

VÆKSTHUS NORDJYLLAND ÅRSBERETNING 2015

Måltrettet kundefokus viser resultater

En del af succesen for **Væksthus Nordjylland** skal findes i vores nære kontakt til vækstlaget, der udgør en gruppe af særligt lovende nordjyske virksomheder. Måltretningen af indsatsen over for denne gruppe - samt ikke mindst screeningsarbejdet for at finde de allerstørste væksthåb - gør, at vi ser nogle meget flotte tal i den seneste resultatopgørelse. Sammenlignet med en kontrolgruppe har Væksthus-kunderne således øget omsætningen med 262 millioner kroner og skabt 292 flere jobs. Ligeledes er eksporten øget med 75 millioner kroner mere end i en tilsvarende gruppe virksomheder, som ikke har været i kontakt med Væksthuset.

2

I et år, hvor vi har arbejdet hen mod en ny strukturfondsperiode, har vi fokuseret på at gøre vækstsparringen endnu mere præcis og effektiv for netop at imødekomme evalueringen og erhvervslivets behov. Det betyder i korte træk, at vores vejledning efter Væksthus 2.0-modellen nu i endnu højere grad kan skræddersyes efter vores kunders mål, og at Væksthuset sammen med det øvrige erhvervsfremmesystem yder en indsats, der for alvor kan mærkes. Ikke blot for den enkelte virksomhed, men for hele samfundet.

Det glæder mig således at kunne konstatere, at vores strategi bærer den forventede frugt. Ser man på Erhvervsstyrelsens seneste evaluering af Væksthusene, har vi nemlig formået at øge det samfundsøkonomiske afkast af vores vejledning. Fra 2013-2015 har Væksthusene ifølge den seneste resultatopgørelse fra Erhvervsstyrelsen

således skabt en samlet nettoværdi på knap 450 milliarder kroner og en meromsætning hos de vejledte virksomheder på 2,6 milliarder kroner. Det skal ses i lyset af en bevilling til Væksthusene på 98 millioner kroner. Det svarer til en samfundsøkonomisk femdobling af investeringsafkastet.

Resultaterne er skabt i kraft af **Væksthus Nordjyllands** kompetente medarbejdere, vores centrale knudepunktsfunktion og et meget tæt samarbejde med de kommunale erhvervskontorer, uddannelsesinstitutionerne, Norddanmarks EU-kontor, Eksportrådet, Business Region North Denmark, Region Nordjylland og de mange private rådgivere rundt om i regionen. Samtidig har vores interne arbejde med løbende kompetenceudvikling af medarbejderne været medvirkende til, at vi har kunnet indfri de forventninger, vi bliver mødt med.



Flemming Larsen
Direktør, Væksthus Nordjylland

Væksthus Nordjylland har i 2015 arbejdet måltrettet på at blive en endnu mere attraktiv sparringspartner for erhvervslivet. Da de fem Væksthuse senest blev evalueret, konkluderede slutrapporten blandt andet, at Væksthusene med fordel kunne være skarpere til at segmentere målgruppen af vækstorienterede virksomheder (det såkaldte vækstlag). Vi skulle desuden være bedre til at samarbejde på tværs og i højere grad arbejde efter den nye Væksthus 2.0-model, der forankrer en række nye tiltag rundt om i regionerne. Det vil vi derfor arbejde måltrettet på i de kommende år.

“ JEG FØLER MIG OVERBEVIST OM, AT **VÆKSTHUS NORDJYLLAND** OGSÅ I FREMTIDEN VIL STÅ SOM EN CENTRAL OG ATTRAKTIV VÆKSTSPARRINGSPARTNER FOR DET NORDJYSKE ERHVERVSLIV. ”

“ AT DØMME EFTER
RESULTATERNE INDIL VIDERE
ER DER AL MULIG GRUND TIL AT
KONKLUDERE, AT INDSATSEN SOM
ERHVERVSFREMMEAKTØR OGSÅ
I 2015 HAR VIRKET EFTER
HENSIGTEN. ”

Luise Linnemann Larsen
Afdelingschef, Væksthus Nordjylland

4

Når **Væksthus Nordjylland** bryster sig af at have kunderne i centrum, er det ikke bare noget, vi siger. Det gennemsyrrer hele den måde, vi arbejder på. Derfor er vi ekstra glade for, at Væksthuset i Erhvervsstyrelsens seneste analyse ender med en tilfredshedsprocent blandt de vejledte vækst- og iværksættervirksomheder på 99,1 procent.

Specialiseret vejledning for dem, der kan og vil mest

Vi arbejder blandt andet ud fra filosofien “no wrong door”. Det betyder, at vi med udgangspunkt i de virksomheder, der kan og vil mest, aktiverer alle de offentlige ressourcer og private tilbud, som vi finder relevante i forhold til at bidrage til virksomhedernes vækst. Væksthuset indtager på den måde en knudepunktsfunktion i det nordjyske erhvervsfremmesystem, og ud over de lokale erhvervskontorer arbejder vi tæt sammen med de øvrige nordjyske vidensmiljøer, universiteterne, ministerier, styrelser, innovationsnetværk, Region Nordjylland, Vækstforum og Business Region North Denmark. Det gør, at vi til enhver tid kan tilbyde virksomhederne en vifte af ydelser, der bringer virksomhederne tættere på deres mål – hurtigere end ikke-vejledte virksomheder vel at mærke.

De seneste resultat-tal vidner om, at vi gør en forskel. Omsætningen hos eksempelvis de iværksættere, vi har vejledt, er steget med 75 procent fra 2013-2015. Iværksætterne har øget beskæftigelsen med hele 89 procent i samme periode. Og sammenlignet med virksomheder, der ikke har modtaget vejledning fra Væksthuset, gør vores kunder det også langt bedre uden for landets grænser. Hvor kontrolgruppen er gået 1,3 procent tilbage, har vores kunder således øget eksportomsætningen med mere end 10 procentpoint.

Hvor man som nordjysk virksomhed tidligere kunne blive støttet økonomisk, søger Væksthuset i dag i langt højere

grad at tilføre virksomhederne kompetencer, der kan skabe udvikling og vækst. Den strategi har vi brugt de sidste to år på at indarbejde, og det indebærer blandt andet, at vi screener og udvælger netop de virksomheder, der har størst potentiale for at skabe fremtidens arbejdspladser og eksportsucceser.

Ligeledes har **Væksthus Nordjylland** i 2015 været en del af det nationale arbejde med det såkaldte forankringstilsagn, der på Erhvervsstyrelsen og KLs vegne er givet med henblik på at styrke Væksthusene yderligere. Forankringstilsagnet udmønter sig i en fortsat specialisering af Væksthusenes arbejde og nok så vigtigt en tredeling heraf. Det gør, at vi fremover vil koncentrere vores arbejde omkring vækstkortlægninger, programmer og projekter samt den knudepunktsfunktion, vi er givet på områder som innovationsfremme, kapitalformidling og internationalisering. Samtidig vil vi fremover afprøve flere camp-forløb, hvilket i 2015 har vist sig at flytte de deltagende virksomheder på en række afgørende punkter.

2015 har været den formelle opstart af Væksthusene 2.0, og selvom alle store ændringer kræver tilvænning, er det vores indtryk, at vi har fundet en form og en model, der sikrer, at vi kan realisere målet om at øge det samfundsmæssige afkast af vores vejledning.

Designvirksomhed flyvende fra start

En nordjysk ingeniør og møbeldesigner er på kort tid gået fra en enkeltmandsvirksomhed til pludselig at have ni ansatte og en blomstrende forretning. Succesen er skabt på lufthavnsudstyr og -møbler, der skaber en helt ny oplevelse for de rejsende. Designfirmaet Marcus Pedersen i Nørresundby har helt fra begyndelsen haft en klar vision om at skabe møbler og lufthavnsudstyr med sin helt egen identitet. Det kan lyde som en floskel, men ikke desto mindre er Marcus Pedersens produkter allerede en tydelig del af eksempelvis Aalborg Lufthavns miljø, hvor den rene nordiske stil er med til at understrege lufthavnens eget formsprog.

6

BRUGEREN I CENTRUM

Det unikke ved Marcus Pedersen er evnen til at tænke nyt omkring alle de touch-points, hvor man som rejsende er i kontakt med lufthavnen. I den forbindelse har Marcus Pedersen eksempelvis været ansvarlig for at designe et helt nyt selvbetjenings baggage-drop for rejsende, der selv ønsker at udskrive baggage-labels og aflevere bagagen, inden de går gennem security. Her har filosofien været, at det er den rejsende og ikke teknologien, der skal være i centrum.

Vores baggage-drops er innovative, brugervenlige og æstetiske for øjet. Vi har sat mennesket i centrum, og vores industrielle designere har brugt rigtig lang tid på at analysere passageroplevelsen. Det gør, at de rejsende med vores baggage-automater står kortere tid i kø, fordi alt er designet med henblik på en let og smidig håndtering.



“ DET BIFALDER STORT SET ALLE DE LUFTHAVNE, VI HAR VIST PRODUKTERNE FOR, FORTÆLLER NIELS MARCUS PEDERSEN, DER STÅR BAG VIRKSOMHEDEN. ”



Marcus Pedersen producerer udelukkende i Nordjylland. Laserskæring og innovative designprocesser er med til at holde omkostningerne nede, så virksomheden også er konkurrencedygtig i udlandet.



INGEN SKRUER

Niels Marcus Pedersen har været i gang siden 2012 og har allerede ni medarbejdere, hvoraf den ene maskiningeniør sidder i København. Marcus Pedersen har desuden ansat tre industrielle designere, og for dem har en af de største udfordringer været at designe lufthavnsudstyr, der tager højde for de mange forskellige brugere, der er i kontakt med produkterne.

Vi har eksempelvis interviewet det rengørings-selskab, der står for lufthavnen, og derigennem har vi opdaget, hvor vigtigt det er i det daglige, at det er let at tømme og sætte nye poser i vores affaldsspande. På vores produkter ser du heller ingen skruer. Det kan virke som små ting, men det er noget af det, der kræver rigtig meget tid ved designbordet, lyder det fra Niels Marcus Pedersen.

INTERNATIONAL KONKURRENCEDYGTIGHED

Virksomheden har indtil videre deltaget på ni messer i udlandet og er qua virksomhedens relativt lave kendskabsgrad nødt til at bruge mange ressourcer på salg og markedsføring - både herhjemme og i udlandet. **Væksthus Nordjylland** og Business Aalborg har i den forbindelse bidraget med målrettet sparring omkring internationalisering, salg og HR som en del af Global-programmet.

Det har været utroligt rart at få tilknyttet professionelle folk, der selv har været i erhvervslivet, og som har beskæftiget sig med internationalt salg. Det har skabt ro og overblik hos os, og vi har fået hjælp til at fokusere på alt det væsentlige. I en så hektisk start-up som vores er det helt afgørende for, at vi har kunnet bruge kræfterne rigtigt, slutter Niels Marcus Pedersen.

Foldbold-robot scorer fuldtræffer

8

To unge nordjyder har udviklet en intelligent robot, Intelligent One, der kan automatisere opstregningen af fodboldbaner. Det fjerner med ét kridtmaskinen, skæve streger og tusindvis af liter maling.

Et handelsskoleprojekt om automatisk opstregning af fodboldbaner har på kort tid udviklet sig til et iværksættereventyr for to nordjyske kammerater. Andreas Ydesen på 22 og Anders Ulrik Sørensen på 21 fik uafhængigt af hinanden idéen til en robot, der kan opstregge fodboldbaner, og de gik sammen om at skabe et koncept og endte i finalen ved Danmarks mesterskab i Entreprenørskab. Med sig på sidelinjen har Hjørring-virksomheden Intelligent Marking haft Hjørring Erhvervscenter og **Væksthus Nordjylland**, der har været med siden prototype-stadiet.

Intelligent Marking er virksomheden bag verdens første fuldautomatiske markeringsrobot, og vi fik idéen i for-

bindelse med et skoleprojekt på HHX. Det har vist sig, at vi har ramt et hul i markedet, og blandt andet skal vores robot testes på St. George's Park i England, ligesom den er patenteret internationalt. Derfor har vi kunnet overbevise private investorer og fonde om, at de skal gå ind i vores projekt, og vi tror meget på, at vi kan skabe en international vækstiværksættervirksomhed ud af det, lyder det fra Anders Ulrik Sørensen, der driver virksomheden sammen med sin kompagnon Andreas Ydesen.

FORNUFTIGT REGNESTYKKE FOR KLUBBERNE

Intelligent Marking har siden etableringen i 2014 været nomineret til Årets Guldantsiværksætter og Årets Unge Håb, og Væksthus Nordjyllands Vækst Iværksætter Program har sammen med indsatsen fra Hjørring Erhvervscenter givet virksomheden styr på alt lige fra arbejdet med prototyper til CE-mærkning, internationalisering og kompetenceafklaring. Det har blandt andet bidraget til, at Intelligent Marking har landet en distributionsaftale med Linemark International og Linemark

UK, der forventes at åbne dørene til det forjættende amerikanske marked. Her har én af distributørerne alene 21.000 kunder. Og selvom robotterne koster 170.000 kroner stykket, ser regnestykket fornuftigt ud, forklarer Intelligent Marking.

Når man bruger en gammeldags kridtmaskine, går man ud med penne og snore og kridter af. Det tager 4-6 timer pr. bane. Odense Kommune har ansvaret for 186 baner, og de bruger næsten 10.000 timer om året på opstregning. Vores maskine kan gøre det på 30 min. pr. opstregning, så produktet sælger næsten sig selv, fortæller Anders Ulrik Sørensen.

Anders Ulrik Sørensen
Andreas Ydesen
Intelligent Marking

“

VI HAR SAGT JA TAK TIL AL DEN HJÆLP, VI KAN FÅ. EN VIGTIG ERKENDELSE SOM IVÆRKSÆTTER ER, AT MAN IKKE KAN DET HELE SELV. DERFOR SUGER VI TIL OS AF VIDEN OG KOMPETENCER, OG VÆKSTHUSET HAR SAMMEN MED DET LOKALE ERHVERVSKONTOR VÆRET EN GOD SPARRINGSPARTNER, DER HAR BIDRAGET MED EKSPERTISE. DET ER GULD VÆRD FOR OS, SIGER ANDERS ULRIK SØRENSEN.

”

KAN IKKE DET HELE SELV

Ud over VIP-programmet har **Væksthus Nordjylland** banet vej for et InnoBooster-forløb gennem Innovationsfonden.



Nordjysk teknologi beskytter mod vejsidebomber

MyDefence Communication er med forskningsmidler og vejledning fra **Væksthus Nordjylland** lykkedes med at udvikle avanceret teknologi, der kan redde danske soldaters liv, når de er på mission i udlandet.

10

Dan D. S. Hermansen, Carsten Madsen og Christian Steinø har siden 2009 arbejdet på et projekt til Forsvaret, som skal give udsendte soldater en endnu højere personbeskyttelse, når de bevæger sig rundt i områder med vejsidebomber.

Projektet er undervejs i udviklingen modnet så meget, at de tre tidligere ansatte i Flyvevåbnet i 2013 stiftede virksomheden MyDefence Communication, der i dag er travlt beskæftiget med at raffinere teknologien.

MÅLET ER AT REDDE SOLDATERS LIV

Idéen bag virksomheden var at udvikle en avanceret form for jamming-teknologi, der kan spore lige netop den form for kommunikation, der er mellem en bombe

og den enhed, der trådløst skal udløse bomben. Vores udstyr kan vurdere, om der rent faktisk er tale om et trigger-signal fra fx en mobiltelefon eller en fjernbetjening til en vejsidebombe. De "uintelligente" teknologier på markedet jammer al kommunikation, men det udvikler meget varme og koster strøm. Vores udstyr lytter primært og reagerer først, når der opstår en trussel.

Det er smartere og mere intelligent, og målet er naturligvis at redde så mange danske soldaters liv som muligt, siger Dan D.S. Hermansen, COO, og medstifter af MyDefence sammen med Carsten Madsen, direktør for elektronisk krigsførelse, og Christian Steinø, CEO, der ligesom Carsten Madsen er tidligere F16-pilot.

VÆKSTHUSET SPILLEDE AKTIV ROLLE

Da Forsvaret først blev præsenteret for teknologien, troede de så meget på konceptet, at de gerne ville investere forskningsmidler i det. De kunne dog maksimalt dække halvdelen af de udviklingsomkostningerne, og derfor stod MyDefence med et kapitalbehov til en virksomhed, der endnu ikke var i drift endnu.

Vi kontaktede derfor Business Aalborg og **Væksthus Nordjylland**, som har bidraget med en masse viden om, hvordan vi skulle nå i mål med en forretningsplan og ikke mindst skabe kontakt til de rigtige investorer. Derigennem har vi tilvejebragt nok kapital til at færdigudvikle teknologien, og Væksthuset har desuden spillet en aktiv rolle i forhold til Udenrigsministeriet og vores eksportmuligheder i blandt andet England. Det har været meget værdifuldt for os, fortæller Dan D.S. Hermansen.



Vi kan næsten kirurgisk gå ind og fjerne enkelte bidder af information eller specifikke samtaler ved hjælp af vores teknologi. Det bliver mere og mere relevant for myndigheder og forsvarsenheder i forskellige sammenhænge, og derfor forventer vi os meget af både teknologien og virksomheden fremover, lyder det fra Dan D.S. Hermansen.



Politiet og Kriminalforsorgen også kunder

MyDefence har med en forretningsplan i ryggen og god vind i sejlene i udlandet også fået Politiet og Kriminalforsorgen som kunder. Sideløbende med vejsideprojektet har MyDefence nemlig forsket i, hvordan teknologien kan anvendes på droner, der i stigende omfang benyttes til fotografering af kritiske installationer og indsmugling af fx mobiltelefoner i fængslerne.



Høj faglighed og brede kompetencer er nøglen til succes

12

Væksthus Nordjyllands nøgleposition i det nordjyske erhvervsfremmesystem er gennem årene styrket og udbygget på en lang række områder. Samtidig har Væksthuset arbejdet intenst med den løbende opbygning af en kompetent organisation, der i kraft af sin faglighed og erfaring fra den private del af erhvervslivet kan bidrage med afgørende viden og sparring. Desuden indtager Væksthuset en central position i samarbejdet med eksempelvis Udenrigsministeriets Eksportråd, det nordjyske Vækstforum, Region Nordjylland, de lokale erhvervskontorer og senest Business Region North Denmark.

Mere end 2.000 virksomheder og iværksættere var i 2015 i dialog med Væksthuset på den ene eller anden måde, og derudover afholdt Væksthuset et væld af arrangementer i løbet af året, hvilket yderligere positionerede Væksthuset over for målgruppen af virksomheder og iværksættere.

Også når det gælder den konkrete vejledning af erhvervslivet har de nordjyske virksomheder nydt godt af Væksthusets mange muligheder for at inddrage eksterne partnere og erhvervsfremmeaktører på både lokalt, regionalt og nationalt plan. Det har ifølge den såkaldte Resultatopgørelse været med til at give nordjyske virksomheder optimale betingelser for at indfri deres potentiale og nå ud over regionens og landets grænser med viden, teknologi og produkter.

INTERNATIONALT UDSYN

Væksthus Nordjyllands har siden 2010 arbejdet målrettet med at vejlede nordjyske virksomheder i, hvordan de skal angribe udlandet. Det er sket i regi af Globaliseringsprogrammet, der gennem årene har sat fokus på, hvordan nordjyske virksomheder kan blive endnu bedre til at sætte internationalisering øverst på dagsordenen. For små og mellemstore virksomheder kan det nemlig være en stor mundfuld, og derfor har Væksthuset sammensat en specialiseret enhed, der har tyngden til at bistå virksomhederne med globaliseringsarbejdet. Globaliseringsprogrammet blev afsluttet i 2015 - med manér, idet det blev det hidtil travleste år i Global-regi. Således nåede programmet op på at have vejledt i alt 1.150 virksomheder, hvilket gør det til det hidtil største EU-program, som Væksthuset har drevet. Programmet afløses af nye internationale satsninger, blandt andet i form af en større indsats rettet mod det tyske marked.

YDERLIG VÆKST-KONFERENCE

Væksthus Nordjylland og regionens erhvervskontorer har siden 2012 arbejdet intensivt sammen med de nordjyske virksomheder om at skabe endnu mere vækst, især i

yderområderne af regionen. Det er sket gennem forskellige tiltag med kompetenceudvikling, netværk og ansættelse af højtuddannede som primære vækstdrivere. Yderlig Vækst blev afsluttet i 2015, og punktummet for programmet blev sat i Rebild med en stor afslutningskonference, hvor blandt andre Hjerne-Madsen, Hummel-ejer Christian Stadil og fremtidsforsker Anne-Marie Dahl var hovedtalere. Yderlig Vækst havde et samlet budget på ca. 110 millioner kroner, og cirka 630 virksomheder deltog i programmet. Vækstforløbene har fokuseret på så forskellige emner som salg og markedsføring, produktudvikling, strategiprocesser, ledelses- og organisationsudvikling og projektledelse. Yderlig Vækst har derigennem styrket virksomhedernes kompetencer og innovationsevne, således at de i endnu højere grad er rustet til at møde fremtidens krav om vækst og udvikling.

NY UDVIKLINGSENHED I VÆKSTHUS NORDJYLLAND

Væksthuset oprettede i 2015 en udviklingsenhed med henblik på at fastholde og udvide porteføljen af aktiviteter og tilbud til potentielle vækstiværksættere og vækstvirksomheder. Som en konsekvens heraf er fokus udvidet fra næsten udelukkende at bestå af EU's Strukturfonde til også at omfatte nationale puljer og private fonde. Dertil kommer, at Væksthuset har udvidet sine internationale aktiviteter og relationer gennem to Interreg-projekter, der bl.a. skal tjene som inspirationskilde for udviklingen af kommende virksomhedsrettede projekter.

PRESSEN FØLGER MED

Lige siden **Væksthus Nordjyllands** etablering har et af indsatsområderne været at arbejde målrettet med den brand value, som udgør Væksthusets image. Det sker gennem en lang række forskellige tiltag på marketing-siden, hvilket også omfatter arbejdet med PR. Det er en effektiv metode til at sikre en høj synlighed omkring de tiltag og resultater, som Væksthuset skaber år efter år. 2015 var ikke nogen undtagelse, når man ser på pressens bevågenhed. Således var **Væksthuset Nordjylland** i gennemsnit omtalt hver anden dag i alt lige fra lokale og regionale aviser til landsdækkende nyhedstjenester, aviser og magasiner.

NØGLETAL 2015

Den Erhvervsdrivende Fond **Væksthus Nordjylland** er en fond stiftet af de nordjyske kommuner ultimo 2006 med det formål at skabe vækst og udvikling i nordjyske virksomheder. **Regnskabet for Væksthuset Nordjylland landede således i 2015:**

	2014	2015
	(kr. 1.000)	(kr. 1.000)
Omsætning	72.107	67.791
Andre driftsindtægter	1.055	3.283
Eksterne omkostninger	- 54.196	- 52.038
Bruttoresultat	18.966	19.036
Personaleomkostninger	- 17.927	- 18.457
Af- og nedskrivninger af materielle		
Anlægsaktiver	- 71	- 55
Ekstraordinære omkostninger	- 407	- 440
Driftsresultat	561	84
Andre finansielle indtægter	19	0
Andre finansielle omkostninger	- 3	- 37
Resultat før skat	577	47

EN VÆKSTDAGSORDEN, DER VIRKER

Efter knap to år som formand for **Væksthus Nordjylland** glæder det mig, at vores vejledning af de nordjyske vækstvirksomheder har haft afgørende indflydelse på den nordjyske vækst. Erhvervsstyrelsen har analyseret de fem Væksthuse i Danmark i perioden 2013-2015, og her vidner konklusionerne om én ting, nemlig at virksomheder, der har været i kontakt med Væksthusene, er vokset mere på omsætning, eksport og nyansættelser i forhold til en gruppe af sammenlignelige virksomheder.

Væksthus Nordjylland og de nordjyske erhvervskontorer har således været en forudsætning for den fremgang, vi heldigvis har oplevet også i Nordjylland. Vi har arbejdet indgående med kompetenceopbygning og team-sammensætning blandt Væksthusets medarbejdere, og det gør, at vi i dag er i stand til at tilbyde en højt specialiseret erhvervsservice, der i tæt samspil med den kommunale erhvervsfremmeindsats udgør den bedst tænkelige service over for erhvervslivet. Vores arbejde handler netop om at fremme betingelserne

for at drive virksomhed, skabe arbejdspladser og nå ud over landets grænser, og på alle tre punkter kan vi se, at indsatsen virker. Vores "kunder" klarer sig ganske enkelt bedre, og dermed indtager Væksthuset en nøgleposition med fokus på udviklingen af et robust erhvervsliv, der dag for dag opbygger en stærkere konkurrencekraft.

Noget af det, der har været med til at gøre 2015 anderledes for **Væksthus Nordjylland** end i de foregående år, er etableringen af Business Region North Denmark (BRN). BRN er en politisk funderet forening, hvor de 11 nordjyske kommuner og Region Nordjylland samarbejder med erhvervslivet og en lang række andre aktører om at skabe vækst og udvikling. Målet er at opnå en større gennemslagskraft både regionalt, nationalt og internationalt, og her indtager Væksthuset et helt centralt kundepunkt, når det gælder innovationsfremme, kapitalformidling og globalisering. Væksthuset handler således på de initiativer, der igangsættes i BRN, og det sikrer, at vi får sammenhængende erhvervsservice ført helt ud til den enkelte kommune.

Væksthus Nordjylland er kendetegnet ved en meget høj grad af specialisering og forandringsvilje. Det betyder, at vi forstår erhvervslivet og de vilkår, de hele tiden må tilpasse sig. Derfor ser jeg det som en unik styrke, at Væksthuset gennem årene har etableret et velfungerende samarbejde med de lokale erhvervskontorer, Eksportrådet, Aalborg Universitet, Vækstforum, Norddanmarks EU-kontor og en række af de øvrige aktører, der står sammen om at optimere betingelserne for erhvervslivet.

Jeg ser derfor frem til – sammen med den øvrige bestyrelse i Væksthuset – at bruge resultaterne fra 2015 til at skabe endnu bedre vilkår for vækst og internationalisering i Nordjylland.

Lene Kjelgaard Jensen, Bestyrelsesformand
Væksthus Nordjylland



14 BESTYRELSEN 2015

- 1

DIREKTØR
Flemming Larsen
Væksthus Nordjylland
- 2

NÆSTFORMAND
Direktør Gitte Clausen Bruun
James A/S, Hjøllerup
Medlem af Vækstforum
- 3

NÆSTFORMAND
Kommunalbestyrelsesmedlem
Erik Ingerslev
Jammerbugt Kommune
- 4

BESTYRELSESFORMAND
Borgmester
Lene Kjelgaard Jensen
Thisted Kommune
- 5

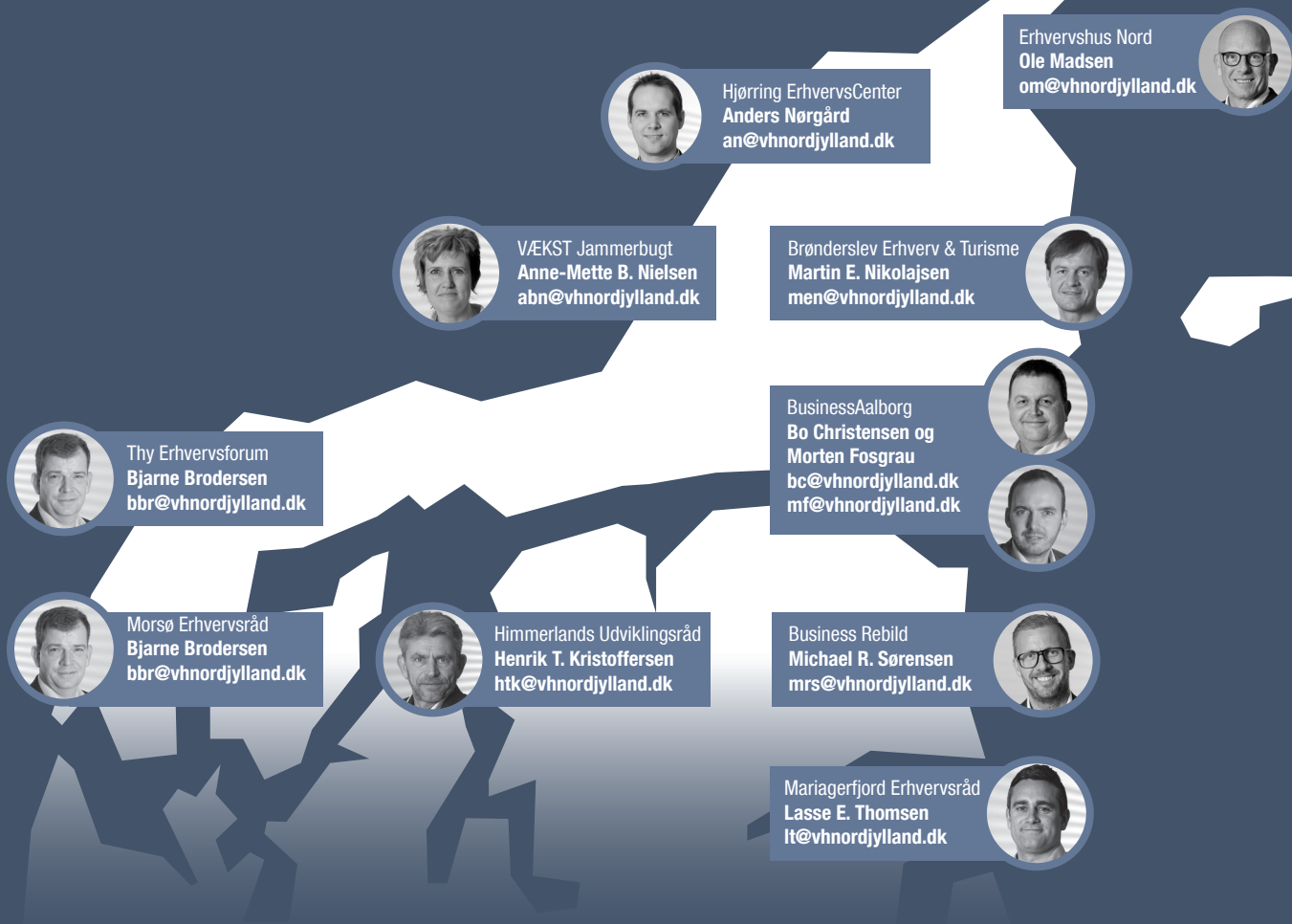
BESTYRELSESMEDLEM
Tømrermester
Ole Bæk Pedersen
Nørresundby
- 6

OBSERVATØR
Hans Henrik Nørgaard
Erhvervsstyrelsen Silkeborg
- 7

BESTYRELSESMEDLEM
Formand for Dansk Metal, Aalborg
Jan O. Gregersen
Medlem af Vækstforum
- 8

BESTYRELSESMEDLEM
Viceborgmester
Per Husted Nielsen
Mariagerfjord Kommune
- 9

BESTYRELSESMEDLEM
Kommunalbestyrelsesmedlem
Meiner Nørgaard
Morsø Kommune



VÆKSTHUSENE GØR UDFORDRINGER TIL MULIGHEDER

I Væksthusene kan virksomheder på Danmarks regning få lagt deres Vækstplan og gjort udfordringer til muligheder.

I **Væksthus Nordjylland** kan du få kortlagt dine forretningsmuligheder af et stærkt hold af uvildige vækstkonsulenter. Du kan trække på vores specialiserede viden, og vi åbner dørene til et stort netværk af rådgivere, der kan implementere din vækstplan.

I tæt samarbejde med de nordjyske erhvervskontorer og med EU-midler kan vi investere i virksomheder, der vil købe privat rådgivning til målrettede udviklingsforløb, som skaber vækst.

MØD VÆKSTHUSET LOKALT

Væksthus Nordjylland samarbejder tæt med regionens lokale erhvervskontorer. Derfor kan du blandt andet møde vores vækstkonsulenter i dit lokale erhvervskontor.

Fælles telefonnummer til de nordjyske erhvervskontorer:

70 15 16 18

VÆKSTHUS NORDJYLLAND

NOVI Science Park
Niels Jernes Vej 10
9220 Aalborg Ø
Telefon 70 21 08 08
info@vhnordjylland.dk
www.vhnordjylland.dk

PROGRAMMERNE OMTALT I MAGASINET STØTTES AF:

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Redaktion:

Flemming Larsen (ansvarshavende redaktør),
Luise Linnemann Rasmussen, Heidi Stubberup Ebeling,
Anna Klitgaard og Jacob Lange

Tekstproduktion: Lange PR

Art direction: Jesper Højland

Foto: Allan Toft, Louise Dybbro & PR

Tryk: Rosendahls.dk