

Til Globaliseringsrådets medlemmer og udvalgte politikere.

Marts, 2006.

Det har været med stor fornøjelse, at jeg har læst om de kommende tiltag for at gøre Danmark mere konkurrence dygtig, hvad enten det drejer sig om uddannelse, internationalisering eller innovation. Lad os håbe at der findes den nødvendige finansiering til alle de gode forslag og måske lidt til.

Uddannelse:

For mit vedkommende (som forælder), finder jeg det er alle tiders idé, at pengene følger den studerende. Forslaget om at danske studerende skal kunne tage, hvad der svarer til en gennemsnitlig universitets uddannelse med sig, til et udenlandsk universitet, er en god politik. Dette vil øge den studerendes interesse, gøre vedkommende mere international og give den studerende en bedre kulturel forståelse for sine omgivelser – også i Danmark.

For universiteterne vil det give dem endnu et incitament til at forbedre og internationalisere deres virke.

Det der kan undre mig er at man ikke samtidig forsøger at gøre de kommunale gymnasier mere internationale. Her tænker jeg specielt på at man på udvalgte gymnasier kunne oprette afdelinger som gav den brede del af befolkningen mulighed for at sende deres børn på et gymnasium med en "International Baccalaureate" (IB) afdeling. Mig bekendt er det kun privatskoler så som Herlufsholm og CIS, som har det - og ikke alle har råd til det, selv om deres børn ville kunne klare det.

Internationalisering og innovation:

Internationalisering:

Jeg glæder mig over at Danmarks Eksportråd (DE) vil til at tilbyde danske virksomheder "inkubatorer" på udvalgte markeder. Jeg, som ansat og selvstændig, var meget glad for Udenrigsministeriets handelskontor i Moskva i 80'erne. Det er et godt initiativ sammen med andre tilbud fra DE.

Jeg mangler imidlertid den gode politiske idé om at pengene følger personen, i dette tilfælde virksomheden.

For det første dækker disse tiltag kun en brøkdel af de omkostninger, som der er ved at internationalisere, hvad enten det er opstart af eksport eller oprettelse af et salgskontor, produktionsenhed eller underleverandøraftaler.

For det andet, er man begrænset til at bruge DE's tilbud. Der findes i dag mange, både gode og dårlige, konsulenter, konsulentvirksomheder og almindelige produktionsvirksomheder som tilbyder de samme ydelser. De har imidlertid ikke en jordisk chance, da DE, med statskassen i ryggen, kan tilbyde ydelserne til en langt billigere pris. DE er altså konkurrence forvridende i dette tilfælde og det kan jeg ikke tror at regeringen eller andre partier går ind for.

Hermed siger jeg ikke, at DE ikke skal kunne tilbyde disse ydelser.

For at få den ønskede valgfrihed, samt for at dele risici ved produkttilpasninger, rejser (det er nu engang bedst, at en person fra virksomheden møder de potentielle internationale kunder/samarbejdspartnere), arbejdstimer med meget mere, ville det være god latin med, ”noget for noget” princippet.

Lad os bare slå fast med det samme: Der eksisterer ikke i Danmark en risikovillig låne ordning til at løfte SMV’erne ud over grænserne. Hverken hos DE, IFU, IØ eller Eksport Kredit Fonden.

Kort sagt, efterlyser jeg VækstFondens gamle risiko betonede lån til Internationalisering. Dog udvidet til at omfatte de nævnte områder af internationalisering. Her, medfinansierede staten op til 45% af projektkostningerne og lånet kunne gældsnedskrives hvis projektet ikke lykkedes.

Det ville også fungere som en gulerod for de virksomheder som repræsenterer det uudnyttede eksportpotentiale. Den sidst anslåede værdi af dette uudnyttede eksportpotentiale var fra Syddansk Universitet (på foranledning af DE) og på ikke mindre end 195 milliarder kroner!!!

Innovation:

Hvad angår forbruger dreven innovation hos SMV’er, som ikke har noget specielt med IT, biomedico eller nanoteknologi at gøre, ja - så er den risiko betonede låne- OG venturefinansiering lige så tør som Sahara eller SMV’ers mulige finansiering af internationalisering.

Det er i særdeleshed et stort problem hos ejerledede SMV’er. Ejerne af disse virksomheder er også fornuftige og forsigtige mennesker.

De står i det dilemma, om de tør risikere hundredtusindvis, i mange tilfælde millioner af kroner på en innovation, som kan mislykkes. Dette sat overfor, at hvis det mislykkes, så kan de risikere at skulle afskedige trofaste medarbejdere (som nærmest er blevet en form for familiemedlemmer). Hertil kommer at venturefinansiering af virksomheden, ville være det samme som at opgive eller bortadoptere et barn.

Igen ville ”noget for noget” princippet med VækstFondens gamle låneordning være som en katalysator for igangsættelsen af innovation.

Tabsprocenten i den gamle VækstFond var meget høj – indrømmet. Det var der mange årsager til, ikke mindst at Fondens risikovillighed overfor politikerne blev målt ved at tabsprocenten skulle ligge over 50%. Det kan gøres meget bedre.

Til slut lige et par ord om forslaget om at Vækstfonden skal tilbyde risikovillige lån med resultatafhængig forrentning til vækstiværksættere. Lån som skal delvis finansieres af private investorer.

Når bankerne ikke har været villige til at projektfinsiere (vækst)iværksættere, uden at der er sikkerhed for at banken som minimum får sine penge tilbage (f.eks. via Vækstkaution eller Kom-i-gang-lån), hvorfor skulle andre private investorer så ønske at gøre det? I bedste fald vil lånene med private investorer, være lige så prohibitive, for dem som har et virkeligt behov for en risikodeling (SMV’er som ikke har noget specielt med IT, biomedico eller nanoteknologi at gøre eller som vil internationalisere), som andre nuværende venture baserede finansieringsmodeller.

Hvis projektet mislykkes, vil SMV'en jo formentlig stadig skulle betale lånet tilbage. DET er omdrejningspunktet, ikke om lånet forrentes med en resultatafhængig eller en risikobestemt fast eller variabel rente.

Med venlig hilsen Jesper L. Matthies