

Giv jeres virksomhed et forspring

– Sæt fokus på forretningen og find vej i de danske innovations- og erhvervsfremmetilbud

Sådan har andre virksomheder fundet finansiering:

- Jydsk Aluminium Industri: Vækstkautionsatte skub i produktivitet
- Videnpilot skabte udvikling hos Elstyrken
- NRT fik hjælp til eksport i Markedsmodningsfonden

Virksomhedsudvikling kræver overblik

I Danmark findes der en lang række tilbud, som har til formål at understøtte vækst, innovation og udvikling i danske virksomheder. For mange – især små og mellemstore – produktionsvirksomheder kan det imidlertid være svært at danne sig et overblik over, hvilke tilbud der er relevante for netop den type produktion eller service, som virksomheden sælger, og det er især de små virksomheder, som ikke benytter sig af erhvervs- og innovationsfremmeordningerne.

Derfor har FSR – danske revisorer og Dansk Metal med pjecen "Giv jeres virksomhed et forspring – Sæt fokus på forretningen og find vej i de danske innovations- og erhvervsfremmetilbud".

Skabt et overblik over de vigtigste og mest relevante offentlige og private innovations- og erhvervsfremmetilbud.

Det er velkendt og dokumenteret ved flere lejligheder, at revisoren - ud over at sikre orden i regnskabet - også fungerer som den vigtigste rådgiver på andre områder for mange virksomheder; herunder på spørgsmål vedrørende erhvervs- og innovationsfremme.

Danske revisorer udgør dermed en central ressource, som bør aktiveres, hvis flere små og mellemstore virksomheder skal benytte sig af både de offentlige og private erhvervsfremmetilbud. Revisorerne har kendskab til virksomhedernes udfordringer og er løbende i kontakt med virksomhederne, hvilket gør det oplagt at drage nytte af revisorerens netværk og understøtte deres rådgivning ved på en overskuelig måde at informere om relevante ordninger og tilbud.

Pjecen er tænkt som et supplerende værktøj til revisorerens møder med danske produktionsvirksomheder og andre kunder med uforløst vækstpotentiale. Den giver revisor et hurtigt overblik og kan samtidig deles ud til relevante kunder og samarbejdspartnere.

Vi håber, at pjecen vil bidrage til, at flere små og mellemstore virksomheder får større nytte af de mange offentlige og private tilbud til virksomhedsudvikling.

Charlotte Jepsen, adm. direktør FSR – danske revisorer & Claus Jensen, forbundsformand Dansk Metal

Indhold

Giv jeres virksomhed et forspring

Nye produkter eller nye markeder?	Side 3
Har I en god forretning – hvordan bliver den bedre?	Side 4
Hvad med finansiering?	Side 5
Få hjælp til finansiering via de offentlige ordninger	Side 6
Finansiering til udvikling og innovation?	Side 8
Har I den viden, som gør en forskel?	Side 9
Få ny viden ind i virksomheden	Side 10
Behov for et samlet overblik over de offentlige støtteordninger?	Side 11
Hvor kan du også søge hjælp?	Side 12

Nye produkter eller nye markeder?

Et helt konkret sted at starte med at se efter mulige forbedringer er ved at træde et skridt tilbage og se på de produkter eller services, I producerer og sælger.

Hvad har I på hylderne?

Overvej eksempelvis: Mangler jeres kunder noget, der endnu ikke er på hylderne hos jer?

- Har I noget på lager, som ikke sælger?
- Kan I forbedre eksisterende produkter eller services, så de bedre dækker kundernes ønsker? Vil det hjælpe jer til at fastholde jeres kunder eller få en bedre pris?
- Har jeres kunder behov, som de nuværende produkter og services ikke dækker? Kan I fremstille nye produkter eller services, som dækker de behov?
- Er tid en faktor for jeres kunder? Er jeres kunder eksempelvis villige til at betale mere for hurtig levering / produktion – og hvordan kan I tilbyde det?

Hvor sælger I jeres produkter?

Overvej eksempelvis:

- Sælger I jeres produkter til de rigtige kunder, eller kan jeres produkter med fordel sælges til flere eller nye "markeder" og kundegrupper?
- Er der en grund til, at I kun sælger i Odense, hvis der er lige så mange købere i Aarhus – eller måske uden for Danmarks grænser?

Du skaber dit eget forsprings

Forandringer og forbedringer udvikles ikke kun på chefgangen, og de behøver ikke kræve dyre og omfattende løsninger. Det handler også om, at I - både virksomhedsejere og

medarbejdere - er opmærksomme på de små forskelle, I kan gøre i virksomheden hver dag.

Har I en god forretning – hvordan bliver den bedre?

Ved I, hvor mange penge I tjener, hver gang virksomheden sælger et produkt eller en service? Sæt tal på jeres forretning – og find ud af det.

Ved at regne på "dækningsbidraget" kan I relativt let finde ud af, om I tjener penge på jeres produkter eller services. Dækningsbidraget kan vise, hvor meget I tjener på en enkelt vare – en større varegruppe eller hele jeres salg.

Dækningsbidraget – salgsprisen for en vare minus jeres omkostninger til at fremstille varen – skal være stort nok til at dække jeres øvrige omkostninger, fast løn, husleje etc.

Få overblik

Det kan give god mening at udregne jeres overordnede dækningsbidrag for hele jeres salg. Men det kan også blive et resultat, der ikke kan bruges, da det ikke viser, hvor I tjener pengene. Udregn derfor dækningsbidraget for afgrænsede varer / varegrupper. I kan blive overraskede over, hvad I tjener mest på eller måske taber penge på.

Er prisen rigtig?

Dækningsbidraget kan også give en hurtig indikation af, hvilken pris I kan sætte for en vare. Overvej fx: Hvornår er dækningsbidraget bedst. Når I sælger 10 stk. til en høj pris kontra 100 stk. til en lavere pris? Hvor meget rabat kan I give – og stadig tjene penge – for at få en ordre i hus?

Prøv også at beregne, hvad I tjener på jeres kunder. Er der nogle kunder, der ikke kan betale sig at sælge til?

Nye forretningsmuligheder?

Når I har et overblik over, hvor I kan optimere jeres indtjening eller ser et potentielt nyt forretningsområde, kan det kræve ændrede produkter eller nye services at udnytte de muligheder. Det er sjældent gratis.

På de næste sider får I et overblik over de offentlige støtteordninger, som kan hjælpe med finansieringen.



Beregn dit dækningsbidrag

+ Omsætning
– Omkostninger til produktet
= Dækningsbidrag

Hvor meget dækningsbidrag skal der til for at dække de faste omkostninger (fx husleje, løn, telefon og forsikring)?

Hvad med finansieringen?

De bedste idéer kan falde til jorden, hvis der ikke er penge til at føre dem ud i livet. Banken er ofte den primære indgang til finansiering. Derfor betaler det sig at være godt forberedt, når I møder jeres bank – eller andre investorer. God forberedelse kan hjælpe til at vende et nej til et ja.

Jeres bank eller investor er mange gange den vigtigste forretningsforbindelse. Derfor skal I komme deres spørgsmål i forkøbet med et solidt materiale om virksomhedens nuværende situation og de planer for fremtiden. I gerne vil hente finansiering til.

Her er to spørgsmål, I bør være klar til at svare på, inden I tager i banken:

- Hvordan ser jeres virksomhed ud i dag: Lav en status på den nuværende forretning: Hvad kan virksomheden, hvor tjener I penge, og hvor bruger I penge?
- Hvordan skal jeres virksomhed se ud i morgen: Lav en klar plan for virksomhedens fremtid: Hvad skal I låne penge til, hvad er jeres succeskriterier og tidshorisont?

Siger banken fortsat nej, så kan de offentlige støtteordninger måske hjælpe jer videre. Læs mere på næste side.



Bliv klar til banken

I folderen Klar til Banken giver FSR – danske revisorer en række gode råd, der kan inspirere jer til at blive klar til mødet med banken.



Læs hele folderen her:
www.fsr.dk/klartilbank

Banken kigger i dit regnskab

Hvordan ser jeres virksomheds økonomi ud? Er der fremdrift? Når banker, investorer og virksomhedens andre samarbejdspartnere skal finde svar på de spørgsmål, er jeres årsregnskab en af de væsentligste informationskilder.

Årsregnskabet har også betydning for virksomhedens kreditrating. Banken lægger fx vægt på, om årsregnskabet har en erklæring fra revisor, og banken beregner deres egne nøgletal ud fra oplysningerne i jeres årsregnskab.

Se flere nøgletal på:

www.smvportalen.dk/noegletal

Om revision og årsregnskaber:

www.smvportalen.dk/revisionspjece

Regnskabets betydning for kreditratingen:

www.smvportalen.dk/kreditrating

Få hjælp til finansiering via de offentlige ordninger

Der findes flere forskellige offentlige støtteordninger, som I kan benytte til at skaffe finansiering til at udvikle jeres virksomhed. Vækstfonden og EKF (Eksportkreditfonden) tilbyder nogle af de ordninger, som dækker flest forskellige situationer, mens andre ordninger dækker mere specifikke situationer som fx udvikling af nye produkter.

Vækstfonden

Vækstfonden investerer med egenkapital i partnerskab med private investorer. Desuden finansierer Vækstfonden med lån og kautioner i samarbejde med danske finansieringsinstitutter. Nedenfor er listet en række eksempler på Vækstfondens tilbud:

- Vækstkaution for lån under 2 mio. kr.
Kan virksomheden ikke stille tilstrækkelig sikkerhed i banken, kan vækstkautioner være en mulighed. Vækstfonden supplerer med den sikkerhed, virksomheden ikke selv kan stille over for banken i form af en vækstkaution. Dermed reduceres bankens udlånsrisiko markant.

- Vækstlån over 2 mio. kr.
Rækker virksomhedens sikkerhed ikke til at få finansiering i en bank, kan der gives vækstlån til en række vækstaktiviteter. Fx investering i produktionsfaciliteter eller opdyrkning af nye markeder. Det er et krav, at virksomheden har haft en fornøftig regnskabsudvikling de seneste år, og at den ikke kan stille sikkerhed for et banklån.

- Vækstgaranti
Hvis din virksomhed ikke kan stille sikkerhed nok til en arbejdsgaranti, forudbetalinggaranti eller til at få en leasingaftale, kan en Vækstgaranti være løsningen.

Vækstfonden
vf.dk

- Ansvarlige lån over 3 mio. kr.
Vil banken ikke låne penge til virksomhedens vækstplaner på grund af en for lille egenkapital, kan ansvarlige lån være et alternativ. Virksomheden skal være sund og veletableret med ambitiøse vækstplaner, som den ikke kan få finansieret på andre måder.

Case: Jydsk Aluminium Industri: Vækstkaution satte skub i produktivitet

Jydsk Aluminium Industri oplevede kraftig vækst og fik behov for at udvide deres produktionsfaciliteter i Herning. Med en Vækstkaution kunne virksomheden finansiere nye maskiner og lokaler til produktion samt styrke sin konkurrenceevne.



www.vf.dk/om-vaekstfonden/portefolje/vaekstkaution/jydsk-alu-industri.aspx



Eksportkreditfonden (EKF)

EKF hjælper danske virksomheder med at gøre det muligt og attraktivt for andre at købe varer fra Danmark. Det gør EKF ved at hjælpe med at skaffe finansiering og ved at forsikre virksomheder og banker mod de økonomiske og politiske risici, der kan være ved at handle med andre lande.

EKF tilbyder eksempelvis:

- EKF Eksportkautio
Har virksomheden fået en større ordre i udlandet, kan den ansøge om en eksportkautio fra Eksportkreditfonden, som kan bruges til at kautionere for finansiering i banken.
- Kautio for anlægslån
En kautio kan hjælpe dig med at få anlægslån i din bank, når du skal investere i nye maskiner, produktionsanlæg m.m.

EKF eksportkautio

ekf.dk

Hvordan har andre fået hjælp hos EKF?

EKF hjælper hvert år over 100 af små og store virksomheder.

Læs nogle af historierne her.

www.ekf.dk/da/DetHjaelperViMed/Bedre-finansiering/Sider/default.aspx



Ændringer af produkter og salg kræver ofte finansiering: Hvem kan hjælpe?

Vækstguiden

Vækstguiden giver overblik over støtteordninger, som kan hjælpe med at skabe vækst og udvikling i jeres virksomhed. På guiden finder I tilbud fra staten, regionerne og EU.

www.vækstguiden.dk



Finansiering til udvikling og innovation?

Der findes en række forskellige offentlige støttemuligheder for virksomheder, der ønsker at gennemføre små og store udviklingsprojekter for at skabe nye innovative løsninger og produkter.

Innovationsfonden

Innovationsfonden har til formål at give tilskud til udvikling af viden og teknologi, herunder højteknologi, der fører til styrkelse af forskning og innovative løsninger. Fonden skal blandt andet yde støtte til forsknings- og innovationsindsatsen i både små og store virksomheder.

InnoBooster

Med InnoBooster giver Innovationsfonden et innovationsskub til små og mellemstore virksomheder med gode ideer. I InnoBooster kan udviklingsparate virksomheder udarbejde en InnovationsPlan baseret på en idé og med InnovationsPlanen søge økonomisk hjælp til den viden, der skal til for at gøre ideen til virkelighed.

Der kan søges tilskud til:

- En højtuddannet eller en forsker, der skal arbejde med udvikling i virksomheden.
- Samarbejde med en videninstitution samt anden videnbaseret hjælp.

Der kan søges om op til 250.000 kr. (I InnoBooster+ dog op til 1 million kr.). Denne ordning gik tidligere under navnet Videnpilot-ordningen.

Grøn Omstillingsfond

Grøn Omstillingsfond giver tilskud til virksomheder, organisationer og partnerskaber inden for følgende områder:

- Udvikling af nye forretningsmodeller
- Produktinnovation og redesign af virksomhedernes produkter
- Fremme af bæredygtige materialer i produktdesign
- Bæredygtig omstilling i mode- og tekstilbranchen
- Mindre spild af fødevarer
- Bæredygtige biobaserede produkter

Innovationsfond
innovationsfonden.dk

Grøn omstillingsfond
groenomstilling.dk

InnoBooster
innovationsplan.dk

Markedsmodningsfonden
markedsmodningsfonden.dk

Markedsmodningsfonden

Markedsmodningsfonden hjælper virksomheder med at få nye produkter hurtigere på markedet og gør det lettere for offentlige institutioner at efterspørge innovative løsninger.

NRT's vej til eksportmarkedet gik via Markedsmodningsfonden



Virksomheden NRT har udviklet et hybridssystem, som både kan lave røntgenbilleder og gennemlysning. I 2014 fik NRT ordrer på 22 hybridssystemer til hospitaler i Norden. Men

vejen til markedet har været lang.

Udfordringen var at få testet og tilpasset produktet – så det kunne komme på markedet. Finansiering fra Markedsmodningsfonden gjorde det muligt at opstille en testinstallation på Aarhus sygehus – og få tilpasset produktet hjemme i virksomheden.

Læs mere:

www.smvportalen.dk/NRT



Har I den viden, som gør en forskel?

Medarbejderne er kernen i en virksomhed. De kender processer og arbejdsgange, og de har den viden, som kan hjælpe med at optimere virksomheden.

Har jeres virksomhed udnyttet den viden, der allerede findes hos jer?

Overvej eksempelvis:

- Er medarbejdere involverede i planlægning af processer og arbejdsgange? Hvorfor / hvorfor ikke? Hvad kunne I få ud af at ændre på det?
- Har I et forum, hvor idéer til forbedringer eller nye produkter kan præsenteres?

Hvor kan vi blive klogere?

Hvordan sikrer I, at I altid har den viden, I skal bruge til at løse jeres opgaver bedst muligt?

Først og fremmest handler det om at vide, hvilken viden I måske mangler.

Både ledere og medarbejdere har med stor sandsynlighed et godt billede af, hvor der mangler viden. Så den vigtigste handling er at skabe plads i hverdagen til at indhente den ny viden.

Overvej eksempelvis følgende:

- Bliver efteruddannelse nedprioriteret med driften som "undskyldning"? Betyder det, at I kommer til at mangle viden på længere sigt? Hvordan kan I ændre på det?

- Har I undersøgt, hvilke muligheder der findes for efteruddannelse på jeres område – og om der findes offentlige ordninger, som giver støtte til netop det, I mangler?

Hent nødvendige kompetencer ind i virksomheden

Der kan også være opgaver, som ligger uden for de kompetencer, der er i jeres virksomhed. Eksempelvis hvis I har brug for specialviden til at udvikle et nyt produkt eller input til at udvide jeres marked.

En løsning er eksempelvis at ansætte nye medarbejdere med den nødvendige viden. Men det kræver finansiering at ansætte nye medarbejdere. En anden løsning kan være at hyre den nødvendige viden ind i en afgrænset periode – eksempelvis til et udviklingsprojekt. Der findes offentlige ordninger, som giver støtte til netop det. Se eksempler på næste side.

Connect Denmark - www.connectdenmark.com

CONNECT Denmark er en landsdækkende nonprofitorganisation, som består af ledere og specialister fra alle dele af dansk erhvervsliv. Connect Denmark tilbyder forretningsudvikling til virksomheder og iværksættere.



Få ny viden ind i virksomheden

Hvordan kan I styrke jeres kompetencer?

Medarbejdere er ofte virksomhedens vigtigste ressource. Derfor betaler det sig at have fokus på at udvikle den viden, jeres virksomhed besidder – medarbejdernes viden.

Herunder er en række ordninger, som giver støtte til efteruddannelse.

Industriens Kompetenceudviklingsfond

Industriens Kompetenceudviklingsfond (IKUF) drives af CO-industri og DI.

Formålet er at yde tilskud til efteruddannelse og derved styrke ansatte i industrien. Konkret refunderer IKUF 85% af virksomhedens lønudgift ved efteruddannelse på fx AMU- og grundskoleniveau samt gymnasialt og videregående niveau. Der kan søges tilskud, hvis man har været ansat på fx industriens overenskomst i mindst seks måneder (lærlinge undtaget).

Arbejdsmarkedsuddannelser

Arbejdsmarkedsuddannelserne (AMU) er kortere uddannelser rettet mod opkvalificering af faglærte og ufaglærtes erhvervs-

rettede kvalifikationer og kompetencer. Udvalget er stort og rækker fra Leankurser og svejsning til IT og robotteknologi. Deltagerbetalingen afhænger af kurset, men er typisk mellem 120 og 200 kr. pr. dag.

Akademiuddannelser

Akademiuddannelser er videregående uddannelser for faglærte som fx automationsteknolog eller produktionsteknolog. Nogle af uddannelserne er deltid, så det er muligt at arbejde under uddannelsen, andre er fuldtidsstudier. Uddannelserne kan desuden kombineres på mange forskellige måder.

Se også – Innobooster:

Gennem Innobooster-programmet kan du søge tilskud til at ansætte en højtuddannet eller en forsker, der skal arbejde med udvikling. Se side 8

CASE: Videnpilot skabte udvikling hos Elstyrken

For elektrikerfirmaet Elstyrken blev løsningen på en voksende administrationsbyrde at hente nye kompetencer ind i virksomheden. De ansatte en cand.scient.pol. Hør om deres erfaringer.

www.smvportalen.dk/elstyrken



Elstyrkens direktør og ejer Jakob Hansbøl og Elstyrkens Videnpilot Pia Dal.

Obs. Videnpilot-ordningen er fra august 2014 erstattet af InnoBooster-ordningen. Læs om InnoBooster her: www.innovationsplan.dk

Foto: Mads Matzon



IKUF - Industriens Kompetenceudviklingsfond

ikuf.dk
Tlf. 3377 9130

Amu

amukurs.dk
Tlf. 3377 9111

Industriens uddannelser

industriensuddannelser.dk
Efteruddannelse og AMU-kurser
Tlf. 3377 9111

Akademiuddannelserne

au-guiden.dk

Behov for et samlet overblik over de offentlige støtteordninger?

Hvis I har behov for et overblik over, hvilke tilbud og muligheder der findes i den offentlige erhvervsservice, kan I med fordel klikke ind på startvaekst.dk og vaekstguiden.dk.

[Startvaekst.dk](http://startvaekst.dk) indeholder viden om de forskellige udfordringer, der kan være forbundet med at starte og drive en virksomhed. Desuden kan I stille spørgsmål til eksperter fra syv forskellige organisationer, fx revisorer, samt finde kontaktoplysninger til jeres lokale erhvervsservice.

[Vækstguiden.dk](http://vaekstguiden.dk) giver overblik over støtteordninger, som kan hjælpe med at skabe vækst og udvikling i jeres virksomhed. På guiden finder I tilbud fra staten, regionerne og EU.

De fem Væksthuse

De fem Væksthuse ejes af kommunerne og bygger oven på den kommunale erhvervsservice. Væksthusene hjælper virksomheder med at kortlægge og realisere deres vækstpotentiale. Målgruppen for Væksthusene er nye samt mindre og mellemstore virksomheder med vækstambitioner og vækstpotentiale.

Startvækst

startvaekst.dk

Vækstguiden

vaekstguiden.dk

VÆKSThus Nordjylland

vhnordjylland.dk - Tlf. 7021 0808

VÆKSThus Midtjylland

vhmidtjylland.dk - Tlf. 7022 0076

VÆKSThus Syddanmark

vhsyddanmark.dk - Tlf. 7023 5515

VÆKSThus Sjælland

vhsjaelland.dk - Tlf. 5535 3035

VÆKSThus Hovedstaden

vhhovedstaden.dk - Tlf. 3010 8080

Hvor kan du også søge hjælp?

Find den rette rådgiver:

- Private rådgivere
Advokater, revisorer og virksomhedsrådgivere er eksempler på private rådgivere
- Anden rådgivning og vejledning:
Fx GTS-institutterne, offentlige myndigheder fx Skat, Eksportrådet og Patent- og Varemærkestyrelsen.

Din revisor:

Brug din revisor til fx at opstille beregninger på idéer, udarbejde forretningsplaner og budgetter mv.

SMVportalen.dk

Gode råd og inspiration til SMV'er



Rasmus Stoklund

Erhvervspolitisk konsulent
Dansk Metal
T: 50 74 41 85
E: rshn@danskmetal.dk
W: www.danskmetal.dk

Sara Sayk

Chefkonsulent
registreret revisor, cand.merc.aud.
FSR – danske revisorer
T: 41 93 31 29
E: ssa@fsr.dk
W: www.FSR.dk

Jakob Holm

Kommunikationskonsulent
FSR – danske revisorer
T: 41 93 31 69
E: jho@fsr.dk
W: www.FSR.dk



DANSKE
REVISORER

FSR