



Megatrends og deres betydning for danske SMV'er

NECTO Learning Lab

11. april 2024

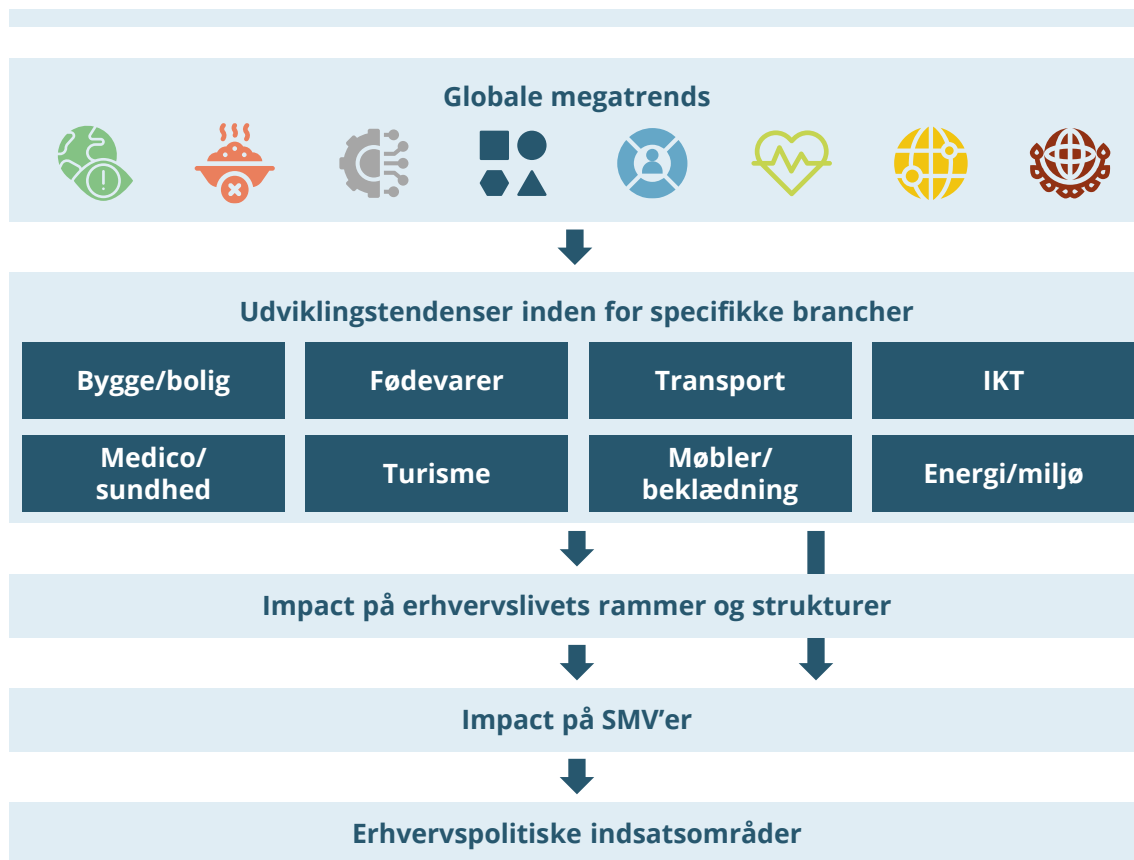
Frederik Gaardboe

Underdirektør, IRIS Group

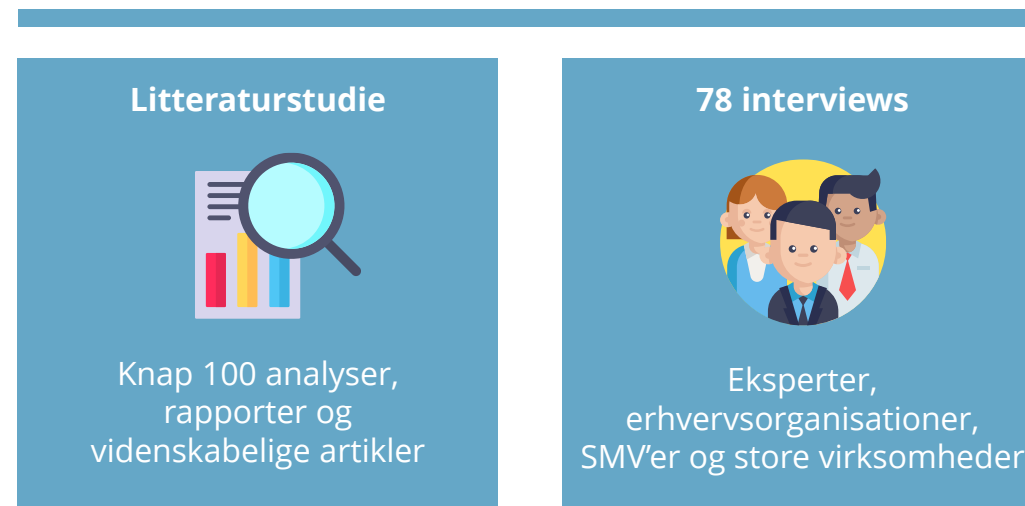


Om analysen

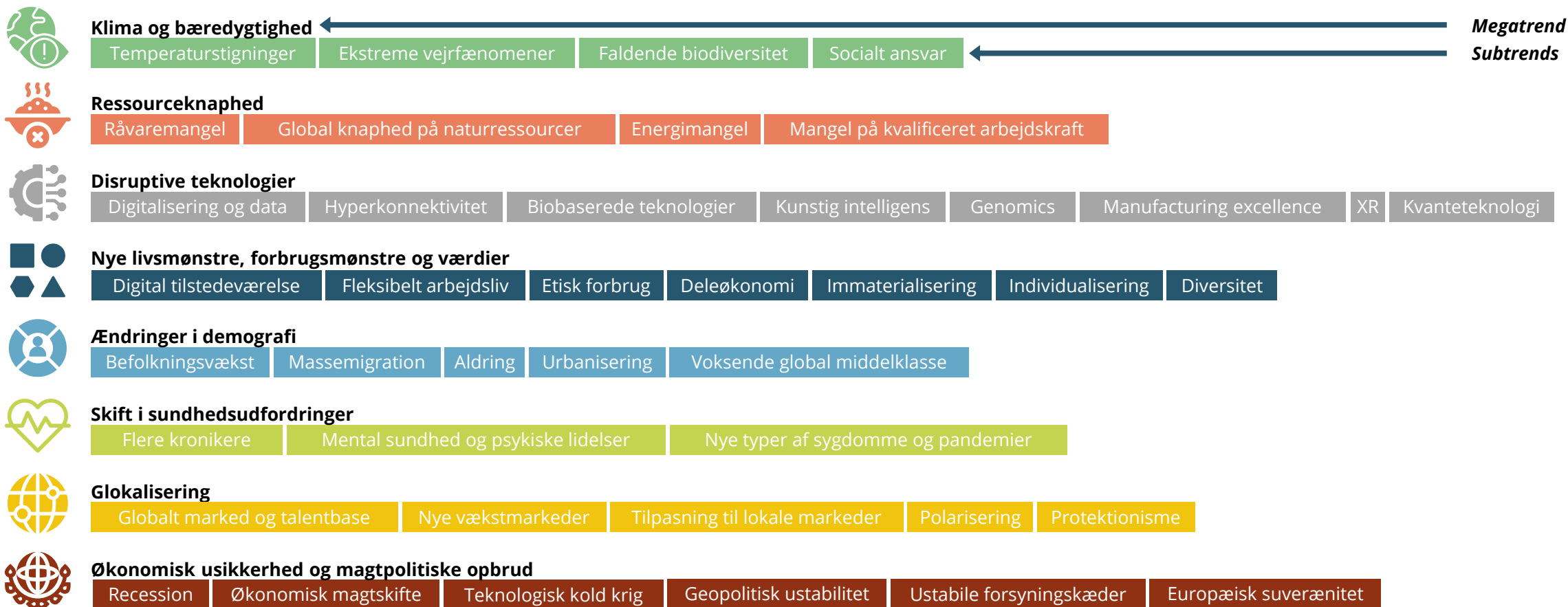
Analyseramme



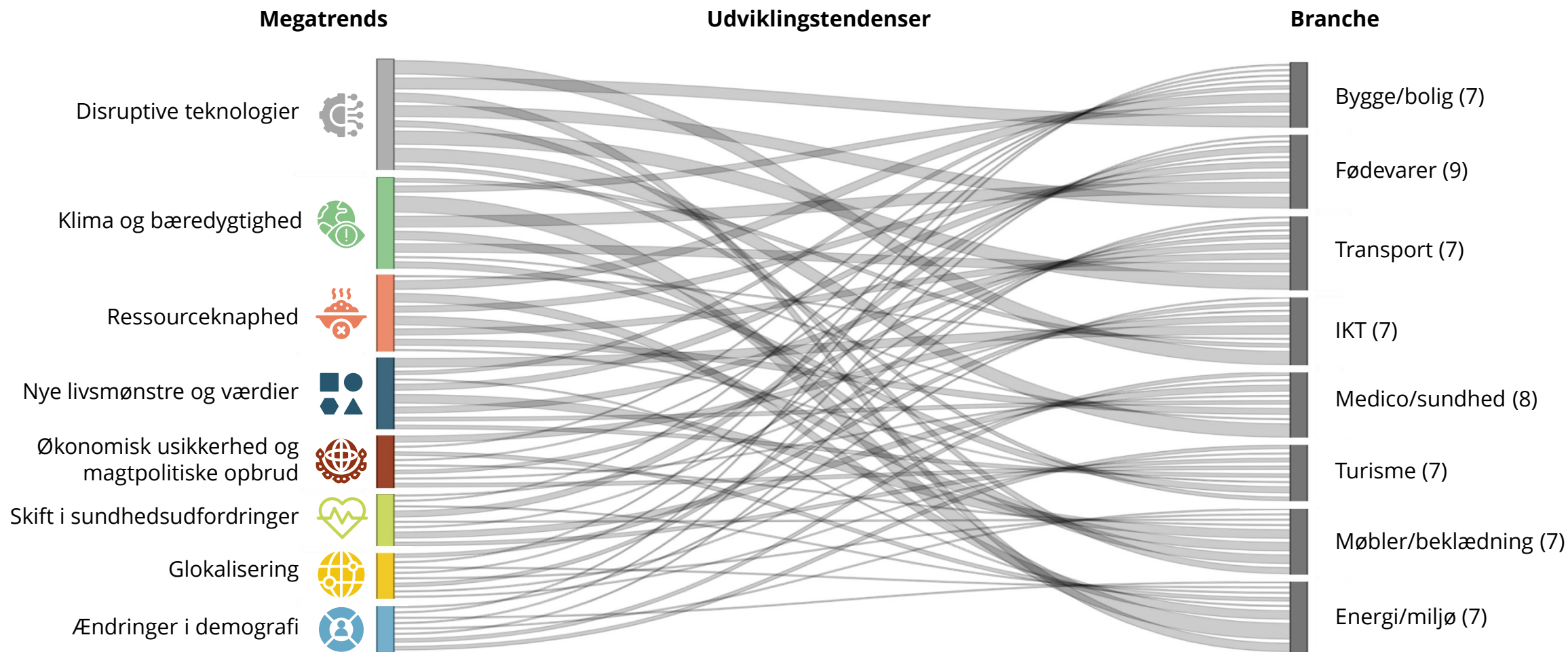
Tilgang



Trends med stor impact på dansk erhvervsliv de næste 3-5 år



Forandring er ofte et resultat af flere trends



Megatrends impact på SMV'er



Stort pres på **forretningsmodellerne**



Bredt behov for **kompetenceløft** i mange SMV'er



Mange SMV'er vil have behov for at få tilført **viden om ny teknologi**, og hvad teknologi kan anvendes til



Stærkt stigende behov for at arbejde med **dokumentation** samt **compliance ift. nye krav**

Store forandringer i erhvervslivets rammer og strukturer på vej

Forandringer i industristrukturer

- Stigende koncentration
- Øget underskov af viden- og teknologibaserede iværksættere
- Vertikal integration af værdikæder
- Regionalisering af værdikæder

Forandrede markedsforhold

- Flere absolutte krav til leverandører
- Disruption knyttet til tidlig forståelse af nye trends
- Multichannel og digital tilstedeværelse

Flere partnerskaber

- Offentlige-private partnerskaber
- Partnerskaber i værdikæden
- Partnerskaber mellem store virksomheder og tech-startups

Ressourcemangel

- Risiko for stor mangel på centrale typer af arbejdskraft
- Begrænset af til råvarer og energi

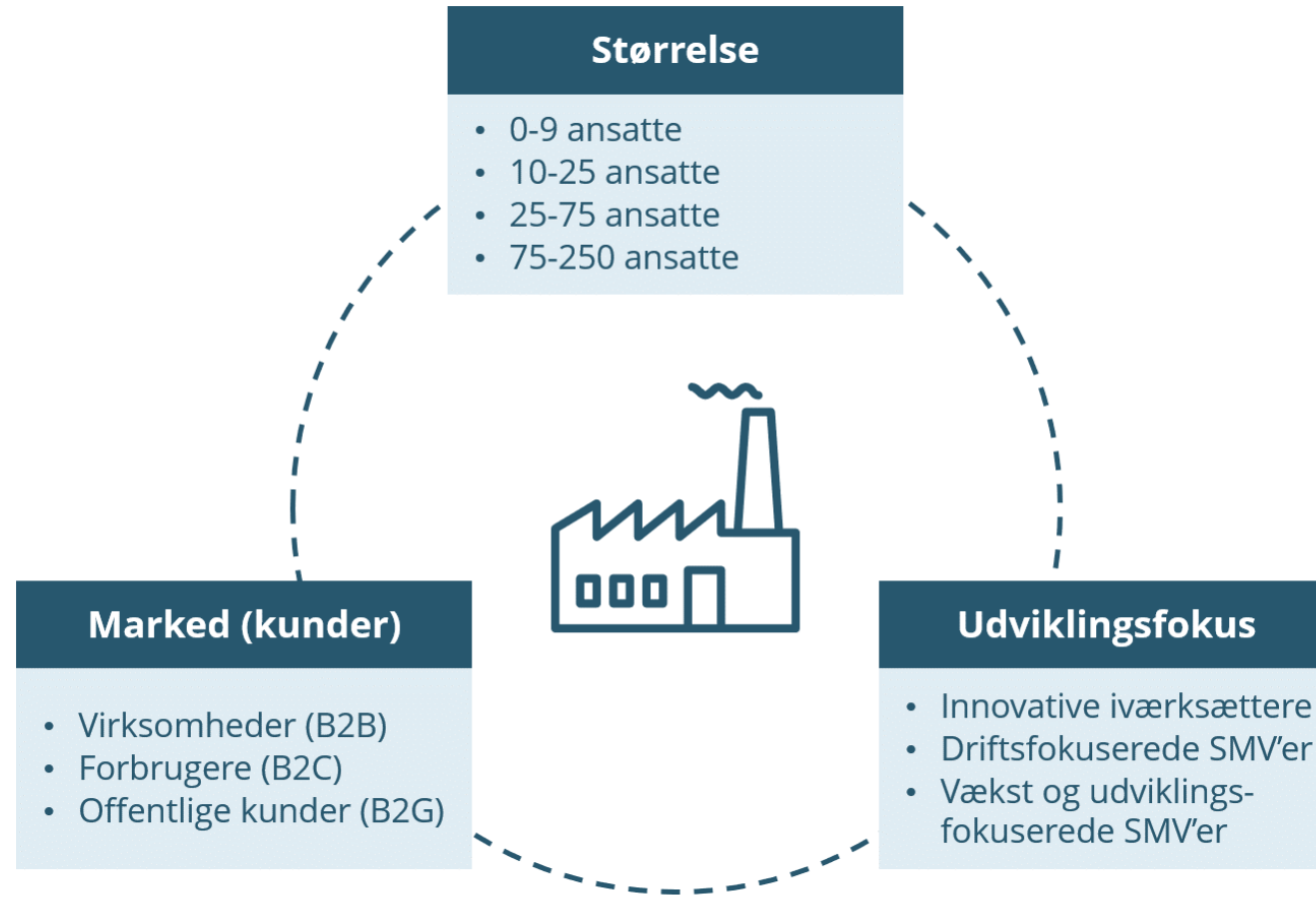
Regulering

- Ny EU- og national regulering relateret til megatrends
- Utidssvarende regulering

Standarder og praksis

- Nye standarder og ny praksis
- Mangel på standarder eller fælles værktøjer

Faktorer med betydning for, hvordan megatrends påvirker SMV'er

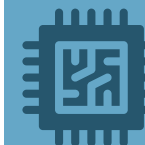


Megatrends og arketyper

Den tech-baserede startup med 0-9 ansatte

Typiske karakteristika

- Udspringer fra universitet eller større vidensvirksomhed
- Lange udviklingstider og kapitalkrævende
- Ofte stærkere på tekniske kompetencer end forretningsmæssige kompetencer
- Baserer sig på nye teknologier eller nye anvendelser af eksisterende teknologier



Typiske potentialer relateret til megatrends

- Idé/forretningsplan relateret til megatrends og udviklingstendenser
- Kan have fordel af ny regulering
- Attraktiv samarbejdspartner for større virksomheder, der ikke selv har kompetencer til innovation på helt nye teknologiområder

Typiske udfordringer

- Kan have svært ved at etablere kontakt til store, globale virksomheder
- Kan mangle adgang til forretningsmæssig sparring om go-to-market strategier
- Knaphed på – og stigende konkurrence om – risikovillig kapital
- Manglende indsigt i anvendelsesmuligheder for forskning på universiteterne (potentialer for spinouts udnyttes ikke)

Eksempler på erhvervsfremmebehov (knyttet til megatrends)

- Nem adgang til tilskudsmidler, der kan medfinansiere egen udvikling/personale ifm. teknologiudvikling
- Stærkere økosystemer på universiteterne, der bl.a. kan koble entreprenører med forskere og scoute i forskningsmiljøerne
- Kompetent kapital (investorer, der bidrager med sparring om forretningsudvikling)
- Midler til modning af idéer og opfindelser i forskningen
- Sparring om forretningsmodeludvikling

Megatrends og arketyper

Den driftsorienterede underleverandør med 10-75 ansatte

Typiske karakteristika

- Ejerledede
- Ordreproducerende eller på faste kontrakter
- Hjemmemarked og nærmarkeder
- Ofte alene faglærte og ufaglærte
- Enkelte store kunder kan udgøre stor del af omsætningen



Typiske potentialer relateret til megatrends

- Afhænger typisk af kundernes evne til at udnytte megatrends
- Tæt samspil med større kunder kan gøre det nemmere at tilpasse sig krav og compliance

Typiske udfordringer

- Ofte reaktiv og langsom tilpasning til fx ny teknologi, grøn omstilling, mv.
- Ringe erfaring med dokumentation og compliance
- Har svært ved at tilpasse sig nye kompetencekrav
- Arbejder ikke med forretningsmodeltilpasning
- Omkostninger og ressourceforbrug ved tilpasning til regulering og standarder er høje ift. omsætning
- Beskedent digitaliseringsniveau (processer/funktioner ikke digitalt sammenkoblede)

Eksempler på erhvervsfremmebehov (knyttet til megatrends)

- Målrettet brug af efter- og videreuddannelse for at sikre opkvalificering til nye trends
- Sparring om regulatoriske krav og compliance
- Facilitering ift. at indgå i partnerskaber relateret til udviklingstendenser
- Eftersyn af forretningsmodellen med fokus på fx grøn omstilling, digitalisering, fokusering af værditilbud, mv.

Megatrends og arketyper

Den innovative forbrugsgodevirksomhed med stor trendforståelse og 25-75 ansatte



Typiske karakteristika

- Professionel ledelse/bestyrelse
- Både funktionærer og faglærte
- Gode til at afkode trends og markedsudvikling og omsætte det i nye koncepter

Typiske potentialer relateret til megatrends

- Er ofte first movers og har fordel af, at marked og teknologi forandrer sig
- Gode til at inddrage brugere i innovation og udvikling
- Er hurtige til at tilpasse sig nye lovkrav og standarder – og kan vinde markedsandele på dette

Typiske udfordringer

- Ofte ubalancer i forretningsmodellen, fordi organisation, kompetencer, kommunikation mv. for langsomt tilpasses nye værditilbud
- Kan være udfordret på nye kompetencekrav og fx it-arbejdskraft
- Har sværere end store virksomheder ved at drage nytte af ny viden fra specielt universiteterne
- Kan mangle ressourcer/kompetencer til at vælge de rette strategier for dokumentation og certificering

Eksempler på erhvervsfremmebehov (knyttet til megatrends)

- Målrettet brug af efter- og videreuddannelse for at fastholde position og viden om relevante teknologier mv.
- Behov for nye virkemidler til at bygge bro til universiteter
- Sparring og rådgivning om regulering, standarder og certificeringsstrategier
- Sparring og rådgivning om forretningsmodeludvikling – fx tilpasning til nye værditilbud og sourcing-strategier

Megatrends og arketyper

Den mindre servicevirksomhed på B2C-markedet med 10-25 ansatte

Typiske karakteristika

- Ejerledede
- Faglært og ufaglært arbejdskraft
- Driftsfokus og få ressourcer til udvikling
- Ofte store udsving i omsætning (konjunkturfølsomhed)
- Beskeden administration og få ressourcer til compliance



Typiske potentialer relateret til megatrends

- Øget fokus på lokale værdikæder
- Outdoor-turisme

Typiske udfordringer

- Efterlevelse af lovkrav og standarder
- Følsomme over for lavkonjunktur
- Konkurrence med digitale platforme, e-handel mv.
- Forældede forretningskoncepter og værditilbud
- Manglende evne til digital omstilling og relativt beskedne digitale kompetencer

Eksempler på erhvervsfremmebehov (knyttet til megatrends)

- Sparring/rådgivning om compliance
- 360-graders eftersyn af hele forretningsmodellen
- Facilitering af partnerskaber om innovation og forretningsudvikling (fx vigtigt inden for turisme)
- Målrettet efter- og videreuddannelse, herunder lederudvikling
- Mentorer, advisory boards, mv., der kan sparre med virksomhederne om forretningsudvikling

Megatrends og arketyper

Scale-up/vækstvirksomheden med offentlige slutkunder med 25-75 ansatte

Typiske karakteristika

- Høj vækst relateret til udviklingstendenser
- Højt kompetenceniveau og professionel ledelse
- Kan sælge både direkte til offentlige kunder og via andre virksomheder
- Meget digitale og databaserede



Typiske potentialer relateret til megatrends

- Er ofte first movers og har fordel af, at marked og teknologi forandrer sig
- Samfundsudfordringer og pres på offentlig sektor skaber stort markedspotentiale
- Vækst er relateret til behovet for at løse store udfordringer, der ligger i krydsfeltet mellem forskellige megatrends (fx i krydsfeltet mellem sundhed, demografi og ressourceknaphed)

Typiske udfordringer

- Offentlige indkøbspolitikker med fokus på kortsigtet drift – og uden fokus på afledte økonomiske konsekvenser andre steder
- Mulighed for test og dokumentation i realistiske testmiljøer
- Ressourcer til udviklingssamarbejde i den offentlige sektor
- Manglende protokoller for at skalere løsninger på tværs af kommuner og regioner
- Internationalisering, herunder valg af distributionskanaler og adgang til offentlige kunder i andre lande

Eksempler på erhvervsfremmebehov (knyttet til megatrends)

- Sparring og rådgivning om internationalisering, herunder også adgang til mentorer
- Bedre adgang til test og demonstration af nye løsninger
- Udvikling af modeller for værdibaseret afregning og for indkøb baseret på beregninger af totalomkostninger
- Løsninger til frikøb af personale, fx på hospitaler, til innovationsprojekter samt samarbejde om test/dokumentation

IRIS GROUP

CHRISTIANS BRYGGE 28, 1. SAL | DK-1559 KØBENHAVN V

IRISGROUP@IRISGROUP.DK | WWW.IRISGROUP.DK