Dansk eksport går i alt for smalle sko

KRONIK

Mange af de danske virksomheder står svagt på eksportmarkedet. Der er brug for en langsigtet indsats, og for at eksportstøtten justeres



PR-foto

Ove Ullerup,
formand, Asia House og tidl. kammerherre, ambassadør og hofmarskal

For nyligt kunne man i DR-serien "Matadorerne" se, hvordan danske erhvervsgiganter tidligere bragte danske virksomheder ud i verden. Det skete med en blanding af fremsynethed, mod og samarbejde, hvor erhvervsledere som H.N. Andersen (ØK), de store banker og andre brød nye grænser. Går vi fortsat i H.N. Andersens fodspor? Er Danmark stærkt og bredt funderet på eksportmarkedet? Desværre ikke. Jo, de store virksomheder, men smv'erne falder igennem.

For to måneder siden besøgte kronprinsparret, to ministre og 36 danske virksomheder Indien. Et flot og vigtigt skridt til gavn for Danmark og erhvervslivet. Men for at sådanne fremstød skaber varige resultater og rammer bredere i erhvervslivet, skal der ske en systematisk og langsigtet opfølgning. Det er her, det ofte går galt – især ift. smv'erne, som udgør 97 pct. af alle danske virksomheder.

Ifølge Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse eksporterer kun 9 pct. af smv'erne. En eksport, der ofte er sporadisk og tilfældig. Dansk eksport tegnes primært af store virksomheder. Årsagerne er velkendte og beskrevet i deres strategidokument med "manglende erfaringer, ressourcer og kompetencer, herunder viden om finansiering. Mange afholder sig dermed fra internationale satsninger og fokuserer på hjemmemarkedet, fordi det er mere enkelt og mindre risikobetonet".

Står i stampe

Vores tilstedeværelse i den økonomisk vigtigste verdensdel, Asien, illustrerer problemet. I de seneste ti år har dansk eksport til Asien (med undtagelse af Kina) stort set stået i stampe, og samlet set eksporterer vi mere til 15 mio. svenskere og nordmænd end til de godt 4,5 mia. asiater. På trods af den buldrende udvikling i Asien.

Konsekvensen er tab af massive eksportmuligheder, indblik i globale værdikæder og den internationale innovation. Trist, når vi på områder som den grønne omstilling har de løsninger, som verden efterspørger. Stilstanden og de manglende resultater skyldes ikke mangel på midler til dansk eksportfremme, viften af offentlige og private støtteordninger er bred. Alligevel lykkes det ikke at løfte smv'erne ud i verden.



To måneder efter at kronprinsparret var på besøg i New Delhi, gæstede Indiens premierminister, Narendra Modi, København. Foto: Philip Davali/Ritzau Scanpix

Vores erfaringer i Asia House er, at det bl.a. skyldes mangel på samspil og partnerskab mellem de relevante aktører, hvor fokus er på at tilfredsstille egne medlemmer/kunder på bekostning af et tværgående samarbejde med andre virksomheder og interesseorganisationer. At mange støtteordninger er projektorienterede, kortsigtede og uden sammenhæng med andre støttemuligheder, gør det blot værre. At introducere smv'erne til et marked som f.eks. det asiatiske kræver en håndholdt proces, hvor man sikrer, at nye kontakter slår rod.

Hvor de forskellige støtteordninger spiller sammen uden huller i forløbet og med stamina nok til at holde ved, selv om det tager tid, inden man får succes. Det danske handelsgen kombineret med en kamp fra tue til tue rækker ikke.

Fire indsatser

At skabe en kritisk masse af eksportvirksomheder i et lille land er en stor udfordring. Alene af den grund er vi i dele af verden uinteressante. Vores erfaring viser, at et nordisk samarbejde kan ændre billedet: Pludselig repræsenterer vi verdens 12.-største økonomi. Desværre er en stor del af de danske støtteordninger imidlertid lukket for fælles nordiske tiltag.

Det er kortsynet, provinsielt og bør ændres. Som en af de vigtigste spillere arbejder Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse på en ny strategi for erhvervsfremme, bl.a. for at sikre en effektiv internationalisering af danske virksomheder. Det samme gør andre finansieringsinstitutioner og fonde.

Hvis vi i Danmark for alvor skal have smv'er og startups med på turen til udlandet, er der behov for: et reelt partnerskab på tværs af de danske støtteordninger; langsigtede støtteordninger, hvor eksporten slår rod; en systematisk strategi for de enkelte eksportområder og øget støtte til nordisk virksomhedssamarbejde på eksportmarkedet.

Regeringens "Handlingsplan for økonomisk diplomati 2022-2023" udtrykte en fin målsætning om internationalisering: "Alt det når vi bedst hånd i hånd med de mange danske private og offentlige aktører, der arbejder på den internationale dagsorden, og som i fællesskab baner vejen for danske virksomheders internationale engagement."

Eksporten udgør næsten 60 pct. af vores bnp og tegner sig for ca. hvert fjerde job i Danmark. Det er ikke et nulsumsspil – her er der rig mulighed for at erobre verden. Nu gælder det blot om at omsætte den målsætning til handling. Som H. N. Andersen udtrykte det: "Jorden er ikke større, end at den kan omspændes af tanken."