

29. september 2019

Referat af strategiseminar for bestyrelsen

Deltagere:

Borgmester Henrik Rasmussen, Vallensbæk Kommune – formand
Borgmester Jesper Würtzen, Ballerup Kommune – næstformand (deltager til kl. 14)
Borgmester Cecilia Lonning-Skovgaard, Københavns Kommune
Direktør Mette Palsteen, Svend Petersens Eftf. v/Mette Palsteen
Direktør Christina Dahl Christiansen, Realkredit Erhverv
CEO Mette Brink, Amphenol Procom
Formand Christian Grønnemark, HK Hovedstaden (deltager til kl. 12.30)
Koncerndirektør Marianne Thellersen, DTU (deltager fra kl. 12.30)
Rådmand Thyge Enevoldsen, Frederiksberg Kommune
Regionsrådsformand Sophie Hæstorp Andersen, Region Hovedstaden
Chef for digital erhvervsfremme Frederik Rostrup-Nielsen, Erhvervsstyrelsen (observatør) (deltager fra kl. 12.30)
Borgmester Winni Grosbøll, Bornholms Regionskommune (observatør)
Direktør Liselotte Hohwy Stockholm, Erhvervshus Hovedstaden
Økonomichef Charlotte Glerup, Erhvervshus Hovedstaden
COO Mette Gregersen, Erhvervshus Hovedstaden
Konsulentchef Anders Lund Kjøller, Erhvervshus Hovedstaden
Konsulentchef Flemming Troelsen, Erhvervshus Hovedstaden
Analysekonsulent Anders Møller, Erhvervshus Hovedstaden (deltager under punktet omkring effektmål)
Merethe Brandt Jakobsen, (referent)

Afbud:

Partner og statsautoriseret revisor Per Frost Jensen, BDO

Dagsorden

1. Velkommen v/formand Henrik Rasmussen
2. Første behandling af budget for 2020 v/Charlotte Glerup
3. Introduktion til Erhvervshusets rammer, organisation og strategiproces v/Liselotte Hohwy Stockholm
4. Kundeforløb på kontrakter og programmer v/Anders Lund Kjøller og Flemming Troelsen
5. Erhvervshuset som knudepunkt v/Liselotte Hohwy Stockholm
6. Erhvervshusets effektmål v/Anders Møller
7. Anbefalinger til justering af Erhvervsfremmelov v/Liselotte Hohwy Stockholm
8. KKR Aftale 2020 v/Liselotte Hohwy Stockholm

Ad 1: Velkommen

Formanden bød velkommen og takkede for spændende forudgående materiale til strategidagen. Formanden gav ligeledes udtryk for vigtigheden i, at dagens diskussioner skulle forblive på et strategisk niveau, så bestyrelsen ikke kom til at sagsbehandle. Den opgave har Erhvervshusets ledelse.

Dialogen i dag skal som altid foregå med virksomhederne for øje og munde ud i målsætninger for 2020 på tre forskellige områder, nemlig målsætninger for driften (Resultatkontrakt forløb og programmer), knudepunktsfunktionen og effektmål. Formanden orienterede tillige om et møde med direktør og bestyrelsesformand i Erhvervshus Sjælland d. 26. september 2019, hvor der skal tales om et styrket samarbejde med Erhvervshus Sjælland og dermed samarbejdet i regi af Greater Copenhagen ligesom det skal diskuteres, hvordan man sikrer et styrket samarbejde med repræsentantene i Danmarks Erhvervsfremme bestyrelse.

Ad 2: Første behandling af budget 2020

Charlotte Glerup præsenterede bestyrelsen for første udkast af budgettet for 2020. Det endelige budget vil blive forelagt bestyrelsen til godkendelse på bestyrelsesmødet i december.

Udkastet tager udgangspunkt i den bevilling som Erhvervshuset har modtaget i år, da der endnu ikke foreligger budgettal for 2020.



BUDGET 2020

Resultatopgørelse

	Note	Budget 2019	Budget 2020	Realiseret ÅTD %
Basistilskud		50.988.000	50.988.000	100,00%
Andre Indtægter	1	13.416.102	15.655.473	116,69%
Indtægter i alt		64.404.102	66.643.473	103,48%
Personaleomkostninger	2	-53.143.134	-54.724.377	102,98%
Eksterne Konsulenter		-4.250.000	-4.420.000	104,00%
Møder, Konferencer og Repræsentation		-230.000	-220.000	95,65%
Markedsføringsomkostninger	3	-649.019	-1.000.000	154,08%
Rejseomkostninger	4	-1.440.000	-1.280.000	88,89%
Kontorhold	5	-597.223	-382.003	63,96%
Lokaleomkostninger	6	-1.605.346	-2.720.786	169,48%
Småanskaffelser og IT	7	-963.658	-1.995.024	207,03%
Andre eksterne omkostninger	8	-369.934	-654.000	176,79%
Afskrivninger		-600.000	-780.000	130,00%
Udgifter i alt		555.788	-1.532.717	-275,77%
Projektsætning		35.211.236	28.972.437	82,28%
Intern konsulentbistand		-12.423.268	-13.855.473	111,53%
Eksterne Konsulenter		-11.813.000	-4.154.100	35,17%
Deltagertimer		-4.700.000	-2.500.000	53,19%
Partner Projektomkostninger		-1.600.000	-1.600.000	100,00%
Øvrige omkostninger		-5.053.779	-4.518.548	89,41%
Projekter i alt		-378.811	2.344.316	-618,86%
Resultat før finansielle poster		176.977	811.599	458,59%
Finansielle indtægter		-	-	0,00%
Finansielle omkostninger		-	-120.000	0,00%
Resultat før skat		176.977	691.599	390,79%

Budgettet er baseret på de kendte informationer omkring fremtidige programmer, men da der pt. er usikkerhed omkring, hvilke ansøgninger der bliver godkendt samt det endelige budget for de allerede godkendt programmer, vil der blive udarbejdet et revideret budget til bestyrelsesmødet i december, for at komme med et mere korrekt bud på program økonomien i 2020.

Bestyrelsen bad Erhvervshuset undersøge om der kan laves en investeringsstrategi for det indestående Erhvervshuset har, så man kan undgå den negative rente, som er budgetteret til 120.000 kr. i 2020. En sådan strategi skal præsenteres for bestyrelsen på bestyrelsesmødet i december 2019.

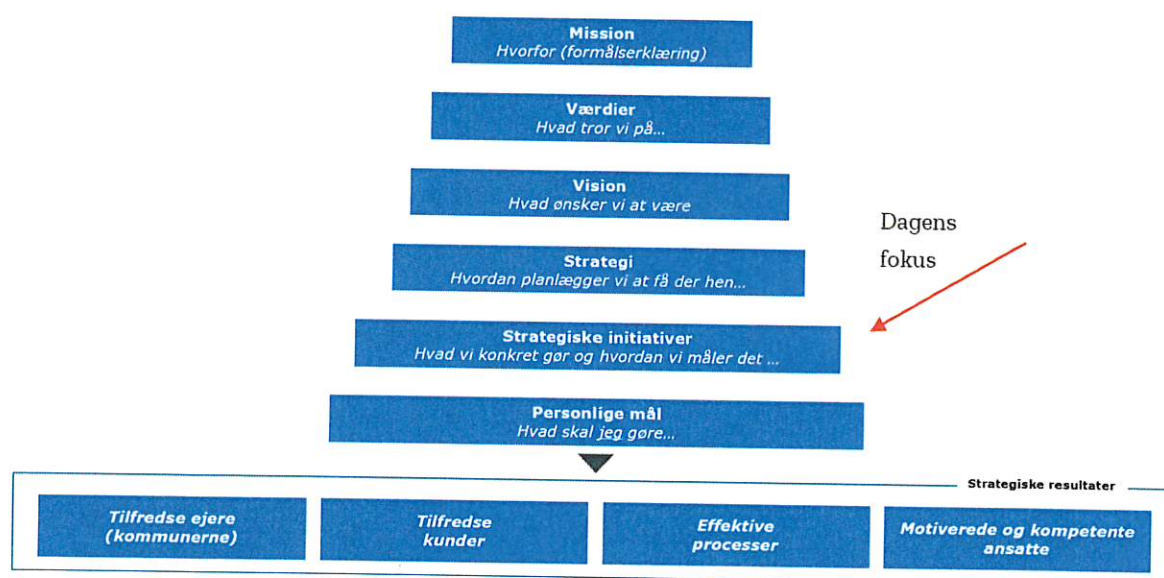
Ad 3: Introduktion til Erhvervshusets rammer, organisation og strategiproces v/Liselotte Hohwy Stokholm

Liselotte Hohwy Stokholm bød bestyrelsen velkommen til strategiseminaret. Strategiseminaret har til formål at afdække, hvad bestyrelsen ønsker at Erhvervshuset skal stå tilbage med ved udgangen af 2020 som opnåede succeser. Både kommunerne og regeringen vil på det tidspunkt indgå nye rammeaftale for de kommende år, og der vil sandsynligvis være en efterspørgsel efter opnåede resultater og erfaringer.

For at sikre at ovenstående bliver udkommet af dagen, var dagens program tilrettelagt så bestyrelsen fik et indblik i Erhvervshus Hovedstaden fra overordnede rammer over leverancer til intern organisering. Det betyder også en drøftelse af strategiske tiltag og prioriteringer for det samlede Erhvervshus, som skal ske via konkrete oplæg med efterfølgende drøftelse af hvilke strategiske tiltag og realiserede mål, som bestyrelsen ønsker at stå med ved udgangen af 2020.

Strategi

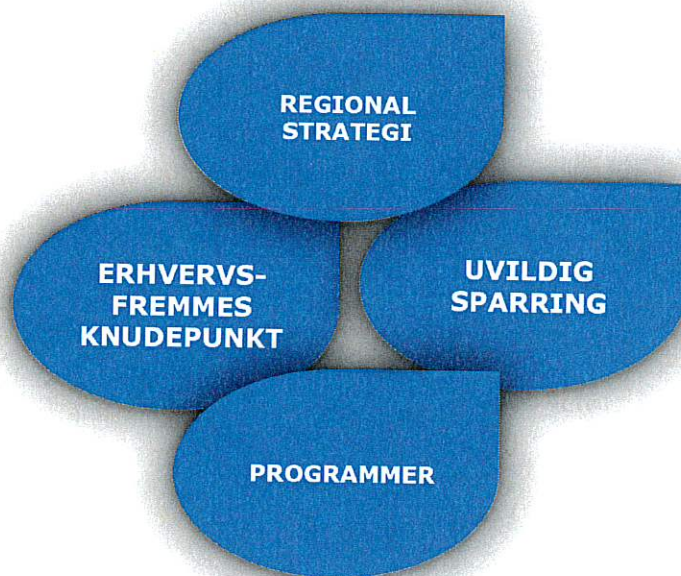
Hvordan omsætter vi mission til ønskede resultater



Erhvervshusets formål er at tilbyde gratis og uvildig vejledning og sparring til hovedstadens virksomheder, som aktiverer og accelererer værdiskabelsen i virksomhederne.

Erhvervshusets arbejde er bygget op omkring 4 centrale hjørneste: den regionale strategi, knudepunktsfunktionen, den uvildige sparring og programmer.

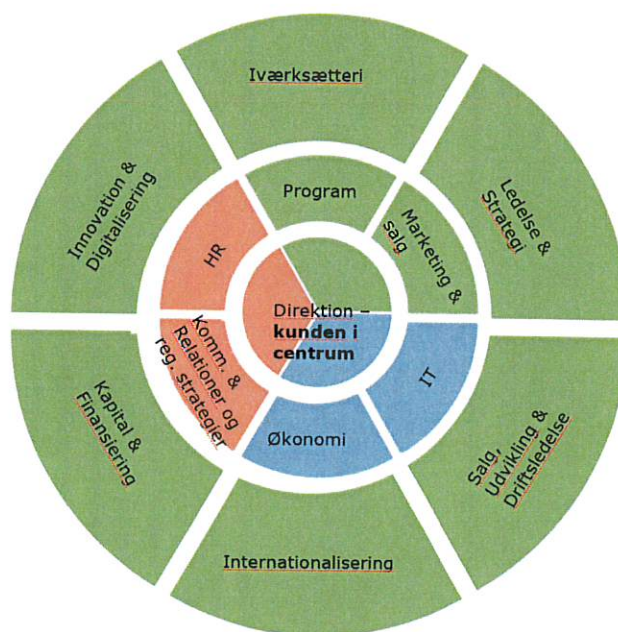
PLATFORM TIL AKTIVERING OG ACCELERATION AF VÆRDISKABELSE I VIRKSOMHEDER



Erhvervshusets arbejde er reguleret af Lov om Erhvervsfremme og en række aftaler som det kan ses nedenfor.

Dokument	Aftalepartnere	Formål
• Lov om erhvervsfremme	• Folketinget	• Hjemmel for etablering og opgaver. "Samler kompetencer for specialiseret <u>erhvervsservice</u>".
• Aftale om etablering af tværkommunale erhvervshuse • Vedtægter	• Erhvervsministeriet/KL	• Fastlægger økonomi, samarbejde og nærmere arbejdsdeling.
• Rammeaftale, 2-årig	• Erhvervsministeriet/KL	• Regulerer erhvervshusets virke.
• Resultatkontrakter, 1 årig	• Erhvervshusene/KKR	• Beskrivelse af erhvervshusenes opgavevaretagelse og tværgående mål.
• Erhvervshusets egen strategi for specialiseret <u>erhvervsservice</u>	• Bestyrelsen	• Lokale mål for erhvervshusenes arbejde. • Prioriterer og sætter retning for erhvervshusets målopfyldelse og rolle som projektoprator.

Internt er Erhvervshuset organiseret som nedenfor angivet:



Hvor driften er organiseret i teams (under Mette Gregersen):

Teamnavn	Temaer	Nøgleord
Iværksætteri	Iværksætter / Startup	Iværksætteri (Ideudvikling, for-startere / nye iværksættere) Markedsvalidering af iværksætterideer / Pitch Prisfastsættelse Virksomhedsopstart / Skat / Moms
Ledelse & strategi	Ledelse	Strategi og organisationsudvikling, lederudvikling, forandringsledelse
	Bestyrelse	Bestyrelser / Ledelse af ejerkreds
	Arbejdskraft	Adgang til kvalificeret arbejdskraft / Rekruttering Kompetence- og talentudvikling
	Sustainability / SDG	SDG / sustainability / bæredygtighed
	B2G salg	Offentlig-private partnerskaber / Business-to-Government salg
Internationalisering	Eksport & internationalisering	Eksport og internationalisering (Go-to-market, International kommunikation & PR / Markedsføring / branding) Key account management Internationale partnerskaber
Kapital & finansiering	Kapital (eksisterende)	Lånefinansiering og kapitaltilførsel / ejer- og generationsskifte / virksomhedssalg / Investorsøgning
	Kapital (startup)	Kapitalfremskaffelse til startups (Iværksættere) Kapital til skalering (VF, Venture kapital, Business Angles, International kapitalfremskaffelse)
	Økonomistyring	Business modelling, Lean startup, Skalering Økonomistyring (Budgettering / regnskab)
Innovation og Digitalisering	Digitalisering Innovation Teknologi	Produktudvikling og innovation Digital transformation / nye (digitale) forretningsmodeller / Industri 4,0 / IoT / AI Digital markedsføring og salg / SoMe marketing IPR
Salg, udvikling og driftsledelse	Salg & markedsføring	Salg og markedsføring til hjemmemarkedet Markedsføring / Kommunikation & PR / Branding / Key account management
	Driftsledelse	Driftsledelse Sourcing / outsourcing
	Produktionsoptimering	Produktionsoptimering / digitalisering Produktionsteknologi

Bestyrelsen gav udtryk for, at de synes, det var vanskeligt at finde rundt i organisationen ligesom betegnelserne for de enkelte teams ikke fulgte de strategiske indsatsområder og derfor kunne være en smule forvirrende.

Liselotte Hohwy Stokholm forklarede, at team navnene repræsenterer faglige teams, hvor forretningsudviklere kan dyrke et fagligt fællesskab og søge sparring med hinanden. Derudover hjælper det en lang række virksomheder, som henvender sig med at finde en forretningsudvikler indenfor et givent fagligt område.

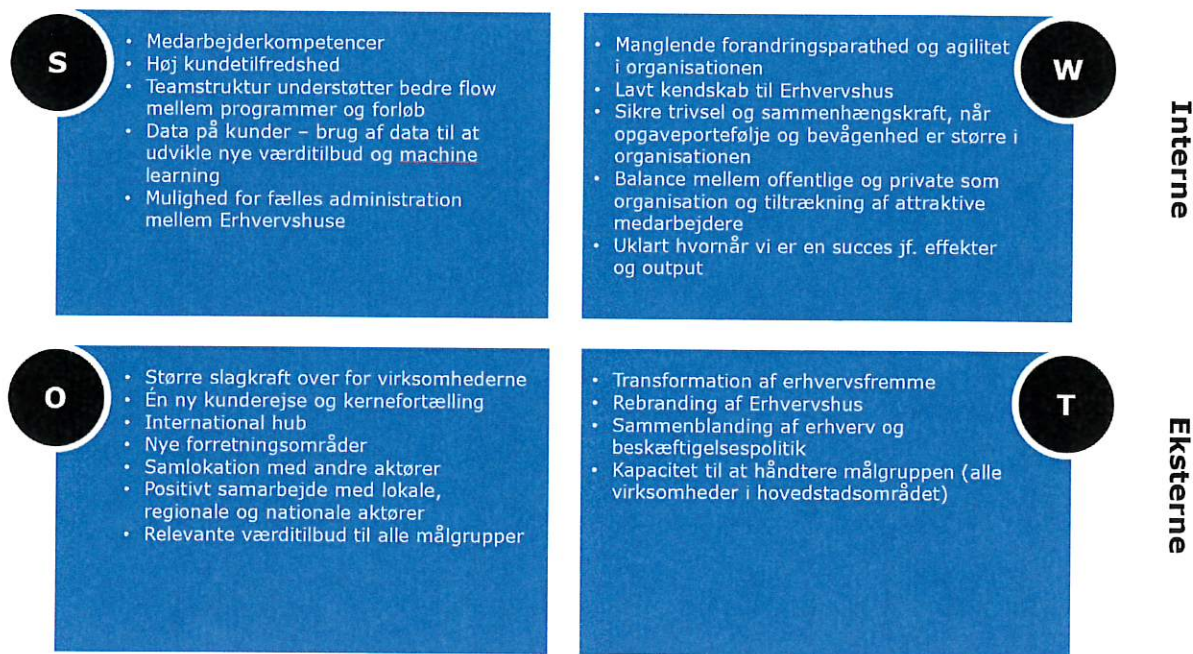
Resultat af dagens strategiseminar

Som opfølgning på dette møde vil ledelsen efter dagens møde arbejde med bestyrelsens beslutninger, ligesom Samarbejdsudvalg og de enkelte medarbejdere vil blive inddraget i strategiarbejdet, så der sikres ejerskab også på individuelt medarbejderniveau. Det var tillige et ønske fra bestyrelsen, at strategien tager et længere sigte end 2020 og at der derfor tages højde for dette i de kommende strategiske prioriteringer.

Derudover ønsker Erhvervshus Hovedstaden, at bestyrelsen deltager i formuleringen af en vision og mission, som Erhvervshuset kan arbejde videre med efter strategimødet. Bestyrelsen besluttede, at dialogen omkring mission og vision skulle afslutte dagen, så bestyrelsen i løbet af dagen lytter til input og efterfølgende kommer med ideer/refleksioner om mission og vision og at Erhvervshuset på bestyrelsesmødet i december præsenterer en ambitiøs mission og vision.

Strategiseminaret var bygget op, så bestyrelsen til hvert enkelt tema blev præsenteret for en SWOT analyse, som illustrerede hvilken situation Erhvervshusets står overfor.

SWOT – samlet Erhvervshus



Ovenfor er vist SWOT for det samlede Erhvervshus.

Liselotte Hohwy Stokholm gennemgik dele af SWOT analysen med fokus på trusler og udfordringer.

Trusler:

Transformation af erhvervsfremme har lagt beslag på dele af Erhvervshusets administration til notatskrivning og øvrigt materiale.

Rebranding af Erhvervshuset; det er meget væsentligt, at vores kunder ved, hvem vi er og hvad vi kan. Det har en særlig strategisk betydning for Erhvervshuset og særligt var bestyrelsen interesseret i, hvordan Erhvervshuset sikrer kendskabsgrad overfor det nye SMV drift segment.

Derfor ønskede bestyrelsen på næste bestyrelsesmøde at få fremlagt en go-to-market-strategi. Niels Boje Lund, markedschef, inviteres til at deltage.

Sammenbranding af erhvervs og beskæftigelsespolitik (beskæftigelsespolitik = manglende arbejdskraft) – det er Erhvervshusets rolle at bygge broer til det private og offentlige beskæftigelsessystem. Bestyrelsen var enige i denne betragtning.

Svagheder:

Balance mellem at være en offentlig institution som skal servicere / være attraktive for det private erhvervsliv. Den balance ønskede Erhvervshuset at drøfte.

Mette Gregersen, som er nytiltrådt COO i Erhvervshuset præsenterede sig som moderator for dagen og præsenterede også sig selv.

Næste skridt i seminaret var derfor at drøfte SWOT analysen for det samlede Erhvervshus. Mette Gregersen bad bestyrelsen overveje om der var punkter i SWOT

analysen, som Erhvervshuset havde overset. Bestyrelsen kom med nedenstående input:

SWOT:

Styrker: Masser af penge; kommunerne er forpligtet til at betale; geografi – vi er hovedstaden; hovedstaden er i udvikling – et stærkt brand; virksomhederne i området har en sult;

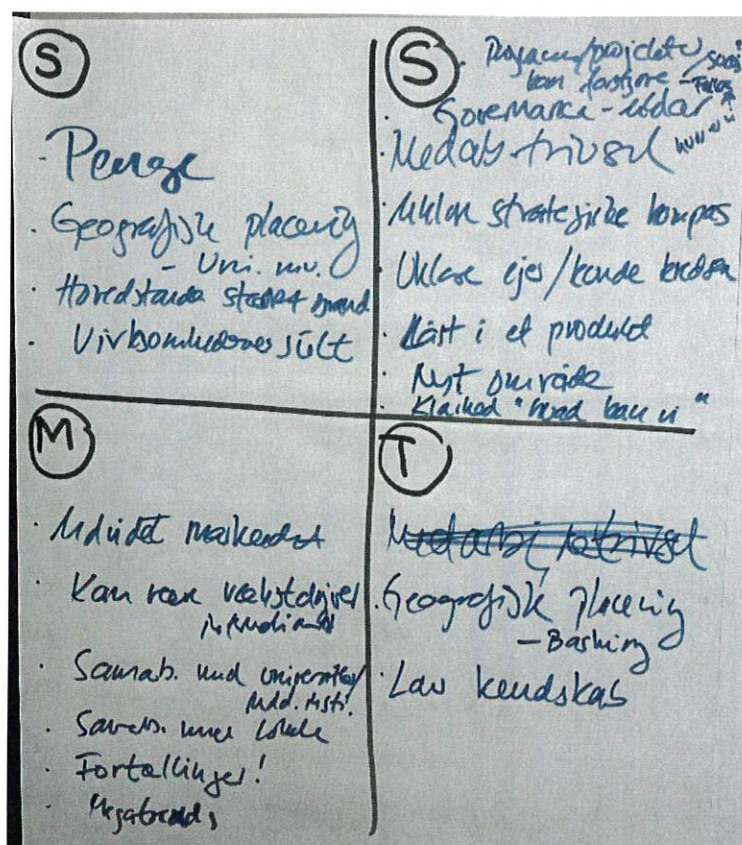
Svagthed: Der skal være en opmærksomhed på medarbejdertilfredshed i en periode hvor Erhvervshuset er i transformation; uklare strategiske kompas (hvad løber vi efter, prioriteres indsatserne; uklarhed i det strategiske ophæng); uklarhed i ejer og kundekreds; vi er låst af regler.

Trussel: geografi – vi er hovedstaden (bashing); kendskabsgrad; samarbejde med erhvervsråd.

Muligheder: øget indflydelse med større rolle; vækstdriver for Danmark; megatrends.

Derudover blev bestyrelsen bedt om at diskutere to yderligere dilemmaer omkring den overordnede SWOT for Erhvervshuset;

- Samlokation med andre aktører og dermed fraflytning fra Symbion
- Hvordan skaber vi en virksomhed i en offentlig ramme, hvor vi kan agere i det private erhvervsliv og tiltrække de korrekte kompetencer?





Ad. 4 Kundeforløb på kontrakter og programmer

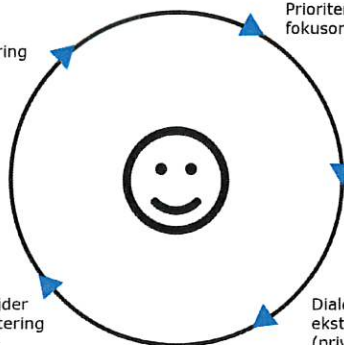
Anders Lund Kjøller, konsulentchef i Erhvervshuset introducerede bestyrelsen til Erhvervshusets tankegang omkring enhver dialog med en kunde, som er grafisk vist nedenfor.

Kunden i centrum

Kundens udfordring
("job-to-be-done")



1:1 Sparring



Prioritering af fokusområder

www.virksomhedsguiden.dk



Handlingsplan
inkl. henvisninger til relevante rådgivere (private eller offentlige)

Virksomheden arbejder selv med implementering af fokusområderne

Dialog med relevante eksterne rådgivere (private og offentlige)

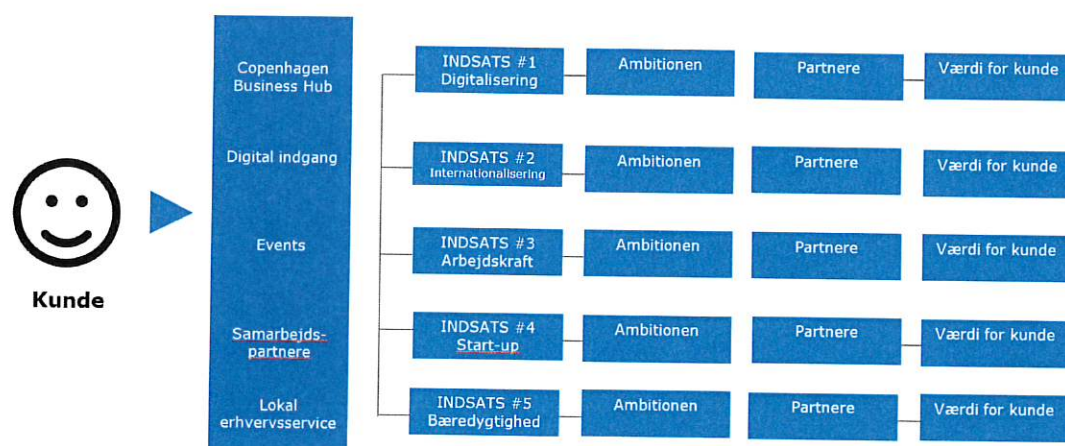


Erhvervshuset skal fungere som et tværkommunalt kompetencecenter, der samler specialiserede faglige kompetencer om virksomhedsdrift og -udvikling, understøtter erhvervslivet og erhvervsudvikling i hovedstaden ved at gøre specialiseret erhvervsservice tilgængeligt for alle virksomheder. Det betyder, at Erhvervshuset med bevillingen fra kommunerne skal kunne imødekomme alle behov som virksomhederne i området er udfordret af. Det betyder bl.a., at Erhvervshuset skal kunne vejlede om kapital fremskaffelse, bestyrelsesarbejde, ejerskifte osv. med virksomhederne ligesom der vil være områder, hvor Erhvervshuset har indgået strategiske samarbejder og ikke selv skal løse opgaverne som eksempelvis beskæftigelsesdelen. Erhvervshuset skal med andre ord favne det hele, men det er ikke alt, som skal være husets spidskompetencer.

På baggrund af virksomhedernes udtrykte behov (Erhvervshus Hovedstadens brugerundersøgelse og DI virksomhedspanel undersøgelse) og mere end 10 års erfaring som Væksthus, har Erhvervshuset udpeget 5 strategiske indsatser, som der skal være særligt fokus på i 2020.

De 5 strategiske indsatsområder går på tværs af alle virksomhedstyper ligesom de favner dele af den regionale strategi.

5 strategiske indsatser



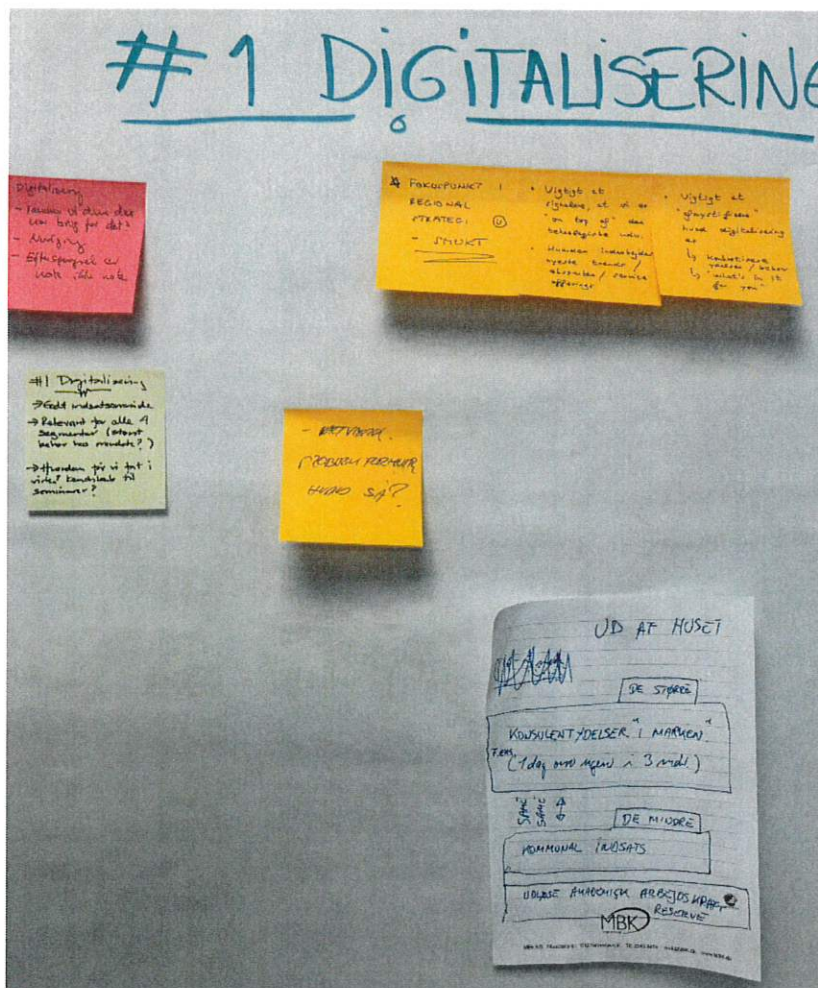
Overordnet set var bestyrelsen enige i de 5 strategiske indsatser og bad Erhvervshuset uddybe indsatserne til det kommende bestyrelsesmøde.

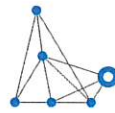
Indsats #1: Digitalisering:

Digitaliseringen udfordrer i stigende grad et stort antal SMV'ere og vækstiværksættere. Der er derfor et stort behov sparring og adgang til viden om, hvordan man bedst gennemfører en digital transformation. Ambitionen med indsatsen skal øge konkurrenceevnen blandt SMV'ere gennem en digital transformation og tilpasninger af forretningsmodel. Digitalisering er en udfordring, som dækker alle kundesegmenter bredt.

Input fra bestyrelsen:

- Det er et væsentligt indsatsområde og vigtigt for alle virksomheder.
- Det er vigtigt at signalere, at vi er på forkant med den teknologiske udvikling ligesom Erhvervshuset skal sikre, at nyeste trends og eksperter bliver en del af husets service ydelser og sikre at huset
 - rammer de virksomheder, der har et behov,
 - nudging, så Erhvervshuset skaber kontakt til de virksomheder, som traditionelt ikke vil bruge Erhvervshuset.
- Erhvervshuset skal afmystificere hvad digitalisering er og konkretisere ydelser og behov, så de rammer målgrupperne.





2 Internationalisering

Virksomheder, der eksponeres internationalt, bliver mere konkurrencedygtige og bidrager relativt mere til vækst og beskæftigelse. Erhvervshuset skal sikre skalering af flere SMV'ere gennem adgang til nye markeder og/eller etablering af internationale partnerskaber. Arbejdet sker i kombination af Erhvervshusets egne forretningsudviklere og i samarbejde med de indstationerede Trade Council medarbejdere samt private rådgivere, idet de skal tilgodese præcis de behov, som virksomhederne efterspørger.

Målgruppen er primært SMV vækst og Start-up segmentet (Born Globals)

Indput fra bestyrelsen:

- Erhvervshuset skal benytte virksomhedernes sult efter internationalisering
- Benytte sig af viden fra virksomheder, som har taget rejsen før (inspireret af besøg i Skotland)
- Samarbejde med andre internationale business hubs
- Samarbejde med DTU og andre uddannelsesinstitutioner
- Fokus på nærmarkeder.



3 Arbejdskraft

Området er i stigende grad nyt for Erhvervshuset, men det er blevet et afgørende element for at styrke konkurrencekraften i virksomhederne. Kompetente og kvalificerede medarbejdere er afgørende for virksomhedernes fremtidige udvikling og vækst. Målgruppen er start-up, SMV drift og SMV vækst. Opgaven er at fastholde virksomhedernes konkurrencekraft via hurtig og tydelig vej til offentlige og private udbydere af kvalificerede arbejdskraft.

Erhvervshuset skal med denne indsats hjælpe virksomhederne via henvisninger til relevante samarbejdspartnere både offentlige og private.

Input fra bestyrelsen:

- Dataopsamling som skaber empiri og bæres videre til relevante aktører herunder eksempelvis Det Regionale Arbejdsmarkedsråd
- Have blik for fremtidens behov
- Bede Danmarks Erhvervsfremme Bestyrelse om undersøgelser/analyser på området
- Bestyrelsen har en væsentlig rolle i at gøre opmærksom på koordinering med f.eks. uddannelsesinstitutioner og de faglige organisationer
- Være opmærksom på, at Region Hovedstaden har en praktikplads service, som formidler kontakt mellem virksomhed og lærlige/elever
- Området skal være et prioriteret område for Erhvervshuset, men skal adresseres ved at henvise til øvrige aktører. Der skal ikke opbygges egne dybt specialiserede kompetencer.

#3 ARBEJDSKRAFT

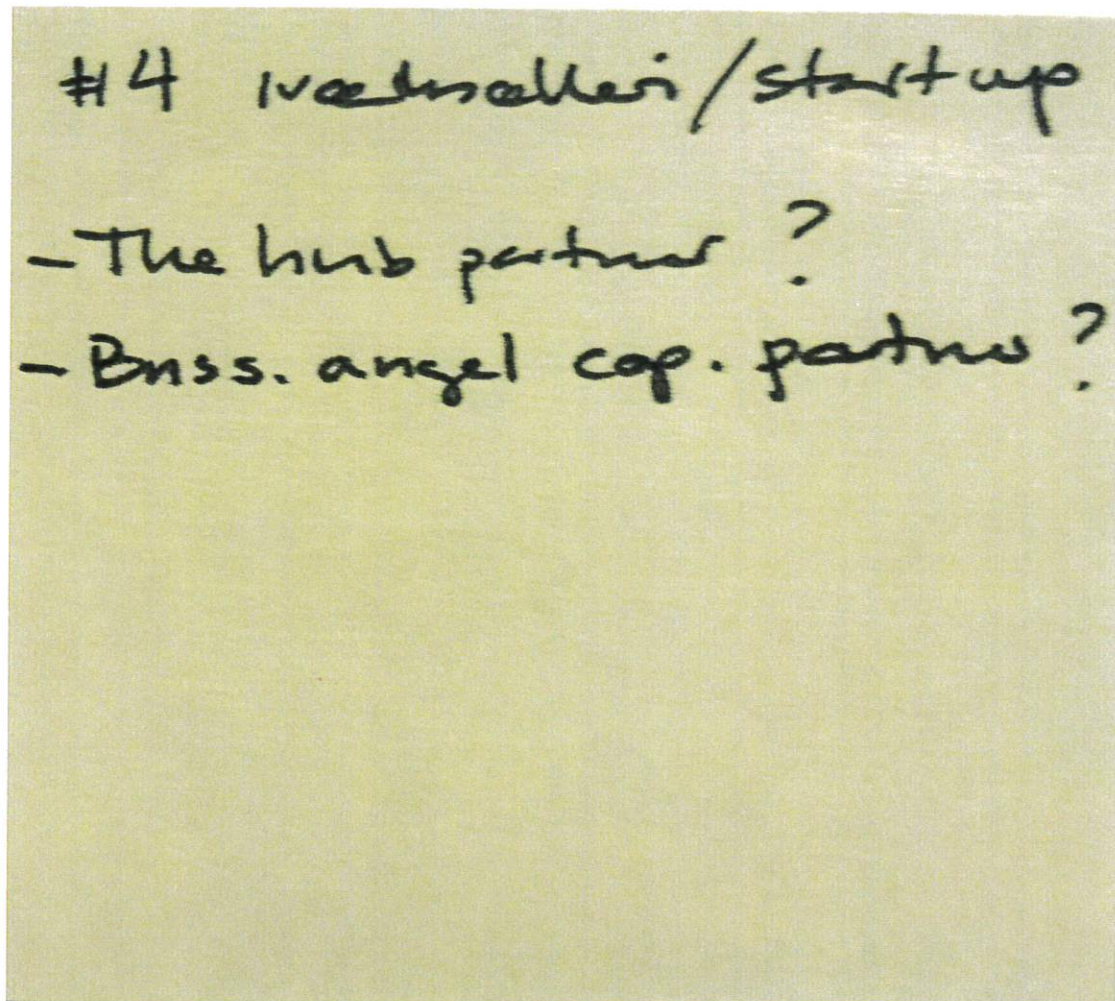
- Opsamle + udsøge den viden forretningsudviklere får
- Se hvad der er behov for i fremtiden
- Bestyrelsen har en rigtig stemme ift at gøre opmærksom på koordinering
- Skal ikke være et prioritet indsats

#4 Iværksætter / start-up

I Hovedstadsområdet er der en koncentration omkring særligt København som er kendetegnet ved en stor mængde af især Tech start-ups og hele hovedstaden har en stor mængde iværksættere. Erhvervshuset skal sikre, at de har de rette vilkår for at vokse og etablere sig i Danmark, så deres overlevelsesgrad øges. Det sker bl.a. via lettere adgang til kapital.

Input fra bestyrelsen:

Kunne man indgå partnerskaber med f.eks. The Hub er et initiativ fra Danske Bank – www.thehub.dk eller med DanBAN www.danban.org.



5 Bæredygtighed

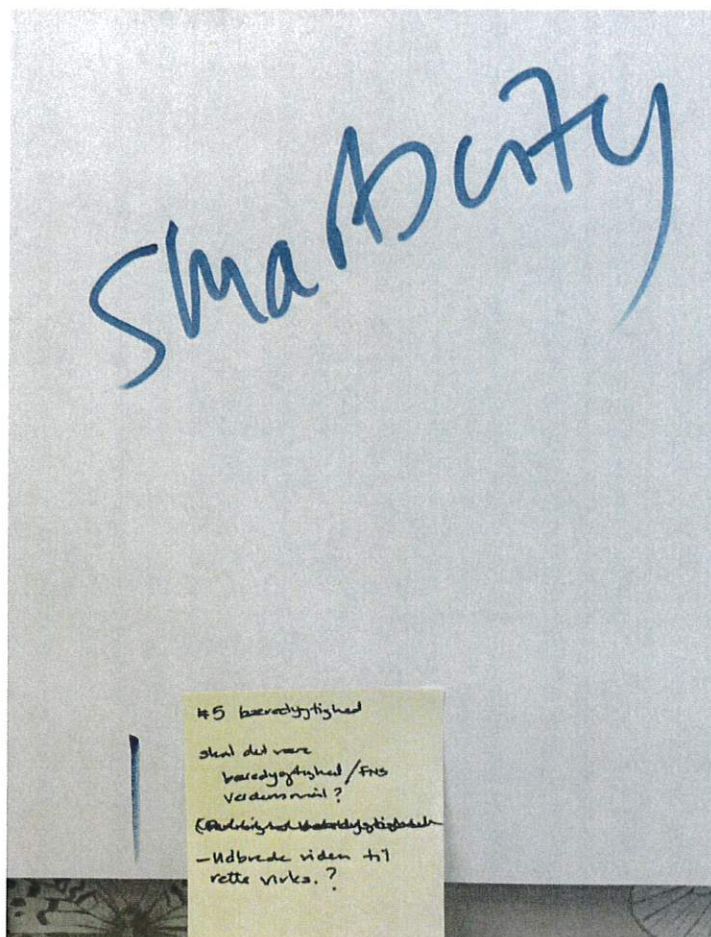
Virksomhederne i hovedstadsområdet skal have en viden om bæredygtighed.

Virksomheder, der allerede nu tænker ansvarlighed/bæredygtighed ind i deres strategi vil være opnå en konkurrencefordel på længere sigt, og bidrager til dansk vækst og beskæftigelse i fremtiden.

Erhvervshuset skal bidrage med værditilbud, som skaber vækst gennem viden og kompetenceudvikling om mulighederne om bæredygtighed, og sikre at udvalgte virksomheder aktivt har integreret bæredygtighedsbegrebet på strategisk niveau.

Input fra bestyrelsen:

- Det skal tydeligt fremgå at verdensmålene er en del af indsatsen
- Viden skal udbredes til relevante virksomheder, så de oplever, at det er en konkurrencemæssig mulighed for dem



Bestyrelsen besluttede, at alle 5 indsatser skal prioriteres af Erhvervshuset og at intet kan udelukkes. For indsatsområdet omkring arbejdskraft gælder det dog, at området skal være et prioriteret område for Erhvervshuset, men skal adresseres ved at henvise til øvrige aktører. Der skal ikke opbygges egne dybt specialiserede kompetencer.

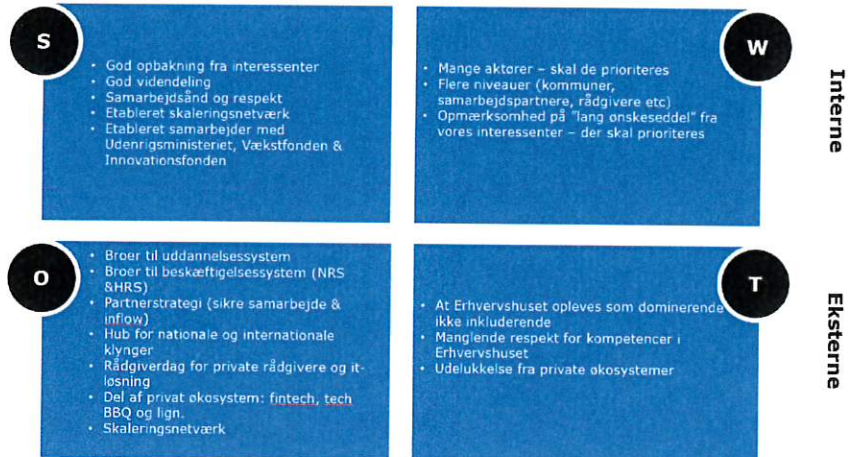
Der var en bekymring om Erhvervshuset kan favne alle fem indsatser. Liselotte Hohwy Stokholm kvitterede for, at bestyrelsen var enige i de 5 indsatsområder og orienterede ligeledes om, at Erhvervshuset kan favne alle 5 initiativer, idet det dækker den efterspørgsel som primært opleves fra virksomhederne.

Ad. 5 Erhvervshuset som knudepunkt

Erhvervshuset skal fungere som en knudepunktfunktion både hvad angår 1:1 forløbene med virksomhederne men også i forhold til programmer og andre samarbejdsrelationer. Derfor har knudepunktsfunktionen flere niveauer.

Bestyrelsen blev præsenteret for en SWOT over knudepunktfunktionen (se nedenfor)

SWOT – Knudepunkt



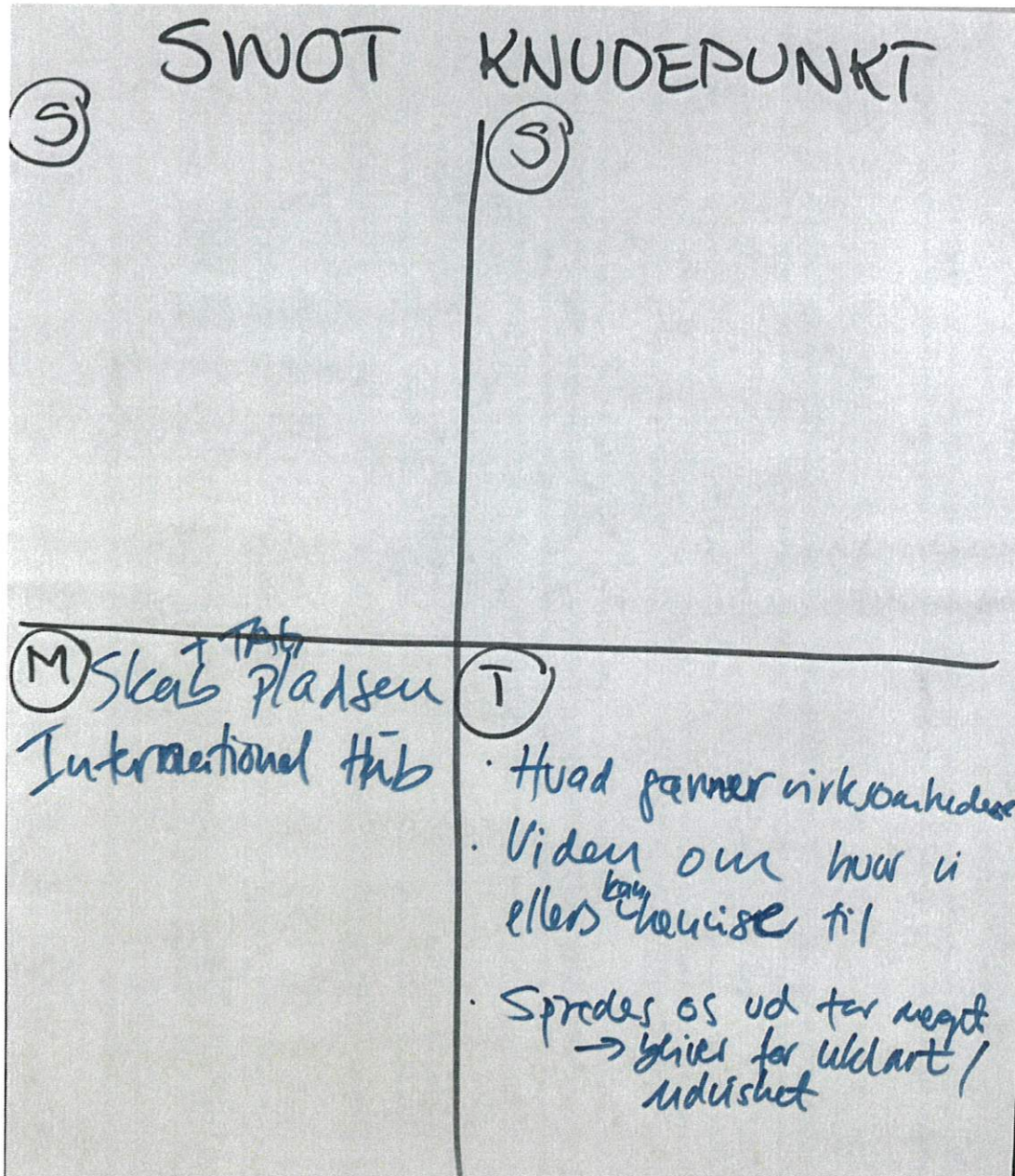
SWOT:

Muligheder:

Erhvervshuset skal se mulighederne og tage pladsen som et internationalt hub

Trusler:

- Fokus på hvad der gavner virksomhederne
- Viden om hvem der kan henvises til
- Det er en opmærksomhed om Erhvervshuset spreder sig over for mange ting, og det dermed bliver uklart, hvad man gerne vil. Det er væsentligt at Erhvervshuset fokuserer sine indsatser.



KNUDEPUNKT

HUB inatsual:

Betydning: Spender i det far mest
Mær på længst sigt
↳ 2025 plan

Fokus: få flere og mere professionelle
støttestruer samtidig med +
udvikling - hvad sker der?

Bestyrelsen besluttet, at knudepunktsfunktionen og udbyggelse af nye strategiske samarbejder som de nævnte ikke skal være det primære fokus i 2020, hvor fokus skal være på basis driften (resultatkontrakten og programmer). Bestyrelsen bad derimod om, at Erhvervshuset arbejder på en 2025 plan, hvor det skal defineres hvilken type hub, man ønsker at være.

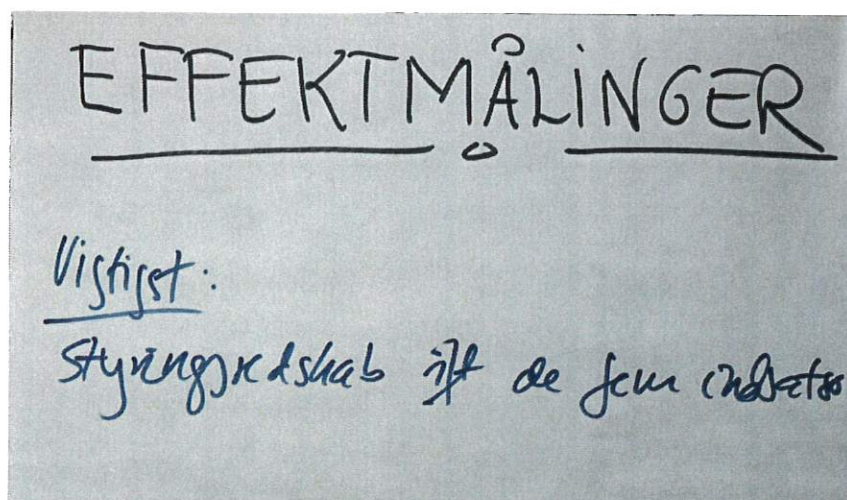
Ad. 6 Erhvervshusets effektmål

Anders Møller, som er analysemedarbejder i Erhvervshuset, introducerede bestyrelsen til definitionen og betydning af effektmål i Erhvervshus regi. Effektmål er bygget op som et kontrafaktisk målesystem, hvor vejledte virksomheder måles op imod sammenlignelige ikke-vejledte virksomheder. Der måles på udviklingen over en 2 årig periode, og der måles på omsætning, jobs og eksport. Målemetoden, hvor man alene måler på organisk vækst giver Erhvervshuset nogle udfordringer med bestemte virksomhedstyper bl.a. tech start up virksomheder, som udgør 20% af de vejledte virksomheder i Erhvervshuset. Udfordringen består i, at tech start-up virksomhederne ikke er repræsenteret i målingen, fordi de ikke over en 2 årig periode kan holde sig over den bagatelgrænse der er sat op: ½ årsværk ansat/1/2 mio. kr. i omsætning. Hvis man derimod udvidede måleperioden til 4 år, vil mange tech start-ups kunne inkluderes i målingen.

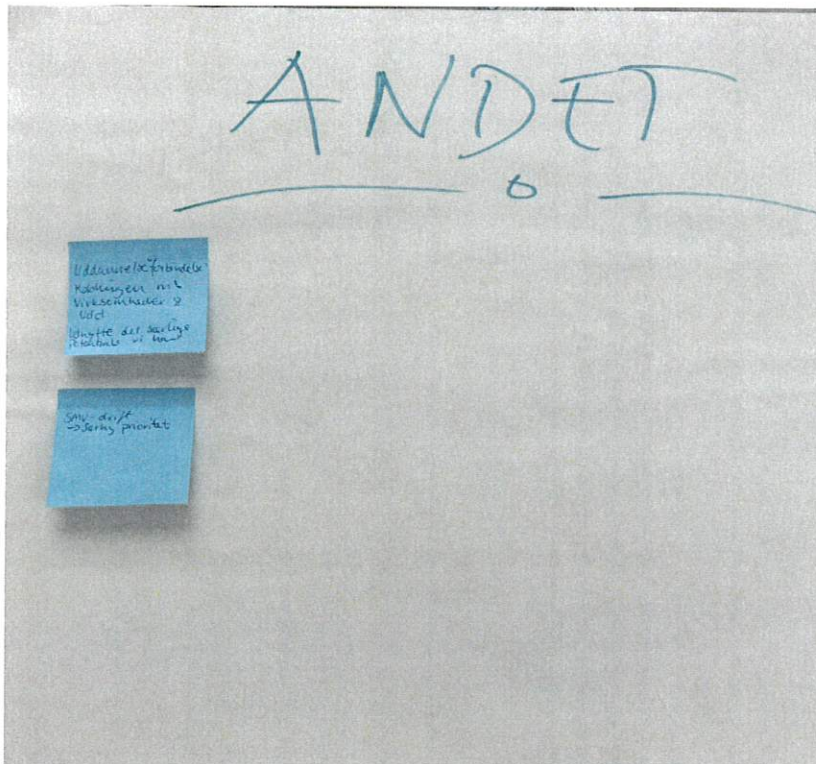
Bestyrelsen ønskede ikke, at Erhvervshuset selv betalte for en udvidet målinger, men brugte de målinger som er angivet af Erhvervsstyrelsen. Bestyrelsen var overordnet set meget tilfredse med den måde, hvorpå der bliver målt fra Erhvervsstyrelsens side.

At måle på omsætning, jobs og eksport vil også blive en udfordring i det nye SMV drift segment, hvor vækst ikke nødvendigvis er en driver. Der arbejdes på tværs af Erhvervshusene og i samarbejde med Erhvervsstyrelsen på, hvorledes der kan måles på dette segment.

Erhvervshuset skal afvente udmeldinger fra Erhvervsstyrelsen.



Bestyrelsen blev spurgt om den havde øvrige prioriteringer, som Erhvervshuset skal adressere nu. Bestyrelsen ser gerne, at der arbejdes på at styrke broen til uddannelsessystemet, så der sikres en forankring mellem uddannelse og erhvervsfremme ligesom bestyrelsen gerne vil have særlig fokus på SMV drift. Der er allerede samlet en gruppe af alle uddannelsesinstitutioner på tværs af niveauer. Det er Erhvervshuset, der er omdrejningspunkt for dialogen, og når den er kommet lidt længere vil denne blive præsenteret for bestyrelsen.



Ad. 7 anbefalinger til justering af Erhvervsfremmelov

Såfremt der på et tidspunkt kunne komme tale om en justering af Erhvervsfremmeloven vil Erhvervshuset gerne i dialog med bestyrelsen omkring eventuelt input til disse mulige justeringer.

Bestyrelsen ønskede på nuværende tidspunkt ikke at komme med input til justeringer, da bestyrelsen gerne vil bygge eventuelle anbefalinger på mere opsamlet erfaring. Bestyrelsen bad Erhvervshuset lave et slags årshjul, så bestyrelsen i god tid kan tage drøftelser omkring f.eks. justeringer til Erhvervsfremmeloven, Rammeaftalen mellem ERST og KL osv.

Bestyrelsen bad Erhvervshuset fokusere på den daglige drift.

Mission og vision

Bestyrelsen gav generelt udtryk for ønsket om, at Erhvervshuset er ambitiøs i sin mission og vision.

Input fra bestyrelsen:

- Styrke erhvervsfremme i hovedstaden ved at hjælpe med egne ydelser og henvise til andre aktører
- Indholdet i maskinrummet skal stemme overens med ambitionsniveauet
- Alt hvad vi gør skal fremme og styrke hovedstadens virksomheder både nationalt og internationalt
- Hovedstadens virksomheder har bedre produktivitet og konkurrenceevne end andre metropoler
- Tilbyde højt specialiseret vejledning til virksomheder som ønsker udvikling

- Øget bæredygtighed af hovedstadens virksomheders vækst og drift ved at have overblik over danske og internationale muligheder formidlet gennem uvidelig kvalificeret sparring, netværk og programmer.



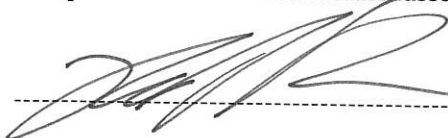
Erhvervshuset skal til bestyrelsesmødet i december præsentere forslag til mission og vision for bestyrelsen.

Next step

Bestyrelsen inviteres til et midtvejsmøde inden næste bestyrelsesmøde. Der fremsendes en separat invitation i Outlook.

Næste bestyrelsesmøde d. 17. december 2019 bliver fra kl. 10-14 hos Mette Brink.

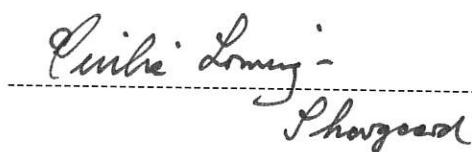
Bestyrelsesformand Henrik Rasmussen



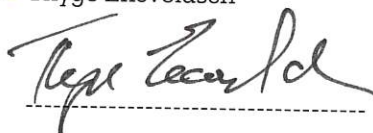
Næstformand Jesper Würtzen



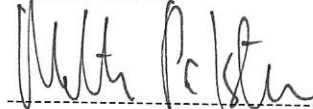
Cecilia Lonning-Skovgaard



Thyge Enevoldsen



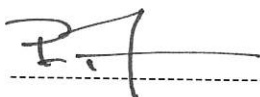
Mette Palsteen



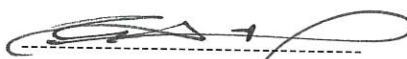
Mette Brink



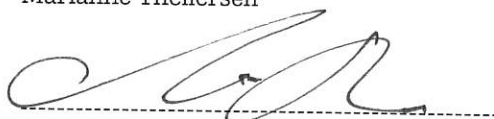
Per Frost Jensen



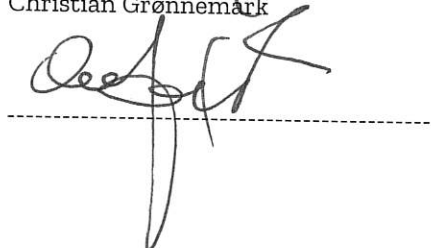
Christina Dahl Christiansen



Marianne Thellersen



Christian Grønnemark



Sophie Hæstorp Andersen

Frederik Rostrup-Nielsen (observatør)
(observatør)

Winni Grosbøll