

Sådan kommer Danmark tilbage i førerfeltet inden for digitalt iværksætteri

10 anbefalinger fra serieiværksættergruppen GEIST til, hvordan det danske erhvervsfremmesystem får flere digitale iværksættere i gang med eksport og internationalisering*

#1: Remove the brand

#2: Tap the potentials

#3: Spoil the elite

#4: Be my assistant, please

#5: Join us!

#6: Make my date

#7: A helping hand on foreign land

#8: What's keeping the talent away?

#9: Put a roof over my head

#10: CPH as the place to be

* I gruppen deltog Kasper Hulthin (Podio), Mette Lykke (Endomondo), Michael A. Hansen (Komfo), Martin Falslev (Trendsales), Ken Villum Klausen (Wallmob), Søren Halskov Nissen (DRIVR), Peter Michael Oxholm Zigler (Autobutler), Mogens Storgaard Jakobsen (Userreport), Christian Steffensen (Kirkeweb).

Gør det lettere at være digital iværksætter med internationale ambitioner

GEIST foreslår 10 initiativer, der kan få flere danske digitale start-ups i gang med eksport og internationalisering. Det danske erhvervsfremmesystem kan ifølge GEIST styrke vækstvilkårene ved at fjerne besværet, fokusere rådgivningen og i højere grad inddrage miljøet selv.

#1: Remove the brand

Det offentlige brand appellerer ikke til iværksætermiljøet og er en barriere for at få de mest ambitiøse digitale start-ups til at benytte det danske erhvervsfremmesystems tilbud.

GEIST anbefaler, at det offentlige brand skubbes i baggrunden. I forgrunden skal i stedet stå serieiværksætterne og de "hotte" start-ups med vind i sejlene. De skal optræde som afsendere og synligt promovere tilbud, events og programmer. Det offentlige skal spille en aktiv rolle som facilitator og tovholder, men det danske erhvervsfremmesystem skal holde sig til at stå bag serieiværksætterne. Det er de hotte serieiværksættere, som de digitale start-ups lytter til. Et mindre synligt offentligt brand vil gøre de offentlige tilbud mere attraktive for den målgruppe af digitale entreprenører, tilbuddene er tiltænkt.

#2: Tap the potentials

Serieiværksættere brænder for iværksætteri og for at hjælpe nye start-ups i miljøet. Der er et stort uforløst potentiale i at samarbejde med digitale serieiværksættere.

GEIST anbefaler, at erhvervsfremmesystemet i højere grad inddrager serieiværksættere i konceptudviklingen og implementeringen af programmer, produkter og tilbud.

Serieiværksætterne ved, hvor behovet og begrænsningerne er, når danske start-ups orienterer sig mod internationale markeder. Erhvervsfremmesystemet skal i højere end nu skabe rammerne for forløb, hvor serieiværksætterne kan byde ind med viden, erfaring og netværk til gavn for nye start-ups.

#3: Spoil the elite

Det danske erhvervsfremmesystem skal imødekomme iværksætteri på alle niveauer – fra den lokale frisør over "born global" start-ups til produktionsvirksomheden med 25 ansatte.

GEIST anbefaler, at det danske erhvervsfremmesystem fokuserer på de iværksættere og virksomheder, der har ambitioner og internationalt potentiale til at skabe ekstraordinær

vækst. Der skal udvikles eliteprogrammer, -produkter og -tilbud målrettet de få med særligt stort potentiale. Mod at få adgang til mere skal disse elite start-ups til gengæld indfri en række særlige krav. Serieiværksætterne skal inddrages i screeningsprocessen, så der rammes plet i udvælgelsen af virksomhederne.

#4: Be my assistant, please

Iværksættere er drevet af deres idé og ønske om at udvikle den. Praktikaliteter må ikke stjæle tiden fra den kreative konceptudvikling og virksomhedsopbygning.

GEIST anbefaler, at erhvervsfremmesystemet yder digitale start-ups støtte med *the basics*. Ved at fjerne det praktiske bøvvl fra iværksætternes bord får iværksætterne mulighed for at fokusere på vækst og realisering af virksomhedsplaner. Praktisk assistance gør det muligt for digitale start-ups at komme hurtigere og mere effektivt ud over stepperne internationalt. For eksempel til at registrere virksomheden og få overblik over de lovkrav, der gælder.

#5: Join us!

Mange digitale start-ups henvender sig aldrig til det danske erhvervsfremmesystem, da de har en opfattelse af, at det offentlige ikke vil kunne bidrage til at skabe vækst i deres virksomheder.

GEIST anbefaler, at erhvervsfremmesystemets konsulenter er proaktive i forhold til at opsøge start-ups, hvor de færdes, og gøre opmærksom på, hvad erhvervsfremmesystemet kan tilbyde. Erhvervsfremmesystemets konsulenter bør for eksempel være til stede i etablerede kontorhoteller og ved arrangementer i miljøet. Det skal gøre konsulenterne lettilgængelige for iværksætterne og sikre, at konsulenterne kan bidrage med viden i en flydende og dynamisk dialog med målgruppen, når målgruppen har brug for det.

#6: Make my date

En udfordring for digitale start-ups vækst er mangel på viden om, hvor der er rådgivning at hente, samarbejder at indgå i, medarbejdere at kapre, investorkapital at jage osv.

GEIST anbefaler, at det danske erhvervsfremmesystem faciliterer videndeling og netværk mellem digitale iværksættere. Det kan kickstarte væksten for start-ups, hvis virksomheder let kan komme i dialog med erfarne iværksættere inden for samme felt og let kan søge rådgivning med relevans for netop dem i den fase, de står i lige nu. For eksempel gennem

etableringen af fora og netværk, som knytter miljøet tættere sammen. Det foreslås, at erhvervsfremmesystemet koordinerer speed dating-arrangementer mellem start-ups og henholdsvis potentielle investorer og dygtige udviklere.

#7: A helping hand on foreign land

Start-ups støder ofte panden mod en mur, når de forsøger at etablere sig i udlandet. Fremmede formularer og uigennemskuelige procedurer bremser deres udvækst og vækst.

GEIST anbefaler, at der etableres fleksible og lettilgængelige implementeringstilbud i udlandet, hvor start-ups med internationale ambitioner kan få praktisk hjælp til etablering. Elite start-ups vil få nemmere ved at internationalisere deres virksomheder, hvis de har mulighed for at blive taget i hånden af konsulenter, der kender de udenlandske regler og forhold. Iværksætterne vil kunne fokusere på deres virksomheds indtræden på et nyt udenlandsk marked, hvis det lavpraktiske kommer hurtigt og smertefrit på plads. Udenrigsministeriets nuværende tilbud er for dyre og omfattende.

#8: What's keeping the talent away?

Digitale start-ups oplever i dag vanskeligheder med at finde tilstrækkeligt kvalificerede (internationale) medarbejdere. Iværksætterne oplever også, at tiden mellem, at iværksætterne har set sig varm på en udenlandsk medarbejder til medarbejderens faktiske indtræden i virksomheden, er alt for lang.

GEIST anbefaler, at adgangen til udenlandsk arbejdskraft bliver lettere og hurtigere. Erhvervsfremmesystemet kan lette adgangen til udenlandsk arbejdskraft med målrettet matchmaking mellem danske virksomheder og potentielle udenlandske medarbejdere. For eksempel events i og ture til relevante destinationer i udlandet. Virksomhederne betaler gerne, så længe det offentlige vil arrangere.

Indslusningsordninger for nyansatte medarbejdere kan gøre adgangen til udenlandsk arbejdskraft hurtigere for danske start-ups. Indslusningen skal give udenlandske medarbejdere mulighed for at arbejde for virksomheden med det samme, mens papirerne falder på plads efterfølgende.

#9: Put a roof over my head

Som serieiværksætter bruger man meget tid på at rejse ud i verden og besøge verdens digitale start-up-metropoler. London, Berlin, Silicon Valley. Her får virksomhederne inspiration, indsamler viden og skaber netværk, der kan omsættes til vækst.

GEIST anbefaler, at det danske erhvervsfremmesystem tilbyder kontorpladser i udvalgte, globale start-up hubs, så der ikke skal bruges tid på at finde lokaler eller fundingkroner på at betale depositum til lokaleleje. Det skal være lige så hurtigt at rejse til Berlin som at rejse til Aarhus. Globale og flydende kontorpladser vil gøre, at iværksætterne kan fokusere på deres vækstskabende aktiviteter, og at de får en direkte indgang til udenlandske iværksætermiljøer og kontakter.

#10: CPH as the place to be

København skal være digital iværksætter-metropol, som tiltrækker udenlandske talenter og investorer. For at få indfriet vækstpotentialet blandt danske digitale virksomheder er det nødvendigt, at Danmark selv får opbygget et økosystem med et kontinuerligt flow af talent, idéer og kapital.

GEIST anbefaler, at erhvervsfremmesystemet systematisk promoverer København som et knudepunkt for digitalt iværksætteri. Afviklingen af ambitiøse internationale events med stor medieomtale kan bruges til at positionere København i den retning. Det offentlige skal være initiativtager til events og arrangementer, men iværksætermiljøet og danske serieiværksættere skal være med til at bemande og pushe arrangementerne. Det sikrer, at arrangementer får et brand, der kan lokke de interessante personer og virksomheder til.