

Asiatisk Plads 2
1448 København K
Telefon +45 33 92 05 00
Telefax +45 33 92 05 33
eksportraadet@um.dk
eksportraadet.um.dk

Sagsnummer

2017-20605

Kontor

Kunderelationer og eksportfremme

1. juni 2017

Retningslinjer for Eksportsparring

Eksportsparring er et af Eksportrådets programmer for små og mellemstore virksomheder.

Eksportsparring indeholder to elementer:

- 1) Forløb hos Væksthusene på 10-30 timer
- 2) Forløb hos Eksportrådet på 10 timer hver på to markeder.

Forløbet hos Eksportrådet er gratis og sker i forlængelse af forløbet hos et Væksthus.

1. Formål

Formålet med Eksportsparring er at give SMV'er med behov for forbedrelse ift. indledende eksportarbejde eller udvikling af virksomhedernes eksport relevant assistance til at få udfoldet virksomhedernes eksportpotentiale. SMV'er opnår hermed overblik over, samt henvisning til, kompetent rådgivning. Denne rådgivning kan ske via Eksportrådet eller via private aktører.

2. Målsætninger

I 2017 skal 150 små og mellemstore virksomheder gennemføre Eksportsparring.

- Minimum 60 % af virksomhederne skal angive, at eksportsparring har tilført afgørende eller høj værdi.

3. Målgruppe

Målgruppen for Eksportsparring er virksomheder med ingen eller begrænsede eksporterfaringer. Virksomheder med mere indgående eksporterfaring kan også have behov for eksportsparring, men vil typisk ikke

gennemgå samme intensive forløb som de uerfarne eksportører vil gøre i Eksportsparring-programmet. De mere erfarne eksportører vil kunne gøre brug af Væksthusenes eller Eksportrådets andre ydelser målrettet mere eksporterfarne virksomheder. Læs mere om Eksportrådets tilskudsprogrammer [her](#).

Målgruppen kan opdeles i to kategorier:

- Nye eksportører. Virksomheder, som endnu ikke har eksporteret, og har brug for *grundlæggende* afklaring af virksomhedens vækststrategi, samt *grundlæggende* sparring og forberedelse før egentlige eksportaktiviteter igangsættes.
- Virksomheder med sporadisk eksporterfaring, men som står tidligt i processen med at få eksportaktiviteterne til at lykkes i praksis.

4. Kriterier

Eksportsparring er tilgængeligt for alle virksomheder, der opfylder følgende kriterier:

- a) Virksomheden er registreret i CVR.
- b) Virksomheden har mindre end 250 ansatte. Hvis virksomheden ejes med mere end 49% af et moderselskab, eller hvis virksomheden ejer mere end 49% af eventuelle datterselskaber, er det hele virksomhedsstrukturen, der afgør antallet af ansatte. Er moderselskabet ejet med mere end 49% af et andet moderselskab skal dette også medregnes og så fremdeles ved yderligere ejerforhold. Det er uden betydning om moderselskaber og/eller datterselskaber er danske eller udenlandske.
- c) Virksomheden har en omsætning på maksimum 375 mio. kr. i seneste regnskabsår. Hvis virksomheden ejes med mere end 49% af et moderselskab, eller hvis virksomheden ejer mere end 49% af eventuelle datterselskaber, er det hele virksomhedsstrukturen, der afgør den totale omsætning. Er moderselskabet ejet med mere end 49% af et andet moderselskab skal dette også medregnes og så fremdeles ved yderligere ejerforhold. Det er uden betydning om moderselskaber og/eller datterselskaber er danske eller udenlandske.

Endelig skal virksomheden opfylde de betingelser, som EU's *de minimis-regler* fastsætter, jf. pkt. 8 nedenfor, samt overholde evt. andre internationale regler for støtteordninger.

En virksomhed er en juridisk defineret organisation/selvstændig juridisk

enhed, som har et fuldstændigt/særskilt regnskab, som er underlagt en ledelse, der er en juridisk person eller en fysisk person, og som er oprettet med henblik på at udøve en eller flere aktiviteter med produktion af varer eller tjenesteydelser på et eller flere steder.

5. Væksthusenes bidrag

Væksthusenes andel i eksportsparringsforløbet vil ske som del af Væksthusenes nuværende vækstkortlægning. Det betyder, at der for virksomheder med vækstpotentiale er adgang til gratis sparring med fokus på afdækning- og operationalisering af eksportmæssige vækstpotentialer.

Indtaget til eksportsparring vil indgå som en del af væksthushusenes generelle virke. Når en virksomheds vækstprofil viser et eksportmæssigt potentiale involveres de væstkonsulenter, der har særlige kompetencer på området. Et grundlæggende princip for Væksthusene er uvildighed med henblik på at finde den bedste løsning for virksomhederne i deres videre arbejde med eksport.

Det er væksthuskonsulenten, som sikrer, at alle relevante emner berøres i løbet af en proces og dermed forbereder virksomheden bedst muligt på de kommende eksportopgaver. Et forløb afsluttes - som for alle andre vækstforløb - med en Vækstplan. I denne plan vil naturligt fremgå, at kunden skal udarbejde et "Project Brief". Det har i praksis vist sig at være relevant med et fysisk output i form af et Project Brief, som Eksportrådets repræsentationer og/eller private rådgivere kan bruge som input til den videre proces med at skabe eksport for virksomhederne. Formålet med eksportsparring er derfor, at virksomhederne efterfølgende er i stand til *selv* at udarbejde et Project Brief, som kan fungere som videreformidling af oplysninger om virksomheden til brug for videre assistance på det valgte eksportmarked.

Omfanget af eksportsparring vurderes at ligge inden for rammerne af 10 – 30 timer pr. virksomhed, svarende til et normalt vækstforløb i Væksthusene. Herefter vil virksomheden – enten som led i vækstkortlægningen eller efterfølgende – kunne henvises videre til et regionalt eller nationalt tilbud om videre aktivering af eksportpotentialet.

6. Ekspertviden

Eksportrådets indstationerede medarbejdere i Væksthusene inddrages mest hensigtsmæssigt i processen og hvis relevant Eksportrådets sektorrådgivere.

7. Eksportrådets bidrag

Under processen med Eksportsparring kan Eksportrådet i et omfang af 10 timer tilbyde virksomheder gratis eksportrådgivning. De 10 timer vil typisk omfatte basal markedsinformation, hvilket kan være nødvendigt i processen med valg af eksportmarked. Processen omkring markedsvalget sker typisk mellem virksomheden, væksthuskonsulenten og Eksportrådets indstationerede medarbejder og eventuelt repræsentationen på markedet.

Virksomhederne kan benytte sig af to gratis pakker (af 10 timer hver), men kun én gratis pakke pr. marked. Ønsker virksomheden at benytte yderligere timer betales fuld pris. Virksomhedens eksportsparringsforløb ved Eksportrådet har til formål at indsamle kortfattede og grundlæggende informationer omkring markedet og eventuelt markedspotentialet, men kan grundet det lave timetal ikke sammenlignes med en reel markedsundersøgelse.

For at kvalificere sig til at få op til 2 gange 10 timers gratis markedsinformation fra Eksportrådet skal virksomheden deltage i et reelt eksportsparringsforløb i et Væksthus, udfylde et ansøgningsskema samt tilhøre SMV-segmentet (se pkt. 4 ovenfor).

For at opnå tilskud skal virksomheden udfylde et ansøgningsskema på <http://www.virk.dk/myndigheder/stat/TC>. Ansøgningsskemaet indeholder oplysninger om virksomheden, herunder ejerskab, omsætning, tidligere tilskud mv. Skemaet underskrives på tro og love ved hjælp af NemID-medarbejdersignatur. I visse tilfælde kan privat NemId anvendes. Mere information herom er tilgængelig på virk.dk.

Virksomheder fra Færøerne kan ikke modtage tilskud fra Eksportrådet, herunder tilskud til Eksportsparring. Virksomheder fra Færøerne har dog mulighed for at købe eksportfremmerådgivning fra Eksportrådet til den normale timepris for statslig eksportfremmerådgivning.

Virksomheder fra Grønland kan modtage tilskud fra Eksportrådet, herunder tilskud til Eksportsparring. Virksomheder fra Grønland har derudover mulighed for at købe eksportfremmerådgivning fra Eksportrådet til den normale timepris for statslig eksportfremmerådgivning.

Eksportrådets generelle betalingsbetingelser er desuden gældende.

8. Statsstøtte

Eksportsparring er underlagt EU-regler om statsstøtte, der reguleres af

Kommissionens de minimis-forordninger, særligt (EU) nr. 1407/2013.

Under *de minimis*-forordningen må en virksomheds samlede støtte højest udgøre EUR 200.000 svarende til ca. DKK 1.500.000, beregnet løbende over tre seneste år fra den dato, hvor ansøgning om deltagelse i eksportsparringsforløbet indsendes til Eksportrådet. Værdien af eksportsparringsforløbet i Væksthuset skal medregnes, mens værdien af Eksportrådets andel af eksportsparringsforløbet ikke skal medregnes. Værdien af eksportsparringsforløbet opgøres som opgavens aftalte antal timer gange den til enhver tid gældende timesats.

Hvis virksomheden allerede har modtaget støtte under andre af Eksportrådets tilskudsprogrammer eller har modtaget støtte under andre nationale de minimis-ordninger skal denne støtte medregnes i forhold til loftet på EUR 200.000.

De minimis-forordningen har særregler i forhold til en række sektorer:

Særligt for transportsektoren gælder: Der kan gives støtte til vej-, sø-, luft- og jernbanetransport (dog med undtagelse af indkøb af køretøjer, der ikke kan modtage støtte). Beløbsrammerne er EUR 100.000 for vejtransport og EUR 200.000 for resten af transportsektorerne. Beløbene beregnes inden for en periode af tre år.

Særligt for landbrug og fødevarer gælder: For virksomheder inden for primærproduktion af landbrugsprodukter kan der gives støtte, dog ikke mere end EUR 3.000 inden for en periode af tre år. Virksomheder inden for afsætning og forarbejdning omfattes af *de minimis*-reglen og der kan gives støtte til disse virksomheder på op til EUR 200.000 i en periode inden for tre år.

Særligt for fiskeri og akvakultur gælder: Virksomheder kan modtage støtte på op til EUR 30.000 inden for en periode på tre år.

Desuden kan der ikke ydes tilskud til kulindustrisektoren. Der kan heller ikke gives tilskud til projekter, der omfatter støtte, som er knyttet direkte til de eksporterede mængder eller til driftsudgifter.

Virksomheden underskriver i ansøgningskemaet en erklæring på tro og love om, at den opfylder de beløbs- og tilskudsmæssige betingelser.

Yderligere information om *de minimis*-reglen kan søges på Erhvervsministeriets hjemmeside.

Eksportrådet