

Målrettet erhvervsindsats – vurdering af ansøgningen Styrket erhverv i gadeplan – smart shops, smart business

	Ansøgt beløb	Indstillet beløb
Ansøgning om regionale erhvervsudviklingsmidler	I alt: 10.660.000kr. 2.660.000kr.i REM 8.000.000kr. ansøges fra regeringens Målrittede erhvervsindsats	2.660.000kr.i REM

J.nr.:	16/22852
Projekt navn:	Styrket erhverv i gadeplan – smart shops, smart business
Ansøger:	Svendborg Kommune
Adresse:	Svendborg Kommune Erhvervskontakten Ramsherred 5 5700 Svendborg
Kontaktperson:	Helge Padegaard
Kontaktpersons e-mail adresse	helge.padegaard@svendborg.dk
Kommune:	Svendborg Kommune

Partner i projektet og partners relation og rolle:	Svendborg Kommune, leadpartner og tilsagnsmodtager Langeland Kommune, faciliterer aktiviteter for detailhandlen i deres egen kommune. Ærø Kommune, faciliterer aktiviteter for detailhandlen i deres egen kommune.
Øvrige deltagere:	Sekretariatet har ikke modtaget partnererklæringer fra de enkelte virksomheder, men har modtaget formelle interesseerklæringer fra de lokale interesseorganisationer, der vil mønstre med i alt over 80 virksomheder. Opbakning fra interesseorganisationer: Dansk Erhverv, Turist og Erhvervsforeningen på Langeland, Turist og Erhvervsforeningen på Ærø, Shopping Svendborg, Erhvervsforum Svendborg Turistforeningen Svendborg.

	<p>Interesstillkendegivelser: Langeland har tilsagn fra ca. 20 virksomheder</p> <p>Ærø forventer at kunne bidrage med et forholdsmæssigt antal.</p>	
<p>Projektstart/Projektslutning:</p>	<p>1. januar 2017</p>	<p>31. december 2019</p>
<p>Vækstforumsekretariatets vurdering og kommentar:</p>	<p>Denne ansøgning fra Svendborg Kommune er udarbejdet på foranledning af regeringens initiativ Målrettede erhvervsindsats for områder ramt af økonomisk tilbagegang, som regeringen har afsat 24 mio. kr. til. Svendborg Kommune er hovedansøger på indsatsen, som også inkluderer Ærø og Langeland kommuner.</p> <p>Vækstforumsekretariatet har vejledt ansøger med det formål, at indsatsen kunne svare på formålet med regeringens indsats, samt at indsatsen ligger inden for rammerne af Vækstforums yderområdeindsats.</p> <p>Projektet er bygget op med en præfase, hvor Svendborg Kommune sammen med et rådgivningsfirma skal gennemføre workshops om, hvordan man sikrer flere kunder i byerne. Workshops som vil give inspiration til at udvikle nye initiativer, som kan gennemføres i regi af nærværende indsats. Det er samtidig ansøgers ønske, at de endelige handlingsplaner og aktiviteter for nærværende initiativ færdiggøres i denne præfase.</p> <p>Projektet indeholder fem forskellige forløb, som hver i sær gentages over hele projektperioden for at sikre, at så mange som muligt fra den relevante detailhandel kan deltage.</p> <p>De fem forløb indeholder først et forløb, hvor den individuelle afklaring af barrierer, potentialer og ønsker for den enkelte virksomhed afklares. Dels to kompetenceudviklingsforløb for hhv. udvikling af forretningsplaner mv. og udvikling af markedsføring, rekruttering mv. Dels gennemføres et forløb med netværksaktiviteter på tværs af de deltagende virksomheder, og til slut gennemføres mentorforløb for de mindre virksomheder, som vil implementere nye forretningsplaner og nye tiltag.</p> <p>I rammerne for statens initiativ ligger, at Vækstforum skal vurdere indkomne ansøgninger ud fra fem kriterier opstillet af regeringen. I det følgende er vækstforumsekretariatets vurdering af ansøgningen i forhold til kriterierne:</p> <p>1. Geografisk fokus <i>Det skal anføres hvilke(n) kommuner ansøgningen omfatter. Op til tre geografisk sammenhængende kommuner kan omfattes af én fælles ansøgning. Det vil blive vægtet positivt, hvis der aktivt deltager aktører fra kommuner, som ikke er nævnt i bilag 1, fx forholdsvis stærke nabokommuner.</i></p> <p>Svendborg, Langeland og Ærø kommuner arbejder sammen om indsatsen, fordi detailhandel og turisme er højt prioriterede indsatsområ-</p>	

	<p>der hos alle tre. Vækstforumsekretariatet vurderer, at partnerskabet og samarbejdet mellem de tre kommuner er velfungerende, og at udfordringerne og potentialerne for turismen og detailhandlen på Sydfyn og øerne har samme karakter og derfor passer fint i en fælles indsats.</p> <p><i>2. De erhvervsmæssige kompetencer og potentialer i området.</i> <i>Ansøgningen skal beskrive de vigtigste erhvervsmæssige kompetencer i området (jf. punkt 1), herunder anføre 15-20 private navngivne virksomheder, som har stor betydning for områdets beskæftigelse og værdiskabelse i dag, og/eller forventes at kunne få det i fremtiden, dvs. virksomheder med betydeligt vækstpotentiale og fokus på eksport.</i></p> <p>Området omkring Sydfyn har forskellige virksomhedskompetencer, hvoraf den specialiserede maritime industri har vist evnen til at vokse på eksportmarkedet. Vækstforum har senest støttet denne industri med at udvikle en ny elfærge på Ærø. Detailhandlen er ikke direkte før støttet af Vækstforum, men de tre kommuner og Dansk Erhverv er meget de af at udvikle den specialiserede detailhandel ved bl.a. at udvikle e-handle og dermed give virksomhederne mulighed for at kunne sælge på eksportmarkedet.</p> <p>Vækstforumsekretariatet vurderer, at ansøger på tidspunktet for indsendelsen af ansøgningen har fået tilfredsstillende med interessetilkendegivelser fra detailhandelen i de tre kommuner. I alle tre kommuner udgør detailhandlen samt indtægter fra turismen en stor andel af den samlede private erhvervsmæssige omsætning. Dansk Erhverv har også vist sit engagement ved at deltage i de forberedende møder samt vil lægge ressourcer i at deltage i projektets styregruppe.</p> <p><i>3. Lokal forankring og ejerskab</i> <i>Ansøgningen skal liste alle de lokale aktører (offentlige og private virksomheder, inkl. fonde), der tilkendegiver aktivt at ville støtte en målrettet erhvervsindsats (dokumentation skal vedlægges). Det er et krav, at toneangivende private virksomheder i området, jf. punkt ovenfor, og relevante aktører uden for området (fx forholdsvis stærke nabokommuner, virksomheder, videninstitutioner eller klyngeorganisationer) er indstillet på at deltage aktivt.</i></p> <p>Se under 'øvrige deltagere, hvordan den lokale forankring er vist i ansøgningen. Ansøger viser et godt virksomhedsengagement bag initiativet.</p> <p><i>4. Barrierer/udfordringer for privat vækst</i> <i>Ansøgningen skal beskrive de væsentligste barrierer/udfordringer for vækst, som de private virksomheder i området giver udtryk for. Det kan fx være mangel på kapital eller mangel på kvalificeret arbejdskraft. Det kan også være adgang til bredbånd eller problemstillinger med hensyn til fysisk planlægning. Investeringer i trafikal infrastruktur indgår imidlertid ikke som en del af den målrettede erhvervsindsats.</i></p> <p>Vækstforumsekretariatet vurderer, at erhvervet i de tre kommuner står overfor mange af de samme udfordringer som beskrevet ovenfor. De</p>
--	---

tre kommuner har oplevet stagnation eller tilbagegang i bosætning, vækst og beskæftigelse. Forbruget i de fysiske butikker er tilsvarende under pres, og det har en meget direkte indflydelse på virksomhedernes indtjening, som derfor for manges vedkommende er afhængige af det turismeskabte forbrug i sommermånederne. I kommunernes større byer er tomme erhvervslokaler i gadeplan også en konstant udfordring.

5. Sammenhæng i indsatsen

Den målrettede erhvervsindsats er et supplement til den lokale og regionale indsats, hvorfor ansøgningen kort skal iagttage igangværende eller planlagte indsatser for at øge væksten i området, som en målrettet erhvervsindsats bør koordineres med, fx den regionale vækst- og udviklingsstrategi, lokale strategier m.v.

Vækstforumsekretariatet vurderer, at indsatsen målrettet den lokale detailhandel og dens muligheder for at øge sin omsætning via indsatsens forskellige kompetenceforløb vil have en positiv effekt på omsætningen og væksten i turismeerhvervet, som er et prioriteret forretningsområde i Syddansk Vækstforums erhvervsstrategi. På den måde betragtes detailhandlen som et forretningsområde der, udover at kunne skabe mere vækst og beskæftigelse lokalt, også kan bidrage positivt og skabe effekt i det oplevelses- og turismeerhverv som er prioriteret i vækstforums handlingsplan.

Konklusion

Sekretariatet kan konkludere, at nærværende indsats for detailhandlen på Sydfyn lever tilfredsstillende op til statens fem kriterier for: Geografisk fokus, erhvervsmæssige kompetencer og potentialer, lokal forankring, barrierer og udfordringer samt sammenhæng i indsatsen.

Vækstforum har indtil videre ikke støttet erhvervsudviklingsprojekter indenfor detailhandlen i Region Syddanmark, da detailhandlen ikke har været prioriteret som et forretningsområde i Vækstforums strategi.

Svendborg, Langeland og Ærø Kommuner har fastholdt nødvendigheden af at tilgodese dette erhverv, da det udgør en stor del af den lokale private erhvervsøkonomi og private beskæftigelse. Kommunerne og vækstforumsekretariatet er enige i, at hvis detailhandlen øger dens samlede markedsandele ved at fokusere på e-handel og øgede indtægter fra udenlandske turister, så vil det have en positiv effekt på det lokale og regionale turisterhverv.

Vækstforumsekretariatet vurderer derfor, at nærværende ansøgning, i høj grad, lever op til kriterierne i den statslige indsats og vil have en positiv effekt på Vækstforums målsætning om at øge væksten og beskæftigelsen i turismeerhvervet i Region Syddanmark og Vækstforum yderområde indsats.

Samlet set er det sekretariatets konklusion, at både staten og Vækstforum bør se positivt på at indstille nærværende ansøgning til støtte, da indsatsen vil kunne bidrage positivt til udviklingen af detailhandlen og turismeerhvervet på Sydfyn.

Vækstforumsekretariatet vurderer samtidig, at uden en statslig medfinansiering vil det ikke være muligt at kunne gennemføre aktiviteter i samme omfang som nærværende ansøgning ønsker at gøre.

Projektets formål:

Formålet med projektet er at øge omsætningen og jobskabelsen via øget brug af e-handel samt tilegnelse af nye kompetencer og netværk.

Mål:

50 pct. af virksomhederne fra målgruppe 1 opnår de oplyste mål i 'my smart shop'; herunder
50 pct. af virksomhederne fra målgruppe 1 opnår øget omsætning og overskud ved afslutningen af projektperioden

20 pct. af virksomhederne fra målgruppe 1 forventer at skulle ansætte flere medarbejdere fra 2019

20 pct. af virksomhederne har etableret e-handel i 2018

20 pct. af virksomhederne oplever at det er lettere at tiltrække og fastholde kvalificeret arbejdskraft.

Langsigtet effekt:

Antal overnattende gæster/turister er stigende ud over forventet stigning og kvalitative målinger peger på attraktive shoppe-miljøer som en attraktiv oplevelse i sig selv.

Der er flere kundestrømme forbi butikkerne.

Målgruppe:

Den primære målgruppe, målgruppe 1, er de mindre typisk special-detailhandlende (erhverv i gadeplan). Ofte ejerledede og med under tre ansatte. Udgøres af virksomheder med eget forretningskoncept og/eller eget varesortiment.

Den sekundære målgruppe, målgruppe 2, udgør alle typisk detailhandlende, men også finans, liberale erhverv (erhverv i gadeplan) ofte med mere end tre ansatte, herunder erhverv med franchise, kæder. Udgøres typisk af virksomheder som ikke har eget forretningskoncept og/eller varesortiment.

OBS: Sekretariatet kender ikke det eksakte antal virksomheder fra hver kommune og i hvilken målgruppekategori endnu.

Ansøgers projektbeskrivelse:

Der gennemføres fem typer af aktiviteter i perioden 1. januar 2017 til 31. december 2019:

'My smart shop'

Individuel afklaring af barrierer, potentialer og ønsker for den enkelte virksomhed, i forhold til forretningen og ejeren. Vurdering af nuværende situation og konkretisering af mulige ønskelige udviklingsscenarier inden for projektperioden og umiddelbart efter projektperioden. Denne aktivitet fastholdes som et tilbud kontinuerligt i projektperioden såfremt nye virksomheder deltager.

Kompetenceudviklingsforløb 1 – Smart shops.

Tre kollektive undervisningsforløb, fordelt på emnerne; drift/administration, e-handel og udvikling af forretningsplan/-model.

Afdeling: Erhvervsudvikling
Journal nr.: 16/22852

Kompetenceudviklingsforløb 2 – Smart business

Tre kollektive undervisningsforløb. Form tilsvarende et forløb fra kompetenceudviklingsforløb 1; fordelt på emnerne: Rekruttering, Markedsføring og events, Oplevelser og shopping i byen.

Netværksaktiviteter

Der arbejdes sideløbende med kompetenceudviklingsforløbene med etablering af nye kollektive netværk, eller på tilgang til eksisterende netværk/erhvervsforeninger. De nye netværk kan være fagspecifikke, geografisk definerede eller lign.

Mentorforløb

Individuelle mentorforløb mellem mentor og mentee. Anvendes til løbende refleksion og opfølgning af 'my smart shop' og bidrage til indhold, udvikling og målopfyldelse af 'our smart shops'.

Budget og finansiering:

Samlet budget: 12.630.000 kr.

Egenfinansiering: 1.970.000 kr.

Statslig medfinansiering: 8.000.000 kr.

Regional medfinansiering (REM): 2.660.000 kr.