

Årsberetning 2007



VÆKSTHUS
Midtjylland



Væksthus Midtjylland

– etablering, drift, resultater

På mange måder er det specielt at udgive denne første årsberetning for Væksthus Midtjylland. Ikke kun fordi det er den første af slagsen, men også fordi vi allerede nu – blot et år efter etableringen af det nye erhvervs-service-system – godt tør slå fast, at den enstrengede erhvervsservice er kommet for at blive.

Væksthusene blev etableret som et resultat af strukturreformen. En helt ny organisation skulle bygges op: Nye ejere, nye programmer, nye medarbejdere.

Vi er stolte over, at det via en stor indsats fra en bred kreds af aktører er lykkedes at skabe et reelt enstrengt erhvervsservicesystem, der var og er målsætningen. I dag kan den enkelte iværksætter eller vækstorienterede virksomhedsejer henvende sig

ét sted – nemlig på det lokale erhvervskontor – og herfra blive vejledt og guidet videre til den specialist eller det programtilbud, der lige netop dækker iværksætterens eller virksomhedens behov.

Der hviler mange øjne på erhvervsservicesystemet i region Midtjylland. Med rette. Et nyt system og ny organisation skal helt naturligt ses efter i kortene. Derfor har vi også selv taget initiativ til en gennemsigtig og uvildig effektmåling af vores arbejde i Væksthus Midtjylland. I samarbejde med lektor Kent Nielsen fra Handelshøjskolen Aarhus Universitet samt konsulentfirmaet Damvad bliver vi målt på de resultater, som vejlede iværksættere og virksomheder opnår. Resultaterne af disse målinger vil i løbet af 2008 give os et klart billede af, hvordan og hvor meget den enstrengede erhvervsservice bidrager til vækst og erhvervsudvikling i region Midtjylland.

Konkret kan vi se tilbage på 2007 med stor tilfredshed. Vi har nået de mål, som vi kontraktligt var forpligtet til at forfølge. Og vi kan se, at den enstrengede erhvervsservice fungerer i praksis. Vores tilbud er via det gode samarbejde geografisk blevet spredt ud til regionens kommuner. Væksthusets fysiske placering i Århus og Herning betyder altså ikke, at vores ydelser bliver koncentreret omkring de større byer. Snarere tværtimod.

Den konstruktive dialog med Erhvervs- og Byggestyrelsen, kommunerne, Region Midtjylland og de private rådgivere har fra første dag været nøglen til konkrete resultater. Og vi glæder os over, at den positive tilgang har været gensidig. Det betyder, at vi har fået etableret et forbilledligt samarbejde. Et samarbejde, jeg godt tør sige, at andre regioner i Danmark ser på med stor respekt.

Et håndgribeligt eksempel på det gode samarbejde er den store interesse for fælles kompetenceudvikling, der hersker blandt såvel den lokale erhvervsservice som Væksthusets medarbejdere. Vi har en fælles opgave – og den vil vi løse bedst muligt. Sammen.

Væksthus Midtjylland er blevet en naturlig del af erhvervsservicen i hele regionen. Og et omdrejningspunkt i ordets positive



„Vi er stolte over, at det via en **stor indsats fra en bred kreds af aktører** er lykkedes at skabe et reelt enstrengt erhvervsservicesystem“

*Borgmester Flemming Eskildsen, Skive Kommune,
Formand for Væksthus Midtjylland*

betydning. Det lokale ejerskab er ikke bare formelt. Det er også reelt – og det mærkes i hverdagen, i dialogen mellem Væksthushuset konsulenter og de lokalt forankrede erhvervskonsulenter.

Retter vi blikket indad, så skylder vi netop i 2007 at give de ansatte i Væksthus Midtjylland anerkendelse for deres indsats. Det er ikke nemt at fusionere tre organisationer, etablere nye arbejds gange og fra dag ét blive målt på sine resultater. Men det er lykkedes – takket være en forbilledlig arbejdsindsats.

Kort sagt. Det enstrengede erhvervsservice og Væksthus Midtjylland er kommet mere end godt fra start. Hver dag mærker iværksættere og virksomhedsejere fordelene i det nye system. Og mange bliver guidet videre til private rådgivere eller netværk, der kan bidrage til yderligere vækst.

I 2008 vil vi for alvor mærke effekten af de ambitiøse udviklingsprogrammer, som via Region/Vækstforum Midtjylland er blevet mulige. Programmer, der er helt unikke for netop vores område.

I respekt for den rolle væksthuse er tiltænkt, har vi inviteret en række centrale personer til at bidrage med deres indtryk og oplevelser af Væksthus Midtjyllands første leveår. Det er vores håb, at denne årsberetning dermed vil fremstå som et nuanceret portræt af den enstrengede erhvervsservice i region Midtjylland.

*Flemming Eskildsen
Formand for Væksthus Midtjylland,
borgmester, Skive Kommune*

SCORECARD

Resultatkontrakt for Væksthus Midtjylland 1.1.2007-31.12.2007.

	RESULTATMÅL	RESULTAT
I	Etablering	
1	Direktør tiltrådt	1. februar 2007
2	Indgåelse af samarbejdsaftaler med lokale erhvervsserviceenheder	15
3	Indgåelse af samarbejdsaftaler med relevante offentlige institutioner	19
4	Indgåelse af samarbejdsaftaler med relevante private aktører	16
5	Udvikling af hjemmeside	Opfyldt 1. maj 2007

fortsættes s. 7

Væksthusene – et initiativ i international klasse

Vi nåede en vigtig milepæl på vejen mod at manifestere Danmark som én af de bedste iværksættarnationer i verden, da vi etablerede de fem regionale væksthuse i 2007.

Vores målsætning er, at Danmark i 2015 skal være blandt de lande, der har flest vækstiværksættere. Væksthusene spiller en central rolle i arbejdet for at nå dette ambitiøse mål, og derfor har vi i regeringen over en periode på fire år afsat i alt 578 millioner kr. til de regionale væksthuse.

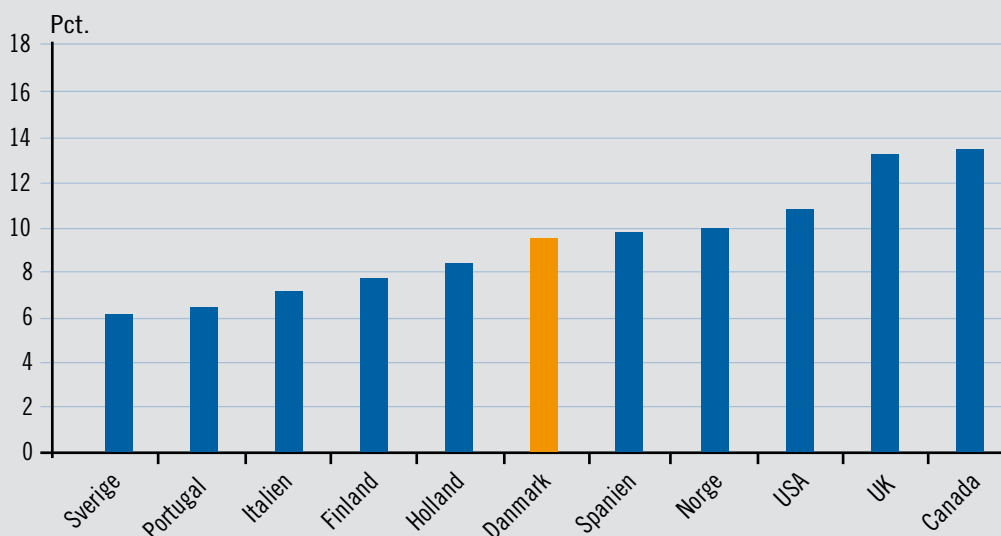
Jeg følger med interesse væksthuses udvikling – både samlet og enkeltvis. Jeg vil gerne fremhæve Væksthus Midtjyllands tætte og flotte samarbejde med det regionale vækstforum. Væksthus

„Jeg vil gerne fremhæve Væksthus Midtjyllands **tætte og flotte samarbejde** med det regionale vækstforum.“

Midtjyllands foretagsomhed bidrager til at bane vejen for nye aktiviteter, der skal skabe bedst mulige betingelser for regionens iværksættere og virksomheder.

Mange nye virksomheder i Danmark hvert år...

Antal nye iværksættervirksomheder pr. 100 eksisterende virksomheder



„Vores målsætning er, at Danmark i 2015 skal være blandt de lande, der har flest vækstiværksættere. **Væksthusene spiller en central rolle** i arbejdet for at nå dette ambitiøse mål“

Bendt Bendtsen
Økonomi- og erhvervsminister



Gennem de fem væksthusets tilbud om problemafklaring og henvisning til en bred vifte af samarbejdspartnere kan nye og mindre virksomheder få hjælp til at realisere deres vækstpotentiale. Virksomhederne kan også deltage i programmer, som væksthusene gennemfører for staten og regionerne, fx Early warning ordningen, der hjælper virksomheder, der trues af konkurs.

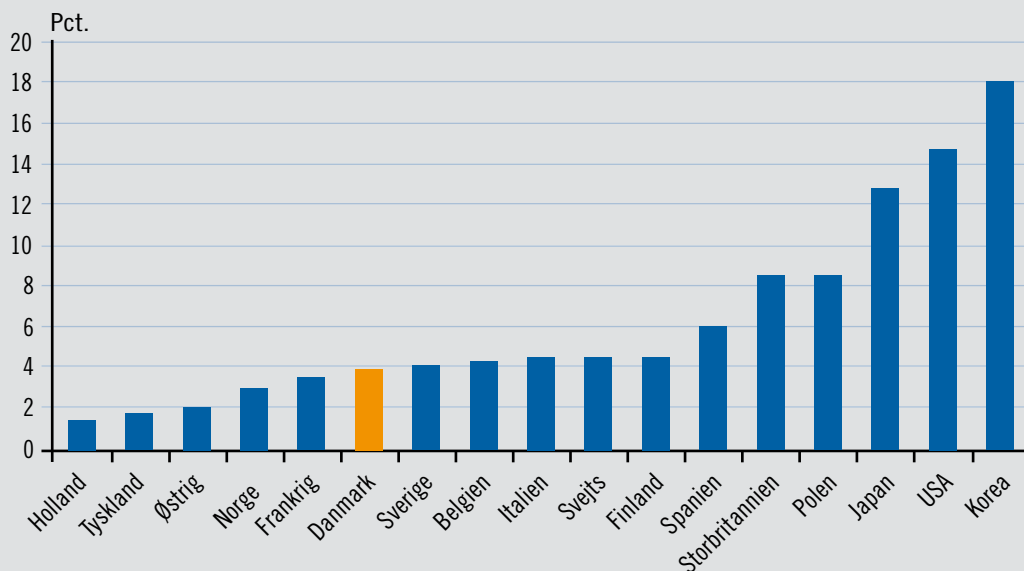
Jeg mener, at én af de største udfordringer for væksthusene lige nu er at styrke samarbejdet med de lokale erhvervsserviceenheder og de private rådgivere. I det forløbne år er vi kommet langt i bestræbelserne på at skabe et sammenhængende og enstrenget erhvervsservicesystem, og jeg tror, at denne positive udvikling vil fortsætte, også når kommunerne tager over.

Det glæder mig, at væksthusene i deres første leveår også indbyrdes har udviklet et tæt samarbejde, hvor de deler viden og kompetencer. Det gavner virksomhederne, og det styrker væksthusene. Jeg er overbevist om, at vi i væksthusene har et initiativ i international klasse, og jeg ser frem til at følge væksthusene i årene, der kommer.

Bendt Bendtsen
Økonomi- og erhvervsminister

...men for få udvikler sig til vækstvirksomheder.

Procentandelen af virksomheder, der er vækstvirksomheder



Stærk lokal viden er suppleret med Væksthusets kompetencer

Kommunerne i region Midtjylland har i forlængelse af strukturreformen overtaget den samlede erhvervs-serviceopgave. Og selv om de 19 kommuner historisk har arbejdet meget forskelligt med erhvervs-service, har der fra begyndelsen været en udtalt vilje til at give det nye system med det fælles Væksthus en god start.

At der altid vil være lokale interesser forbundet med erhvervs-service ændrer ikke ved, at vi som kommuner bliver nødt til at arbejde tæt sammen omkring de specialiserede ydelser. Vi har en fælles forpligtelse til at skabe de bedste rammer for erhvervslivet – og det gør vi kun gennem et lokalt og kommunalt styret Væksthus.

På mange måder har samarbejdet omkring etableringen af Væksthus Midtjylland også været en prøvesten på den virkelighed, der er opstået efter strukturreformen. Gennem det forpligtende samarbejde har kommunerne udvist ansvarlighed og omhu, således at Væksthus Midtjylland i dag fremstår som et fælles hus med massiv opbakning fra ejerkredsen – de 19 kommuner i den midtjyske region.

Vi har organiseret os forskelligt lokalt, men der er en stor forståelse af, at vi nu er en del af et fælles erhvervs-service-system. Alle vækstvirksomheder, både iværksættere og eksisterende virksomheder, har nu samme indgang og mulighed for at få hjælp til at skabe mere vækst. Jeg glæder mig over, at vi som kommuner, godt kan se ud over vores egne, lokale interesser, og sammen kan løfte og løse de opgaver, der kræver bredere skuldre.

Ved at vi – kommunerne – nu har dette hus sammen, er der netop skabt en række samarbejds-kontakter, som vi ikke kunne løfte hver for sig. Den styrke, vi har opnået ved at stå sammen, er blevet kanaliseret over i en kvalificeret og målrettet erhvervs-service.

Til gavn for de ambitiøse virksomheder i hele regionen.

Det er også glædeligt, at de første evalueringer af Væksthuset viser en geografisk spredning af aktiviteterne. Vi har

„Det er glædeligt, at de første evalueringer af Væksthuset viser en geografisk spredning af aktiviteterne.“

*Borgmester Anders G Christensen
Formand for Kommunekontaktrådet i Midtjylland*





reelt fået skabt et fælles Væksthus, og ikke et væksthusholdt udvalgte områder eller kommuner.

Opgaven for Væksthus Midtjylland må nu være at videreudvikle den palette af muligheder og ydelser, som gør det muligt for de lokale erhvervsråd og -kontorer at yde en optimal erhvervsservice. Lokalt forankret, men med regional tyngde.

Vi er kommet rigtig godt fra land. Væksthus Midtjylland fremstår i dag – kun godt

et år efter etableringen – som hele regionens kompetencecenter, når det gælder erhvervsservice. Derfor er det også særdeles positivt, at Væksthuset er tovholder bl.a. på programmerne VækstMidt og StartMidt. I kraft af den lokale forankring sikrer vi, at alle virksomheder bliver præsenteret for den vejledning og de programpakker der er relevante for den enkelte.

År 1 i Væksthusets forhåbentlig lange levetid har været en positiv oplevelse. Og selv om vi først nu skal til at høste frugterne af

den store indsats og energi, der er lagt i opgaven fra medarbejdere og ledelse, kan vi se tilbage på året med tilfredshed og ud i fremtiden med store forventninger.

*Anders G. Christensen
Formand for Kommunekontaktrådet i Midtjylland, borgmester, Favrskov Kommune*

SCORECARD, fortsat

Resultatkontrakt for Væksthus Midtjylland 1.1.2007-31.12.2007.

	RESULTATMÅL	RESULTAT
II	Aktiviteter	
6	Vejledningsindsats	897 iværksættere/virksomheder
7	Henvisning fra væksthuset til private rådgivere og offentlige aktører	405 henviste iværksættere/virksomheder
8	Mentornetværk/-ordninger	9
9	Andre aktiviteter	42 aktiviteter – 62 deltagere i gennemsnit pr. aktivitet
III	Kompetenceudvikling	
10	Kompetenceudvikling	100%
IV	Brugerevaluering	
11	Brugerevaluering	76,6%

Fire unikke vækstpakker til virksomhederne

– og flere på vej

Vi har store forventninger til de fire vækstpakker, som de midtjyske virksomheder nu har fået leveret via Væksthus Midtjylland. Det er tilbud med et samlet budget på 147 millioner kroner, som virksomheder med vækstpotentiale kan vælge imellem. Det er kort sagt et solidt og bredt fundament for bedre konkurrenceevne, som vi nu har skabt.

Med de nye vækstpakker har vi etableret en bred vifte af tilbud, der støtter ambitiøse virksomheder fra start til generationsskifte og fra medarbejder- til ledelsesniveau. De nye vækstpakker rummer masser af muligheder for at designe tilbud, der er målrettet virksomheden og som præcis dækker virksomhedens konkrete udfordringer, hvad enten det drejer sig om it- eller eksportmuligheder.

Vækstpakkerne er et konkret og godt eksempel på mulighederne i det nye enstrengede erhvervsservicesystem. Kernen er, at virksomhederne skal have adgang til mere specialiserede tilbud gennem det regionale samarbejde med Væksthuset. Men det forudsætter et godt og stærkt samarbejde med den lokale erhvervsservice, der kender de lokale virksomheders behov og har fingeren på pulsen lokalt.

En vigtig del af erhvervsudviklingsstrategien

Vækstpakkerne er unikke, fordi de er udviklet med de midtjyske virksomheder og styrkepositioner for øje, i dialog med aktørerne og med de midtjyske erfaringer i baghånden. Det er Vækstforum og Regionsrådet i Region Midtjylland, der står bag de fire vækstpakker, der alle udspringer af den regionale erhvervsudviklingsstrategi.

Konkurrenceevne er et nøgleord i hele indsatsen, og fælles for tilbuddene er et politisk mål om at få virksomhedernes vækstpotentiale udmøntet i mere omsætning, eksport og indtjening. Vækstpakkerne er finansieret i et samspil mellem regionen, EU's strukturfonde m.fl. og strækker sig over de næste par år.

Fra Vækstforums og Regionens side har vi lagt stor vægt på, at der skal skabes effekter. Derfor måler vi også løbende, hvad effekten af de forskellige tilbud er.

Vi er stolte af, at være de første i landet som kan præsentere denne type tilbud til virksomhederne, og vi har allerede flere tilbud på vej, som skal sikre vækst og udvikling, der hvor det hele begynder, nemlig i virksomhederne.

*Bent Hansen
Formand for Vækstforum og
Regionsrådet i Region Midt-
jylland*



FAKTA om vækstpakkerne

STARTmid, VÆKSTmid, KOMPETENCEmid og TEKNOmid er overskrifterne på de nye tilbud i Region Midtjylland, og indholdet retter sig som navnene antyder både mod at støtte iværksættere og udvikle etablerede virksomheder med vækstpotentiale. Det spænder også over emner som produktudvikling og udvikling af de menneskelige kompetencer.

„Jeg vil anbefale alle,
der har muligheden, at deltage i en
Platogruppe“

Michael Bruus Jensen
ejer, Dommerby Stål



DOMMERBY STÅL I SKIVE

Vækst gennem Plato netværksgruppe

Michael Bruus Jensen, ejer af Dommerby stål i Skive har som en del af VækstMidt programmet været med i en Plato netværksgruppe.

En Platogruppe består af cirka ti ledere fra små og mellemstore virksomheder og tre gruppeledere, der er funktionschef i en stor virksomhed. Plato-forløbet har til formål at skabe vækst gennem netværk og samarbejde i gruppen i en toårig periode.

– Jeg vil anbefale alle, der har muligheden, at deltage i en Platogruppe. Det har givet utrolig meget, både for virksomheden og på det personlige plan. Jeg er blevet mere professionel og fået

nye vinkler på virksomhedsledelse og vækst. I løbet af de seneste to år har jeg næsten fordoblet min omsætning med det samme antal ansatte. Det er blandt andet på grund af de vækstmuligheder man får øje på i arbejdet med sin virksomhed og at man tør springe ud i det. Jeg skal efter Plato deltage i andre rådgivningsinitiativer fra VækstMidt programmet, siger Michael Bruus Jensen.

Fakta om virksomheden

- Dommerby Stål løser mange forskellige opgaver inden for stål til både private og erhvervs-kunder. Arbejdet spænder fra produktion af trapper og altaner, specialiserede smedeopgaver, til produktionsudstyr til industri og kunsthåndværk.
- Virksomheden har eksisteret i 9 år og har 18 medarbejdere.
- Se www.dommerbystaal.dk



Det enstrengede system er godt på vej

Brugerne i centrum som aldrig før

Erhvervsservicesystemet i Midtjylland er godt på vej til at tage førertrøjen herhjemme. Viljen og forpligtelsen til samarbejde og videndeling mellem de lokale erhvervscentre og det nye, fælles Væksthus er stor. Og der er på kort tid blevet skabt et sammenhængende system, hvor slutbrugerne – de midtjyske vækstvirksomheder – er i centrum.

Aldrig har mulighederne for at få kvalificeret hjælp været bedre, hvis man er iværksætter eller ambitiøs leder af en vækstvirksomhed.

Det er fem erhvervspolitiske reformer, der sammen og hver for sig har skabt grundlaget for det enstrengede erhvervsservicesystem.

- Lissabonerklæringerne
- Regional- og Sociafondsprogrammerne (EU's strukturfonde)
- Regeringens globaliseringsmål
- Strukturreformen
- Ny Lov om Erhvervsfremme

Tilløbet har været kort, men set i et regionalt perspektiv er vi kommet meget langt her i region Midtjylland. På mange områder er tingene inden for kort tid vendt helt på hovedet. Alligevel kan vi glæde os over, at det er lykkedes at skabe et helt nyt og velfungerende erhvervsservicetilbud. Og på en lang række områder er vi førende i feltet af regionale tilbud.

Årsagen er ganske enkelt, at vi har grebet den historiske chance og har forpligtet os til i fællesskab at bakke op omkring systemet og gensidigt afstemme vore forventninger og muligheder.

16 lokale erhvervsservicecentre ligger spredt ud i regionen og er dermed forposterne. Der får virksomheder og iværksættere den første kontakt og vejledning. Leveret af den lokale erhvervskonsulent, der kender de lokale betingelser, som for langt de fleste virksomheder er forudsætningen for at opnå succes og vækst.

Samtidig kan den lokale erhvervskonsulent trække på specialister eller knytte virksomheden til et af de regionale programmer, der er sat i gang af Vækstforum. I praksis er de lokale konsulenter begyndt at arbejde tæt sammen med Væksthusets specialister. Væksthuset er blevet det naturlige bagland, man trækker på, når behovet er afdækket.

Perspektiverne er store, hvis vi evner at fortsætte den kurs, der er lagt. Foran os har vi nu opgaven at få effektiviseret og udviklet de værktøjer, der skal gøre det enstrengede system bedst muligt for virksomhederne. Bl.a. stilles der store forventninger til et nyt CRM-system, som skal dække behovene for erhvervsfremmeaktørrerne på alle niveauer, både det statslige, regionale og lokale, for at sikre en nytteværdi i langtidsholdbar kvalitet.

2008 bliver året, hvor de store programmer i region Midtjylland for alvor bliver aktiveret. Vi har skabt et historisk gunstigt udgangspunkt. Nu skal vi sammen vise virksomhederne, at vi kan levere varen.

*Per Søndergaard
Direktør i Randers Erhvervs- &
Udviklingsråd samt medlem af
Dansk Erhvervsfremmes
bestyrelse.*





„Vi fik i løbet af det første møde klargjort, hvad vores behov var.“

Anders Højlund
direktør, Ski Travels

SKI TRAVELS

Lokal og regional hjælp til vækst

Da tre skirejsearrangører fusionerede til ét firma, Ski Travels, var der brug for en ny brandingstrategi. Alle tre firmaer skal relanceres under navnet Dansk i sommeren 2008.

Efter et møde med den lokale erhvervs-konsulent fra Randers Erhvervs- & Udviklingsråd, fik Ski Travels en henvisning til en virksomhedskonsulent hos Væksthus Midtjylland.

– Processen har været meget effektiv. Vi fik i løbet af det første møde klargjort, hvad vores behov var. Derefter hjalp de os med kontakt til et reklamebureau, som vi har samarbejdet med omkring branding af vores nye virksomhed og det nye navn Dansk. Vi har fået økonomisk støtte til projektet, og derudover har vi fået utro-

lig god sparring og vejledning til vores projekt. Væksthusets konsulent havde en ekspertise omkring forhold, vi ikke selv havde kendskab til. Uden den støtte og vejledning, var vi nok ikke gået i gang med dette projekt, som vi regner med fører til en vækst i omsætningen på 35 mio. kr. og 5 medarbejdere mere, siger direktør Anders Højlund.

Fakta om virksomheden

- Ski Travels er en sammenslutning af tre skirejsebureauer, Dansk, Ski1 og Ski-Xtreme, der sælger skirejser til 34 rejsemål i Østrig, Italien, Frankrig, Schweiz og Canada og mange forskellige målgrupper. Skitravel bliver fra sommeren 2008 relanceret under navnet Dansk.
- Ski Travels har i alt 16 medarbejdere.
- Se www.ski-travels.dk



Et godt rådgivningsforløb skaber vækst

Væksthus Midtjylland har taget et godt afsæt. I samarbejde med private rådgivere og uddannelses- og forskningsinstitutioner vil Væksthus Midtjylland kunne skabe nogle attraktive rammer for virksomheder, herunder særligt mindre og mellemstore virksomheder, der gerne vil vækste.

Væksthus Midtjylland har lige siden etableringen i begyndelsen af 2007 lagt op til et konstruktivt samarbejde med de private rådgivere. En positiv dialog mellem parterne har banet vejen for en fælles forståelse for, hvilke opgaver der ligger i Væksthus-regi, og hvilke der hører til hos de private rådgivere.

2007 har således på mange måder været et etableringsår. Derfor vil 2008 også blive det første år, hvor vi for alvor vil se resultater af samarbejdet mellem virksomhederne, Væksthuset og de eksterne, private rådgivere.

Udgangspunktet for en effektiv og kvalificeret erhvervsservice er dermed etableret. I den kommende tid gælder det så om at høste og udveksle erfaringer, således at de tilbud, der gives til virksomhederne, kan yderligere udvikles og optimeres. Væksthuset vejleder. De private konsulenter rådgiver.

Væksthus Midtjylland har en nøglerolle når det gælder identifikation af de udfordringer, som den enkelte virksomhed står overfor.

Når virksomhederne er bevidste herom er det betydeligt nemmere at tage skridtet mod konkrete løsninger.

Brug af professionelle private rådgivere med relevant erfaring kan ofte være en afgørende forudsætning for, at målet nås og vækstpotalet dermed udnyttes. Væksthusets konsulenter kan sikre at kursen stikkes rigtigt ud, men til de konkrete løsninger er det ofte en fordel at inddrage private rådgivere, som kan indgå i et snævert samarbejde med kunden.

Mange virksomheder viger imidlertid tilbage for at bruge eksterne rådgivere. Der er også en vis skepsis med hensyn til det at bruge andre typer af rådgivere end revisorer og advokater. Det koster penge, man er usikker på hvad det indebærer og man kender ikke markedet. Men det er synd, for derved er der risiko for, at virksomhedens potentiale slet ikke udnyttes.

Her indtager Væksthuset derfor også en nøglerolle. Væksthuset kan som uvildig instans både vejlede virksomheder i, hvordan samarbejdet mellem virksomheden og privat rådgiver kan gribes an, hvad det kræver af virksomheden selv og ikke mindst hvilken rådgivereksptise, der er behov for. Væksthusets konsulenter kan - og bør - vejlede virksomhederne om, hvordan man finder den rette rådgiver. Set med rådgiver-øjne er det derfor særdeles positivt, at Væksthuset arbejder målrettet med kompetenceopbygning for husets konsulenter så de kan hjælpe virksomhederne til 'Det gode konsulentkøb'.

Med Væksthus Midtjylland og – ikke mindst – de ambitiøse erhvervsprogrammer VækstMidt og StartMidt – får den innovative og vækstorienterede virksomhedsleder kvalificeret vejledning i valg af rådgiver. Og ikke nok med det: også adgang til direkte tilskud til inddragelse af eksterne rådgivere.

*Susanne Andersen
Branchedirektør Dansk Management Råd/DI*





„Rådgivningsforløbet har gjort, at vi var på forkant med udviklingen i branchen“

Bent Jensen
ejer, Bent Jensen A/S



BENT JENSEN A/S

Inspiration til rådgivning

Bent Jensen A/S er et tømrer- og snedkerfirma, som oprindeligt også havde en vinduesproduktion. Et forløb med Væksthus Midtjylland og en ekstern rådgiver resulterede i to separate virksomheder.

På et kursus blev Bent Jensen koblet sammen med en virksomhedskonsulent fra Væksthus Midtjylland, som skulle fungere som sparringspartner for firmaet. Efter nogle samtaler fik Bent Jensen en virksomhedsrådgiver tilknyttet, som også trådte ind i bestyrelsen i vinduesfirmaet. Rådgiveren hjalp med at dele tømrer- og vinduesfirmaet op i to separate selskaber. Vinduesfirmaet fik nye ejere og fusionerede med det større vinduesfirma, Unik Funkis i Viborg. En beslutning, som Bent Jensen er glad for, og som han ikke er sikker på ville have været gennemført, hvis han ikke havde haft konsulent- og rådgivningshjælp:

- Når man får en sparringspartner, bliver man tvunget til at se måneder og år ud i fremtiden, i stedet for kun at tænke på

den daglige drift. Jeg har især brugt konsulenten fra Væksthus Midtjylland til sparring, inspiration og samtalepartner. Han har fået mig til at se mit firma i helikopterperspektiv. Til gengæld har vores rådgiver været med i de praktiske overvejelser omkring økonomi, opdeling af firmaerne og har været med til at gennemføre tingene. Rådgivningsforløbet har gjort, at vi var på forkant med udviklingen i branchen, og har på den måde fået skabt vækst og siden salg af vinduesproduktionsdelen. Uden adskillelse af de to firmaer og samarbejdet med Unik Funkis, var vi nok blevet nødt til at lukke vinduesproduktionen i stedet for at sælge den, siger Bent Jensen.

Fakta om virksomheden

- Bent Jensen A/S er ejet af Bent Jensen og er et tømrer- og snedkerfirma beliggende i Herning.
- Virksomheden har ca. 50 medarbejdere.
- Se mere på www.bentjensen.eu



Sparring til iværksættere og virksomheder med ambitioner

Væksthus Midtjylland henvender sig til iværksættere og virksomheder, der vil opdyrke nye markeder, udvikle nye produkter, ansætte flere medarbejdere eller skabe større indtjening.

Væksthus Midtjylland er en erhvervsdrivende fond stiftet af de 19 kommuner i region Midtjylland. Væksthuset samarbejder med samtlige erhvervsråd/centre i region Midtjylland for at sikre en

lokal forankring af vores tilbud. Indgangen er lokal – men de specialiserede kompetencer er samlet i Væksthuset.

Væksthus Midtjylland arbejder desuden sammen med et omfattende netværk af banker, revisorer, advokater, private rådgivere samt Vækstfonden, Danmarks Eksportråd og en række andre erhvervsfremmeaktører.

Nøgletal

	(kr. 1.000)
Nettoomsætning	28.384
Direkte omkostninger	10.221
Personaleomkostninger	12.991
Bruttoresultat II	5.172
Salgsomkostninger	789
Gager	200
Rejseom., møder og fortær.	1.188
Lokaleomkostninger	1.193
Administrationsomk	1.770
Resultat før afskrivninger	33
Afskrivninger	56
Resultat af primær drift	-23
Andre finansielle indtægter	304
Andre finansielle omk.	31
Resultat før skat	250
Skat af årets resultat	27
Årets resultat	223



Regionens vækstpakker

Væksthus Midtjylland er udbyder af de fire innovative vækstpakker i region Midtjylland, der er målrettet iværksættere og mindre/mellemstore virksomheder med vækst-ambitioner:

- STARTmidt
- VÆKSTmidt
- KOMPETENCEmidt
- TEKNOmidt

Virksomheder og iværksættere kan via pakkerne bl.a. få kontante tilskud til rådgivningsforløb og dermed hurtigere og billigere iværksætte og udvikle vækstprojekter. Det sker med hjælp fra ekstern, privat rådgiver eller i forbindelse med forskellige typer af netværksforløb.

Effektive værktøjer på startvækst.dk

startvækst.dk er Væksthusenes fælles hjemmeside og Danmarks største portal for iværksættere og virksomheder med vækst-ambitioner.

På startvækst.dk kan iværksættere og virksomhedsledere hente konkrete værktøjer, der kan bruges til at skabe vækst.

startvækst.dk er samtidig genvejen til Væksthus Midtjyllands mange samarbejdspartnere og de udviklingsprogrammer og -forløb væksthuset er tovholder eller bidrager på.



Organisationen

Bestyrelsen er Væksthus Midtjyllands øverste myndighed og fastlægger væksthushets overordnede strategiske linie og politikker. Bestyrelsen består af otte personer:

Udpeget af kommunerne:



Borgmester
Flemming Eskildsen
formand



Borgmester
Carsten Kissmeyer
1. næstformand



Borgmester
Jan Trøjborg



Borgmester
Henning Jensen Nyhuus



Direktør Rikke Ullersted
(erhvervsrepræsentant)

Erik Krarup er direktør for Væksthus Midtjylland.

Væksthus Midtjylland har i 2007 beskæftiget 35 medarbejdere, heraf 29 faglige.

Udpeget af Vækstforum Midtjylland:



Regionsrådsmedlem
Viggo Nielsen



Direktør Niels Jensen
2. næstformand
(erhvervsrepræsentant)



Kontorchef Preben Gregersen

Udpeget af Erhvervs- og Byggestyrelsen:



Væksthus Midtjylland

Åbogade 15
8200 Århus N

Tlf.: 70 22 00 76

E-mail: info@vhmidtjylland.dk

Væksthus Midtjylland

Birk Centerpark 40
7400 Herning

Tlf.: 70 22 00 76

E-mail: info@vhmidtjylland.dk