



# Analys av de affärsstödjande systemen i Greater Copenhagen

Möjligheter och utmaningar för samarbete

2017-12-08

# Innehållsförteckning

<b>Executive summary .....</b>	<b>3</b>
<b>1 Inledning och syfte .....</b>	<b>4</b>
<b>2 Det affärsstödjande systemet i Skåne .....</b>	<b>5</b>
Stor bredd av aktörer med såväl överlappande som kompletterande erbjudanden i Sverige .....	5
Skånes företagsfrämjande system är mycket stort och växande .....	6
Fyra relevanta stödaktörer för besöksnäringen i Skåne .....	7
Innovation Skåne .....	8
Ideon Innovation .....	9
Krinova .....	9
Minc .....	10
<b>3 Det affärsstödjande systemet på Själland .....</b>	<b>11</b>
Nystartade tillväxtfokuserade företag utgör ett särskilt fokus på Själland .....	12
Fyra relevanta stödaktörer för besöksnäringen på Själland .....	13
Væksthus Sjælland .....	14
Køge Ehrvervsservice (Køge kommuns näringslivsenhet) .....	14
Symbion .....	14
Startup Village / Founders House .....	15
<b>4 Analys av likheter, skillnader, möjligheter och hinder för samverkan .....</b>	<b>16</b>
Det finns ett intresse bland stödaktörerna men liten kunskap om varandra .....	17
Några av stödaktörerna upplever att deras verksamheter inte är anpassade för mindre besöksnäringföretag .....	18
Bristen av en gemensam definition av besöksnäringföretag utgör ett hinder .....	18
Det finns ett behov av nätverk för besöksnäringföretagen i Greater Copenhagen .....	18
<b>5 Slutsatser .....</b>	<b>20</b>

## Executive summary

---

This study assesses the possible opportunities and obstacles for future cooperation between business support actors directed towards the tourism sector. It consists of an overall mapping of the business support systems in Zealand and Skåne. Interviews are carried out with four selected business support actors from each region. The study is carried out by Tourism in Skåne, Wonderful Copenhagen and Ramböll Management Consulting on behalf of Tourism in Skåne and Wonderful Copenhagen.

There are several identified similarities and differences between the business support systems of Zealand and Skåne. Both systems are characterized by a large number of support actors. Skåne as well Zealand have a certain lack of coordination of the available support efforts directed to companies, which seems like a somewhat bigger challenge in Zealand. Many projects are also temporary, making it hard to get an overview of the various offers available. In addition, the study suggests that the knowledge about tourism companies and their needs is low among support actors in both regions. There is a will among the support actors to learn more about the tourism sector, and a special interest of travel tech companies. The support system in Zealand has more offers directed towards newly started companies than established companies. Moreover, the study suggests that:

- No support actor has a direct on the tourism sector. Several of the support actors believe that the tourism companies do not find them or that what they offer is not in line with the business needs of the companies.
- There are more private support actors in the support system of Zealand, and more incubators connected to the universities in Skåne. Many of the university affiliated incubators focus on tech-oriented companies.
- Tech-oriented tourism companies are more common in Zealand than in Skåne. Interviewed support actors in Zealand work with tourism companies to a greater extent than the interviewed actors in Skåne. In addition, the private actors in Zealand (Symbion and Startup Village/ Founders House) work with tech oriented tourism companies to a greater extent.

There are several opportunities and obstacles for increased cooperation among support actors on both sides of the border:

- Support actors in both Zealand and Skåne show great interest in future cooperation, but at present they lack knowledge of the other support actors offers and operations.
- The following actors expressed the highest interest in collaboration.
  - Væksthus Sjælland and Startup Village / Founders House (also Symbion but a focus on life science and technology companies may be wrong with the target group)
  - Ideon Innovation and Krinova
- There is also a lack of knowledge of the available offers among the tourism companies in each region. An increased knowledge of each other across both sides is needed to promote successful cooperation.
- The lack of a conventional definition of what companies to include in the tourism sector is identified as an obstacle for cooperation.
- A network for tourism companies in Zealand and Skåne could be a way to support cooperation and improve knowledge among different support actors and tourism companies.

# 1 Inledning och syfte

---

Under de senaste årtiondena har besöksnäringen ökat stadigt och utgör idag en av de snabbast växande sektorerna globalt. Besöksnäringen utgör en viktig näring i för Greater Copenhagenområdet, vilket omfattar Skåne i Sverige samt Köpenhamnsregionen och Region Själland i Danmark. I Greater Copenhagenområdet omsätter besöksnäringen cirka 83 miljarder svenska kronor och näringen spelar stor roll för sysselsättningen, inte minst för unga personer och nya medborgare.

**Greater Copenhagen and Skåne Committee är ett näringslivspolitiskt partnerskap för att främja tillväxt i regionen. Partnerskapet samlar 79 kommuner i Östdanmark och Sydsverige samt Region Skåne, Region Huvudstaden och Region Själland.**

Sedan år 2016 bedrivs en gemensam besöksnäringssatsning i Greater Copenhagen i samverkan mellan turismorganisationer i Skåne och på Själland i syfte att främja tillväxt och samverkan över hela upplevelsegeografin. Som en del av samarbetet har Tourism in Skåne och Wonderful Copenhagen genomfört förstudien "*Greater Copenhagen Job Generator for Tourism*" under 2017. Förstudien finansieras med medel från Interreg ÖKS-programmet och syftar till att kartlägga, identifiera och analysera modeller och metoder för sysselsättningsstödjande utvecklingsinsatser för besöksnäringens mikroföretag samt nystartade företag. Föreliggande studie utgör en del av förstudien och innefattar en analys av systemen för affärsstödjande insatser inom besöksnäringen i Skåne, Köpenhamnsregionen och Själland. Studien syftar till att:

- Ge en övergripande bild över det affärsstödjande systemet i Skåne och på Själland
- Visa på skillnader och likheter mellan Skåne och Själland
- Identifiera möjligheter och utmaningar samt vilja och intresse av samarbete över gränserna

Uppdraget har genomförts i följande steg:

- Tourism in Skåne och Greater Copenhagen har genomfört:
  - en kartläggning av inkubatorer och andra affärsstödjande aktörer i Skåne respektive Själland.
  - ett urval av aktörer med störst relevans för besöksnäringen.
  - intervjuer och fördjupad kartläggning av åtta aktörer.
- Följande steg har genomförts av Ramböll Management Consulting på uppdrag av Tourism in Skåne och Wonderful Copenhagen:
  - Dokumentstudier för att kunna beskriva de affärsstödjande systemen i Skåne och på Själland och dess främsta likheter och skillnader.
  - Sammanställning och analys av samtligt material.

## 2 Det affärsstödande systemet i Skåne

---

### Stor bredd av aktörer med såväl överlappande som kompletterande erbjudanden i Sverige

Det affärsstödande systemet i Sverige består av ett stort antal aktörer på olika nivåer med olika inriktningar och logiker. Det stora flertalet av aktörerna inom systemet är offentliga verksamheter eller har offentliga huvudmän, men det finns också många privata aktörer som är verksamma. Systemet är i huvudsak offentligfinansierat. En stor andel av stöden finansieras på nationell nivå, eller med hjälp av medel från EU, framförallt genom Regionala utvecklingsfonden. Merparten av aktörerna återfinns på regional och lokal nivå.<sup>1</sup>

Aktörerna på nationell nivå består av departement, myndigheter, universitet och högskolor samt nationella insatser och program. Företagsfrämjande aktörer verkar i huvudsak på regional nivå, men det förekommer även en rad aktörer på lokal nivå, inte minst kommunens näringslivsenheter. Alla Sveriges 290 kommuner har i uppdrag att arbeta med företagsfrämjande åtgärder på lokal nivå men arbetet med näringslivsutveckling är frivilligt. Kommunen har befogenhet att arbeta allmänt med främjandeinsatser för det lokala näringslivet. Näringslivskontoren i kommunerna är många gånger den aktör som har bäst insikt i företagets behov på lokal nivå och samarbetar med länsstyrelserna i fördelning av olika typer av företagsstöd. Kommunerna har också i uppdrag att facilitera drivandet av företag, exempelvis genom tillståndshantering och frågor gällande markanvändning.

Myndigheter tillhandahåller information och rådgivning och en del samverkar även regionalt genom regionala och lokala kontor. Mycket av utförandet sker ofta på lokal eller regional nivå. Inte sällan medfinansierar kommuner verksamheter och projekt för att kunna erbjuda specifika former av företagsrådgivning i olika samarbeten med aktörer som Almi och NyföretagarCentrum, vilka ofta är de som utför den direkta rådgivningen på uppdrag av kommunen.

Alla län erbjuder information om företagande, rådgivning för affärsutveckling och till viss del erbjuds även tillgång till kapital. De regionala strukturfondsprogrammen utgör en viktig finansieringsgrund för en betydande del av de företagsfrämjande insatserna på regional nivå. Det har resulterat i en utveckling mot att företagsfrämjande insatser sker i projektbaserade former. Det regionala stödsystemet och dess aktörer kan således variera över tid.

Det finns en stor bredd av aktörer med såväl överlappande som kompletterande erbjudanden. Främjandesystemets erbjudande till potentiella och existerande företag kan skilja sig åt mellan regionerna. Det regionala erbjudandet och aktörers ansvar kan därmed variera. På regional nivå spelar ofta universitet och högskolor en central roll i innovationssystemet. Sedan 2009 fördelar regeringen medel till så kallade innovationskontor vid 12 lärosäten som bistår forskare (och i olika utsträckning studenter) med frågor kopplat till affärsutveckling, patent, juridik, licensiering och bolagsbildning.

---

<sup>1</sup> Tillväxtverket (2015), *Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige*

## Skånes företagsfrämjande system är mycket stort och växande

Det företagsfrämjande systemet i Skåne kännetecknas av ett mycket stort antal aktiva aktörer med stor bredd. Inte mindre än 80 olika aktörer har identifierats som verksamma i Skåne, vilket är en markant ökning sen 2009, då motsvarande sammanräkning uppgick till 50 aktörer.<sup>2</sup> 2016 kartlade Ramböll för Tillväxtverkets räkning det företagsfrämjande systemet i Sverige och i Skåne. Av kartläggningen framgår att det företagsfrämjande systemet i Skåne består av:

Regionala och lokala avdelningar av rikstäckande främjandeaktörer som Almi, NyföretagarCentrum, Connect, Coompanion, Exportrådet, IUC, Drivhus och EEN  
Nio etablerade regionala klusterorganisationer (Skånes Livsmedelsakademi, Mobile Heights, Packbridge, Media Evolution, Sustainable Business Hub, Resilient Regions Associations, IUC Syd, Medicon Valley Alliance och Svenskt Marintekniskt Forum), samt en klusterorganisation inom besöksnäringen under uppbyggnad  
Ett större antal inkubatorer (ex. MINC, THINK, Ideon Innovation, LINC. Lift)  
Science Parks (Ideon, Krinova, Medeon, Medicon Village)  
Innovationskontor Syd och universitetens holdingbolag.  
Projektbaserade insatser med finansieringsgrund framförallt i nationella program och EU:s strukturfonder.

På websidan <http://startadrivautveckla.skane.com/> samlar Region Skåne många av de företagsfrämjande aktörerna i Skåne. I en nulägesanalys av Skånes innovationssystem från 2016 återfinns också en lista på verksamma aktörer i det skånska innovationssystemet.<sup>3</sup> I samma nulägesanalys identifieras följande övergripande trender inom det företagsstödande systemet i Skåne<sup>4</sup>:

Det är fler aktörer som är verksamma med att stödja innovation till olika typer av entreprenörer och innovatörer. Det har också skett en konsolidering inom aktörssystemet med fler aktörer med långsiktig och relativt stor basfinansiering

De regionala noderna har stärkts och utvecklats som en följd av att fler aktörer investerar i innovation, inte minst kommunerna

Samtidigt som det innovationsstödande systemet som helhet har växt och blivit mer komplext bedömer Kontigo att den funktionella samverkan mellan aktörer i de olika delarna av systemet har förbättrats

Fler perspektiv på innovation är idag representerade inom det innovationsstödande systemet jämfört med 2009, t.ex. har social innovation och tjänsteinnovation blivit mer framträdande Både klusterinitiativen och Science Parks och inkubatorer är idag starkare plattformar för innovation.

Detta har möjliggjorts genom medvetna satsningar från lokala, regionala och nationella finansiärer.

Det har utifrån ett kompetensförsörjningsperspektiv skett en professionalisering inom det innovationsstödande systemet med rekrytering av nyckelpersoner med näringslivserfarenhet, som har egna erfarenheter av att "göra resan" som entreprenör, internationell erfarenhet etc.

Det finns fortsatta utmaningar att hantera rörande fragmentering av insatser och projektifiering med många små aktörer med stort beroende av projektmedel

Ramböll har tidigare konstaterat att det företagsfrämjande systemet i Skåne sticker ut något jämfört med andra regioner med ett fokus på tidiga utvecklingskedan i företaget snarare än att stödja

---

<sup>2</sup> Kontigo (2016), *Analys av nuläge och funktioner i Skånes innovationssystem och utvärdering av Skånes internationella innovationsstrategi*

<sup>3</sup> Kontigo (2016), *Analys av nuläge och funktioner i Skånes innovationssystem och utvärdering av Skånes internationella innovationsstrategi*

<sup>4</sup> Kontigo (2016), *Analys av nuläge och funktioner i Skånes innovationssystem och utvärdering av Skånes internationella innovationsstrategi*

företag i tillväxtfaser<sup>5</sup>. Skåne är också exempel på en region som i större utsträckning valt att satsa regionala medel i olika projekt jämfört med andra regioner som i större utsträckning fördelar medel till befintlig infrastruktur i form av kluster eller inkubatorer. Detta har delvis resulterat i ett mycket stort antal stödaktörer i Skåne, samt resulterat i framväxten av en stor mängd tidsbegränsade företagsfrämjande insatser i Skåne. Den föränderliga karaktären gör det svårt att få en heltäckande bild av systemet samt riskerar att generera överlappning av insatser<sup>6</sup>.

Olika ansatser finns för att samordna det företagsfrämjande systemet i större utsträckning. Skånes strategi för klusterprogram syftar till att samordna klusterorganisationerna utefter styrkorna i området och utveckla klusterinitiativen kopplade till tre fokusområden: Smarta material, Smarta hållbara städer och Personlig hälsa<sup>7</sup>. Utöver regionala fokusområden har olika delregioner i Skåne egna fokusområden. Exempel på det är Kristianstad som har ett utpekat livsmedelsfokus. Ett annat exempel är sydöstra Skåne där Simrishamns kommun, Sjöbo kommun, Tomelilla kommun och Ystad kommun tillsammans driver Innovationscenter för landsbygden, med fokus på att stödja företagare som vill bidra till att öka tillväxten på landsbygden.

Det finns ett stort antal inkubatorer med universitetskoppling i Skåne. Under 2011 startade Region Skåne arbetet med att ta fram en gemensam inkubatorstrategi för att främja samverkan och stärka länkarna i innovationssystemet i Skåne. En starkare samverkan upplevdes kunna förbättra möjligheten att hjälpa ännu fler företag och att stärka sin position som innovativ region. Det finns således initiativ som tagits för att förbättra samarbetet mellan olika stödaktörer inom det företagsfrämjande systemet i Skåne.

Inom ramen för detta uppdrag har Ramböll inte identifierat någon företagsfrämjande aktör som har valt att fokusera på besöksnäringens företag. Däremot finns ett antal aktörer som både har breda erbjudanden med relevans även för besöksnäringens företag, och aktörer som har valt olika nischer som på olika sätt kan vara av särskild relevans för besöksnäringens företag. Det skulle då exempelvis kunna handla om en koppling till livsmedel (Livsmedelsakademin, Ideon Agro Food, Krinova och SLU Centrum för Innovativa Drycker) eller kulturella och kreativa näringar (The Creative Plot och Form/Design Center).

## **Fyra relevanta stödaktörer för besöksnäringen i Skåne**

Inom ramen för detta uppdrag har fyra aktörer valts ut i Skåne som har intervjuats för att få deras syn på nuläge och möjliga samverkansmöjligheter i Skåne och Själland inom främjande av besöksnäringen. En översikt av dessa aktörer återfinns i Tabell 1 nedan.

---

<sup>5</sup> Tillväxtverket (2015), *Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige*

<sup>6</sup> Tillväxtverket (2015), *Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige*

<sup>7</sup> Region Skåne (2016) *Regionalt klusterutvecklingsprogram 2017-2021*

**Tabell 1 Översikt av utvalda stödaktörer i Skåne**

	Innovation Skåne	Ideon Innovation	Krinova	Minc
Finansiering/ ägarform	Offentlig	Offentlig och delvis privat	Offentlig	Offentlig
Branschfokus	Innovation inom hälsa och sjukvård	Många akademiska tech- verksamheter i inkubatorn	Mat, hälsa och miljö	Majoriteten av företagen är tech-relaterade
Målgrupp	Företag i Skåne	Företag i Skåne	Företag anknutna till Kristianstad högskola och 6 kommuner.	Företag med bas i Malmö
Erbjudande	Rådgivning, match- making, särskilda fokusinsatser	Affärsutveckling, individ Anpassat stöd samt coachning	Coachning, nätverk	Match-making, lokaler, coachning
Utvecklingsfas	Utveckla	Starta, utveckla	Starta, utveckla	Starta, utveckla
Koppling till besöksnäring	Inget särskilt fokus på besöksnäringen. Har inga företag med koppling.	Inget särskilt fokus på besöksnäringen. Vill dock bredda verksamheten.	Inget särskilt fokus på besöksnäringen men på mat- och dryckesföretag, vilket delvis innefattar besöksnäringen.	Inget särskilt fokus på besöksnäringen. Inga företag med koppling.
Samarbete inom Greater Copenhagen	Tveksamma till hur besöksnäringens företag lämpar sig i deras verksamhet.	Intresserade, vill bredda sin nuvarande målgrupp.	Öppna för att jobba mer med besöksnäringens företag	Positivt inställda till samarbete med besöksnäringens- företag inom digitala tjänster

## Innovation Skåne

Innovation Skåne ägs av Region Skåne och erbjuder affärsrådgivning till skånska företag med potential att växa snabbt. Målgruppen ska rikta sig mot en internationell marknad och hålla en viss nivå av innovation. Organisationen utgörs av 45 medarbetare och finansieras av medel från Regionala utvecklingsfonden och medel från Tillväxtverket, Vinnova och andra offentliga myndigheter. Verksamheten erbjuder stödinsatser inom fyra fokusområden: Nya branscher (health tech och smarta material), Testbäddar, Regions Skånes anställdas idéer och Innovation inom hälsa och sjukvård. Målet är att generera fler arbetstillfällen och förbättra sjukvården.

I nuläget finns cirka 270 företag i systemet. De har inga företag relaterade till besöksnäringen och tror att en anledning kan vara att turistföretag ofta är små, icke snabbväxande företag. De tror själva att besöksnäringens företag inte känner till Innovation Skåne. I Rambölls rapport framgår dock att över 40 procent av företagen känner till organisationen, men endast 3 procent av de tillfrågade etablerade företagen har tagit del av insatser<sup>8</sup>. Innovation Skåne ställer sig tveksamma till hur de ska nå besöksnäringens företag och huruvida de passar in i deras profil.

Insatserna består av en initial innovationskartläggning där företagens utmaningar och innovationskraft bedöms. De får även möjlighet att testa affärsidén, exempelvis genom att

<sup>8</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen



undersöka patentmöjligheter. De lotsas sedan vidare till rätt person inom Innovation Skåne eller Almi. De erbjuder rådgivning av seniora företagsledare, sammankopplar företag med olika kontakter och har även tidvis särskilda insatser för vissa företagsgrupper. Innovation Skåne samarbetar med såväl offentliga som privata aktörer i olika projekt, exempelvis i form av start up-programmet Next Step med företaget Sony Mobile.

## Ideon Innovation

Ideon Innovation finansieras av Vinnova, Lunds kommun, LU och andra privata aktörer såsom Sparbanksstiftelsen Syd. De erbjuder affärsutvecklingsprogram under två år med kontorsplats i inkubatormiljö och har i dagsläget sju heltidsanställda och en halvtidsanställd.

I dagsläget sitter cirka 30 företag i inkubatorn och antalet anställda varierar mellan 1-40. Företagen hittar själva till Ideon men fokus ligger främst på startup-verksamheter. Företagen som är i inkubatorn kan ha tagits in på basis av att företaget i sig bedriver innovation och inte enbart med utgångspunkt i innovativa produkter. De flesta av företagen i inkubatorn är techföretag som befinner sig i startskedet. De flesta är även sprungna ur akademien då Ideon jobbar tätt med Lunds Universitet. I nuläget har Ideon Innovation inga besöksnäringföretag och de tror inte att företagen hittar till inkubatorn. De vill dock bredda den nuvarande målgruppen och ge fler möjlighet att del av verksamheten. De har påbörjat ett arbete att attrahera andra grupper genom kommunikation i nya kanaler och översyn av de befintliga verktygen för att se om de kan utvecklas på något sätt. De är intresserade av att samverka inom ramen för Greater Copenhagen-samarbetet. De konstaterar att det finns en fördel med besöksnäringföretag då de ofta stannar kvar och genererar intäkter i regionen.

Ideon Innovation använder sig av en bedömning av företagets tillväxtpotential, potential till internationell utveckling, hur teamets kapacitet ser ut och huruvida de har en etablerad kund som de för dialog med. Företagen som sitter i inkubatorn tilldelas sen en affärsutvecklare som kring sig har en mängd specialistkompetenser. Stödet företagen får är behovsanpassat och så skraddarsytt som möjligt. Företagarna erbjuds även coaching på ett personligt plan.

## Krinova

Krinova verkar som en hybrid av en inkubator och en science park, med grunduppdraget att skapa tillväxt och attraktionskraft. Verksamheten ägs av Kristianstad högskola och Kristianstad kommun.

I dagsläget har verksamheten tio affärsrådgivare men ska anställa ytterligare personer inom kort. Verksamheten driver en inkubator med basfinansiering från kommunerna Bromölla, Hässleholm, Hörby, Kristianstad, Osby och Östra Göinge.

Krinova erbjuder innovations- och inkubatorstöd till företag från Kristianstad högskola och de sex kommunerna nämnda ovan. De har ett stort inflöde av företag, ungefär ett till tre i veckan. De har 200 aktiva bolag varav cirka 70 företag är matrelaterade. En del av dem är turistföretag. Fokus ligger på företag inom områden mat, miljö och hälsa. Krinova upplever att företag inom besöksnäringen har svårt att hitta in i innovationssystemen. Därtill är systemet beroende av finansieringsstöd och med en liten basfinansiering blir en stor del av verksamheten projekt driven. Om det inte finns något projekt som riktar sig till besöksnäringen är det svårt att hitta lämplig finansiering. Krinova har med deras koppling till mat och dryck ett antal besöksnäringrelaterade företag som de jobbar med. De är också den aktör som har störst kännedom om besöksnäringföretag bland de intervjuade stödaktörerna i Skåne. Krinova upplever dock även att dessa bolag är beroende av långa komplexa kedjor med olika distributörer och leverantörer. Då det är svårt för små bolag att få stöd så tror de att de skulle vinna på att gå samman i grupper för att samverka och bygga nätverk. Genom att

kopplas ihop i allianser kan kedjan täckas. Krinova är öppna för att jobba mer med besöksnäringens företag med fokus på samverkan och nätverkande.

Krinova erbjuder olika typer av stöd till företag, exempelvis startup-stöd, innovationsstöd och växtstöd. De arbetar mycket med att föra samman aktörer genom nätverkande. De erbjuder affärsutvecklingsstöd som de själva benämner som business designers och hjälpentreprenörer. En mängd etablerade verktyg och modeller utgör metoder för att coacha fram företag. Krinova samarbetar med andra stödverksamheter som befinner sig i samma hus. Almi, Almi Invest, Nyföretagarcenter, Connect Skåne och Companion är några av dessa och aktörerna har ofta verktyg som hakar i varandra och i samarbete kan de fördela företagen mellan sig.

## **Minc**

Minc är en inkubator i Malmö som bland annat erbjuder företagsutveckling, arbetsplatser och olika program för företag och entreprenörer som vill växa och är baserade i Malmö. Verksamheten ägs av Malmö Stad och har elva anställda, varav åtta av dessa på heltid. Minc ägs och finansieras av Malmö stad, tillsammans med andra medel från Vinnova och olika EU-program.

Minc tar in 15 bolag i inkubatorn och nästan alla bolag är techrelaterade. Målet är att företagen ska ha tillväxtpotential. Minc har en stor andel kvinnor som företagare i sitt nätverk. I Startup labs, som är en gratis arbetsplats för startup-företag, är 50 % kvinnor. Det finns inget specifikt fokus på besöksnäringen. Minc upplever att dess nuvarande uppdrag gör det svårt att jobba med besöksnäringens företag. De upplever att utmaningen med dessa företag är att de har andra drivkrafter, att de snarare drivs av sitt specialintresse än av att göra affärer. De har jobbat med ett antal besöksnäringensrelaterade företag som jobbar med digitala tjänster. Företag inom besöksnäringen som har en global marknad som målsättning ligger inom Minc's målgrupp, men idag har de inga sådana företag inne. De ställer sig dock positiva till företag som jobbar med digitala tjänster inom besöksnäringen.

Minc erbjuder en rad olika stödinsatser såsom matchmaking, mentorsprogram och subventionerad hyra till företagen i deras entreprenörshus. De har ett inkubatorprogram på ett år med inriktning på företag som vill växa på en global marknad. De erbjuder även en accelerator på fyra till sex månader som Almi och Invest in Skåne stöttar. Ambitionen med acceleratoren är att ta in riskkapital och säkerställa att bolaget är ekonomiskt hållbart. De samarbetar i viss utsträckning idag med Danmark men upplever att det inte funnits ett intresse från den danska sidan.

### 3 Det affärsstödjande systemet på Själland

---

Det danska stödsystemet består av ett stort antal offentliga aktörer, men även flertalet tongivande privatdrivna och privatfinansierade stödaktörer. Stödsystemet utgörs i stort av regionala aktörer, rådgivare, inkubatorer, klusterorganisationer, kommunernas näringsfrämjande centrum, nätverk och riskkapitalförvaltare. Av de offentliga stödinsatserna finansieras störst andel på nationell nivå och få företagsfrämjande insatser finansieras på kommunal nivå<sup>9</sup>. De privata aktörerna bedriver olika typer av stödinsatser, delvis i samverkan med offentliga leverantörer. Exempelvis hänvisar Væksthusen i åtta av tio fall företag till privata rådgivare. Det finns även ett antal privata aktörer som erbjuder nätverk och industrikuster samt aktörer i privat regi som erbjuder lokaler i entreprenörmiljöer.

Vilken typ av stöd som erbjuds tenderar att variera per beslutsnivå. Störst andel av finansieringen går till kapitalförmedling och rådgivning, samt bidrag på nationell nivå. På kommunal nivå läggs en stor andel av finansieringen på information och vägledning. En stor andel av stöden som erbjuds har en specifik inriktning på internationalisering eller exportfrämjande, med stort fokus på tillväxt. Sådana insatser finns på alla olika nivåer av systemet. Sett till fördelning av medel för branscherna hotell och restaurang, handel och kultur och fritid, så är största andelen medel regionalt<sup>10</sup>.

De olika aktörerna i stödsystemet har liksom i Skåne varierande målgrupper. Växthuset attraherar framförallt små, unga företag. Vissa kluster och innovationsnätverk fokuserar främst på större verksamheter. Klusterorganisationer riktar sig också ofta till bolag som vill växa, och det finns ingen anpassad insats för professionalisering eller affärsutveckling, vilket många SMFs ser som ett behov. Dessutom har många klusterorganisationer ett specifikt industrifokus, vilket ofta utesluter besöksnäringföretag. Likväl som i Skåne finns generellt ett stort fokus på tillväxt i insatserna som finns<sup>11</sup>.

Det danska stödsystemet utgörs av många olika aktörer som arbetar efter ett antal olika strategier som samordnas i varierande utsträckning. Generellt går det att urskilja överlappning mellan aktörers stöderbudanden där ökad samordning skulle kunna gynna stödsystemet. I en rapport av McKinsey lyftes att det kan finnas en risk för överlappande insatser mellan privata och offentliga aktörer<sup>12</sup>. Viss samordning finns dock. Ett exempel är utvecklingsprocessen för regionala tillväxt- och utvecklingsstrategier där en relativt omfattande dialogprocess sker med kommuner och andra aktörer. Strategierna utgör dock enbart ett ramverk som sätter övergripande mål för berörda verksamheter. Respektive aktör har stor frihet att välja hur verksamheterna ska drivas. Det finns därför en fortsatt risk att olika aktörer överlappar varandras insatser. Ytterligare initiativ till samordning sker, bland annat har ett forum för innovationsnätverk och kluster skapats för att tydliggöra arbetsfördelning mellan lokala, regionala och nationella klusterinitiativ. Samtidigt som det finns risk för överlappning utan samordning kan det förekomma glapp mellan aktörernas utbud. Många insatser finansieras även som projekt och det finns en risk av att aktörer rör sig i varandras fokusområden.

---

<sup>9</sup> McKinsey et al (2016) *Eftersyn af erhvervsfremmeindsatsen*

<sup>10</sup> McKinsey et al (2016) *Eftersyn af erhvervsfremmeindsatsen*

<sup>11</sup> KL (2015) *Kortlægning og analyse af det regionale erhvervsfremmesystem i Danmark*

<sup>12</sup> McKinsey et al (2016) *Eftersyn af erhvervsfremmeindsatsen*

Utbudet av tjänster i vissa regioner (särskilt i Köpenhamn och Region Syddanmark) kännetecknas av många okoordinerade åtgärder som kommer från bottom up-initiativ. Kommuner, utbildningsinstitutioner eller andra aktörer ansöker om medel från Tillväxtforum för att kunna genomföra sina idéer. Det tenderar att resultera i att tidigare kända användare av systemet som projektägare redan har en koppling till rekryteras för nya aktiviteter. Därtill finns en stor variation kring stödtyper och i vilken utsträckning stöd görs tillgängligt på lokal nivå. Det medför att företagen har olika förutsättningar utifrån var de är lokaliserade<sup>13</sup>.

## Nystartade tillväxtfokuserade företag utgör ett särskilt fokus på Själland

Det finns ett stort fokus på att stärka regionens styrkor och ett antal klusterområden, samt den internationella marknadsföringen inom ramen för Region Huvudstaden-samarbetet<sup>14</sup>.

Köpenhamnsregionen har i sin regionala tillväxtstrategi definierat tre fokusområden för företagens tillväxt: gröna, kreativa och hälsosamma investeringar.<sup>15</sup> Inom ramen för kreativa investeringar ingår besöksnäringen som ett prioriterat område för regionen.

Likt utmaningarna på nationell nivå präglas även Köpenhamnsregionen av brist på koordinering mellan aktörer och deras respektive erbjudanden. Det saknas incitament till samverkan mellan aktörer då prestation ofta mäts baserat på antalet företag som är inne i verksamheten per år. Endast Vaeksthusen följer upp antalet företag som de hänvisat till rätt aktör.

Det finns ett bristande utbud av stöd för små och medelstora företag. Köpenhamnsregionen har ett stort utbud för nystartade eller större företag, men betydligt mer begränsat med aktiviteter för etablerade små och medelstora företag. I Rambölls rapport framkommer det att en stor andel danska företag upplever att det inte finns tillräckligt med insatser för att starta, driva och utveckla företag inom besöksnäringen på Själland, särskilt stor var andelen etablerade företagen (hela 52 %)<sup>16</sup>.

Det finns ett stort antal klusterorganisationer och inkubatorer i Köpenhamnsregionen. Dessa finns både i offentlig och privat regi. De offentliga aktörerna samarbetar i termer av att de hänvisar företagen till den aktör som passar för ändamålet. De privata aktörerna hjälper inte varandra i samma utsträckning då det finns en större konkurrenssituation mellan dem. I dagsläget finns det inte mycket samarbete mellan de privata och offentliga aktörerna i stödsystemet.

Färre kommuner i Köpenhamnsområdet erbjuder lokala företagstjänster än i andra regioner. Kommunernas tillhandahållande av företagsfrämjande tjänster är en frivillig uppgift och de avgör själva om de vill erbjuda tjänsterna och vem den tänkta målgruppen i så fall ska vara samt hur mycket resurser som ska tillägnas. En del kommuner erbjuder inga tjänster för etablerade företag, utan endast nystartade.

Själland har två Vaeksthus som riktar sig mer specifikt mot företag med tillväxtpotential och tillväxtambitioner och bygger vidare på de lokala företagstjänsterna. I den kan företag få olika verktyg för att nå tillväxt, exempelvis en individuell tillväxtplan eller olika program som företagen

---

<sup>13</sup> McKinsey et al (2016) *Eftersyn af erhvervsfremmeindsatsen*

<sup>14</sup> Iris Group (2015) *Kortlægning og analyse af det regionale erhvervsfremmesystem i Danmark*

<sup>15</sup> City of Copenhagen (2015) *The City of Copenhagen's Business and Growth Policy*

<sup>16</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen

kan ta del av. Växthuset utgör en viktig del i att hänvisa företagen till andra aktörer för rådgivning och kunskapspridning, såväl privata som offentliga. Även regionala aktörer som de två Växthuset lägger en betydligt större andel av medlen på nystartade företag och entreprenörer.

Iris Group identifierade 2015 att det finns ett stort antal företag inom den kreativa industrin, men inga stöderbudanden som är formade efter målgruppen. Dessa företag arbetar ofta mer projektbaserat än industriverksamheter och företagsledarna har ofta låg kunskap om marknaden och företagande. Generella erbjudanden hos aktörer kan vara mindre lämpliga för dessa företag. Det finns en efterfrågan på nätverksbyggande, partnerskap och genererandet av försäljning och kunder<sup>17</sup>.

En gemensam utmaning för aktörer på Själland är att besöksnäring inte nås av stödaktörernas erbjudande och deltar i låg utsträckning i insatser som bedrivs<sup>18</sup>. De inkubatorer/stödaktörer som intervjuats arbetar i nuläget i begränsad utsträckning med företag inom besöksnäringen.

## Fyra relevanta stödaktörer för besöksnäringen på Själland

Inom ramen för detta uppdrag har även fyra själländska aktörer valts ut och intervjuats för att få deras syn på nuläge och möjliga samverkansmöjligheter i Skåne och Själland inom främjande av besöksnäringen. En översikt av dessa aktörer återfinns i Tabell 2 nedan.

**Tabell 2 Översikt av utvalda stödaktörer på Själland**

	Væksthus Sjælland	Køge Erhvervservice	Symbion	Startup Village/ Founders House
Finansiering/ ägarform	Offentlig	Offentlig, kommunal verksamhet	Privat	Privat, via uthyrning av subventionerade lokaler
Branschfokus	Alla branscher	Alla branscher	Brett fokus, med tyngdpunkt på life science och teknikföretag	Alla branscher
Målgrupp	Företag i Sjælland- regionen	Företag i Køge kommun	Företag i Danmark	Företag i Danmark
Erbjudande	Konsultation, nätverk, tillväxtkurser	Rådgivning, kurser, nätverk	Lokaler, kontorsservice och nätverk	Lokaler, kurser, nätverk, matchmaking med investorare
Utvecklingsfas	Utveckla företag	Grundläggande tjänster, starta/driva företag	Driva och utveckla företag	Starta och utveckla företag
Koppling till besöksnäring	Inget särskilt fokus på besöksnäring. Har idag 3-4 företag med koppling.	Inget särskilt fokus på besöksnäring. Vill i framtiden satsa på affärsturism.	Inget särskilt fokus på besöksnäring idag men har 4 företag med koppling	Intresserade, speciellt inom travel technology. Har en del företag med koppling
Samarbete inom Greater Copenhagen	Intresserade av samarbete om det passar in i deras verksamhet	Främst intresserade av affärsturism men även av ett framtida samarbete gällande besöksnäring i stort	Intresserade av samarbete, framförallt travel technology	Tydligt intresse för samarbete, framförallt inom travel technology

<sup>17</sup> Iris Group (2015) *Kortlægning og analyse af det regionale erhvervsfremmesystem i Danmark*

<sup>18</sup> Ramböll (2017) *Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen*

## Væksthus Sjælland

Væksthus Sjælland är en företagsdriven fond som ägs av kommunerna i Region Sjælland och är ett av fem nationella växthus. Væksthus Sjælland syftar till att hjälpa små och medelstora företag att skapa jobb, export och ökade intäkter och har 50 anställda för detta. Væksthus Sjælland finansieras av europeiska strukturfonderrna, samt med kommunala och regionala medel.

Væksthus Sjælland erbjuder mer specialiserade tjänster till företag som vill växa. Verksamheten har inget specifikt industrifokus och de har en blandad företagsportfölj med cirka 500 företag per år, varav 3-4 av dessa är besöksnäringföretag. Alla typer av verksamheter kan ansöka om stöd, så länge det finns potential för att skalas upp. I nuläget upplever de att de flesta typer av startup-företag inom turismnäringen är små verksamheter där det eventuellt kan finnas tillväxtpotential.

Stödinsatsen inleds med en tillväxtkartläggning för att bedöma om företaget har någon potential till tillväxt. Därefter får företaget ett anpassat stöd utifrån behov, exempelvis genom konsultrådgivning, nätverk eller olika projekt. De erbjuder även en kurs som kallas för Raketvækst, där företag får ta del av en tredagarskurs där de får arbeta fram mål, handlingsplan och utförande.

Væksthus Sjælland är en stödaktör som många besöksnäringföretag känner till, och vissa har använt sig av<sup>19</sup>. Således bedöms det vara en betydande aktör i stödsystemet riktat mot företag i besöksnäringen. Organisationen har även en central roll i det företagsfrämjande systemet riktat mot små och medelstora företag och är en viktig aktör i framtida projekt.

## Køge Ehrvervsservice (Køge kommuns näringslivsenhet)

Køge ehrvervsservice tillhandahåller grundläggande främjandeinsatser för företag i Køge kommun. Det finns cirka 3500 företag i Køge kommun, varav cirka 5% är turistföretag. Kommunen har startat upp Connect Køge, en nyetablerad affärsfond för att stärka affärsutveckling och besöksnäringen i Køgeområdet. Kommunen har även turistorganisationen Visit Køge med tre till fyra anställda som är en självständig organisation, men samarbetar med Connect Køge framöver.

Køge ehrvervsservice har inget specifikt industrifokus och arbetar med alla branscher. Det har tidigare inte funnits ett systematiskt arbete gentemot besöksnäringföretag men framöver vill de arbeta med besöksnäringen genom Connect Køge. Arbetet kommer då ha ett fokus på affärsturism, där de upplever det finnas en stor potential till tillväxt. De är inte lika intresserade av besöksnäring i stort, men är intresserade av ett samarbete kring besöksnäring i framtiden.

De arbetar i grunden med företagen på ett traditionellt sätt genom rådgivning och fokuserade insatser i kluster och väglednings- och entreprenörskapskurser. Køge ehrvervsservice har en del internationella samarbeten med bland annat Sverige och Tyskland, men inget av dessa riktar specifikt till besöksnäringen. De är dock intresserade av ett sådant samarbete framöver.

## Symbion

Symbion är ett privat företag och finansieras endast av privata medel. Kärnverksamheten är uthyrning av kontorsplatser, vilket finansierar andra företagsfrämjande aktiviteter i verksamheten. De samarbetar i varierande utsträckning med olika universitet (CBS, ITU, KI och DTU Scion). Syftet är att stödja danska entreprenörer och företag genom att tillhandahålla lokaler i en stimulerande miljö.

---

<sup>19</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen

Fokus för verksamheten är brett, men med en viss tyngdpunkt i life science och tech-företag. I nuläget är 250 företag med i systemet. De ser deras uppgift som att skapa en inspirerande miljö som bäst stöder företagen i deras arbete samt att ge företagen tillgång till kontaktnät. De arbetar även med nätverk och erbjuder träffar mellan företagen som hyr in sig, investerare och andra relevanta aktörer. I nuläget fokuserar de inte på besöksnäringen, men de har fyra företag som kan omfattas av denna kategori. De belyser dock att det är en svårdefinierad kategori. Symbion upplever att turistföretag skulle passa bra i miljön de erbjuder. Det finns planer på att starta ett område med fokus på tech där de kommer att samla mindre entreprenörer och nystartade företag. Travel tech skulle kunna vara en del av det affärsområdet.

Symbion är väl bekant med hela det danska företagsfrämjande systemet och arbetar med både Iværksætterhuset, Vækstfabrikker och fackföreningar. De har också flera samarbeten med Acellerace, Scaleup och Next Step Challenge.

### **Startup Village / Founders House**

Startup Village / Founders House är ett privat företag som samarbetar med fyra olika riskkapitalfonder. Deras affärsmodell bygger på uthyrning av kontor och nödvändiga faciliteter som ett företag behöver.

Startup Village/Founders House har ett brett fokus och arbetar med många olika typer av företag. De har runt 40 startup-företag som verkar i deras lokaler. De har en del besöksnäringföretag och ännu fler företag som på olika sätt är relaterade till besöksnäringen. De belyser att definitionen av besöksnäringen är vid och att den kan vara relaterad till exempelvis olika mjukvarusystem och annan teknik. Det finns ett tydligt intresse för besöksnäring och i synnerhet travel tech. De uppger även att de har goda kontakter som kan främja framtida samarbeten i Greater Copenhagen. Det finns ingen specifik inriktning på besöksnäringen men så länge företagen kompletterar övriga verksamheter som de har inne så är det av intresse. Organisationen är väldigt öppna för samverkan och har i dagsläget samarbeten med andra nordiska organisationer.

Aktören arbetar företagsorienterat utifrån de verksamheter som de har inne och deras affärsbehov. Baserat på det erbjuds olika kurser, nätverkande, sociala evenemang och möjlighet till sparring för företagen. Utöver det har Startup Village/Founders House även ett stort internationellt nätverk i Europa där de matchar företagen med olika investerare. Nätverkande och kunskapsdelning mellan företagen är ett viktigt moment i verksamheten och även anledningen till att de har företag av olika typer och storlekar i huset.

## 4 Analys av likheter, skillnader, möjligheter och hinder för samverkan

---

Det skånska och själländska företagsfrämjande systemet har flera likheter. Först och främst har båda systemen ett stort antal aktörer. Det finns en viss grad av bristande samordning i båda systemen, vilket resulterar i överlappande insatser. Detta tycks vara en större utmaning i det själländska systemet än i Skåne. I det själländska fallet finns även ett större antal privata aktörer där det sker samordning i en lägre utsträckning. Det saknas i viss utsträckning även tillräckliga incitament till samverkan i det själländska fallet. Ett skäl som anförs till detta är att stödaktörerna följs upp genom nyckeltal, som antal företag som har mottagit stöd av aktören, inte huruvida företaget har blivit hänvisad till bäst lämpad aktör.

Flertalet projekt är även temporära och utbudet av insatser kan variera över tid. Det gäller för såväl Skåne som Själland. Med många aktörer att orientera sig bland och där olika aktörer också kan erbjuda likartade tjänster, kan det bli svårt för företagen att hitta rätt. Samtidigt framkommer det att det finns en begränsad kunskap från stödaktörernas sida om besöksnäringens företag. Av de aktörer som har intervjuats för detta uppdrag finns slutligen en viss slagsida mot techbolag.

Nedan följer en analys av likheter och skillnader.

### **Det finns generell litet fokus på besöksnäringens företag bland aktörerna**

Fyra aktörer på vardera sida sändes intervjuades inom ramen för uppdraget. Ingen av de intervjuade aktörerna har ett specifikt fokus på besöksnäringen, dock har Køge ehervvsservice nyligen initierat fokuserade insatser kring affärsturism. De svenska aktörerna upplever i något större utsträckning att besöksnäringens företag är svåra att nå ut till. Flertalet aktörer tror att besöksnäringens företagen inte söker sig till deras verksamheter eller att deras erbjudande inte ligger i linje med besöksnäringens företagens verksamheter. Minc upplever exempelvis att utmaningen med besöksföretag grundar sig i att de har andra drivkrafter än affärsmässiga. Det framkommer i Rambölls företagskartläggning att många av besöksnäringens företagen har startat företaget för att driva det på lokal eller regional nivå<sup>20</sup>, vilket således begränsar tillväxtpotentialen.

Av Rambölls rapport att döma har få besöksnäringens företag deltagit i insatser från Ideon Innovation, Innovation Skåne och Minc. En större andel företag har deltagit i insatser hos Krinova, men andelen är lägre än tio procent. De tre förstnämnda aktörerna säger att de jobbar med besöksnäringens företag i låg utsträckning eller inte alls. Det reflekteras även i vilka företag organisationen har inne vid intervju tillfället. Endast Krinova har enstaka företag som skulle kunna kopplas till besöksnäringen. Bland de själländska aktörerna har flertalet besöksnäringens företag deltagit i insatser från Startup Village/Founders House och Væksthus Sjælland<sup>21</sup>. Att döma från intervjuerna inom ramen för denna analys verkar de själländska aktörerna lyckas attrahera besöksnäringens företag i större utsträckning än de skånska aktörerna. Varje aktör har några besöksnäringens företag inne vid tillfället för intervjun.

---

<sup>20</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen

<sup>21</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen



### **Det finns fler privata aktörer på Själland än i Skåne där UoH är viktigare**

Det skånska systemet har ett stort antal aktörer som är knutna till de olika universiteten och högskolorna i regionen. Det skiljer sig från den själländska kontexten. I Skåne har exempelvis Ideon Innovation en stark koppling till Lunds Tekniska Högskola. Många av de företag som organisationen attraherar är kunskapsstunga, teknologiskt avancerade företag som är sprungna ur akademien, snarare än besöksnäringens företag. Det själländska systemet har å andra sidan ett större inslag av privata aktörer i det företagsfrämjande systemet än det skånska. Båda av de studerade privata aktörerna på Själland, Symbion och Startup Village/Founders House, erbjuder kontorslösningar för företagen. I Rambölls rapport framkommer att en stor andel besöksnäringens företag har använt sig av stödinsatser från privata aktörer på Själland<sup>22</sup>.

### **Teknikorienterade besöksnäringens företag är vanligare på Själland än i Skåne**

De själländska aktörerna jobbar i större utsträckning med besöksnäringens företag än de intervjuade stödaktörerna i Skåne. Därtill så verkar de privata själländska aktörerna i större utsträckning jobba med digitala tjänster inom ramen för besöksnäringen. Likt de svenska aktörerna har både Symbion och Startup Village/Founders House en techorienterad företagsbas i deras stödssystem. Kunskap kring travel tech kan vara ett område som både de offentliga själländska aktörerna, samt de skånska aktörerna kan behöva mer av för att vidareutveckla sitt stöderbjudande gentemot besöksnäringen. Minc är den enda skånska aktören som uppger att de samarbetat med företag som jobbar med digitala tjänster i besöksnäringen.

Ramböll har identifierat följande möjligheter och hinder för en ökad samverkan bland stödaktörer över sundet:

### **Det finns ett intresse bland stödaktörerna men liten kunskap om varandra**

Det finns ett intresse bland många av stödaktörerna att arbeta tillsammans inom ramen för Greater Copenhagen-samarbetet. Bland de danska aktörerna är Væksthus Sjælland, Symbion och Startup Village/Founders House de aktörer som uttrycker störst intresse för samarbete. Symbion har i nuläget en inriktning på life science och teknikföretag, vilket eventuellt gör att de är mindre lämpade för ett samarbete inom besöksnäringen. De har dock verksamheter inne i nuläget som de anser kan ses som besöksnäring. På den svenska sidan uttrycker Ideon Innovation ett stort intresse då de arbetar med att bredda den befintliga företagsgruppen som är i nuläget är centrerad kring techbranschen. Även Krinova uttrycker intresse och Minc är intresserade av att jobba mer med besöksnäringens företag som jobbar med tekniska lösningar. Det förekommer relativt få samarbeten över landsgränserna och aktörerna har bristande kunskap i vad grannländernas aktörer erbjuder och är bra på. Det finns därtill en bristande kunskap kring stödaktörerna på regional nivå och dess utbud. Det är således svårt att veta vad ett samarbete skulle kunna generera. Køge erhvervsservice är intresserade av att jobba och bidra till ett samarbete inom besöksnäringen i stort i framtiden men tror inte att företagen i Køge känner till Greater Copenhagen och därmed inte möjligheterna till samarbete över gränserna. De upplever att de behöver få några goda exempel och inspiration till hur samarbeten kan gå till.

Det verkar även finnas liten kunskap bland företagen om vilka stödaktörer som finns tillgängliga. Rambölls enkätundersökning visade att en stor andel företag i såväl Skåne som på Själland saknade en uppfattning om att det fanns tillräckligt med insatser för att starta, driva och utveckla företag

<sup>22</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen

inom besöksnäring i regionen<sup>23</sup>. De skånska företagen uppger att de känner till insatser i högre utsträckning än de själländska men en stor andel uppger fortfarande att de inte vet om de tillgängliga insatserna är tillräckliga. Det tyder på att många företag skulle kunna gynnas av information om utbudet av stödinsatser som finns.

### **Några av stödaktörerna upplever att deras verksamheter inte är anpassade för mindre besöksnäringföretag**

Många av aktörerna riktar sig till företag med stor tillväxtpotential. Innovation Skåne har ett uttalande fokus på företag som är inriktade mot internationell marknad och som bedöms omsätta mer än tio miljoner inom tre år. Det kan således vara en utmaning att det stundtals finns en begränsad tillväxtvilja bland besöksnäringföretagen för att fångas upp av systemet. Många vill hålla sig till en regional (Greater Copenhagen) marknad och jobba med affärsutveckling, snarare än internationalisering. En del av besöksnäringföretagen har inte målsättningen att ta sig till en internationell marknad. I Rambölls rapport framkommer att många av de skånska besöksnäringföretagen främst har en svensk kundbas. De själländska företagen har störst andel dansk eller svensk kundbas. Dock är många företag intresserade av att utvidga verksamheten i Köpenhamnsområdet och vissa företag vill även locka en internationell kundbas. Minc uttrycker tveksamhet gällande huruvida besöksnäringföretag passar in i deras verksamhet på grund av begränsad vilja att växa. Samma rapport visar dock på att många besöksnäringföretag vill öka sin omsättning och utvidga sin verksamhet<sup>24</sup>. En bristande kunskap kring besöksnäringföretag kan eventuellt vara en bidragande orsak till att de ej upplever att deras verksamhet passar.

### **Bristen av en gemensam definition av besöksnäringföretag utgör ett hinder**

Definitionen av besöksnäringföretag lyfts som en fråga av flertalet aktörer i intervjuerna. En gemensam bild av besöksnäringen var även en utmaning som påträffades i Rambölls kartläggning<sup>25</sup>. Det finns svårigheter av att använda sig av svenska SNI-koder samt danska branschcodor för att hitta rätt företag. Även denna analys visar på att olika definitioner används hos olika aktörer. En diskussion kring vilka företag som bör inkluderas i ett framtida arbete bör därför hållas. Exempelvis är flertalet aktörer intresserade av företag som arbetar med digitala tjänster vilket utgör ett nytt segment i besöksnäringen. Symbion och Startup Village/Founders House har företag inom travel tech i sin organisation. Minc har tidigare arbetat med tre besöksnäringföretag inom digitala tjänster men arbetar i nuläget inte med någon.

### **Det finns ett behov av nätverk för besöksnäringföretagen i Greater Copenhagen**

Utifrån företagskartläggningen framkommer att det finns ett behov av stödinsatser inom marknadsföring, digitalisering, och finansiering. Det finns även ett stort intresse och behov av erfarenhetsutbyte och nätverk. Många av aktörerna som presenterats i tidigare kapitel har etablerade affärsnätverk som besöksnäringföretag potentiellt skulle kunna dra nytta av. Utifrån genomförd analys är dock svårt att avgöra vilka aktörer som kan möta dessa behov i störst utsträckning. Något som framträder i analysen är dock att flertalet av aktörerna har etablerade affärsnätverk inom ramen för sin verksamhet. Væksthus Sjælland har en etablerad anknytning till många andra aktörer i det själländska stödsystemet. Startup Village/Founders House har ett etablerat nätverk som de tror kan gynna besöksnäringföretag. Även Symbion har ett stort nätverk

---

<sup>23</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen

<sup>24</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen

<sup>25</sup> Ramböll (2017) Behov av insatser för innovation och affärsutveckling inom besöksnäringen i Greater Copenhagen

med aktörer inom det danska företagsfrämjande systemet. Innovation Skåne har ett nätverk med både offentliga och privata aktörer.

## 5 Slutsatser

---

Det finns ett antal likheter, skillnader och potentiella utvecklingsområden bland de skånska och själländska stödsystemen. Det finns ett intresse av att samverka över gränserna från såväl skånska som själländska stödaktörer. Dock saknas i nuläget tillräcklig kunskap om stödaktörernas erbjudanden och det finns ett behov av en ökad kännedom för att främja samverkan över sundet. Bland de intervjuade aktörerna finns även ett särskilt intresse av besöksnäringens företag med inriktning mot digitala tjänster.

Utifrån ovanstående analys går det att dra följande slutsatser kring nuläget för det själländska och skånska stödsystemet:

- Ramböll har inte kunnat identifiera någon företagsfrämjande aktör som riktar sig specifikt till utveckling av besöksnäringen.
- Flertalet aktörer är intresserade av att jobba mer med besöksnäringens företag, samt att samarbeta över landsgränserna.
- Det saknas koordinering av stödinsatser på Själland, men även på den skånska sidan. Det själländska systemet saknar incitament till samarbete på regional nivå på grund av hur uppföljningen sker, vilket bidrar till bristen av koordination.
- Det finns en låg kunskap om andra stödaktörers erbjudanden och det saknas en helhetsbild av vardera företagsfrämjande system.
- Det finns behov av mer kunskap kring besöksnäringens företag, framförallt bland de skånska intervjuade aktörerna.
- Flertalet aktörer som har en klassiskt tech-tung företagsbas är främst intresserade av nya branschsegment inom besöksnäringen kring digitala tjänster.
- Det saknas en definition och tydlig avgränsning till vilka företag som inkluderas i besöksnäringen.
- Både besöksnäringens företagen och de danska och svenska stödaktörerna har en låg kännedom om varandra. Det finns potential att understödja ökade inslag av samverkan. För att det ska ske krävs bättre kännedom om varandras marknader och stödaktörer och tillgängliga plattformar och mötesplatser för kunskapsdelning.
- Ett sätt skulle kunna vara att sätta upp en löst formad nätverksstruktur för de stödaktörer och företag som är intresserade av att dela och ta del av erfarenheter, erbjudanden, nyheter, aktiviteter etc.
- Följande aktörer har uttryckt störst intresse av att delta i ett samarbete.
  - Væksthus Sjælland och Startup Village/Founders House (även Symbion men ett uttalat fokus på life science och techbolag kan slå fel gentemot målgruppen)
  - Ideon Innovation och Krinova