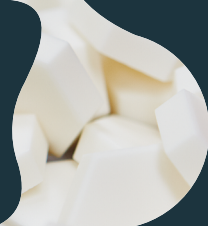


ÅRSBERETNING 2014

 **VÆKSTHUS**
Nordjylland





“

NÅR VI VEJLEDER OG VÆKSTKORTLÆGGER VIRKSOMHEDER, EVALUERER VI MEGET NØJE, HVAD DER KOMMER UD AF INDSATSEN

”

UDVIKLINGSÅR MARKERER RAMMERNE FOR VÆKSTHUS 2.0

2014 blev året, hvor erhvervslivet i det store hele fik vristet sig ud af den brynje, som de seneste år har tynget både herhjemme og i udlandet. Mange virksomheder har set sig nødsaget til at gentænke deres eksistensberettigelse, og Væksthuset har derfor sat ekstra kræfter ind på at bidrage med viden og kompetencer i vores vejledning af erhvervslivet. Det har vi gjort som en del af den erhvervsfremmende indsats, vi tilbyder de virksomheder, der ønsker at gøre udfordringer til muligheder.

Der er i det hele taget sket en væsentlig professionalisering af alle de tilbud om vejledning og rådgivning, som de nordjyske virksomheder møder. Vi er mange aktører, men efterhånden som de forskellige initiativer, institutioner og tiltag har fundet deres form, kan jeg med glæde konstatere, at alle i højere og højere grad indgår i ét sammenhængende vækstfremmesystem. Væksthuset har eksempelvis et tæt samarbejde med de kommunale erhvervskontorer, uddannelsesinstitutionerne, NordDanmarks EU-kontor, Eksportrådet og de mange private rådgivere rundt om i regionen. Vi samarbejder også med en række klynger, der udforsker nye markeder og forretningsmuligheder, der fører til vækst.

I 2014 kom Business Region North på banen. Det er en ny organisation, der er etableret med Region Nordjylland og de 11 nordjyske kommuner som hovedaktører med det formål at arbejde strategisk og aktivt med vækst i Nordjylland. Væksthuset er én blandt mange aktører, der vil blive inddraget på de områder, hvor det handler om at styrke regionens erhvervsliv. En indsats, vi i Væksthuset ser meget frem til at blive en del af.

Når vi vejleder og vækstkortlægger virksomheder, evaluerer vi meget præcist, hvad der kommer ud af indsatsen. På samme måde bliver vi selv evalueret, og det gør, at vi følger nøje med i vores måltal og resultatkontrakt med Erhvervsstyrelsen. Derfor glæder det mig, at Væksthus Nordjylland i den seneste store måling fra Erhvervsstyrelsen lander bedre end nogensinde. Med andre ord er de virksomheder, vi har vejledt, bedre til at skabe arbejdspladser, omsætningsvækst og eksport sammenlignet med Erhvervsstyrelsens kontrolgruppe. Det samme gør sig gældende i de andre væksthuse rundt om i landet, og det understreger, at erhvervsfremmeindsatsen virker.

Ud over det løft, vi har givet vores eget arbejde, er vi nu helt på plads med en ny formand og bestyrelse, og samlet set føler jeg mig derfor overbevist om, at Væksthus Nordjylland står stærkt rustet til fremtiden.

Flemming Larsen
Direktør, Væksthus Nordjylland

KOMPETENT HJÆLP TIL DE RETTE VIRKSOMHEDER



Også internt i Væksthus Nordjylland har 2014 været et år med store forandringer. Klangbunden under vores organisatoriske udviklingsarbejde har været omstillingsparathed. Det er samtidig en arbejdspræmis for mange af de virksomheder, vi vejleder, og derfor oplever jeg, at der er en meget stor sammenhængsgrad mellem de kompetencer, Væksthuset besidder, og det virksomhederne forventer, at vi kan levere. Det sikrer, at vi møder og udfordrer dem på netop de punkter, der kan gøre nordjyske virksomheder til fremtidens reelle vækstvirksomheder.

Overordnet set er det nordjyske vækstfremmesystem designet, så virksomhederne uanset indgangsdør altid får den hjælp og vejledning, som de har brug for. De mange nordjyske vidensmiljøer, universiteterne, ministerier og styrelser og innovationsnetværk er én indgangsdør. De lokale erhvervskontorer, der kan yde uvildig sparring inden for eksempelvis budgetlægning, markedsføring og ejerskifte, er en anden. En tredje indgangsdør er Væksthus Nordjylland, som eksempelvis har specialiseret sig i vækststrategier, internationalisering, finansiering og deltagelse i længerevarende vækst- og kompetenceudviklingsforløb – ofte i samspil med mange af de private rådgivere.

Det hele hænger sammen med den nye overordnede erhvervsstrategi og vækstdagsorden, som KL og Regionen har skabt rammerne for. Det sikrer, at erhvervslivet i Nordjylland får adgang til målrettet hjælp og vejledning, når det gælder kapital, internationalisering, innovation, proces- og produktoptimering. Derfor har Væksthuset gennem årene – og især i 2014 – arbejdet intensivt på at forme organisationen rent fagligt, så den er i stand til at levere det, erhvervslivet forventer, når de har brug for hjælp til vækst.

Netop den del af vores arbejde, der handler om at udvælge og screene virksomhederne, forstå deres rammebetingelser og navigere i specifikke brancher, er blevet Væksthusets kendemærke. Og den indsats, vi yder, er i Erhvervsstyrelsens seneste evaluering historisk god. Konklusionen er nemlig, at de vejledte virksomheder høster et meget konkret udbytte af Væksthusets arbejde. Virksomheder, som går ud af Væksthusets døre med en vækstkortlægning og en vækstplan, klarer sig med andre ord bedre end Erhvervsstyrelsens kontrolgruppe af tilsvarende virksomheder.

Eksempelvis har de virksomheder, som Væksthuset har vejledt – målt over en toårig periode – skabt 466 nye fuldtidsarbejdspladser. Det er ifølge Erhvervsstyrelsen 13,5 procent flere arbejdspladser sammenlignet med medarbejdertilvæksten i evalueringens kontrolgruppe. Også når det gælder vækst i omsætningen, klarer Væksthusets kunder sig bedre. Her kan Væksthusets kunder samlet set notere sig en fremgang i omsætningen på knap 1,1 mia. kroner fra 2012 til 2014. Det svarer til en omsætningsfremgang på 18,6 procent – eller 13,1 procent mere end kontrolgruppen.

På eksportsiden vidner Erhvervsstyrelsens evaluering også om, at det kan betale sig at banke på til Væksthuset. Eksportvæksten er nemlig 23 procent i de virksomheder, Væksthuset har vejledt. I kontrolgruppen er eksportvæksten 6,5 procent. I absolutte tal har Væksthusets kunder haft en eksportstigning på 458 mio. kroner mellem 2012 og 2014.

Der er således al mulig grund til at konkludere, at Væksthus Nordjyllands indsats som erhvervsfremmeaktør også i 2014 har virket efter hensigten.

Luise Linnemann Rasmussen
Afdelingschef, Væksthus Nordjylland

NORDJYSK PLETSKUD RAMMER DE GLOBALE JAGTMARKER

Cut Edge Tec ApS sælger jagtspidser – også kaldet blunts – til buejægere. Med deres designpletskud har de allerede ramt de danske og europæiske markeder, har skudt sig ind på det amerikanske og er på nippet til at indtage det new zealandske og australske.

Med en vækst på 55 procent fra 2007 til 2013 er buejagt i USA en sport i voldsom vækst. Derfor spår maskinarbejder Brian Severinsen og sælger Christian Østergaard fra virksomheden Cut Edge Tec i Sæby også deres specialdesignede, lydløse blunt – eller jagtspids – en lys fremtid. Og ikke blot på det amerikanske marked, men over hele verden.

- Vi er i øjeblikket i gang med at markedsføre os på det new zealandske og australske marked. Cut Edge Tec er allerede godt inde på det danske, hvor vi har solgt én blunt per buejæger på nuværende tidspunkt, og det går også godt på det europæiske, fortæller Brian Severinsen, der ejer maskinværkstedet, hvor bluntene produceres.

Blunten er velegnet til jagt på små dyr som fx kaniner, egern og fugle. Den er formet af ét stykke rustfrit stål og har på grund af designet en høj præcision og utrolig holdbarhed sammenlignet med andre jagtspidser på markedet.

Usikker start

Den succesrige lancering af The Cut-Edge-Blunt var på ingen måder givet på forhånd. For uden den indledende kontakt til Lars Hedegaard fra Erhvervshus Nord i Frederikshavn og sidenhen sparring med vækstkonsulent Anne-Mette Bak Nielsen fra Væksthus Nordjylland om patentregler og designbeskyttelse, mener Brian Severinsen ikke, at Cut Edge Tec ville være, hvor virksomheden er i dag.

- Vi kom med i Vækst Iværksætter Programmet og fik adgang til sparring med Væksthuset og en række private rådgivere. Uden den støtte er jeg ikke sikker på, vi nogensinde var kommet i gang.

Også et netværksbesøg i Atlanta – arrangeret af Væksthus Nordjylland – har været med til at åbne døre og førte direkte til Cut Edge Tec's beslutning om at markedsføre sig på det store amerikanske marked med syv millioner buejægere.

Effektiv sparring

Fra Væksthus Nordjyllands side er der da også stor tilfredshed med det forløb, Cut Edge Tec har været igennem. For virksomheden havde allerede i etableringsfasen en ambition om at sælge blunten globalt, og det målrettede sparringen fra dag ét, forklarer Anne-Mette Bak Nielsen.

- Ejerne er fokuserede og gode til at lytte. Det giver dem gode muligheder for at træffe begrundede valg. De sælger et unikt produkt, som de har formået at bringe langt ud i verden på kort tid. Det er flot klaret af en nyetableret virksomhed. Dermed er alverdens jagtmarker dog ikke indtaget. For endnu har Brian Severinsen og Christian Østergaard, der selv er ivrige jægere, ikke indtaget det canadiske og sydafrikanske marked. Der er således rige muligheder for en yderligere udbredelse af den danske spydspids.



VÆKST IVÆRSÆTTER PROGRAMMET

Formålet med programmet var at øge antallet af vækstiværksættere i Nordjylland gennem en systematisk screening af alle iværksættere. Efterfølgende blev de vækstparate tilbudt en særlig vækstpakke, der bestod af en række rådgivningstilbud. Screening skete via NORDJYSK IVÆRSÆTTER NETVÆRK (NiN) på de lokale erhvervskontorer.

Bag VIP stod Væksthus Nordjylland, Vækstforum og regionens 10 erhvervskontorer. Programmet finansieredes både af Den Europæiske Socialfond og Den Europæiske Fond for Regionaludvikling.

VIP sluttede i december 2014.

VÆKST IVÆRSÆTTER PROGRAMMET

Fra januar 2008 til december 2014:

Samlet budget.....38 millioner kr.

Antal gennemførte udviklingsforløb559

I 2014:

Midler bevilliget5.6 millioner kr.

Antal gennemførte virksomhedsforløb.....141

ProjektlederHans Peter Wolsing

41-årige Brian Severinsen og 49-årige Christian Østergaard har siden august 2013 arbejdet med design og salg af The Cut-Edge-Blunt. Efter deres deltagelse i VIP får iværksætterne nu hjælp fra Væksthus Nordjylland til at finde sparringspartnere på fx. Aalborg Universitet, så produktet kan videreudvikles, og der kan komme flere til.

FRA SEKS MAGRE TIL SEKS GODE ÅR

I forsvarsbranchen, hvor overlevelse bogstavelig talt er altafgørende, har Scanfiber Composites A/S i Sindal kæmpet sig igennem seks magre år. Med eksterne samarbejdspartnere føler direktør Erik Christensen sig nu rustet til at bekrige de røde tal på bundlinjen og se fremad mod seks gode år.

Et par år efter den økonomiske krise ramte verden, raslede Europas politikere og forsvarsministre med sablerne og varslede blodige nedskæringer i budgetterne. For en virksomhed, der producerer letvægtpansring til militære skibe, fly, biler og mandskaber, har efterdønningerne af de beslutninger ramt hårdt. Men frem for at læne sig tilbage og vente på bedre tider har Scanfiber Composites sammen med Væksthus Nordjylland og Hjørring ErhvervsCenter brugt de mellemliggende år på at gear op til vækst, forklarer direktør Erik Christensen.

- Vi udarbejdede en markedsanalyse og fik vejledning omkring vores marketing. Det har været helt afgørende for os at få private rådgivere til at se på vores forretning med nye øjne, og hjælpen har været effektiv, fordi Væksthusets konsulent kender Scanfiber så indgående.

Vækstkonsulent Claus Midtgaard har nemlig fulgt Scanfiber Composites næsten lige siden virksomhedens etablering i 1996, og derfor kunne han også relativt hurtigt spore sig ind på, at et rådgivningsforløb under Yderlig Vækst-programmet kunne hjælpe.

Tilbagevendende gazelle

Scanfiber Composites kom ellers godt fra start og blev kåret som gazellevirksomhed i både 2006, 2007 og 2009. Men på grund af lange udbudsprocesser kan det tage flere år, fra forhandlinger bliver indledt, til en ordre er skrevet under, forklarer Erik Christensen.

- Ved at få foretaget markedsanalysen har vi fået øjnene op for nye mulige markeder og samarbejdspartnere. For nylig underskrev vi en større ordre i Finland, og vi håber snart at kunne blive underleverandører af letvægtpansring til pansrede mandskabsvogne til det danske forsvar.

Netop den lange udbudsproces adskiller Scanfiber Composites fra andre virksomheder, Claus Midtgaard tidligere har arbejdet sammen med. Derfor er det også så vigtigt at have et godt samarbejde mellem vækstkonsulent og virksomhed, siger han.

- Jeg kender Scanfiber Composites rigtig godt, men lige så ofte er det mine kolleger i Væksthuset og Hjørring ErhvervsCenter, der hjælper. Vi besidder en bred vifte af kompetencer, og det er bredden i dem, virksomhederne kan trække på. Det er netop denne egenskab, Væksthus Nordjylland kan tilbyde de nordjyske virksomheder, for det er igennem kendskab og afklaring, at vi giver mulighed for at få koblet de rigtige private rådgivere på de enkelte virksomheder.

Erik Christensen vil da også gerne give Væksthuset et stort 10-tal efter den nye karakterskala for sparringsforløbet, for det har bragt Scanfiber Composites gennem seks magre år, og nu kan ledelsen og medarbejderne i Sindal se frem til at tage hul på mindst seks gode, hvor de vil være helt klar til at springe tilbage på markedet som en gazelle.

YDERLIG VÆKST

Programmet sætter turbo på væksten blandt små og mellemstore virksomheder i Nordjylland. Under programmet er der fire udviklingsforløb: 1) Rådgivning, 2) Kompetenceløft, 3) Netværk og 4) Ansættelse af en højtuddannet. Desuden kører et særskilt forløb målrettet virksomheder i Jammerbugt Kommune.

YDERLIG VÆKST gennemføres i tæt samarbejde mellem Væksthus Nordjylland og De Nordjyske Erhvervscenter. Programmet finansieres af Den Europæiske Socialfond, Den Europæiske Fond for Regionaludvikling samt regionale udviklingsmidler.

YDERLIG VÆKST afsluttes september 2015.

YDERLIG VÆKST

Fra januar 2012 til marts 2015:

Samlet budget.....114 millioner kr.

Antal gennemførte udviklingsforløb630

I 2014:

Midler bevilliget15.5 millioner kr.

Antal gennemførte virksomhedsforløb.....195

ProjektlederLine R. Thellufsen

50-årige Erik Christensen er uddannet maskiningeniør og grundlagde virksomheden i Sindal i 1996. I dag er der 19 medarbejdere, og den nyeste er civilingeniør Thomas Kærlund Østergaard, der blev ansat som højtuddannet igennem YDERLIG VÆKST i foråret 2015. Thomas Kærlund Østergaard skal være med til at sikre, at Scanfiber Composites også i fremtiden kan tilbyde deres kunder state of the art-produkter.



LOKALE KONSULENTER ÅBNEDE DØREN TIL NYT MARKED

Som eksperter i maritime transportløsninger er Novatech ApS vant til at tænke globalt. Alligevel søgte virksomheden om hjælp til at trænge igennem høje toldmure og ind på det sydamerikanske marked, for opgaven krævede lokal konsulenthjælp for at blive realiseret.

90 % af Novatechs salg er til den maritime sektor. Mere end 90 % er eksport. Og 90 var også den procentsats, virksomheden kunne lægge oven i prisen, hvis den ønskede at sælge sine maritime transportløsninger til kunder i det sydamerikanske Mercosur-område. På trods af et fornuftigt salg til kunder i de omkringliggende områder, var den høje toldmur en barriere for adgangen til de brasilianske og argentinske markeder. Derfor tog Novatech i 2014 kontakt til Eksportrådet og Væksthus Nordjylland, forklarer administrerende direktør Poul Nordby Jensen.

”Vi havde lavet en del research og var sporet ind på Uruguay som det land, vi ønskede at etablere salgskontor i. Men vi manglede noget sparring og lokal assistance. Det fik vi gennem GLOBAL-programmet og især Danmarks ambassade i Argentina, der blev koblet på som ekstern konsulent.”

Det lille land nord for Buenos Aires havde den økonomiske og politiske stabilitet, som Poul Nordby Jensen savnede i Brasilien og Argentina. Desuden var toldmurene her lavere end i nabolandene.

Godt samarbejde

Også vækstkonsulent John Windbirk fra Væksthus Nordjylland deler Poul Nordby Jensens glæde over at have fundet det ideelle land til et nyt salgskontor. For selv om Novatech havde påbegyndt researchen, da Væksthuset igennem Eksportrådet blev involveret, har samarbejdet sat tykke streger under, hvad aktørerne sammen kan udrette, mener John Windbirk.

”At have internationaliseringsrådgiver Lars Juhl Hansen fra Eksportrådet siddende i Væksthuset er et godt eksempel på Væksthusets knudepunktsfunktion, der netop giver mulighed for målrettet vejledning og hjælp til store og små virksomheder – både herhjemme og i udlandet”.

Klar, parat...

Novatech er da også næsten klar til at trykke på start-knappen og gå i gang med at etablere salgskontor lidt uden for Montevideo i Uruguay. Planen er, at Novatechs fabrik i Polen skal levere en del af produkterne til salg i Mercosur-området, og resten kommer en lokal underleverandør til at stå for, forklarer Poul Nordby Jensen.

”Uden den konsulentbistand, vi fik igennem Væksthuset og Eksportrådet, tror jeg ikke, etableringen var blevet accepteret af bestyrelsen, for så havde arbejdet med at finde det ideelle land og oprette et nyt kontor været uoverskueligt.”

Det eneste, Poul Nordby Jensen nu venter på, er, at markedet i Argentina og Brasilien skal komme sig efter den seneste tids økonomisk krise, så ordrebøgerne kan blive fyldt op. Dog bruger han og Novatech tiden på at se nærmere på et nyt marked, for de vil også gerne trække på Væksthus Nordjyllands kompetencer for at komme ind på det enorme russiske marked næste år.



60-årige Poul Nordby Jensen har de sidste 10 år været direktør for Novatech. Virksomheden blev grundlagt i 1996, men går tilbage til 1988 – dengang under navnet Flexcon Aalborg A/S. I dag har virksomheden hovedkontor i Aalborg og produktion i Orzesze, Polen. Novatech har omkring 215 medarbejdere globalt, hvoraf 15 er ansat i Aalborg.

GLOBAL

GLOBAL er et EU-rammeprogram, hvor små og mellemstore nordjyske virksomheder kan få hjælp til at arbejde med hele virksomhedens internationale berøringsflade og som resultat opnå øget vækst.

Bag GLOBAL står Væksthus Nordjylland, Aalborg Universitet, NordDanmarks EU-kontor og regionens 10 erhvervskontorer.

GLOBAL-programmet afsluttes med udgangen af juni 2015.

GLOBAL

Fra januar 2011 til juni 2015:

Samlet budget 135 millioner kr.

Antal gennemførte udviklingsforløb 1104

I 2014:

Midler bevilliget af Væksthus Nordjylland 6,8 millioner kr.

Antal gennemførte virksomhedsforløb 60

Projektleder Henrik Thingholm Kristoffersen

SAMARBEJDE SIKRER VÆKST I NORDJYSKE VIRKSOMHEDER



Væksthus Nordjylland har en nøgleposition i det nordjyske erhvervsfremmesystem. Ved at samarbejde med aktører så forskellige som Udenrigsministeriets Eksportråd, Vækstforum og de lokale erhvervskontorer rækker Væksthusets konsulenter ud til nordjyske virksomheder med vækstpotentiale – uanset om målet er global, regional eller lokal vækst.

I 2014 ydede Væksthus Nordjylland vejledning og støtte til godt 2.000 nordjyske iværksættere og virksomheder, og arbejdet med at sikre nordjysk erhvervsliv bedre muligheder for vækst muliggøres i en knudepunktsfunktion, hvor nationale, regionale og lokale erhvervsfremmeaktører arbejder sammen. Således er initiativer som Fødevarerindsatsen, Strategisk Investerings Program og samarbejds-

partnere med arbejdsplads blevet til i et tæt samspil mellem for eksempel Nordjysk FødevarerErhverv, NordDanmarks EU-kontor, Aalborg Universitet, Connect Denmark og Eksport Kredit Fonden. Samarbejderne gør det muligt for Væksthus Nordjyllands konsulenter at tilbyde de nordjyske virksomheder en endnu bredere palette af kompetencer og forløb – målrettet deres individuelle behov.

FØDEVAREINDSATSEN

Fødevarerindsatsen var et unikt nordjysk pilotprojekt, der blev tilbudt af samarbejdspartnerne Væksthus Nordjylland, Nordjysk FødevarerErhverv og Eksportrådet under Udenrigsministeriet. Programmet tilbød små og mellemstore nordjyske fødevarer virksomheder muligheden for at netværke og få rådgivning, så udviklingen af deres eksisterende og nye markeder blev styrket. Den nordjyske fødevarer sektor har stor betydning for regionen i forhold til beskæftigelse, indtjening og udvikling i yderområderne, men hidtil har sektoren sjældent arbejdet sammen på tværs af virksomheder og faglige skel. Det søgte Fødevarerindsatsen igennem forskellige initiativer at fremme.

Formålet med programmet var således en samlet styrkelse af den nordjyske fødevarerindustri på eksisterende markeder og nye

vækstmarkeder. Ved at tilbyde små og mellemstore nordjyske fødevarer virksomheder rådgivning og netværksforløb var programmets mål at føre motiverede fødevarer virksomheder ind i et udviklingsforløb med fokus på global vækst. Desuden sigtede programmet mod at samle virksomhederne, så de sammen kunne imødekomme branchens udfordringer.

Både små og mellemstore nordjyske virksomheder havde mulighed for at deltage i et forløb under Fødevarerindsatsen. Alt lige fra gårdbutikker til gartnerier og fiskefabrikker kunne derfor trække på de kompetencer, Væksthuset, samarbejdspartnerne og de eksterne konsulenter tilbød som en del af indsatsen.

Fødevarerindsatsen sluttede februar 2015.

STRATEGISK INVESTERINGS PROGRAM (SIP):

I samarbejde med Væksthus Nordjylland og Aalborg Universitet tilbyder NordDanmarks EU-kontor små og mellemstore virksomheder i regionen mulighed for at få hjælp til at søge finansiering til deres udviklingsprojekter. Igennem Strategisk Investerings Program kan virksomhederne få gennemgået deres forretningsidé og -strategi og derefter modtage sparring til at skrive ansøgninger, der har gode chancer for at udløse EU-midler. De tre samarbejdspartneres konsulenter bistår i fællesskab virksomhederne med at målrette og skrive deres ansøgning, så de sammen med virksomheden sikrer, at der er sammenhæng mellem det projekt, virksomheden ønsker at føre ud i livet, og den eller de puljer, der søges.

Formålet med Strategisk Investerings Program er at få flere nordjyske virksomheder med i udviklende samarbejder. Aalborg Universitet har mange års erfaring med at initiere vidensdrevne innovative projekter, og derfor ved man, at der ofte er behov for at få flere virksomheder og aktører med i udviklingsarbejdet for at fremme den erhvervsmæssige effekt. Målet for Strategisk Investerings Program er derfor et tættere og mere systematisk samarbejde mellem Aalborg Universitets innovationsenhed, NordDanmarks EU-kontor og Væksthus Nordjylland for at sikre rekruttering af virksomheder og projekter til programmet.

SAMARBEJDSPARTNERE MED ARBEJDS PLADS I VÆKSTHUS NORDJYLLAND

Væksthuset har en række samarbejdspartnere, som kan hjælpe nordjyske virksomheder med spørgsmål om internationalisering, finansiering og kreditvurdering samt strategi og salg. Blandt samarbejdspartnerne med arbejdsplads i Væksthuset er Connect Denmark, Eksportrådets internationaliseringsrådgiver og Eksport Kredit Fonden, og alle kan hjælpe med at afsøge nye muligheder for nordjyske virksomheder – lokalt og globalt.

Connect Denmark specialiserer sig i sparringsforløb, der blandt andet styrker virksomheder i at positionere sig på eksisterende såvel som nye markeder eller skarpvinklede forretningsstrategier. Det sker blandt andet ved at hjælpe virksomheder til vækst og udvikling, gennem udarbejdelse af en plan, der fokuserer på udviklingsmulighederne og ved at opbygge et netværk blandt CONNECT Danmarks medlemmer.

Eksportrådet hos Væksthus Nordjylland tilbyder sparring i internationalisering og internationale forhold. Formålet er at styrke nordjyske virksomheder i deres arbejde med eksport, og blandt de områder, internationaliseringsrådgiveren arbejder med, er: 1) strategi og ledelse, 2) eksport, 3) afsætningskanaler, 4) etablering af alliancer, samarbejdspartnere og netværk og 5) funding og finansiering.

Eksport Kredit Fonden kan hjælpe virksomheder ved at stille den kaution, der gør det muligt at få kredit i banken til at betale materialer, lønninger og leverandører med. Samtidig giver eksportkautionen interesserede virksomheder chancen for at udvikle sig fremadrettet. Eksport Kredit Fonden holder månedlige møder, hvor virksomheder kan modtage sparring om emner som garanti, kaution og forsikring i forbindelse med eksport.

BESTYRELSEN 2014



Bestyrelsesformand
Borgmester Lene Kjølgaard Jensen,
Thisted Kommune.



Næstformand
Kommunalbestyrelsesmedlem
Erik Ingerslev,
Jammerbugt Kommune



Næstformand
Direktør Gitte Clausen Bruun,
James A/S, Hjøllerup,
medlem af Vækstforum



Bestyrelsesmedlem
1. Viceborgmester Per Husted Nielsen,
Mariagerfjord Kommune



Bestyrelsesmedlem
Kommunalbestyrelsesmedlem
Meinert Nørgaard,
Morsø Kommune



Bestyrelsesmedlem
Formand for Dansk Metal, Aalborg,
Jan O. Gregersen,
medlem af Vækstforum



Bestyrelsesmedlem
Tømrermester Ole Bæk Pedersen,
Nørresundby



Observatør
Chefkonsulent Pernille von
Lillenskjold, Erhvervsstyrelsen,
Silkeborg

NØGLETAL 2014

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.

	2013 (kr. 1.000)	2014 (kr. 1.000)
Omsætning	61.298	72.107
Andre driftsindtægter	2162	1055
	63.460	73.162
Eksterne omkostninger	-45.128	-54.196
Bruttoresultat	18.332	18.966
Personaleomkostninger	-17.920	-17.927
Af- og nedskrivninger af materielle anlægsaktiver	-36	-71
Ekstraordinære omkostninger	-408	-407
Driftsresultat	-32	561
Andre finansielle indtægter	41	19
Andre finansielle omkostninger	-6	-3
Resultat før skat	3	577

SAMARBEJDE PÅ TVÆRS SIKRER DEN NORDJYSKE VÆKST

Set fra formandsstolen i Væksthus Nordjylland blev 2014 året, hvor vi for alvor så resultaterne af et sammenhængende nordjysk erhvervsfremmesystem.

Både lokalt og regionalt er Nordjylland præget af en lang række initiativer og aktører, der alle er sat i verden med det formål at fremme den nordjyske vækst og konkurrencedygtighed. Efter et år som formand for Væksthus Nordjylland glæder det mig at se, at vores egen indsats virker efter hensigten. Ydermere er det meget positivt at konstatere, hvordan det samlede erhvervsfremmesystem bidrager til yderligere kompetenceopbygning, vækst og jobskabelse rundt om i erhvervslivet.

Væksthusets specialiserede konsulenter har i det forgangne år vist en enorm vilje til arbejde struktureret og strategisk med de mange virksomheder, der har modtaget vejledning og vækstkortlægning. Vi har i den forbindelse brugt en del tid på at cementere Væksthusets rolle som knudepunktsfunktion. Det indebærer et endnu tættere samarbejde mellem Væksthuset, de lokale erhvervskontorer, Eksportrå-

det og en lang række andre aktører, og målsætningen er i endnu højere grad at identificere virksomheder, der via den rette tværgående vejledning kan blive fremtidens vækstmotorer i regionen.

2014 var også året, hvor Business Region North (BRN) blev grundlagt som en ny forening, der skal skabe arbejdspladser, fremme turismen og sikre en effektiv infrastruktur i Nordjylland. BRN er etableret med Region Nordjylland og de 11 nordjyske kommuner som hovedaktører, og dertil kommer en lang række tilknyttede initiativer, blandt andet Væksthus Nordjylland, som den virksomhedsrettede lim, der skal binde den konkrete gennemførelse af fremtidige initiativer sammen med den overordnede strategi for BRN.

Det officielle startskud for BRN lyder d. 1. januar 2015, og da jeg selv er udpeget som formand, ser jeg også

her frem til at skabe endnu flere muligheder for erhvervslivet. Igen er det et eksempel på, hvordan vi i Nordjylland lykkes med at igangsætte vækstskabende tiltag på tværs af kommunegrænser og uddannelsesinstitutioner til gavn for erhvervslivet.

Væksthus Nordjylland er (heldigvis) en organisk størrelse, der hele tiden ændrer sig. Det er det, der gør det interessant, udfordrende og udviklende at være med. Og til min store tilfredshed kan jeg konstatere, at virksomheder, der går ud af Væksthusets døre med en vækstkortlægning og en vækstplan, klarer sig bedre. Derfor ser jeg sammen med den øvrige bestyrelse i Væksthuset frem til endnu et år, hvor vi kan hjælpe erhvervslivet med at gøre udfordringer til muligheder.

Lene Kjølgaard Jensen
Bestyrelsesformand
Væksthus Nordjylland

“

TIL MIN STORE TILFREDSHED
KAN JEG KONSTATERE, AT VIRK-
SOMHEDER, DER GÅR UD AF
VÆKSTHUSETS DØRE MED EN
VÆKSTKORTLÆGNING OG EN
VÆKSTPLAN, KLARER SIG BEDRE.

”



MØD VÆKSTHUSET LOKALT

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

Fælles telefonnummer til de nordjyske erhvervskontorer:

70 15 16 18

Erhvervshus Nord
Flemming Jørgensen
fj@vhnordjylland.dk



Hjørring ErhvervsCenter
Lasse Ellebæk Thomsen
lt@vhnordjylland.dk



VÆKST Jammerbugt
Martin E. Nikolajsen
men@vhnordjylland.dk



Brønderslev Erhverv & Turisme
Preben Mousten
pnm@vhnordjylland.dk



Thy Erhvervsforum
Bjarne Brodersen
bbr@vhnordjylland.dk



Business Aalborg
Morten Fosgrau
mf@vhnordjylland.dk



Morsø Erhvervsråd
Bjarne Brodersen
bbr@vhnordjylland.dk



Himmerlands Udviklingsråd
Anne-Mette Bak Nielsen
abn@vhnordjylland.dk



Business Rebild
Anders Nørgård
an@vhnordjylland.dk



Mariagerfjord Erhvervsråd
Henrik T. Kristoffersen
htk@vhnordjylland.dk



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.

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