

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



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 at igangsætte 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),
Heidi Stubberup Ebeling, Camilla Bjørn og Jacob Lange.

Tekstproduktion: Lange PR

Art direction: hojland.

Foto: Allan Toft, Adam Lehn,
Rasmus Degnbøl, Lars Horn & PR

Tryk: Printo Aalborg

ÅRSBERETNING 2012

VÆKSTHUS
Nordjylland

Konjunkturerne i samfundet er fortsat ikke optimale for erhvervslivet, og måske netop derfor endte 2012 med at blive et særdeles travlt år for Væksthus Nordjylland.

I en tid med stilstand eller ligefrem nedgang kan der ofte være brug for nye øjne på tingene. Det har vi også bestræbt os på i 2012, og vi har i løbet af året brugt mange kræfter på at aktivere vores egen faglighed, når vi har vækstkortlagt og vejledt virksomheder. Vækstkortlægninger er en af Væksthusets grunddydelser, og vi er mere end godt på vej til at indfri vores målsætning om at kortlægge endnu flere nordjyske virksomheder, end vi har gjort hidtil. Det er en meget positiv udvikling, fordi vi ved, at en vækstkortlægning kan være af uvurderlig værdi for en virksomhed, samtidig med at den åbner dørene til Væksthusets specialiserede viden, som vi oplever en voksende efterspørgsel efter.

Vi har på den måde markeret os som et hus fyldt med ressourcer, og det er også en af grundene til, at Væksthuset stadigt oftere bliver inviteret ind i forskellige partnerskabsfora og styregrupper, når nye aktiviteter eller initiativer skal udformes og implementeres. Enten på lokalt, regionalt eller nationalt plan. Væksthuset har således udviklet sig til et stærkt knudepunkt mellem den nationale erhvervsfremmeindsats og det private rådgivermarked – til gunst for det lokale erhvervsliv. Samtidig er Væksthus Nordjylland kommet på det kommunale budget, og vi har med udgangen af 2012 afsluttet to år under denne finansieringsform. I forhold til tidligere har det betydet, at der er kommet endnu mere lokalpolitisk fokus på de ydelser og den vejledning, vi leverer.

Det er et kommunalt ansvar, at vi får nok ud af de offentlige støttekroner, og det ligger bestyrelsen meget på sinde, at vi agerer på en effektiv og hensigtsmæssig måde. Derfor har Væksthus Nordjylland etableret en årlig begivenhed, hvor regionale borgmestre, kommunaldirektører og væksthusets ledelse mødes og drøfter væksthusets helt centrale rolle. Det sikrer, at vi løbende optimerer indsatsen, da budgetforhandlingerne nemlig ikke er anderledes, end at vækstfremmesystemet kun får lov til at fortsætte, hvis vi fortsat er katalysator for vækst og udvikling.

FÆLLES FODSLAG MED UDDANNELSESSEKTOREN

Vi har i 2012 været i tæt dialog med en lang række aktører fra uddannelsessektoren i Nordjylland, da det også på det område er af afgørende betydning, at vi gør alt, hvad vi kan for at sikre fælles fodslag. Væksthuset ønsker at være med til at fremme iværksætterkulturen blandt de unge og bidrage til, at viften af uddannelsesstilbud understøtter fremtidens behov på jobmarkedet. Det indebærer blandt andet et øget fokus på automatisering, innovation og digitalisering, som er vejen frem, når danske virksomheder skal konkurrere på en stadigt mere global markedsplads.

Det bliver derfor også tre ekstremt vigtige indsatsområder for Væksthus Nordjylland i de kommende år. Indsatsområder, vi har rige muligheder for at dyrke i regi af GLOBAL-programmet og ikke mindst Eksportsparring, der fra 2013 manifesterer Væksthusets nære samarbejde med Udenrigsministeriet.

JAGTEN PÅ DE RIGTIGE

Et af de områder, vi har fokuseret meget på i 2012, er Væksthusets og de lokale erhvervskontorers evne til at finde netop de virksomheder, der kan have størst gavn af vores forskellige programmer, CSR- og netværksinitiativer. Vi har etableret en ordning, hvor vi på skift er "udstationeret" hos de 10 lokale erhvervskontorer. Det skaber grobund for et tættere samarbejde og en målrettet dialog om, hvordan vi bliver endnu bedre til at få øje på vækstvirksomhederne. Nogle af dem klarer sig fint uden Væksthusets ydelser, men der er også en række virksomheder, som vi endnu ikke er i dialog med, og som kan have stor gavn af vores vejledning. Dem sætter vi derfor yderligere fokus på sammen med de lokale erhvervskontorer – blandt andet gennem Yderlig Vækst, der er med til at åbne dørene til endnu flere vækstvirksomheder rundt om i Nordjylland.

ØGET SYNLIGHED

For at opretholde den høje kendskabsgrad, Væksthus Nordjylland nyder godt af, har vi fortsat et højt aktivitetsniveau, når det gælder markedsføring og PR. Vi er således til stede i pressen, i det offentlige rum, på konferencer, seminarer og i netværkssammenhænge. Og også i 2012 valgte vi at holde fast i vores eget erhvervsmagasin INDTRYK, hvor vi sætter fokus på de vigtigste nordjyske succeshistorier. Det tror vi på, vil inspirere andre virksomheder til at skabe den vækst, Nordjylland skal leve af de næste mange år.

Arne Boelt
Bestyrelsesformand,
Væksthus Nordjylland

Flemming Larsen
Direktør,
Væksthus Nordjylland

HØJ FAGLIGHED STYRKER ERHVERVSFREMME MEINDSATSEN



Direktør i Væksthus Nordjylland
Flemming Larsen (tv.) og
bestyrelsesformand Arne Boelt
kan se tilbage på et travlt 2012.

PÅ SPORET AF VÆKST



Torben Ellgaard og Nichlas Tougaarder makkerparret bag reklamebureauet Det nye sort, der er en af de virksomheder, der i 2012 fik vækstkortlagt deres virksomhed via Væksthjulet.

VÆKSTHUS NORDJYLLAND MARKEREDE SIG I 2012 VED AT GENNEMFØRE FLERE VÆKST- KORTLÆGNINGER END VENTET. DET VIDNER OM, AT STADIGT FLERE NORDJYSKE VIRKSOMHEDER HAR FÅET ØJNENE OP FOR VÆKSTHUSETS STÆRKE KONSULENTKOMPETENCER.

De fleste nordjyske virksomheder kender formentlig et eller flere af de vækst- og udviklingsprogrammer, der administreres af Væksthus Nordjylland. Til gengæld er det ikke alle, der er opmærksomme på de muligheder, der er for at få kvalificeret sparring og specialiseret vejledning via Væksthusets mange vækstkonsulenter.

- Væksthusets vækstkonsulenter har en meget stor viden og erfaring, som nordjyske virksomheder kvit og frit kan trække på. Det er et budskab, vi i 2012 har arbejdet målrettet på at nå ud til virksomhederne med, og det ser heldigvis ud til at være lykkedes, siger afdelingschef i Væksthus Nordjylland Luise Linnemann Rasmussen og understreger, at det også fremadrettet vil være et af Væksthusets primære fokusområder.

Væksthus Nordjylland har i 2012 gennemført 288 vækst kortlægninger. Det tal overstiger Erhvervs- og Byggestyrelsens målsætning om 276 gennemførte vækst kortlægninger i Nordjylland. Det fremgår af Erhvervsstyrelsens opgørelse af væksthusenes resultatmål i 2012.

360 GRADER

En vækst kortlægning giver et øjebliksbillede af, hvordan det går en virksomhed lige nu. Kortlægningen sker via Væksthjulet, der er et visuelt dialogværktøj.

- Væksthjulet sikrer, at virksomheden i samarbejde med en af vores vækstkonsulenter kommer hele vejen rundt om virksomheden. Det gør det muligt at vurdere virksomhedens eventuelle udfordringer og klarlægge, hvor der kan være grund til at gøre en ekstra indsats, forklarer Luise Linnemann Rasmussen.

På baggrund af kortlægningen er det muligt at parre virksomheden med den af Væksthus Nordjyllands konsulenter, der er specialiseret inden for netop det område, hvor virksomheden har sine udfordringer.

- Undersøgelser viser, at man som virksomhed har et stort udbytte af dialogen med en uvildig konsulent. Alle i Væksthuset er certificeret i Væksthjulet, men de har også speciale inden for hver deres felt. Det betyder, at vi efter den første generelle kortlægning har optimale betingelser for at hjælpe virksomhederne videre og sikre dem en mere specialiseret vejledning, pointerer Luise Linnemann Rasmussen.

EN VÆRDIFULD INDSIGT

Det aalborgensiske reklamebureau Det nye sort et godt eksempel på, hvordan en vækst kortlægning kan gøre en forskel. De fik i 2012 hjælp til at få et bedre overblik over bureauets vækst- og udviklingsmuligheder.

- Da vi kom i kontakt med Væksthus Nordjylland, fik vi for alvor et skub i den rigtige retning. Allerede på det første møde blev vi udfordret på vores måde at drive virksomhed på, og siden blev vi præsenteret for Væksthjulet. Det gav os et visuelt overblik over, hvordan vores virksomhed egentlig havde det og en helt ny indsigt i, hvor vi skulle sætte ind, hvis vi ville geare virksomheden til vækst, forklarer Torben Ellgaard, partner og kreativ chef i Det nye sort.

EN ØJENÅBNER

Væksthjulet afslørede lynhurtigt, at det var administrationen og den daglige projektledelse, der haltede.

- Når man har travlt, bliver det hele lidt ad hoc. Vi havde ingen økonomistyring eller back-up, og vi brugte alt for lang tid på lavpraktiske opgaver som eksempelvis fakturering, fortæller Torben Ellgaard. Hans partner og kreativ chef Nichlas Tougaard supplerer:

- Det tog simpelthen alt for meget tid fra det, vi er bedst til, og som vi tjener penge på. Så det var lidt af en øjenåbner. Vi var så opslugte af vores succes, at vi slet ikke havde tid til at stoppe op og kigge indad.

I dag er makkerparrets mantra "indefra og ud", og det skal i al sin enkelhed minde dem om, at det ikke nytter noget at spæne ud over stepperne, hvis der ikke er styr på de indre linjer.

- Vi har fået frigivet tid og ressourcer til at vokse, og det giver helt nye muligheder, fastslår Nichlas Tougaard. Det levende bevis er bureauets første medarbejder, som er blevet ansat gennem vækstprogrammet Yderlig Vækst.

- Et par friske øjne udefra kan gøre en verden til forskel. Det har det i hvert fald gjort for os. Vi har fået et skarpere fokus, så vi altid kan leve op til at være Det nye sort, slutter Nichlas Tougaard.



VÆKSTHUS NORDJYLLAND HAR I 2012 STYRKET SIN POSITION SOM REGIONALT KNUDEPUNKT. DET ER LYKKEDES I KRAFT AF ET STÆRKT SAMARBEJDE MED DE MANGE FORSKELLIGE AKTØRER I DET NORDJYSKE ERHVERVSFREMME SYSTEM.

VÆKSTHUS NORDJYLLAND — ET CENTRALT KNUDEPUNKT

Ifølge en evaluering fra konsulentbureauet Iris Group har Væksthus Nordjylland i 2012 i stigende grad haft succes med at fungere som et regionalt knudepunkt. Væksthuset er i dag en stærk indgang til nationale erhvervsfremmeaktører og formår i høj grad også at skabe velfungerende relationer til det private rådgivermarked. Samtidig er Væksthus Nordjylland en afgørende bidragsyder til arbejdet med at styrke det lokale samarbejde og sikre et sammenhængende erhvervsfremmesystem i Nordjylland.

SAMARBEJDE I HØJSÆDET

- Evalueringen bekræfter, at vi er lykkedes med vores målsætning om at være knudepunkt og dynamo for et samlet erhvervsfremmesystem i Nordjylland. Det er vi meget tilfredse med, og det er samtidig meget glædeligt, at evalueringen konkluderer, at vores rolle har udviklet

sig i positivt i 2012, siger Heidi Stubberup Ebeling, kommunikationsansvarlig i Væksthus Nordjylland, og fortsætter:

- Som knudepunkt er det helt essentielt, at vi er i stand til at indgå brede samarbejder med de øvrige aktører i erhvervsfremmesystemet, pointer hun og understreger, at de positive effekter i høj grad skyldes et skarpt fokus på netop samarbejde frem for individuelle, parallelle forløb.

- Det gode samarbejde betyder, at vi kan genere en række synergieffekter. Det er med til både at højne effektiviteten og sikre et højere serviceniveau til gavn for virksomhederne, forklarer hun.

Et eksempel på Væksthusets knudepunktsfunktion er GLOBAL-programmet. Her arbejder Væksthus Nordjylland tæt sammen Aalborg Universitet, Norddan-

marks EU-kontor og regionens 10 erhvervskontorer om at sikre vækst og globalisering i de nordjyske virksomheder. Et andet eksempel er vækstprogrammet Yderlig Vækst, hvor Væksthus Nordjylland, udover de allerede nævnte aktører, samarbejder med flere uddannelses- og brancheorganisationer, heriblandt Visit Nordjylland. Samarbejdet med Visit Nordjylland er i høj grad med til at skabe en synergieffekt mellem erhvervslivet og turistbranchen.

- Vi har også et tæt samarbejde med Beskæftigelsesregionen om blandt andet jobrotation. Her er fokus rettet mod at matche ledige med virksomheder, der har behov for nye medarbejdere. Det er også målsætningen for Projekt Jobstrategi, hvor vi er blevet inviteret til at samarbejde med Aalborg Universitet og University College Nordjylland, siger Heidi Stubberup Ebeling.

Knudepunktsfunktionen er imidlertid ikke kun regional. Den rækker også ud over regionsgrænsen. Det er eksempelvis tilfældet i de tre nationale vækstinitiativer Vækst Via Ledelse, Eksportsparrring og EjerskifteDanmark. Her arbejder Væksthus Nordjylland tæt sammen med landets øvrige væksthuse samt en række nationale aktører som eksempelvis Dansk Industri, Dansk Erhverv, Håndværksrådet, Eksportrådet samt Erhvervs- og Vækstministeriet.

FÆLLES FODSLAG

Borgermester i Mariagerfjord Kommune H.C. Maarup, der er formand for Kommunekontaktrådet (KKR) i Nordjylland, glæder sig også over, at Væksthus Nordjyllands knudepunktsfunktion er blevet styrket i 2012.

- Det er meget positivt, at Væksthus Nordjylland i stigende grad formår at

fungere som knudepunkt for de mange forskellige aktører i det nordjyske erhvervsliv. Det er nemlig helt afgørende for at skabe et stærkt og sammenhængende erhvervsfremmesystem i Nordjylland, lyder der fra H.C. Maarup.

Kommunerne overtog i 2011 det fulde ansvar for Væksthus Nordjylland, og H.C. Maarup understreger, at han både politisk og fra de lokale erhvervskontorer bliver mødt af en bred enighed om, at Væksthus Nordjylland fungerer godt.

- Væksthuset har formået at blive endnu bedre til det, de gør. Det er en stor force, der gør det muligt at sikre det nordjyske erhvervsliv de bedste betingelser for vækst og udvikling, påpeger H.C. Maarup.

EN VÆRDIFULD PLATFORM

Erhvervsdirektør i Mariagerfjord Erhvervs-

råd Torben Ladefoged er enig i, at det nordjyske erhvervsfremmesystem er velfungerende.

- Vi har i dag en stærk platform, der sikrer et bredt samarbejde og samtidig giver plads til forskellighed i de tilbud, vi har til de nordjyske virksomheder. Vi kan dog blive endnu bedre til at synliggøre over for virksomhederne, hvordan vi samarbejder og hvilke roller, vi hver især spiller i det sammenhængende erhvervsfremmesystem, siger Torben Ladefoged, der samtidig glæder sig over, at fundamentet er så godt på plads:

- Nu kan vi begynde at bygge ovenpå, og der er ingen tvivl om, at det bliver meget lettere at diskutere sig frem til, hvordan vi ved fælles hjælp kan blive mere synlige, når det gode samarbejde allerede er etableret, slutter han.

Årets vækstkonference, der samlede flere hundrede deltagere, var blot et af de mange arrangementer, som Væksthus Nordjylland i samarbejde med centrale aktører i Nordjylland var med til at gennemføre i 2012.



IVÆRKSÆTTERLYSTEN BOBLER – PÅ TRODS AF KRISEN – STADIG I NORDJYLLAND

Den nordjyske iværksættertrang trives i bedste velgående – i modsætning til hvad man måske kunne tro, når man læser pressen. Det viste 2012, hvor Aalborg Samarbejdet og andre arrangører, herunder Nordjysk Iværksætter Netværk (NIN), i Uge 46 oplevede et rekordstort fremmøde til deres iværksætteraftener. Ligeledes har deltagelsen i Young Enterprise, Nordjyske Nyskabere og andre innovationsprojekter på erhvervsskolerne mv. også været pænt stigende. Det har givet grund til at tro på fremtiden, selvom krisen også i 2012 gjorde det vanskeligt at være iværksætter. En af de største udfordringer var fortsat manglende finansieringsmuligheder og et koldere erhvervsklima. Alligevel havde NIN i alt 1.089 iværksættere gennem systemet i 2012.

NIN har i 2012 desuden gennemført et systematisk uddannelsesforløb af iværksætterrådgiverne på de 10 lokale erhvervskontorer. Det har opkvalificeret netværket og sikret, at de nordjyske iværksættere også fremadrettet får en opdateret og kompetent hjælp, når de kontakter NIN på de nordjyske erhvervskontorer.

ANSVARLIGHED MED HJERNE OG HJERTE

I 2012 gik Væksthus Nordjyllands nye CSR-program gik i luften. Projektet, der har til formål at arbejde strategisk med CSR i små og mellemstore virksomheder, er baseret på netværkssamarbejde, og der blev i 2012 foretaget CSR-screeninger af 15 virksomheder. 2012 har i høj grad været præget af rekruttering til programmet, og der har løbende været afholdt en række seminarer og informationsmøder for at sætte fokus på området. Ligeledes er der i 2012 blevet indledt samarbejder med Aalborg Universitet, UCN og Netværk for Bæredygtig Erhvervsudvikling i Nordjylland.

TO KÆMPER TAKKER AF

2012 var året, hvor to af Nordjyllands populære programmer sluttede – med succes! Både vækstprogrammet Flere Virksomheder i Vækst (FVIV) og udviklingsprogrammet Virksomheder i Teknologisk Udvikling (VITU) lukkede således med meget positive resultater.

FVIV har i projektperioden fra 2008 til 2012 vejledt mere end 600 deltagende virksomheder. I programmets slutevaluering fremgår det, at 9 ud af 10 af de virksomheder har været tilfredse eller meget tilfredse med deltagelsen, ligesom 9 ud af 10 virksomheder vurderer, at deltagelsen har haft en gavnlig effekt. Evalueringen dokumenter også, at programmet har bidraget positivt til jobskabelsen i de deltagende virksomheder.

Også VITU har haft en høj tilfredshedsgad. Her afslører Erhvervsstyrelsens slutevaluering af programmet, at 92% af de deltagende virksomheder har været tilfredse eller meget tilfredse. Hele 86% af virksomhederne vurderer desuden, at programmet har banet vej for udviklingen af nye produkter, og 49% har allerede sendt nye produkter på markedet som følge af deres deltagelse i programmet.

GENVEJ TIL EUROPA

SOLIDT BENARBEJDE OG EN OMFATTENDE STRATEGIPROCES HAR BANET VEJEN FOR EURO POULTRYS MÅLRETTEDE INDSATS FOR AT VINDE NYE MARKEDSANDELE – OGSÅ UDEN FOR LANDETS GRÆNSER. DE GLOBALE VÆKSTAMBITIONER HAR BLANDT ANDET FÅET LIV OG NÆRING Gennem VIRKSOMHEDENS DELTAGELSE I GLOBAL-PROGRAMMET.

Der findes ingen smutveje ind i detailhandlen. Alligevel fandt Euro Poultry, der importerer fjerkræ fra hele verden og videresælger det under egne varemærker til primært catering- og foodservice-industrien, en genvej, da virksomheden i 2012 besluttede sig for at udvide forretningen med salg til detailhandlen.

- Vi vidste godt, at det ville være et langt sejt træk at komme ind i detailhandlen, og vi valgte derfor tidligt i forløbet at søge op-tagelse i GLOBAL-programmet. Det har været med til at speede processen betragteligt op, fortæller retail- og marketing-manager Christina Flyvholm.

SIMPLY THE BEST

Opgaven for Euro Poultry var i første omgang at udvikle et nyt varemærke målrettet detailhandlen. Ambitionen var at skabe et konkurrencedygtigt produkt af høj kvalitet med format til at ramme hele Europa.

- Vi har simpelthen udviklet et helt nyt brand. Det kræver overvejelser om alt lige fra konkurrenter og kvalitet til grafisk identitet og navn. Her har vi i regi af GLOBAL-programmet kunne trække på hjælp fra et reklamebureau, der er specialiseret på feltet, og de har hjulpet os med at skabe brandet og udstikke den videre kurs, forklarer Christina Flyvholm.

Resultatet er blevet varemærket "Simply", og nu er næste skridt at få brandet ud over rampen. Euro Poultrys fokus bliver derfor i 2013 at få udarbejdet en global branding-, varemærke- og kanalstrategi, der kan sikre, at virksomheden lykkes med at indfri det europæiske potentiale. Til det formål har Euro Poultry også kunnet trække på kvalificeret sparring fra Erhvervsafdelingen Aalborg Kommune, der har henvist dem til det europæiske samarbejde EEN.

- Vi er stadig et godt stykke fra målet, men vi er rigtig godt på vej. Vi har fået det her forretningsområde op at stå langt hurtigere, end vi havde regnet med, og det skyldes ikke mindst vores deltagelse i GLOBAL-programmet. Det har været lidt som at skyde genvej, fordi vi har kunnet trække på en meget kvalificeret sparring og kompetent rådgivning. Det har skabt grobund for hurtigere vækst, konkluderer Christina Flyvholm.

Euro Poultry har med hjælp fra GLOBAL-programmet skudt genvej ind til detailhandlen. Det fortæller retail- og marketingmanager Christina Flyvholm, der her er sammen med adm. direktør Mikael Kristensen.

GLOBAL

I 2012 kom GLOBAL for alvor i gang, og der blev sat turbo på alle ni indsatsområder i programmet.

Alene i 2012 er der blevet optaget 528 virksomheder i programmet, så det samlede antal deltagende virksomheder nu har rundet 635. Det overordnede mål for programmet, der afsluttes i 2014, er i alt 980 virksomheder.

2012 har også været året, hvor samarbejdet mellem parterne i programmet, Norddanmarks EU-kontor, Aalborg Universitet, de lokale erhvervskontorer og Væksthus Nordjylland, for alvor fandt sin form. Samarbejdet mellem parterne betyder, at nordjyske virksomheder gennem GLOBAL får adgang til en bred vifte af kompetencer. Det er med til at sikre virksomhederne optimale muligheder på det internationale marked.



STRØM TIL NETTET

SOM ELEKTROMEKANIKER OG ELINSTALLATØR LÅ DET IKKE LIGE I KORTENE, AT BRØDRENE SVANHOLM SKULLE KASTE SIG OVER E-HANDEL. DET ER DOG IKKE DESTO MINDRE, HVAD DE HAR GJORT, OG MED HJÆLP FRA VÆKSTIVÆRKSÆTTERPROGRAMMET VIP ER DE TO BRØDRE KOMMET SÅ GODT FRA START, AT DE NU ER VED AT ETABLERE DERES TREDJE BUTIK PÅ NETTET.

- Det var måske lidt overilet, når man ser tilbage nu. Sådan lyder det fra Bo Svanholm, der bogstavelig talt valgte at satse hele butikken, da han sammen med sin bror Jan solgte en installationsforretning i Hobro og i stedet slog sig op på at sælge el-artikler og værktøj på nettet.

- Oprindeligt drev vi webbutikken yousave.dk sideløbende med vores fysiske forretning, men vi kunne se, at udviklingen kun gik én vej, idet en stadigt større andel af vores salg lå på nettet. Det fik os til at tage skridtet og satse udelukkende på webbaseret salg. Vi kunne jo se, at potentialet var der, fortæller Bo Svanholm.

LEARNING BY DOING

Men en ting var potentialet. Noget andet var kompetencerne. Mens både Bo og Jan Svanholm kendte meget til el og salg af el-relaterede produkter, var programmering og butiksdrift på nettet ukendt land.

- Det har været learning by doing. Vi kendte hverken til programmering, adwords eller indeksering på Google, da vi gik i gang, men vi er kommet godt efter det, pointerer Bo Svanholm.

Det er blandt andet lykkedes i kraft af VIP-programmet. Her har Bo og Jan Svanholm fået rådgivning og kontakt til en række private aktører, der har hjulpet dem med at udvikle og optimere de forskellige styresystemer. Ligeledes har de to brødre været igennem et kompetenceudviklingsforløb, så de i dag er godt rustet til at drive webbutikker. Det har foruden yousave.dk resulteret i webbutikken mestershopp.dk og senest også lampestedet.dk.

- Det er gået stærkt for os. Omsætningen stiger støt, og vi er også ved at udvide med flere medarbejdere. Det skyldes i høj grad VIP-programmet, at vi er nået derhen, hvor vi er i dag. Vi har på kort tid fået skabt et stærkt fundament for vækst, og programmet har flyttet os mere, end vi havde turdet håbe på, slutter Bo Svanholm.

Brødrene Svanholm har på rekordtid fået succes på med at drive forretning på nettet.

VÆKSTIVÆRKSÆTTER-PROGRAMMET VIP

VIP-programmet giver bevillinger til virksomheder, der har realistiske mål og ambitioner om at nå 5 ansatte og 5 millioner kr. i omsætning inden for 5 år.

I 2012 gav VIP-programmet 102 nye bevillinger til nordjyske vækstvirksomheder.

I 2012 blev VIP-programmet udvidet med VIP+-programmet. VIP+ henvender sig til virksomheder, der allerede har nået målene i VIP, men som forventer at kunne nå yderligere 5 ansatte og yderligere 5 millioner kroner i omsætning inden for 5 år.

I 2012 blev der i regi af VIP-programmet desuden igangsat en række netværks- og uddannelsesaktiviteter for de virksomheder, der deltager i programmet.

SIDE 10
VÆKSTHUS NORDJYLLAND
ÅRSBERETNING 2012

EKSPLOSIV VÆKST

DER VAR IKKE LANGT FRA TANKE TIL HANDLING, DA OFFSHORE MARINE CONTACTS I FREDERIKSHAVN SPOTTEDE ET HUL I MARKEDET OG KASTEDE SIG OVER UDVIKLING AF INSPEKTIONSSOFTWARE TIL OFFSHORE- OG MARINEINDUSTRIEN. I DAG HAR DE ETABLERET VIRKSOMHEDEN SAFEEX TECH OG ANSAT DEN FØRSTE IN-HOUSE-PROGRAMMØR. DET ER LYKKEDES PÅ REKORDTID I KRAFT AF VÆKSTPROGRAMMET YDERLIG VÆKST.

Gode forretningsidéer hænger ikke nødvendigvis på træerne, så da Offshore Marine Contacts, der har specialiseret sig i udlejning af ingeniører til offshore- og marineindustrien, identificerede én, slog de til med det samme.

- Vi kendte jo branchen indefra og kunne se, at der manglede en kvalificeret it-løsning til at gennemføre inspektioner om bord på eksempelvis boreplatforme med eksplosive områder. Vi satte os derfor for at udvikle en softwareløsning, der kunne gøre det muligt at gennemføre inspektionerne med en bærbar computer. Det var lysår fra den eksisterende metode, hvor inspektionerne stadigvæk blev udført med papir og kuglepen, fortæller Business Development Director i Offshore Marine Contacts Henrik Andersen.

Den nye inspektionsløsning har sine åbenlyse fordele. Den giver eksempelvis mulighed for at koble datahistorik på alle inspektioner, ligesom den indeholder et management-modul målrettet ledelsen på land. Potentialet er stort, og det fik branchen også hurtigt øjnene op for.

- Vi har godt kunne mærke på efterspørgslen, at branchen har manglet en løsning som den her. Det har selvfølgelig været med til at give næring til vores vækstambitioner, forklarer Henrik Andersen.

PÅ JAGT EFTER KOMPETENCER

Konkret har vækstambitionerne udmøntet sig i det selvstændige udviklingsselskab SafeEx Tech. Et af de primære mål har her været at trække softwarekompetencen ind i huset.

- I første omgang er inspektionssoftwaren blevet udviklet af et eksternt softwarehus, men det har hele tiden været vores målsætning at få softwaren på "egne hænder". Det har derfor også været vigtigt for os at få ansat en programmør, der kunne varetage og drive udviklingen i det daglige, siger Henrik Andersen.

Til det formål har SafeEx Tech trukket på mulighederne i det nordjyske vækstprogram Yderlig Vækst. Programmet åbner nemlig op for at ansatte en højtuddannet med tilskud, så man som virksomhed kan få tilført kompetencer uden økonomisk at komme til kort.

- Hvis vi ikke havde deltaget i Yderlig Vækst, havde vi formentlig ventet lidt med at ansætte en programmør. Det havde simpelthen været for stort et skridt for så lille en virksomhed som vores. På den her måde har vi fået mulighed for at vækste i et helt andet tempo, end det ellers havde været muligt, slutter Henrik Andersen.

YDERLIG VÆKST

I marts 2012 lød startskuddet til Yderlig Vækst. Det blev markeret med en stor kick-off på Dronninglund Slot i september for programmets samarbejdspartnere; de lokale erhvervskontorer, uddannelsesinstitutionerne samt relevante brancheforeninger.

I sommeren 2012 blev der åbnet op for, at virksomheder kunne søge om at komme med i programmet. Fra den første dag var efterspørgslen på indsatsområdet "Ansættelse af højtuddannet" enorm, og de 85 forløb i programmet var tæt på udsolgt ved årets udgang. Den succes har banet vejen for Den Nordjyske Videnpilotordning.

Netværksdelen i programmet har også været populær. I 2012 har byggebranchen bl.a. været aktiv i to store netværk, der har haft fokus på kompetenceudvikling inden for digitalisering og energirenovering.

I september 2012 samlede Yderlig Vækst næsten 200 virksomheder til tre informationsmøder, der satte fokus på mulighederne for at realisere virksomhedernes vækst- og udviklingspotentiale.

Programmet har i 2012 oplevet en fin søgning, særligt fra byggebranchen. Ambitionen fremadrettet er at få flere deltagere fra de to andre fokusbrancher turisme og fødevarer.

SIDE 11
VÆKSTHUS NORDJYLLAND
ÅRSBERETNING 2012



IVÆRKSÆTTERIET SPIREDE PÅ NEW BIZZ ZONE

Innovative og fulde af inspiration og ildhu. Det var kendetegnende for de mange deltagende iværksættere på iværksættermessen New Bizz Zone, der blev afholdt i Aalborg Kultur- og Kongrescenter i marts 2012. På New Bizz Zone fik iværksætterne mulighed for at netværke, møde nye kunder og hente inspiration fra de mange erfarne foredragsholdere. Det var også i 2012 Nordjysk Iværksætter Netværk, NIN, der stod for gennemførelsen af New Bizz Zone.



5 ÅR PÅ BAGEN

Væksthus Nordjylland kunne i januar fejre sin 5-års fødselsdag. Det gav anledning til at se tilbage på fem travle år og samtidig glæde sig over, at det siden 2007 er lykkedes Væksthuset at hjælpe rigtig mange nordjyske virksomheder til vækst og udvikling. Indsatsen blev også i 2012 understreget af Erhvervsstyrelsens kendskabsmåling, hvor Væksthus Nordjylland igen toppede som det mest kendte af landets fem væksthuse. Dermed har Væksthus Nordjylland indtaget positionen som det mest kendte væksthushus i alle de fem år, væksthuse har eksisteret.

ÅRETS KONFERENCE: DANMARK TILBAGE PÅ VÆKSTSPORET

I april 2012 stod Væksthus Nordjylland i samarbejde med en lang række partnere og virksomheder bag en gratis vækstkonference. Her gav flere politikere og erhvervsledere deres bud på, hvordan erhvervslivet og det danske samfund kommer tilbage på vækstsporet. Blandt foredragsholderne var blandt andre erhvervsleder Asger Aamund, direktør Poul Knudsgaard, politiker Marianne Jøved og foredragsholder Nils Villemoes.



INDTRYK SATTE AFTRYK

Også i 2012 var Væksthus Nordjyllands erhvervsmagasin INDTRYK med til at sætte fokus på det nordjyske erhvervsliv og fortælle om, hvad der sker rundt om i de nordjyske virksomheder. Historierne har været mange, men fælles for dem alle har været, at de har hyldet og italesat de nordjyske succeshistorier i en tid, hvor konjunkturpilene fortsat peger nedad i mange brancher.



LEDELSESKOMPETENCER I FOKUS

2012 var også året, hvor det nationale vækstinitiativ Vækst via Ledelse så dagens lys. I juni blev der som forløber til den massive udrulning i august gennemført et pilotprojekt, og her blev Sarah Kruse, der er tredje generation i familievirksomheden Kruse Vask i Hadsund, rekrutteret som den første deltager. Vækst via Ledelse gennemføres i et partnerskab mellem de fem regionale væksthuse samt Syddansk Universitet, Håndværksrådet og Dansk Erhverv og har en målsætning om at lederudvikle 600 ledere, heraf 66 i Nordjylland.



ATTRAKTIV NETVÆRKSPLATFORM

Væksthus Nordjylland var i 2012 en af partnerne bag netværksplatformen Innovation X. I regi af netværket mødtes det nordjyske erhvervsliv, uddannelsessystemet og det offentlige til en række innovationsdage, der blandt andet satte fokus på internationalisering, strategi, salg, funding og vækst.



UGE 46: UD OVER STEPPERNE

Sammen med Erhvervs- og Vækstministeriet samt en række andre interessenter inviterede Væksthus Nordjylland i iværksætterugen Uge 46 nordjyske iværksættere og vækstvirksomheder til at deltage i en lang række begivenheder og events. Ugen bød blandt andet på foredrag og seminarer om vækst, innovation, investering og iværksætteri, og dermed var ugen også i 2012 med til at give et boost til den nordjyske iværksætterånd.

JANUAR

FEBRUAR

MARTS

APRIL

MAJ

JUNI

JULI

AUGUST

SEPTEMBER

OKTOBER

NOVEMBER

DECEMBER



Bestyrelsesmedlem
Byrådsmedlem Erik Ingerslev
Larsen, Jammerbugt Kommune

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

Bestyrelsesmedlem
Virksomhedsrepræsentant,
Direktør Richard Fynbo

Bestyrelsesformand
Borgmester Arne Boelt,
Hjørring Kommune

Næstformand
Borgmester Lene Kjelgaard Jensen,
Thisted Kommune

Bestyrelsesmedlem
Specialkonsulent Pernille von
Lillenskjold, Erhvervsstyrelsen

Næstformand
Adm. direktør,
Franz Cuculiza

Bestyrelsesmedlem
Byrådsmedlem Jens S. Lauritzen,
Vesthimmerland

BESTYRELSEN 2012

NØGLETAL 2012

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 <i>(kr. 1.000)</i>	2011 <i>(kr. 1.000)</i>
Omsætning	55.659	55.094
Andre driftsindtægter	1088	883
	56.747	55.977
Eksterne omkostninger	-39.682	-39.788
Bruttoresultat	17.065	16.189
Personaleomkostninger	-16.637	-15.477
Af- og nedskrivninger af materielle anlægsaktiver	-31	-13
Ekstraordinære omkostninger	-370	-980
Driftsresultat	27	-281
Andre finansielle indtægter	60	266
Andre finansielle omkostninger	-9	-10
Resultat før skat	78	-25