgt af Skiveegnens Erhvervs- og Turistcenter med henblik på at sikre en spredning i forhold til branche, størrelse og alder.

Boksen herunder giver et samlet overblik over de etablerede virksomheder og iværksættere, der er blevet interviewet.

Etablerede virksomheder	Iværksættere
<ul style="list-style-type: none">• BJ anlæg & vedligehold• Dans Smede & VVS• Formkon• Glyngøre Shellfish• GNL Service• Kilde A/S Automation• Permavent• Sidelmann Design• Uni-Sign Miljø	<ul style="list-style-type: none">• Grillfætter• V-Steel A/S• Anna Ravn• FysioCare• Galleri 2132• Lillelund Handyman• Tolbod Gulvslibning

Spørgeskemaundersøgelsen

Spørgeskemaundersøgelsen blandt de lokale virksomheder er gennemført i maj 2018. Respondentpopulationen er baseret på SETs medlemsregister.

Der er sendt en personlig mail med et link og en invitation til at deltage i spørgeskemaundersøgelsen til 398 lokale virksomheder. Efter frasortering af inaktive og forkerte mailadresser er den samlede respondentliste på 388 virksomheder, hvoraf 208 har besvaret skemaet helt eller delvist, hvilket svarer til 54 procent.

Respondentpopulation og svarprocenter

	Antal
Samtlige spørgeskemainvitationer	398
Inaktive e-mails	4
Forkert mail/person eller ikke relevant	6
Samlet respondentpopulation	388
Helt eller delvist besvarede spørgeskemaer	29
Kun komplet besvarede spørgeskemaer	179
Total inkl. delvist besvarede spørgeskemaer	208
Svarprocent med komplet og delvist besvarede spørgeskemaer	54 %
Svarprocent kun med komplet besvarede spørgeskemaer	46 %

Tabellen herunder viser, hvordan de 208 respondenter fordeler sig inden for de forskellige brancher, samt hvordan de anvendte branchekategorier er sammensat.

Fordelingen af besvarelserne efter branche

Branche	Antal besvarelser
Bygge og anlæg:	33 (16%)
Industri:	23 (11%)
Handel og transport:	28 (13%)
<i>Detailhandel</i>	16
<i>Transport og engroshandel</i>	12
Service:	65 (31%)
<i>Hoteller og restauranter</i>	8
<i>Finansiering, forsikring og ejendomshandel</i>	8
<i>Information og kommunikation</i>	12
<i>Private velfærdsydelser</i>	2
<i>Anden service</i>	11
<i>Rådgivning, videnservice og erhvervsservice</i>	24
Andet:	59 (28%)
<i>Andet</i>	55
<i>Landbrug, skovbrug og fiskeri</i>	4
Total	208 (100 %)