

Årsberetning 2008

 **VÆKSTHUS**
Midtjylland

Øverste etage

Operatørfunktioner

- tilbud i programform

Overbygning:

Samarbejdspartnere

- Nye ydelser og tilbud

Fundament:

Erhvervsservice

- gratis vejledning og henvisning til rådgivning

”Godt fra start – men kun lige begyndt...”

2008 var det første hele år i Væksthus Midtjyllands historie, og dermed året hvor det enstrengede erhvervsservicesystem i region Midtjylland for alvor skulle stå sin prøve.



I **bestyrelsen** mener vi, at væksthusets primære funktion er at tilføre det eksisterende erhvervsservicesystem nye tilbud – frem for at skabe et parallelsystem. Samtidig er hele ideen bag Væksthus Midtjylland at gøre adgangen så enkel som mulig for brugerne, og ser man på resultaterne i boksen her på siden, må man sige, at tankerne og visionerne ikke bare er ført ud i livet, men er lykkedes ud over alle grænser. Flot for en organisation og et system, som foreløbig kun har haft to år til at finde sine egne ben at stå på!

Når Væksthus Midtjylland er kommet så godt fra start, skyldes det naturligvis flere årsager – og ikke mindst:

- Det enstrengede erhvervsservicesystem – med én lokal indgang til tilbuddene. Der er ingen forvirring om forskellige telefonnumre, websites, brands osv.

- Et utrolig godt samspil med Vækstforum Midtjylland har givet mulighed for tilskud til iværksætteres og virksomheders køb af specialiseret rådgivning. Langt de fleste i væksthusets målgruppe har ingen eller kun få erfaringer med køb af specialiseret rådgivning, netop derfor er tilskuddet så vigtigt
- Mere end 500 private rådgivere har ladet sig registrere i Væksthus Midtjyllands rådgiverdatabase og giver et fremragende overblik over udbuddet af specialiseret rådgivning. Den enestående interesse og vilje i den private rådgiversektor (over hele landet) har gjort det muligt at realisere visionen om at skabe et unikt sammenhængende erhvervsservicesystem; som finder ”bedste mand til opgaven”.

Vi er selvsagt glade for årets resultater. Det

- giver os troen på, at vi er på rette vej, og samtidig er vi bevidste om, at der stadig er muligheder, som vi endnu ikke har udnyttet. Muligheder som vi vil forsøge at udnytte bedre i det kommende år. Det handler blandt andet om :
- At forfine og videreudvikle det metodiske og faglige fundament i den gratis vejledning, så vækstpotentialerne afdækkes og operationaliseres tidligere – og så tidligt som muligt bliver koblet sammen med den korrekte specialiserede rådgivning
 - At videreudvikle tilbuddene i programform i et fortsat tæt samarbejde med Vækstforum Midtjylland
 - At fortsætte kompetenceudviklingen i det samlede erhvervsservicesystem inden for rammerne af Midtjysk Erhvervsservice - Akademi
 - At målrette den samlede markedsføring af

- erhvervsservicetilbudene i et tæt samarbejde med den lokale erhvervsservice
- At dokumentere resultaterne af erhvervsservicens betydning for væksten via effektmåling
 - At arbejde målrettet på at lette adgangen for køb af specialiseret rådgivning via en webbaseret rådgivningsbørs, udviklet til gavn for behovet i det midtjyske, og med mulighed for at håndtere interessen fra rådgivere over det ganske land, og udland.

Som ovennævnte indikerer har vi al mulig grund til at tro på fremtiden – og ikke fortabe os i den aktuelle finanskrisen. Som tidl. økonomi- og erhvervsminister Bendt Bendtsen udtrykte det ved Væksthus Midtjyllands officielle indvielse: ”Kun fantasien sætter grænserne for, hvad dette kan udvikle sig til”!

En stor tak til alle vore samarbejdspartnere, blandt de private rådgivere, i den lokale erhvervsservice og kommunerne, i Vækstforum/Region Midtjylland, i Erhvervs- og Byggestyrelsen – og naturligvis: Vore egne medarbejdere, som via en seriøs og samarbejdsorienteret indsats har gjort det til en fornøjelse at skrive forordet til denne årsberetning. Vi glæder os til at sætte og indfri flere ambitiøse mål sammen med iværksættere/virksomheder og vore samarbejdspartnere. ■

► *Flemming Eskildsen
Borgmester i Skive Kommune og formand
for Væksthus Midtjylland*

FAKTA

- 695 iværksættere/virksomheder, fra alle 19 kommuner i region Midtjylland, gjorde brug af Væksthus Midtjyllands tilbud
- 320 forløb med tilskud fra de regionale udviklingsprogrammer til køb af specialiseret rådgivning, i alle 19 kommuner i region Midtjylland, blev igangsat
- En brugertilfredshed på 85,6% (landets højeste)
- En rådgivertilfredshed på 93% (landets højeste)
- 729 deltagere i den landsdækkende ”Global Entrepreneurship Week” (uge 47) – landets højeste deltagerantal
- Ud af 2.253 nye arbejdspladser hos vejledte virksomheder i de fem væksthuse, blev 998 skabt hos vejledte virksomheder i Væksthus Midtjylland.

Væksthus Midtjylland

- et hus med én indgang,
men mange udgange

Et af de helt grundlæggende kriterier for væksthusenes etablering i 2007 var mulighederne for at tilvejebringe nye tilbud og muligheder til målgruppen af vækstpotentielle iværksættere og virksomheder. For at kunne leve op til dette krav er det vigtigt:

- At brugerne har én indgang til tilbudene
- At væksthuset ikke selv er en begrænsning, men tværtimod kan åbne op for en mangfoldighed af koordinerede tilbud.

Væksthus Midtjyllands bestyrelse tillægger det afgørende betydning, at væksthuset realiserer det fulde væksthus-koncept; altså ikke blot tilbyder specialiseret vejledning, men mindst lige så vigtigt: Er indgangsvinklen til mange flere tilbud, end dem væksthuset selv initierer.

Det foregår i en vekselvirkning mellem ydelserne i væksthusets "fundament" og mulighederne i væksthusets "overbygning". Via den første screening i den lokale erhvervsservice møder vores kunder Væksthus Midtjyllands specialiserede vejledning, som er væksthusets fundament. Alt afhængig af behov og potentiale kan iværksætteren/virksomheden få adgang til mulighederne i væksthusets "overbygning", som hovedsageligt består af et tilbud under et af de regionale udviklingsprogrammer.

Omfanget og indholdet i disse muligheder er unikke for region Midtjylland og giver midtjyske iværksættere og virksomheder helt særlig gode vilkår for at realisere vækst-perspektiver. ■



Erik Krarup
Direktør for Væksthus Midtjylland

VÆKSTHUS Midtjylland

3

Øverste etage

Øverst i Væksthus Midtjylland findes operatørfunktionerne; altså de programmer hvor vækstpotentielle iværksættere og virksomheder kan opnå tilskud til køb af specialiseret rådgivning. Disse ordninger er særlig vigtige, da langt hovedparten af iværksætterne og de mindre/mellemstore

virksomheder har ingen eller meget få erfaringer med køb af specialiseret rådgivning. Programmerne bidrager til at få sat skub i tilførslen af ekstern viden via en privat rådgiver, et GTS-institut eller en forsker.

2

Overbygningen

Når en iværksætter/virksomhed er blevet afklaret og har den fornødne motivation og kapacitet til at gå videre med at realisere vækstpotentialet, har Væksthus Midtjylland flere muligheder for at hjælpe.

Et helt centralt element i væksthus-konceptet er, at væksthusene er udprægede netværksorganisationer. Konkret vil det sige, at der for Væksthus Midtjyllands vedkommende er opbygget formelle samarbejdsrelationer (aftaler) med ca. 40 eksterne parter.

Formålet er at udvikle nye ydelser og tilbud til målgruppen af vækstpotentielle iværksættere og virksomheder – og samarbejdspartnerne er nøje udvalgt på baggrund heraf. Eksempler på samarbejdspartnere er Vækstfonden og Danmarks Eksportråd. I samarbejdet med Vækstfonden indgår, at Væksthus Midtjylland har specialuddannede medarbejdere, som

kan vurdere iværksætteres og virksomheders muligheder for finansiering via Vækstfonden, at Vækstfonden stiller sig til rådighed i et "rejsehold", som kan tilkaldes – og ikke mindst det meget konkrete samarbejde i det nye virksomhedsudviklingsprogram "VÆKSTmid Accelerator", hvor det bliver muligt at formidle kapital. Via samarbejdet med Danmarks Eksportråd er en udenrigsministerie-ansat medarbejder placeret fuldtids hos Væksthus Midtjylland. Han har siden august 2008 besøgt virksomheder i det midtjyske og kunnet kombinere de nationale muligheder (i regi af Udenrigsministeriet) med de regionale ordninger i region Midtjylland (i regi af Væksthus Midtjylland og muliggjort af Vækstforum Midtjylland). Endvidere er han midtjyske virksomheders direkte forbindelse til Udenrigsministeriets ca. 100 repræsentationer ud over hele verden.

1

Fundamentet

Brugerne har fra starten haft én indgang, nemlig den lokale erhvervsservice, som også initierer markedsføringen af tilbudene og den første screening af alle typer iværksættere og virksomheder. 17 lokale erhvervsserviceenheder, dækker hele Region Midtjylland, og betyder at tilbudene i erhvervs-servicesystemet altid er tæt på. Resultatkontrakten med

Erhvervs- og Byggestyrelsen giver mulighed for at foretage specialiseret vejledning, som er gratis for iværksætteren/virksomheden. Formålet er at afklare vækstpotentialet og motivere til at sætte skub i perspektiverne.

Tank ny viden

om iværksættere
og erhvervsservice

STARTmidt

Midtjysk ErhvervsserviceAkademi gennemførte i efteråret 2008 de første fire basismoduler med succes

Hvis region Midtjylland skal bevare sin position blandt de stærkeste, når det handler om vækst og iværksætteri, er et vigtigt parameter at finde de mest vidende på området, lære af dem og lytte til dem.

Det er tanken og visionen for Midtjysk ErhvervsserviceAkademi (MEA)

Kompetenceudviklingsprogrammet MEA er et tilbud til alle i det midtjyske erhvervsservicesystem, der arbejder med iværksættere og erhvervsservice. Fokus er på god praksis i arbejdet med erhvervsservice. Førende forskere inden for området vil formidle den nyeste viden om vækstvilkårene for iværksættere. Formålet med initiativet er at styrke viden- og kompetenceniveauet hos alle aktører i det midtjyske erhvervsservicesystem.

I efteråret 2008 gennemførtes de første fire basismoduler.

Basismodulerne omhandlede:

- De nye rammer for fremtidens erhvervsservice
- Globalisering og den regionale udvikling
- Den midtjyske iværksætterpolitik
- Konsulentrollen og virksomhedernes vækstforløb

I 2009 tilbydes en lang række tilvalgsmoduler, f.eks. Kommercielle kontrakter uden omsvøb og Iværksætterpolitik - Fra strategi til konkrete resultater i den lokale erhvervsservice, samt moduler der tager afsæt i den aktuelle situation og drejer sig om f.eks.: Finansiering af vækst i krisetider.

Med MEA øges kompetencerne, og i tilgift til den fælles læring skabes et netværk på tværs af deltagerne. Et netværk der kan styrke de rammer, som det enstrengede erhvervsservicesystem skaber for iværksættere og virksomheder i region Midtjylland.

Læs mere om Midtjysk Erhvervsservice-Akademi på www.meamidt.dk

Case fra fundamentet Erhvervsservice



Lars Kellmann, direktør for Kellmann A/S.



Rette mand på posten

Kellmann i Struer fik starthjælp til at finde den rigtige person, da firmaet skulle etablere en professionel bestyrelse.

”Da vi skulle etablere en professionel bestyrelse, lå det lige for at kontakte Nordvestjysk Erhvervsråd. Jeg har tidligere haft kontakt med dem i forbindelse med et andet job, og ved derfor hvad de kan hjælpe med.” Lars Kellmann er direktør i skiltevirksomheden Kellmann A/S i Resen udenfor Struer. Virksomheden, der producerer alt fra messestande til bannere og gadeskilte, er veletableret og har i mere end 20 år levet af sine produkter.

Men på trods af erfaring som selvstændig kunne Lars Kellmann se ideen i at få spar-

ring og vejledning, da virksomheden skulle tage skridtet mod en professionel bestyrelse.

Fælles projekt

”Det foregik på den måde, at jeg havde besøg af en konsulent fra Væksthus Midtjylland. I en fælles proces fandt vi frem til, hvad det var for en profil, jeg havde brug for, og hvem der kunne være den rigtige type til posten. Konsulenten fandt tre emner, og derfra valgte vi, hvem det blev,” forklarer Lars Kellmann ganske nøgternt og tilføjer med tilfredshed:

”Personen, vi valgte, sidder fortsat i vores

bestyrelse, så det var en rigtig og god beslutning, vi traf.”

Gratis glæder

Hjælpen til at finde den rette mand til bestyrelsesposten fik Kellmann A/S som en del af den gratis erhvervsservice, som den lokale erhvervsservice i region Midtjylland tilbyder i samarbejde med Væksthus Midtjylland.

En gratis glæde som Lars Kellmann forsøger at viderefordre til alle, der endnu ikke kender til muligheden:

”Gennem vores kontakt med Væksthus Midtjylland får vi en viden, som vi ellers ville være gået glip af, og de har mange tilbud, som kan hjælpe os. Tilbud som gør at jeg mener, at den lokale erhvervsservice og Væksthus Midtjylland er en væsentlig samarbejdspartner i dag for snart sagt enhver virksomhed i Regionen.” ■

Samarbejdspartnere



Væksthus Midtjylland lægger vægt på at være indgangsvinklen til en bred vifte af muligheder. Dette kan kun lykkes, hvis væksthuset ser sig selv som en netværksorganisation, der indgår i et tæt samarbejde med en række relevante parter, som kan tilføre vækst-potentielle iværksættere og virksomheder nye muligheder.

De nævnte er et aktuelt udtryk for nogle af Væksthus Midtjyllands centrale samarbejdspartnere. Kredsen tilpasses løbende for at afspejle såvel målgruppens som samarbejdspartneres ønsker og behov. ■

Case fra overbygningen Samarbejdspartnere

Skub til eksporten

Kildevandsproducenten Iskilde i Skanderborg har med hjælp fra Danmarks Eksportråd øget og manifesteret sig på eksportmarkedet

”Jeg troede, de var nogle lidt støvede langsomme typer, som det sikkert var besværligt at kommunikere med. Det er næsten pinligt at indrømme, for det har jo vist sig, at det jo ikke er dem, men oftest mig der bruger længst tid på at besvare mails og reagere på henvendelser fra handelskontorer og ambassader.”

Michael Mark, direktør i kildevandsfirmaet Iskilde, er lidt forundret over de fordomme, han hurtigt indrømmer at have haft. I løbet af de seneste måneder er fordommene gjort til skamme, og i dag er det lutter positive ord, han kan finde, for at beskrive det samarbejde som han har haft med Danmarks Eksportråds konsulent i region Midtjylland, Henrik Petersen.

Eksport er afgørende

Vandet fra Iskilde kommer fra Mossøfredningen mellem Skanderborg og Ry. I branchen er virksomheden, der blev etableret i 2005, fortsat blandt de mindste, men forventningerne til en øget eksport er tilsvarende store. Sidste år blev 60 % af produktionen eksporteret, så det har hele tiden fuld opmærksomhed fra Michael Mark og partner Jan Bender at finde de bedst mulige distributører på nye markeder.

Et møde og gode råd fra Henrik Petersen satte for alvor skub i virksomhedens samarbejde med de mere end 100 kontorer Danmarks Eksportråd og Udenrigsministeriet har verden over.

Mine ambassadører

”Vi fik det råd at tage til Global Match møde i København, og her fik jeg nogle rigtig gode kontakter til handelskontorer i blandt andet Canada og Slovenien,” fortæller Michael Mark fra Iskilde, der hurtigt blev imponeret af den hjælpsomhed, han blev mødt med.

”Jeg havde kontakt til et firma i Slovenien, og sendte de oplysninger jeg havde på firmaet til konsulatet i Slovenien. Lynhurtigt undersøgte de, alt hvad de kunne om virksomheden, og fortalte mig blandt andet, at det var et af de mindste virksomheder indenfor branchen. Den slags viden er jo guld værd for mig, når jeg skal vælge distributører og gerne vil finde nogle solide medspillere i udlandet.

Bare ring

Når Michael Mark i dag reflekterer over Iskildes brug af de muligheder Danmarks Eksportråd og Udenrigsministeriet har skabt verden over, så handler meget om den effektivitet systemet er præget af :



”Jeg tror, mange er lidt nervøse for at tage fat i Udenrigsministeriet. Hvor omstændeligt er det og den slags. Men der er knald på, og de vil hjælpe os. De går ind i sagen, de spørger og interesserer sig detaljeret. Det er sådan noget, der skaber respekt i mit hovede. Tænk at en lille virksomhed som vores kan tage kontakt til den danske ambassade og lynhurtigt få styr på detaljer om mulige distributører,” slutter Michael Mark. Iskilde er i dag med hjælp fra Danmarks Eksportråd i gang med at finde tre distributører og har samtidig fundet nøglen til at udvide nettet af forhandlere af deres eksklusive kildevand. ■

FAKTA

Henrik Petersen og Danmarks Eksportråd er bare en af 40 eksterne samarbejdspartnere som Væksthus Midtjylland kontinuerligt udvikler nye tilbud sammen med. Siden 1. august sidste år har Danmarks Eksportråd haft Henrik Petersen som fast mand i Væksthus Midtjylland. På et halvt år har han konsulteret 67 virksomheder, og givet dem konkrete råd og netværk til at øge eksporten.



Chef til leje

På knap 200 arbejdstimer har ekstern chef skabt helt ny salgsfunktion i Nordisk Granit Import.



Administrationschef Henrik Kjelde, Nordisk Granit Import og konsulent Jeppe Vangsgaard, Saphiens A/S

En tur i bil gennem Skives 11 stjerner, som er den officielle betegnelse for byens forholdsvis nyetablerede rundkørsler, er som en tur gennem produktsortimentet hos Nordisk Granit Import.

En af den slags firmaer hvor man tæller ordrene i tons og konstant produktudvikler indenfor alt. Bare det handler om sten.

” Det er virkelig drevet af kærlighed til sten. Det lyder helt banalt, men det er sandheden, som jeg oplever den, og vel også det der skal til, hvis man skal etablere en virksomhed som Nordisk Granit.” Vurderingen, der blander kærlighed og forretningskoncept, kommer fra Jeppe Vangsgaard, konsulent i Saphiens A/S og manden der i snart 200 timer har været en del af universet på Flyvej i Skive, en af de tre adresser i byen som huser den 14 år gamle virksomhed, som stenhugger Palle Jepsens iværksættertrang har fostret.

Styrket salg

Men på trods af vokseværk havde Nordisk Granit Import brug for at styrke sin salgsorganisation. Administrationschef Henrik Kjelde fandt løsningen i samarbejde med det lokale erhvervscenter :

”Vi hørte om VÆKSTmidt programmet gennem Skiveegnens Erhvervs-

og Turistcenter og mente, at ”Chef til leje” var noget for os. Vores ansøgning blev godkendt, og vi fik støtte til at ansætte en konsulent i 200 timer. Det blev Jeppe Vangsgaard der skulle hjælpe os, og samarbejdet med ham har virkelig rykket ved meget her i virksomheden. Det er ikke kun salget, der er blevet styrket, selvom vi også på den front har fået opfyldt vores ønsker og i dag har øget salgsstyrken med knap tre fuldtidsansatte,” forklarer Henrik Kjelde.

Interne rokeringer

Forløbet med den eksterne konsulent begyndte for knapt et år siden med et seminar for alle ansatte. Jeppe Vangsgaard valgte i løbet af processen også at udarbejde en personprofil på samtlige medarbejdere, en profil som ikke blot var til gavn og udvikling for den enkelte. ”Det faktum, at vi alle kender hinandens profiler og dermed hinandens styrker og svagheder, har styrket os markant og gjort meget godt for os ikke bare på det resultatorienterede, men også på det sociale plan,” forklarer Henrik Kjelde.

En af de helt konkrete ting, der kom ud af personprofilerne var, at en medarbejder blev flyttet fra sin funktion i indkøbsafdelingen og over

i salgsafdelingen. Profilen viste simpelthen, at her var en person, der netop kunne styrke salget.

Vi tog imod alt

Det kræver åbenhed at tage imod ændringer i en virksomhed, der allerede er etableret og konsolideret. Men for samtlige ansatte på Nordisk Granit Import var der stor lydhørhed overfor rådene fra Jeppe Vangsgaard.

”Vi havde stor tillid til det, han sagde. Han har jo en masse erfaring og for os handlede det jo om, at kloge folk havde sagt til os, at det netop var ekstern hjælp vi havde brug for, hvis vi skulle videre. Men vi havde ikke umiddelbart selv ressourcerne til at løfte opgaven,” erkender Henrik Kjelde.

Fantastisk oplevelse

Jeppe Vangsgaard har endnu nogle få timer tilbage af sit arbejde hos stenfirmaet i Skive. Men en foreløbig evaluering er fyldt med lutter positive ord.

” Det har været en fantastisk oplevelse, fordi alle medarbejdere har været involveret i processen. Ofte er det kun ledelsesniveauet i virk-

somheden, jeg arbejder for, men her har det givet langt flere dimensioner at arbejde med alle ansatte,” erklærer Vangsgaard.

Hans fornemmelse er, at et projekt som VÆKSTmidt skaber unikke muligheder for virksomheder til netop at få råd til at lave tiltag og udvikling, som en del ville nedprioritere uden tilskudsmulighederne. Henrik Kjelde kan se tilbage på projektet, og konstatere at udviklingen allerede er sket hos Nordisk Granit Import, og forventer at se resultater på både omsætning og bundlinie. ■

FAKTA:

VÆKSTmidt har i alt otte forskellige produkter, der understøtter vækst i midtjyske virksomheder. Virksomhederne har kunnet søge : Chef til leje, VækstSparring, Udviklingskompas, Global Guide, Tjek på teknologi, IT til vækst, Plato og Globus. De to sidstnævnte er gruppeprojekter, mens de øvrige er individuelle til den enkelte virksomhed. Afløseren for VÆKSTmidt er VÆKSTmidt – Accelerator.



Nystarter med vokseværk

Partner Tony Juul Andersen, JobInPlace

På bare 10 måneder har iværksættervirksomheden JobInPlace i Horsens fået 32 ansatte. Organisationens kom på plads med hjælp fra ekstern konsulent.

Det er succeshistorier, som den der udspringer på Sundvej i Horsens, medierne sukker efter. I en tid med fyringer og afmatning på mange fronter har man nærmest lyst til at knibe sig selv i armen, når Tony Juul Andersen fortæller om den fremdrift og vækst, JobInPlace har haft i løbet af sine foreløbige ti måneder på markedet.

Et vokseværk så voldsomt at firmaet har overgået sine egne forventninger og nu har skabt 32 arbejdspladser på under et år.

Men også en vækst der har betydet, at det har været tvingende nødvendigt at skabe et godt fundament for organisationen. Et fundament som JobInPlace til dels har skabt via en Vækstpakke og konsulenthjælp.

Netværket hjalp os

Virksomheden har lynhurtigt fundet sin plads indenfor det felt, der handler om afklaring, rådgivning og jobformidling. Kompetencerne er målrettet personer med andre problemer end ledighed, som det formuleres. Det vil sige primært sygemeldte med psykiske eller helbredsmæssige problemer. JobInPlace arbejder tæt sammen med jobcentrene og har foreløbig samarbejde med fem kommuner i region syd og midt.

"De sidste fem år har både jeg og de to andre partnere i virksomheden haft chefstillinger indenfor samme felt og samme fagområde. Det har naturligt givet os et enormt branchekendskab, som gør det muligt at vækste så meget allerede det første år," forklarer Tony Juul

Andersen, der kom i kontakt med Horsens Erhvervsråd gennem et tip fra en bekendt.

Vi fik værktøjskassen

"Sammen med væksthusets konsulent blev vi enige om, at vi kunne have brug for rådgivning om, hvordan vi bedst benyttede adfærdsprofiler og personprofiler i forhold til rekruttering. Hvis man ved hvad det koster at tage fejl, så kan man ret hurtigt regne ud, at det kan betale sig at lave en ordentlig rekrutteringsproces," fastslår Tony Juul Andersen.

JobInPlace fik kontakt til Jørgen Friis fra Deloitte Human Capital, og på en række møder gennemgik han et særligt rekrutteringsværktøj. "Han kom ud til os og gennemgik minutvist de redskaber, han havde i værktøjskassen. Gav os rådgivning om hvordan vi kunne anvende det konkret i rekruttering og i teamsammensætningen i forhold til udvikling af vores medarbejdere," forklarer Tony Juul Andersen. ■

FAKTA

Aktuelt er Væksthus Midtjylland operatør på en landsdækkende ordning ("Early Warning") og følgende regionale programmer:

- STARTmid (for iværksættere før og umiddelbart efter start)
- VÆKSTmid (for virksomheder fra tre år)
- VÆKSTmid Accelerator (for virksomheder fra tre år + mulighed for kapitaltilførsel) - igangsættes i 2009
- EnergiTEKmid (teknologiudviklingsprogram inden for energi/miljø)
- KOMPETENCEmid (kompetenceplanlægning og -udvikling)
- INVESTORMid (kapitalformidling)
- KLYNGEMid - Netværksinitiativet (forpligtende og forretningsudviklende virksomhedssamarbejde)
- Internationalisering af midtjyske virksomheder (samarbejde med Danmarks Eksportråd)

I 2008 blev der igangsat 320 forløb med tilskud fra et af de regionale programmer, som Væksthus Midtjylland er operatør på for Vækstforum Midtjylland.

Overblik og økonomi 2008

Resultatkontrakter med Vækstforum Midtjylland/Region Midtjylland omhandlende:

- VÆKSTmidt
- STARTmidt
- KOMPETENCEmidt
- EnergiTEKmidt
- INVESTORMidt
- KLYNGEmidt – netværksinitiativet
- Internationalisering
- VÆKSTmidt Accelerator (igangsættes 2009)
- Resultatkontrakt med Erhvervs- og Byggestyrelsen omhandlende
- Early Warning

- Samarbejdsaftaler med eksterne samarbejdspartnere (bliver fornyet hvert 2. år. Se endvidere side 8)
- Danmarks Eksportråd/Udenrigsministeriet, Connect Denmark, Vindmølleindustrien og Teknologisk Institut/Innovationsagenter har medarbejdere placeret i Væksthus Midtjylland

- Målopfyldelse på 67,83% på resultatkontrakten med Erhvervs- og Byggestyrelsen
- 16 samarbejdsaftaler med Den Lokale Erhvervsservice og kommuner (bliver fornyet hvert år og omfatter alle lokale erhvervs-serviceenheder og kommuner i region Midtjylland)

Økonomi

	2007	2008
Nettoomsætning	28.384	40.785
Direkte omkostninger	-6.701	-18.585
Personaleomkostninger	-16.511	-16.316
Bruttoresultat II	5.172	5.883
Salgsomkostninger	-789	-621
Gager	-200	-200
Rejseomk., møder og fortær.	-1.188	-1.631
Lokaleomkostninger	-1.193	-1.480
Administrationsomkostninger	-1.770	-2.054
Resultat før afskrivninger	33	- 104
Afskrivninger	-56	-46
Resultat af primær drift	- 23	- 150
Andre finansielle indtægter	304	305
Andre finansielle omkost.	31	-20
Resultat før skat	273	285
Skat af årets resultat	-27	6
Årets resultat	223	140

(kr. 1.000)

Vækstregnskab 2008

Konsulentfirmaet DAMVAD har med et "vækstregnskab" sat tal på den økonomiske vækst, som vejledte virksomheder¹⁾ hos Væksthus Midtjylland oplevede fra 2007 til 2008 i forhold til øvrige sammenlignelige små- og mellemstore virksomheder (smv'er) inden for byerhvervene²⁾ i region Midtjylland.

Mer-aktivitet hos vejledte virksomheder i Væksthus Midtjylland

Resultat (målt i 1.000 kr.)

	Aktivitet i 2008 hos vejledte virksomheder, hvis de havde samme vækst som øvrige SMV'er inden for private byerhverv i region Midtjylland	Faktisk aktivitet i 2008 for vejledte virksomheder	Mer-aktivitet hos vejledte virksomheder
Omsætning	14.397.227	18.362.243	3.965.016
Eksport	4.013.963	4.209.333	195.370
Værditilvækst	4.103.860	6.709.394	2.605.534

Kilde: DAMVAD Statistikservice, Vækstregnskab for Væksthus Midtjyllands aktiviteter, 2009

Vækstregnskabet viser, at vejledte virksomheder i Væksthus Midtjylland står for 6-8 pct. af den økonomiske aktivitet blandt smv'er i byerhvervene i region Midtjylland, samt at vejledte virksomheder i Væksthus Midtjylland oplever en højere vækst fra 2007 til 2008 sammenlignet med øvrige smv'er indenfor byerhvervene i region Midtjylland, der ikke har modtaget vejledning.

Omsat i økonomi svarer denne højere vækst til en mer-omsætning på knap kr. 4 mia., en mer-eksport på knap kr. 200 mio. kr. og en mer-værditilvækst på ca. kr. 2,6 mia., jf. ovenstående tabel.

På www.vhmidtjylland.dk findes et uddybende notat om vækstregnskabet udarbejdelse. For spørgsmål iøvrigt til vækstregnskabet udarbejdelse henvises til Damvad.

1) Vækstregnskabet og -budgettet omhandler alle vejledte iværksættere og virksomheder med et CVR-nummer.

2) Byerhverv er fremstillingsindustrien, bygge & anlæg, handel og service

Organisationen

Bestyrelsen er Væksthus Midtjyllands øverste myndighed og fastlægger væksthushets overordnede strategiske linie og politikker.

Udpeget af KommuneKontaktRådet Midtjylland:



Borgmester
Flemming Eskildsen
formand



Borgmester
Carsten Kissmeyer
1. næstformand



Borgmester
Jan Trøjborg



Borgmester
Henning Jensen Nyhuus



Direktør Rikke Ullersted
(erhvervsrepræsentant)

Udpeget af Vækstforum Midtjylland:



Regionsrådsmedlem
Viggo Nielsen



Direktør Niels Jensen
(erhvervsrepræsentant)
2. næstformand

Udpeget af Erhvervs- og Byggestyrelsen



Kontorchef
Pernille von Lillienkjold

 **VÆKSTHUS**
Midtjylland

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