



VÆKSTHUS
Nordjylland

ÅRSBERETNING 2013





OPTIMISME OG FORNYET TRO PÅ FREMTIDEN

2013 har på mange måder været et brydningsår. Krisen har fortsat præget en stor del af det nordjyske erhvervsliv, og omvendt har det også været et år med spirende optimisme og en fornyet tro på, at opsvinget ikke længere er helt så langt væk. Også internt i Væksthus Nordjylland har konjunkturerne påvirket vores mange forskellige indsatsområder. Som en konsekvens af afmatningen i den hjemlige økonomi, har vi blandt andet øget vores vejledning af virksomheder med globaliserings- og eksportpotentiale. Det er ét af de områder, der også fremover vil optage mange af vores ressourcer. Udenrigsministeriet, Vækstforum og Væksthuset har således et fælles ønske om at forlænge den eksisterende samarbejdsaftale, så en medarbejder fra Eksportrådet udstationeres hos os i yderligere tre år.

Væksthus Nordjylland har generelt klaret sig godt på de områder, vi bliver målt på. I den seneste resultatopgørelse fra Erhvervsstyrelsen fremgår det således, at den vækstfremmende indsats virker. Resultaterne er skabt på baggrund af de aktiviteter, vi gennemførte i 2012, og her kan vi se, at de virksomheder, Væksthus Nordjylland har været i berøring med, har oplevet større omsætning, øget eksport og øget medarbejderantal. Indsatsen rettet mod iværksætterne og de globaliserings- og udviklingsparate virksomheder virker altså.

Vækstinitiativerne i Nordjylland er sammensat af brede og fleksible rammeprogrammer, der skaber afklaring og udvikling. I et tæt samarbejde med virksomhederne er Væksthuset i stand til at kortlægge erhvervslivets behov, og investeringen i eksempelvis kompetenceudvikling og internationalisering udmønter sig ofte i et nært samspil mellem os, de lokale erhvervskontorer, Aalborg Universitet, øvrige uddannelsesinstitutioner og en lang række private rådgivere. Indsatsen gør samlet set, at en krone investeret i Væksthuset giver en samfundsmæssigt gevinst på 2,60 kroner. Og selvom indsatsen virker, tog KL og Erhvervsstyrelsen sammen med Væksthusenes direktørkreds i foråret 2013 initiativ til et udviklingsarbejde, der skal føre til en ny og forbedret model for Væksthusenes arbejde med at vejlede og udvikle vækstvirksomheder. Derfor forventer vi en yderligere styrkelse af vores indsats fremadrettet, således at virksomhederne høster en højere gevinst. Mange af Væksthus Nordjyllands eksisterende programmer når deres afslutning i 2014 og nye er derfor under udvikling, så de følger den kommende pulje af EU-midler, der løber fra 2014 til 2020.

Bestyrelsen har for de fleste medlemmers vedkommende siddet i to perioder, men fra 2014 er det tid til nye kræfter i bestyrelsen. Det betyder blandt andet et farvel og en stor tak til vores afgående formand borgmester i Hjørring Kommune Arne Boelt og velkommen til vores nye formand borgmester i Thisted Kommune Lene Kjelgaard Jensen, der har siddet som næstformand i Væksthuset de seneste fire år.

Flemming Larsen
Direktør,
Væksthus Nordjylland

VÆRDISKABELSE I HØJSÆDET

2013 har i høj grad stået i kundernes tegn. Og det er ingen tilfældighed, fortæller afdelingschef i Væksthus Nordjylland Luise Linnemann Rasmussen.

- Væksthusene blev evalueret i foråret 2013, og den evaluering gav os en god pejling på, at vi med fordel kunne øge værdien af de vejledningsforløb, virksomhederne gennemgår hos os, fortæller hun og forklarer, at indsatsen primært har været målrettet vækstkortlægninger, der som Væksthusets grundydelse er obligatorisk for alle virksomheder, uanset hvilket forløb eller udviklingsprogram de efterfølgende bliver en del af.

- Vores indsats har været koncentreret om to områder. Først og fremmest har vi fokuseret på at blive dygtigere til at nå vores målgruppe, og så har vi arbejdet på at højne kvaliteten af vores arbejde, uddyber Luise Linnemann Rasmussen.

Det har blandt andet betydet, at Væksthusets konsulenter i 2013 har haft øget fokus på kvalitet, de interne processer er blevet gået efter i sømmene, og så er konsulenterne blevet endnu mere målrettede i deres arbejde med at screene virksomheder med potentiale og vilje til vækst.

- Vi skal have fat i de rigtige virksomheder, da det er afgørende for, hvordan en virksomhed oplever et forløb hos os. Vores kernemålgruppe er virksomheder, der har potentiale til vækst og er parate

Væksthusets fokus på udvikling og indtjening er afgørende. Samtidig har forløbet tvunget os til at komme omkring alle funktioner og områder i virksomheden, og det er vigtigt, når man har fokus på vækst og udvikling.

**Peter Overby,
Powerby ApS**

Væksthusets konsulenter har haft en imponerende tilgang til vores virksomhed og har åbnet vores øjne for helt nye udviklingsmuligheder. Sparringen har på den måde givet vores virksomhed et væsentligt boost.

**Bodil Svendsen,
Hadsund Kreaturslagteri A/S**

Det kan være svært at se skoven for bare træer. Med forløbet hos Væksthus Nordjylland har vi fået set på virksomheden med andre øjne.

**Allan Jensby, Entreprenør
Erling Jensen A/S**

til at modtage vejledning, og det er klart, at jo bedre vi når ud til de virksomheder, jo større er chancen også for, at den aktuelle virksomhed får et værdifuldt og udbytterigt vejledningsforløb, pointerer Luise Linnemann Rasmussen.

1. KLASSES BEHANDLING

Den målrettede indsats har allerede sat sine aftryk. Et nyt kundebarometer dokumenterer således en stor tilfredshed blandt væksthusekunderne i 2013. Det er første gang, at Væksthus Nordjylland har fået udarbejdet et kundebarometer, men målsætningen er, at det i fremtiden skal være en årligt tilbagevendende begivenhed.

Offshore & Marine Contacts ApS er en af de virksomheder, der har deltaget i et væksthuseforløb i 2013 og optræder i barometret.

- Da vi kontaktede Væksthuset, stod vi over for en række ledelsesmæssige udfordringer, og vi fik lige fra begyndelsen en meget kompetent og effektiv hjælp og vejledning. Vi var først igennem en screening, hvor det stod larmende klart, at vi havde behov for hjælp, ligesom det blev klarlagt, hvad det var for nogle områder, vi skulle sætte ind på, fortæller direktør Henrik Andersen. Han oplevede at blive mødt af et meget kompetent og imødekommende felt af konsulenter.

- Der var en rigtig god stemning i huset. Konsulenterne tog sig tid til opgaverne,

og vi har generelt fået en førsteklasses behandling. Vi blev efterfølgende henvist til et af Væksthusets programmer, og vi gik efter det forløb fra en stor usikkerhed til at have fuldstændig styr på, hvad vores problem er. Det har en enorm værdi og har været helt afgørende for, at vi har kunnet komme videre, pointerer Henrik Andersen.

PROFESSIONEL SPARRINGSPARTNER

Den seneste kendskabsmåling, der laves for alle landets fem væksthuse og udarbejdes af Epinion, bekræfter også de positive tilkendegivelser i kundebarometret.

- Kendskabsmålingen understøtter på bedste vis, at vi er lykkedes med vores indsats, fremhæver Luise Linnemann Rasmussen og sætter tal på tilfredsheden:

- 91% af vores brugere siger, at de i høj eller nogen grad oplever os som en professionel sparringspartner, mens 65% siger, at deres kontakt med Væksthuset i høj eller nogen grad har forbedret deres virksomheds udviklingsmuligheder.

Luise Linnemann Rasmussen lægger ikke skjul på, at det er meget tilfredsstillende, at det er lykkedes Væksthus Nordjylland at score så højt på netop de to parametre i kendskabsmålingen.

- Det vidner om, at vi i 2013 er kommet et rigtig godt stykke ad vejen. Vi er på den rigtige kurs, og den agter vi at forfølge yderligere i 2014, slutter hun.



Direktør Henrik Andersen, Offshore & Marine Contacts ApS, har været meget begejstret for det forløb, han har været igennem med Væksthus Nordjylland. Det har skabt øget værdi i hans virksomhed.

ETABLERINGSORDNINGEN

Etableringsordningen for vækst- og vidensiværksættere (EVV) blev bevilget af Vækstforum Nordjylland i foråret 2013. Projektet kører frem til 31/12 2014. Der er givet dispensation i gældende lovgivning, så Etableringsordningen kan fungere som forsøgsordning i Nordjylland.

Projektets formål er at give alle ledige med en innovativ forretningsidé mulighed for at arbejde med deres forretningside, mens de er på dagpenge og efterfølgende udvikle sig til vækstiværksættere. Det sker gennem et struktureret uddannelses- og sparringsforløb, hvor iværksætteren desuden forsøges koblet med mulige investorer og tildeles 25.000 kr. til rådgivning hos eksterne konsulenter.

Projektet er generelt gået over al forventning og antagelsen om, at der var behov for at støtte op omkring iværksætteri og gøre det nemmere for ledige at blive selvstændige er i den grad blevet bekræftet. Allerede i slutningen af 2013 var der således igangsat de 50 forløb, der ellers var målsætningen for hele programperioden.

En dugfrisk evaluering af ordningen viser samtidig, at op til 80% af de virksomheder, der har deltaget i programmet forventer at etablere virksomhed efter projektforløbet, mens hele 95% siger, at projektet har øget deres mulighed for at overleve som selvstændig.

SÅ HØJT VINGERNE KAN BÆRE

ETABLERINGSORDNINGEN HAR BOGSTAVELIG TALT GIVET KEN FALK LUFT UNDER VINGERNE OG GJORT HAM KLAR TIL AT ETABLERE EGEN VIRKSOMHED. AMBITIONEN ER AT BLIVE VERDENS STØRSTE SPILLER I DEN CIVILE DRONEINDUSTRI.

Det krævede mod, da Ken Falk valgte at kvitte sit sikre job som it-ingeniør og satse 100 procent på at indfri iværksætterdrømmen.

- Lige siden jeg var lille, har jeg tænkt, at jeg ville være selvstændig. Men det krævede alligevel mod at tage springet, fortæller Ken Falk, der i efteråret 2013 blev optaget på Etableringsordningen.

- Det var en helt unik mulighed. Det havde været både tungt og uoverskueligt at komme i gang, hvis jeg skulle have arbejdet ved siden af eller på anden måde selv have finansieret opstarten, forklarer han om ordningen, der giver potentielle nordjyske iværksættere mulighed for at følge et 40 ugers iværksætterforløb, mens de er på dagpenge.

UVURDERLIGT SPRINGBRÆT

Ken Falks forretningsidé er ikke én af dem, der går flest af på meteren. Idéen er at bygge dronehelikoptere, der som små ubemandede eldrevne fartøjer kan bruges til eksempelvis eftersøgning af mennesker i ufermommelige områder. Ifølge Ken Falk er den civile droneindustri i rivende udvikling og rummer således også et enormt potentiale.

- De dronefly, der findes i dag, kan typisk flyve 20-30 minutter. Internationalt findes der en enkelt tysk model, der kan flyve i 70 minutter, men det er det hele. Vores ambition er at bygge en model, der kan flyve i op til to timer, fortæller han. Og Ken Falk er godt på vej mod målet. Månederne på Etableringsordningen er således blevet brugt effektivt på at udvikle den første prototype, og 2014 bliver året, hvor modellen og virksomheden Danish Drones skal bevise, at idéen kan stå distancen.

- Jeg har fået en partner med i virksomheden og er netop nu på jagt efter investorer. Samtidig har vi allerede etableret et samarbejde med Himmerlands Elforsyning om inspektion af deres højspændingsmaster, siger Ken Falk og tilføjer, at energisektoren og den civile sektor i øvrigt vil være virksomhedens primære marked.

- Der er ingen tvivl om, at min deltagelse i Etableringsordningen har haft afgørende betydning for, at jeg er der, hvor jeg er i dag. Alternativet havde måske været, at jeg aldrig havde fået mulighed for at realisere min forretningsidé, eller at projektet var blevet mindre ambitiøst, fordi jeg ikke havde haft tid eller penge til udviklingsarbejdet. På den måde har ordningen været et uvurderligt springbræt ud i livet som iværksætter, konkluderer han.

GLOBAL GEVINST MED OUTSOURCING

GLOBAL SUPPLIER HAR SUCCES MED AT HJÆLPE DANSKE VIRKSOMHEDER MED AT OUTSOURCE OMKOSTNINGSTUNGE KOMPONENTER OG PROCESSER. DET ØGER VIRKSOMHEDERNES KONKURRENCEEVNE OG HAR SIKRET GLOBAL SUPPLIER INTERNATIONALE VÆKSTRATER.



Outsourcing klinger ikke nødvendigvis altid lige positivt, og administrerende direktør i Global Supplier Anders Nielsen tør godt komme med et bud på hvorfor:

- Der er en tendens til at forbinde outsourcing med udflytning af produktioner og nedlægning af danske arbejdspladser. Det er imidlertid ikke sådan, vi arbejder. Vi fokuserer på delkomponenter, som typisk er meget omstændelige og dyre for en virksomhed at producere i Danmark, forklarer han og fortsætter:

- Ved at lægge de mere "besværlige" komponenter ud til os, får vores kunder nemmere ved at levere et konkurrencedygtigt produkt. Med ren egenproduktion vil det ikke være muligt, fastslår han og tilføjer, at outsourcing af delkomponenter på den måde øger virksomheders globale konkurrencekraft.

FLERE KNAPPER I VERDENSKORTET

Global Supplier har så stor succes med deres outsourcing-koncept, at de i dag har datterselskaber i både Tyskland, Polen, Norge og Sverige, mens Finland lurer i kulissen. Undervejs har virksomheden trukket på mulighederne i GLOBAL-programmet.

- For et par år siden fik vi gennem GLOBAL mulighed for at få en "chef til leje". Vi kom her i kontakt med Knud Nielsen fra Ingolf Innovative Sales i Hirtshals, som hjalp os med at lave en markedsafdækning af de internationale behov. På den baggrund er vi lykkedes med at øge omsætningen ganske voldsomt, og det har også banet vej for ansættelsen af en sælger, fortæller Anders Nielsen og forklarer, at succesen har dannet grobund for en lignende proces i Finland.

- I 2013 gennemførte vi et forløb i Finland og fik gennem GLOBAL tilkøbt en

finsk "chef til leje". Vi valgte at alliere os med en national markedsanalytiker for at få den mest kompetente hjælp til at klarlægge, hvordan vi bedst kommer ind på det finske marked, siger Anders Nielsen. Han lægger ikke skjul på, at GLOBAL har spillet en afgørende rolle for Global Suppliers internationale vækst:

- Programmet har givet os adgang til de mest kompetente konsulenter til opgaven, og så har det ikke mindst givet os mod til at kaste os ud i en afdækning af nye markedsmuligheder. Det er altid en risiko også rent økonomisk, og den risiko har programmet været med til at minimere betragteligt, understreger Anders Nielsen.

I 2014 forventer Global Supplier at kunne tage endelig stilling til, hvordan virksomheden vælger at etablere sig i Finland. Sikkert er det i hvert fald, at Finland bliver den næste knappenål i Global Suppliers verdenskort.

GLOBAL

2013 har været endnu et godt år for GLOBAL-programmet. I 2012 blev der for alvor sat fuld turbo på programmets ni indsatsområder, og det resulterede i en stor vækst i antallet af deltagende virksomheder. Den udvikling fortsatte i 2013 med en tilvækst på 454 virksomhedsforløb.

I slutningen af 2013 nåede det samlede antal deltagende virksomheder i GLOBAL op på 965. Det samlede mål er 980, inden programmet afsluttes med udgangen af 2014. De positive takter har resulteret i yderligere tillægsbevillinger fra Vækstforum Nordjylland, som bliver frigivet i begyndelsen af 2014.

- 2013 har for alvor vist, at det er en styrke, når tre stærke kræfter som Norddanmarks EU-kontor, Aalborg Universitet og Væksthus Nordjylland går sammen og forener indsatsen i et program som GLOBAL. Det har løftet projektet og sikret, at de nordjyske virksomheder får optimale muligheder på det internationale marked, siger vækstkonsulent i Væksthus Nordjylland og projektleder for GLOBAL Henrik Thingholm Kristoffersen.

EPOKA I PANDRUP HANDLER MED DET MESTE AF VERDEN, MEN HAR HAFT SVÆRT VED AT FÅ FODEN INDEN FOR PÅ DET KINESISKE MARKED. DET ER NU LYKKEDES GENNEM UDVIKLINGSPROGRAMMET YDERLIG VÆKST.

NU VENTER KINA

Med salg af high-end it-systemer til mere end 90 lande er Epoka A/S langt fra ubekendt med at navigere på og sælge til eksportmarkederne rundt om i verden. Alligevel har den veletablerede handelsvirksomhed haft svært ved at slå døren ind til Kina, fortæller salgschef Lars Frandsen.

-Vi har flere gange forsøgt at komme ind på det kinesiske marked, men har oplevet, at det er vanskeligt at trænge igennem, når kommunikationen foregår på engelsk, forklarer han og fortæller, at Epoka med sit internationale udsyn ellers har en solid position på det globale marked. Virksomheden køber sine it-systemer brugt og får dem transporteret til Pandrup, hvor de bliver sat i stand, inden de bliver solgt videre til virksomheder i hele verden.

Der var derfor heller ikke langt fra tanke til handling, da Epoka kom i kontakt med Amy Huynh, der med sin kinesiske baggrund og en universitetsuddannelse inden for kultur, kommunikation og globalisering kunne være den kinesiske døråbner, som Epoka var på udkig efter. Det var dog først i kraft af udviklingsprogrammet Yderlig Vækst, at matchet blev en realitet.

- Det kræver mange ressourcer at komme ind på et nyt marked, og gennem Yderlig Vækst kunne vi få tilskud til at ansætte en højtuddannet som Amy. På den måde spillede programmet en helt central rolle i vores overvejelser om, hvorvidt det var nu, vi skulle satse og prøve konceptet af, forklarer Lars Frandsen.

YDERLIG VÆKST

Yderlig Vækst består af de fire indsatsområder "Ansættelse af højtuddannet arbejdskraft", "Rådgivning", "Kompetenceløft" og "Netværk" samt en særlig indsats i Jammerbugt Kommune inden for bl.a. leder- og talentudvikling.

Programmet afsluttes med udgangen af 2014 og på det tidspunkt vil mere end 500 nordjyske virksomheder have fået styrket deres viden og kompetencer gennem ekstern rådgivning, kompetenceløft og netværksforløb i bestræbelserne på at realisere deres vækspotentiale.

Lige siden Yderlig Vækst så dagens lys har der været særlig stor efterspørgsel efter indsatsområdet "Ansættelse af højtuddannet arbejdskraft". De første 85 forløb blev således "udsolgt" på mindre end et år, og det gav anledning til etableringen af Den Nordjyske Videnpilotordning.

SPROGET ER NØGLEN

Konceptet bestod sin prøve, og 2013 blev med ansættelsen af Amy Huynh et kinesisk nytår for Epoka. Hendes kompetencer og sproglige færdigheder har på kort tid været med til at skabe fundamentet for et nyt kinesisk vækstmarked, og Amy Huynh er i dag blevet fastansat som Area Manager for Kina, Taiwan og Vietnam.

- Det er et ønskejob for mig, da jeg her kan arbejde internationalt og bruge min kulturelle baggrund. Jeg har tidligere arbejdet på blandt andet den danske ambassade i Beijing, og mine kinesiske aner betyder, at jeg taler mandarin og kantonesisk, fortæller hun.

Netop sproget har vist sig at være adgangsbilletten til det kinesiske marked. Allerede efter kort tid begyndte de kinesiske kunder således at spørge aktivt efter Amy Huynh, og hun ved, at kunderne i dag oplever, at de har fået en tættere relation til Epoka.

- Det er helt bestemt en styrke, at man forstår både sproget og kulturen, pointerer Amy Huynh, der til daglig sidder på Epokas hovedkontor i Pandrup. På den måde har hun nem adgang til ressourcerne i virksomheden, og det har været en fordel, da det som nyuddannet har krævet en indsats at blive fortrolig med det opsøgende salg og virksomhedens produkter.

- Amy har været en enorm gevinst for os. Muligheden for at ansætte en højtuddannet gennem Yderlig Vækst har hjulpet os i den rigtige retning, og efterfølgende har vi slet ikke været i tvivl om, at vi gerne ville fortsætte samarbejdet og beholde Amy i organisationen, understreger Lars Frandsen til slut.

POPULÆRE VIDENPILOTTER

I 2013 så Den Nordjyske Videnpilotordning dagens lys. Projektet, der giver små og mellemstore virksomheder mulighed for at investere i vækst og udvikling ved at ansætte en højtuddannet medarbejder, er et samarbejde mellem Region Nordjylland, Styrelsen for Forskning og Innovation og Væksthus Nordjylland.

Ordningen har lige fra begyndelsen været en stor succes. Alene i 2013 blev der bevilget 98 forløb i regi af ordningen. Efterspørgslen har været enorm, og projektet har dermed allerede i sit første år næsten kunnet melde "udsolgt" på de 104 forløb, som ordningen har åbnet op for i 2013.

Der blev i 4. kvartal 2013 på landsplan bevilget 84 videnpilotforløb, hvoraf de 28 var i Nordjylland. Det betyder, at 1/3 af alle forløb var placeret i det nordjyske.

De virksomheder, der ansætter videnpiloter, arbejder typisk med rådgivning, e-handel, byggeri eller produktion, mens videnpiloterne fordeler sig bredt på mange forskellige uddannelsesretninger. To af de mest hyppige uddannelsesbaggrunde er cand. mag. og cand. merc.

En stor del af projektets succes skyldes i øvrigt en tæt kontakt og et stærkt samarbejde med de lokale erhvervskontorer, karrierecenteret på Aalborg Universitet, UCN, a-kasser og jobcentre m.fl.

IVÆRKSÆTTERIET VEJRER MORGENLUFT

2013 har været et positivt år for iværksætteriet. Antallet af iværksættere er ganske vist ikke tilbage på tidligere tiders niveau, men der er fremgang at spore.

Således kunne Nordjysk Iværksætter Netværk (NIN) i 2013 registrere en lille stigning fra 1.089 iværksættere i 2012 til 1.139 nye iværksættere i 2013. Selvom fremgangen er beskedent, er det positive takter efter en årrække med fald i iværksætteriet.

At der er grund til optimisme, blev understreget, da Nordjysk Iværksætter Netværk (NIN) som en del af den internationale iværksætteruge Uge 47 var med til at gennemføre "Iværksætteraften 2013". 500 potentielle iværksættere var således mødt op for at høre mere om livet som iværksætter og mulighederne for at få hjælp og sparring. Det rekordstore fremmøde svarer til knap en tredjedel af det årlige antal virksomhedsetableringer i Nordjylland.

Også hos vækstiværksætterprogrammet VIP og tillægsprogrammet VIP+ har iværksætterlysten været stor. Her er man således gået fra 113 iværksættere sidste år til 139 i 2013. VIP+ er først for alvor kommet i gang i 2013, og i den periode har 10 vækstiværksættere været gennem programmet.

De positive takter rammer dog fortsat ikke den budgetterede målsætning om 1.300 nye iværksættere om året. Men det er ifølge iværksætterkoordinator Hans Peter Wol-sing heller ikke det primære:

- Det afgørende er, at vi ser ud til at have ramt bunden. De sidste par år har vi kunnet iagttage en svag stigning, og den tendens ser ud til at have bidt sig så meget fast, at vi i den allernærmeste fremtid forhåbentlig kan konstatere, at vi bevæger os ind i kurvens bløde sving og igen er på vej opad.



VÆKSTHUS NORDJYLLAND BIDRAGER TIL SAMMENHÆNGSKRAFTEN

EN CENTRAL DEL AF VÆKSTHUS NORDJYLLANDS OPGAVER ER AT AGERE KNUDEPUNKT OG SIKRE ET SAMMENHÆNGENDE ERHVERVSFREMME SYSTEM I NORDJYLLAND. OPGAVEN HAR MANGE FACETTER OG UDMØNTEDE SIG OGSÅ I 2013 I ET TÆT SAMARBEJDE MED BLANDT ANDET PRIVATE RÅDGIVERE, UDDANNELSESINSTITUTIONER OG BRANCHEORGANISATIONER.

Væksthus Nordjylland er et vidt forgre- net hus. Som knudepunkt er Væksthuset nemlig centralt placeret i de mange forskellige erhvervsfremmende initiativer, der findes regionalt, nationalt og internationalt.

- Som Væksthus skal vi evne at fungere som knudepunkt i et sammenhængende erhvervsfremmesystem. Det betyder, at vi skal skabe og sikre samarbejde mellem de mange forskellige aktører og dynamer, som udvikler og igangsætter initiativer med henblik på at styrke væksten hos de nordjyske virksomheder, siger kommunikationsansvarlig i Væksthus Nordjylland Heidi Stubberup Ebeling.

EN VIGTIG SPILLER

Væksthus Nordjylland er derfor også op- søgende og opmærksom på at støtte og identificere relevante og aktuelle udviklingsinitiativer i regionen.

- Vores opgaver er at samle Nordjylland og agere på tværs af projekter, initiativer og arrangementer i regionen. Det er også derfor, at vi kontinuerligt arbejder på at indgå i relevante og værdifulde partnerskaber, fastslår Heidi Stubberup Ebeling og nævner som eksempel projekt Fødevareindsatsen, der blev etableret i 2013 og realiseres sammen med den nyetablerede organisation Nordjysk FødevareErhverv.

- Hvis knudepunktfunktionen skal lykkes, er det afgørende, at vi formår at spille os selv på banen og være til stede i initiativer som eksempelvis Fødevareindsatsen. Vi har i 2013 formået at indgå en række nye samarbejds- konstellationer, og vi har samtidig sammen med flere nordjyske samarbejds- partnere gennemført mere end 50 forskellige arrangementer rundt omkring i Nordjylland. Det har i årets løb på bedste vis bidraget til at skabe de mest optimale vækst- og udviklingsmuligheder for nordjyske virksomheder, pointerer Heidi Stubberup Ebeling.

GLOBAL VISIONER

Selvom knudepunktfunktionen er solidt forankret i det nordjyske erhvervsfremmesystem, rækker den også langt ud over regionens grænser.

- Væksthuset har et stort fokus på internationalisering og globale vækstmuligheder, og det stiller naturligvis også krav om nationale og internationale samarbejdspartnere, fortæller internationaliseringsrådgiver Lars Juhl Hansen, der er udstationeret i Væksthus Nordjylland af Eksportrådet.

- Der er en god synergi i at samtænke Eksportrådets tilbud med Væksthusets internationaliseringsaktiviteter, forklarer Lars Juhl Hansen, der som et centralt knudepunkt de seneste tre år har stået i spidsen for en lang række globale initiativer i regi af Væksthus Nordjylland og Eksportrådet. Det omfatter blandt andet virksomhedsmøder, netværksaktiviteter og forskellige andre arrangementer, der skal synliggøre såvel Eksportrådets

som Væksthus Nordjyllands internationaliseringsmuligheder.

- I 2013 udmøntede samarbejdet sig desuden i etablering af eksportindsatsen Eksportsparring, der er et samarbejde mellem Væksthus Nordjylland, Eksportrådet og Udenrigsministeriet, fortæller Lars Juhl Hansen og understreger, at samarbejdet har gjort det muligt at tilbyde de nordjyske virksomheder en langt bredere vifte af tilbud.

- Samarbejdet mellem Væksthuset og Eksportrådet har de seneste tre år været en stor succes. Vi har mellem 2011 og 2013 afholdt 269 møder med nordjyske virksomheder, og det har blandt andet genereret 13 eksportforberedelser, 45 eksportstartpakker, netværksforløb, tema-arrangementer og en lang række henvisninger til flere af Væksthusets øvrige vækst- og udviklingsinitiativer. Vi har derfor også et fælles ønske om at fortsætte samarbejdet i fremtiden, slutter Lars Juhl Hansen.

STÆRKT PARTNERSKAB

2013 har generelt været et år, hvor Væksthus Nordjylland har udbygget og understøttet sine samarbejder og partnerskaber. Et af dem har været et formaliseret samarbejde med Styrelsen for Forskning og Innovation om en lokal placering af Videnpilotordningen. Ordningen har til formål at give små og mellemstore virksomheder mulighed for at investere i vækst og udvikling ved at ansætte en højtuddannet medarbejder.

Det fortæller vækstkonsulent i Væksthus Nordjylland Lasse Thomsen. Han har været tovholder på ordningen i Nordjylland.

- Videnpilotordningen har eksisteret i mange år, men det har hidtil været Styrelsen for Forskning og Innovation, der har varetaget den. Som det eneste sted i landet valgte man i 2013 på

forsøgsbasis at placere ordningen hos Væksthus Nordjylland, siger Lasse Thomsen og fortsætter:

- Forventningen var, at Væksthuset i kraft af sin daglige kontakt med mange forskellige virksomheder i højere grad ville kunne skabe opmærksomhed om den værdiskabelse, en højtuddannet medarbejder kan tilføre den enkelte virksomhed, og det må sige at være lykkedes, konkluderer Lasse Thomsen.

Efter at Væksthus Nordjylland har overtaget indsatsen, har mange flere virksomheder end tidligere således gjort brug af ordningen. Der blev i 4. kvartal 2013 på landsplan bevilget 84 videnpilotforløb, hvoraf de 28 var i Nordjylland. Det betyder, at 1/3 af alle forløb var placeret i det nordjyske.

PRIVATE RÅDGIVERE I FOKUS

Et vigtigt fokus i Væksthusets knudepunktfunktion er også rollen som bindeled mellem de nordjyske virksomheder og de mange forskellige private rådgivere.

- Væksthuset har kontakt til et stort og bredt felt af virksomheder, som via en vækstkortlægning og efterfølgende udviklingsforløb kan gøre brug af relevante rådgivere, fortæller Heidi Stubberup Ebeling og tilføjer, at Væksthuset alene i 2013 henviste mere end 2.000 iværksættere og virksomheder til private rådgivere.

Rådgiverne er alle knyttet til de forskellige udviklingsinitiativer, der findes i regi af Væksthus Nordjyllands vækstprogrammer, og Væksthuset arbejder målrettet på at tiltrække de bedste.

- 2013 bød derfor også på en meget velbesøgt rådgiverkonference, hvor de mange fremmødte kunne høre mere om vores rolle som vækstkatalysator, og hvordan den rolle kræver et frugtbart samarbejde med netop de private rådgivere og uddannelsesinstitutioner, slutter Heidi Stubberup Ebeling.

BESTYRELSEN 2013



Bestyrelsesmedlem
Byrådsmedlem Erik Ingerslev
Larsen, Jammerbugt Kommune

Bestyrelsesmedlem
Virksomhedsrepræsentant,
Direktør Richard Fynbo

Bestyrelsesformand
Borgmester Arne Boelt,
Hjørring Kommune

Bestyrelsesmedlem
Bestyrelsesformand for Tech College
og AKKC Aalborg, Kurt T. Nielsen

Næstformand
Borgmester Lene Kjelgaard Jensen,
Thisted Kommune

Observatør
Chefkonsulent Pernille von
Lillienskjold, Erhvervsstyrelsen

Næstformand
Adm. direktør,
Franz Cuculiza

Bestyrelsesmedlem
Byrådsmedlem Jens S. Lauritzen,
Vesthimmerland

NØGLETALE 2013

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.

	2012 (kr. 1.000)	2013 (kr. 1.000)
Omsætning	55.659	61.298
Andre driftsindtægter	1088	2162
	56.747	63.460
Eksterne omkostninger	-39.682	-45.128
Bruttoresultat	17.065	18.332
Personaleomkostninger	-16.637	-17.920
Af- og nedskrivninger af materielle anlægsaktiver	-31	-36
Ekstraordinære omkostninger	-370	-408
Driftsresultat	27	-32
Andre finansielle indtægter	60	41
Andre finansielle omkostninger	-9	-6
Resultat før skat	78	3

LENE KJELGAARD JENSEN NY FORMAND FOR VÆKSTHUS NORDJYLLAND

ET ENIGT KOMMUNEKONTAKTRÅD HAR PEGET PÅ BORGMESTER I THISTED KOMMUNE LENE KJELGAARD JENSEN SOM NY FORMAND FOR VÆKSTHUS NORDJYLLAND.

I 2014 skifter Væksthuset ud på formandsposten, idet venstrekvinden Lene Kjelgaard Jensen indtræder som ny formand efter Arne Boelt. Kommunekontaktrådet (KKR) har enstemmigt peget på borgmesteren i Thisted Kommune som ny spids i bestyrelsen, og hun kender allerede Væksthus Nordjylland særdeles godt, da hun har siddet som næstformand gennem de seneste fire år.

- Jeg er rigtig glad for valget. Det er en vigtig post, fordi Væksthuset er et centralt bindeled mellem Vækstforum og de lokale erhvervskontorer. Vi er dybt involveret i investeringen af strukturmidlerne fra EU og er derigennem med til at sikre den vigtige egnsudvikling. Derfor ser jeg frem til at fortsætte bestyrelsesarbejdet og gøre mit til, at det nordjyske erhvervsliv får så gunstige betingelser som muligt, sagde Lene Kjelgaard Jensen i forbindelse med tiltrædelsen.

ØGET KONKURRENCE KRÆVER INTERNATIONALISERING

Væksthus Nordjylland er primært sat i verden for at understøtte små og mellemstore nordjyske virksomheders vækst og udvikling via investering af EU-midler. Og ifølge Lene Kjelgaard Jensen har de et særligt behov for vejledning i, hvordan de i højere grad kommer ud over landets grænser.

- SMV'erne i Nordjylland er ret forankrede i regionen. Det er oplagt, at virksomhederne som en konsekvens af den øgede konkurrence begynder at eksportere endnu mere eller ligefrem etablerer sig i udlandet. Væksthuset har en lang række programmer med netop dette sigte, og vi skal derfor samarbejde med de lokale erhvervskontorer om at hjælpe virksomhederne med at se på mulighederne for øget samhandel med udlandet. En opgave, jeg som formand meget gerne vil stå i spidsen for, understreger Lene Kjelgaard Jensen.

VÆKSTHUS 2.0

Væksthus Nordjyllands direktør Flemming Larsen kan se tilbage på særdeles stor aktivitet med afgående formand borgmester Arne Boelt ved roret, og ifølge Flemming Larsen er der ikke udsigt til mindre travlhed i den kommende periode.

- Vi fortsætter arbejdet med at vejlede nordjyske virksomheder, som virkelig vil noget, og som også er parate til at bevæge sig uden for landets grænser. Vi har planer om en lang række interessante aktiviteter og programmer, og dem ser vi meget frem til at sætte i søen sammen med vores nye formand. Det, er jeg overbevist om, vil skabe de bedste forudsætninger for et robust og endnu mere konkurrencedygtigt nordjysk erhvervsliv, siger Flemming Larsen.

VÆKSTHUSENE GØR UDFORDRINGER TIL MULIGHEDER

I Væksthuse 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 kan vi investere EU-midler i virksomheder, der vil købe privat rådgivning til at igangsætte 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),
Heidi Stubberup Ebeling, Peter Nielsen,
Camilla Bjørn og Jacob Lange.

Tekstproduktion: Lange PR

Art direction: højland.

Foto: Allan Toft, Adam Lehn

Tryk: Rosendahls