



VÆKSTHUS NORDJYLLAND ÅRSBERETNING 2016



Et år i skarphedens tegn

Når jeg ser tilbage på 2016, har det været et år, hvor Væksthus Nordjylland er kommet til at stå endnu stærkere både internt og eksternt. Vores strategiarbejde har fundet sin endelige form, og det gør, at Væksthuset i dag står på et solidt og langtidsholdbart fundament, som organisationen kan bygge videre på i de kommende år.

Væksthus Nordjylland har i løbet af 2016 videreført vores ambition om at fastholde og tiltrække specialiserede medarbejdere, der gennem deres egen erhvervserfaring og karriere har opsamlet viden, som de nordjyske vækstvirksomheder og -iværksættere kan bruge til at skabe konkurrencefordele i markedet. Vores aktive rekrutteringspolitik har med andre ord været medvirkende til, at vi i dag råder over en meget bred vifte af kompetencer og fagspecialer. Det er med til at tegne et tydeligt billede af Væksthuset som virksomhedernes foretrukne samarbejdspartner, når det gælder vækst.

Gode forudsætninger for at lykkes

En af de mest markante styrker ved Væksthuset er, at vi fortsat indtager en knudepunktsfunktion i forhold til erhvervslivet, uddannelsesinstitutionerne, erhvervskontorerne, Norddanmarks EU-kontor, Eksportrådet, Business Region North, Region Nordjylland og de mange private rådgivere rundt om i regionen. Samtidig har vi formået at udbygge samarbejdet med Innovationsfonden, der i lighed med Eksportrådet forventes at indstationere en medarbejder hos os. Det kommer til at skabe en endnu

stærkere forankring af Innovationsfondens arbejde i Nordjylland, og det er et signal om, at det nordjyske erhvervsliv har gode forudsætninger for at lykkes på de områder, hvor Innovationsfondens midler og programmer er med til at styrke erhvervslivet.

Segmentering af dem, der vil – og kan

Væksthusets knudepunktsfunktion, vores erhvervsservice og programmer er i det hele taget skærpet i løbet af året. En skarp strategi er som bekendt lige så meget et spørgsmål om at vælge fra som at vælge til. Det betyder, at vi i høj grad segmenterer i de målgrupper, vi har berøring med. Derfor kommer Væksthuset til at bygge videre på den model, vi har arbejdet efter i 2016, hvor vi i højere grad end tidligere går efter at vejlede gruppen af virksomheder, der både vil – og kan – skabe vækst.



Flemming Larsen
Direktør, Væksthus Nordjylland

Samarbejder på tværs

I 2016 har Væksthuset – ligesom i 2015 – været initiativtager til og medarrangør af ErhvervsCAMP. Det er en del af den strategiske kompetenceudvikling, vi er med til at gennemføre for det samlede erhvervsfremmesystem i region Nordjylland, herunder både erhverv, beskæftigelse og uddannelse. Målet er at sætte fokus på kompetenceudvikling og netværk mellem de offentlige erhvervsfremmeaktører i Nordjylland. Således har vi sammen med aktører fra Region Nordjylland, kommunerne, erhvervsorganisationerne, klyngerne, jobcentre og uddannelsesinstitutionerne brugt arrangementet til at få en faglig vitanindsprøjtning og ikke mindst styrke samarbejdet parterne i mellem. Arrangementet skifter værtskommune fra år til år og planlægges i et tæt samarbejde med det lokale erhvervskontor i den pågældende kommune. Det blev afholdt første gang i Aalborg i 2015, i 2016 var Thisted vært, og i 2017 afholdes det i Mariagerfjord.

Samlet set er vi stærkt rustet til 2017, hvor vi i Væksthuset vil gøre alt, hvad vi kan for at bidrage til yderligere vækst i regionen.

“

**SAMLET SET ER VI
STÆRKT RUSTET
TIL 2017, HVOR VI
I VÆKSTHUSET VIL
GØRE ALT, HVAD VI
KAN FOR AT BIDRAGE
TIL YDERLIGERE
VÆKST I REGIONEN**

”

“

DET ER I HØJ GRAD
VÆKSTHUSETS
MEDARBEJDERE OG DERES
EVNE TIL AT SAMARBEJDE
BREDT, DER ER VORES
OPSKRIFT PÅ SUCCES

”

Luise Linnemann Rasmussen
Afdelingschef, Væksthus Nordjylland

Væksthus Nordjylland har blandet andet brugt året på at styrke det primære produkt, vi har på hylden, nemlig kompetencen og erfaringen hos vores medarbejdere. Det smitter positivt af på de virksomheder, vi vejleder, og derfor er der al mulig grund til at fortsætte takterne fra det forgangne år.

Dybe kompetencer og bred forankring

Vi har således valgt at udbygge vores kompetencer yderligere ved at ansætte medarbejdere og specialister på områder som finansiering, digitalisering og Industri 4.0. Det er alle områder, der bliver stadigt vigtigere for erhvervslivet, og derfor ønsker Væksthuset at stille i stærkeste opstilling på netop disse områder.

Efter 2016 fremstår vi på mange måder som et nyt væksthushus. Vi har strategien på plads og den understøtter den nationale vækstdagsorden. Organisationen er blevet udbygget og styrket på væsentlige områder, og vi har ydermere ansat en analysemedarbejder, der blandt andet skal være med til at segmentere vores målgrupper yderligere.

Erhvervskontorer og Væksthuset skaber optimale rammer

Eksempelvis har vi som noget nyt valgt at organisere os internt i fire fagteams, der arbejder med globalisering finansiering, teknologi og vækstiværksætter. Vores fire teams arbejder tæt sammen på kryds og tværs, og det er med til at sikre, at de virksomheder, vi vejleder, får en bred og kompetent sparring i forhold til de udfordringer, de møder.

Væksthusets mange forskellige tilbud er blot ét element i den samlede nordjyske erhvervsservice. Rundt om i kommunerne yder de lokale erhvervskontorer vejledning, der er med til at afdække og afklare virksomhedernes behov og udfordringer indledningsvist. Virksomhederne kan også

ønske at gå endnu mere i dybden med eksempelvis teknologimodning, globalisering, eller vidensopbygning. Her er Væksthuset i et tæt samarbejde med de øvrige væksthuse i regionen med til at analysere, hvordan opgaven løses bedst muligt. I den endelige vejledning indgår som regel også en række private rådgivere.

Opskriften på succes

Alt i alt indtager Væksthuset på erhvervsfremmeområdet en særdeles vigtig knudepunktsfunktion, som vi gennem årene har raffineret og udbygget på kompetencesiden. Det sikrer vækstlaget de bedst mulige forudsætninger for reelt at blive til vækstvirksomheder, der både skaber nye arbejdspladser, mere eksport og en øget top- og bundlinje. I det lys er Væksthuset gennem årene blevet en mere og mere kompetent sparringspartner for erhvervslivet, og at dømme efter de hidtidige analyser fra eksempelvis Erhvervsstyrelsen virker indsatsen meget effektivt. Det er i høj grad Væksthusets medarbejdere og deres evne til at samarbejde bredt, der er vores opskrift på succes, og derfor ser vi frem til at sætte endnu mere tryk på kedlerne i det kommende år ■



Globaliseringsindsats afkorter vejen til udlandet

Markedsmulighederne bliver stadig større, og derfor begynder mange nordjyske virksomheder allerede helt tidligt at tænke eksport og globalisering ind i forretningsplanen. Væksthuset har gennem de sidste mange år tilbudt en målrettet og skræddersyet indsats på eksportmarkederne, og 2016 var ingen undtagelse.

Væksthus Nordjylland har fokuseret kraftigt på opbygningen af det, der måske kan betegnes som Nordjyllands kraftcenter for eksport og globalisering. I alt fire erfarne vækstkonsulenter udgør Team Global, hvoraf den ene er Eksportrådets indstationerede medarbejder. Den samlede erfaring på området gør, at eksportmodne nordjyske virksomheder kan få afdækket mulighederne uden for landets grænser. Væksthuset har således også i 2016 brugt kræfter på at udbygge det brede internationale netværk, som løbende aktiveres i form af specialviden om og erfaring med bestemte eksportmarkeder. Desuden har Væksthuset adgang til en vifte af tilskudsordninger, som i mange tilfælde kan være den lille brik, der får det internationale puslespil til at gå op.

Netzwerk Deutschland en realitet

Blandt andet kan samhandlen med Danmarks største eksportland Tyskland i Væksthusets optik udnyttes langt bedre,

og mange nordjyske virksomheder overser det åbenlyse og uudnyttede potentiale i vores tyske nabo. Derfor kickstartede Væksthuset i samarbejde med Hjørring Erhvervscenter 2016 med et velbesøgt arrangement i Hjørring, hvor den danske ambassadør i Tyskland Arne Friis Petersen også deltog.

Efterfølgende lancerede Væksthuset Netzwerk Deutschland, hvor virksomheder med interesse i det tyske marked kan mødes om fælles udfordringer og idéer til markedsfremstød. Der er allerede 148 tilmeldte virksomheder, hvoraf 10 sidste år deltog i Camp Deutschland-forløbet, der er en del af Vækst 2015-programmet. Et forløb, hvor virksomhederne både har arbejdet med at præsentere deres virksomhed over for et tysk publikum, og hvor hele indsatsen fra markedspenetrering til eksport er blevet kortlagt. Med ganske få ændringer kan forløbet anvendes over for partnere i andre lande, og derfor er jorden nu gødet til de næste års globaliseringsaktiviteter.



Mathias Sørensen
Projektleder
Technor

Ønske om permanent etablering

En af de virksomheder, der deltog i Camp Deutschland-forløbet, er Technor i Hobro. Virksomheden har specialiseret sig i industrielle ventilations- og udsugningsløsninger og har gjort det til sin mærkesag at producere lønsomt og højteknologisk uden at belaste miljøet omkring virksomheden. Technor er siden etableringen vokset til 20 medarbejdere, og nu har virksomheden med hjælp fra Væksthusets globaliseringsteam fået mod på at kaste sig over Tyskland.

- Vi har længe ønsket at gå aktivt ind på det tyske marked. Vi er der i kraft af nogle installationer til danske datterselskaber i Tyskland, men vi har en drøm om at etablere os lidt mere permanent dernede. Vi ved, der er et behov for vores løsninger og måde at tænke kvalitet på, og derfor har vi brugt Væksthuset til alle de indledende manøvrer for at angribe opgaven strategisk. Det har virket perfekt, fortæller Mathias Sørensen, projektleder i Technor og anden generation efter stifteren af virksomheden Mogens Sørensen.

Fingrene nede i jorden

Væksthuset har blandt andet hjulpet Technor med vejledning omkring markedssegmentering, markedsføring og eksport, og det har ifølge Mathias Sørensen været altafgørende for den parathed, som Technor nu står med i forhold til entréen på det tyske marked. Desuden har Technor gennem Væksthuset fået kontakt til en privat rådgiver, der har hjulpet virksomheden med hele markedsmodningen forud for det kommende fremstød.

– Det har været virkelig godt, og vi føler, at vi har fået super kompetent hjælp af Væksthuset. Det er tydeligt, at de selv har haft fingrene nede i jorden, og det nyder vi bestemt godt af, lyder konklusionen fra Mathias Sørensen.

Ud over det særlige 2016-fokus på Tyskland har Væksthuset afholdt en række arrangementer og aktiviteter med fokus på andre markeder. I kraft af det nære samarbejde med Eksportrådet råder Væksthuset nemlig over en meget bred vifte af viden om stort set hele verden. Derfor er det som altid virksomhedernes unikke behov, der afgør hvilken del af erfaringspaletten og netværket, som globaliseringsteamet aktiverer ■

Et år med finansiering på dagsordenen

Siden 2016 har Væksthus Nordjylland haft ekstra fokus på at udbygge knudepunktsfunktionen mellem virksomheder og finansieringskilder. Det skal sikre de nordjyske virksomheder en endnu højere succesrate, når de mødes med en bank eller en investor.

Hvis en virksomhed vokser og har brug for at udvikle produktporteføljen, indtage nye markeder, udvide produktionen eller de fysiske rammer, opstår der næsten uvægerligt et behov for ekstern finansiering. I den forbindelse søger de fleste mod banken. Men dels rummer markedet langt flere alternative muligheder, og dels er gamet blevet så professionelt, at det ikke rækker med lidt strøtanker på et A4-papir. Derfor har Væksthuset fra 2016 tilbudt et målrettet forløb, der forbereder virksomhederne på mødet med finansieringskilderne.

Eksterne kræfter med bank i bagagen

Som en del af det øgede fokus på finansiering valgte Væksthuset sidste års tid at ansætte to nye medarbejdere, der begge har stor erfaring med finansiering. Lotte Silberbauer og Michael Rieland Sørensen tiltrådte således med en fortid som bankfolk i bagagen, og i dag arbejder de begge som vækstkonsulenter med speciale i finansiering.

En række virksomheder har i løbet af året været igennem en intensiv finansieringscamp, hvor de efter en grundig introduktion har fået forskellige praktiske værktøjer til brug i løbet af et finansieringsforløb. Mødet med en bank eller en finansieringskilde er ofte frygtet, og derfor er evnen til at præsentere en finansieringscase helt afgørende at få på plads. Desuden har campforløbet introduceret en effektiv metode til, hvordan

man som virksomhed bliver finansieringsklar og får det optimale ud af samarbejdet med eksempelvis en revisor. 14 dage efter finansieringscampen er virksomhederne klar til at præsentere over for et panel af eksterne finansieringskilder.

Ægte finansieringsmøde

Fra Væksthusets side er det afgørende, at finansieringscampen formår at bygge bro mellem virksomhederne og finansieringskilderne, og ikke mindst, at der reelt har været tale om en ægte mødesituation, hvor virksomhederne kan opnå finansiering, hvis de præsenterer casen godt. Derfor har der på de første campforløb været meget på spil for virksomhederne, og Væksthuset

har som konsekvens heraf naturligt nok ønsket at stille med så stærkt et finansieringsteam som muligt. Det er således en af Lotte Silberbauer og Michael Rieland Sørensens vigtigste opgaver at aktivere hele deres bagkatalog af viden om kapitalmarkedet, finansieringsmuligheder og -former, så deltagerne bliver klædt bedst muligt på.

Camp rammer plet

Med de mange muligheder for finansiering, der findes i dag, fx gennem banken, Eksportkreditfonden, Vækstfonden, crowdfunding, rewardbaseret crowdfunding, business angels, m.v.,

**MANGE VIRKSOMHEDER
FØLER, AT DE BOGSTAVELIG
TALT FÅR BANK AF DERES
FINANSIERINGSKILDER**



er det for Væksthuset helt tydeligt, at behovet for campforløbet har ramt plet.

- Mange virksomheder føler, at de bogstavelig talt får bank af deres finansieringskilder. Og det gør de formentlig også. En stor del af grunden er manglende forståelse for hinanden, og at der er en medieskabt forestilling om, hvor svært det er at låne penge. Fra Væksthus Nordjyllands side ønsker vi derfor at bygge bro mellem virksomheder og kapitalkilder, således at man som virksomhed opnår størst mulig succes med sit finansieringsbehov, fortæller Michael Rieland Sørensen.

Vidensintensivt – og lidt barskt

Finansieringsforløbet har blandt andet budt på et møde mellem virksomhederne og Vækstfonden, Nordjysk Lånefond, Sparerkassen Vendsyssel og Flex Funding, og at dømme efter tilbagemeldingerne har det været et vidensintensivt, lidt barskt, men også meget lærerigt forløb for virksomhederne.

Præsentationen foran finansieringspanelet fungerer som nævnt som et rigtigt finansieringsmøde, hvor kapitalkilderne vurderer, om der er grobund for at arbejde videre med en finansieringsplan - eller om virksomheden mangler lidt for at være helt finansieringsklar.

De indledende campforløb i 2016 videreføres i 2017, hvor Væksthusets fagteam omkring finansiering udbyder nye forløb for nordjyske virksomheder ■

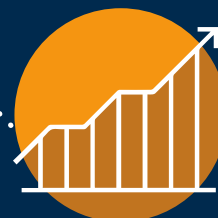
FINANSIERINGSFASER



IDÉ & UDVIKLING



DRIFT & SALG



VÆKST

**VI VED
HVOR & HVORDAN**



Tungt teknologifokus sikrer nordjysk fremgang

Det nordjyske erhvervsliv har i mange år været kendt for sin evne til at fremelske virksomheder med fokus på teknologi. Derfor har Teknologiteamet i **Væksthus Nordjylland** sat ekstra fokus på at opfylde behovene hos netop den gruppe af virksomheder.

Det interessante ved teknologiområdet er, at det ikke længere er en isoleret del af en virksomhed eller et produkt – tværtimod udgør teknologien i dag en helt central del af både produktion og slutprodukt. Derfor har Væksthus Nordjylland i løbet af 2016 brugt en del ressourcer på at strukturere og bemande teknologiteamet og i det hele taget gentænke hele teknologiindsatsen, så den i dag omfatter både organisation, teknologi og materialer. Derudover har Væksthuset valgt at segmentere vejledningen omkring fire centrale hovedområder:

- Lovliggørelse og beskyttelse af et produkt
- Produktivitet
- Innovation
- Organisation & kompetenceudvikling

En hård og en blød indsats

Denne opbygning af indsatsen sikrer, at de nordjyske vækstvirksomheder vejledes hele vejen rundt, og at de seks højt specialiserede ansatte i teknologiteamet kan spilles ind, både på de hårde og bløde områder. Selvom en god del af teknologiarbejdet naturligvis har med innovation og materialer at gøre, er det nemlig lige

så vigtigt at få gearret og sammensat organisationen, så kompetencerne matcher de teknologiske ambitioner i de vejledte virksomheder. Det er blandt andet én af grundene til, at Væksthuset rammer arbejdet ind under mottoet 'Teknik, Proces & Mennesker'.

2016 bød også på en struktureret indsats omkring Industri 4.0. Den allestedsnærværende digitalisering er en stor driver på dette område, der også omfatter faktorer som fx Internet of Things, augmented reality, cloud computing, big data, business intelligence, 3D-printing og Human Machine Interfaces. For nogen kan det måske lyde som en meget fjern del af fremtiden, men budskabet fra Væksthusets side er, at alle virksomheder nærmer sig mindst ét af områderne med stormskridt.

Koldt på toppen

Selvom en stor del af året er gået med at drøfte automatisering, robotter, Weee-direktiver og patenter, har den lidt mere bløde del af teknologien også, som organisation, været en betydelig del af Væksthusets 2016-arbejde. Det blev eksempelvis bragt i spil hos virksomheden Innosteel i Brovst.



- Jeg troede, vi vidste alting selv, men Væksthuset formåede at fremhæve nogle elementer ved fusionen, som vi ikke selv var opmærksomme på. De gav os en masse praktiske værktøjer, og vi fik i det hele taget vejledning i, hvordan vi skulle *lede* virksomheden gennem fusionen. De hjalp os også med at forfatte et udbud, så vi kunne få tilknyttet en privat rådgiver, der har bistået os i processen. Uden Væksthuset og Vækst Jammerbugts hjælp er jeg ikke sikker på, at vi var nået i mål. Det har virkelig været en solid og professionel vejledning, vi har fået, lyder det fra Helle Bak Andreasen, finance director i den fusionerede virksomhed Dantech Freezing Systems A/S ■



Helle Bak Andreasen
Finance director
Dantech Freezing Systems A/S

Virksomheden har i 20 år leveret rustfri specialløsninger til slagterier og har desuden fungeret som underleverandør til virksomheden Dantech Freezing i Singapore. Den virksomhed har de seneste 30 år specialiseret sig i frostløsninger til fødevareindustrien og er i dag en af verdens mest anerkendte leverandører af intelligente fryseteknologier og -systemer til fx brød, fjerkræ, fisk eller grøntsager.

Fuldt fokus på et øjeblik

Innosteel var sidste år i dialog med det lokale erhvervskontor i Jammerbugt Kommune, da de og Dantech Freezing havde besluttet af fusionere. Ledelsen mente i virkeligheden, at det med at drive og lede virksomheden var noget, de selv vidste alt om, men ikke desto mindre blev Væksthus Nordjylland koblet på dialogen, og herefter tog samarbejdet fart. Det gik nemlig op for Innosteel, at Væksthuset på et øjeblik formåede at sætte fokus på en lang række spørgsmål, som de ikke selv havde overvejet at stille. Og da de to virksomheder skulle fusionere, gik det for alvor op for ledelsen, hvor stor en værdi det lokale erhvervskontor og Væksthuset kunne tilføre.

“

**VÆKSTHUSET GAV OS
EN MASSE PRAKTISKE
VÆRKTØJER, OG VI FIK I DET
HELE TAGET VEJLEDNING I,
HVORDAN VI SKULLE
LEDE VIRKSOMHEDEN
GENNEM FUSIONEN**

”



Målrettet iværksætterindsats skaber fremtidens arbejdspladser

Indsatsen for at styrke det nordjyske new bizz-miljø har alle dage været en krumtap i paletten af Væksthusets ydelser og programmer. 2016 var ingen undtagelse, og året markerede for alvor opstarten af en række intensive campforløb.

De fleste virksomheder bygger som regel på iværksætterens drøm om at skabe en virksomhed og indtage verden med enten et produkt eller en serviceydelse. Derfor er en meget vigtig del af Væksthus Nordjyllands og de nordjyske erhvervskontorers arbejde centreret omkring det stadigt mere spirende iværksætermiljø i Nordjylland. Godt hjulpet på vej af samfundskonjunkturerne, tv-programmer som Løvens Hule og en årelang positionering af erhvervsfremmeindsatsen på området, er det i dag langt mere almindeligt at springe ud som iværksætter. Det nyder hele regionen godt af, for det er herfra, en stor del af fremtidens nordjyske arbejdspladser skal komme.

Konsolidering efter rekordår

Efter rekordåret 2015, hvor de nordjyske erhvervskontorer vejledte hele 1.492 iværksættere, har 2016 været et lidt mere konsoliderende, men fortsat travlt år. Sammen med Væksthusets knudepunktsfunktion, hvor en lang række initiativer rettet mod iværksætermiljøet samles og koordineres, er det især Nordjysk NewBizz 2016-2018 og Innovativ Vækst, der udgør New Bizz-indsatsen.

Nordjysk NewBizz er opdelt i fire faser, som iværksætterne i regionen grupperes efter. Er man helt ny, modtager man typisk en Iværksætterafklaring, der giver inspiration og hjælp til tilværelsen som iværksætter. NiN StartUp-forløbet er målrettet dem, der næsten er klar til at gå i gang som selvstændig, og ViP Vækstiværksætter er skræddersyet til de iværksættervirksomheder, der allerede har bevist, at de er levedygtige, men sagtens kan vokse endnu mere. Endelig er ViP+ Vækstboost det oplagte program, hvis en virksomhed med et ekstra rygstød kan udvikle sig til en egentlig vækstvirksomhed.

Flere akademikere som selvstændige

Tilsvarende er Innovativ Vækst et nyt program, der går direkte efter højtuddannede, der for nylig har forladt studiet med en perspektivrig idé i maven. Programmet er designet, så deltagerne bevarer deres dagpengeret under forløbet, men omvendt er der ingen kære mor, hvis man undervejs ikke formår at leve op til kravene i programmet. Så ryger man på bedste Robinson-maner ud igen. Det har allerede skabt en række levedygtige iværksættervirksomheder, og forløbet videreføres da også indtil midten af 2019.

Campforløb giver dyb indsigt

De nye camps for de nordjyske iværksættere er et ambitiøst tiltag, hvor deltagerne indgår i et intensivt 2-dages forløb. Her bliver deltagerne udfordret på "maskinrummet" i deres virksomhed, ligesom de får en lang række værktøjer i forhold til kunder, leverandører og hele styringen af virksomheden. Det har vist sig at være en stor succes for deltagerne, der på kort tid får dyb indsigt i deres virksomhed. Derfor viderefører Væksthuset også de forskellige campforløb i 2017 med udgangspunkt i erfaringerne fra 2016.

bySigne – en lysende iværksætterstjerne

En af de lysende iværksætterstjerner i Nordjylland er lige nu den blot 25-årige Signe Rødbro, der for halvandet år siden besluttede sig for at revolutionere modeindustrien med et stramt look kombineret med fuld bæredygtighed. Det har hun på rekordtid fået stor succes med. De første dage som iværksætter og modedesigner fandt sted hjemme i dagligstuen, men i dag har hun tre ansatte og eksporterer til lande som USA, Canada, Australien, Japan og det meste af Europa.



Signe Rødbro
Grundlægger af bySigne

“ JEG HAR EN DRØM OM AT
OPBYGGE ET BRAND OMKRING
DEN MINIMALISTISKE NORDISKE
STIL OG UDELUKKENDE GØRE
BRUG AF BÆREDYGTIGE OG
ØKOLOGISKE TEKSTILER ”

- Jeg har en drøm om at opbygge et brand omkring den minimalistiske nordiske stil og udelukkende gøre brug af bæredygtige og økologiske tekstiler. Det, mener jeg, er fremtiden, og jeg vil gerne være ét skridt foran ved at dække hele værdikæden på en bæredygtig og etisk forsvarlig måde fra begyndelsen. Det har vist sig at være rigtigt set, for efter 14 dage fik jeg min første wholesale-aftale i USA, og siden er det gået utrolig stærkt, fortæller Signe Rødbro, der står bag brandet bySigne.

Væksthuset kom først ind efter etableringen af virksomheden, men har til gengæld været uundværlig i forhold til især eksporten til Japan og sourcingen af materialer, hvor bySigne ønsker at dokumentere, hvem der fx har plukket og farvet bomulden.

- Vi har fået virkelig god og kvalificeret hjælp fra Erhvervshus Nord og Væksthuset, og lige nu hvor det går så stærkt, er det afgørende, at vi bruger tiden rigtigt. Jeg vil gerne give kunderne muligheden for at

træffe et bevidst valg, men selvom bæredygtighedselementet er vigtigt for virksomheden, er det stadigvæk designet, der er altafgørende for min succes. Det er det, der skal skabe fundamentet under den fremtidige vækst, lyder det fra Signe Rødbro, der især bruger Instagram, når nye styles og kollektioner skal eksponeres over for det voksende internationale publikum ■

NØGLETAL 2016

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 2016:**

	2015	2016
	(kr. 1.000)	(kr. 1.000)
Omsætning	67.791	34.060
Andre driftsindtægter	3.283	3.616
Eksterne omkostninger	- 52.038	- 17.964
Bruttoresultat	19.036	19.712
Personaleomkostninger	- 18.457	- 19.116
Af- og nedskrivninger af materielle anlægsaktiver	- 55	- 55
Ekstraordinære omkostninger	- 440	- 484
Driftsresultat	84	57
Andre finansielle indtægter	0	0
Andre finansielle omkostninger	- 37	- 38
Resultat før skat	47	19



Formandens beretning

Væksthusenes indsats er genstand for stor opmærksomhed. Vi bliver målt og vejlet i forhold til de resultatmål, som Kommunernes Landsforening (KL) og Erhvervsstyrelsen har opstillet, og resultaterne afspejler effekten i den del af erhvervslivet, som Væksthusene vejleder. Samtidig er der en klar forventning om, at indsatsen skal kunne ses i et bredere samfundsøkonomisk perspektiv.

Større værditilvækst end forventet

Som en konsekvens har KL og Erhvervsstyrelsen stillet krav om, at de fem Væksthuse skal skabe en samfundsøkonomisk værditilvækst, der er tre gange større end den offentlige investering. Den seneste beregning for 2016 viser, at for hver krone, der er investeret i Væksthusene, får samfundet **5,63 kroner** tilbage i form af øget værdiskabelse i de virksomheder, der har benyttet Væksthusene. Væksthusenes effekt ses desuden i forhold til virksomhedernes omsætningsudvikling, jobskabelse og eksport. På alle tre punkter og set over en toårig periode viser tallene for Væksthus Nordjyllands vedkommende, at de vejledte virksomheder klarer sig *bedre* end kontrolgruppen af virksomheder. Desuden ligger andelen af vejledte virksomheder, som er løftet op i det såkaldte vækstlag, *højest* sammenlignet med de øvrige regioner i landet.

Væksthus Nordjylland kan dermed dokumentere, at det nordjyske erhvervsliv modtager en specialiseret vejledning, der gør, at de har endnu bedre forudsætninger for at skabe vækst, arbejdspladser og eksport. Som formand for Væksthus Nordjylland står det dermed lysende klart for mig, at Væksthusets indsats i tæt dialog med kommunerne og de lokale erhvervskontorer giver erhvervslivet reelle konkurrencefordele.

Vejledning fortsætter med uformindsket styrke

2016 har været et år, hvor vi har tilpasset organisationen yderligere i forhold til nogle af de nye krav, som erhvervslivet stiller til os. Det betyder, at vi i dag står med en organisation, der i højere grad end nogensinde forstår erhvervslivets arbejdsbetingelser og selv har prøvet, hvad det vil sige at skabe vækst og arbejdspladser. 2016 har været et meget travlt år for ledelsen og bestyrelsen, og vi har brugt mange kræfter på at forberede de næste tre år, hvor der blandet andet er afsat yderligere 225 mio. kroner til investering i det nordjyske erhvervsliv – en indsats, som vi er klar til at løfte, så vejledningen af det nordjyske erhvervsliv kan fortsætte med uformindsket styrke.



BESTYRELSEN 2016

Bedste resultater i 10 år

De seneste resultatmål er de bedste i de 10 år, Væksthus Nordjylland har eksisteret. Det vidner om, at Væksthuset i kraft af en kompetent medarbejderstyrke og en helt central placering midt i det samlede nordjyske erhvervsfremmesystem har fundet en opskrift, der virker. Samspillet med Regionen og Business Region North, kommunernes høje engagement i Væksthuset, den nære dialog med de lokale erhvervskontorer og en høj kendskabsgrad blandt de virksomheder, der kan og vil skabe vækst, er således medvirkende til at skabe en meget effektiv indsats.

Klar til den digitale omstilling

Væksthuset er et vigtigt supplement til kommunernes generelle indsats, og samspillet mellem de to ydelser gør, at vi i min optik står på en optimal erhvervsfremmeplatform, der sikrer, at vi når helt ud til den enkelte virksomhed. Uanset hvor i regionen man som virksomhed befinder sig, er der således garanti for en effektiv og velfungerende vejledning, der skaber optimale betingelser for vækst og nye arbejdspladser. Indsatsen er samtidig et vigtigt udgangspunkt for den digitale omstilling, som mange små og mellemstore virksomheder står over for. Også her ser jeg den målrettede erhvervsindsats spille en afgørende rolle i de kommende år ■

Lene Kjelgaard Jensen, Bestyrelsesformand Væksthus Nordjylland

- | | |
|--|--|
| 1 DIREKTØR
Flemming Larsen
Væksthus Nordjylland | 6 OBSERVATØR
Chefkonsulent
Hans Henrik Nørgaard
Erhvervsstyrelsen Silkeborg |
| 2 NÆSTFORMAND
Direktør Gitte Clausen Bruun
James A/S, Hjallerup
Medlem af Vækstforum | 7 BESTYRELSESMEDELM
Formand for Dansk Metal, Aalborg
Jan O. Gregersen
Medlem af Vækstforum |
| 3 NÆSTFORMAND
Kommunalbestyrelsesmedlem
Erik Ingerslev
Jammerbugt Kommune | 8 BESTYRELSESMEDELM
Viceborgmester
Per Husted Nielsen
Mariagerfjord Kommune |
| 4 BESTYRELSESFORMAND
Borgmester
Lene Kjelgaard Jensen
Thisted Kommune | 9 BESTYRELSESMEDELM
Kommunalbestyrelsesmedlem
Meiner Nørgaard
Morsø Kommune |
| 5 BESTYRELSESMEDELM
Tømrermester
Ole Bæk Pedersen
Nørresundby | |



VI BOOSTER DIN VÆKST

Væksthus Nordjylland er sat i verden for at hjælpe de nordjyske virksomheder, der vil og ikke mindst kan skabe vækst, nye arbejdspladser og eksport.

Vi er et højt specialiseret hus, hvor medarbejderne selv har haft fingrene i jorden og ved præcist, hvad der skal til for at løfte din virksomhed.

Et væld af nordjyske virksomheder har allerede været igennem et forløb hos os, og alle tal viser, at de klarer sig bedre end tilsvarende virksomheder, som vi ikke har vejledt.

MØD VÆKSTHUSET LOKALT

Væksthus Nordjylland samarbejder tæt med regionens lokale erhvervskontorer. Derfor kan du blandt andet møde vores vækstkonsulenter på 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 ÅRSBERETNINGEN 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),
Lise Linnemann Rasmussen, Heidi Stubberup Ebeling
og Jacob Lange

Tekstproduktion:

Lange PR

Art direction:

Jan Søholm Knudsen

Foto:

Allan Toft, Louise Dybbro, Jan Søholm Knudsen
og Lange PR