



FINANSIERING AF CONNECT 2023+

Non-profit foreningen CONNECT Denmark har siden forenklingsreformen i 2018's vedtagelse set en mangel på calls der matcher foreningens tilbud om strategisk sparring, pitch-træning, kapital matching og bestyrelses søgninger i et landsdækkende og tværindustrielt setup. Dertil kommer, at foreningen har fået 40% mindre bevilling fra 2019 (6 mio.) til 2022 (3,6 mio.) samt en nedgang i private indtægter på grund af Covid på 45% i samme periode.

Den manglende opbakning fra Erhvervsfremmebestyrelsen til basisfinansiering fremadrettet har været den direkte årsag til foreningens konkursbegæring i slutningen af 2021. Siden da har vi arbejdet hårdt på at skaffe finansiering til at genetablere foreningen – hvilket er lykkedes og foreningen er i gang med den reelle etablering.

KORT OM FORENINGEN (2021)

1. Otte fuldtidsansatte. Fire forretningsudviklere fordelt i Jylland, Sjælland og København og et sekretariat på fire
2. 21 års historik med 3.500 virksomheder, der har fået hjælp og 1.800 der har fået sparring
3. Data på 3.500 virksomheder fra hele landet i alle SMV udviklingsniveau
4. 550 medlemmer fordelt over hele landet i alle tænkelige brancher og industrier
5. 55 partnere. EY, DI, Vækstfonden, DE, Beierholm, UM, Erhvervshusene, SDU og mange flere
6. 48% cases på Jylland og Fyn og 52% på Sjælland
7. 150 sparring per år med nuværende bemanning samt bestyrelsessøgninger og pitch-træninger
8. Leverer per 30.11.2021 følgende indekstal på effektmål på bevilling:
 - a. Øget omsætning: 114%
 - b. Øget antal ansatte: 124%
 - c. Ekstern kapital: 161%
 - d. Professionel bestyrelse: 129%
9. Tilfredsheden for sparringsvirksomheder er 9,25/10 i rating og panelerne 4,1/5 rating
10. Driftsfinansieringen er på 7,5 mio. DKK for 2021 med nuværende bemanning og leverance

METODEN SPRINGBOARD

Foreningen giver sparring til virksomheder og iværksættere gennem unikt sammensatte paneler ud fra specifikke problemstillinger i et faciliteret de facto bestyrelsesmøde med betalende medlemmer.

Metoden er blevet raffineret gennem årtierne men essensen er den samme. Skabe et sikkert møderum for ejerledere og iværksættere samt danske erhvervsledere hvori både ejerledere og erhvervsledere for øget deres netværk, kompetencer og dermed sikrer en højere vækst.

Der er 5-10 deltagere på hvert SPRINGBOARD og det sker i tæt samarbejde med andre aktører som sidder i panelerne som dermed får en reel og direkte henvisning samtidig med at virksomhederne får en direkte adgang til eksperter der selv har valgt at være til stede.

Metoden er tilrettet andre aktører således at vi er en naturlig del af deres programmer. Dette gøres ved at vi målretter vores paneler mod f.eks. SDG, TECH, FOOD, Universiteter eller lign. som dermed understøttes af foreningen. Vores rolle som leverandør til de andre aktører gør at vi kan skalere og målrette vores tilbud til netop deres behov da vi via den brede medlemskare kan sikre at der er sparring tilgængelig i alle dele af landet, for alle industrier og tilrettet modenheden.

FINANSIERING AF CONNECT

CONNECT Denmark er en non-profit forening med 8-16 medarbejdere, afhængig af efterspørgslen. Som leverandør af sparring i et landsdækkende setup er det nødvendigt med en fysisk tilstedeværelse lokalt og dermed sikre sparring hvor det er nødvendigt uden at det nødvendigvis er rentabelt for foreningen, men for Danmark.

År	Private sponsorer	Offentlige midler
2000-2021	95.534.034	63.935.841
Fordelingsnøgle	59,9%	40,1%
Tidsforbrug fra medlemmer	61.740.000	

Sparringen til virksomhederne gives af vores medlemmer der både betaler for at give sparring men også bruger deres dyrebare tid til at give tilbage til virksomhederne. Hver sparring har i gennemsnit 7 paneldeltagere som bruger 7 timer per gang á 700 kr.

I tid og penge har dansk erhvervsliv dermed investeret tid og penge for 157 mio. og dansk erhvervsfremme 64 mio. som dermed har skabt en markant vækst for danske iværksættere og ejerledere. Foreningen har direkte bidraget til at skabe 4,58 flere arbejdspladser per virksomhed der modtager sparring og det er dansk erhvervsliv der betaler 71% af omkostningen i tid og penge.

EFFEKTEN AF SPARRING

Foreningen hjælper vederlagsfrit virksomheder i hele landet, indenfor alle industrier og op til 100 ansatte. På baggrund af foreningens 21 års virke er det muligt at sammenligne landsdækkende effekt af virksomheder der har fået sparring mod landsdækkende analyser.

I analysen nedenfor (fig. 1) ses væksten i den samlede mængde virksomheder i Danmark fra perioden 2009-2016 og hvis vi fokuserer på virksomheder op til 50 fuldtidsansatte, er den samlede vækst på 56.029 i perioden fordelt på 110.500 virksomheder.

DSTAnalyse

Tabel 1 Virksomhedsvækst 2009-2016 fordelt efter virksomhedsstørrelse. 2009

	Virksomheder	Vækst i fuldtidsansatte	Gns. vækst i antal fuldtidsansatte per virksomhed
	antal		
Virksomheder i alt	112 920	50 970	0,5
Mikro, -10 fuldtidsansatte	99 229	35 433	0,4
Små, 10-49 fuldtidsansatte	11 271	20 596	1,8
Mellemstore, 50-249 fuldtidsansatte	2 020	3 091	1,5
Store, 250-499 fuldtidsansatte	231	2 458	10,6
Store, 500-999 fuldtidsansatte	96	-48	-0,5
Giganter, 1.000- fuldtidsansatte	73	-10 560	-144,7

Via analyse af offentligt tilgængelige data gennem virk.dk har CONNECT Denmark kunne benchmarke effekten af sparring for virksomhederne i perioden 2009-2016 baseret på vækst i ansatte.

- 779 virksomheder er blevet analyseret
- 1.557 ansatte ved sparringstidspunktet
- 5.440 ansatte ultimo 2021
- 3.883 vækst i antal fuldtidsansatte i perioden
- **4,58 flere arbejdspladser per sparring end gennemsnit**

Fig. 1. Data fra Danmark Statistik for vækst i ansatte ud fra virksomhedsstørrelse

EFTERSPØRGSEL

Mikrovirksomheder har typisk ikke den fornødne kapital til at betale for konsulenter, bestyrelser og rådgivere - dette gælder også tilbud fra erhvervsfremmeaktører. Når der kommer en fødevareproducent ud af Fonden For Entreprenørskab, en kreativ grøn designvirksomhed ud af Danmarks Design Skole eller er tidlig Fintech virksomhed er det vigtigt at der er adgang til en gennemtestet og kvalitetssikret sparring og rådgivning.

Fonde, operatører, klynger, erhvervsfremmeaktører og program operatører har alle brug for stærke og tillidsskabende leverandører til deres programmer og investeringer. En til en rådgivning, jury og panelvurderinger gives af alle mens skræddersyede de facto bestyrelser fra erhvervslivet er koncentreret om få spillere. Siden september har foreningen været i færd med at sammensætte en reel forventning til efterspørgslen og i nedenstående tabel ses den samlede efterspørgsel. I 2021 er efterspørgslen på 150-200 cases.

Ramme for fælles cases	2022	2023	2024	2025	Samlet
DanBAN	80-100	80-100	80-100	80-100	320-400
COOP	45-60	60-80	60-80	60-80	225-300
Vækstfonden	90-110	110-140	130-160	150-180	480-590

KONKLUSION

Tværingindustrielle og landsdækkende erhvervsfremme leverandører rettet mod mikrovirksomheder (1-10 ansatte) er nu en mangelvare på trods af beviselige resultater. Copenhagen Capacity, Venture Cup, Symbion, DTU og CONNECT Denmark er nogle af dem som i stigende grad er blevet glemt i reformen eller indirekte er ramt da det er driftsmidler der sikrer produktet og ikke en projektfinsiering. Forenklingsreformen har skabt er forenkling i forhold til antallet af aktører der gives direkte bevillinger til, men det reelle antal har ikke ændret sig da det nu sker gennem konsortier. Bevillingerne går nu ydermere til projekter med 2-4 årige tidshorisonter og hvor overhead er øget fra 18% til 40% da der er mere projektledelse og rapportering grundet konsortiesammensætninger.

Foreningen har bevist at der er kvalitet, lønsomhed og vilje til at levere sparring til vækstvirksomheder for Danmark i samarbejde med dansk erhvervsliv som betaler størstedelen af byrden. Effekten overstiger kontinuerligt rammerne for alle målepunkter og ratings fra såvel medlemmer og virksomheder er yderst tilfredsstillende. Efterspørgslen er stigende, fra såvel offentlige, som private aktører grundet et mærkbar forbedring af samarbejdet som led i en strategi om netop denne rolle fra foreningens side.

Virksomheder, der får sparring hos CONNECT Denmark, lever beviseligt længere, omsætter beviseligt mere og ansætter beviseligt flere end landsgennemsnittet og dermed går Danmark glip af såvel; innovation, skatteindtægter og arbejdspladser, hvis foreningen ikke sikres en stabilt finansieret fremtid. Paradoksalt er den øgede efterspørgsel og effekten af ydelserne ikke nok til at Dansk Erhvervsfremme kan finde midlerne til at sikre foreningen en fremtid.

Foreningen vil i det nye setup optimere vores flow yderligere til at understøtte klyngerne, erhvervsfremmeaktører, universiteter og fonde således at vi kan indgå i konsortier på tværs af aktørfladen. Det er dog vigtigt at understrege at en landsdækkende og tværingindustrielt tilstedeværelse kræver ressourcer som ikke udelukkende kan finansieres med private midler og det er ikke hensigtsmæssigt at indføre betaling fra virksomhederne da dette vil afskære dem for den vitale sparring der er en vigtig del af deres vækstrejse.

At være en dygtig underleverandør i et landsdækkende og tværingindustrielt setup kræver en tilsvarende basisfinansiering som vil skabe grundlaget for tilstedeværelsen. Partnerne vil gerne betale for at være medlem i foreningen hvis der er sikkerhed for overlevelse og hvis der er relevante cases som er klar til at bidrage til Danmark.

Vi beder om støtte fra Erhvervsudvalget til understøttelse af en ny finansiering der gør det muligt at videreføre foreningens virke efter 2022. Det er ønskeligt at finansieringen sker landsdækkende og tværingindustrielt således at vi kan hjælpe den bredest mulige målgruppe af såvel virksomheder som aktører og partnere.

København februar 2022

CONNECT Denmark, Palle Riismøller