



HÅNDVÆRKS  
RÅDET

## Udfordringer og vanskeligheder for små og mellemstore virksomheder

### Efterspørgsel og konkurrence

En positiv udvikling i det indenlandske - og ikke mindst i det private forbrug - er en grundlæggende forudsætning for, at den overvejende del af de små og mellemstore virksomheder kan drives med et fornuftigt afkast. De seneste års fremgang i mange små og mellemstore virksomheder kan tilskrives, at der har været en betydelig og jævn vækst i forbrugernes økonomiske formåen. Denne vækst kan tilskrives lav ledighed, skattelettelser, lav rente, mulighederne for at finansiere låntagning afdragsfrit og med kort rente samt merbelåning af de resulterende store stigninger i huspriserne. Det er meget afgørende, at der føres en økonomisk politik, der sikrer stabil vækst i den indenlandske efterspørgsel.

Er efterspørgslen fornuftig, er næste vanskelighed eller udfordring for mange små og mellemstore virksomheder, at de skal klare sig i konkurrencen med ikke mindst de større virksomheder, der i en række sammenhænge får og har fået større og større konkurrencefordele de seneste år. Eksempler er:

- Mange små detailhandelsvirksomheder betaler flere større bidrag pr. ansat til Arbejdsgivernes Erhvervssygdoms Sikring (AES) end deres større konkurrenter i supermarkederne. Det kan dreje sig om flere tusinde kroner pr. ansat årligt. Også det seneste Dansk-kort-forlig er skruet skævt sammen, således at en bagermester med 1-2 terminaler skal betale det samme gebyr, som et Bilka med 60 terminaler.
- De små butikker bliver løbende presset ud i at skulle finde økonomi i længere åbningstider, fordi lukkeloven lempes. Mange er nødt til at holde åbent, når konkurrenterne gør det, og det er dyrt for den lille virksomhed. Man kan frygte, at næste års revision af planloven bliver endnu et skridt i den forkerte retning for de mindre detailhandelsbutikker. Det vil ske, hvis man lemper m2-grænsen eller giver flere dispensationsmuligheder til byggeri af storcentre.

- For de mindre byggevirksomheder er det afgørende, at de kan være med ved bordet, når kommunerne udbyder opgaver i licitation. Det forudsætter, at kommunerne udbyder opgaverne i små klumper. En undersøgelse, Håndværksrådet har gennemført i foråret, viser, at 3 ud af 4 tekniske chefer i kommuner mener, at større kommuner vil udbyde flere opgaver, men at det vil ske i større klumper. Det kan fx være, at vedligeholdelse af alle storkommunens skoler udbydes samlet. Det vil ofte udelukke mindre virksomheder i at deltage i konkurrencen om opgaven.
- Ud over de udbudte opgavers størrelse er det ofte afgørende, hvilke øvrige krav der stilles i forbindelse med et udbud. Er kravene ved prækvalifikationen ude af proportion med den opgave, der skal udføres, vil det spænde ben for mange små og mellemstore virksomheders muligheder for at være med. Det samme vil krav om meget stor sikkerhedsstillelse, og hvis væsentlige dele af virksomhedens betaling først falder sent i forløbet, således at der stilles større krav til den udførende virksomheds likviditet, end den er i stand til at opfylde, selvom den er fuldt ud i stand til at udføre opgaven.
- Virksomhederne kan selv øge deres mulighed for at få del i de større licitationer ved at gå sammen om opgaven, men her kan det være et afgørende problem, hvis virksomhederne i samarbejdet kollektivt skal bære ansvaret for hver virksomheds delentreprise. Et kollektivt ansvar for tidsplanen bør være nok.
- Også konkurrencelovens bestemmelser giver i nogle sammenhænge virksomhederne vanskeligheder ved at samarbejde og derved klare sig i konkurrence med de større virksomheder. Fx har der hidtil været en klar forskelsbehandling på, hvad kapitalkæder må, og hvad frivillige kæder og franchisekæder må. Det har hindret fair konkurrence mellem små og store virksomheder, men ændres nu delvist. De frivillige kæder kan dog fortsat ikke indgå aftaler om før og nu priser, ligesom kapitalkæderne kan, og er derfor fortsat bagud i konkurrencen med de større.
- Konkurrenceloven vanskeliggør også, at små virksomheder kan gå sammen og møde større virksomheder med en ligeværdig forhandlingsstyrke. Et eksempel er i autobranchen. Værkstederne afsætter en meget stor del af deres ydelser til kun 4 aftagere, nemlig TopDanmark, Codan, Tryk og Taksatorringen. Sidstnævnte er fælles opkræver/forhandler for alle de mindre forsikringsselskaber. Mange autoværksteder er så afhængige af disse 4 storkunder, at det i praksis er meget svært for dem at sige ”nej tak” til et hvilket som helst tilbud, der ikke direkte fører til underskud. For at modvirke forsikringsselskabernes store markedsmagt har det tidligere været autoværkstederne tilladt kollektivt at forhandle sig til en årlig prisregulering i modstående forhandlinger

med forsikringsselskabet. I dag skal de enkelte små værksteder selv forhandle med de 4 storkunder - og må ikke orientere hinanden om, hvad de har fået ud af forhandlingerne eller koordinere deres krav.

## **Sort arbejde**

Et andet skævt konkurrencevilkår er sort arbejde, som rammer mange mindre virksomheder. Der er naturligvis nogle håndværksmestre, der selv medvirker til at skabe det sorte marked, men virkeligheden for mange mindre virksomheder er, at de mødes af privatkunder, der enten vil have arbejdet udført sort eller alternativt vælger en anden til at udføre opgaven.

- Derfor er det et problem, at det reelt er risikofrit at efterspørge sort arbejde. Efterspørger man sort arbejde, opfordrer og medvirker man til moms- og skatteunddragelse. Det er ingen forbruger nogensinde blevet dømt for.
- På langt sigt kan den sorte eller grå sektor dæmpes gennem holdningskampagner og lavere skat på arbejdskraft. Et fradrag for serviceydelser, som det fx kendes i Finland, kan være med til at nå et sådant mål hurtigere og samtidig både skabe mere social velfærd og flere arbejdspladser til ufaglærte.
- Vi bakker i øvrigt fuldt op om Fair-Play kampagnen og dens initiativer rettet mod virksomheder og ansatte.

## **Administration**

Små virksomheder bruger en forholdsvis stor del af den produktive tid på administration. Og de administrative opgaver stiger især, når der ansættes folk i virksomheden. Det er både en tidsmæssig og økonomisk byrde, at det kræver så omfattende administration at drive virksomhed i Danmark.

- Det tungeste administrative område er regnskabsområdet, som også i international målestok er særligt krævende i Danmark. Det er helt oplagt at lade det være frivilligt for mindre selskaber, om de vil have påtegnet årsregnskabet af en revisor. Det koster dem op mod 2 mia. kr. årligt. Mange har intet at bruge det til, og foruden Danmark er det kun på Malta og i Sverige, at der stilles krav om revision af små selskabers regnskab. Eksempler fra udlandet (fx England) viser, at der er god erfaring med frivillighed, og herhjemme er det påvist, at revisor kun anmelder 2 % af alle besvigelser fra virksom-

heder, så der er ikke udsigt til mere kriminalitet. Frivillighed indebærer i øvrigt fortsat, at virksomheder, der skal bruge et påtegnet regnskab i banken eller til leverandører, kan købe et sådant.

- Bortset fra regnskabsområdet skal lettelserne findes ved fortsat at gennemgå lovgivningen med en tættekam og holde den op imod de omkostninger, som virksomhederne har til at administrere den. Hertil er AMVAB-metoden udviklet, og den støtter vi, selvom den ikke kan stå alene.
- Små og mellemstore virksomheder er de seneste år blevet presset administrativt og økonomisk af kortere kredittider på moms og A-skat samt af strammere afskrivningsregler på maskiner, bygninger og småaktiver. Disse stramninger er bl.a. blevet brugt til at finansiere lavere selskabsskat. Selvom man i mindre virksomheder også glæder sig over lavere skattesatser, så rammer sådanne omfordelinger små og mellemstore virksomheder uforholdsmæssigt hård. Mange mindre virksomheder har nemlig mange aktiver, de kan afskrive på, men et beskedent overskud til beskatning. Det er især den finansielle sektor, der har haft glæde af lavere selskabsskat.
- En netop gennemført undersøgelse viser, at små og mellemstore virksomheder er særdeles parate til at indberette og indbetale til det offentlige over Internettet. Det offentlige vil kunne spare hundredvis af millioner ved at udvikle flere IT-værktøjer til virksomheder og så gøre det obligatorisk at anvende dem. Gør man det, er der 5-10 % af virksomhederne, som skal have særlig hjælp til at komme i gang. Der skal etableres en generel Hotline til alle offentlige IT-løsninger, der skal være mulighed for konsulent-baseret ”kom i gang hjælp”, og så skal det sikres, at der findes et privat marked, der kan løse opgaven for dem, som slet ikke kan eller vil bruge Internettet.
- En særlig administrativ vanskelighed knytter sig til, at virksomheden i nogle sammenhænge skal kommunikere med lige så mange kommuner, som man har ansatte fra. Det gælder fx, når virksomhederne skal have refusion af sygedagpenge. Det lader sig formentlig løse med en IT-løsning i løbet af det kommende år. Men det kræver, at alle kommuner forpligtes til at anvende eller servicere løsningen, hvis den skal være en gevinst for små og mellemstore virksomheder.

## **Likviditet og finansiering**

Virksomhedernes likviditet og vækstmuligheder afhænger også af deres muligheder for at få finansiering. Analyser fra Håndværksrådet viser, at mange små og mellemstore virksomhe-

der betaler end og meget store renter for fx en kassekredit - også sammenlignet med mange private. Virksomhederne er forholdsvis tæt knyttet til deres bank og lader sig ofte diktere de vilkår, der knytter sig til deres låntagning.

I den forbindelse er det meget vigtigt, at der findes alternativer til den almindelige bankfinansiering, som retter sig mod smv'er.

- Vækstkaution er det bedste eksempel på det og en ordning, som vi stærk anbefaler bevares og evt. udbygges.
- Mellemstore virksomheder vil også have gavn af den nye virksomhedspantordning, mens de små virksomheder nok sjældent får mulighed for at anvende den. De får derimod lov til at finansiere den gennem et højere bidrag til Lønmodtagernes Garantifond.

### **Generationsskifte og iværksætterpolitik**

Der er fortsat mange virksomheder, der ikke succesfuldt får gennemført generationsskifte af deres virksomhed, selvom der politisk er gjort meget på dette område. Virksomhedernes ejere kommer ofte for sent i gang med at tilpasse virksomhederne til generationsskiftet. Mange selvstændige overvurderer også, hvad de kan få for virksomheden, når de sælger den. Derfor får de en meget beskeden pension. Her er det meget vigtigt, at pensionsforholdene er forbedret de seneste år for selvstændige erhvervsdrivende. Man har i dag mulighed for at placere en del af salgssummen på en skattebegünstiget pensionsordning, og man har fået forbedrede muligheder for løbende pensionsopsparring.

- Virksomhedsejerne har brug for instrumenter, så de tidligere gør sig de rette overvejelser om, hvordan virksomheden klargøres til et generationsskifte. Virksomheden skal helt være i vækst på overtagelsestidspunktet, og det kræver rådgivning.
- Iværksætterpolitikken skal desuden fokusere ligeligt på de to alternativer - at starte noget nyt fra bunden og at overtage en eksisterende virksomhed. Det vil kunne medvirke til, at færre velfungerende virksomheder lukker. Udsigten til en økonomisk gevinst, når virksomheden afhændes, vil gøre det meget attraktivt at blive selvstændig.

## **Inddrivelse af udeståender**

Mange små og mellemstore virksomheder har prøvet at komme i vanskeligheder, fordi privatkunder ikke har betalt regningen. Nogle har af samme grunde måttet dreje nøglen om.

- Virksomhederne mangler mulighed for at kunne inddrive udeståender hos private lige så effektivt, som det offentlige kan det - dvs. med en mulighed for lønindeholdelse, når der er faldet en afgørelse i sagen. I dag må virksomhederne i stedet drive gæld ind for offentlige myndigheder hos virksomhedens egne ansatte uden selv at kunne benytte sig af dette.

## **Social sikring**

Når man vælger tilværelsen som selvstændig, har man på en række områder dårligere social dækning, end hvis man vælger tilværelsen som lønmodtager. Det er spørgsmålet, om det ikke afskrækker en del unge fra at vælge tilværelsen som selvstændig.

- Unge kvindelige selvstændige har vanskelige vilkår under barsel. De har ret til dagpenge men i sagens natur ikke løn, og det kan derfor være særdeles svært at drive virksomhed for unge kvinder, før de har fået de børn, de ønsker. En mere fleksibel ordning, hvor man kunne arbejde noget og alligevel få dækning under barsel, eller hvor man kan vælge at få en større dækning end dagpengesatsen, når man vælger en kortere barselsperiode, ville kunne afhjælpe dette.
- Tilsvarende er det et ringere socialt vilkår, at man som selvstændig selv skal finansiere sygedagpenge de første 2 uger, man er syg. Her findes dog en forsikringsordning, som bliver dyrere og dyrere. Men denne forsikring skal betales som privatudgift, selvom den vedrører sygdom fra virksomheden. Reglerne er oven i købet så restriktive, at man trækkes i sygedagpenge, hvis man bare tager telefonen for virksomheden eller ringer rundt for at aflyse aftaler pga. egen sygdom.
- Tilsvarende skal selvstændiges egen frivillige forsikring hos AES betales som en privatudgift. Det er derfor væsentlig dyrere at forsikre den selvstændige end de ansatte.

## Kompetencekrav til ledere af små og mellemstore virksomheder

At starte og drive en virksomhed er måske en af de mest komplekse opgaver, man kan kaste sig ud i. Alligevel er der over 15.000 mennesker, der gør forsøget hvert eneste år. De fleste har et godt fagligt fundament for at producere det produkt eller den ydelse, som virksomheden er bygget op om. Men det er ikke og har aldrig været den eneste opgave for en selvstændig erhvervsdrivende. Det er det, der gør det svært at sikre en virksomheds overlevelse og vækst, men det er samtidig også det, der gør det spændende og udfordrende.

Økonomistyring, salg, markedsføring, tilbudsgivning, indsigt i og overblik over relevant lovgivning, indkøb, overenskomster, lagerstyring, miljøledelse, medarbejderpleje, digital kommunikation med myndigheder, kunder og leverandører er kun en del af de områder, man som selvstændig pludselig selv står med et ansvar for. Det skal alt sammen passes ved siden af den daglige drift af virksomheden.

Desværre er det også udfordringer, som kun de færreste er blevet forberedt på i deres uddannelsesforløb. Man kan derfor ikke undre sig over, at succes-raten for iværksættere kun er på 50 %.

Det at lede en lille eller mellemstor virksomhed er kort sagt en meget kompleks og spændende opgave. Opgaven udvikler sig meget i disse år - som en nødvendig konsekvens af den markant stigende konkurrence. Alle brancher påvirkes af denne udvikling, og der er i alle brancher virksomheder, der møder denne udvikling med perspektivrige udviklingsprojekter. Det er derfor helt afgørende, at kompetenceniveauet i virksomhederne stiger.

Der er mange måder at øge kompetenceniveauet på. Det er vigtigt, at der etableres rammebetingelser, der gør, at virksomhederne har mulighed for at styrke deres kompetencer. Dette kræver en bred vifte af initiativer, der kan fx peges på:

- Alle erhvervsrettede uddannelser skal etablere tilbud om at opnå kompetencer til at drive virksomhed. Det indebærer, at der skal formuleres mål for alle uddannelser for henholdsvis kundskabsniveau og kompetencer i relation til det at drive virksomhed. På tilsvarende vis skal alle skoler og uddannelsesinstitutioner opstille strategiske mål, og der skal etableres et sammenhængende tilbud af undervisning og aktiviteter i relation til selvstændighedskultur og kompetencer. Der skal ske en systematisk indsamling og spredning af erfaringer med undervisningen på disse områder, og resultaterne skal måles og formidles.

- Det skal sikres, at der er et relevant og tilpasset efteruddannelses tilbud målrettet selvstændige og medarbejdende ægtefæller. Selvstændige har i dag adgang til AMU-kurser, men der er ingen sikring af, at der udvikles kurser målrettet denne gruppe. Dette gælder såvel indhold som tilrettelæggelse af kurserne. Der er således ikke etableret et efteruddannelsesudvalg for selvstændige og medarbejdende ægtefæller. Der er herudover en skattemæssig barriere for køb af videreuddannelseskurser for selvstændige i personligt ejede virksomheder, idet en sådan omkostning skattemæssigt betragtes som en personlig omkostning. Der er således behov for, at der bliver en ligestilling mellem lønmodtagere og selvstændige på dette område
- Der skal etableres rammer, der tilskynder virksomheder til at ansætte personer med nye og højere kompetencer. Den aktuelle vidempilotordning er et godt eksempel herpå, men der bør også systematisk etableres praktikordninger på alle videregående uddannelser. Det vil give mulighed for, at de studerende får erfaring med arbejdet i mindre virksomheder, og at virksomhederne tilsvarende får erfaringer med, hvilke kompetencer disse typer personer kan tilføre virksomhederne.
- Der skal etableres en sparringspartner-funktion for selvstændige i relation til det at drive virksomhed. Vi har i dag den regionale erhvervsservice, der tilbyder 4 timers gratis vejledning, denne ramme er dog al for kort til at kunne imødekomme behovet. Det skal sikres, at der overalt i landet eksisterer et tilbud om uvildig, gratis og opsøgende rådgivning overfor iværksættere og små og mellemstore virksomheder. Dette rådgivningstilbud bør bestå af et basistilbud, der udbydes overalt i landet og en regionalt tilpasset overbygning. Den basale rådgivning bør indeholde sparring vedrørende virksomhedens forretningsplan og udviklingsmuligheder, orientering om henvisning til relevante offentlige myndigheder, orientering om og henvisning til relevante virksomhedsportaler og offentlige indberetningsmuligheder, henvisning til relevante rådgivere, orientering om og henvisning til relevante finansieringskilder, orientering om og henvisning til relevante kursus-, uddannelses- og efteruddannelses tilbud og orientering om relevante erhvervsfremmetilbud.
- Der skal sikres en let indgang til rådgivning på specialområder, som mindre virksomheder ikke selv kan forventes at opbygge. Dette varetages i dag bl.a. af de godkendte teknologiske serviceinstitutter og Danmarks Eksportråd - se punktet om innovation.



## **Innovation i små og mellemstore virksomheder**

Små og mellemstore virksomheder står overfor meget store udfordringer. Forandringspresset såvel i den enkelte virksomhed som i brancherne er meget stort. Den skærpede konkurrencesituation stiller både store og små virksomheder overfor krav om i større udstrækning at kunne efterkomme kundens ønsker på en ny og anderledes måde og dermed adskille sig fra konkurrenterne. Det er også en vigtig konkurrenceparameter at kunne anvende den nyeste viden og teknologiske muligheder i produkter og ydelser, udnytte virksomhedens ressourcer på en ny og mere optimal måde og at gøre det til en konkurrencedygtig pris.

Den globale konkurrence indebærer også, at brancher, som tidligere levede en beskyttet tilværelse på hjemmemarkedet, pludselig oplever en ny type konkurrence. De selvstændige oplever tilsvarende, at deres medarbejdere stiller større krav til, at de får udfordringer i jobbet, og at der skal være fokus på den enkelte medarbejders trivsel.

De fleste større virksomheder arbejder i dag systematisk med at indhente og bearbejde markeds- og kundeinformationer for at lade markedet og efterspørgslen styre deres innovations-, markedsførings- og produktudviklingsaktiviteter. Mange har faste procedurer for deres produktudvikling, markedsføring og strategiplanlægning i et forsøg på at udnytte den viden, som medarbejdere og ledelse har, så optimalt som muligt. I en lille virksomhed hviler disse opgaver på indehaveren.

Hvis vi skal bevare bredden i dansk erhvervsliv med et vækstlag af små og mellemstore virksomheder, er det vigtigt, at vi dels styrker den danske selvstændighedskultur og dels sikrer, at der er gode rammebetingelser for vækst og udvikling målrettet små og mellemstore virksomheders særlige behov. Dette kræver en bred vifte af initiativer, det drejer sig bl.a. om at:

- Sikre, at der sker forskning i emner, der er vigtige for små og mellemstore virksomheders udvikling. Dette skal bl.a. sikres i form af at stille krav til Højteknologifonden, så den ikke alene fokuserer på den forskning, som de store og forskningstunge virksomheder efterspørger, og som de har mulighed for at medfinansiere.
- Sikre videnhjemtagning på de områder, hvor det ikke er muligt eller relevant selv at opbygge den nødvendige viden. Det er ikke alle områder, hvor dansk forskning er eller skal være i front. Det er derfor vigtigt, at der etableres en målrettet funktion, der kan følge med i, hvor der sker forskning af relevans for små og mellemstore virksomheder, og at denne forskning hentes hjem til Danmark og stilles til rådighed for de relevante virksomheder.

- Etablere en målrettet indsats for formidling og omsætning af viden, så den kan anvendes af små og mellemstore virksomheder. Det er kun et fåtal af virksomheder, der har mulighed for selv at omsætte ny forskning til relevant og brugbar viden. Det er derfor vigtigt, at det sikres, at anvendelse af viden bliver et vigtigt omdrejningspunkt for erhvervspolitikken.
- Sikre, at der er et Teknologisk Servicesystem, der specielt er målrettet behovene i små og mellemstore virksomheder, hvor de mindre virksomheder kan få kompetent rådgivning på de områder, hvor de ikke selv har mulighed for at opbygge den nødvendige viden. Den offentlige medfinansiering er vigtig, ligesom det er vigtigt, at der stilles krav til, hvilke ydelser der skal udvikles for resultatkontraktmidlerne, da GTS-institutterne ellers vil gå efter de lette kunder, der kommer af sig selv, og dette er kun i ringe udstrækning mindre virksomheder.
- Sikre, at der er adgang til rådgivning af små og mellemstore virksomheder om, hvordan man kommer ud på nye markeder, etablerer samarbejde med virksomheder overalt i verdenen eller outsourcer hele eller dele af produktionen. Dette bør forankres i Danmarks Eksportråd. En undersøgelse, som Håndværksrådet har gennemført sammen med Dansk Metal og IDA, viser, at små og mellemstore virksomheder har sværere ved at realisere effektiviseringspotentialerne ved outsourcing.
- Sikre, at der uddannes kompetente medarbejdere, der er motiveret til at søge arbejde i små og mellemstore virksomheder. Dette stiller krav til uddannelsernes indhold, men også anvendelse af praktik og inddragelse af erfaringerne fra praktikforløbene i undervisningen er en meget vigtig strategi.
- Sikre adgang til risikovillig finansiering af nye projekter og produkter. Kom-i-ganglån og vækstkaution er initiativer målrettet det brede erhvervsliv, og begge fortjener at få tilført flere midler, så en større del af erhvervslivet kan få glæde af dem. Business Angels er ligeledes en god finansieringsmulighed, der tillige indeholder mulighed for at få kompetent rådgivning - kredsen af virksomheder, der har interesse af dette er dog væsentlig mindre. Venturekapital er en vigtig finansieringsmulighed for en snæver kreds af meget innovative virksomheder.