



# Videnservice i globalt perspektiv

OKTOBER 2008

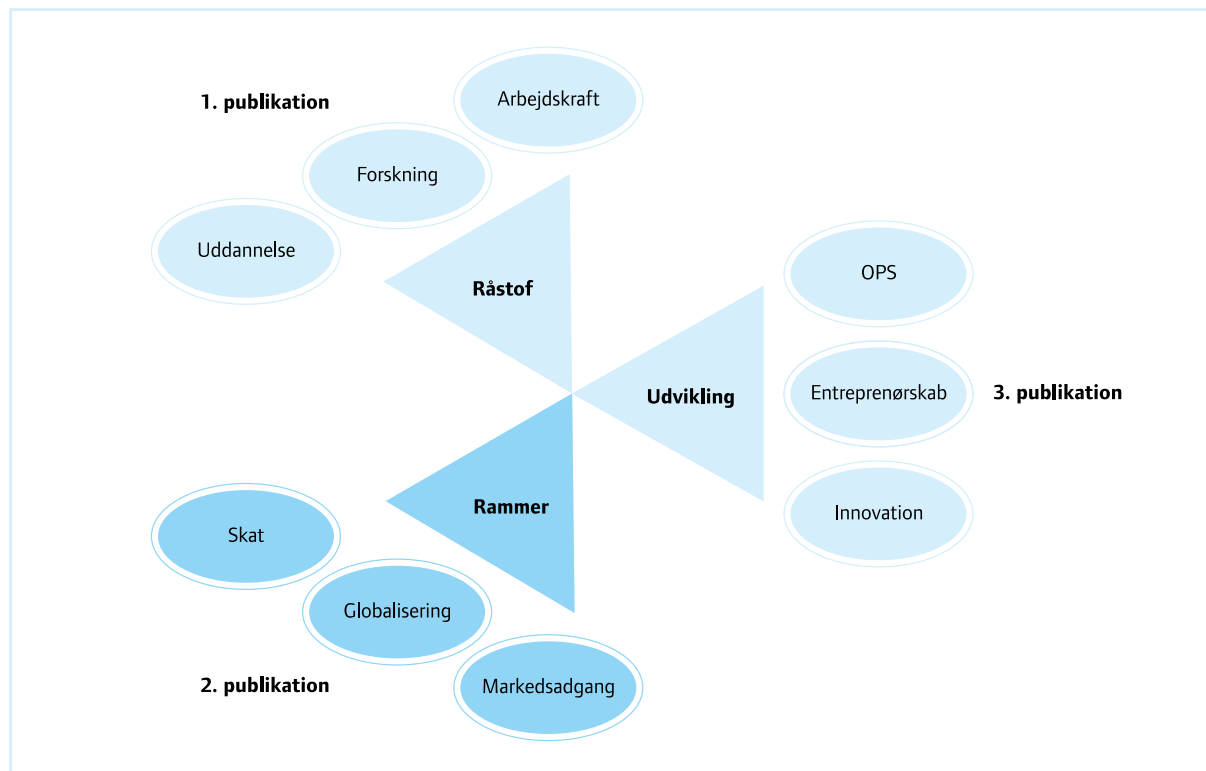
---

DANSK  
ERHVERV

# Indholdsfortegnelse

<b>1. Forord: Er Danmark parat til næste globaliseringsbølge?</b>	<b>3</b>	<b>3. Omstillingsparate vidensservicevirksomheder?</b>	<b>14</b>
<b>2. Globaliseringstrends der udfordrer</b>	<b>4</b>	Fra produktionskæde til værdinetværk	14
Økonomiske kraftcentre rykkes fra Vesten til Asien	5	Outsourcing som strategi	16
Den globale arbejdsstyrke vokser – men er der nok talenter?	8	Forretningsmæssig teknologiudnyttelse	19
Knaphed på energiressourcer	12	<b>4. Danmark som global videnmetropol – hvad kræver det?</b>	<b>20</b>
		<b>Om Dansk Erhverv</b>	<b>23</b>

Figur 1



# 1. Forord: Er Danmark parat til næste globaliseringsbølge?

Den økonomiske afmatning er en kærkommen lejlighed til at stille ekstra skarpt på, hvad vi skal leve af i fremtiden. Her spiller de videnbaserede serviceerhverv en helt central rolle, fordi de er Danmarks største jobskaber på det private arbejdsmarked og står for 30 pct. af den samlede værditilvækst. Hvis Danmark skal begå sig i globaliseringen, skal vi fokusere på de vækstmuligheder, som vidensserviceerhvervene repræsenterer, så vi kan omsætte væksten til indtjening for virksomhederne og velfærd for samfundet. Det kræver fortsat politisk opmærksomhed og handling.

## **Globaliseringen går ind i ny fase**

Danmark har indtil nu vundet på globaliseringen. Det har vist sig i øget eksport, beskæftigelse og velstand. Men nu er globaliseringen gået ind i en ny fase, hvor udviklingen for alvor drives af mennesker i rådgivningsintensive og teknologibaserede vidensserviceerhverv frem for af kapitalintensive maskinparker. Er Danmark parat til denne næste globaliseringsbølge, eller det som kaldes, globalisering 3.0? De tre væsentligste påvirkningsfaktorer, som vil udfordre Danmark i denne næste fase, indeholder samtidig væsentlige forretningspotentialer:

### *1. De økonomiske kraftcentre rykker fra Vesten til Asien*

De klareste indikatorer er Kina og Indiens hastigt voksende andel af verdensproduktionen, et stærkt voksende antal højtuddannede og stor vækst i antallet af velstillede borgere uden for Danmark. Hvor står de danske vidensservicevirksomheder i denne udvikling? Er de tilstrækkelig til stede? Og outsourcer, sælger og investerer vidensservice i de nye vækstcentre?

### *2. Den globale arbejdsstyrke vokser*

Den del af arbejdsstyrken, der konkurrerer på det internationale marked, er blevet firdoblet de seneste årtier, og vil opleve yderligere fordoblinger i de kommende 10 år. Hvilken betydning har det for danske virksomheder og det danske arbejdsmarked?

### *3. Knapthed på energiresourcer*

En lang række erhverv og lande bliver sat under pres i kampen om ny energi. Udviklingen stiller nye krav til rådgivning og andre ydelser, som vidensserviceerhvervene skal kunne honorere. Er vidensservicevirksomhederne klar til at gribe mulighederne, og er Danmark klar til at understøtte realiseringen af de danske forretningspotentialer, som ikke kun gælder green-tech, men også vidensservice?

Holdbare svar på disse spørgsmål kræver ikke alene omstillingsparate og innovative virksomheder, men også rammevilkår for fremtidens videnvirksomheder. Analyserne i denne publikation taler deres tydelige sprog: Der er behov for politisk handling, der sikrer erhvervslivet adgang til nye vækstmarkeder, viden og teknologi over hele kloden. Det forudsætter, at vi er i stand til at tiltrække og fastholde højtuddannet arbejdskraft, intelligente investeringer og nye innovationsmuligheder. Det er grundforudsætningen for, at landets største vækstdriver – vidensserviceerhvervene – kan udnytte mulighederne i globaliseringen.

Denne publikation er den anden i rækken af tre publikationer, der går i dybden med vidensserviceerhvervenes udfordringer og muligheder i en global verden. Sammenhængen mellem de tre perspektiver fremgår af figur 1. Hvor den første publikation med overskriften "Viden skaber værdi. Analyse. Anbefalinger" fra juni 2008 satte fokus på det råstof, Danmark skal leve af – forskning, uddannelse og videnarbejdskraft – stiller denne publikation skarpt på vidensserviceerhvervenes rammevilkår med hensyn til globalisering, markedsadgang og skat. Ringen slutes i oktober med offentliggørelsen af den tredje publikation, der analyserer vidensserviceerhvervenes udviklingsmuligheder i relation til innovation, entreprenørskab og offentlig-privat samspil.

Jens Klarskov  
Adm. direktør

Christian Tanggaard Ingemann  
Vicedirektør

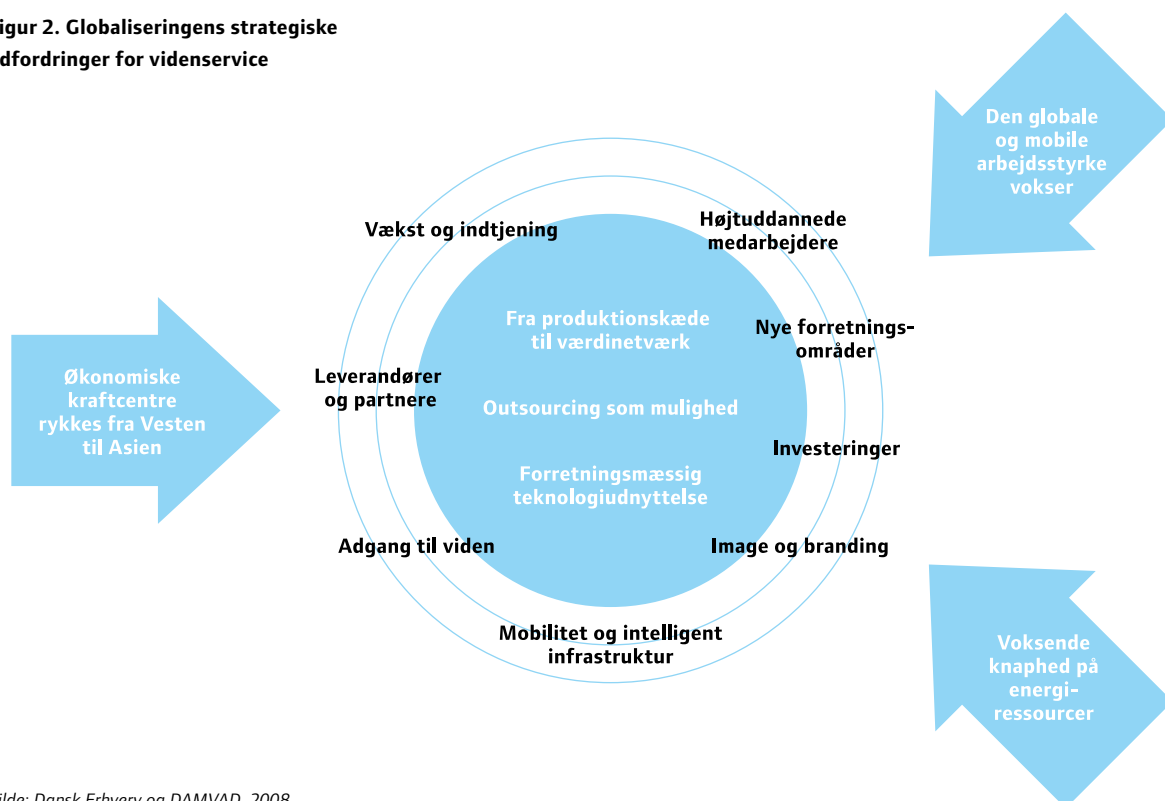
## 2. Globaliseringstrends der udfordrer

Hvilke trends er de vigtigste drivere for den globale udvikling? Vi har taget udgangspunkt i de trends, som globale virksomhedsledere har udpeget som de vigtigste for de kommende år, og samlet dem i tre hovedtrends.<sup>1</sup>

1. Økonomiske kraftcentre rykkes fra Vesten til Asien.
2. Den globale og mobile arbejdsstyrke vokser.
3. Knaphed på energiresourcer.

Vi går i dybden med en beskrivelse af de tre globale trends og giver eksempler på, hvordan de umiddelbart påvirker virksomhederne, fx på deres vækst og indtjening, adgang til medarbejdere og mobilitet. Herefter fokuserer vi på erhvervsperspektivet, dvs. vidensservicevirksomhedernes strategier og mulige reaktionsmønstre som vist i figur 2.

**Figur 2. Globaliseringens strategiske udfordringer for vidensservice**



Kilde: Dansk Erhverv og DAMVAD, 2008.

Udgangspunktet for at betragte vidensserviceerhvervene i et globalt perspektiv er anderledes end for 10 år siden. Globaliseringen får verden til at skrumpes og de kommercielle markedsmuligheder til at vokse. Det skyldes, at den teknologiske og digitale udvikling inden for kommunikation, medier og transport bringer kontinenter, lande og mennesker tættere på hinanden – godt understøttet af, at frihandel og markedsøkonomi er den dominerende økonomiske styreform. Hermed bliver verden stadigt mere "flad" som i led i en tredje bølge af globalisering.<sup>2</sup>

## Økonomiske kraftcentre rykkes fra Vesten til Asien

Verden oplever i disse år de klareste beviser på, at de økonomiske kraftcentre rykker til Asien. Kina, Indien og andre asiatiske lande optager en hastig voksende andel af verdensproduktionen, og der opbygges i disse år en enorm kritisk masse af højtuddannede, ligesom der er en eksplosion i antallet af nye, købestærke forbrugere.

Det er efterhånden en myte, at Kina er "verdens fabrik". Med tiger-spring er den kinesiske økonomi ved at befæste sig i toppen af værdikæden. Målt i absolutte tal investerer den kinesiske regering næstmest i verden i forskning og udvikling, og overgår kun af USA. Kina har en årlig vækst på 10 pct. i BNP og en årlig vækst på 19 pct. i de offentlige forsknings- og udviklingsbudgetter. Landet mod øst er blevet en nøglespiller inden for it, biotek og design. Det skal vi udnytte i Danmark.

Kinesernes massive satsning på viden manifesterer sig i, at Shanghai, Chongqing, og Chengdu huser det ypperste inden for it og life science. Det skyldes blandt andet, at Kina kan bryste sig af 2¼ mio. forskere og ingeniører – samt 800.000 ph.d.-studerende, hvilket svarer til, at hele Østjyllands befolkning gik i gang med en forskeruddannelse. Et andet eksempel på ambitionsniveauet er, at 100 kinesiske universiteter skal være blandt de bedste 200 i verden. I dag er der seks kinesiske universiteter i top 200.

Danmark skal tage kampen op med de asiatiske økonomier på kreativitet og innovation. Vores udogmatiske og selvstændiggørende uddannelsesprincipper, den demokratiske kultur og den lave magt-distance mellem borger og politiker er et stærkt fundament for kreativitet og fri tænkning. Imidlertid er kreativitet ikke et særegent nationalt karaktertræk ved Danmark, for kaster man et blik på de kinesiske designere, arkitekter og softwareingeniører, er de i fuld gang med at opruste på den innovative og kreative front.

Kina og resten af Asien er især kommet med på den højteknologiske vogn. I dag er verdenseksporten af højteknologiske produkter fra Kina alene oppe på mere end 30 pct. Asien står for en fjerdedel af verdens produktion af højteknologiske produkter og services, mens de europæiske landes andel har været faldende. Ser man på BNP-væksten fra 1980 og frem til 2012, skiller Kina og Indien sig klart ud. Siden 1980 har begge lande nydt godt af en højere vækst i BNP end EU, USA og Sydamerika.

Design har i løbet af få år udviklet sig til at være en central del af vækstøkonomiernes erhvervspolitiske platform. Design er blevet en konkurrenceparameter og innovationsskaber.

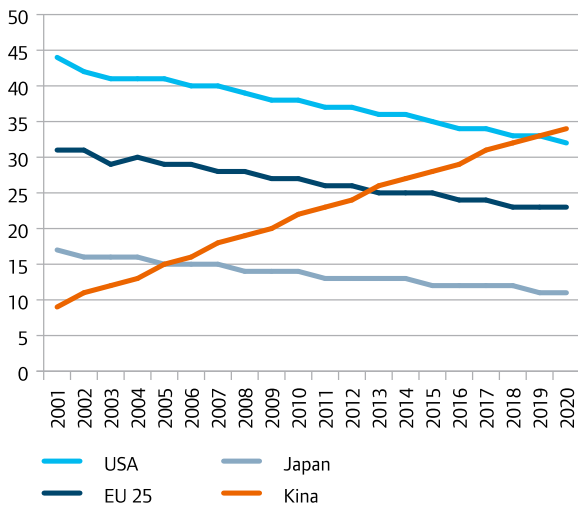
"Vesten har ikke patent på kreativitet og æstetik. Design er blevet en global ydelse, og fjernøsten er ved at blive selvforsynende i forhold til en række af de hidtil mest udbredte designydelser. Vores styrke er at kombinere klassiske designtilgange med nye samfundsproblemer. Derfor skal vi dyrke en knivskarp niche inden for designstrategisk rådgivning om, hvordan man håndterer design af nye produkter og ydelser under hensynstagen til CSR, klimaspørgsmål og bæredygtigt forbrug i en global verden."

Steinar Valade-Amland,  
direktør i Danske Designere

På forsknings- og udviklingssiden deler Nordamerika, Europa og Asien stort set verdens forskning og udvikling mellem sig, hvis vi tager et øjebliksbillede anno 2008. Kinas udgifter til forskning og udvikling målt i absolutte tal er steget eksplosivt siden 1990'erne. Der er sket en markant forskydning i den globale videnmagtbalance. Det illustreres i figur 3, som viser, at Kina blot tegnede sig for under 5 pct. af verdens samlede forsknings- og udviklingsudgifter i 1991 – langt efter USA, EU og Japan. Imidlertid vil billedet være vendt på hovedet i 2020; her vil Kina være verdens største producent af verdens forskning og udvikling med en andel på 35 pct.

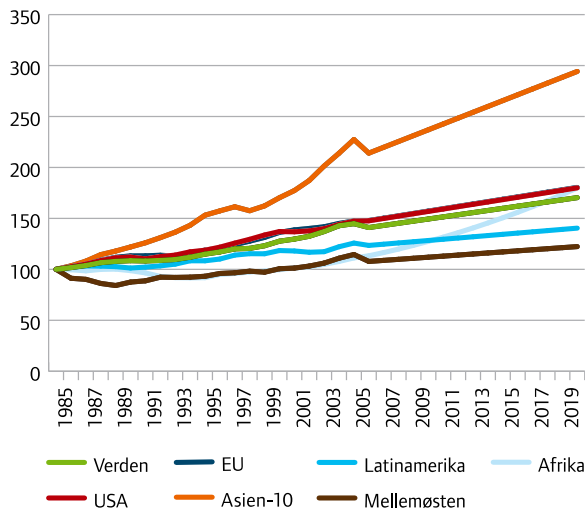
2. Thomas L. Friedman, *Jorden er flad: En fortælling om globaliseringen i det 21. århundrede*, Børsens Forlag, 2007.

**Figur 3: Kina forsker og udvikler mere end EU i 2013 og USA i 2019**



Note: Udvikling og fremskrivning i andele af verdens forsknings- og udviklingsudgifter, 1991-2020.  
Kilde: National Science Board, Science and Engineering Indicators 2008.

**Figur 4: Asiens købekraft tager føringen**



Note: Indeksret udvikling i BNP pr. indbygger som angivet i købekraft på udvalgte verdensdele. Kilde: OECD, OECD.Stat, 2008.

Sammenligner vi udviklingen i BNP pr. indbygger som angivet i købekraftsparitet (PPP), får vi samme vækstmønster. Figur 4 viser, at både væksten og velstanden rykker mod Øst. Hvor resten af verden nøjes med en særdeles moderat udvikling i købekraftsparitet, lægger de 10 største asiatiske økonomier markant afstand til de øvrige regioner i 2020.

Hvor står de danske vidensservicevirksomheder i denne udvikling? Er de til stede? Og outsourcer, sælger og investerer virksomhederne i de nye kraftcentre? Satser vidensservicevirksomhederne på de rigtige markeder – eller padler de rundt i et rødt ocean af lavvækst, der er kendetegnet ved massiv konkurrence og lave profitmarginier?

Når de økonomiske kraftcentre forrykkes med stor hast, er der grund til at analysere, hvordan det går med vidensserviceerhvervenes eksport til de nye vækstcentre. De statistiske opgørelser taler deres tydelige sprog: Væksten i de danske servicevirksomheders salg til kunder i højvækstlandene har haft en rigtig pæn udvikling. Særligt BRIK-landene (Brasilien, Rusland, Indien og Kina) tegner sig hver for en dansk eksportvækst på over 180 pct. i perioden 1999-2005.<sup>3</sup>

For den danske advokatbranche består den internationale konkurrence i, at store udenlandske firmaer ønsker at styre transaktionerne og overtage den danske del af rådgivningen, hvorved den danske advokats rolle risikerer at blive reduceret til blot at bekræfte, at deres rådgivning er i overensstemmelse med dansk ret.

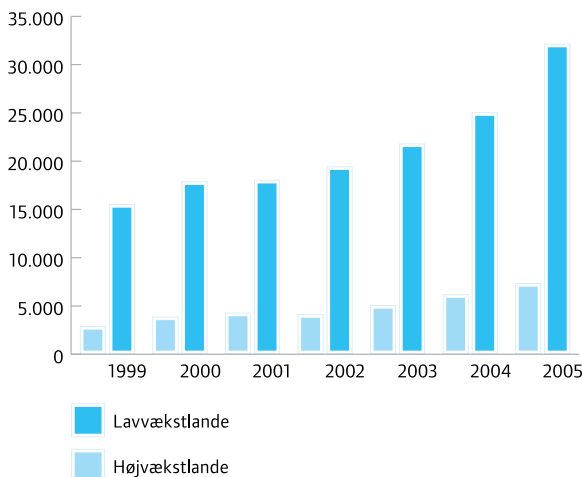
”Det danske svar på den grænseoverskridende konkurrence om advokatydelser er konsolidering og specialisering. Derfor har de største danske advokatfirmaer opbygget en kritisk masse af specialister inden for forskellige retsområder, der leverer rådgivningsydelser på højde med de udenlandske advokatfirmaer – ovenikøbet til en lavere pris.”

Niels Bang Sørensen, partner i erhvervsadvokatvirksomheden Gorrissen Federspiel Kierkegaard

Selvom væksten i den danske serviceeksport har været høj, har den udviklet sig fra et meget lavt niveau, hvilket er en stor del af forklaringen på de høje vækstrater. Der er en klar tendens til, at danske servicevirksomheder primært handler med ”gamle” kunder i de vestlige lande, hvor væksten er lavere og potentialerne færre. Som figur 5 viser, udgør højvækstlandene i Asien stadig en meget lille del af

3. OECD, Trade in services by partner country, 2007.

**Figur 5. Vi eksporterer til lavvækstmarkederne i Europa og USA**



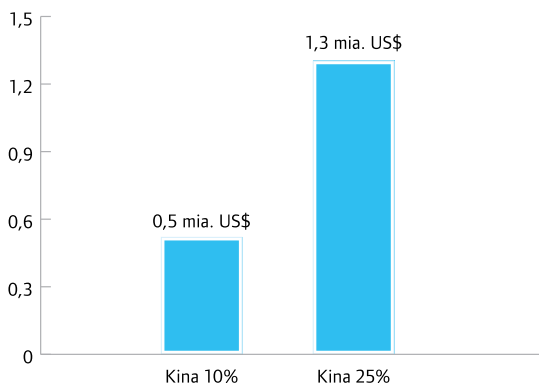
Note 1: Dansk serviceeksport til udvalgte landegrupper, 1999-2005, mia. US\$  
 Note 2: "Lavvækstlande" består af Europa, USA, Canada og Mexico.  
 "Højvækstlande" består af Asien, Rusland og Brasilien.  
 Kilde: OECD, Trade in Services by Partner Country, 2007.

den danske serviceeksport. Tager man i betragtning, at det har enorm betydning at være til stede på disse markeder og at være blandt de første i udbygningen af samhandlen, er tallene alarmerende. Danske vidensserviceerhverv har for lidt fokus på at være til stede og udnytte forretningspotentialer i de nye højvækstlande.

Et interessant tankeeksperiment er, hvad den økonomiske gevinst vil være ved at rykke en del af vores serviceeksport fra et lavvækstland til et højvækstland. Dette er et interessant perspektiv, da Danmark primært handler med de samarbejdspartnere, som vi altid har handlet med, dvs. primært EU- og OECD-lande, og således ikke har tilstrækkeligt fokus på områder med høj vækst.

Figur 6 viser potentialet i at øge eksporten til højvækstlandene. Hvis man antager, at 10 pct. hhv. 25 pct. flyttes fra Tyskland til Kina, og at Kina øger sin globale efterspørgsel efter serviceydelser, så væksten her bliver større end i fremstillingsindustrien, vil eksportføgelsen blive betydelig. Selvom vi må tage udgangspunkt i det relativt lave niveau, som serviceeksporten fra Danmark til Kina vokser med i dag, vil en "overflytning" af 25 pct. af den danske serviceeksport fra Tyskland til Kina give en mereeksport på 1,3 mia. US\$ i perioden 2005-2020. Dette følger alene af den øgede vækst og dermed efterspørgsel, der vil være i højvækst-Kina frem for i lavvækst-Tyskland.

**Figur 6. Eksportgevinst for milliarder, hvis vi eksporterer mere til højvækstmarkeder**



Note: Økonomisk potentiale ved at flytte hhv. 10 pct. og 25 pct. af Danmarks eksport til Tyskland til Kina i perioden 2005-2020, mia. US\$.  
 Kilde: DAMVAD på baggrund af OECD-data, 2008.

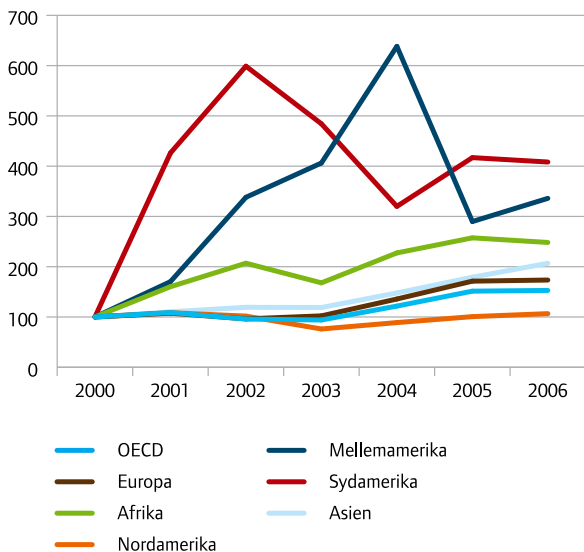
Globaliseringen ekspanderer markedet for designfaglige rådgivningsløsninger. Samtidig betyder den teknologiske udvikling, at webløsninger bliver mere globale, hvilket smitter af på kunderne, som tænker langt mere globalt end for få år siden.

"Vi sælger ind via vores danske kundevirksomheder, som opererer på et global marked. I kraft af deres goodwill og troværdighed har de store danske brands en vigtig funktion som markedsåbner for deres videnrådgivere, ligesom de er indgang til viden om nye vækstmarkeder og forbrugertrends rundt om i verden for vores virksomhed."

Line Rix, partner i  
 designvirksomheden 1508 A/S

Alle internationale aktiviteter for servicevirksomheder kan dog ikke måles i eksporttal. En anden indikator er de direkte udenlandske investeringer. Her fremgår det, at Asien som internationalt vækstcenter ikke har oplevet den positive udvikling, som den lave udgangsposition ellers ville tilsige, se figur 7.

**Figur 7. Asien høster ikke alle frugterne**



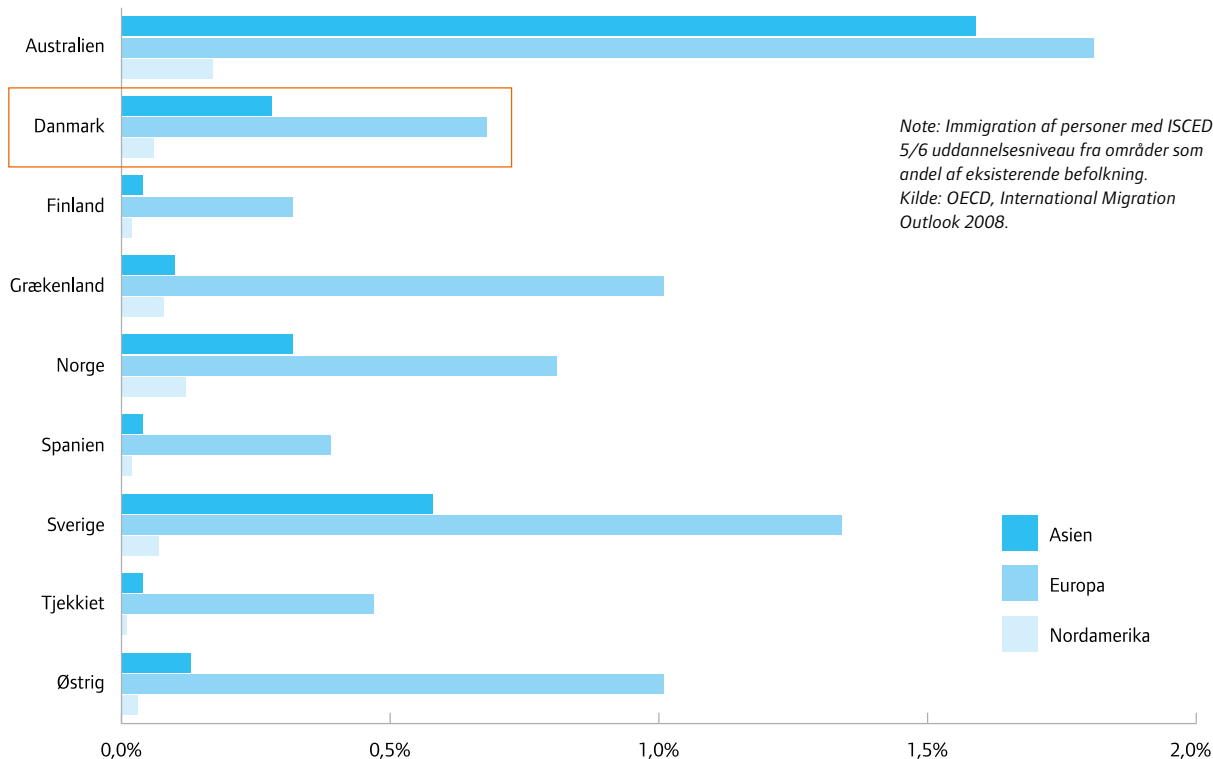
Note: Udviklingen i FDI positioner fordelt på internationale regioner, indekset, 2000-2006.  
 Kilde: OECD, OECD.Stat, 2008.

## Den globale arbejdsstyrke vokser – men er der nok talenter?

Arbejdskraftressourcerne kan og skal hentes fra udlandet. Det har et land som Australien sandet for lang tid siden. Figur 8 viser, hvor stor en andel højtuddannede målt i forhold til modtagerlandets befolkning, som udvalgte lande tiltrækker fra forskellige regioner. Danmark rekrutterer 0,28 pct. fra Asien, mens Sverige og Norge tiltrækker hhv. 0,58 pct. og 0,32 pct. Her er et potentiale, som ikke udnyttes til fulde. Når det gælder nordamerikanske talenter, tiltrækker Danmark 0,6 pct., mens Sverige henter 0,07 pct. og Norge 0,12 pct.

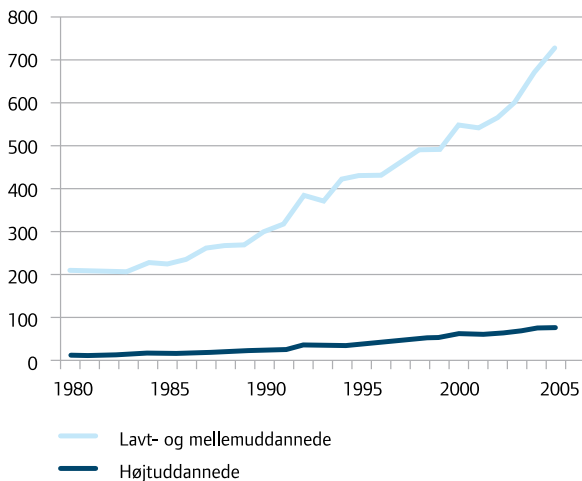
På bare to årtier er den globale arbejdsstyrke blevet firdoblet. Eksperter er enige om, at det er en udvikling, som vil tage yderligere til i de kommende 10 år. Figur 9 viser Den Internationale Valutafonds (IMF) skøn over udviklingen i den globale arbejdsstyrke. IMF vægter udviklingen i et lands arbejdsstyrke med graden af åbenhed, dvs. summen af eksportens og importens andel af BNP, idet det er den stærkt stigende grad af åbenhed, der får den globale arbejdsstyrke til at stige mere, end befolkningsudviklingen alene ville tilsi. IMF's fremskrivning viser, at der er en stærk ubalance i det globale udbud af arbejdskraft, eftersom væksten i andelen af kloge hoveder halter gevaldigt bagefter de lavt- og mellemuddannede. Det kan blive forretningskritisk for vidensserviceerhvervene.

**Figur 8. Danmark taber terræn i kampen om de kloge hoveder**



Note: Immigration af personer med ISCED 5/6 uddannelsesniveau fra områder som andel af eksisterende befolkning.  
 Kilde: OECD, International Migration Outlook 2008.

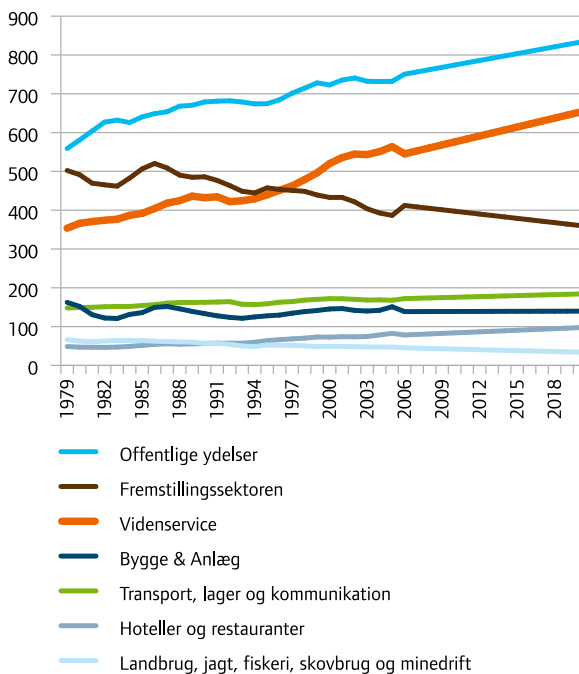
**Figur 9. Den globale arbejdsstyrke af højtuddannede halter bagefter**



Note: Den globale arbejdsstyrke i konkurrenceerhverv.  
Kilde: IMF 2007 og Nationalbankens Kvartalsoversigt, 2. kvartal 2008.

De internationale vurderinger af den globale arbejdsstyrkes størrelse og vækst er vigtige for Danmark – især for vidensserviceerhvervene, som er gået ind i en periode, hvor jagten på velkvalificeret arbejdskraft intensiveres. Udviklingen vil efter alt at dømme resultere i en lokal dansk mangel på tilgængelig videnarbejdsstyrke, som vil påvirke virksomhedernes vækstmuligheder i negativ retning. Det er rimeligt at antage, at vidensserviceerhvervene og den offentlige sektor er de segmenter, der vil opleve størst behov for kloge hoveder, og de vil derfor også have det største behov for at tiltrække kvalificeret arbejdskraft i mere eller mindre direkte konkurrence med hinanden og andre erhverv. I figur 10 er udviklingen fremskrevet til 2020 fordelt på brancher.

**Figur 10. Vidensservice kæmper med det offentlige om de kloge hoveder**

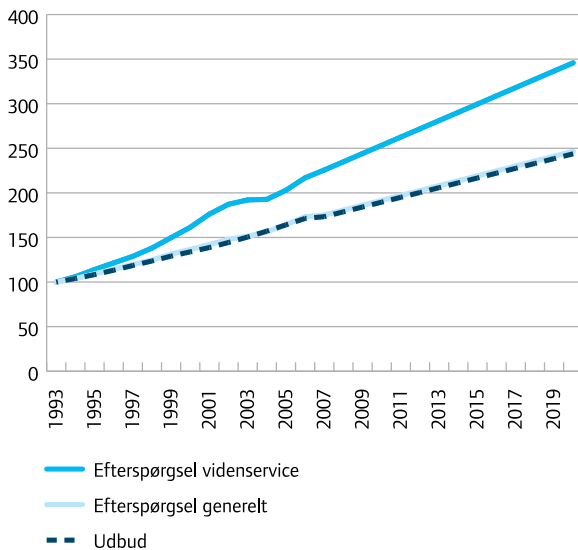


Note: Udviklingen i antal ansatte for sektorer, fremskrevet (i 1.000), 1979-2020.  
Kilde: EUKLEMS og DAMVAD, 2008.

Hvis væksten i den offentlige sektor får lov at fortsætte i samme tempo, hvis det forbliver vanskeligt at tiltrække udenlandsk arbejdskraft til Danmark, og hvis globaliseringen øger den internationale konkurrence både på vidensserviceydelser og i kampen om de bedste hoveder, er der grund til at antage, at det især vil medvirke til at bremse fremtidens vækst inden for vidensserviceerhvervene i Danmark.

Ser vi eksplicit på vidensserviceerhvervenes efterspørgsel efter personer med en universitetsuddannelse, er fremtidsudsigterne ikke ligefrem lyse. Ifølge en fremskrivning på baggrund af tal fra Danmarks Statistik vil vidensserviceerhvervene i 2020 efterspørge næsten 350 pct. flere akademikere end i 1993. Desværre kan uddannelsessektoren ikke følge med; i 2020 vil der kun være 250 pct. flere kandidater til rådighed, se figur 11. Denne mangel på kloge hoveder vil koste vækst og innovation – ikke mindst fordi en typisk vidensservice medarbejder bidrager med en årlig værditilvækst til samfundet på 660.000 kr. Det er den næsthøjeste værditilvækst på det danske arbejdsmarked – kun overgået af videnarbejdere i medicinalindustrien.

**Figur 11. Vidensservice sukker efter kloge hoveder – også i 2020**

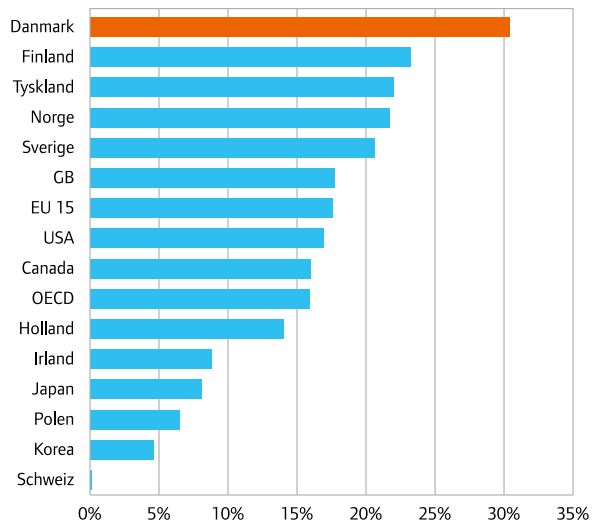


Note: Udbud og efterspørgsel efter personer med lange videregående uddannelser, fremskrevet, indekseret, 1993-2020.  
Kilde: DAMVAD på baggrund af data fra Danmarks Statistik, 2008.

Tallene taler således deres tydelige sprog: Som den største aftager af højtuddannede på det private arbejdsmarked i Danmark tørster vidensserviceerhvervene allerede i dag efter højtuddannet arbejdskraft – en tørst, som desværre ikke synes at blive slukket de næste mange år. Tværtimod bliver gabet mellem udbuddet af universitetskandidater og vidensservicevirksomhedernes efterspørgsel stadig større.

Det er et velkendt fænomen, at det danske skattetryk er blandt de højeste i verden. Ifølge den seneste opgørelse er vi faktisk verdensmestre i skattetryk. Det går ud over danskernes lyst til at gøre en forskel og tage en ekstra tørn i uddannelsessystemet og på arbejdsmarkedet. Det er det stik modsatte af, hvad det danske samfund har brug for i en tid med rekordlav ledighed og en afmatning i økonomien. Som figur 12 viser, indtager vi en førsteplads i OECD, når der måles på den gennemsnitlige indkomstbeskatning.

**Figur 12: Danmark har verdensrekord i skattetryk**

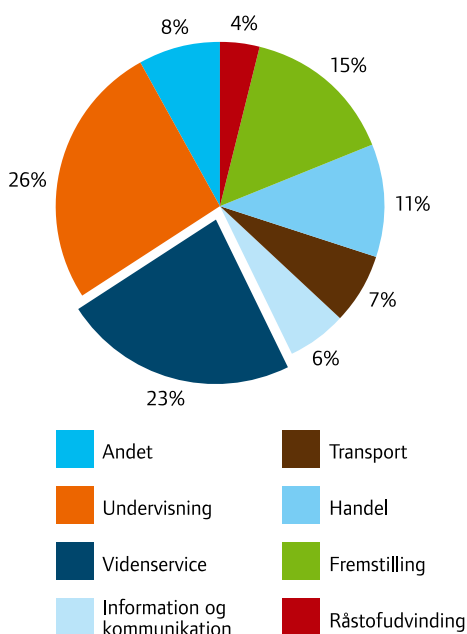


Note: Gennemsnitlig indkomstbeskatning i OECD-landene.  
Kilde: OECD, Public Sector, Taxation and Market Regulation, 2007.

Som en slags tilståelsessag overfor det høje danske skattetryk har udenlandske forskere og nøglemedarbejdere siden 1992 kunnet arbejde i Danmark med en bruttobeskatning på 25 pct. i tre år. For nylig er ordningen blevet ændret, så man kan vælge mellem 25 pct. beskatning i tre år eller 33 pct. i fem år.

Opgørelser over vidensservicevirksomhedernes tiltrækning af udenlandsk arbejdskraft viser, at de sammen med undervisningssektoren står for den største anvendelse af den såkaldte forskerskatteordning i 2008, se figur 13. Af de personer, der kom til Danmark på forskerskatteordningen, blev 23 pct. ansat inden for vidensservice. Det er overvejende it-virksomheder, som gør brug af ordningen, fordi denne sektor igennem flere år har været nødsaget til at rette blikket mod Kina, Indien og Østeuropa for at få højtuddannet arbejdskraft.

**Figur 13. Forskerskatteordningen er populær i videnservice**

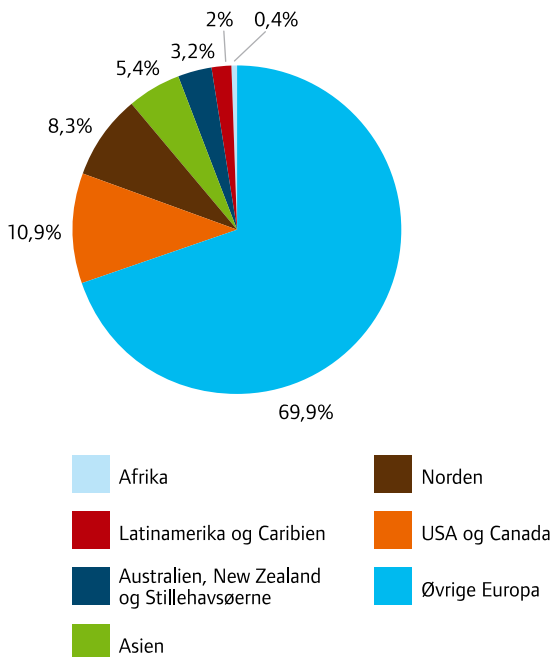


Note: Branchers brug af forskerskatteordningen i 2008.  
Kilde: Skatteministeriet, 2008.

Danmark skal satse langt mere på at fastholde de udenlandske studerende her i landet efter endt studie. Fra 2001-2007 er antallet af udenlandske studerende i Danmark steget med hele 80 pct. Næsten 14.000 udlændinge bor og studerer i Danmark i dag. Det er en betydelig rekrutteringskilde for vidensserviceerhvervene. Ser man på, hvordan de udenlandske studerende på universitetsuddannelserne fordeler sig på oprindelseslande, kommer hele 78 pct. fra europæiske lande, se figur 14.

De udenlandske studerende på danske uddannelsesinstitutioner repræsenterer et overset potentiale for danske virksomheder på jagt efter højt kvalificeret arbejdskraft i en tid, hvor der er rigtig langt imellem de ledige videnarbejdere i arbejdsløshedskøen. Ifølge en undersøgelse af CIRIUS<sup>4</sup> fra 2006 giver de udenlandske studerende oven i købet Danmark topkarakter som studieland, og hele tre ud af fire overvejer at blive i landet og arbejde. Imidlertid oplever mange af dem problemer med at få opholdstilladelse og adgang til arbejdsmarkedet og sociale netværk.

**Figur 14: Studerende hentes fra lavvækstmarkeder**



Note: Fordelingen af udenlandske universitetsstuderende i Danmark efter oprindelsesland, 2007.  
Kilde: CIRIUS' mobilitetsstatistik for de videregående uddannelser, 2008.

Det bør vidensserviceerhvervene udnytte. Alt andet lige er det lettere at integrere en europæisk videnmedarbejder end en kinesisk, hvorfor virksomheder skal udvikle rekrutteringsstrategier for såvel det europæiske som det fjernøstlige jobmarked. Det kræver imidlertid, at de videregående uddannelsesinstitutioner og andre offentlige myndigheder arbejder tæt sammen om at hjælpe de udenlandske studerende med at slå rødder i Danmark.

I Danmark bilder vi os ind, at vi er et åbent folkefærd. En undersøgelse fra Danmarks Vækstråd<sup>5</sup> sår imidlertid tvivl om, hvorvidt dette selvbillede holder stik. Meget tyder på, at vi er for reserverede, når vi skal tage imod udenlandske videnmedarbejdere på arbejdspladserne. Den sociale integration halter, hvorfor mange kloge hoveder fra udlandet hurtigt forlader Danmark igen. Tendensen til at opholde sig kortere i Danmark gælder særligt indvandrere, der kommer til landet for at arbejde eller uddanne sig, og det er uheldigt i en tid, hvor manglen på højtuddannet arbejdskraft er stor.

4. CIRIUS, *Undersøgelse af Danmark som studieland*, august 2006.  
5. Danmarks Vækstråd, *Kommet for at blive*, juni 2008.

## EXPAT in Denmark

For at hjælpe internationalt orienterede virksomheder i Danmark med at tiltrække og fastholde udenlandsk arbejdskraft, har Dansk Erhverv taget initiativ til netværket "EXPAT in Denmark". Initiativet har mødt stor interesse fra EXPATs, virksomheder, universitetsmiljøet og andre interesserede. Hjemmesiden [www.expatindenmark.com](http://www.expatindenmark.com) har på kort tid fået mere end 300 registrerede brugere. Netværket er især

rettet mod at håndtere de sociale aspekter forbundet med at være EXPAT i en anden kultur end sin egen, at hjælpe med at løse praktiske problemer samt at danne et forum – både på nettet og gennem netværksarrangementer – hvor udenlandske medarbejdere og virksomheder kan mødes og udveksle erfaringer. Bag netværket står et konsortium bestående af Copenhagen Post, Finansrådet og Dansk Erhverv.

Hvis Danmark skal tiltrække de bedste hjerner fra udlandet, er det også nødvendigt at kaste et kritisk blik på, hvordan vi kan understøtte den konkurrenceparameter, det er at koncentrere viden, virksomheder og kapital i stadig større byområder. Væksten inden for vidensservice forstærker i disse år en udvikling, hvor klynger af specialiseret viden koncentrerer i større byområder. En international betegnelse for disse er megabyer og henviser til byer med mere end 10 mio. indbyggere. I 1950 var der kun to byer, der kvalificerede sig til at være megabyer, nemlig New York og Tokyo. I dag kvalificerer 20 byer sig som megaby.

Øresundsregionen har et stort potentiale, men står svagt på tre områder:

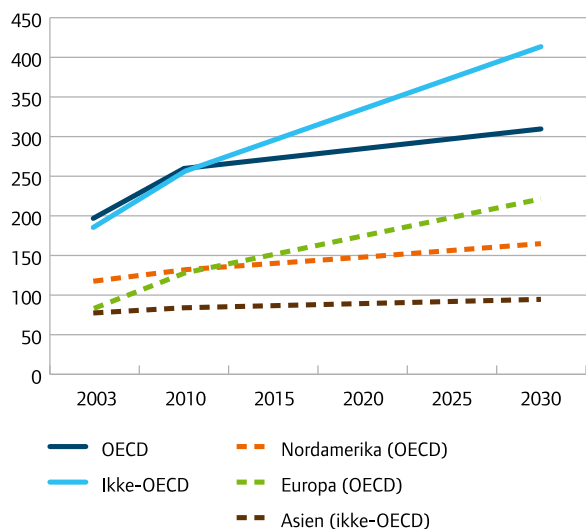
- Regionen har en lavere andel af vidensserviceansatte end flere af de andre storbyregioner, man konkurrerer med, heriblandt London, Stockholm, Hamborg, Amsterdam og Frankfurt.
- Regionen har færre højtuddannede end de andre storbyregioner, når man tæller både de korte, mellemlange og lange videregående uddannelser med.
- Regionen har en vigende specialisering inden for en række vidensserviceerhverv.

Der er således nok at tage fat på, hvis Øresundsregionen skal tage konkurrencen op med de øvrige nordeuropæiske vidensservice-metropoler, der er i fuld gang med at tiltrække den globale viden-arbejdskraft.<sup>6</sup> En væsentlig konkurrenceparameter er at udvikle bæredygtigheden i en velfungerende vidensservicemetropol. Det gælder om at skabe bæredygtige større byer. Det bliver en vigtig konkurrenceparameter i fremtiden, at befolkningstal og erhvervs-liv kan udvides betydeligt og stabilt uden, at det nedbryder eller har væsentlig negativ betydning for infrastruktur, miljø, sundhed og økonomi. Det er en udfordring, som er endnu større for højvækstlande som BRIC-landene, men også for Danmark er det en udvikling, som kræver omtanke, visioner og et godt samarbejde mellem myndigheder og vidensserviceerhverv.

## Knaphed på energiresourcer

Ifølge fremskrivninger fra Energy Information Administration (EIA) vil verdens efterspørgsel efter energi vokse med mere end en tredjedel fra i dag og frem til 2020. Heraf vil den største vækst i efterspørgslen komme fra Kina, Indien og en række udviklingslande, som er ved at udvikle sig til hjemsteder for verdens fremstillingsindustri. I figur 15 er forbruget fremskrevet til 2030.

Figur 15. Verdens energiforbrug fremskrevet til 2030



Kilde: Energy Information Administration, International Energy Outlook 2006.

Efterspørgslen efter energi er også stigende i Europa, men priserne vil stige endnu mere her som følge af en globaliseret økonomi og den stærkt voksende efterspørgsel i Asien og andre udviklingsøkonomier. Prisstigningerne som følge af den øgede efterspørgsel kan føre til energikriser, som vi er begyndt at se konturerne af. Det kan samtidig øge hastigheden, hvormed den danske erhvervsstruktur ændrer sig.

Danmark har med klimatopmødet i 2009 en unik chance for at vende klimaudfordringerne til en strategisk konkurrencefordel for dansk erhvervsliv. Ikke blot for de store industrivirksomheder, men for det brede erhvervsliv. Ved at gå forrest med en samlende klimastrategi, der involverer hele værdikæden og hele erhvervslivet, kan vi skabe store konkurrence- og samfundsmæssige fordele for Danmark. Ud over de indlysende samfundsmæssige miljø- og energimæssige grunde til at interesse sig for klima og miljø er der også de kommercielle. Dansk erhvervsliv har et stort eksportpotentiale, når det gælder klimaløsninger – både de teknologibaserede løsninger og de løsninger, der baserer sig på videntung rådgivning af teknologivirksomheder. Klimaledelse og udvikling af nye klimaløsninger bliver således blandt nøgleordene i de kommende år. Her har danske virksomheder meget at bidrage med. Derfor skal regeringens klimapolitik have et rummeligt fokus, som sikrer, at hele erhvervslivet trækker i samme retning – på tværs af brancher og sektorer.

Revisionsbranchen oplever en stigende efterspørgsel efter "grønne" rådgivningsydelser med afsæt i, at klimabegrebet bør suppleres af en virksomhedsfilosofi, der funderes i et bæredygtighedsbegreb, hvor de sociale aspekter også er med.

"Vi oplever, at CSR får en opblomstring i forhold til klimadebatten, fordi det nu er virksomhederne, der efterspørger det. Det er ikke længere myndighederne, der prøver at trække det ned over hovedet på virksomhederne. Det stiller nye krav til troværdigheden af virksomhedernes dokumentation, og det kan vi som revisorer levere."

*Charlotte Jepsen,  
adm. direktør for Foreningen af  
Statsautoriserede Revisorer*

Vi skal udnytte den viden, der er tilgængelig på klimaområdet, og klogt omsætte den til konkurrencedygtige forretningsmodeller. Vi har i Danmark mange erhverv med hidtil uudnyttede muligheder på klimaområdet inden for områder som rådgivning, service, design, it, teknologi, finans, handel og oplevelseserhvervene. Disse vidensserviceerhverv kan bidrage med forretningskritisk viden om, hvordan energiindustrien afdækker uerkendte behov, optimerer arbejdsgange, effektiviserer ressourcestrømme og kommer ind på nye markeder.

Det vil samtidig kunne styrke de internationale vidensserviceerhverv på flere måder. Når omkostningerne til energi stiger, fylder udgifter til medarbejderlønninger nemlig relativt mindre, og det er en fordel for lande som Danmark, hvor lønningerne er høje. Dermed vil det styrke vidensserviceerhvervene i Danmark, som er arbejdskraftintensive og har høje lønninger. Det er et simpelt regnestykke, som sandsynligvis vil holde uanset nye oliefund og skift til alternative energikilder på længere sigt. På kortere sigt vil incitamenterne til at automatisere fremstillingsproduktion nemlig mindskes, og mere vareproduktion vil blive outsourcet til lande, hvor energipriserne er lavere end i Danmark.

Samtidig vil udviklingen rumme væsentlige forretningspotentialer for de danske vidensservicevirksomheder i form af øget efterspørgsel efter bæredygtig rådgivning, analyser, reklame, PR, logistik, revision, advokatydelse, design, grøn it og en lang række af andre services, som tager hensyn til klimaforandringer og ændrede regulerings- og rammebetingelser rundt omkring i verden – og som vi først er begyndt at se de første konturer af i dag.

# 3. Omstillingsparate vidensservicevirksomheder?

De globale tendenser er en del af forklaringen på de forretningsmæssige udfordringer, som vidensservicevirksomheder har i dag. I publikationen "Viden skaber værdi. Analyse. Anbefalinger" identificerede vi otte forretningsmæssige kerneudfordringer for vidensservicevirksomhederne. Af dem påvirkes fire af disse udfordringer i særlig grad af globaliseringen. Det drejer sig om:

- Specialisering – hvad betyder globaliseringen for virksomhedernes mulighed for at satse på de økonomisk mest rentable områder?
- Effektivitet – hvordan trimmes forretningen gennem outsourcing?
- Beskyttelse – hvordan passer virksomhederne på deres immaterielle værdier i en global verden?
- Troværdighed – hvad er udfordringerne for virksomhedens ansvarlighed og CSR, når man opererer globalt?

Med et marked, som vokser konstant, og en markant øget konkurrence på den globale handelsplads, skærpes kravene til vidensservicevirksomhederne om at have den rette forretningsmodel. Samtidig skal virksomhederne i stigende omfang ændre fokus fra de vestlige lavvækstmarkeder til de potentielt meget lukrative højvækstmarkeder i Asien. Dertil kommer de massive asiatiske investeringer i forskning og udvikling, som Danmark skal konkurrere imod. Dette giver en naturlig strategisk overvejelse om specialisering af sine egne kompetencer. Hvis danske virksomheder skal være med og gerne vinde denne specialiseringskamp, gælder det om både at se sin produktion som et værdinetværk og forfine sin værdiskabelse med størst mulig værditilvækst.

Vidensservice bliver også ramt på et ønske om at øge effektiviteten. Der er naturligvis flere løsningsmodeller alt efter virksomhedens størrelse og type. To mulige effektiviseringsløsninger er outsourcing og teknologi. Dertil kommer udfordringerne i forhold til beskyttelse og troværdighed. Beskyttelse er centralt, fordi rådgivning og håndhævelse af intellektuelle ejendomsrettigheder på de asiatiske markeder ofte er minimal i forhold til danske forhold. Troværdighed er central, fordi forretningsudvikling i stigende grad vil handle om, hvordan man kan minimere brugen af de knappe energiresourcer eller medvirke hertil, og om den globale virksomheds ansvar – uanset hvor den opererer.

Med dette udgangspunkt samler der sig tre emner, der kendetegner omstillingsparate vidensservicevirksomheder:

1. Fra produktionskæde til værdinetværk
2. Outsourcing som mulighed
3. Forretningsmæssig teknologiudnyttelse

## Fra produktionskæde til værdinetværk

Den klassiske lineære produktionskæde er i stigende grad afløst af nye måder at organisere sin værdiskabelse på. I de seneste år har der været en markant stigende opmærksomhed inden for vidensservice på at udnytte de globale muligheder ved at opsplutte værdikæden uafhængig af fysiske og geografiske rammer.

I videnskøkonomien gælder nye spilleregler, som enhver virksomhed med ambitioner om at slå sine folder på det globale marked må forholde sig til.

"Det er ikke længere de store, der spiser de små, men de hurtige, der spiser de langsomme. I det højteknologiske servicesamfund er det reaktionsevne, der bestemmer virksomhedens succes. Det kræver strategisk brug af teknologi og en oplyst ledelse, der kan træffe hurtige beslutninger på et holdbart grundlag."

*Jesper Kring, partner i venturevirksomheden Kring Ventures A/S*

Videnservicevirksomhederne presses i dag til at genoverveje deres forretningsmodel for at sikre, at den er tidssvarende. Det afføder spørgsmål som:

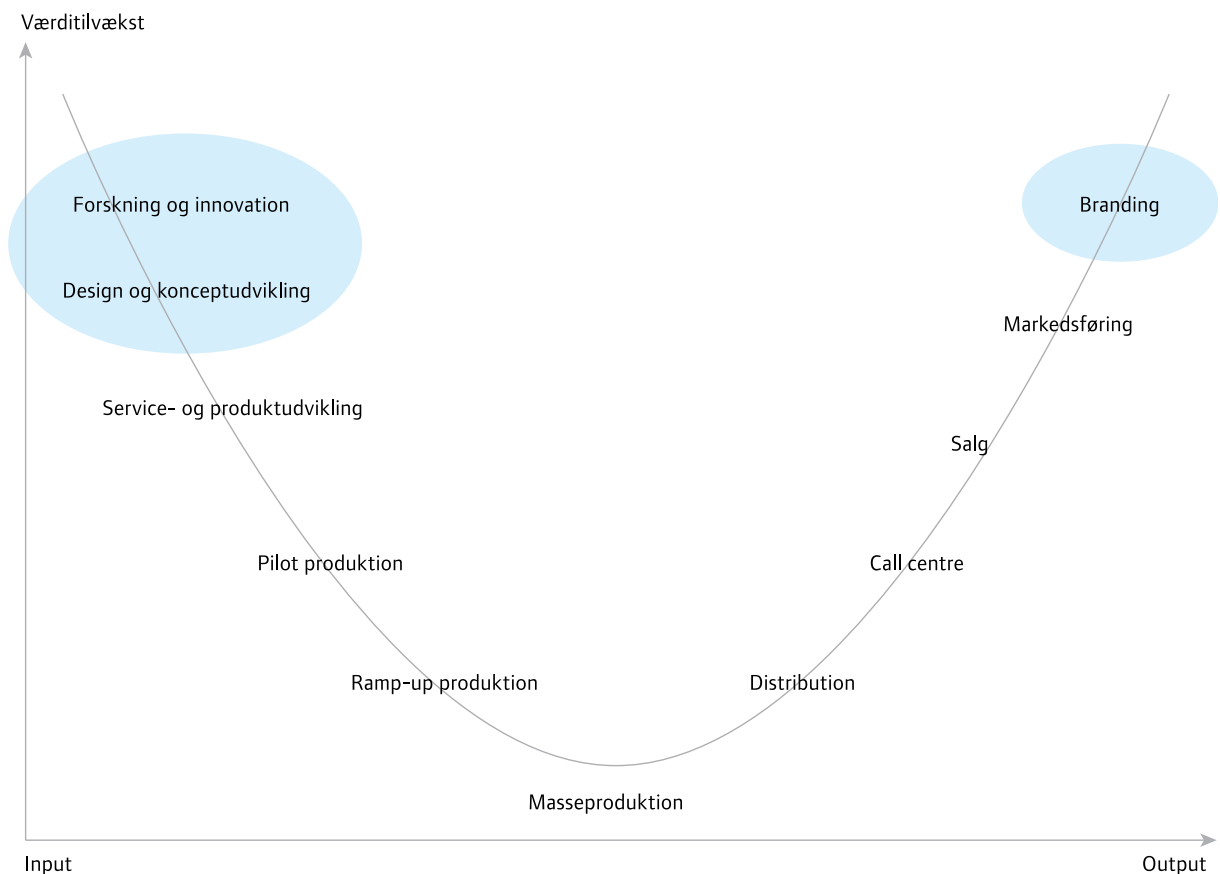
- Hvad er videnservicevirksomhedens kernekompetence, og hvilke opgaver giver højeste værdiskabelse?
- Hvornår er støttefunktioner for dyre, og hvilke opgaver er der for skarp priskonkurrence på?
- Hvem vil samarbejde for at udvikle forretningens produkter, ydelser, viden og services?

Danske virksomheder stræber efter en placering øverst i den globale værdikæde, hvor værditilvæksten pr. medarbejder er højest.

Samtidigt har både den stigende kompleksitet i videnproduktionen og det markant øgede fokus på brugerorientering ændret på opfattelsen af værdiskabelsen som en cirkulær værdikædebetragtning. I dag må det i højere og højere grad betragtes som et værdinetværk, fordi aktørerne og enhederne i kæden ikke længere er statiske. Det kommer bl.a. til udtryk i former som strategiske alliancer, co-creation og åben innovation. Alt sammen former, som i årene fremover vil manifestere sig stadigt stærkere.

I årene fremover vil videnservicevirksomheder i højere grad satse på at placere sig dér, hvor der er høj værditilvækst, dvs. primært inden for forskning, innovation, design og branding. Se figur 16.

**Figur 16. Kunsten at placere sig rigtigt i værdikæden**



Kilde: Dansk Erhverv på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2008.

Tabel 1 opsummerer en række forskelle mellem en klassisk værdikædebetraktning og den forretningsmæssige interaktion som finder sted i et værdinetværk. Værdinetværket er præget af en anderledes dynamik, og drivkraften bag det komplekse samspil er en åben videndeling og en langt mere aktiv aftagerrolle.

**Tabel 1. Idealtypiske forskelle mellem værdikæde til værdinetværk**

	Værdikæde	Værdinetværk
Samarbejdet	Samarbejder præget af faste, varige relationer	Netværket består af skiftende ad hoc relationer
Tidshorisont	Værdikædens tidshorisont er længerevarende og samarbejdet er stabilt	Netværk er dynamiske og udvikler sig konstant
Kundesyn	Kunden har hovedsagelig en passiv rolle som aftager/forbruger	Kunden er både forbruger og aktiv medproducent – "prosument"
Drivkraft	Arbejdsdeling og videnudveksling	Samarbejde og videningtegration
Forretningsforståelse	Rationel	Intuitiv
Relationer	Klare – fx bestiller vs. leverandør	Skiftende – co-creation mellem bestiller og leverandør er udbredt
Transaktionsform	Aftaler er simple, og lettere at afklare på forhånd	Aftaler er mere komplekse – interaktion er i højere grad tillidsbaseret
Magt	Centraliseret beslutningskompetence	Diffus indflydelse
Innovation	Fornyelse sker gennem løbende innovation	Innovationen er åben og mere radikal
Værditilvækst	Hvert leds værditilvækst er tydelig, og der er sammenhæng mellem merværdi-input og afkast	Den væsentligste værditilvækst sker i selve orkestreringen af netværket

Kilde: Dansk Erhverv, 2008.

## Outsourcing som strategi

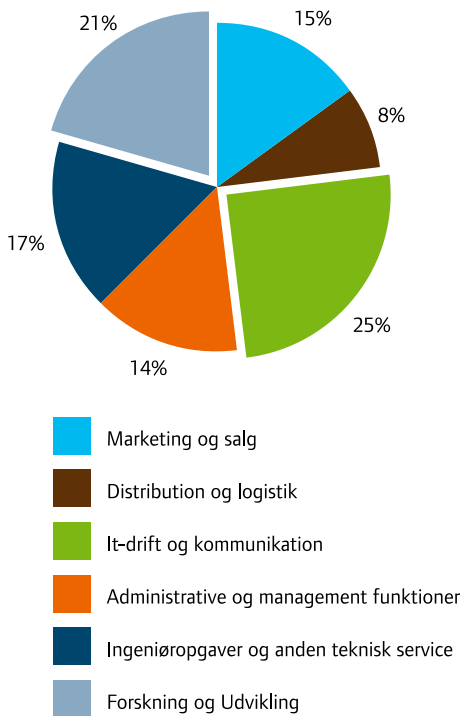
Mange videnvirksomheder udnytter internationale værdinetværk gennem outsourcingmodeller for at skære forretningsmodellen til. Det kan være enten direkte/egen outsourcing eller indirekte (via dansk partner) outsourcing, egen etablering, joint ventures eller licensaftaler.

Vidensservicevirksomheder (forretningservice) har primært valgt lave outsourcing af opgaver inden for især it (25 pct.) og forskning og udvikling (21 pct.), hvilket fremgår af figur 17. Særligt den relativt store andel af outsourcet forskning og udvikling vidner om,

at den hidtidige arbejdsdeling mellem Vesten og Asien er under opbrud.

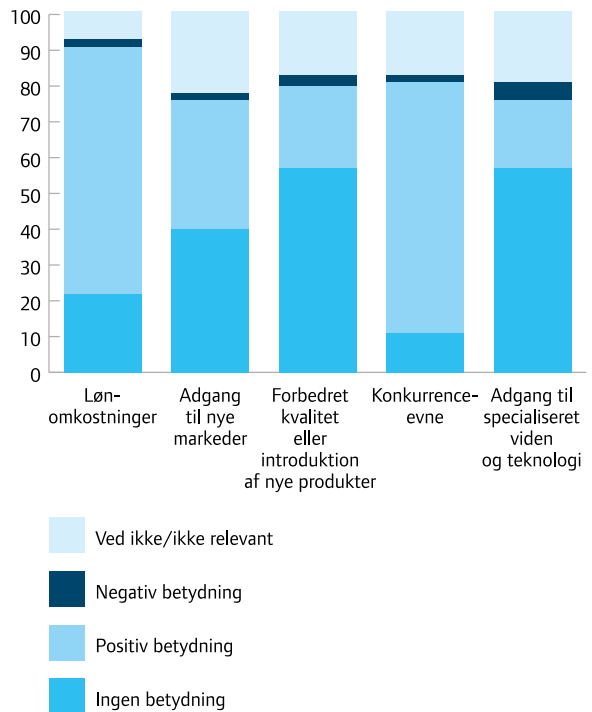
Den positive betydning af outsourcing har i overvejende grad været en reduktion af lønomkostningerne og øget konkurrenceevnen. Men adgangen til nye markeder spiller også en markant rolle. Som det ses i figur 18, er der ganske få mellemstore virksomheder, der peger på, at omstillingen har haft negativ betydning. Samtidigt viser figuren, at en relativ stor andel har haft en formentlig dyr omstillingsproces uden at høste gevinsterne heraf. Business-casen på outsourcing skal derfor være godt gennemtænkt.

**Figur 17. Forskning og udvikling og IT outsources**



Note: Outsourcing af funktioner i vidensservice, 2008.  
Kilde: Danmarks Statistik, 2008.

**Figur 18. Den lavere løn og adgang til nye markeder betyder noget**



Note: Betydning af outsourcing for mellemstore (20-50 ansatte) virksomheders drift og konkurrenceevne, procent af virksomheder, 2007.  
Kilde: Danmarks Statistik, 2008.

## Fra business process outsourcing til knowledge process outsourcing – Indien som case

Indien har i flere år været verdens call-center og back-office. Men de indiske underleverandører står over for en stor udfordring i form af en lønudvikling på 15 procent. Det kan ende med at blive en strategisk fordel på lang sigt for de indiske videnerhverv: De stigende lønninger forstærker Indiens opstigning i værdikæden, fordi flere indiske virksomheder med vesten som kunde er nødt til at tænke nyt på grund af den faldende lønkonkurrenceevne sammenlignet med fx Filippinerne.

Resultatet af den strategiske repositionering i markedet er, at inderne påtager sig mere avancerede opgaver for deres vestlige kunder – fx forskning og innovation samt videntunge juridiske analyser, IPR og softwareudvikling. Denne knowledge process outsourcing fylder stadig mere på det indiske marked, der indtil for nylig overvejende bestod af den traditionelle business process outsourcing.

Dansk Erhverv m.fl. har gennemført en lignende undersøgelse af vidensservicevirksomheder i Hovedstadsregionen og deres begrundelser for at udflytte funktioner til udlandet. Hovedvægten i svarene ligger ligeledes på minimering af omkostninger, adgang til medarbejdere og markedsnærhed som angivet i tabel 2.

**Tabel 2. De tre hovedbegrundelser for udflytning af vidensservice**

For at bringe lønomkostninger ned (fx høj marginalskat)	38 %
For at få adgang til kvalificerede medarbejdere	32 %
For at komme tættere på et vækstmarked/ for at være tættere på kunder	27 %

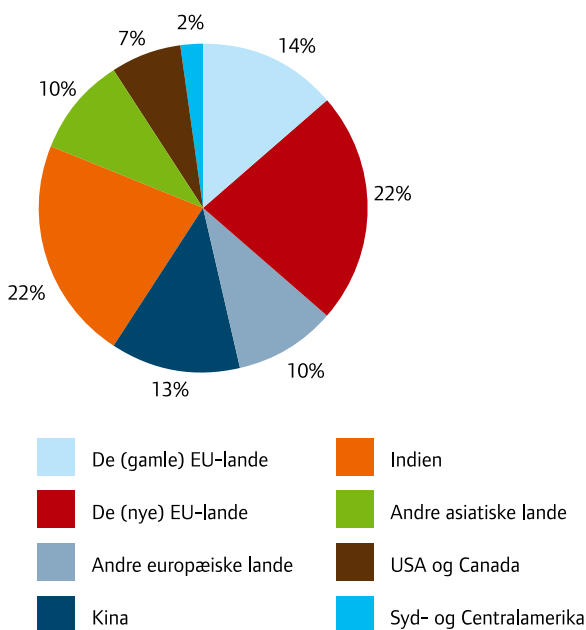
Kilde: Dansk Erhverv m.fl., *International attraktiv vidensserviceregion, 2008*.

Ser man på, hvilke markeder de danske vidensservicevirksomheder prioriterer i outsourcing-sammenhæng, er det især de nye EU-lande og Indien. En vækstøkonomi som Kina udgør kun 13 pct., se figur 19. Denne relativt lave andel over for Kina har både en "push" og en "pull" forklaring. Selvom alle taler om Kina, er danske virksomheder for det første fortsat noget afventende. For det andet ønsker Kina selv at ændre sin forretningsplan fra ikke længere blot at være "Made in China" til "Created in China". Kina vil noget mere, og deres ambition om et nyt brand afspejles i landets markante satsning på forskning og udvikling.

Opsplitningen af værdikæden over grænser forstærker virksomhedsledelsens udfordringer med at skabe fælles forståelse af værdier og normer – samt ikke mindst kunsten at udøve interkulturel distanceledelse. Der er således store forskelle mellem danske og udenlandske videnmedarbejdere. De danske videnmedarbejdere har en komparativ fordel i deres evne til selvledelse og kritisk tilgang til autoriteter og dogmer. Derimod har asiatisk arbejdskraft i dag en force i en mere disciplineret tilgang til hurtigt at udføre standardiserede services, der kræver stor præcision, og hvor kravspecifikationen er meget detaljeret.

Modsat industriens produkter er vidensservice typisk ikke kendetegnet ved generiske ydelser, hvorfor risikoen for fejllieferancer kan være særdeles stor. En måde at operere med udenlandske medarbejdere er at minimere distancen. Det kan især i starten kræve regelmæssig fysisk tilstedeværelse, men på sigt kan teknologien i et vist omfang afhjælpe behovet herfor.

**Figur 19. Nye EU-lande og Indien nyder godt af dansk outsourcing**



Note: Til hvilke lande forventes der outsourcet i perioden 2007-2009.  
Kilde: Danmarks Statistik, 2008.

## Forretningsmæssig teknologiudnyttelse

Selvom danske virksomheder i overvejende grad handler i nærområder, har teknologien gjort jorden mere "flad" således, at transaktionsomkostningerne via global logistik og kommunikation reduceres til et omfang pr. vare eller megabit i nærheden af nul.

Internettet og andre teknologier har rykket ved hastigheden og de anvendelsesmuligheder, som virksomhederne kan få ved at udnytte teknologien. Danmark og danske virksomheder har langt hen ad vejen taget teknologien til sig, men fordi teknologien eksploderer, er der et stort potentiale for teknologiudnyttelse i erhvervslivet og for at tænke it og forretning sammen.

Der er skabt effektiviseringer i alle brancher som fx banker, logistik, detailhandel og i den senere tid også i den offentlige sektor. Koblingen mellem forretning og it vil være endnu mere udbredt i den kommende tid, hvor vi vil se en øget opmærksomhed på fx finansiel it, grøn it, fødevarer it og sundheds-it. Udviklingen og anvendelser sker i varierende hastighed alt efter typen af teknologi. For eksempel har markedet for digitale produkter en ekstrem høj udviklingsfrekvens både teknologisk og designmæssigt.

Digitale produkter har også et andet kendetegn, idet selve web-løsningen er global. I dag kan selv en lille virksomhed entrere det globale marked, fordi teknologien giver minimale transaktionsomkostninger. Internettet gør, at man let kan markedsføre og sælge produkter og services globalt. Særligt er, at det sker via softwareprogrammer, som kan downloades overalt. Ved at agere på nettet, som er en fælles global markedsplads, springer man lettere de kulturelle barrierer over.

Disse globale produkter giver også med tiden mere globalt tænkende kunder. Det skaber en mere homogen kundetype, som kan vise sig at være til fordel for virksomheder, der sælger og markedsfører sig direkte til den globale forbruger.

Danmarks styrke er vores evne til at automatisere forretningsprocesser og skabe effektiviseringer ved at springe fordyrende mellemlid over.

"Det spændende er, at den offentlige sektor er ved at komme med på vognen, og det smitter jo af på hele samfundet, hvis vi kan få mere kvalitet i velfærdsydelseerne for de samme penge. Det er nemlig også en konkurrenceparameter for de globalt orienterede videnvirksomheder."

Jakob Lyngsø,  
adm. direktør i IT-Branchen

For business-to-business virksomheder muliggør den teknologiske udvikling også, at kunden selv kan løse simple funktioner. Om det drejer sig om en grafisk præsentation, en administrations- eller en regnskabsopgave, så er der en klar tendens til, at kunder insourcer "rugbrødsarbejdet". De nye digitale værktøjer er i dag blevet billige og meget let anvendelige. Dermed forsvinder en del af et tidligere vidensservicemarked og vidensservice rykker igen en tak opad i værdikæden.

### De globale tendenser rejser en række strategiske spørgsmål for vidensservicevirksomheden, som skal besvares på kort og mellemlang sigt

- Agerer virksomheden på et højvækstmarked, eller padles der rundt i et rødt ocean af lavvækst?
- Er forretningsmodellen skarp på kernekompetencer – og er den international nok?
- Hvilke strategier for outsourcing skal bringes i spil?
- Hvilke netværk, alliancer og kunder kan bruges som afsæt på det globale marked?
- Hvordan håndteres den kulturelle dimension af globaliseringen, der kalder på indsigt i eksportmarkedernes sprog, kultur og historie?
- Hvilken strategi og hvilke kanaler anvendes for at hjemtage den nyeste globale viden?
- Hvordan rekrutteres de rette personer, der tilfører særlig værdi?

## 4. Danmark som global videnmetropol – hvad kræver det?

Hvis danske vidensservicevirksomheder skal stå distancen i det globale kapløb om kunder og kapital, er det afgørende, at de erhvervs- og videnpolitiske rammebetingelser får et markant løft. Dansk Erhverv har en række konkrete forslag til, hvordan vi bedst ruster Danmark som vidennation i fremtidens globale konkurrence:

### Syv nye innovationscentre

I Danmark producerer vi groft sagt kun 1 pct. af den samlede viden i verden. I lyset af de vækstrater, som vores konkurrenter i Fjernøsten lægger for dagen, når det gælder investeringer i uddannelse, forskning, innovation og eksportfremme, er det på høje tid, at Danmark får en videnstrategi for væksterhvervene. Denne strategi skal styrke danske vidensservicevirksomheders integration i den globale videnproduktion samt videnhjemtagning og -udvikling. I dag er det under 30 pct. af vidensservicevirksomhederne, der køber forskning og udvikling i udlandet.

Danske virksomheder har brug for forposter, der kan etablere relationer til innovative miljøer i de globale hot spots. 96 pct. af de danske virksomheder har under 50 ansatte, og har i kraft af deres størrelse sjældent kapacitet til avanceret videnhjemtagning fra hele kloden. Derfor skal regeringens indsats for at etablere globale innovationscentre op i gear.

Innovationscentrene skal arbejde endnu tættere sammen med de faste repræsentationer og bygge bro mellem danske og internationale forretnings- og vidensmiljøer. De eksisterende innovationscentre i Silicon Valley, Shanghai og München har utilstrækkelige midler til at skabe de rette relationer. Desuden mangler der markedsføring af innovationscentrene i Danmark – fx i forhold til de regionale væksthuse – så afstanden fra det lokale til det globale bliver så kort som mulig for vækstiværksættere og born globals.

#### Derfor foreslår Dansk Erhverv,

- at andelen af danske virksomheder, der har innovations-samarbejde med udenlandske partnere og videninstitutioner, skal være tredoblet i 2020
- at der etableres syv nye innovationscentre inden 2015 i globale hot spots for viden
- at det næste innovationscenter placeres i London i 2010 med fokus på service design.

## Turbo på internationalisering af vidensservice

I Danmark hylder vi frihandel og fri bevægelighed over grænserne for mennesker, viden og kapital såvel som varer og tjenesteydelser. Vores medlemskab af EU trækker i samme retning. Imidlertid er der en række argumenteresistente nationalstater, for hvem liberalisering og markedsøkonomi ikke nødvendigvis er plusord. Vi er desværre vidne til en række protektionistiske tendenser verden over, der smitter negativt af på vækst og velfærd. Udvidningen af EU's servicedirektiv og den haltende Lissabon-proces er sammen med sammenbruddet i Doha-runden og WTO-forhandlingerne illustrative eksempler herpå. Der er brug for øget markedsadgang for servicesektoren både inden for EU og i resten af verden.

### Derfor foreslår Dansk Erhverv,

- at regeringen arbejder for yderligere EU-liberaliseringer på serviceområdet efter implementeringen af servicedirektivet
- at EU's Small Business Act gives topprioritet, og at pakken udvides, så også videntunge små og mellemstore virksomheders behov sættes i fokus, bl.a. beskyttelse af IPR og rettigheder, der ikke kan patentbeskyttes
- at EU sætter turbo på arbejdet med standarder inden for servicesektoren
- at eksportfremmesystemet moderniseres, så vi kommer af med dets blinde plet for vidensserviceerhvervene.

## One-stop-shop for højtuddannede udlændinge

De offentlige myndigheder gør det ikke lettere at være udlænding i Danmark. Kommunikation med de offentlige myndigheder foregår som oftest kun på dansk, og er man sluppet igennem nåleøjet, og har fået opholdstilladelse, skal man løbe spidsrod mellem Udlændingenservice, der giver arbejdstilladelse, skattekantoret, der udsteder skattekort, og den kommunale borgerservice, der sørger for cpr.nr. og sygesikringsbevis.

Hertil kommer, at der er alt for få internationale friskoler til de udlændinge, der af gode grunde ønsker, at deres børn skal have lov at gå i en fremmedsproget skole. I dag er der kun 15 internationale friskoler, og her er der lange ventelister. Sætter man sin lid til den danske folkeskole, har lovgiverne sørget for, at der ikke må undervises på fremmedsprog i ikke-fremmedsprogsfag.

### Derfor foreslår Dansk Erhverv,

- at der etableres en one-stop-shop for højtuddannede udlændinge, der søger arbejde i Danmark. Enheden skal fungere som et ubureaukratisk bindeled mellem mange offentlige instanser, man som jobsøgende udlænding møder i Danmark
- at der etableres flere internationale friskoler, så vi kan tiltrække og fastholde flere højtuddannede udlændinge med børn.

## Væk med topskatten

I Danmark har vi en sær forkærlighed for at beskatte alt det, vi skal leve af, nemlig viden. Det betyder, at det ikke kan betale sig at gøre en forskel – hvad enten vi taler om at tage en videregående uddannelse eller om at yde en ekstra indsats på arbejdsmarkedet. Det får en meget uheldig indflydelse på udbuddet og kvaliteten af den arbejdskraft, som vidensservicevirksomheder baserer deres forretning på.

### Derfor foreslår Dansk Erhverv,

- at topskatten helt afskaffes
- at der – indtil topskatten er væk – indføres lempelser i forskerskatteordningen, så indtægtsgrænsen sættes ned og så beskatningen på 25 pct. udvides fra 3 til 5 år.

## Afskaf mandag og tirsdag i folkeskolens 7.-9. klasse

Stærke sprogkunderskaber og evnen til at fungere kreativt og ubesværet på engelsk bliver en endnu vigtigere forudsætning for at klare sig godt i et globaliseret samfund. Vi danskere betragter os som gode til engelsk – men det er ikke nok at være gode, vi skal være excellente. Sprog- og kulturundervisning er en afgørende komponent i dansk global konkurrenceevne. Hele befolkningen skal mestre engelsk – ikke kun en del af fremtidens arbejdsstyrke.

### Derfor foreslår Dansk Erhverv,

- at "mandag" og "tirsdag" afskaffes i folkeskolens 7.-9. klasse og erstattes af "Monday" og "Tuesday", hvor al kommunikation og undervisning foregår på engelsk
- at det sproglige niveau for undervisere fra folkeskole til forskerskole løftes markant, og at de får langt bedre faglige og pædagogiske forudsætninger for at undervise på engelsk.

### **Om Dansk Erhverv**

Dansk Erhverv er som erhvervsorganisation talerør for vidensservice-sektoren og repræsenterer en lang række større og mindre virksomheder og brancheforeninger inden for vidensservice-sektoren. Det gælder bl.a.:

- Advokater
- Designere
- Ejendomsmæglere
- Forsikringsmæglere
- Fondsmæglere
- It-virksomheder
- Jobrådgivere
- Lobbyvirksomheder
- Oversættere
- PR-virksomheder
- Reklamevirksomheder
- Relationsbureauer
- Revisorer
- Øvrige virksomhedsrådgivere

### **Om denne publikation**

Denne udgivelse er den anden i en serie af publikationer, der sætter fokus på vidensservice-sektoren, som Dansk Erhverv planlægger i løbet af 2008. Den første publikation "Viden skaber værdi. Analyse. Anbefalinger" udkom i juli 2008.

Publikationerne henvender sig til politikere, embedsmænd og andre beslutningstagere nationalt, regionalt og lokalt, der ønsker en større forståelse for vidensservice-sektoren, dens betydning, potentiale og aktuelle udfordringer.

### **Tak til ...**

En række virksomheder og enkeltpersoner har medvirket i tilblivelsen af denne publikation. Pjecen og særligt de konkrete politikforslag er udarbejdet med input fra virksomheder og brancheforeninger i Dansk Erhvervs Udvalg for Vidensservice og Rådgivning.

Desuden tak til:

- 1508 A/S
- DAMVAD
- Danske Designere
- Foreningen af Statsautoriserede Revisorer
- Gorrissen Federspiel Kierkegaard
- IT-Branchen
- Kring Ventures A/S

---

Dansk Erhverv  
Børsen  
1217 København K  
Tlf. 3374 6000  
[info@danskerhverv.dk](mailto:info@danskerhverv.dk)  
[www.danskerhverv.dk](http://www.danskerhverv.dk)