

Lokale erhvervsindsatser under corona-krisen: Fakta og inspiration

Aalborg Kommune

Juni 2020

IRISgroup



Indhold

Indledning	3
1. Erhvervsstruktur og nøgletal om krisen for Aalborg Kommune	5
2. Corona-krisens betydning for detailhandlen i Aalborg Kommune	21
3. Corona-krisens betydning for industrien i Aalborg Kommune	32
4. Corona-krisens betydning for vidensservice i Aalborg Kommune	44
5. Generelle anbefalinger til lokale indsatser under corona-krisen	53
Bilag: Interviewpersoner	55

IRIS GROUP

JORCKS PASSAGE, OPGANG 1B, 4. SAL

DK-1162 KØBENHAVN K

IRISGROUP@IRISGROUP.DK

WWW.IRISGROUP.DK

Indledning

Projektet sætter fokus på, hvordan corona-krisen påvirker erhvervslivet i de enkelte kommuner, og hvad der lokalt kan gøres for at hjælpe virksomhederne gennem krisen og ruste dem til den tid, der kommer efter krisen.

Projektet baserer sig på dybdegående interviews med virksomheder inden for brancher, som hver kommune ønsker at sætte fokus på. Fx fordi de har stor betydning jobmæssigt eller i særlig grad er ramt af krisen.

Herudover afholdes der i projektet tværgående workshops, hvor erfaringer deles på tværs af kommuner, og hvor eksperter bidrager med indsigter og idéer.

Kommuner kan løbende tilmelde sig projektet. De enkelte kommuner får som led i projektet udviklet et skræddersyet idékatalog til lokale erhvervsindsatser.



**Aalborg
Kommune**



Trekantområdet



Billund
Kommune



Esbjerg
Kommune



Gladsaxe
Kommune



Københavns
Kommune



Køge
Kommune



Randers
Kommune



Roskilde
Kommune

Introduktion og hovedpointer

Detailhandel og oplevelseserhverv er hårdt ramt af corona-krisen. Industrien og vidensservice ruster sig. Stor efterspørgsel efter lokale indsatser på både kort og længere sigt



Denne rapport sætter fokus på, hvordan corona-krisen har påvirket erhvervslivet i Aalborg Kommune. Tre nøgleerhverv – detailhandel og oplevelseserhverv, industri samt vidensservice – sættes under lup.

Gennem dybdegående interviews med virksomheder inden for de nævnte erhverv, suppleret med tilgængelig statistik, tegner rapporten et billede af:

- Corona-krisens hidtidige påvirkning af erhvervene.
- Erhvervenes forventninger til den kommende tid.
- De største udfordringer på kort og længere sigt.
- Virksomhedernes ønsker til lokale erhvervsfremmeindsatser i lyset af corona-krisen.

Det indledende afsnit præsenterer nøgledata for erhvervsudviklingen under krisen. Derefter gennemgås resultaterne for hvert af de tre erhverv. Detailhandel og oplevelseserhverv behandles under ét. Hvert afsnit slutter med idéer til lokale indsatser baseret på virksomhedernes input. Det skal understreges, at der er tale om et idékatalog, og at idéerne ikke er prioriteret.



Rapporten viser bl.a., at:

- Aalborg Kommune er den af landets storbykommuner, hvor ledigheden er steget mindst siden nedlukningen af Danmark. Andel af medarbejdere på lønkomensation svarer til gennemsnittet for hele landet.
- Detailhandel og oplevelseserhverv er meget hårdt ramt af krisen. Der forventes på begge områder et betydeligt omsætningstab for året.
- Både industrien og virksomheder inden for vidensservice har hidtil været ramt i noget mindre omfang. Men virksomhederne udtrykker stor usikkerhed om udviklingen resten af året og risiko for et betydeligt fald i aktiviteten, hvis den økonomiske krise bliver alvorlig.
- Der er en stor efterspørgsel på lokale indsatser, der kan hjælpe virksomhederne bedre gennem krisen og til en hurtigere genopretning. Rapporten indeholder i alt 15 bud på konkrete indsatsområder baseret på input fra virksomhederne.

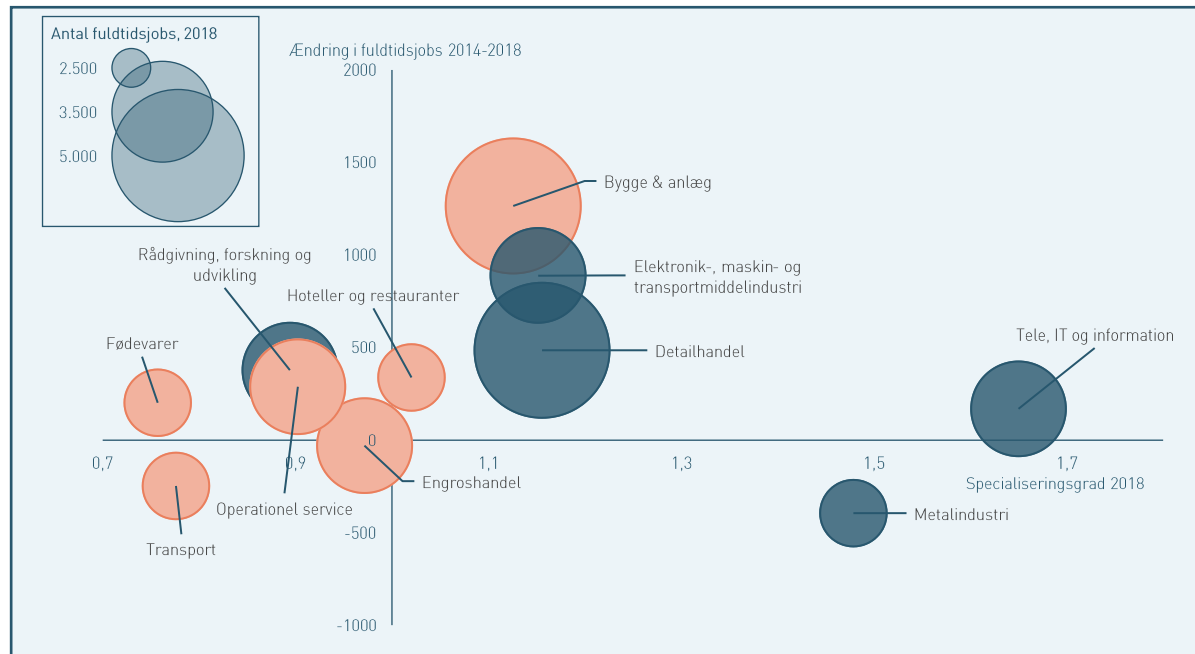


1. Erhvervsstruktur og nøgletal om krisen i Aalborg Kommune

Erhvervsstrukturen i Aalborg Kommune

Erhvervsspecialisering og udvikling med fokus på de ti største erhvervsområder

Figuren giver et overblik over erhvervsspecialiseringen i Aalborg Kommune. Det fremgår bl.a., at de beskæftigelsesmæssigt største private brancher i Aalborg Kommune er bygge & anlæg samt detailhandel, mens der er en erhvervsmæssig specialisering inden for tele, it og information. Der er foretaget dybdeinterviews med virksomheder i erhverv markeret med blå.

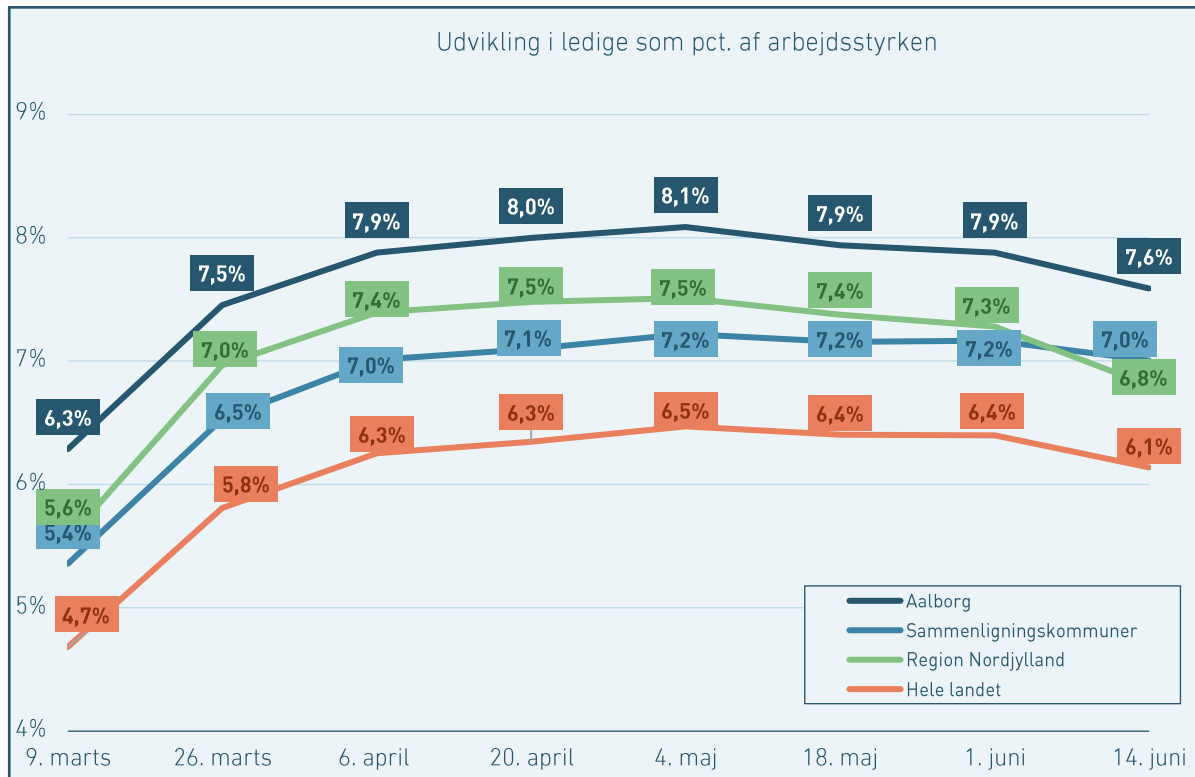


Figuren viser kommunens erhvervsmæssige specialisering gennem tre indikatorer:

- Cirkulens størrelse illustrerer størrelsen af hver klynge i kommunen målt på antal fuldtidsbeskæftigede.
- Placeringen langs x-aksen viser klyngens specialiseringsgrad. En specialiseringsgrad over 1 er udtryk for, at den pågældende klynges andel af kommunens samlede private beskæftigelse er større end i resten af landet. Klyngerne længst til højre kan således betragtes som kommunens styrkepositioner.
- Placeringen langs y-aksen viser udviklingen i antal fuldtidsbeskæftigede 2014-18. Det vil sige, om klyngen har haft vækst eller tilbagegang i kommunen i den periode.

Udviklingen i ledigheden siden nedlukningen af samfundet

Nøgletal for krisens hidtidige betydning

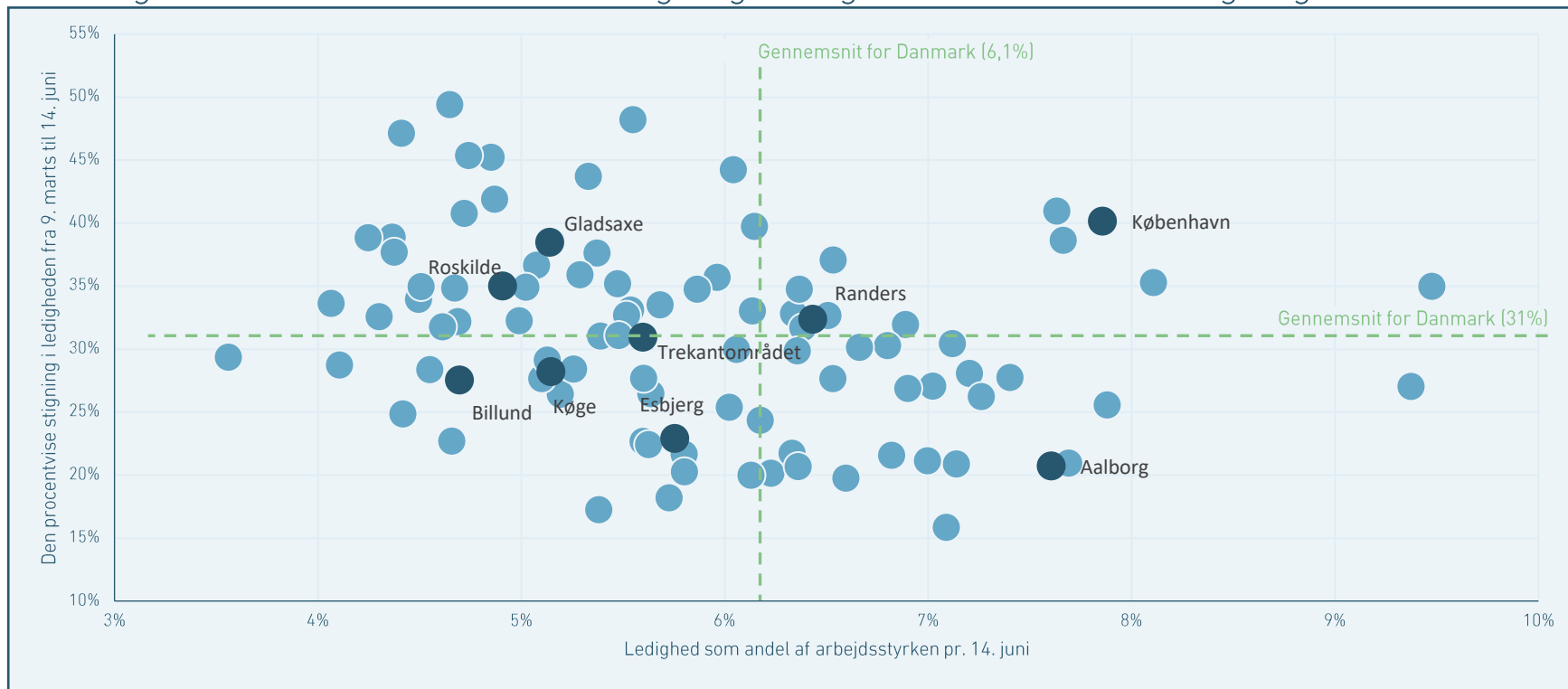


Figuren viser udviklingen i ledige som procent af arbejdsstyrken i kommunerne fra den 9 marts og frem til den 14. juni. Det fremgår bl.a., at:

- Andelen af ledige som procent af arbejdsstyrken er steget i Aalborg Kommune fra at udgøre ca. 6,3 pct. til 7,6 pct. af arbejdsstyrken.
- Antallet af ledige steg primært i de første to-tre uger af corona-krisen. Fra starten af maj måned og frem til medio juni har der været et mindre fald i ledigheden.
- Ledighed i Aalborg Kommune følger i store træk udviklingen på landsplan, men ledigheden er steget lidt mindre i Aalborg kommunen end i de øvrige storbykommuner.

Udviklingen i ledigheden siden nedlukningen af samfundet holdt op mod ledigheden pr. 14 juni 2020

Aalborg kommune har den laveste stigning i ledighed blandt sammenligningskommunerne

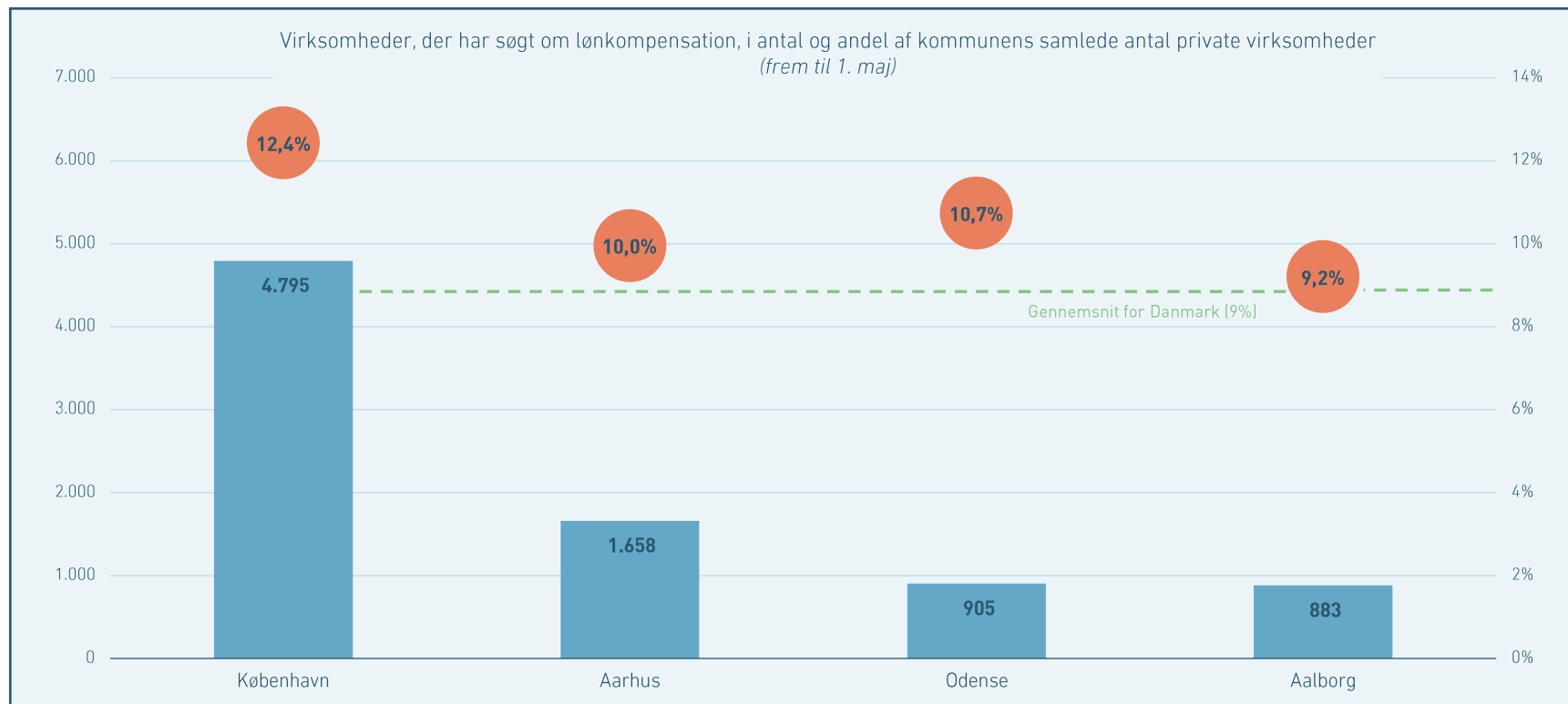


Kilde: Styrelsen for Arbejdsmarked og Rekruttering og Danmarks Statistik

Note: De fremhævede kommuner indgår i projektet. Af grafiske hensyn er enkelte kommuner udeladt af figuren.

Brug af hjælpepakker - 1

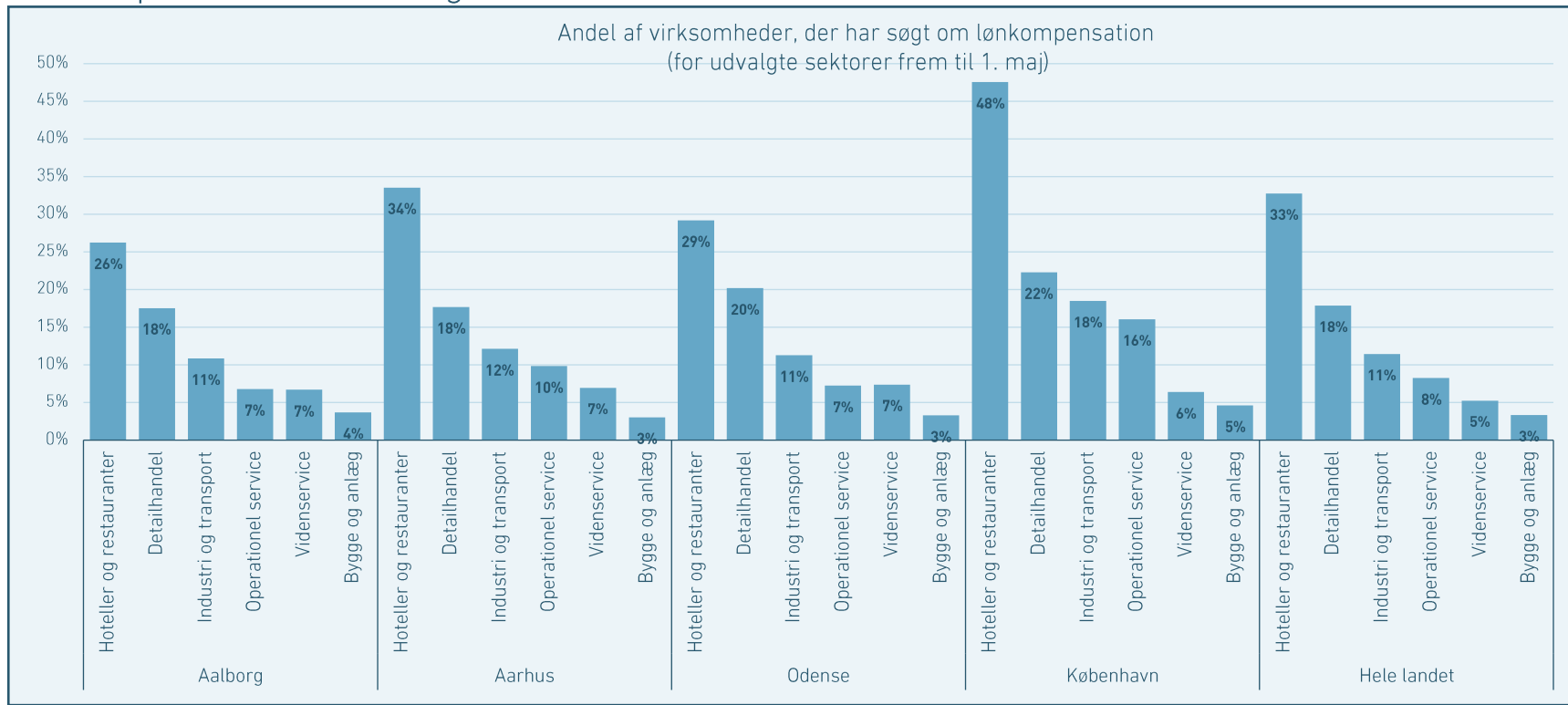
Brug af lønkompensationsordningen i Aalborg Kommune svarer til landsgennemsnittet



Kilde: Erhvervsstyrelsen og IRIS Groups kommunedatabase.

Brug af hjælpekummer - 2

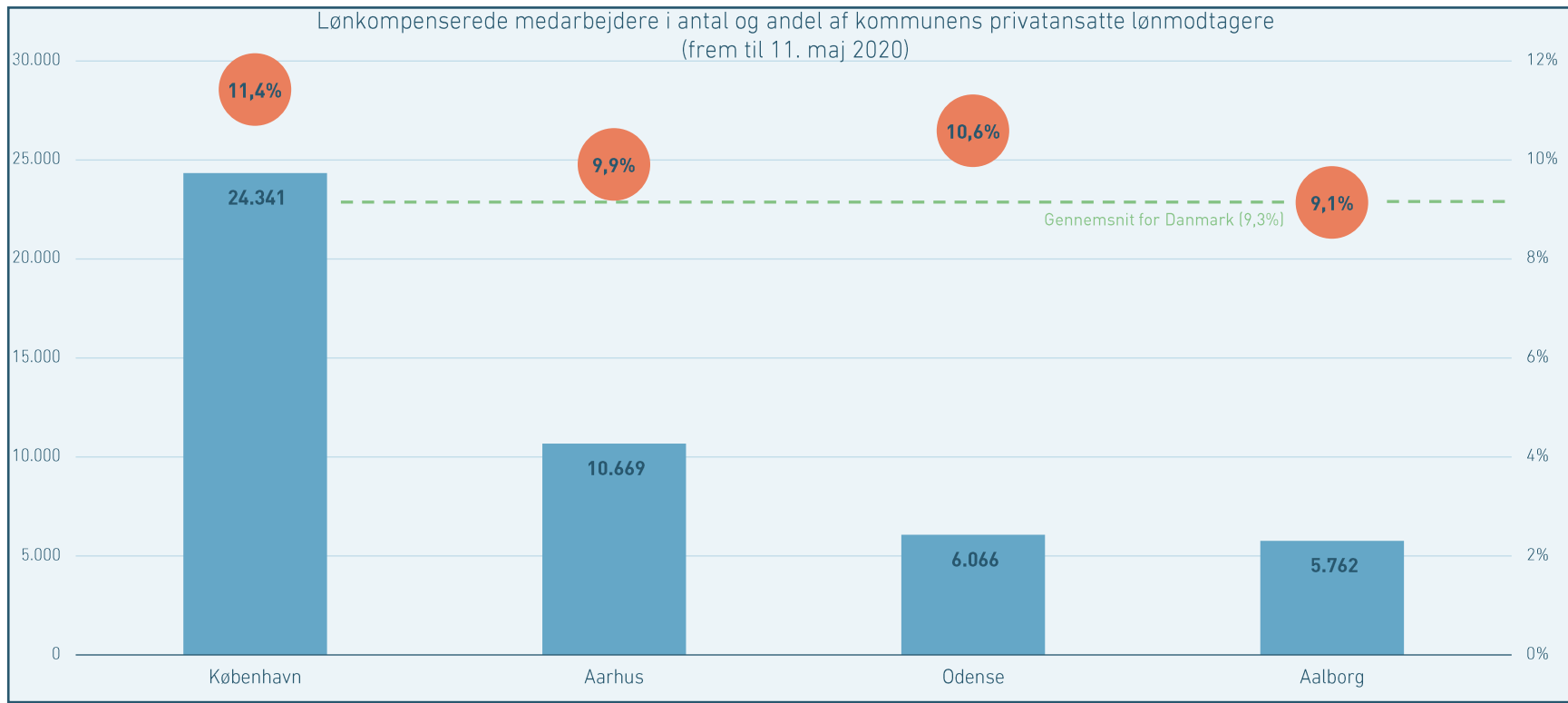
Især virksomheder inden for detail og oplevelseserhverv gør brug af lønkomensation i Aalborg



Kilde: Erhvervsstyrelsen og IRIS Groups kommunedatabase.

Brug af hjælpepakker - 3

Godt 9 pct. af de privatansatte lønmodtagere har været på lønkomensation i Aalborg

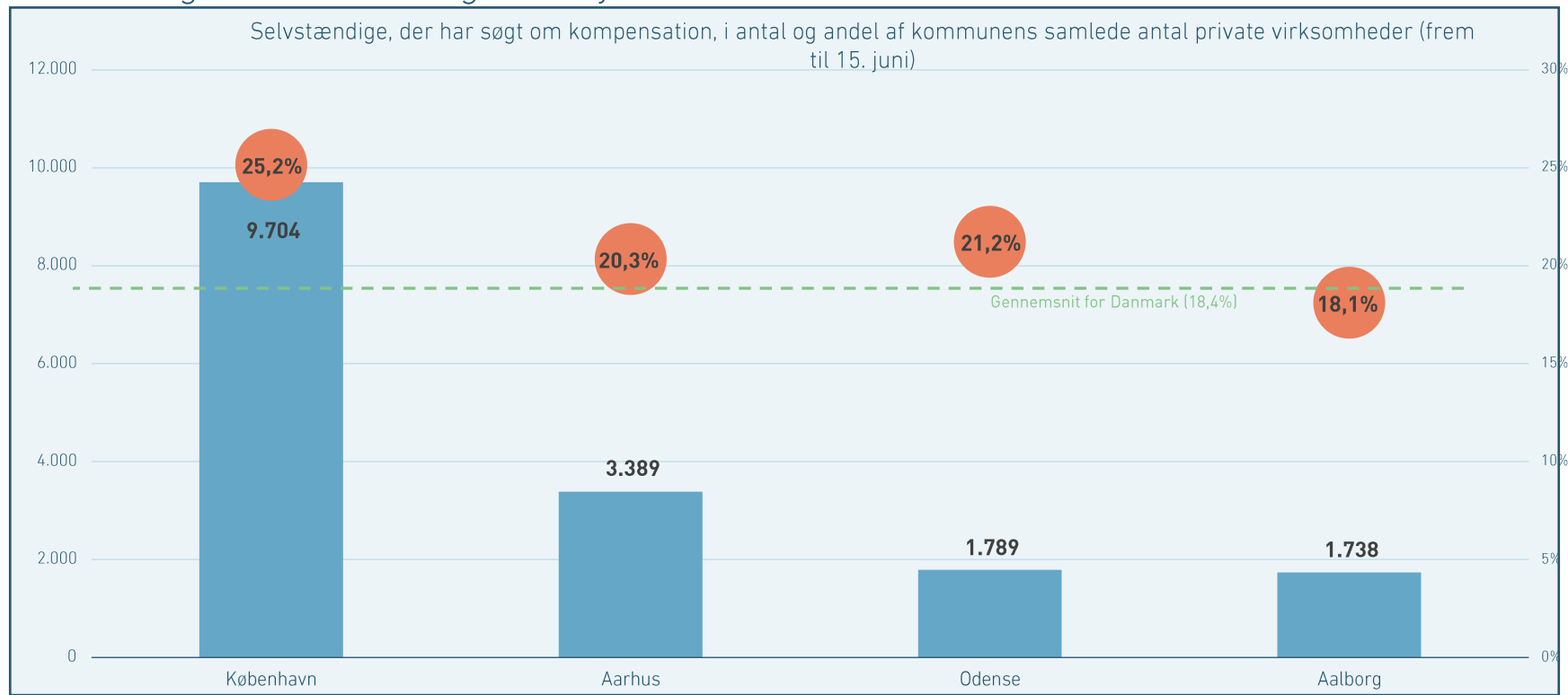


Kilde: Erhvervsstyrelsen.

Note: Medarbejderne og lønmodtagerne er fordelt på kommuner på baggrund af deres bopæl.

Brug af hjælpepakker 4 – selvstændige

Andelen af selvstændige i Aalborg, der har søgt om kompensation, er lavere sammenlignet med de øvrige storbykommuner

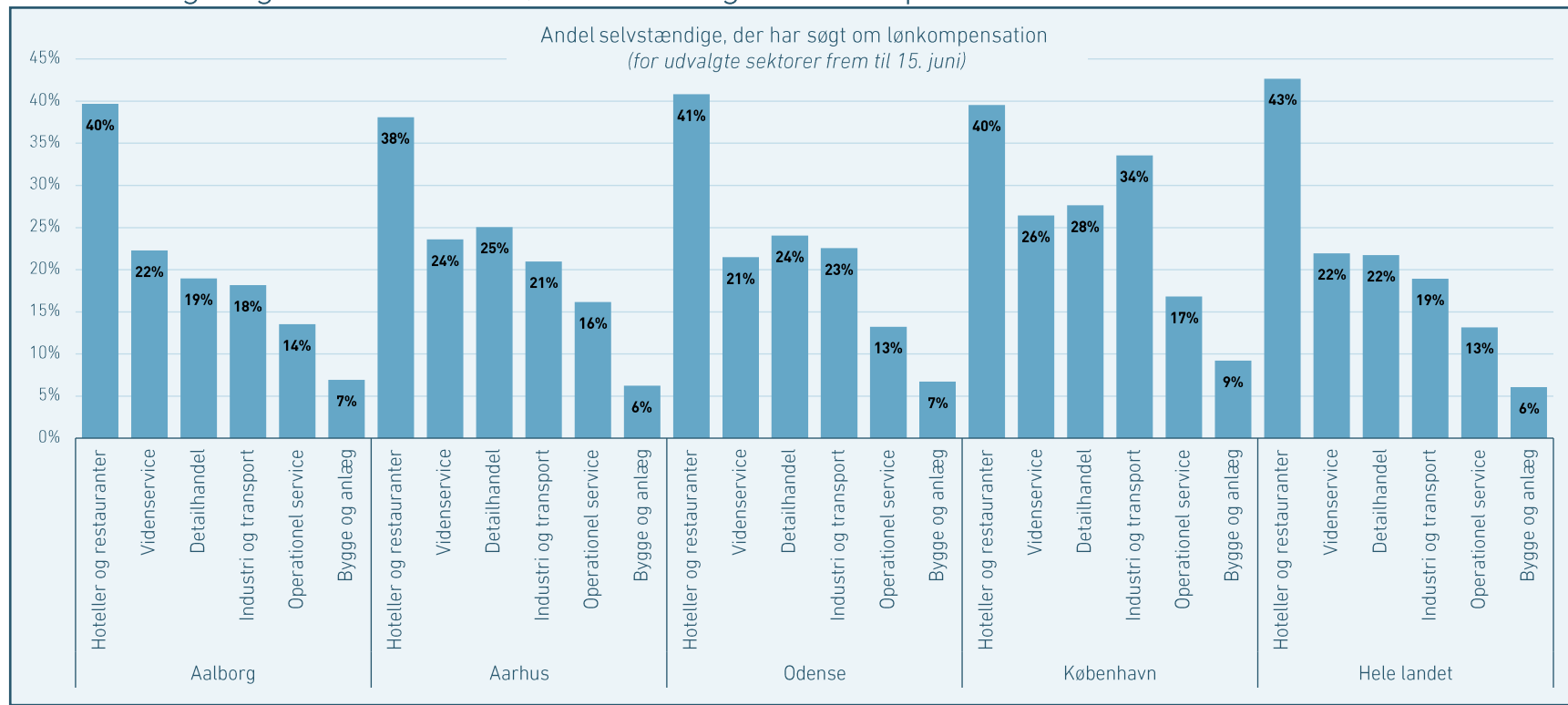


Kilde: Erhvervsstyrelsen og IRIS Groups kommunedatabase.

Note: Omfatter kun selvstændige, der har fået godkendt en ansøgning pr 15. juni 2020.

Brug af hjælpepakker 5 – selvstændige

For de fleste sektorer er der en lavere andel selvstændige i Aalborg end i sammenligningskommunerne, der har søgt om kompensation

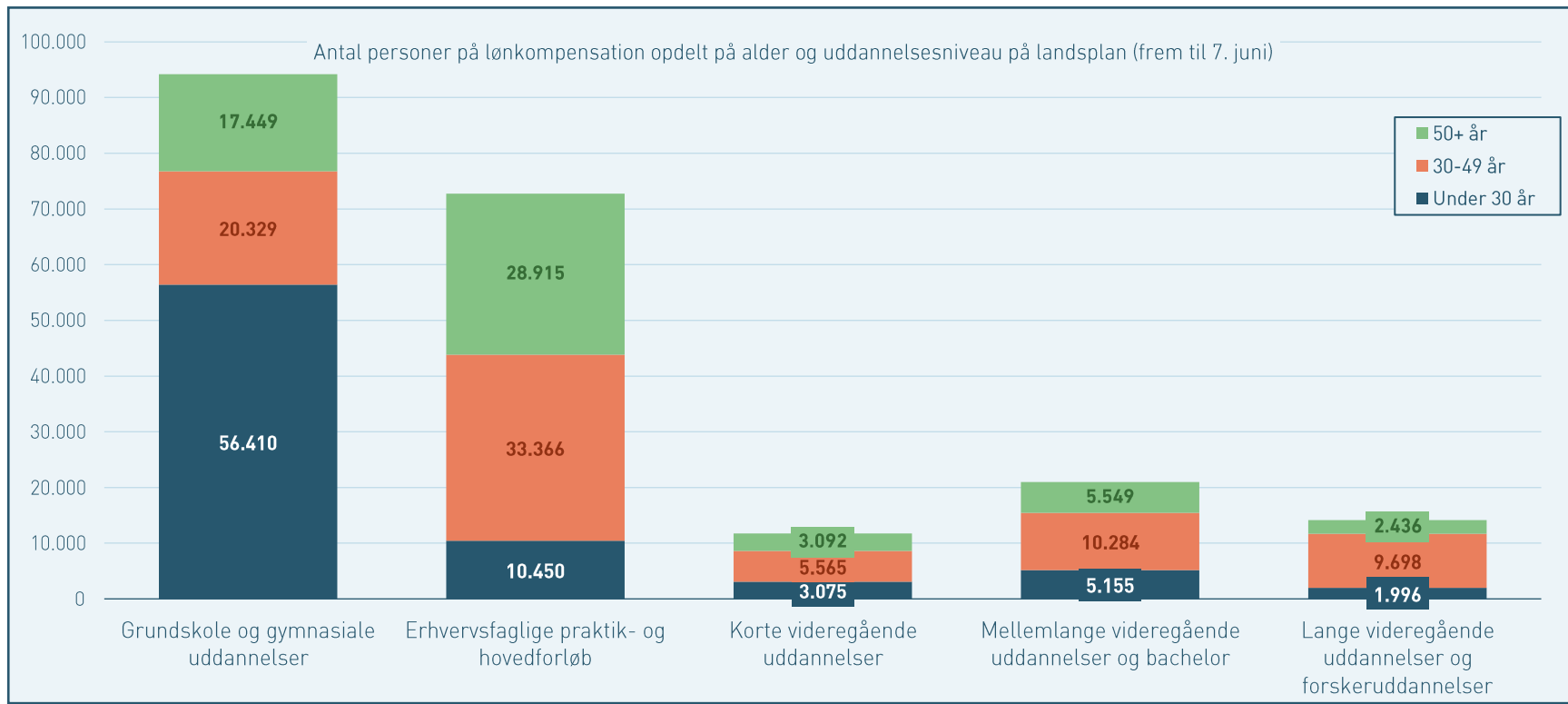


Kilde: Erhvervsstyrelsen og IRIS Groups kommunedatabase.

Note: Omfatter kun selvstændige, der har fået godkendt en ansøgning pr 15. juni 2020.

Brug af hjælpepakker – 4

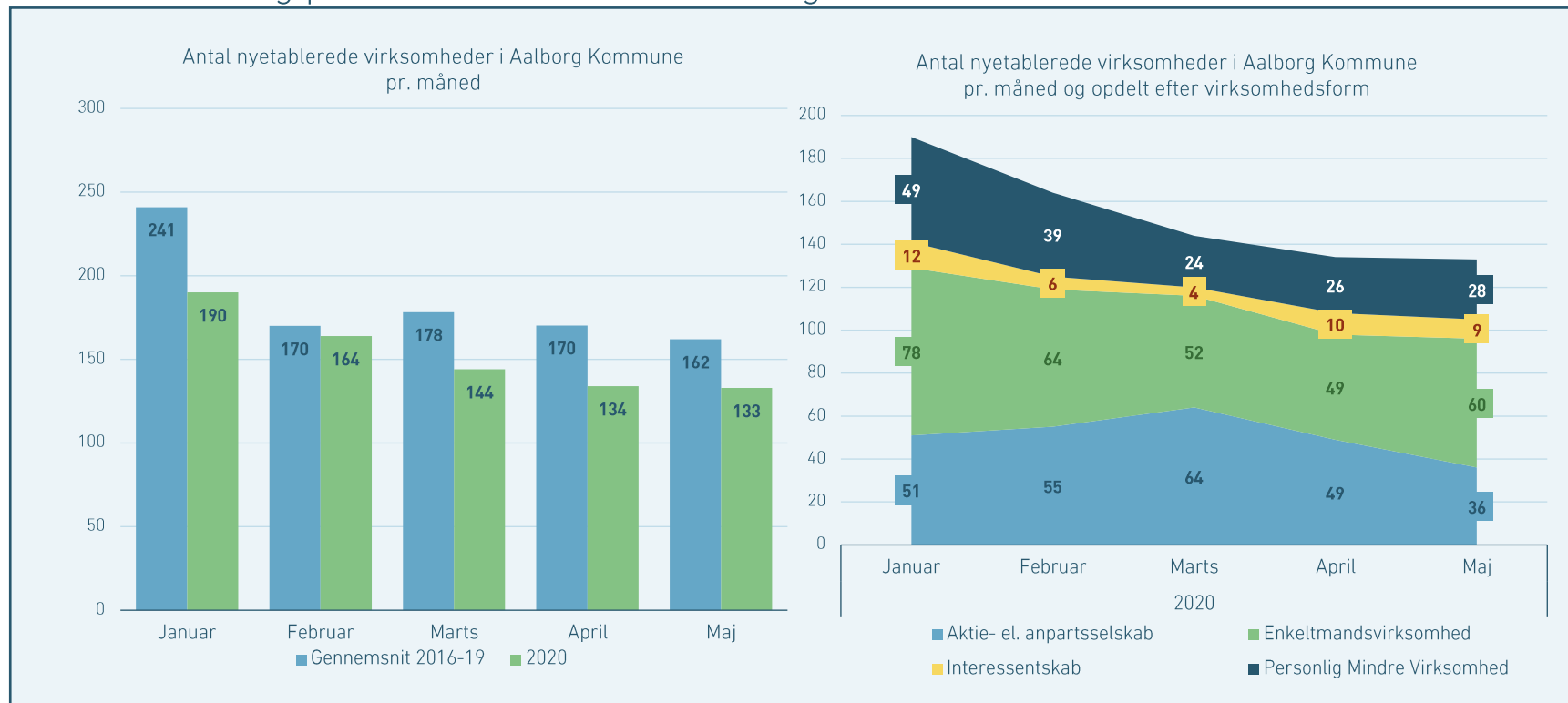
Det er overvejende unge medarbejdere under 30 år med en grundskole- eller erhvervsfaglig uddannelsesbaggrund, der er på lønkompensationsordningen



Kilde: Danmarks Statistik.

Iværksætter i under krisen - 1

Der er sket et væsentligt fald i antallet af nyetableringer i Aalborg Kommune sammenlignet med sidste år og perioden før corona-krisen – gælder alle virksomhedsformer

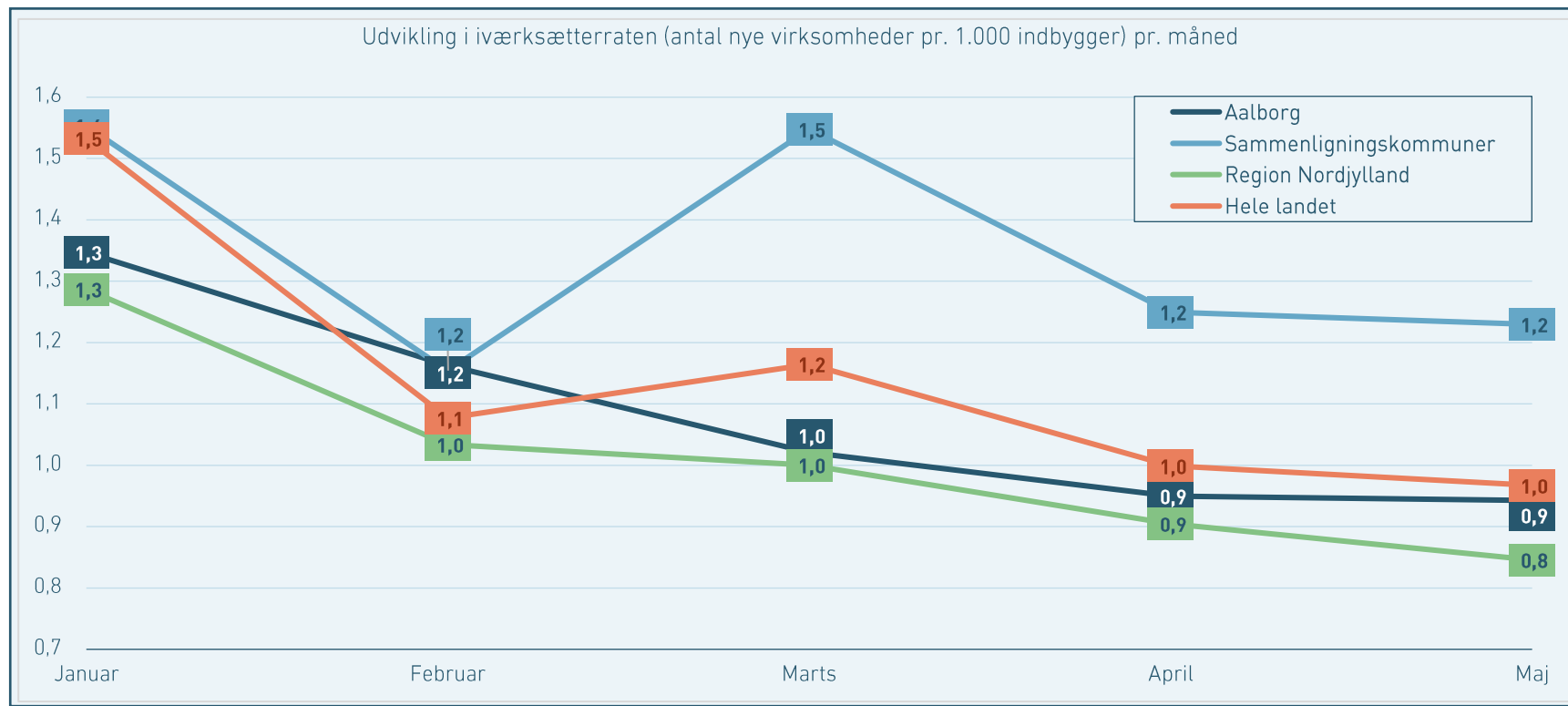


Kilde: CVR-registret via NNMarkedsdata.

Note: I 2016-19 var det endnu muligt at oprette iværksætterselskaber. Selskabsformen blev afskaffet i april 2019. Umiddelbart efter begyndte antallet af nyetablerede virksomheder at være på et noget lavere niveau. Faldet i 2020 kan derfor også delvist tilskrives afskaffelsen af denne selskabsform.

Iværksætteri under krisen - 2

Iværksætterraten i Aalborg Kommune har fulgt udviklingen i de store bykommuner og resten af landet

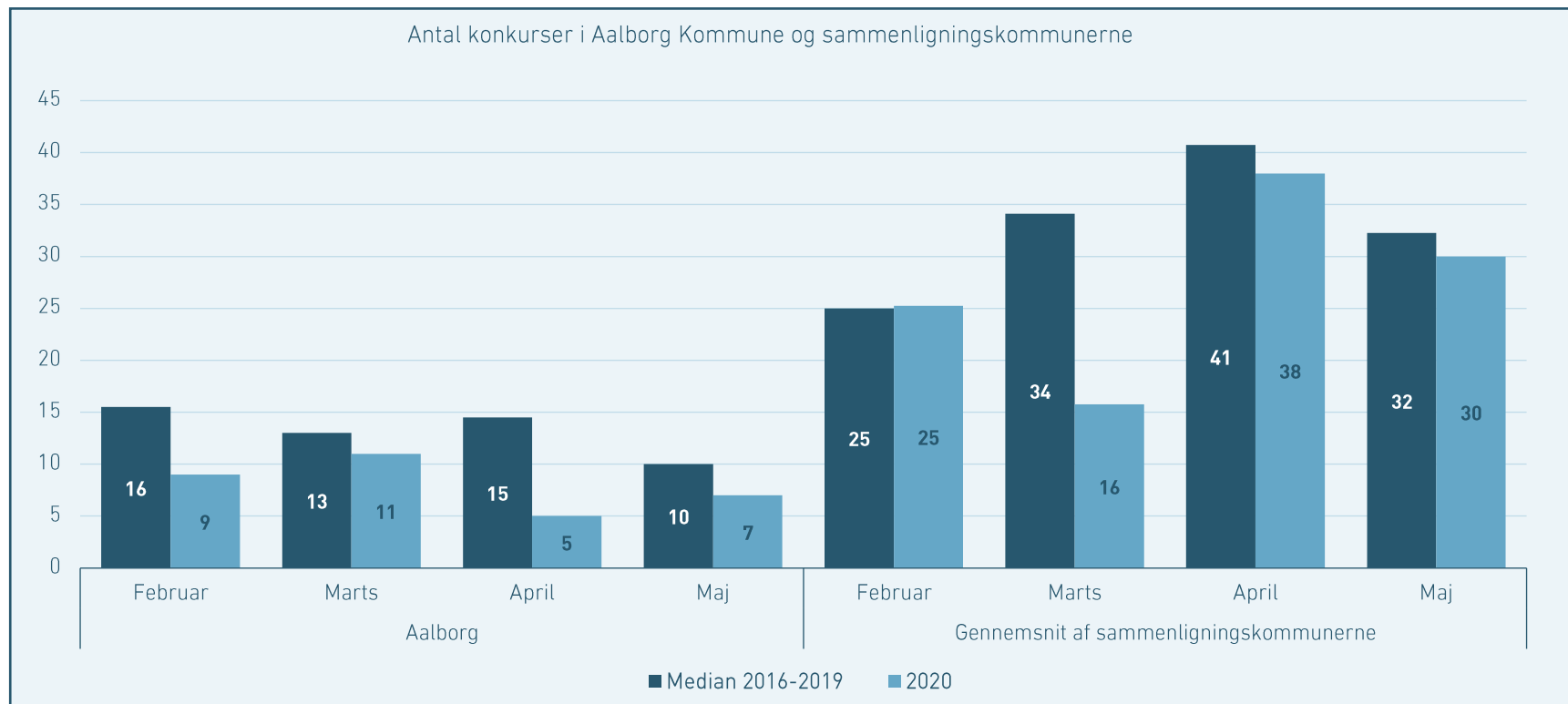


Kilde: CVR-registret via NNMarkedsdata samt Danmarks Statistik.

Note: "Indbyggere" er opgjort som personer mellem 18 og 65 år. Sammenligningskommunerne er Aarhus, Esbjerg, København og Odense.

Udviklingen i konkurser under corona-krisen – 1

Der er et lavere niveau af konkurser i april/maj end de forrige år i Aalborg kommune

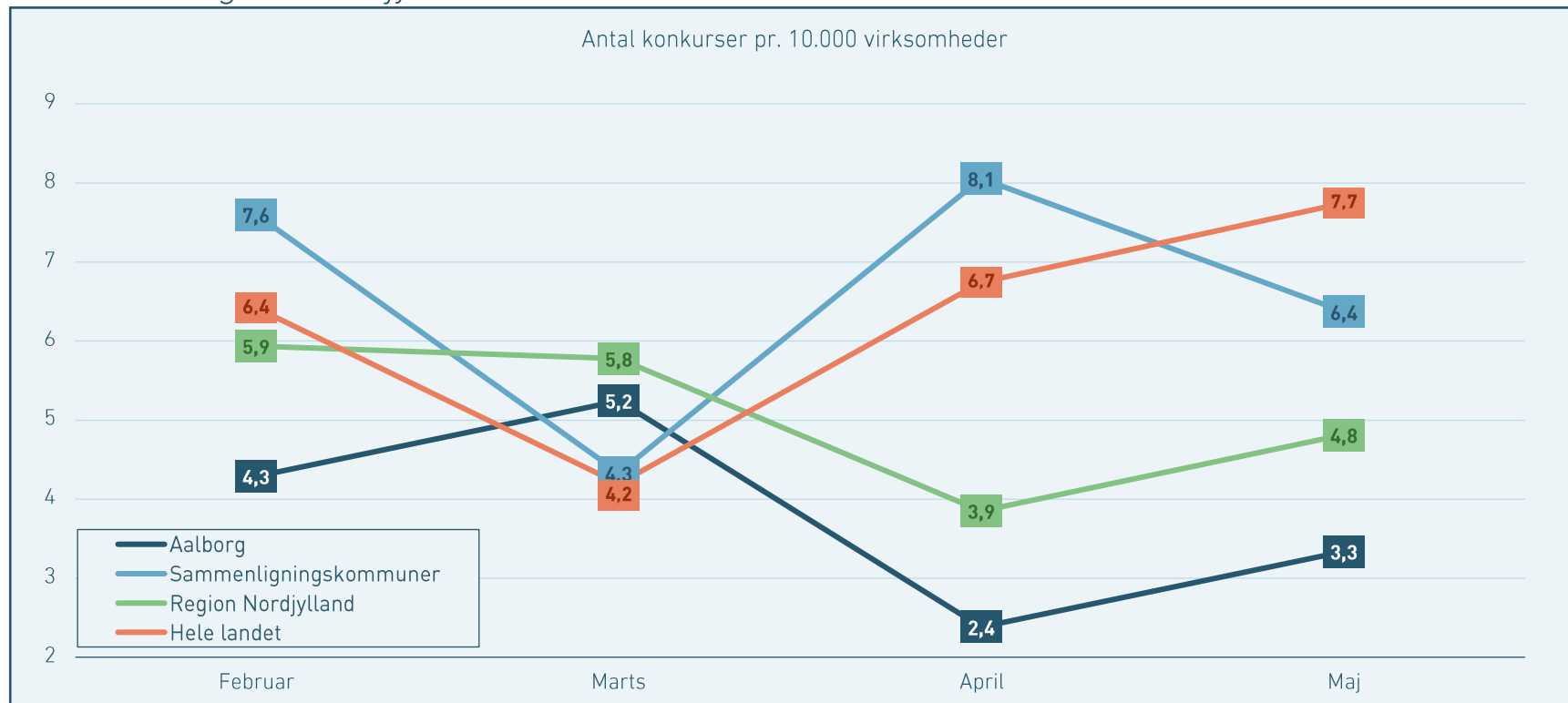


Kilde: Statstidende og CVR-registret. For virksomheder med kurator- eller advokatregistreret adresse i CVR-registret er i stedet brugt virksomhedens opstartsadresse.

Note: Kun A/S, ApS, IVS, I/S, Enkeltmandsvirksomheder og PMV'er er inkluderet i statistikken. Kundgørelsesdatoen er benyttet til opgørelsen. Sammenligningskommunerne er Aarhus, Esbjerg, København og Odense. Antallet af kundgjorte konkurser er endnu behæftet med usikkerhed, da de danske skifteretter i perioden 12/3-26/4 var i nøddrift og dermed ikke behandlede alle sager. Derudover har hjælpepakkerne til erhvervslivet højest sandsynligt holdt antallet af konkurserklæringer nede, så effekten af coronakrisen først ses i konkursdata efter sommer.

Udviklingen i konkurser under corona-krisen – 2

Aalborg Kommune har i april/maj haft en lav andel af konkurser. Det samme gælder i resten af Region Nordjylland

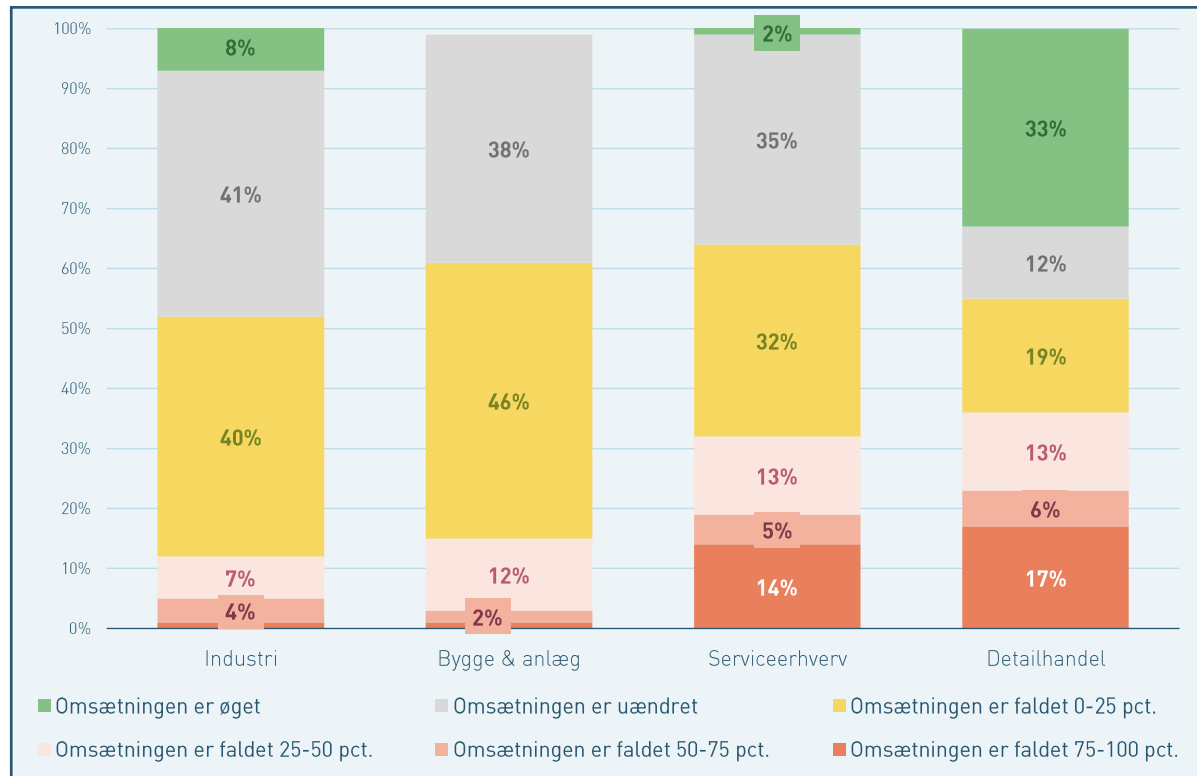


Kilde: Statstidende og CVR-registret. For virksomheder med kurator- eller advokatregistreret adresse i CVR-registret er i stedet brugt virksomhedens opstartsadresse.

Note: Kun A/S, ApS, IVS, I/S, Enkeltmandsvirksomheder og PMV'er er inkluderet i statistikken. Kundgørelsesdatoen er benyttet til opgørelsen. Sammenligningskommunerne er Aarhus, Esbjerg, København og Odense. Antallet af kundgjorte konkurser er endnu behæftet med usikkerhed, da de danske skifteretter i perioden 12/3-26/4 var i nøddrift og dermed ikke behandlede alle sager. Derudover har hjælpepakkerne til erhvervslivet højest sandsynligt holdt antallet af konkurserklæringer nede, så effekten af coronakrisen først ses i konkursdata efter sommer.

Udviklingen i omsætningen under corona-krisen på landsplan (marts-april)

Hårdt ramte virksomheder findes især inden for detail og service (herunder turismesektoren)

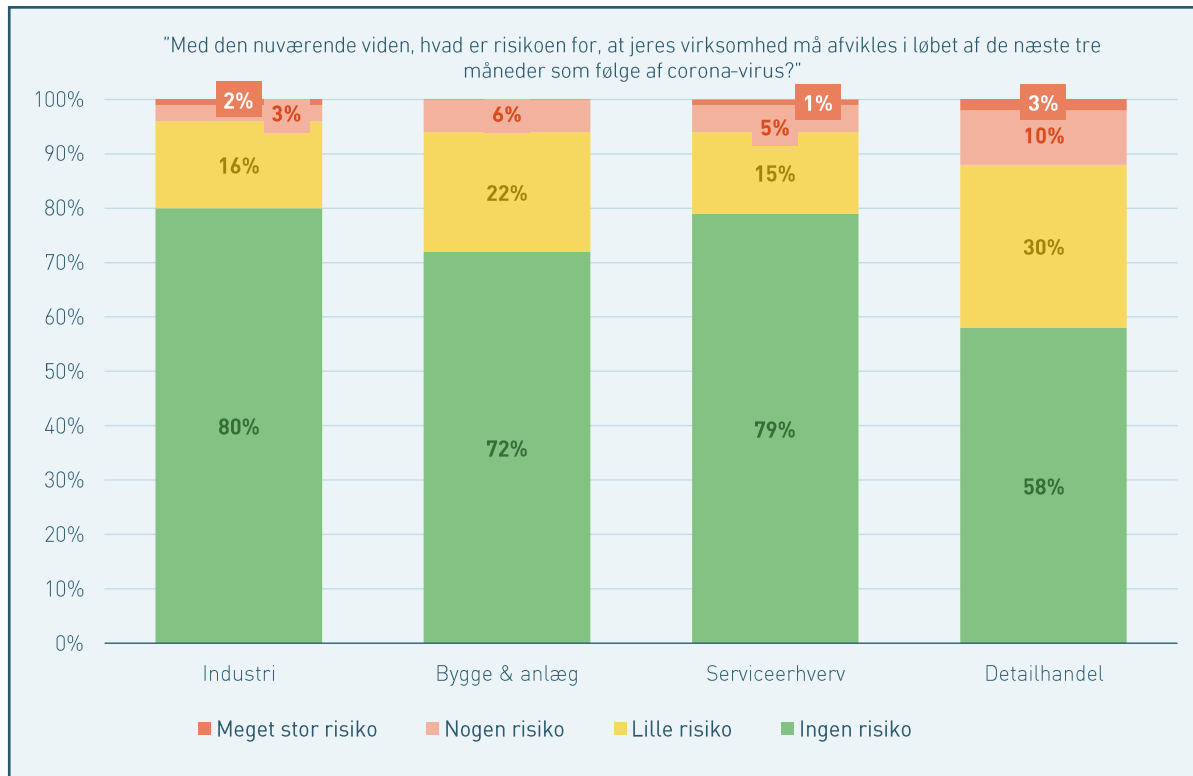


Figuren viser bl.a., at:

- Der er stor variation i, hvordan krisen rammer – både på tværs af sektorer og inden for de enkelte sektorer.
- Dele af detailhandlen og serviceerhverv er hårdere ramt end industri og bygge & anlæg.
- Der er især stor variation inden for detailhandel, hvor en tredjedel af virksomhederne har oplevet en øget omsætning, mens mere end halvdelen har oplevet et fald i omsætningen. Heraf har 17 pct. oplevet et fald i omsætningen på mellem 75-100 pct.
- Knap to tredjedele inden for serviceerhverv har oplevet et fald i omsætningen, mens en tredjedel har en uændret omsætning.
- Inden for industrien har omkring hver femte virksomhed oplevet omsætningsnedgang på mere end 25 pct.

Risiko for afvikling af virksomheden på landsplan (marts-april)

Overordnet set en lille risiko for konkurser på tværs af brancherne



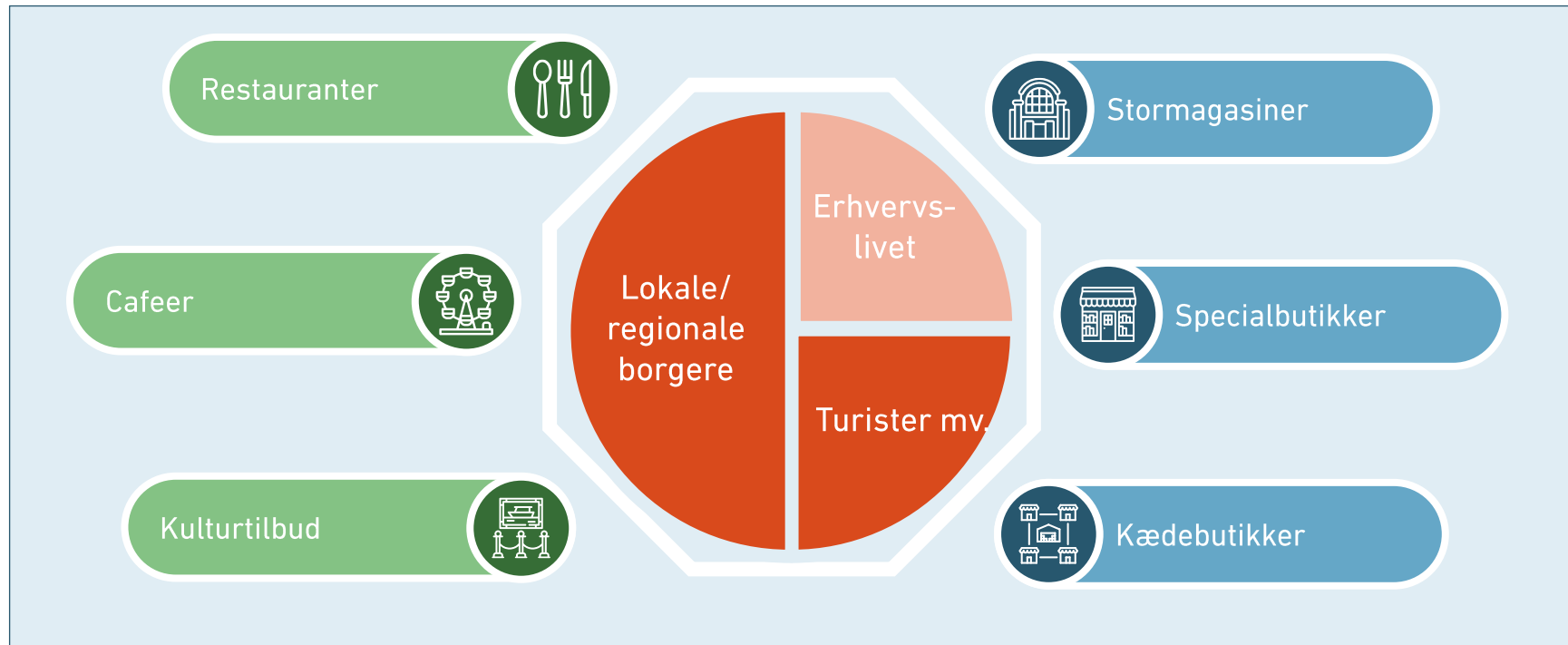
Figuren viser, at:

- Størstedelen af virksomhederne på tværs af brancher vurderer, at der ingen risiko er for, at de må afvikle virksomheden på kort sigt.
- Detailbranchen er mest udfordret, hvor 13 pct. af virksomhederne vurderer, at der er nogen eller meget stor risiko for at måtte afvikle virksomheden på kort sigt.
- Inden for de øvrige sektorer er der i omegnen af 5-6 pct. af virksomhederne, der oplever nogen eller meget stor risiko for at måtte afvikle virksomheden.



2. Corona-krisens betydning for detailhandel og oplevelseserhverv i Aalborg Kommune

Detailhandel og oplevelseserhverv – et integreret erhvervsområde, der servicerer lokale og regionale borgere samt virksomheder og turister



Corona-krisens hidtidige betydning for detailhandel og oplevelseserhverv

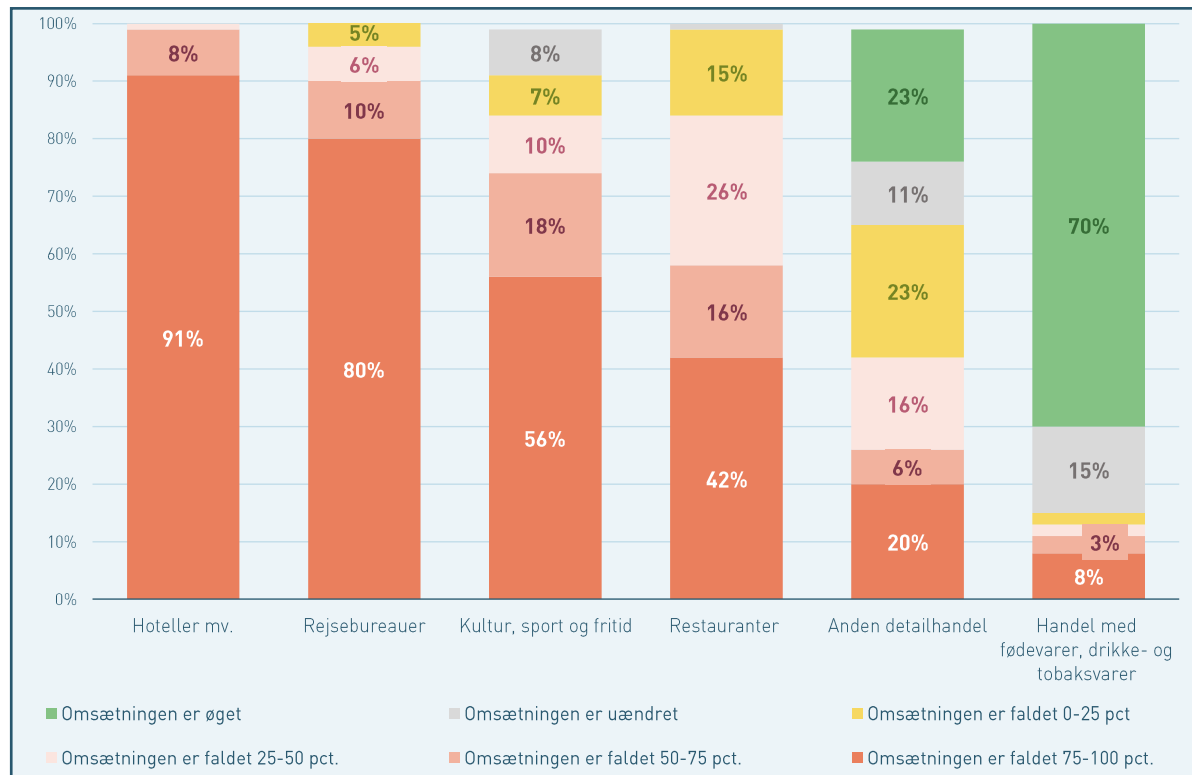
En hårdt ramt sektor præget af betydelig omsætningsnedgang



- Nogle butikker i Aalborg har været tvunget til at holde lukket (storcentre, restauranter, biografer, mv.)
- Andre oplevede, at kunderne udeblev på grund af utryghed, ændrede indkøbsvaner og udskudt forbrug.
- Virksomheder, som også tilbyder online salg, formåede at fastholde en (mindre) del af deres omsætning. Det tilsvarende gjorde sig gældende for restauranter med take away. Samlet omsætning er dog langt under normalen i april og maj.
- En del butikker, restauranter, spillesteder, museer, mv. har skruet op for den digitale kommunikation og markedsføring via. sociale medier - vigtigt at fastholde/styrke kunderelationer.
- I mange handelsmiljøer indgår detailhandel og oplevelseserhverv i en symbiose, hvor oplevelser og shopping går hånd i hånd. Det samspil har haft trange kår under corona-restriktioner.
- Handels- og oplevelseserhverv i Aalborg har yderligere været ramt pga. markant fald i turismen, nedgang i erhvervslivets repræsentation, aflysninger af selskaber og events.
- Udbredt brug af hjælpepakker i både detailhandel og oplevelseserhvervet.

Private serviceerhverv og detailhandel på landsplan (marts-april)

Oplevelseserhverv og specialbutikker er særligt hårdt ramt på omsætningen

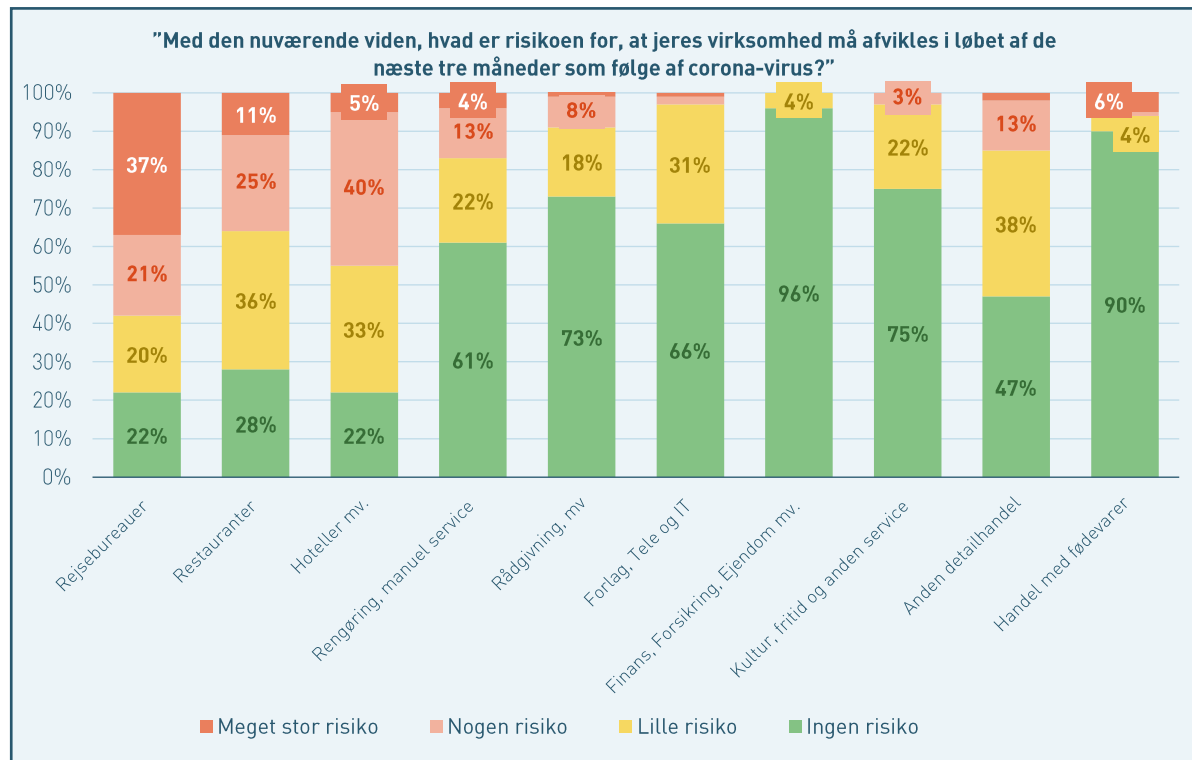


Figuren viser, at:

- Der er stor forskel på, hvordan krisen har ramt de forskellige sektorer.
- Erhverv, som er tæt forbundet med turisme, blev hårdest ramt af corona-krisen. Over 90 pct. af hotellerne har oplevet et fald i omsætningen på mellem 75-100 pct.
- Rejsebureauerne er også hårdt ramt, og der er ingen rejsebureauer, som ikke har oplevet et fald i omsætningen som konsekvens af corona-krisen. 80 pct. af virksomhederne har oplevet et fald i omsætning på mellem 75-100 pct.
- Også virksomheder inden for kultur, sport og fritid samt restauranter har været hårdt ramt af corona-krisen.
- Dele af detailhandlen har også været ramt hårdt, mens andre virksomheder har haft fremgang i omsætningen.
- Virksomheder inden for handel med fødevarer, drikke- og tobaksvarer har ikke været hårdt ramt af corona-krisen. Her har 70 pct. af virksomhederne oplevet en øget omsætning.

Detailhandel og private serviceerhverv på landsplan (marts-april)

Turismesektoren og specialbutikker oplever størst risiko for afvikling.



Figuren viser, at:

- Virksomheder inden for turisme og oplevelseserhverv oplevede størst risiko for at måtte afvikle virksomheden som følge af krisen.
- Omkring to tredjedele af rejsebureauerne vurderede, at der var meget stor risiko for, at de må afvikle virksomheden. Kun en femtedel af virksomhederne vurderede, at der ingen risiko er for at de må afvikle virksomheden.
- En stor del af hotellerne var også i fare for at må afvikle deres virksomhed. Her vurderede 40 pct., at der er nogen risiko for at de må afvikle virksomheden.
- Virksomheden inden for detailhandlen samt kultur, sport og fritid vurderede omvendt ikke, at der en stor risiko for afvikling af virksomheden som konsekvens af corona-krisen.
- 90 pct. af virksomheder inden for handel med fødevarer, drikke- og tobaksvarer vurderer, at der ingen risiko er for afvikling.

Corona-krisens forventede betydning for resten af 2020

Forventning om langsom bedring, men fuld "recovery" har lange udsigter



- Detailhandlen forventer en gradvis tilbagevenden af kunder, men flere vil fremover handle mere online.
- Detailhandlen forventer fortsat tilbageholdenhed i det økonomiske forbrug blandt forbrugerne.
- Restauranter, cafeer og udskænkingssteder vurderer, at der er et opsparet behov for oplevelser.....
- ... men forbud mod større forsamlinger vil påvirke væsentlige dele af sektoren og betyde lavere efterspørgsel – formentlig resten af året.
- Nedgang i turismen, færre firmaarrangementer, aflyste selskaber, events og begrænset repræsentation mv. vil tilsammen lægge et tungt pres på alle dele af oplevelseserhvervet og dele af detailbranchen (bl.a. specialbutikker med tøj, sko, mv.).
- Forventet fald i turismen kan kun delvist opvejes af danske turister.
- Stort behov for at bygge tættere kunderelationer gennem sociale medier, (lokale) fællesskaber, mv.
- Betydeligt behov for at udvikle services og produkter, der matcher ændrede rejsemønstre og nye kundegruppers behov. Gælder især inden for turismeerhvervet, men også relevant i detailhandlen.

De største udfordringer for detailhandel og oplevelseserhverv

Øget omsætning på kort sigt, mens innovationsniveauet skal løftes på lidt længere sigt

Kort sigt

- For de fleste detailhandlende er den vigtigste kortsigtede udfordring at finde veje til øget omsætning her og nu.
- Der er brug for at bygge tættere relationer til lokale kunder – både borgere og virksomheder i lokalområdet.
- Der er brug for fælles events og markedsføring, der får kunderne tilbage til handelsmiljøerne.
- Der er brug for at tilpasse butikssindretning og services med henblik på at sikre mersalg og den gode kundeoplevelse.
- For nogle virksomheder er det også relevant at inddrage yderligere areal til fx udeservering med henblik på at sikre øget omsætning på kort sigt.

Lidt længere sigt

- En skærpet konkurrence fra bl.a. onlinesalg skaber et pres for bl.a.:
 - Nye butikskoncepter.
 - Professionalisering af websalg og digital markedsføring.
 - Samlede oplevelseskoncepter, der går på tværs af brancheområder.
- Stigende behov for et samarbejde om fælles events og profilering af byens oplevelses- og indkøbstilbud.
- Tilpasse oplevelsesprodukter til nye trends som fx bæredygtighed, mere eksklusive oplevelser og ændret konkurrence mellem destinationer (herunder mellem city- og naturturisme).
- Udvikling af nye services målrettet nye kundesegmenter fx danske turister, kommunens større virksomheder og deres medarbejders behov.

Indsatsområder for detailhandel og oplevelseserhverv i Aalborg Kommune

Hvad lægger aktørerne vægt på i de **kommende måneder** og **på længere sigt**?

1

Regler, rammer og tilgængelighed til byen

2

Markedsføring af kommunens handels- og oplevelsesmiljøer

3

Innovation og nye værdikædesamarbejder

4

Strategisk by- og butiksudvikling

5

Uddannelse og efteruddannelse



Idéer til lokale tiltag til støtte af detail- og oplevelseserhverv (på kort sigt)

1 Regler, rammer og tilgængelighed til byen

Det skal være nemt for kunderne at komme til byen, og der skal være fleksible rammer for, at de handlende kan reducere omsætningstabene under krisen. Blandt virksomhederne peges på følgende tiltag:

- Hurtig afslutning eller midlertidigt stop for renoveringsprojekter i centrale handelsmiljøer.
- Effektiv sagsbehandling ift. ansøgning om udbygning, ibrugtagning af nye lokaler samt let adgang til at inddrage ekstra udearealer til borde/servering i cafeer og restauranter, mv.
- Mere lempelige vilkår for skiltning og bedre mulighed for at indrette byrum og etablere lokale mødesteder, der matcher borgernes adfærd og behov under corona-restriktioner.
- Nedsættelse af afgifter for udeservering samt udskydelse af frister for betaling af afgifter til kommunen (cafeer og restauranter).
- Længere åbningstider i sommerperioden i detailhandelen og fleksibilitet i forhold til afholdelse af arrangementer, live musik, mv.
- Sikring af tryk, offentlig transport bl.a. via dialog med trafikselskaber, øget information og oplysning.

Det kan overvejes at etablere en særlig task force under ledelse af Teknisk Forvaltning, der har ansvar for at sikre en effektiv og fleksibel service på de nævnte områder.

2 Markedsføring af kommunen som oplevelses- og handelscentrum

Der er brug for en styrket markedsføring af kommunens handelsmiljøer over for en bred vifte af målgrupper for at løfte omsætningen. Virksomhederne peges på følgende tiltag på kort sigt:

- Fastholde og styrke støt-din-by-kampagner, flere lokale events og styrket lokal markedsføring via sociale medier mhp. at styrke lokale borgernes brug af lokale butikker, restauranter og oplevelser.
- Kampagner, der motiverer kommunens erhvervsliv og offentlige myndigheder til at købe lokalt og bruge lokale restauranter mv. til repræsentation, medarbejderevents, mv.
- Styrket indsats for at markedsføre kommunens samlede handels- og oplevelsestilbud mhp. at tiltrække kunder fra oplandet.
- Styrket markedsføring af kommunens oplevelses- og indkøbstilbud målrettet mod danske turister.

I mange kommuner er der allerede taget initiativer på et eller flere af de nævnte områder.

I mange tilfælde kan indsatsen styrkes ved at etablere tættere samarbejde mellem den lokale handelsforening, erhvervsforening, kommunen og evt. lokale ildsjæle blandt borgere og virksomheder om en styrket og mere sammenhængende markedsføring.

3

Innovation og nye værdikædesamarbejder

Inden for detailhandel betyder øget e-handel, at kravene til indretning og serviceniveau i de fysiske butikker stiger. Der er behov for at udvikle nye services, oplevelser og forretningskoncepter, hvis de handlende fortsat skal trækkes til butikkerne.

Det gælder bl.a. udvikling og markedsføring af fælles koncepter på tværs af attraktioner, restauranter, cafeer, detail, museer og andre af byens aktører.

Der peges i interviewene bl.a. på, at følgende tiltag kan styrke detailhandel og oplevelseserhvervene:

- Konkret praktisk vejledning om butiksindretning og muligheder for mersalg.
- Adgang til sparring og netværk om innovation og forretningsudvikling og inspiration om koncepter, der kombinerer nethandel og den fysiske butik.
- Fremme af nye partnerskaber og forretningskoncepter på tværs af branchen.
- Adgang til inspirationscases fra virksomheder, der har udviklet virkningsfulde forretningskoncepter, partnerskaber og forretningsmodeller.

Hidtil har der været en svag kobling mellem erhvervsfremmesystemet og detailhandlen. Der er potentiale for at udvikle stærkere tilbud til sektoren fx i et samspil mellem Business Aalborg, Innovationsnetværket for livsstil og mode samt de erhvervshuse, som har god erfaring med at yde sparring om forretnings- og konceptudvikling til virksomheder i detail- og oplevelseserhverv.

4

Strategisk by- og butiksudvikling

Bymidstens æstetik samt udbuddet af butikker og oplevelser er helt afgørende for at tiltrække lokale borgere, turister og handlende fra regionen. I Aalborg Midtby er der bl.a. udfordringer knyttet til flere ledige lejemål som i kombination med en række vejarbejder mv. betyder, at byrummet opleves som rodet og mindre attraktiv. Der peges blandt virksomhederne bl.a. på behov for følgende initiativer:

- Der kan indledes et samarbejde med City Aalborg, private udlejere og Aalborg Kommune om at udnytte midlertidigt tomme lokaler til pop-up gallerier, særlige showrooms, udstillinger om ny teknologi, fælles butikskoncepter, mv.
- Udlejere bør overveje at tilbyde opdeling af eksisterende tomme lejemål mhp. at tiltrække flere mindre butikker.

Der kan indledes dialog mellem Aalborg City, Aalborg Kommune, oplevelseserhverv og butiksejere om at udvikle en samlet strategi for stærkere oplevelsestilbud i midtbyen, herunder arbejde for butiksfortætning og udpege butikstyper, oplevelser og funktioner, der kan løfte det samlede oplevelsesprodukt i midtbyen.

5

Uddannelse og efteruddannelse

Der er behov for at tilpasse uddannelses- og efteruddannelsestilbud, så de matcher de nye trends, hvis betydning er stigende under og efter coronakrisen - bl.a. øget digitalisering, accelereret nethandel, nye butiks- og servicekoncepter i detailhandlen og oplevelseserhvervene.

Aalborg Kommune har et bredt udbud af erhvervsrettede uddannelser og en stor detail- og oplevelsessektor, hvilket giver gode muligheder for at være drivkraft i udviklingen af fremtidens uddannelsestilbud, der understøtter fornyelse af sektoren og sikrer et nødvendigt kompetenceløft blandt ledere og medarbejdere.

I forhold til efter- og videreuddannelse peger flere aktører på relevansen af at indgå aftaler med erhvervet om kombinerede forløb, hvor medarbejderne veksler mellem job og betalt uddannelse, mens krisen står på.

Konkret peges der på behov for:

- uddannelse inden for digitalisering, e-handel, hygiejne og service i detailhandelen.
- særlige forløb for ledere og virksomhedsejere, der fokuserer på nye forretningsmodeller inden for detail og oplevelser.



3. Corona-krisens betydning for industrien i Aalborg Kommune

Corona-krisens hidtidige betydning for industrien

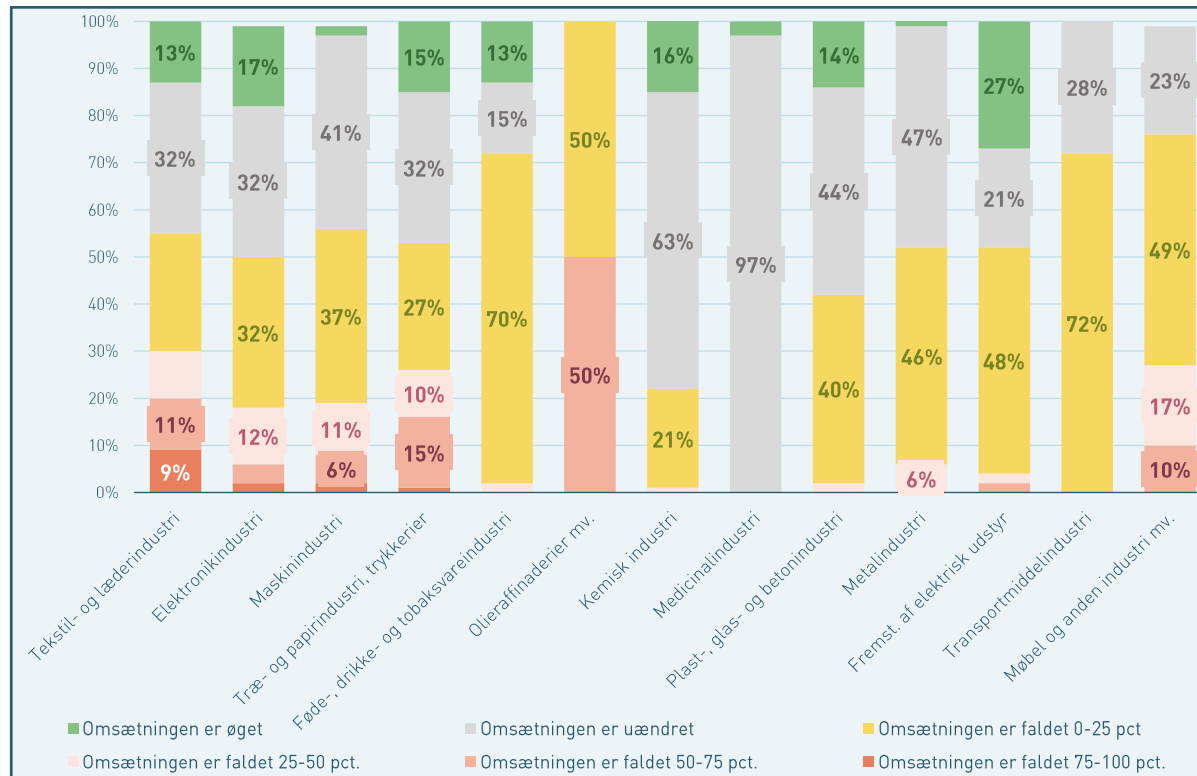
Aktiviteten er i vid udstrækning opretholdt



- Produktionen har i vid udstrækning kunnet opretholdes - mange virksomheder kører på ordrer, der blev igangsat før corona-krisen.
- Forsyningskæderne har i stort omfang også været intakte bortset fra enkelte kortvarige udfordringer med leverancer fra Kina og forlænget leveringstid på delleverancer fra bl.a. Italien.
- Mange virksomheder har prioriteret tæt kontakt med centrale leverandører samt opbygning af ekstra lagerkapacitet mhp. at kunne afbøde evt. svigt i forsyningen.
- Forskel på tværs af virksomhederne ift. krisens betydning for omsætning (forbrugsgoder er ramt hårdere). Større igangværende byggeprojekter i Danmark har ikke været ramt, og efterspørgslen efter byggematerialer har været stabil.
- Virksomheder med udenlandsk salg, særligt til lande i Sydeuropa, har oplevet en nedgang i efterspørgslen.
- Salgsarbejdet har i stort omfang skullet foregå digitalt, mens messer og kundebesøg har været aflyst.
- Flere eksempler på, at usikkerhed i krisens første fase medførte, at udviklingsaktiviteter blev sat på standby.

Udviklingen i omsætning for industrien på landsplan (marts-april)

Store forskelle inden for industrien – tekstil og læderindustrien samt elektroindustrien blandt de hårdest ramte erhverv



Figuren viser, at:

- Der er meget stor variation mellem brancherne inden for industrien ift., hvordan de har været ramt af corona-krisen.
- Det er kun meget få virksomheder inden for industrien, som indtil videre er blevet hårdt ramt. En stor del af virksomhederne på tværs af brancherne har enten oplevet en uændret omsætning eller et fald på mellem 0-25 pct.
- Fx har 9 pct. af virksomhederne inden for tekstil- og læderindustrien oplevet et fald i omsætning på mellem 75-100 pct. Samtidig er der dog 13 pct., som har oplevet en fremgang i omsætningen.
- Et lignende billede tegner sig inden for en række brancher, hvor nogle virksomheder oplever et mindre fald i omsætningen, mens andre oplever en fremgang.
- Visse brancher såsom medicinalindustrien og den kemiske industri har været mere eller mindre upåvirket af corona-krisen.

Corona-krisens fremtidige betydning for fremstillingsindustri

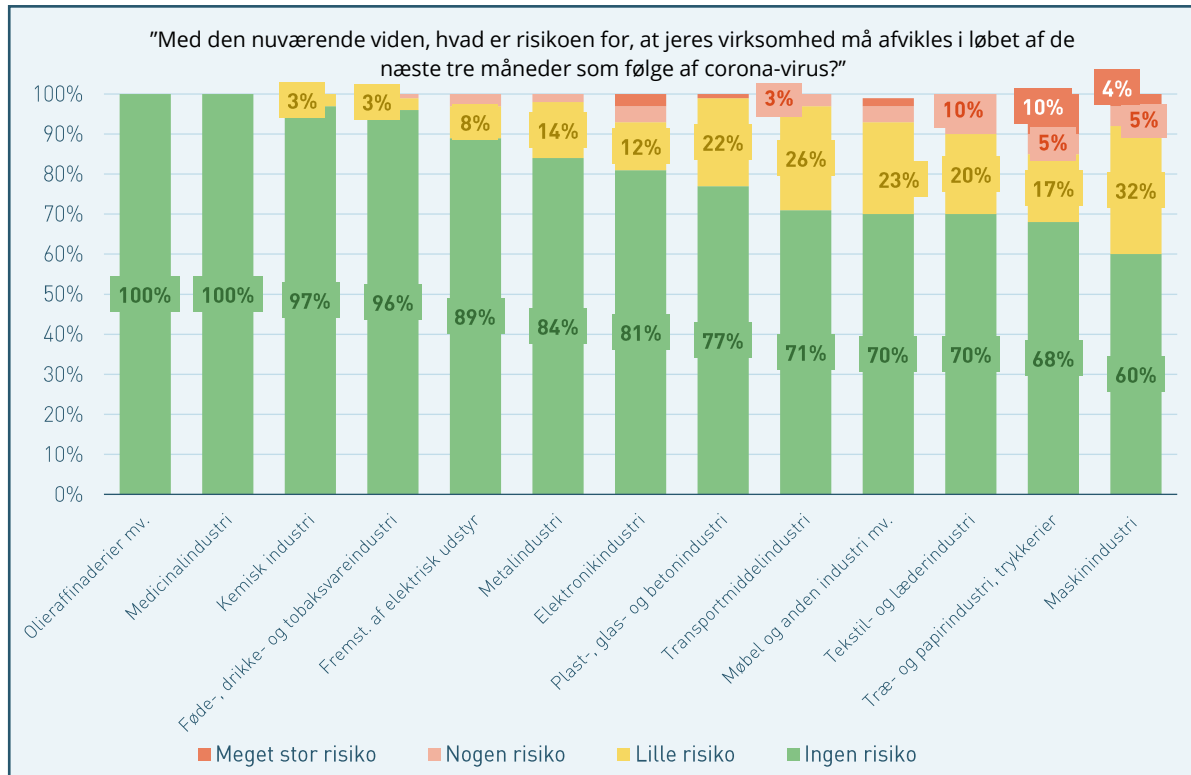
Forventning om forsinket effekt grundet den økonomiske usikkerhed



- Markant øget usikkerhed om den fremtidige økonomiske udvikling og efterspørgsel blandt virksomhederne.
- Afmatning og udskydelse af fremtidige projekter forventes at sætte sig i efterspørgslen og inflow af ordrer i B2B-virksomhederne. Der er en klar forventning om forsinkede effekter på aktivitetsniveauet og omsætningen i anden halvdel af 2020.
- Særligt er der usikkerhed ift. udviklingen i det private bolig- og erhvervsbyggeri både nationalt og globalt. Det kan påvirke producenter af byggematerialer mv. og underleverandører længere nede i forsyningskæden i efteråret og ind i 2021.
- Underleverandører, som arbejder med udvikling og innovation af nye løsninger, har oplevet fald i omsætningen og forventer ligeledes lavere efterspørgsel resten af året.
- Stigende fokus på at sikre effektive forsyningskæder (flere leverandører af kritiske komponenter).
- En del virksomheder har fokus på at udvikle nye forretningsområder, som kan gøre virksomheden mere robust overfor fremtidige kriser og større udsving i en enkelt sektor.

Risiko for afvikling af virksomheder for industrien på landsplan (marts-april)

Meget få industrivirksomheder er i risiko for afvikling



Figuren viser, at:

- Overordnet set er der på tværs af brancherne i industrien på nuværende tidspunkt kun en meget lille risiko for, at virksomheder må afvikles som konsekvens af corona-krisen.
- Maskinindustrien er hårdest ramt, hvor omkring en tredjedel vurderer, at der er en lille risiko for, at virksomheden må afvikles. Over halvdelen af virksomhederne vurderer dog ikke, at der er nogen risiko for afvikling.
- Et lignende billede tegner sig for virksomheder inden for træ- og papirindustrien, hvor 10 pct. vurderer, at der er en stor risiko for, at virksomheden må afvikles inden for de næste tre måneder.
- Alle virksomheder inden for olieraffinaderi og medicinalindustrien vurderer, at der ingen risiko er for, at virksomheden må afvikles.

De største udfordringer for industrien

Industrivirksomhedernes udfordringer varierer på tværs af markeder og virksomheds-segmenter

Startups og udviklingsvirksomheder

- Start ups og mindre virksomheder, der arbejder med udvikling og innovation i industrien, presses af, at udviklingstiltag i de etablerede virksomheder sættes på hold.
- Adgang til kapital er også en udfordring for mange startups.
- Unge virksomheder har brug for at udvikle nye løsninger i samspil med potentielle kunder. En del startups oplever, at det er blevet vanskeligere at finde samarbejdspartnere, der vil samarbejde om udvikling og modning af nye produkter og løsninger.

Etablerede virksomheder

- På kort sigt er fokus på opretholdelse af en effektiv produktion - også under en evt. anden bølge. Stort fokus på at sikre forsyningskæder.
- På længere sigt er fokus på at gøre virksomheden mere robust ved fx:
 - Kortere forsyningskæder og flere leverandører af særligt kritiske input.
 - Udnytte kernekompetencer inden for nye forretningsområder. Bæredygtige produkter og løsninger på nye områder kan gøre virksomheden mere robust.
 - Tættere samspil med iværksættere om udvikling af nye, bæredygtige løsninger på nye forretningsområder.

Indsatsområder for industrien i Aalborg Kommune

Både fokus på indsatser, der har effekt på **kortere** og **på længere sigt**?

Der tegner sig med afsæt i virksomhedsinterviewene fem indsatsområder, der kan bidrage til at hjælpe virksomhederne bedre gennem corona-krisen og styrke de langsigtede vækstvilkår med afsæt i de forandringer, som corona-krisen skaber i markeder og værdikæder.

1

Scenariebaseret strategi og styrket forretningsmodeludvikling

2

Samarbejde mellem store virksomheder og iværksættere

3

Uddannelse og efteruddannelse



4

Bæredygtige offentlige investeringer som afsæt for eksport

5

Styrke lokale værdikæder og klyngesamarbejde

1 Scenariebaseret strategi og styrket forretningsmodeludvikling



Den verdensomspændende COVID-19-krise betyder, at fremtiden for mange eksporterende virksomheder er blevet mere uforudsigelig. En del virksomheder udtrykker øget behov for at dele viden og erfaringer med andre virksomheder, eksperter, mv. En usikker fremtid stiller bl.a. krav til at etablere stærkere scenarier for udviklingen på virksomhedens markeder som grundlag for at investere i virksomhedens udvikling. På kort sigt kan der være behov for at retænke kommunikation, salg og markedsføring, styring af forsyningskæden samt evt. at tilpasse produkter og koncepter til de muligheder og begrænsninger, der følger af restriktionerne. På lidt længere sigt forventes corona-krisen at sætte sig varige spor. Det vedrører bl.a. ændrede normer hos forbrugerne, forandringer i de globale værdikæder, nye rejsevaner, færre fysiske møder, accelererende brug af digitale teknologier og platforme, færre messer og nye forretningspartnerskaber. Dermed skaber COVID-19 også behov for langsigtede tilpasninger af forretningsmodellen i mange virksomheder. Der peges i interviewene på, at følgende tiltag kan bidrage til, at SMV'er og iværksættervirksomheder rustes til at agere på de muligheder og begrænsninger, der følger af COVID-19.

Styrket scenarieopbygning

Det er vigtigt, at der lokalt/regionalt er gode muligheder for, at virksomheder kan få og dele viden og erfaringer om de forandringer, som følger i kølvandet på COVID-19. Business Aalborg kan sammen med fx Erhvervshus Nordjylland, DI Aalborg, mfl. facilitere webinarer, seminarer og netværk med fokus på, hvordan COVID-19 krisen sætter spor i forskellige dele af industrien, herunder i forbrugeradfærd, forsyningskæder, mv. Et element kan bl.a. være at få toneangivende industrivirksomheder til at give en vurdering af vigtige trends kombineret med netværksaktiviteter, hvor SMV'er får mulighed for at dele viden. Stærke scenarier kan bl.a. reducere usikkerhed og skabe udgangspunkt for investeringer, udviklingstiltag og forretningsmodelinnovation, der ruster til tiden efter COVID-19.

Sparring om forretningsmodeludvikling

Det er vigtigt, at SMV'er har adgang til uvildig sparring på et højt niveau og tilbydes forløb, hvor de sammen med en erfaren konsulent kommer rundt om de dele af forretningsmodellen, der påvirkes af corona-krisen. Business Aalborg har sammen med Erhvervshuset en vigtig opgave i at synliggøre og formidle de mange relevante programtilbud – både tilbud ved Erhvervshuset (fx SMV:Digital) og indsatser støttet af bl.a. Industriens Fond under Genstart.nu. Der kan også være perspektiver i at udvikle stærkere mentorordninger i Aalborg, hvor erfarne forretningsfolk, investorer og eksperter inden for digitalisering knyttes til vækstiværksættere i en periode, hvor de arbejder med at udvikle og tilpasse deres forretningsmodel.

COVID-19 betyder, at mange vækstiværksættere er under pres. De konkurrerer ofte på nye produkter eller koncepter, som kan være svære at afsætte i krisetider, og som også kan være vanskelige at sælge digitalt til nye kunder i andre lande. Samtidig er vækstiværksætterne mindre polstrede og kan ikke på samme måde som etablerede virksomheder klare sig gennem en længere krise med underskud. Det skaber et grundlag for at drøfte og udvikle modeller for at styrke samspillet mellem store virksomheder og iværksættere som et vigtigt element i den lokale erhvervsfremme. De store virksomheder kan på flere måder være med til at hjælpe mindre virksomheder gennem krisen og styrke deres vækstmuligheder. Det kan være som mentorer (jf. forslaget på forrige side) eller ved simpelthen at købe mere lokalt. Fx ved at købe lokale fødevarer til frokosten, bruge lokale leverandører eller forudbestille julegaverne fra lokale livsstilsproducenter. Men projektet har også afdækket andre former for udviklingssamarbejde, hvor store virksomheder hjælper mindre virksomheder og samtidig får mulighed for at blive inspireret og afprøve nye løsninger i deres produktion eller udvikling:

SpinIn

Bl.a. Aalborg, Aarhus og Gladsaxe Kommuner har gode erfaringer med SpinIn-forløb, hvor opstartsvirksomheder får mulighed for at bo hos store virksomheder. Det fremmer videnudvekslingen, reducerer huslejen og skaber mulighed for små projekter, hvor de mindre virksomheder fx afprøver prototyper hos værtsvirksomheden.

Iværksættervirksomhederne er ofte mere agile og i stand til at se nye muligheder i nye markedstrends mv. For de store virksomheder kan et tættere samspil med iværksættere være en effektiv måde at finde nye anvendelsesmuligheder for virksomhedens produkter, ydelser og kompetencer.

Facilitering af samarbejdsprojekter

Store virksomheder har ofte et begrænset kendskab til produkter og kompetencer blandt lokale iværksættere. Det kan samtidig være svært for mindre virksomheder at skabe kontakt til de større virksomheder og få lejlighed til at demonstrere produkter inden for fx energiforbedringer og produktion. Der kan derfor ligge en vigtig opgave for den lokale erhvervsfremme i at hjælpe vækstiværksættere med at demonstrere deres produkter og indgå mindre samarbejdsprojekter, hvor deres teknologier afprøves.

3 Styrkelse af digitale kompetencer gennem samarbejde med lokale uddannelsesinstitutioner

Den accelererende digitalisering under COVID-19 skaber et stort behov for at opbygge digitale kompetencer og for at omstille markedsføring og salg til at foregå online. Virksomhederne arbejder med at udvikle digitalt præsentationsmateriale, digitale webshops og showrooms samt med at omstille sig til de digitale kommunikationsplatforme. Hertil kommer, at flere virksomheder har arbejdet med at uddanne deres forhandlere online til at sælge produkterne digitalt frem for ude hos slutkunden.

Der er også flere virksomheder, der har været nødsaget til at udvikle digitale services som erstatning for, at de ikke kan rejse ud til deres kunder. På sigt forventes corona-krisen at øge kravene fra store OEM-virksomheder til digitalt samarbejde blandt deres underleverandører.

Flere interviewede virksomheder peger på et behov for, at der lokalt indledes en tæt dialog med områdets uddannelsesinstitutioner om både indholdet af en række grunduddannelser i dette lys og om at udbyde målrettede efteruddannelsesforløb. Konkret peges der på behov for kurser på følgende områder:

Branchespecifikke kurser i online salg



Flere SMV'er efterspørger, at der udbydes målrettede kurser i online kommunikation, salg og markedsføring. Det kan være i form af praksisnære forløb, hvor virksomheder som led i uddannelsen udvikler prototyper på showrooms, digitalt markedsføringsmateriale, mv.

Basale kurser i digitale platforme og værktøjer

Det er vigtigt, at fremtidens medarbejdere inden for industri og transport kan anvende digitale kommunikationsplatforme og har kendskab til basale grafiske værktøjer, der anvendes i den digitale kommunikation. Der er derfor behov for kurser af kortere varighed, der tilbydes både medarbejdere med begrænset digital erfaring og de personer, der bliver ledige under krisen.

En del virksomheder inden for industrien har ambitioner om at udvikle nye forretningsområder, der kan gøre virksomheden mere robust og sikre vækst på den anden side af krisen. De fleste virksomheder ser potentialer i den grønne omstilling og de politiske udmeldinger om, at bæredygtige, offentlige investeringer skal øges med henblik på at holde gang i den økonomiske aktivitet.

Innovative udbudsformer og brug af Aalborg Kommune som reference

Industrivirksomheder med ambitioner om at udvikle nye, bæredygtige løsninger og produkter kan ofte have stor gavn af at lave pilotprojekter i samarbejde med en kommune, et forsyningselskab eller en offentlig institution og efterfølgende benytte kommunen som reference ved internationalt salg.

Men flere oplever, at det kan være vanskeligt både at få adgang til offentlige opgaver samt efterfølgende at benytte referencer ved lokale myndigheder.

Virksomhederne efterlyser, at:

- Kommuner i højere grad benytter innovative udbudsformer (fx innovationsudbud, funktionsudbud, OPI-forløb) og evt. også indgår i tværkommunale samarbejder med udbud af udfordring, som virksomheder herefter skal konkurrere om at udvikle løsninger på – fx i teams med inddragelse af eksperter i kommunerne og videninstitutioner.
- At der tilbydes vejledning og sparring omkring adgang til offentlige indkøbsprocesser, samt at kommunerne i endnu højere grad synliggør og inviterer til dialog, når der er større udbud, som kan være relevante for virksomheder, der ikke har erfaring med at levere til det offentlige.
- Blandt de virksomheder, som har gennemført salg eller lavet pilotprojekter med offentlige kunder, efterlyses det, at kommunerne generelt er mindre tilbageholdende med at fremhæve leverandører og giver virksomhederne mulighed for at bruge kommunen som reference, herunder også at virksomheden kan henvise til kommunen og evt. fremvise konkrete løsninger for nye kunder.

5 Styrke lokale værdikæder og klyngesamarbejder



COVID-19 vil på sigt betyde forandringer i forsyningskæderne. Flere store virksomheder vil have fokus på virksomhedens robusthed ved fremtidige kriser. Det betyder bl.a. at flere virksomheder vil vælge at have mindst to-tre leverandører på kritiske områder.

Men krisen giver også anledning til at overveje, om lokale værdikæder kan styrkes. Det kan være gennem tiltrækning af nye virksomheder på områder, hvor der er huller i den lokale værdikæde, eller det kan være ved, at lokale underleverandører omstiller sig til at levere til flere virksomheder i Danmark.

Det er også værd at overveje, om krisen kan være anledning til flere aktiviteter, hvor virksomheder i et område samarbejder om at styrke deres profil inden for bæredygtig produktion og cirkulær økonomi. Der peges på følgende mulige indsatsområder:

Tiltrækning af virksomheder og omstilling af produktion

Undersøgelsen peger i retning af et behov for at afdække, hvilke ønsker større virksomheder har til tilstedeværelse af lokale underleverandører på kritiske områder. Det vil sige, hvor der kan være behov for at udvikle den lokale forsyningskæde. Med dette afsæt kan der arbejdes for:

- At motivere eksisterende virksomheder til at omstille eller udvide deres produktion.
- At tiltrække virksomheder fra udlandet.

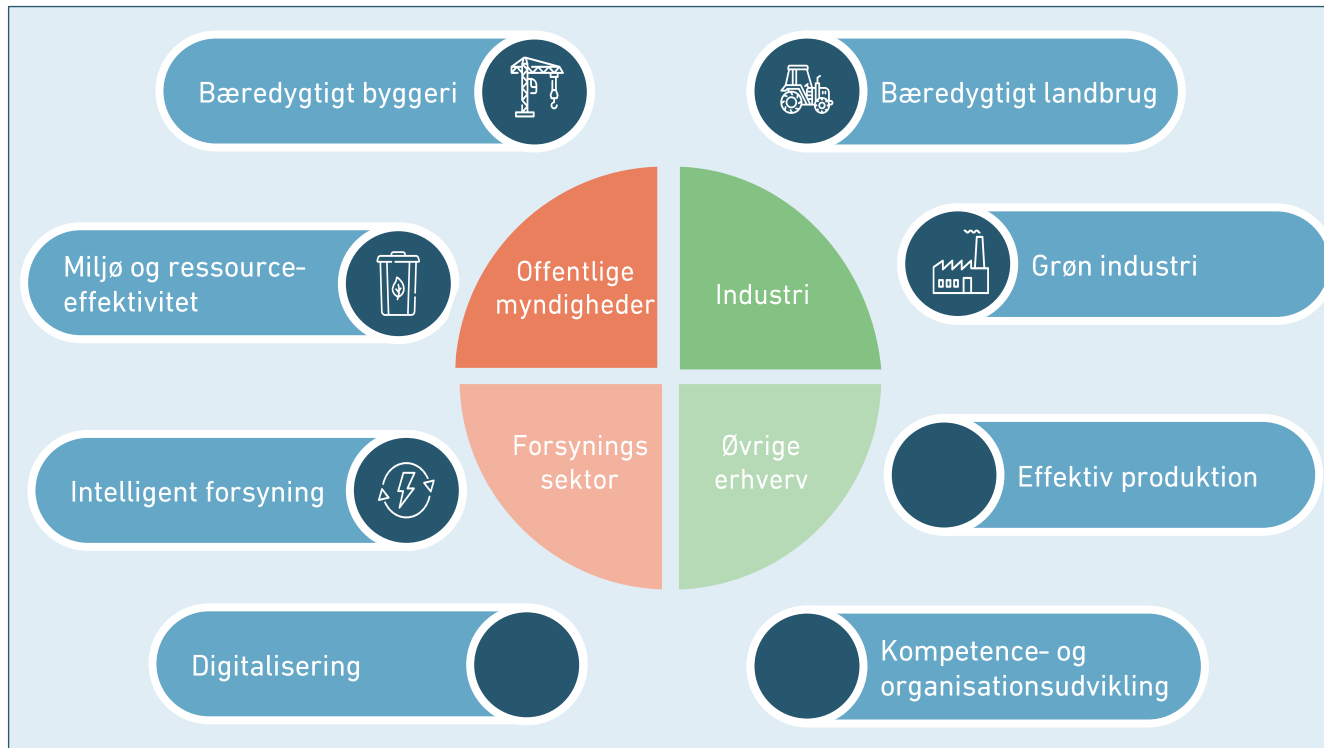
Lokale symbiosesamarbejder

Restprodukter, restenergi og affald i den ene virksomhed kan blive til energi eller nye produkter i en anden virksomhed. Corona-krisen vil formentlig øge kravene til bæredygtighed og CO2-reduktioner i produktionen, hvilket øger relevansen af at udvikle cirkulære produktionsprincipper. Symbiosesamarbejder på tværs af virksomheder kan fx stimuleres ved at etablere symbiosenetværk for interesserede virksomheder – en model, der bl.a. har været afprøvet med succes i Kalundborg.



4. Corona-krisens betydning for vidensservice i Aalborg Kommune

Overblik over **videnservice** i Aalborg Kommune – et mangfoldigt erhverv, der både servicerer offentlige og private kunder



Videnservice rådgiver både offentlige kunder og private virksomheder, som har brug for specialistviden i en kortere periode.

Videnservice i Aalborg Kommune dækker bl.a. en række rådgivende ingeniørvirksomheder, arkitekter, IT-konsulenter samt specialiserede rådgivere inden for bl.a. effektiv produktion, hvor kunderne typisk er større produktionsvirksomheder inden for industrien.

De interviewede virksomheder dækker både vidensservice-virksomheder inden for industri, byggeri og virksomheder, der rådgiver om brugen af digitale teknologier til private og offentlige kunder.

Corona-krisens hidtidige betydning for videnservice

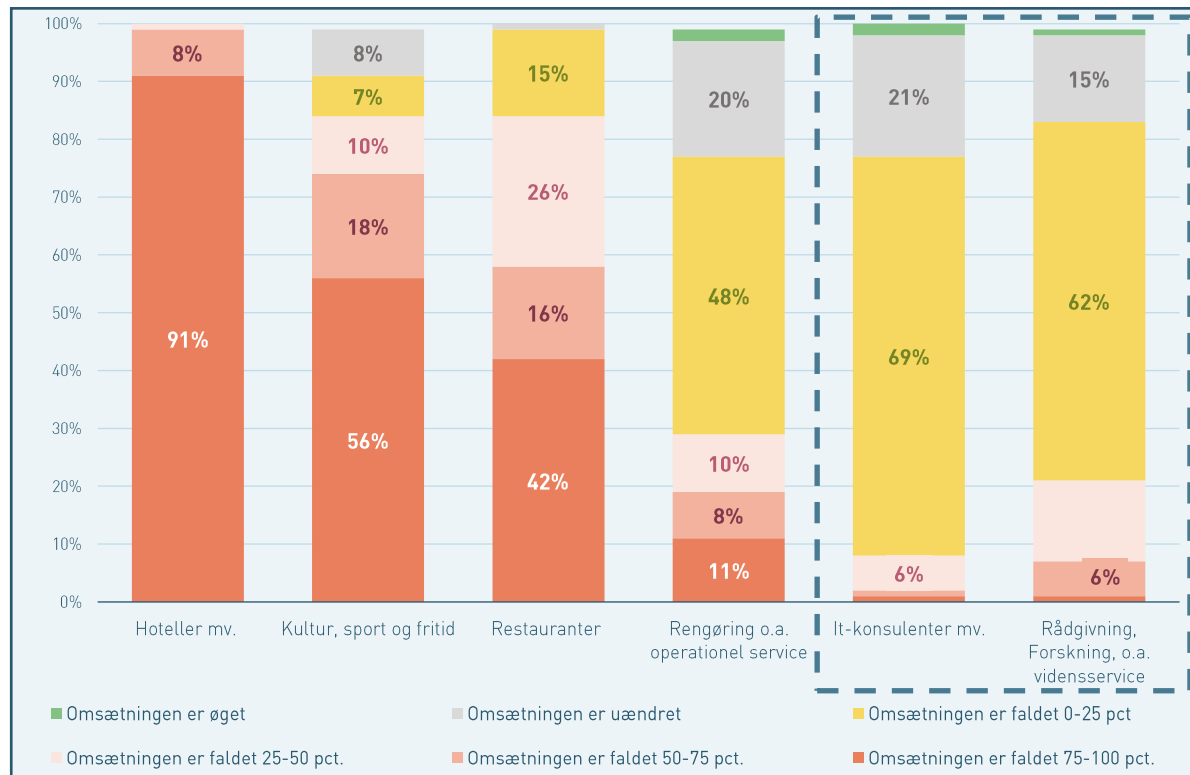
Produktionen er i store træk opretholdt, men omsætningen er faldet, særligt for virksomheder med salg til udenlandske markeder



- Relativt store forskelle på tværs af videnservice-virksomhederne ift. corona-krisens betydning for omsætning. Generelt har de fleste virksomheder oplevet et mindre fald i omsætningen på omkring 10-15 pct.
- Billedet dækker dog over betydelige udsving, hvor virksomheder med salg til udenlandske markeder har oplevet den største nedgang, mens IT-rådgivere kun har været marginalt berørt.
- En stor del af virksomhedernes projekter er ofte langsigtede og kan henføres til ordrer fra før krisen. En del rådgivere inden for industrien har oplevet, at udviklingsprojekter er sat på stand-by.
- Der har ikke været et stort behov for brug af hjælpepakker. Kombinationen af længerevarende projekter, og at videnservice-virksomhederne har en stærk digital infrastruktur, har betydet, at medarbejdere uproblematisk har kunnet arbejde hjemmefra, og produktionen i vidt omfang har kunnet opretholdes.
- Det har i starten af krisen været udfordrende at få nye ordrer, da en del af salgsaktiviteterne i første omgang blev udskudt. Efterfølgende er en del af det blevet indhentet via online salgsmøder mv., men pipelinen er blevet tyndere.

Private serviceerhverv på landsplan (marts-april)

Vidensservice er ikke så hårdt ramt som oplevelsesøkonomien



Figuren viser, at:

- Virksomheder inden for rådgivning, forskning o.a. vidensservice samt IT-konsulenter er ikke ligeså hårdt ramt som andre brancher.
- Omkring to tredjedele af virksomhederne inden for disse brancher har oplevet et fald i omsætning på mellem 0-25 pct.
- Lidt over en femtedel af IT-konsulent-virksomhederne har ikke oplevet en ændring i omsætningen.
- Der er en mindre andel virksomheder (7 pct.) inden for rådgivning, forskning o.a. vidensservice, som har oplevet et fald i omsætningen på over 50 pct.

Corona-krisens fremtidige betydning for videnservice

Bekymring for forsinket effekt pga. økonomisk usikkerhed og faldende investeringslyst



- Generelt en stor usikkerhed om aktivitetsniveau og omsætning i efteråret og 2021. En del virksomheder forudser forsinkede effekter som følge af øget økonomisk usikkerhed og faldende investeringslyst i bl.a. det private byggeri og i industrien i anden halvdel af 2020.
- *Rådgivere rettet mod industrien* ser tegn på faldende investeringsvillighed som følge af stigende usikkerhed. Enkelte har oplevet, at kunder udskyder eller skrinlægger udviklingsprojekter. Det er dog endnu for tidligt at vurdere, om det blot er et midlertidigt fænomen.
- Blandt *rådgivere inden for byggeriet* forventes en afmatning ift. nye, private byggeprojekter. Det forventes til en vis grad opvejet af fremrykkede offentlige investeringer i nye byggeprojekter og renoveringsopgaver.
- *Virksomheder, der rådgiver om IT og digitalisering*, forventer, at corona-krisen skaber øget efterspørgsel, da både forbrugere, myndigheder og virksomheder har fået appetit på yderligere digitalisering.
- Generelt ser rådgivere med betydelige internationale aktivitet risiko for en nedgang i omsætningen senere på året som følge af færre nye projekter under krisen, nedgang i salgsaktiviteten under nedlukningen, etc.

De væsentligste udfordringer for Aalborgs vidensservice-virksomheder

Stor forskel på udfordringsbilledet i forskellige segmenter af vidensservice-erhvervet

Rådgivere inden for byggeriet

Den væsentligste bekymring knytter sig til, om fremrykkede offentlige investeringer vil være i form af større, komplekse projekter og med tilstrækkeligt fokus på bæredygtighed og CO2-reduktion.

Virksomhederne ser risiko for at 1) investeringer primært bliver i form af simple renoveringsopgaver 2) at de offentlige udbudsprocesser overser gevinster knyttet til bæredygtighed og alene afgøres i en konkurrence på laveste anskaffelsespris.

Rådgivere inden for effektiv produktion

Den væsentligste udfordring blandt rådgivere, der arbejder med effektiv og bæredygtig produktion i industrien, er den stigende usikkerhed og faldende investeringslyst.

Der er bekymring for, om industrivirksomhederne i større omfang sætter udviklings- og effektiviseringsiltag på standby i løbet af sommeren og efteråret.

Rådgivere inden for IT og digitalisering

IT-konsulenter mv. har kun været påvirket i begrænset omfang og ser ikke større udfordringer den kommende tid. Vurderingen er, at corona-krisen har accelereret digitaliseringsbehovet blandt både offentlige og private kunder.

Vurderingen er, at kunderne vil øge deres investeringer på en række områder, hvor der er åbenlyse fordele ved digitale løsninger, og rådgivervirksomhederne appellerer blot til, at offentlige kunder fastholder samme investeringsniveau og beslutningspraksis som før krisen.

Indsatsområder for vidensservice i Aalborg Kommune

Hvad lægger aktørerne vægt på de **kommende måneder** og **på længere sigt**?

1

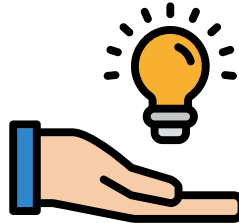
Balancere offentlige investeringer med erhvervet

2

Offentlige indkøb af bæredygtige løsninger

3

Mere åben udbuds- og indkøbspolitik



4

Netværk og nye værdikæder

5

Incitamentsskabelse til privat byggeri

Idéer til lokale tiltag til støtte af vidensservice-erhvervet

1 Balancere offentlige investeringsprojekter med udviklingen i branchen

Fremrykning af offentlige investeringer i byggeriet og renoveringsopgaver i den almene sektor skal bidrage til at fastholde et højt aktivitetsniveau i byggeriet den kommende tid. Mange byggevirksomheder er ikke væsentligt påvirket af krisen her og nu, men forventer en forsinket effekt, som kan betyde et fald i privat efterspørgsel, som forventes at ramme i efteråret.

Flere virksomheder peger på, at det er vigtigt at undgå, at de offentlige investeringer fører til overophedning – særligt i håndværksfagene, som i forvejen kører i et højt gear og kun i begrænset omfang har været ramt af krisen. Konkret peger virksomheder inden for byggeriet på følgende tiltag lokalt:

- Kommuner og boligforeninger bør sikre, at de samlede investeringer har en hensigtsmæssig balance mellem arbejde, der kan udføres umiddelbart (fx malerarbejde på en skole) og mere komplekse projekter, der forudsætter specialiseret rådgivning og først bidrager til beskæftigelse i håndværksfagene på lidt længere sigt (fx infrastruktur eller energirenovering af et boligområde).
- Balanceringen bør bl.a. ske med afsæt i en tæt dialog med erhvervet og et opdateret videngrundlag om aktivitetsniveau og flaskehalse på det lokale arbejdsmarked i forskellige led i byggeriets værdikæde.

Business Aalborg kan facilitere drøftelser fx i regi af de kvartalsvise møder i Dialoggruppen, hvor både jobcenter, regionalt arbejdsmarkedskontor, dansk byggeri m.fl. allerede er repræsenteret.

2 Mere åben udbuds- og indkøbspolitik

En del mindre rådgivningsvirksomheder, der oplever nedgang som følge af krisen, ønsker at satse på at løse opgaver i den offentlige sektor. Særligt mindre vidensservice-virksomheder peger på, at offentlige udbud og indkøbsprocesser kan være vanskelige at navigere i, og der peges bl.a. på følgende indsatser:

- Styrket fokus på at gøre udbud og rammeaftaler mindre mhp. at sikre, at så mange virksomheder som muligt er kvalificerede til at afgive tilbud. Det kan bl.a. indebære, at kommunen påtager sig rollen som projektleder på større opgaver og udbyder projekter i mindre delopgaver.
- At der gives tilbud om sparring og vejledning til mindre virksomheder, som ikke har erfaring med salg til offentlige kunder vedrørende processer og krav til offentlige udbud.
- Styrket dialog med SMV'er i branchen mhp. at få input til, hvordan man optimerer udbudsprocessen i forhold til at gøre den attraktiv for flere virksomheder.

Indsatsen kan evt. organiseres i et samspil mellem indkøbsansvarlige i kommunen og Business Aalborg og tage afsæt i konkrete opgaver, der planlægges udbudt i kommunen.

Idéer til lokale tiltag til støtte af videnservice-erhvervet

3 Offentlige indkøb af bæredygtige løsninger

Danmark har på en række grønne områder en global førerposition. Offentlige myndigheder bør gå forrest og investere i nye, bæredygtige løsninger, der både er til gavn for klimaet og stimulerer innovationskraften i de danske virksomheder.

En del virksomheder oplever imidlertid, at offentlige indkøbsprocesser ofte ikke tillægger bæredygtighed tilstrækkelig værdi, men primært er en konkurrence på anskaffelsespris.

Det er vigtigt at eliminere barrierer for grønne og bæredygtige indkøb i kommunerne. Konkret kan Aalborg Kommune, forsyningsselskaber og offentlige institutioner gå forrest gennem følgende typer af initiativer:

- Udvikling af værktøjer til at foretage helhedsvurdering af grønne indkøb, herunder i forhold til totaløkonomi og bidrag til at realisere kommunens mål om CO2-reduktion.

5 Incitamentsskabelse i det private byggeri

I den kommende periode med økonomisk usikkerhed, negativ vækst og stigende ledighed er det vigtigt at stimulere det private byggeri. Det gælder erhvervsbyggeriet og den private efterspørgsel, der også kan komme under pres, hvis krisen bliver dyb og langvarig. Flere virksomheder efterlyser en samlet plan for stimulering af det private byggeri, der bl.a. kan bestå af følgende elementer:

- Fastholdelse af fokus på hurtig sagsbehandling.
- Fjernelse af byggesags-gebyrer.
- Udlægning af nye, attraktive arealer til byggeri.
- Lempelse af eksisterende restriktioner for privat byggeri.

4 Netværk og nye værdikæder

Flere af de interviewede videnservice-virksomheder ser potentialer inden for intelligent forsyning, grønne energiformer og bæredygtige løsninger generelt.

Flere af de interviewede virksomheder udtrykker stor interesse for at indgå i netværk med andre virksomheder i regi af Greenhub Denmark.

Konkret foreslås følgende tiltag:

- En styrket rekrutteringsindsats rettet mod at engagere flere videnservice-virksomheder i netværk og udviklingsaktiviteter i regi af GreenHub Denmark.
- Seminarer/webinarer med fokus på kundebehov og teknologier, der forventes at udgøre vigtige vækstområder og scenarier for udviklingen inden for cleantech og grøn energi.
- Facilitering af netværk, hvor fx videnservice-virksomheder, startups og etablerede virksomheder kan styrke det gensidige kendskab og danne nye samarbejder om løsningen af fremtidens behov hos kommuner, forsyningssektor og grønne industri-virksomheder.

An aerial photograph of a city, likely Copenhagen, showing a large river (the Øresund) flowing through the center. The city is densely packed with buildings, including residential houses and larger commercial or industrial structures. A bridge is visible crossing the river in the lower left. The text "5. Generelle ideer til lokale erhvervsindsatser på tværs af kommuner og erhvervsområder" is overlaid in white on the left side of the image.

5. Generelle ideer til lokale erhvervsindsatser på tværs af kommuner og erhvervsområder

Generelle anbefalinger til lokale tiltag på tværs af brancher

Tæt dialog og føling med det lokale erhvervsliv



Corona-krisen har ramt og rammer de lokale virksomheder vidt forskelligt. Nogle har oplevet vækst og udviklet nye forretningsmuligheder – andre er truet på deres eksistens. Nogle har overstået det værste – andre forbereder sig på at blive ramt.

Det er derfor blevet endnu mere vigtigt, at der er en tæt dialog mellem de lokale virksomheder, myndigheder og andre aktører, så de lokale erhvervsfremmetiltag løbende kan tilpasses og bedst muligt adressere virksomhedernes behov og udfordringer.

På tværs af brancher og virksomhedssegmenter er der i projektet blevet identificeret en række generelle input til lokale tiltag og fokusområder, som kort er sammenfattet nedenfor.

Hold kommunen åben og sikker under nedlukning

Fasthold eller styrk servicemål, sagsbehandlingstider, børnepasning og sikker transport for at modvirke produktivitetstab.



Fokus på lokale leverandører i udbud og opgaveløsning

Køb lokale produkter og ydelser på tværs af brancher og involver aktivt lokale leverandører i udbudsprocesser.



Nødberedskab i lokal erhvervsservice

Opret fx hotline, digitaliser ydelser og tilbyd proaktivt særlige services, rådgivning og hjælp til sårbare virksomheder.



Beskæftigelses- og uddannelsestilbud for ledige

Skab værktøjer og ydelser, der bidrager til hurtig opkvalificering af ledige og hav fokus på tæt samarbejde ml. jobcentre.



Tilpasning af regler, regulering og håndhævelse

Vær fleksibel i tolkningen af lokale og nationale krav med henblik på at understøtte hurtig omstilling og fastholdelse af omsætning.



Deling af viden og erfaringer

Stimuler udveksling af viden og erfaringer om håndtering af corona-krisen på tværs af virksomheder.



Bilag: Interviewliste

Detail

- Carsten Tidselbak, direktør, Atop Europe A/S
- Karina Lundtoft, ejer, Lundtoft
- Morten Grabowski Kjær, ejer, Luksusbaby
- Helle Irene Nielsen, direktør, Sport Time/Napapijri

Industri & fremstilling

- Lars Christiansen, direktør, Maskinfabrikken Fuglsangs Eftf. A/S
- Claus H. Løkke, direktør, Adapa A/S
- Helle Bobach, direktør, Bobach Stålentreprise A/S
- Bo Hammer Pedersen, direktør, Aviatec
- Henrik John Andersen, direktør, Inropa A/S

Videnservice

- Søren Hageman Christensen, regionsdirektør, Niras A/S
- Morten Lindblad, koncerndirektør, Dataproces ApS
- Lars Bojer Kanstrup, direktør, Combine A/S
- Torben Bang Kristensen, direktør, Adding Engineering ApS
- Jørgen Bønsdorff, direktør, Jcd A/S
- Hans Jensen, salgschef, Logimatic Solutions A/S

IRISgroup



IRIS GROUP

JORCKS PASSAGE, OPGANG 1B, 4. SAL

DK-1162 KØBENHAVN K.

IRISGROUP@IRISGROUP.DK

WWW.IRISGROUP.DK