

De lokale virksomheders behov for erhvervsservice i Lemvig Kommune

November 2016



Indholdsfortegnelse

Forord	3
Kapitel 1: Sammenfatning	4
Kapitel 2: Erhvervsstrukturen i Lemvig Kommune	6
2.1 Virksomhedsbestanden og beskæftigelsen	6
2.2 Specialiseringsgraden	8
2.3 Iværksætteri.....	9
Kapitel 3: Anvendelsen af den lokale erhvervsservice	12
3.1 Udviklingen i anvendelsen af den lokale erhvervsservice	12
3.2 Branchernes anvendelse af lokal erhvervsservice	13
Kapitel 4: De lokale virksomheders udfordringer.....	15
4.1 Iværksætternes udfordringer	15
4.2 De etablerede virksomheders udfordringer	16
4.3 Udfordringer ved Lemvigs rammebetingelser	18
Kapitel 5: Erfaringer og ønsker til den lokale erhvervsservice	20
5.1 Erfaringerne med den lokale erhvervsservice	20
5.2 Virksomhedernes behov og ønsker til den lokale erhvervsservice	22

Forord

Lemvig Kommune skal i løbet af 2016 træffe beslutning om, hvordan den lokale erhvervsservice fremadrettet skal være organiseret, og hvem der skal varetage operatørfunktionen. Hidtil har den lokale erhvervsservice været forankret hos Væksthus Midtjylland, der på baggrund af en kontrakt med Lemvig Kommune har drevet STARTVÆKST Lemvig, som bl.a. har leveret vejledning, temamøder og netværk samt givet de lokale iværksættere og virksomheder i Lemvig overblik over andre relevante erhvervsfremmetilbud¹.

Som grundlag for at træffe beslutningen om den fremadrettede operatørfunktion ønskede Lemvig Kommune at få gennemført en analyse af behov og ønsker til den fremtidige lokale erhvervsservice blandt virksomheder inden for kommunens toneangivende erhverv. IRIS Group har derfor på vegne af Lemvig Kommune gennemført en analyse, der skulle give svar på følgende spørgsmål:

- Hvad karakteriserer erhvervsstrukturen og anvendelsen af den lokale erhvervsservice?
- Hvad er vigtigt i forhold til fremtidig vækst, og hvad udfordrer virksomhederne i Lemvig?
- På hvilke områder kan lokal erhvervsservice bidrage til at løse virksomhedernes udfordringer?
- Hvordan vurderer virksomhederne de eksisterende aktiviteter og ydelser i den lokale erhvervsservice, og hvor kan indsatsen styrkes?

Analysen er gennemført i september og oktober 2016, og er baseret på en kombination af kvantitative registerdata fra Danmarks Statistik om erhvervsstrukturen i Lemvig Kommune, eksisterende analyser af brugerne af lokal erhvervsservice samt 20 dybdegående kvalitative interview med lokale virksomheder².

Resultaterne fra analysen er præsenteret i denne rapport, der består af fem kapitler.

Det skal understreges, at resultaterne og konklusionerne fra de kvalitative interview, som præsenteres i kapitel 4 og 5, skal betragtes som en række repræsentativt udvalgte eksempler, der dermed ikke nødvendigvis giver et fuldstændigt dækkede billede af alle de udfordringer, erfaringer og ønsker til den kommunale erhvervsservice, som karakteriserer de over forskellige 1200 private arbejdssteder i Lemvig Kommune.

¹ Derudover har jobcenteret i Lemvig Kommune en særlig afdeling kaldet "Virksomhedsservice", som yder arbejdsmarkedsrelaterede ydelser og services til de lokale virksomheder i forhold til fx rekruttering, fastholdelse, opkvalificering og afskedigelser.

² Virksomhederne er blevet udvalgt af IRIS Group på baggrund af en bruttoliste med 60 virksomheder, som Lemvig Kommune har udarbejdet. Der er lagt vægt at udvælge virksomheder 1) inden for kommunens toneangivende erhverv, 2) med forskellig størrelse og alder samt 3) med erfaring med den lokale erhvervsservice. Virksomhederne er i forbindelse med interviewene blevet lovet anonymitet med henblik på at skabe størst mulig fortrolighed og åbenhed i samtalerne.

Kapitel 1

Sammenfatning

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

Industrien og de primære erhverv er dominerende i Lemvig

Kortlægningen af erhvervsstrukturen i Lemvig viser, at det i høj grad er de primære og industrielle erhvervsområder, der fremstår som toneangivende, da Lemvig her har relativt mange private beskæftigede og en høj specialiseringsgrad. Det vil sige, at der sammenlignet med landsgennemsnittet er en relativt høj andel af beskæftigede inden for disse erhvervsområder i Lemvig. Derudover er der en relativt lav andel af nyetablerede virksomheder i Lemvig. Sammenlignet med landsgennemsnittet ligger iværksætterraten i Lemvig således stabilt på et lidt lavere niveau, men overlevelseshraten for iværksætterne fra Lemvig er en del højere end gennemsnittet for hele landet.

Fald i antallet af lokalt vejledte virksomhederne

I forhold til anvendelsen af den lokale erhvervsservice er der sket et fald antallet af lokalt vejledte iværksættere og virksomheder fra 2012 til 2015 i Lemvig, hvorimod antallet af lokalt vejledte før-startere er steget. Derudover kan det konkluderes, at de vejledte iværksættere og virksomheder i 2015 primært kom fra brancherne industri, råstofudvinding og forsyning.

Iværksætterne har praktiske opstartsudfordringer og de etablerede virksomheder kan have svært ved at udvikle og skalere deres forretningsmodel uden ekstern strategisk sparring

De gennemførte interview viser, at nogle af iværksætterne i Lemvig oplever store udfordringer med det praktiske og administrative arbejde forbundet med diverse offentlige indberetninger af fx moms og personaleforhold. Og de etablerede ejerledede virksomheder med vækstpotentiale oplever udfordringer med at forny og skalere deres forretningsmodel, da de ofte mangler ressourcer (i form af både tid og kompetencer) til det mere strategiske arbejde.

Desuden er det karakteristisk for de interviewede lokale fremstillingsvirksomheder, at de forventer øget fokus på automatisering af produktionsprocesser – men at de samtidig forventer udfordringer med at finde kompetencerne til at lave business casen samt at implementere de nye tekniske løsninger.

Brugerne har generelt gode erfaringer med den lokale erhvervsservice

Interviewene med de lokale virksomheder og iværksættere tegner generelt et billede af, at brugerne har gode erfaringer med den lokale erhvervsservice, som kan hjælpe dem med deres udfordringer. Særligt fremstår den lokale erhvervsservice som en effektiv indgang til de regionale erhvervstilbud, og når det handler om at levere basal opstartsvejledning.

I forhold til de lokale netværkstilbud er nogle af de interviewede virksomheder meget tilfredse, mens andre efterlyser, at de bliver mere forretningsorienterede. Det vil sige, at netværkene i højere grad fokuserer på at skabe og facilitere nye forretningsforbindelser frem for primært at

være et forum for erfaringsudveksling. Det opfattes dog som et positivt tiltag, at der er etableret et netværk, som er specifikt målrettet de lokale produktions- og fremstillingsvirksomheder.

Desuden er der nogle virksomheder, som ikke prioriterer at deltage i de kollektive møder om eksempelvis internationalisering, kapital og online markedsføring, da de ikke oplever, at det i tilstrækkelig grad hjælper dem med deres specifikke udfordringer, da indholdet på møderne er for generelt og overordnet. De temamøder hvor der har været gode muligheder for at stille spørgsmål og få individuel sparring undervejs, fremhæves som mest værdiskabende af de interviewede virksomheder. Det tyder således på, at formen for møderne også har afgørende betydning for virksomhedernes udbytte og interesse for temamøderne.

Virksomhederne ønsker kvalificeret individuel vejledning og har behov for information og indgang til andre erhvervstilbud

Samlet set viser de gennemførte interview, at de lokale virksomheder i Lemvig i høj grad efterspørger specifik, individuel og kompetent vejledning til at håndtere deres udfordringer og udvikle deres forretningsmodel.

Fremadrettet fremstår det derfor som vigtigt, at den lokale erhvervsservice fortsat formår at fungere som en effektiv indgang til andre erhvervstilbud, hvor det er muligt for virksomhederne at få hjælp til endnu mere kompetent og skræddersyet vejledning. Og i den sammenhæng fremstår forankringen af den lokale erhvervsservice hos Væksthus Midtjylland som en effektiv indgang til andre erhvervstilbud for de virksomheder, der allerede er i kontakt med den lokale erhvervsservice.

Det fremstår derfor samtidig også som vigtigt, at den lokale erhvervsservice fortsat arbejder systematisk med at opsøge nye lokale virksomheder og synliggøre de forskellige erhvervstilbud, så der ikke er nogen, der går glip af relevante lokale, regionale eller nationale tilbud.

Både virksomheder og iværksætter efterlyser et styrket opstartsmiljø og kontorfællesskaber

Som et input til et nyt lokalt erhvervsfremmetiltag blev der på interviewene med både de lokale virksomheder og iværksættere udtrykt et ønske om, at der etableres et iværksætterhus eller en business park i Lemvig, hvor der er mulighed for at dele fysiske og administrative faciliteter. Ønsket skyldes, at det ifølge virksomhederne både vil kunne være en stor praktiske hjælp samt et platform for udveksling af erfaringer og nye forretningsrelationer. Derudover blev det også nævnt på interviewene, at iværksætterrådgivningen med fordel eventuelt kunne forankres i det fælles kontormiljø, samt at et kontorfællesskab i sig selv sandsynligvis også kan være med til at øge interessen og stimulere til iværksætteri i Lemvig.

Kapitel 2

Erhvervsstrukturen i Lemvig Kommune

Dette kapitel giver et overblik over erhvervsstrukturen og de toneangivende erhvervsområder i Lemvig Kommune. Kapitlet er baseret på en analyse af statistiske registerdata fra Danmarks Statistik.

2.1 VIRKSOMHEDSBESTANDEN OG BESKÆFTIGELSEN

Tabellen herunder viser, hvor mange årsværk der i 2015 var i privat beskæftigelse i Lemvig Kommune i alt og fordelt på brancher. Desuden viser tabellen, hvordan beskæftigelsen inden for de enkelte brancher har udviklet sig fra 2009 til 2015.

Tabel 2.1. De privat beskæftigede årsværk i Lemvig – antal, udvikling og branchefordeling

Branche	Antal 2009	Antal 2015	Udvikling 2009-2015	Andel af alle 2015
Landbrug, skovbrug og fiskeri	868	878	+1%	15%
Olieraffinaderier, kemisk industri mv.	827	835	+1%	14%
Detailhandel	704	666	-5%	11%
Bygge & anlæg	557	543	-2%	9%
Maskin- og transportindustri	398	335	-16%	6%
Operationel service	221	321	+45%	5%
Engroshandel	203	216	+6%	4%
Finansiering og forsikring	332	205	-38%	3%
Undervisning	226	204	-10%	3%
Råstof, energi og forsyning mv.	119	191	+61%	3%
Levnedsmiddelindustri	194	182	-6%	3%
Transport	157	174	+11%	3%
Møbel og anden industri mv.	156	173	+11%	3%
Hoteller og restauranter	193	152	-21%	3%
Ejendomshandel og udlejning	112	143	+27%	2%
Rådgivning, forskning og udvikling	96	108	+13%	2%
Tekstil, træ og papirindustri mv.	90	97	+8%	2%
Metalindustri	106	95	-10%	2%
Kultur og fritid	71	86	+21%	1%
Reklame og øvrig erhvervsservice	80	85	+6%	1%
Sundhedsvæsen	87	79	-9%	1%
Andre serviceydelser mv.	92	67	-28%	1%
Forlag, tv og radio	10	9	-6%	0%
Tele, IT og information	15	6	-59%	0%
I alt	5914	5850	-1%	100%

Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel)

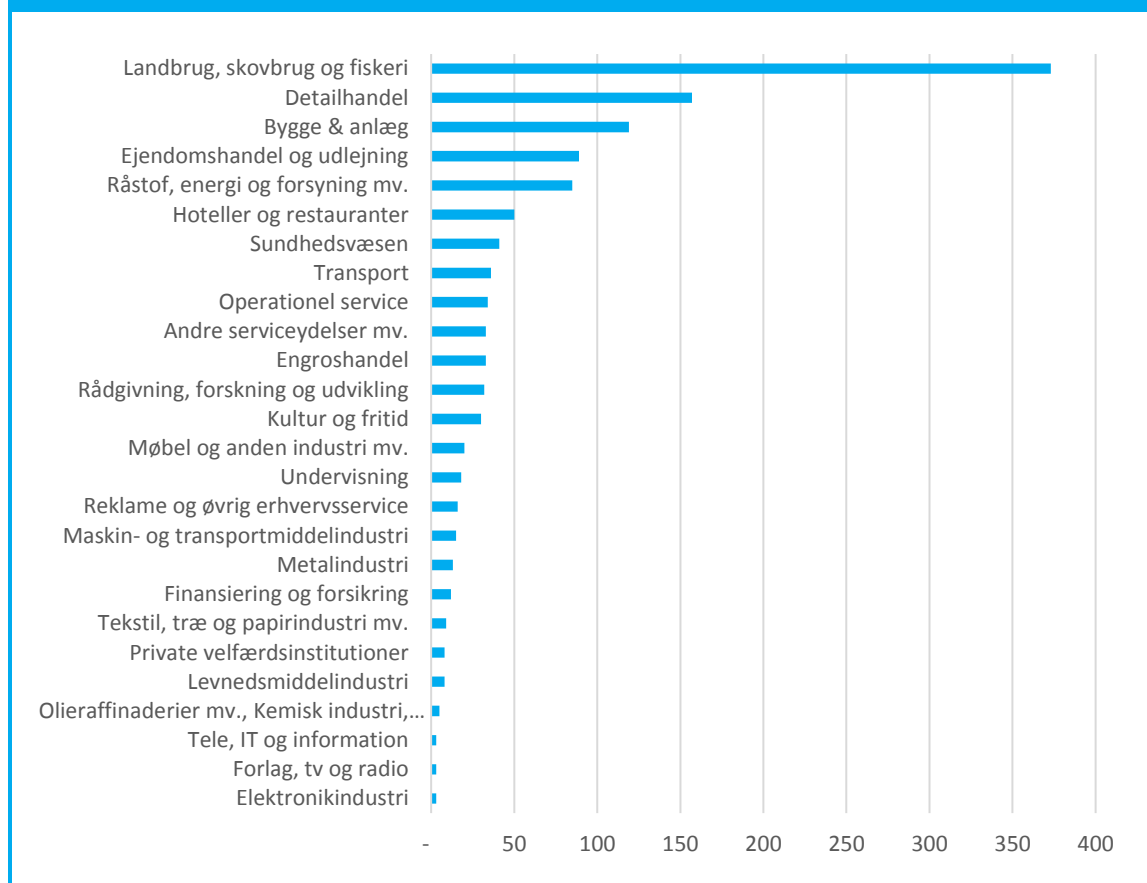
Samlet set var der i 2015 knap 6.000 privat beskæftigede årsværk i Lemvig Kommune, og der har kun været et mindre fald på en procent siden 2009.

Den største andel (15 procent) af de privat beskæftigede i Lemvig var i 2015 beskæftigede inden for landbrug, skovbrug og fiskeri, hvor der arbejdede 878 årsværk. Herefter følger den branchekategori, der både dækker over olieraffinaderier, kemisk industri, medicinalindustri samt last-, glas- og betonindustri, hvor 14 procent af de private årsværk var beskæftigede³. Derudover fremgår det af tabellen, at antallet af beskæftigede inden for disse to brancher har været forholdsvis stabilt fra 2009 til 2015.

Blandt de største brancher i Lemvig (over 200 årsværk) er den største tilbagegang sket inden for maskin- og transportmiddelindustri samt finansiering og forsikring, hvorimod antallet af virksomheder inden for operationel service har været i fremgang⁴.

De privat beskæftigede årsværk i Lemvig fordelte sig desuden i 2015 på i alt 1245 private arbejdssteder, og figuren herunder viser den branchemæssige fordeling af arbejdsstederne.

Figur 2.1. Antal virksomheder i Lemvig fordelt på brancher i 2015



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel)

³ Beskæftigelsen inden for denne branche kan i høj grad tilskrives en enkelt virksomhed (Chemina/FMC).

⁴ Denne branche kategori omfatter fx virksomheder inden for rengøring, ejendomsservice, vagttjenester og rejsebureauer.

Som det fremgår af figuren, er der registreret flest private arbejdssteder i Lemvig inden for landbrug, skovbrug og fiskeri. Denne branche adskiller sig markant fra de øvrige med hele 373 private arbejdssteder. Dernæst følger detailhandel med 157 private arbejdssteder.

Inden for den branchekategori, der bl.a. dækker over kemisk industri – og som beskæftiger næstflest private årsværk i kommunen – er der derimod kun registeret i alt fem private arbejdssteder i 2015.

Samlet set kan følgende konklusioner således sammenfattes om Lemvigs overordnede erhvervsstruktur:

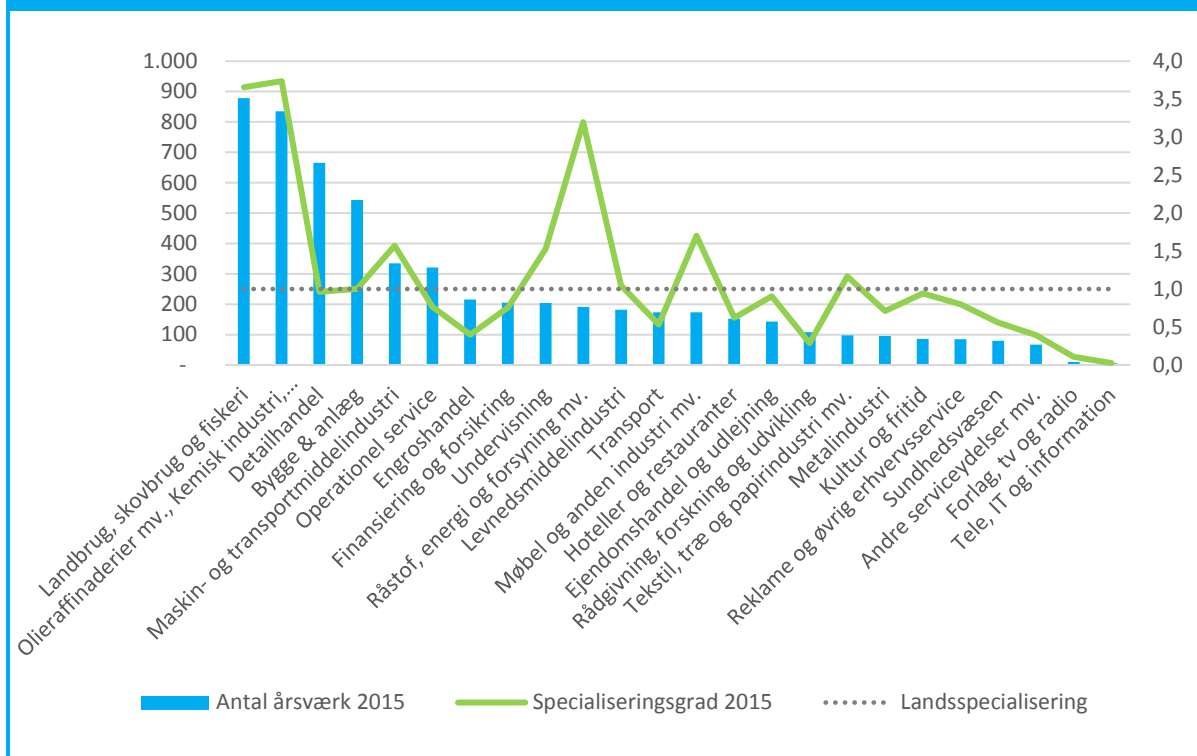
- Der er mange beskæftigede fordelt på mange forskellige virksomheder inden for landbrug, skovbrug og fiskeri.
- Der er mange beskæftigede og en stor gennemsnitlige virksomhedsstørrelse inden for branchekategorien olieraffinaderier, kemisk industri, medicinalindustri samt last-, glas- og betonindustri.

2.2 SPECIALISERINGSGRADEN

Figuren i dette afsnit viser Lemvigs beskæftigelsesmæssige specialiseringsgrad fordelt på brancher. Der vil sige, hvordan beskæftigelsens fordeling på brancher i Lemvig 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 branchen er dobbelt så specialiseret i Lemvig som i resten af landet.

Figur 2.2. Specialisering i Lemvig Kommune



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel)

Note: Brancherne; elektronikindustri, private velfærdsinstitutioner og uoplyst aktivitet er ikke medtaget på grund af manglende beregningsgrundlag.

Figur 2.2. viser, at Lemvig har en særlig høj specialiseringsgrad inden for landbrug, skovbrug og fiskeri samt kemisk industri mv., hvilket som vist i afsnit 2.1 også er de brancher, der beskæftiger flest private årsværk i kommunen. Derudover viser figuren, at Lemvig har en høj beskæftigelsesmæssig specialisering inden for råstof, energi og forsyning, hvorimod kommunen har en lav specialiseringsgrad inden for fx tele, it og information samt rådgivning, forskning og udvikling.

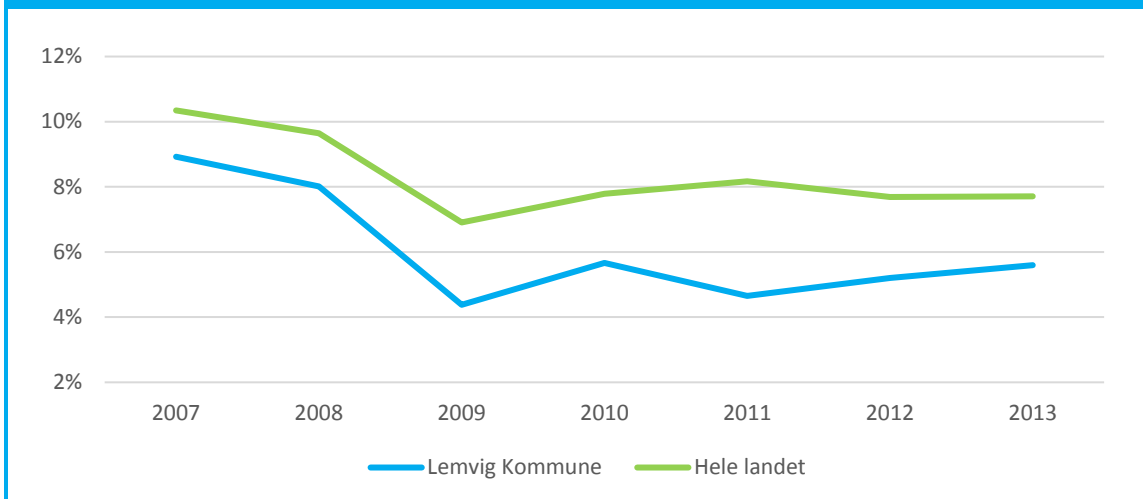
Selvom der eksempelvis er relativt mange beskæftiget inden for detailhandel samt bygge og anlæg i Lemvig, så viser figuren, at kommunen her ikke adskiller sig fra landsgennemsnittet. Det er dermed også omkring 10 procent af alle de privat årsværk i Danmark, der er beskæftiget inden for hver af de to brancher.

Samlet set kan det konkluderes, at det i høj grad er de primære og industrielle erhvervsområder, der fremstår som særligt toneangivende, da Lemvig Kommune her har relativt mange private beskæftigede og en høj specialiseringsgrad.

2.3 IVÆRKSÆTTERI

Figuren herunder viser udviklingen i den såkaldte iværksætterrate i Lemvig Kommune og hele landet. Det vil sige andelen af den samlede virksomhedsbestand, der er nye virksomheder etableret inden for de seneste tre år.

Figur 2.3. Udvikling i iværksætterraten 2007-2013



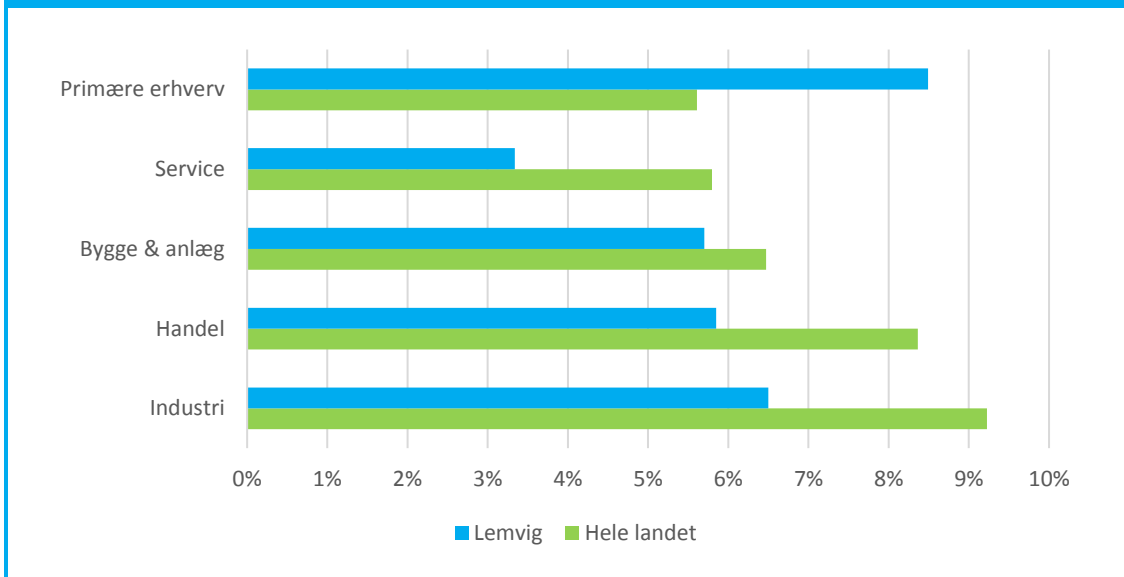
Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel)

I hele Danmark kan cirka otte procent af alle virksomheder betegnes som iværksættere. I Lemvig Kommune gælder dette for seks procent af alle virksomhederne.

Som det fremgår af figuren ovenfor, så har iværksætterraten i Lemvig generelt ligget relativt stabilt under det samlede nationale niveau og dermed også fulgt de samme udviklingstendenser som i hele landet.

Figur 2.4 herunder viser iværksætterraten i 2007 og 2013 fordelt på hovedsektorer i Lemvig og hele landet.

Figur 2.4. Gennemsnitlige etableringsrater på sektorniveau (2007-2013)

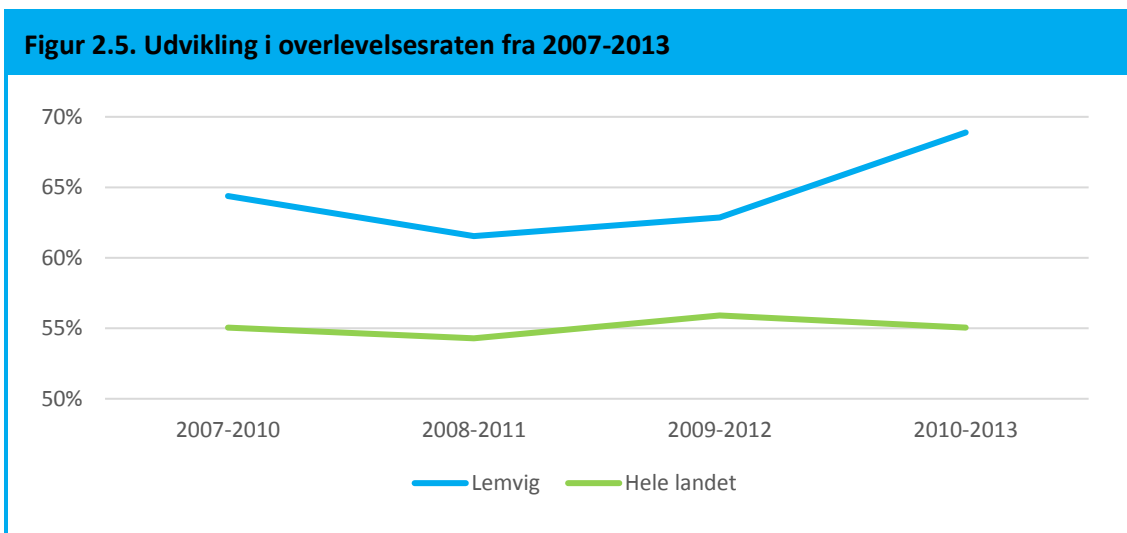


Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel)

Note: Virksomheder i kategorien "Uoplyst aktivitet" udgår.

Den højeste iværksætterrater i Lemvig findes inden for de primære erhverv, hvor andelen af ny-etablerede virksomheder ligger over landsgennemsnittet for sektoren. Derudover ligger iværksætterraten i Lemvig under landsgennemsnittet inden for alle de fire andre hovedsektorer. Sammenlignet med hele landet er andelen af iværksættere i Lemvig særligt lav inden for service, handel og industri.

Figur 2.5 herunder viser udviklingen i overlevelsesraten for iværksætterne i Lemvig. Det vil sige andelen af de nyetablerede virksomheder, der stadig eksisterer tre år efter opstart.



Kilde: Danmarks Statistik (særkørsel)

Som det fremgår, er overlevelsesraten blandt iværksætterne i Lemvig relativt høj sammenlignet med landsgennemsnittet. Næsten 70 procent af alle de nye virksomheder der blev startet i Lemvig i 2010 eksisterede således stadig i 2013, hvorimod det tilsvarende kun gør sig gældende for 55 procent af alle iværksættere i hele landet.

Samlet set kan det således konkluderes, at Lemvigs iværksætermiljø er karakteriseret af få men til gengæld relativt levedygtige iværksættere.

Kapitel 3

Anvendelsen af den lokale erhvervsservice

Dette kapitel giver et overblik over, hvor mange der er blevet vejledt hos den lokale erhvervsservice i Lemvig fra 2012 til 2015 inden for følgende kategorier:

- *Førstartere*: Dvs. personer som overvejer at starte egen virksomhed, men som på vejledningstidspunktet ikke har et CVR-nummer.
- *Iværksættere*: Dvs. virksomheder som er under tre år gamle på vejledningstidspunktet.
- *Etablerede*: Dvs. virksomheder som er over tre år gamle på vejledningstidspunktet.

Derudover viser kapitler, branchefordelingen af vejledte iværksættere og etablerede virksomheder.

Kapitlet er baseret på en gennemgang af eksisterende analyser af brugerne af den lokale erhvervsservice i Lemvig⁵.

3.1 UDVIKLINGEN I ANVENDELSEN AF DEN LOKALE ERHVERVSSERVICE

Tabellen herunder viser udviklingen i antallet af lokalt vejledte i Lemvig Kommune fra 2012 til 2015 inden for de tre forskellige kategorier.

Tabel 3.1. Antal årligt vejledte hos den lokale erhvervsservice i Lemvig fra 2012 til 2015

	2012	2013	2014	2015
Før-startere	32	31	34	45
Iværksættere	26	25	21	18
Etablerede virksomheder	48	50	49	35
Total	106	106	104	98

Kilde: IRIS Group på baggrund af data fra Danmarks Statistik og Væksthus Midtjylland.

Som det fremgår, blev der i 2015 givet lokal erhvervsvejledning til 45 før-startere, 18 iværksættere og 35 etablerede virksomheder. Samtidig kan det konstateres, at der er sket et fald i antallet af lokalt vejledte iværksættere og etablerede virksomheder fra 2012 til 2015, men at antallet af vejledte før-startere er steget.

⁵ "Profilanalyse 2016 - Analyse af brugerne af den lokale- og specialiserede erhvervsvejledning i Region Midtjylland", IRIS Group 2016.

3.2 BRANCHERNES ANVENDELSE AF LOKAL ERHVERVSSERVICE

Tabellen neden for viser branchefordelingen af de vejledte iværksættere og alle iværksættere i Lemvig Kommune.

Tabel 3.2. Branchefordelingen for vejledte iværksættere og alle iværksættere i 2015

	Andel af vejledte	Andel af alle
Bygge og anlæg	10%	13%
Ejendomshandel og udlejning	0%	4%
Erhvervsservice	0%	5%
Finansiering og forsikring	0%	0%
Handel og transport mv.	40%	29%
Industri, råstofindvinding og forsyning	50%	22%
Information og kommunikation	0%	0%
Kultur, fritid og anden service	0%	4%
Landbrug, skovbrug og fiskeri	0%	21%
Offentlig adm. undervisning og sundhed	0%	2%
Total	100%	100%

Kilde: IRIS Group på baggrund af data fra Danmarks Statistik og Væksthus Midtjylland.

Tabellen viser, at de vejledte iværksættere i 2015 primært kom fra brancherne industri, råstofudvinding og forsyning samt handel og transport, og at det også er de brancher, som den største andel af kommunens iværksættere tilhører. Ingen af iværksætterne inden for landbrug, skovbrug og fiskeri – som er et af Lemvig Kommunes toneangivende erhverv – anvendte i 2015 den lokale erhvervsservice, da iværksætterne og virksomhederne i denne branche i høj grad benytter deres egne konsulenttjenester og Landboforeningen til rådgivning om fx økonomi, administration og etablering

Den tilsvarende tabel for de etablerede virksomheder er vist herunder.

Tabel 3.3. Branchefordelingen for vejledte og alle etablerede virksomheder i 2015

	Andel af vejledte	Andel af alle
Bygge og anlæg	14%	9%
Ejendomshandel og udlejning	0%	10%
Erhvervsservice	11%	7%
Finansiering og forsikring	0%	2%
Handel og transport mv.	14%	19%
Industri, råstofindvinding og forsyning	57%	11%
Information og kommunikation	0%	1%
Kultur, fritid og anden service	4%	4%
Landbrug, skovbrug og fiskeri	0%	34%
Offentlig adm. undervisning og sundhed	0%	3%
Total	100%	100%

Kilde: IRIS Group på baggrund af data fra Danmarks Statistik og Væksthus Midtjylland.

Branchefordelingen af de vejledte etablerede virksomheder viser, at over halvdelen (57 procent) tilhører industri, råstofindvinding og forsyning, selvom branchen kun omfatter omkring en tiendedel af alle virksomhederne i kommunen. Desuden fremgår det af figuren, at der heller ikke er nogen etablerede virksomheder fra Lemvigs mest toneangivende branche, som er blevet vejledt hos den lokale erhvervsservice i 2015, hvilket sandsynligvis også kan forklares med, at mange af de øvrige tilbud i erhvervsfremmesystemet heller ikke er målrettet virksomheder inden for landbrug, skovbrug og fiskeri.

I forhold til anvendelsen af den lokale erhvervsservice kan det samlet set konkluderes, at der er sket et fald både i andelen og i det absolutte antal af lokalt vejledte iværksættere og virksomheder fra 2012 til 2015 i Lemvig. Derudover kan det konkluderes, at de vejledte iværksættere og virksomheder i 2015 primært kom fra branchen industri, råstofudvinding og forsyning.

Kapitel 4

De lokale virksomheders udfordringer

Dette kapitel beskriver kort en række eksempler på nogle af de væsentligste udfordringer, som de lokale virksomheder i Lemvig oplever, og som er afgørende for deres fremadrettede behov for lokal erhvervsservice.

Der er skelnet mellem henholdsvis iværksætternes og de etablerede virksomheders udfordringer, og der er lagt vægt på at fremhæve udfordringer, som kan påvirkes gennem den lokale erhvervsserviceindsats. Derudover er der afslutningsvis beskrevet en række af de mere overordnede udfordringer ved Lemvigs lokale rammebetingelser, som virksomhederne oplever dem.

Kapitlet er baseret på interview med 20 udvalgte virksomheder, der repræsenterer et bredt udsnit af de toneangivende brancher i Lemvig (jf. analysen i kapitel 2)⁶.

Som nævnt i forordet skal det igen indledningsvis understreges, at de resultater der skitseres i kapitel 4 og 5, alene skal betragtes som en række udvalgte eksempler på de lokale virksomheders udfordringer, erfaringer og ønsker.

4.1 IVÆRKSÆTTERNES UDFORDRINGER

Generelt karakteriserer det de interviewede iværksættere fra Lemvig, at de har begrænsede erfaringer med at etablere egen virksomhed samt fortsat er usikre på, hvor stort markedspotentialet er for deres produkter og ydelser. Derudover er flere af iværksætterne også på det personlige plan uafklarede i forhold til hvilke vækstambitioner og mål, de har med virksomheden.

En lokal iværksætter som startede en selvstændig rådgivningsvirksomhed efter en afskedigelse fra større virksomhed udtaler eksempelvis følgende om vækstambitionerne og baggrunden for at blive iværksætter:

”Min oprindelige motivation for at blive iværksætter var egentlig bare at få et arbejde igen, og jeg havde egentlig ikke nogen særlige vækstambitioner. Men nu kan jeg se, at forretningsmodellen fungerer, og at jeg begynder at kunne få flere opgaver ind, end jeg kan løse alene.”

Og en ejerleder som for en række år siden startede en ny bygge- og anlægsvirksomhed i Lemvig beskriver de konkrete udfordringer i opstartsfasen således:

”Når man er helt ny og i opstartsfasen, så har man virkelig behov for meget mere hjælp til administrationen og papirarbejdet. Der er helt klart her mest behov for praktisk hjælp frem for strategisk rådgivning”.

⁶ Der har dog været en svag overrepræsentation af produktions- og fremstillingsvirksomheder, da det også er dem, der i særlig grad har brugt den lokale erhvervsservice (som vist i afsnit 3.2). Derudover har der været lagt vægt på at sikre en spredning i forhold til virksomhedernes størrelse og alder.

Og:

”Som iværksætter er man typisk meget mere interesseret og motiveret for det faglige område, som virksomheden arbejder med. Som ny iværksætter kan særligt alle de mange offentlige indberetninger virkelig være tunge og demotiverende. Det kunne gøre en stor forskel, hvis man som ny iværksætter havde adgang til hjælp i forhold til indberetninger af fx skat, moms, løn og personaleforhold. Jeg brugte i starten næsten en hel dag om ugen på det praktiske administrative arbejde, og det kunne en professionel og erfaren kontormedarbejder sikkert have klaret for mig på under en time. Der er så meget, som er overlagt til selvbetjening, og det er meget svært at overskue. Offentlige indberetninger har været den største frustration. Jeg ville også gerne betale for at få hjælp til det”.

Udover at iværksætternes erfaringer med at starte virksomhed har stor betydning for de udfordringer, som de oplever, så kan det generelt også have stor betydning, om virksomhedens produkter og ydelser er relativt færdigudviklede og drevet af et eksisterende markedsbetov, eller om der i højere grad er tale om en innovativ idé, der skal udvikles og markedsmodnes.

I det sidstnævnte tilfælde handler iværksætternes udfordringer i høj grad fx om at finde samarbejdspartnere og risikovillig kapital, men der var ingen af de interviewede virksomheder fra Lemvig, der tilhørte denne kategori, som typisk findes inden for de mere videntunge brancher.

De kvantitative statistiske analyser i kapitel 2 viste også, at iværksætterraten i Lemvig ligger under landsgennemsnittet og de interviewede iværksættere i høj grad var drevet af en eksisterende markedsefterspørgsel frem for mere teknisk og langsigtet innovation og udvikling. Deres udfordringer handlede derfor primært om hjælp til, hvordan de kan organisere og effektivisere deres administrative arbejde forbundet med eksempelvis indberetninger af skat, moms og personaleforhold til diverse offentlige myndigheder⁷.

4.2 DE ETABLEREDE VIRKSOMHEDERS UDFORDRINGER

De etablerede virksomheder med vækstopotentiale⁸, som er blevet interviewet, giver bl.a. udtryk for, at adgang til kvalificeret arbejdskraft er en udfordring, da de typisk står i en situation, hvor de har behov for at få tilføjet flere og nye kompetencer.

For industrivirksomhederne kan det eksempelvis være tekniske kompetencer inden for automatisering af produktionsprocesser samt kompetencer til at professionalisere virksomhedernes salgsorganisation.

Nedenstående citat fra en etableret lokal produktionsvirksomhed beskriver, hvad de fremadrettet fokuserer på for at realisere deres vækstopotentialer, samt hvilke behov de i den forbindelse har i forhold til at overkomme de potentielle barrierer for deres vækst.

⁷ Det skal dog understreges, at der er interviewet relativt få virksomheder, som på interviewtidspunktet stadig befandt sig i iværksætterfasen. Blandt de øvrige udfordringer, der typisk også optager iværksættere, kan derfor fremhæves salg og markedsføring samt adgang til kapital, kunder og samarbejdspartnere.

⁸ Dvs. virksomheder der gennem de seneste år har oplevet vækst og fremadrettet også forventer, at deres omsætning og antal ansatte vil stige.

”Vi fokuserer i øjeblikket meget på at udvikle virksomhedens salgsorganisation og salgskompetencer samt automatisere og effektivisere vores produktionsprocesser. Men det er svært at finde kvalificeret arbejdskraft, og vi kunne da helt sikkert godt være meget interesserede i at få hjælp og støtte til dette udefra.”

Derudover kunne vi i høj grad også godt bruge hjælp til at finde kvalificeret arbejdskraft og adgang til netværk med andre virksomheder, der arbejder med automatisering af tilsvarende processer – men har andre slutprodukter [dvs. at de ikke er konkurrenter, red.] – kunne også være meget interessant for os.”

Desuden giver nogle af virksomhederne udtryk for, at de har udfordringer med at udvikle og skalere virksomheden. Særligt ejerledere, der oplever vækst, kan have svært ved at slippe den tætte daglige styring samt uddelegere ansvar, hvilket kan være en barriere for yderligere vækst og ekspansion. Endvidere indikerer de gennemførte interviews, at de mindre virksomheder – som ofte er ejerledede og familieejede – har svært ved at bryde med deres salgstraditioner og tænke i nye strategiske baner uden ekstern sparring og rådgivning eller tilførsel af nye kompetencer.

Nedenstående citat er fra en mindre lokal virksomheder, der har eksisteret i en række år, og nu begynder at se nye muligheder for at skalere og ekspandere forretningen.

”Udfordringen er, at det er svært for mig, hvordan jeg skal gribe det hele an og vælge retning og uddelegere. Det hele afhænger i øjeblikket af mig, og jeg har travlt med så mange driftsorienterede ting, at det kan være svært at få tid til den mere strategiske forretningsudvikling. Måske skulle jeg ansætte flere. Men det er også en stor investering og risiko”.

Som figur 2.1 viste, er der imidlertid også en række brancher i Lemvig, der har oplevet et fald i antallet af privat beskæftigede årsværk gennem de seneste år. Her er det typisk en udfordring at reducere omkostningerne og finde nye forretningsmuligheder.

Blandt de interviewede virksomheder er der også enkelte, som tilkendegiver, at de fremadrettet forventer, at de vil være udfordret i forhold til at fastholde omsætning og antal ansatte. Nogle har også allerede oplevet denne udvikling og været igennem nedskæringer pga. faldende omsætning og indtjening. For virksomhederne med sådanne udfordringer handler det ofte primært om at overleve og komme godt ud af det næste regnskabsår.

Vækstudfordringerne kan naturligvis skyldes, at virksomhederne ikke i tilstrækkeligt omfang har udviklet og fornyet deres produkter, ydelser og organisering, og at der er kommet bedre og billigere konkurrerende produkter på markedet.

Blandt de interviewede virksomheder fra Lemvig er det imidlertid typisk den økonomiske udvikling og afmatning hos de virksomheder og brancher, som de afsætter deres produkter til, der er den primære årsag til vækstudfordringerne. Det vil sige, at de lokale fremstillings- og industri-virksomheder – som fx er leverandører til off-shore industrien og landbruget – i høj grad også bliver ramt af de økonomiske udfordringer og usikkerheder, som kan præge dele af disse brancher (jf. tabel 2.1 der fx viste, at fx maskin- og transportmiddelindustrien har været i tilbagegang i Lemvig). Det betyder ofte, at konkurrencen blandt leverandørerne til disse brancher stiger, og at prisen på produkterne og ydelserne bliver et endnu mere afgørende konkurrenceparameter.

De virksomheder, der har oplevet faldende vækst eller afmatning, har således typisk nogle andre udfordringer end iværksætterne og virksomhederne i vækst. Udfordringer for disse virksomheder kan eksempelvis knytte sig til omkostningsreduktion, effektivisering af processer og arbejdsgange, adgang til kredit og kapital samt omstilling af produktionsprocesser, reorganisering og forandringsledelse.

4.3 UDFORDRINGER VED LEMVIGS RAMMEBETINGELSER

Der er også virksomheder, som oplever, at Lemvigs overordnede rammebetingelser er en udfordring, der kan være med til at begrænse vækst og indtjening.

Særligt infrastrukturen og Lemvigs geografiske placering fremhæves som en ulempe af de virksomheder, hvor den fysiske afstand til kunderne og markederne har en stor betydning. Det gælder eksempelvis for detailvirksomheder med fysiske butikker eller showrooms samt engroshandelsvirksomheder med fysisk bearbejdning af varerne i Lemvig. Citatet herunder er fra et interview med en sådan lokal engroshandelsvirksomhed:

”Logistikken og infrastrukturen er en barriere for os, da det både øger vores omkostninger til leveringen af de produkter til os, som vi forarbejder, og i forhold til vores videre distribution og transport af slutprodukterne til vores kunder. Men det betyder meget, at motorvejen nu er på vej fra Herning til Holstebro”

I forhold til de overordnede rammevilkår i Lemvig, så oplever nogle virksomheder også den dårlige internetforbindelse i kommunen som en stor frustration og reel vækstbarriere. En lokal virksomhed udtaler eksempelvis følgende:

”Når jeg fx har et telefonmøde med en kunde eller samarbejdspartner, så er det et stort problem, at jeg ikke kan sende et grafisk billede og større materialer undervejs i samtalen. Internetforbindelsen er så dårlig her i Lemvig, at de først har billedet 10 min. efter, at vi er færdige med samtalen. Det betyder, at jeg faktisk er nødt til at køre ud til flere møder i hele landet, som jeg ellers ville kunne klare hjemmefra. Jeg ville med glæde også selv bidrage til at betale for en bedre internetforbindelse”

En anden mindre ulempe ved de lokale rammevilkår knytter sig til de begrænsede lokale restaurations- og hotelfaciliteter i vinterhalvåret, hvilket er en udfordring for de virksomheder, der ofte får besøg af internationale kunder og samarbejdspartnere.

Selvom Lemvigs geografiske placering kan give udfordringer for virksomhederne, så er der i boksen herunder beskrevet et eksempel på, hvordan en lokal virksomhed, der er flyttet fra København til Lemvig, har formået at udnytte de særlige geografiske rammevilkår som en styrke til at markedsføre og synliggøre virksomheden.

Boks 4.1. Eksempel på aktiv brug af Lemvigs geografi til branding og markedsføring

Primotec Sports er en virksomhed, der producerer og sælger *sportsbriller med optisk styrke*. Virksomheden blev etableret i København i 1992. Men i 2013 fik en lokal iværksætter fra Lemvig mulighed for at overtage virksomheden, og hun valgte at flytte virksomheden til Lemvig.

I den forbindelse valgte den nye ejer fra Lemvig at iværksætte en aktiv markedsførings- og branding-indsats med fokus på naturen og omgivelser i Lemvig, som tilbyder gode muligheder for at dyrke sport.

Efterfølgende har det ifølge Primotec Sports vist sig, at dette har været en effektiv måde at brande og differentiere sig på. Virksomheden betragter det således nu som en fordel at være placeret i Lemvig, da den aktive markedsføring af lokaliteten har skabt en større synlighed omkring Primotec Sports i markedet, selvom afstanden til nogle af privatkunderne er blevet større.

Kilde: Interview med Primotec Sports

Kapitel 5

Erfaringer og ønsker til den lokale erhvervsservice

Dette kapitel beskriver først de interviewede virksomheders erfaringer med den lokale erhvervsservice i Lemvig. Dernæst sammenfattes virksomhedernes fremadrettede behov og ønsker til den lokale erhvervsservice på baggrund af deres udfordringer (jf. kapitel 4) og erfaringer.

Kapitlet er ligesom det forudgående baseret på 20 kvalitative interview med udvalgte lokale virksomheder, og det skal igen understreges, at der dermed er tale om en række udvalgte eksempler på tværs af brancher og virksomhedstyper.

5.1 ERFARINGERNE MED DEN LOKALE ERHVERVSSERVICE

Blandt de interviewede iværksættere, som har erfaring med den **basale opstartsvejledning og iværksætterkurser**, er der stor tilfredshed. En iværksætter beskriver eksempelvis erfaringerne med den lokale erhvervsservice i Lemvig således:

"Jeg tog fra start fat på STARTVÆKST Lemvig. Her fik jeg et informationsmøde om virksomhedsopstart samt ti timers revisorhjælp. Derudover har jeg været på iværksætterkursus over seks gange. Det har skabt meget stor værdi for mig at få hjælp til de helt basale opstartsting, da jeg var førstegangsværksætter"

Blandt de etablerede virksomheder kan der derimod spores mere blandede erfaringer og oplevelser med den lokale vejledning. En anden lokal virksomhed udtaler eksempelvis følgende:

"Jeg havde et møde med en konsulent fra STARTVÆKST vedrørende XX [indholdet er anonymiseret, red.]. Det var ikke godt. Konsulenten var ikke kompetent nok og vidste ikke mere end jeg selv gjorde"

Generelt er der tilfredshed med den lokale **virksomhedsservice og samarbejdet med jobcentret**, selvom nogle virksomheder udtrykker utilfredshed med de overordnede regler og krav til dokumentation og indberetninger i forbindelse med beskæftigelsesforløb. Nedenstående citat viser et eksempel på de positive erfaringer:

"Lemvig Kommune har været fantastisk til at hjælpe os med at finde kompetent arbejdskraft gennem jobcentret. Vi har brugt meget mindre tid og færre ressourcer på selv at finde nye medarbejdere, og vi oplever ikke adgang til kvalificeret arbejdskraft som en barriere"

Og som et eksempel på utilfredsheden kan følgende citat fremhæves:

"Vi kunne faktisk godt bruge jobcentret rigtigt meget mere, men de er underlagt for mange begrænsninger og regler. Det er alt for korte perioder, at man kan få tilskud. Så det er næsten ikke besværet værd"

De mere blandede erfaringer med tilbuddene fra den lokale erhvervsservice knytter sig bl.a. **netværksinitiativerne**. Nogle af de interviewede virksomheder oplever, at netværkene ikke er tilstrækkeligt målrettede, fokuserede og strukturerede, og at der er for meget personlig og løs

snak. Nogle af de lokale virksomheder efterlyser således, at netværkene bliver mere strukturerede og i højere grad sammensættes efter virksomhedernes forretningsmæssige samarbejdspotentiale. Det skal dog understreges, at nogle virksomheder også udtrykker stort tilfredshed med de lokale netværk, som de oplever som et godt forum til at blive informeret om andre relevante erhvervsfremmetilbud, jf. citatet herunder:

"Jeg synes, at det er fantastisk at mødes med andre lokale virksomheder. Jeg kan her få sparring om personale, løn og tilskudsordninger. Og diskuterer lokale forhold. Desuden får er også herigennem information om andre relevante offentlige erhvervstilbud"

Derudover bliver det også fremhævet som positivt, at der er etableret et netværk, som er specifikt målrettet de lokale produktions- og fremstillingsvirksomheder.

Blandt de interviewede virksomheder er der også forskellige erfaringer med **temamøderne**, som eksempelvis kan handle internationalisering og eksport eller kapital og finansiering. Nogle virksomheder oplever, at indholdet på møderne er for fjernt og overordnet. De positive erfaringer knytter sig særligt til de møder og kurser, hvor der har været mulighed for individuel sparring og rådgivning. En af de interviewede virksomheder har eksempelvis deltaget i to forskellige temamøder om online markedsføring. Det ene møde blev opfattet som alt for overordnet, hvorimod det andet møde var langt mere værdiskabende for virksomheden, da der var mulighed for individuel sparring undervejs.

Generelt kan der spores en tendens til, at det typisk er de lidt mere erfarne virksomheder, der oplever, at niveauet i vejledningen og på informationsmøderne ikke er tilstrækkeligt højt og relevant for dem, jf. citatet herunder:

"Vi bruger ikke de lokale erhvervsservicetilbud. Jeg synes simpelthen, at kompetenceniveauet er for lavt for os – eller også henvender det sig bare ikke til os. Vi har fået det basale på plads, og så er der ikke så meget for os at komme efter. Vi er hverken helt små eller helt store, og så virker det som om, at vi lidt falder uden for målgruppen for de lokale og offentlige tilbud"

En af kerneopgaverne for den lokale erhvervsservice er også at være **indgang til andre regionale og nationale erhvervsfremmetilbud**. Nogle af de interviewede virksomheder har også deltaget i regionale programmer gennem Væksthus Midtjylland, hvor de fx har fået tilskud til eksterne konsulenttimer. Og det har de generelt har positive erfaringer med (jf. citatet herunder).

Den lokale rådgivning var lidt udspillet. Det kunne vi ikke rigtigt bruge. Men vi har fået støtte til at købe eksterne konsulenttimer gennem Væksthus Midtjylland, hvor vi fik dækket halvdelen af udgifterne. Og det har været en meget stor hjælp i forhold til udfordre os og styrke vores markedsforståelse. Mantraet for rådgivning var, at vi skulle gå fra "biks" til "business" – og det synes jeg i høj grad er lykkedes"

For virksomhederne kan det dog være svært at adskille, hvilke ydelser der præcist hører under den kommunale erhvervsservice hos STARTVÆKST Lemvig, og hvilke ydelser der er en del af de regionale tilbud, da begge opgaver er blevet varetaget af Væksthus Midtjylland. Det afspejler imidlertid blot, at interviewene samlet set tegner et billede af, at forankringen af den lokale erhvervsservice hos Væksthus Midtjylland giver en naturlig og effektiv kobling til de regionale tilbud for de lokale virksomheder i Lemvig.

5.2 VIRKSOMHEDERNES BEHOV OG ØNSKER TIL DEN LOKALE ERHVERVSSERVICE

Størstedelen af de interviewede virksomheder giver udtryk for, at de fremadrettet er positivt indstillede over for at benytte sig af lokale erhvervsservicetilbud. Kun enkelte meget erfarne virksomheder – som havde højt specialiserede produkter og ingen udfordringer eller ambitioner om yderligere vækst – vurderer, at den lokale erhvervsservice ikke har nogen relevans for dem.

Tabellen herunder sammenfatter de interviewede virksomheders interesse og behov for forskellige typer af lokal erhvervsservice

Tabel 5.1. Virksomhedernes interesse og behov for lokale erhvervsservice

Kategori af erhvervsservicetilbud	Iværksætterne	De etablerede virksomheder
Vejledning	Stort	Mellem
Netværk	Mellem	Mellem
Arrangementer, møder mv.	Mellem	Mellem/Lav
Indgang til andre aktører	Stort	Mellem/stort

I de følgende afsnit er virksomhedernes mere specifikke ønsker til den lokale erhvervsservice nærmere beskrevet. Derudover præsenteres der også et ønske, som i højere grad kan betegnes som et fremadrettet erhvervsfremmetiltag. Afslutningsvis sammenfattes de ønsker og behov, som er blevet kortlagt blandt de udvalgte interviewede virksomheder fra Lemvig.

5.2.1 Vejledning og information

Behovet for basal vejledning og information fremstår særligt stort blandt de lokale iværksættere i Lemvig, der har begrænset erfaring med at starte egen virksomhed. Her er der typisk behov for en relativt standardiseret vejledning om praktiske forhold og opmærksomhedspunkter i forbindelse med etablering og opstart af egen virksomhed. Og i den forbindelse er der i interviewene især udtrykt ønske om vejledning og hjælp til økonomi og administration samt indberetninger af fx skat, moms og personaleforhold til diverse offentlige myndigheder.

Derimod vil denne type ydelser sjældent være relevant for de mere erfarne iværksættere, som i højere grad typisk har behov for sparring og vejledning til at videreudvikle og kvalificere deres forretningsidé.

Det samme gør sig gældende for de etablerede virksomheder, som også ønsker mere skræddersyet og individuel strategisk, uvildig sparring. Og her oplever nogle af de etablerede virksomheder, at de "falder uden for målgruppen for den lokale vejledning". Nedenstående citat er et eksempel på dette:

"Måske er jeg [virksomheden] både for gammel og lille til at få hjælp. Men jeg kunne godt bruge mere hjælp til den forretningsmæssige og strategiske sparring, hvis virksomheder skal udvikle sig og vækste yderligere".

Generelt stiller det relativt store krav til kompetencerne og erfaringsgrundlaget for denne type vejledning, da det er vigtigt både at kunne sætte sig ind i virksomhedens forretning, kunne udfordre den og koble den med relevante rådgivere, videninstitutioner, mv.

For denne gruppe af virksomheder vil ekstern vejledning fra fx konsulenter, mentorer eller evt. advisory boards kunne være en støtte og bidrage til at realisere deres vækstpotentiale.

Blandt de etablerede virksomheder ønskes særligt vejledning om følgende temaer:

- Strategisk sparring om udvikling af forretningsmodel og analyse af nye markeds- og kunde-potentialer.
- Innovation, udvikling og omstilling af eksisterende produkter og ydelser (til nye kunde-segmenter).
- Automatisering af produktionsprocesser (for de lokale fremstillings- og produktionsvirksomheder).
- Professionalisering af salgsarbejdet og markedsføring.

Og de etablerede virksomheder med vækstudfordringer har ydermere fx behov for vejledning om følgende:

- Omkostningsreduktion og effektivisering af processer.
- Omstilling af forretningsmodel, reorganisering og forandringsledelse.
- Adgang til kredit og kapital (herunder fx til omstillings- og udviklingsarbejdet).

5.2.2 Netværk

Som beskrevet i afsnit 5.1 er der forskellige erfaringer med de eksisterende netværk i Lemvig. Nogle efterlyser, at netværkene i højere grad bliver fokuserede på at skabe grundlag for nye forretnings- og samarbejdsrelationer, og andre udtrykker meget stor tilfredshed med både del-tagerne, formen og indholdet.

Som et konkret eksempel på nye, relevante forretningsorienterede netværk blev det bl.a. nævnt, at der muligvis kunne være et potentiale for at danne særskilte netværk for tidligere ansatte hos Cheminova/FMC, hvor der har været et stort antal afskedigelser i Lemvig gennem de seneste år. Mange af de tidligere medarbejdere fra Cheminova/FMC har således værdifulde kompetencer og relationer, som muligvis kunne udnyttes bedre og være med til at skabe nye virksomheder og lokale "økosystemer" af underleverandører og rådgivere til den kemiske indu-stri i ind- og udlandet. Og den lokale erhvervsservice kunne eventuelt påtage sig en faciliterende rolle i forhold til at etablere denne type af netværk.

5.2.3 Kollektive arrangementer

Generelt efterspørger de interviewede virksomheder i mindre grad kollektive arrangementer og møder, da de ofte ikke er med til at adressere virksomhedernes specifikke udfordringer ligeså godt som den individuelle vejledning. De kollektive møder og arrangementer – som eksempelvis

kan handle om internationalisering/eksport, kapital/finansiering og digital markedsføring – skaber dog tilsyneladende særligt værdi for virksomhederne, hvis der er gode muligheder for at stille spørgsmål, og det i et vist omfang også er muligt at få sparring og individuelle svar undervejs.

Derudover er det særligt de etablerede og meget specialiserede virksomheder, der ikke finder indholdet på møderne relevant, da de opererer i et afgrænset og specialiseret marked. De har med andre ord typisk gennem mange år opbygget et dybt markedskendskab og tætte kundereationer i både ind- og udland, og de vil derfor sjældent have udbytte af generelle informationsmøder om salg og internationalisering. Arrangementer og møder der handler om forbedring af interne processer og systemer, fremstår derimod som mere relevante for denne type af virksomheder. Nedenstående citat er fra en lokal produktions- og fremstillingsvirksomhed, der har ligget i kommunen i mange år, og som befinder sig i en stabil økonomisk situation:

”95 procent af vores omsætning er eksport, og vores produkter er meget specialiserede. Jeg kan ikke forestille mig, at generelle møder om salg og internationalisering vil have nogen værdi for os. Mere relevante temaer kunne for os eksempelvis være optimering og digital styring af produktionsprocesser samt at få objektive information om regnskabs- og ressourcestyring systemer.”

5.2.4 Indgang til andre aktører

Det fremstår i høj grad som relevant for de lokale virksomheder i Lemvig at benytte den lokale erhvervsservice som indgang til regionale og nationale erhvervsfremmetilbud, da det eksempelvis kan være vejen til at få den individuelle hjælp og kompetente vejledning, som kan gøre en forskel i forhold til virksomhedernes vækst og udvikling.

Interviewene indikerer dog også, at de erfarne iværksættere og virksomheder i Lemvig kan miste interessen for at modtage lokale erhvervsservicetilbud, hvis de ikke fremstår relevante, eller hvis virksomhedernes tidligere har haft dårlige erfaringer med offentlige erhvervstilbud.

Det kan medføre en risiko for, at de går glip af hjælp og vejledning til at navigere i den samlede erhvervsfremmesystem og dermed ikke får overblik og adgang til andre relevante tilbud på både lokalt, regionalt og nationalt niveau, selvom der kan eksistere relevante tilbud, som kunne hjælpe dem til at styrke deres vækst og udvikling.

De lokale virksomheder i Lemvig har med andre ord fortsat behov for, at de eksisterende tilbud og muligheder i erhvervsfremmesystemet bliver synliggjort og proaktivt kommunikeret til dem, selvom de måske tidligere har været afvisende overfor at deltage i lokale tilbud.

5.2.5 Erhvervsfremmetiltag

På flere af de gennemførte interviews bliver der efterlyst et egentligt iværksætterhus eller en business park i Lemvig, hvor der er mulighed for at dele fysiske og administrative faciliteter.

For iværksætterne vil det både være en praktisk hjælp og en platform for udveksling af erfaringer samt udvikling af nye forretningsrelationer. Derudover blev det også fremhævet på inter-

viewene, at iværksætterrådgivningen med fordel eventuelt kunne forankres i det fælles kontormiljø, samt at et kontorfællesskab i sig selv også kan øge interessen og stimulere til iværksætteri i Lemvig.

En lokal iværksætter fra Lemvig, som netop er kommet igennem det første år som iværksætter, beskriver i nedenstående citat virksomhedens fremadrettede behov for lokal erhvervsservice:

"Jeg er stadig i en opstartsfase og kunne have stor gavn af mere hjælp til administration af regnskaber og moms. Derudover sidder jeg pt. i et iværksætterhus i Struer. Men jeg ville meget hellere sidde i Lemvig. Det er måske kun en relativt lille målgruppe for dette i Lemvig, men omvendt sidder der under ti iværksættere i opstartsmiljøerne i Struer og Holstebro, så man kunne måske bare lave et lille sted. Det er en stor praktisk hjælp, og det giver desuden god mulighed for at udveksle erfaringer"

Selvom der sandsynligvis vil være en relativt begrænset målgruppe for et decideret iværksætterhus – da en relativt stor andel af iværksætterne i Lemvig også findes inden for landbrug og industri (jf. tabel 3.2), og dermed typisk er knyttet til bestemte fysiske faciliteter og lokaliteter – så har der til sammenligning eksempelvis siden 2010 eksisteret en business park i Struer, som tilbyder adgang til kontorfællesskaber og netværk med andre virksomheder og iværksættere. Og i 2015 var der færre iværksættere i Struer end i Lemvig⁹.

5.2.6 Afrunding

En del af de interviewede virksomheder havde kun meget begrænset erfaring med den lokale erhvervsservice, selvom de efterspurgte tiltag og tilbud, som allerede udbydes via STARTVÆKST Lemvig.

Eksempelvis kan iværksætterne allerede gennem det eksisterende initiativ "Lemvig ErhvervsPas" få op til fem timers gratis rådgivning hos en lokal, privat rådgiver til bl.a. vejledning om skat og moms. Derudover er der også etableret et mentornetværk i Lemvig, men ingen af de interviewede virksomheder havde erfaringer med dette. Desuden udtrykte nogle industrivirksomheder også interesse for at indgå i netværk med fokus på automatisering af processer, selvom der allerede eksisterer et netværk for lokale produktions- og fremstillingsvirksomheder.

Samlet set kan det således tyde på, at der muligvis er et fremadrettet behov for at synliggøre de lokale tilbud og eventuelt være endnu mere opsøgende over for de lokale virksomheder, men at der samtidig også allerede eksisterer en række tilbud og initiativer, som der sandsynligvis med fordel kan bygges videre på.

⁹ I 2015 var der 137 iværksættere i Struer og 159 i Lemvig ifølge "Profilanalyse 2016 - Analyse af brugerne af den lokale- og specialiserede erhvervsvejledning i Region Midtjylland", IRIS Group 2016.