

midtjyske væksthistorier

casesamling af 16 midtjyske iværksættervirksomheder i vækst



designværk.dk 12130

indledning

Denne casesamling indeholder en beskrivelse af 16 iværksættervirksomheder med tilknytning til forsker- og udviklingsparker i den midtjyske region.

Iværksættervirksomhederne er særligt udvalgte, da de alle indenfor hver sit felt er gode kandidater til at blive nogle af fremtidens vækstvirksomheder, der skaber udvikling og beskæftigelse i Danmark.

Udover vækstpotentialer og vækstambitioner er virksomhederne også kendetegnet ved at have deltaget i et udviklingsforløb - Business Boost forløbet, som er en del af Interreg projektet KASK Inkubator - eller ved på anden vis at have brugt den adgang til netværk, viden, sparring og kapital, som tilbydes fra aktørerne i det midtjyske innovationssystem.

Business Boost er et udviklingsforløb bygget op omkring 4 camps a 1-2 dages varighed, hvor hver deltagende virksomhed får tilknyttet en Business Coach, som står til rådighed for løbende sparring med virksomheden før, under og efter forløbet. I alt 71 personer fra 64 forskellige virksomheder har deltaget i de fire Business Boost forløb, som er gennemført i den midtjyske region fra 2010 - 2012 som en del af projektet KASK Inkubator.

KASK Inkubator er et skandinavisk samarbejdsprojekt med deltagelse af forsker- og udviklingsparker i Danmark, Norge og Sverige. Projektet har til formål at understøtte væksten i inkubatorvirksomheder ved at tilbyde virksomhederne deltagelse i strategiske udviklingsforløb, hvor der sættes fokus på vækstplaner og strategi- og forretningsudvikling for den enkelte virksomhed.

Forhåbentlig vil casesamlingen tjene som inspiration både for iværksættere, virksomheder, politikere og aktører, der arbejder med iværksætteri.

GOD LÆSELYST!

Udgivet af Region Midtjylland
Januar 2013

Journalister:
Lotte Winkler, Winkler Kommunikation
Marianne Gregersen, mg-kommunikation

Fotograf: Niels Aage Skovbo

Grafisk design: Carsten Skovlund, Designwerk A/S

Publikationen i elektronisk form er tilgængelig på www.rm.dk.
Den trykte version kan rekvireres gratis hos Region Midtjylland, så længe lager haves.

indhold



Affectum
Side 4



Exigo
Side 6



Compleks
Side 8



Nørhede VVS
Side 10



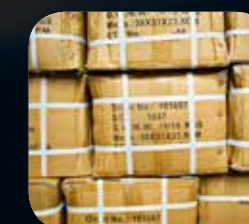
Free Energy
Side 12



Knold & Top
Side 14



Innhow
Side 16



Eastway
Side 18



ECTunes
Side 20



dukaPC
Side 22



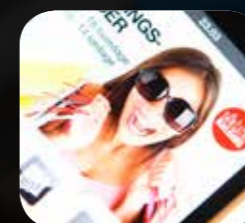
Webstech
Side 24



MH-Automation
Side 26



Aminord
Side 28



Cominator
Side 30



Asvig
Side 32



MillWatcher
Side 34

Affectum

Affectum har fået advisory board

Den nystartede virksomhed har fået et skub fremad og finpudset forretningsstrategien.

Affectum med hovedkvarter i Innovatorium i Herning hjælper medarbejdere og virksomheder, som ønsker at fremme effektivitet, overskud og arbejdsglæde. Når processpecialister fra Affectum rykker ind, er målet at skabe forandring i holdninger og rutiner.

Den nystartede virksomhed er kommet godt fra start. Ikke mindst takket være et Business Boost forløb, som partner Mette Bundgaard har deltaget i, og som hun er meget begejstret for, fordi det har sat fingeren på de ømme punkter i forretningen.

Udviklingsforløbet har gjort en stor forskel for hende og partneren i Greve Gitte Kilhof og påvirket de beslutninger, de to iværksættere har taget.

De har blandt andet besluttet at ansætte en mødebooker til at servicere kunderne, og at virksomheden skal have et advisory board. En mulighed de ikke selv havde overvejet.

"Vores advisory board er med til at professionalisere Affectum og holde os på sporet. Det ved vi nu. Derudover har vi arbejdet med vores salgsstrategi, og salget er voksende", siger Mette Bundgaard.

Hun og hendes partner har med hendes egne ord famlet lidt i blinde og været i tvivl om, hvordan de skulle markedsføre sig. Men fokus på virksomhedens profil udadtil har betydet, at Affectum har fået ny hjemmeside og nyt salgsmateriale.

Nu er virksomheden gearret til den vækst, Mette Bundgaard forventer de kommende år. Hun håber, den nye administrative medarbejder på halv tid får følgeskab af flere ansatte.

Indehaver • profil:



Navn: Mette Bundgaard

Alder: 36 år

Uddannelse: Bachelor international kommunikation

Antal virksomheder etableret: 2

3 gode råd

1. Hav hovedfokus på salg og salgsopfølgning - hvis du ikke kan sælge kan dit produkt være nok så godt.
2. Brug dit netværk og iværksætterrådgivning.
3. Bevar det gode humør og energien, også når det er hårdt - både psykisk og økonomisk.

Vækstplan

På kort sigt at generere en omsætningsvækst på 50 % og lave overskud i virksomheden, samt ansætte 3 medarbejdere.

På længere sigt at nå 5-6 fuldtidsansatte og en omsætningsvækst på 200 %.

Startkapital

Etableringen var finansieret via en kassekredit som var let at få i banken.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Forbedring af virksomheders bundlinje via optimering af tidsmæssige og menneskelige ressourcer

Målgruppe: Private og offentlige organisationer der vil optimere medarbejdernes hverdag uden stress

Etableringsår: 2011

Ansatte: Fuldtid: 2 / Deltid: 1

Mere information: www.affectum.dk

Exigo

Drømmen får vinger med en mentor

Direktøren drømmer om at udvide Exigo med udvikling og salg af software.

Exigos direktør Kristian Birch Pedersen er civilingeniør, master i IT og Ph.d og i 2010 startede han for sig selv i Aarhus efter otte år som rådgivende ingeniør hos Rambøll. En særdeles veluddannet mand med et solidt teknisk fundament, og i 2010 startede han for sig selv efter otte år som rådgivende ingeniør hos Rambøll.

Hans virksomhed har netop udvidet med en sælger, så der nu er fire medarbejdere. Og forventningen er flere på lønningslisten om et par år, for det går godt med at sælge rådgivning og software til bygherrer, entreprenører, arkitekter og ingeniører. Via bygningsmodeller i 3D hjælper Exigo kunderne med projekt- og risikostyring i store byggeprojekter som det nye supersygehus i Skejby. Her har Exigo hjulpet entreprenøren på første etape med produktionsstyring. Forventningen er at skære 10 procent af opførelsestiden og dermed give entreprenøren en bedre bundlinje.

Kristian Birch Pedersens erfaring med at drive egen forretning er begrænset, og derfor sætter han stor pris på erhvervsudviklingstilbud fra Væksthus Midtjylland. Efter et Business Boost forløb føler han sig bedre klædt på til at lede sin virksomhed.

"Business Boost har givet mig et spark bagi. For eksempel til at sætte konkrete vækst mål og bruge værktøjer som et kundestyringssystem, ligesom jeg har fået meget ud af sparring med en coach", siger Kristian Birch Pedersen.

Coach'en var en hjælp i beslutningsprocessen, da han skulle tage stilling til et eventuelt samarbejde med en amerikansk leverandør om salg af deres software-produkter.

"I bund og grund er man ret alene, når man driver virksomhed, og det er nyttigt at have en fast sparringspartner", siger direktøren.

Han har på anbefaling af sin coach fået en mentor, som han møder cirka hver tredje uge for at udvikle sin forretningsstrategi.

"Mentoren er knivskarp og hjælper mig til at turde træffe de rigtige beslutninger, så jeg ikke ender med at bremse væksten i virksomheden, fordi jeg er for forsigtig", siger han. Drømmen er ikke bare at sælge men også at udvikle software til byggebranchen.

Indehaver • profil:



Navn: Kristian Birch Pedersen

Alder: 33 år

Uddannelse: Civilingeniør, Master i IT, Ph.d. indenfor IT i byggeriet

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

- 1. Der findes intet quick fix til at få succes som iværksætter. Det handler om vedholdenhed og hårdt arbejde.**
- 2. Tag en ordentlig uddannelse og brug et par år i en større virksomhed til at identificere alvorlige forretningsmæssige udfordringer i din branche.**
- 3. Skab en løsning, der gør en forskel for dine potentielle kunder. Bevis den virker og sælg den.**

Vækstplan

Vi arbejder med et vækstscenarie, der udover konsulentvirksomheden også inkluderer egenudviklede softwareprodukter, som vi sælger internationalt. I løbet af 3-4 år forventer vi, at halvdelen af virksomhederne i den danske byggebranche anvender vores løsninger på nogle af de deres projekter. Det kræver en vækst i medarbejderantallet på 20-30 personer.

Startkapital

Virksomhedens etablering er finansieret via egne likvide midler. Jeg overførte 80.000 kr. fra privatkontoen til firmakontoen og undlod at hæve løn de første måneder - så der var lidt at komme i gang for. Derudover har vi et grundlæggende princip om ikke at bruge flere penge end vi tjener.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Rådgivning og software til projekt- og risikostyring i byggebranchen

Målgruppe: Bygherrer, arkitekter, ingeniører og entreprenører

Etableringsår: 2011

Ansatte: Fuldtid: 2 / Deltid: 1 / Praktik: 1

Mere information: www.exigo.dk

Compleks

Flere varer på hylden hos Compleks Innovation Aps

Med to nye forretningsområder får Compleks Innovation Aps brug for flere medarbejdere inden for tre år.

Da de to ingeniører Hans Knutsson og Tom Simonsen mistede jobbet hos teleproducenten Ericsson, der lukkede sin afdeling i Struer i 2010, besluttede de sig for at udnytte mange års erfaring fra branchen til at starte for sig selv. Det har vist sig at være en god beslutning.

I virksomheden Compleks Innovation Aps i BusinessPark Struer hjælper de nu kunder med at udvikle højteknologiske produkter på konsulentbasis. Og virksomheden er en succes. På kun to år er der kommet fem medarbejdere til på fuldtid og to på deltid.

Nu har de to iværksættere udvidet forretningen med konsulentytelser inden for to områder mere: Medico- og robotteknologi. Begge områder er nært beslægtet med kerneydelsen telekom, og begge rummer masser af vækstpotentiale.

"Vi har nu tre ben at stå på i stedet for kun et. Det giver os en sikkerhed og et bedre grundlag for vækst, for vores kundegrundlag er blevet væsentligt større", forklarer Hans Knutsson.

Han og Tom Simonsen har brugt deres deltagelse i Business Boost til at definere de to nye områder og finpudse forretningsstrategien. Nu er de første projekter for kunder, der ønsker konsulenternes ekspertise til at udvikle ny robotteknologi og computerstyret medicinsk udstyr, allerede i fuld gang.

"Vi har også længe overvejet at sætte en af vores egne ideer inden for medico-teknologi i produktion. Det er en stor beslutning at gå fra at være et konsulenthus til også at producere selv, men via Business Boost har vi fået overblik over udfordringen, og nu er vi klar til at gå i gang med markedsføringen", siger Hans Knutsson.

Tempoet er derfor fortsat højt i Compleks Innovation. Inden for de næste tre år forventer Hans Knutsson, at virksomheden beskæftiger op til 18 medarbejdere, og at omsætningen er fordoblet.

Indehaver • profil:



Navn: Hans Knutsson

Alder: 58 år

Uddannelse:

Teknisk Assistent

Antal virksomheder etableret: 3



Navn: Tom Simonsen

Alder: 48 år

Uddannelse:

Ingeniør

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

1. Gør det helhjertet = start på fuldtid.
2. Lav både en strategisk plan (3-5 års sigt) samt en taktisk plan (3-6-9-12 mdr. sigt) – og hold dem opdateret.
3. Lav en "Salgs-tragt" (Deal Funnel) med alle kunder, kunde prospekter og andre salgs potentialer – og hold den opdateret.

Vækstplan

Om 3 år forventer vi at have 12-18 fastansatte samt at opnå en fordobling i omsætningen. Væksten skabes lokalt såvel som nationalt og understøttes desuden af en fastholdelse/udvidelse af vores internationale engagementer. På længere sigt arbejder vi mod at markedsføre egne produkter indenfor robot- og velfærdsteknologi områderne.

Startkapital

Virksomhedens etablering og udvikling er finansieret via egne likvide midler, organisk vækst samt tilskud til rådgivning via det regionale STARTmid program.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Konsulentytelser indenfor HW, SW og Mekanik med fokus på Telecom, Medtech og Robotech

Målgruppe: Nationale og internationale virksomheder i Telecom-, Medico og Maskinbranchen

Etableringsår: 2010

Ansatte: Fuldtid: 8 / Deltid: 2

Mere information: www.compleks.com

Nørhede VVS

Nørhede VVS-beregning udvider paletten

Virksomheden vokser med en el-afdeling og tilbyder som den eneste i Danmark både beregning af VVS, ventilation og el.

Nørhede VVS-beregning i Herning kan noget, som ingen andre kan. Som den eneste i landet beregner virksomheden både udgifter til el, VVS og ventilation i bolig- og erhvervsbyggeri.

Kunderne er VVS- og el-installatører fra hele landet. Og når gode kunder i for eksempel Tønder, Aarhus og Grønland skal give tilbud ud fra en arkitekttegning eller skitse, kontakter de Nørhede VVS-beregning. Og de kan nu få beregnet hele projektet. "Det er en stor fordel for vores kunder, at vi tilbyder hele paletten, og det vil hjælpe virksomheden fremad", vurderer direktør Sten Nørhede.

Han her gennem et par år overvejet at udvide med el, men først efter han har deltaget i Business Boost og sparret med coachen fra forløbet, blev beslutningen taget.

"Det er vigtigt at få øjne udefra til at vurdere sine ideer. Hvis man kun får rygklapper-råd, driver det ikke forretningen frem. Jeg har haft stor gavn af coachen, og da vi begge holder til i Innovatorium, vender jeg stadig mine overvejelser med ham", fortæller Sten Nørhede.

En mand er foreløbig ansat i el-afdelingen. Og direktøren forventer, at den vokser til 2-3 ansatte. Og at flere af de frø, som blev sået under udviklingsforløbet senere vil spire frem i Nørhede VVS-beregning.

"Business Boost har givet mig gode værktøjer og gjort mig bevidst om, at hvis forretningen skal udvikles, dur det ikke, jeg selv sidder begravet i opgaver. Det er nødvendigt, jeg en gang imellem hæver mig op i helikopteren", siger Sten Nørhede.

Siden han kvittede sit job som afdelingsansvarlig hos Bravida i Herning i 2008 og startede for sig selv, har han ansat fire medarbejdere. Og han forventer, at der kommer flere til. Både indenfor el og VVS.

Indehaver • profil:



Navn: Sten Nørhede

Alder: 44 år

Uddannelse: Blikkenslager og Installatør AK

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

- 1. Husk at bibeholde den sociale kontakt. Starter du op i privat bolig, så sørg for at komme væk hjemmefra, og flyt i et kontormiljø når det er muligt - også rent økonomisk.**
- 2. Find nogle du kan diskutere din virksomhed med - og som ikke har en økonomisk interesse i den.**
- 3. Udnyt den uvildige vejledning du kan få hos Erhvervsråd, Væksthus mv. til at få overblik over dine muligheder.**

Vækstplan

På kort sigt at fastholde og udbygge markedspositionen på vvs og ventilation. Samt få startet EL-beregningsdelen op, og etablere en fast kundekreds. Målsætningen er indenfor 2 år at udvide begge områder med 1-2 mand. På længere sigt en kontrolleret vækst og udvidelse af produktporteføljen med projekteringsopgaver, drift og vedligeholdelsesopgaver, indreguleringsopgaver mv.

Startkapital

Virksomhedens etablering er finansieret via egne likvide midler og en lille kassekredit. Den videre udvikling er finansieret via driftsoverskuddet.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Beregningsopgaver/nettokalkulationer, projekteringsopgaver

Målgruppe: VVS virksomheder, El-installatører og ventilationsfirmaer - på sigt også arkitekter og rådgivere

Etableringsår: 2008

Ansatte: Fuldtid: 5

Mere information: www.nvb.dk

Free Energy

Mere kapacitet i en hektisk hverdag

Kunderne står i kø hos solcelle-virksomheden Free Energy, der er vokset fra nul til fem medarbejdere på et år.

Der er ikke langt fra idé til handling hos Free Energy, der både sælger og monterer solcelle-anlæg fra bl.a. Japan. Evnen til at gribe chancen, når den er der, har været en stor fordel for den unge virksomhed.

"Da vi var næsten nystartede, fik vi tilbudt at købe et stort parti af solceller. Det var et sats, men vi slog til. Hele vinteren igennem havde vi derfor nok at lave, fordi vi havde solceller til vores kunder, mens vores konkurrenter var afhængige af leverandører", fortæller Per Østergaard.

Lige siden har han og kompagnonen Morten Haungaard haft forrygende travlt, og virksomheden i Bording er vokset fra nul til fem medarbejdere på kun et år. Bl.a. har de to ejere ansat en aut. elinstallatør, så Free Energy nu kan hjælpe kunden lige fra rådgivning til montage og tilslutning.

"Vores store udfordring er at rumme væksten og travlheden, så vi er sikre på at få flest mulige kunder igennem uden at gå på kompromis med vores krav til eget serviceniveau og kvalitet", forklarer Per Østergaard.

Free Energy har derfor haft behov for at indarbejde mere effektive procedurer, og via Business Boost er det nu lykkedes. Resultatet er øget kapacitet og et bedre overblik i en hektisk hverdag.

Bl.a. har de to ejere fordelt opgaverne skarpt imellem sig, så Morten Haungaard tager sig 100 procent af salget, mens Per Østergaard fokuserer på at få de solgte anlæg monteret hos kunderne. Det har vist sig at være en mere effektiv arbejdsdeling. Desuden har Free Energy fokuseret sin markedsføring mere til Midtjylland, for det er en bedre forretning at betjene to lokale kunder end at køre langt efter en.

"Vi er blevet bedre til lige at vende skråen en gang og tænke efter, om vi nu også er på vej i den rigtige retning. Men vi er stadig to gutter, der gerne prøver ideer af og handler hurtigt, hvis det er nødvendigt", siger Per Østergaard.

Indehaver • profil:



Navn: Morten Haungaard

Alder: 43 år

Uddannelse:

Salgsuddannelse

Antal virksomheder etableret: 2



Navn: Per Østergaard

Alder: 44 år

Uddannelse:

Agrarøkonom

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

1. Vær tro mod dit koncept. Hvis du f.eks. vil sælge høj kvalitet, så skal alle dine produkter afspejle det.
2. Vær fleksibel og udnyt de muligheder der kommer. Tag en chance hvis den byder sig.
3. Tænk lidt anderledes - gør ikke som alle de andre.

Vækstplan

Det første år har vi nået den omsætning vi forventede i år 3, samt udvidet medarbejderstaben med tre, så der nu er fire ansatte udover de to ejere. Vores målsætning er på denne baggrund med en moderat vækst at bibeholde og udbygge vores gode renommé med salg og montage af vedvarende energianlæg med høj ydelse og kvalitet.

Startkapital

Etableringen var finansieret med indskud på 80.000 i anpartskapital. Herudover har vi en kredit i banken. Det har ikke været let at få en Kassekredit i banken på rimelige vilkår. Men det lykkedes dog til sidst godt hjulpet af tilsagn fra LAG midlerne om støtte.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Salg og montage af vedvarende energianlæg, hovedsageligt solceller og husstandsmøller

Målgruppe: Private forbrugere, landbrug og offentlige institutioner

Etableringsår: 2011

Ansatte: Fuldtid: 6

Mere information: www.freeenergy.dk

Knold & Top

Frø til eksportsucces

Erik Tybirk har koblet forretning med sin viden som planteforædler og er nu klar til lægge verden ned med sin helt egen hvide raps.

Agronom Erik Tybirk har kvittet sit lønnede job for at kunne sætte fuld damp på iværksættervirksomheden Knold & Top Aps. Satsningen har vist sig at være fornuftig, for lige siden har Knold & Top for alvor taget fart, og virksomheden er netop flyttet ind i Agro Business Park i Foulum.

“Man kan jo ikke både blæse og have mel i munden, og Business Boost var lige det skub, som jeg havde brug for, for at indse, at jeg måtte vælge”, siger Erik Tybirk, som allerede i 2009 fik Agro Business Parks iværksætterpris.

Han har selv fremavlet en vårraps med hvide blomster, der tiltrækker færre insekter end gule raps. Derfor kan landmanden spare på sprøjtemidlerne.

Desuden smager spirerne godt som salat eller som karse, og den hvide raps har også vist sig at være særdeles velsmagende som koldpresset olie. Et gourmetprodukt, som nu bliver forhandlet i Kvickly og Føtex.

“På Business Boost lærte jeg at tænke i forretning og produktudvikling i stedet for kun at tænke i biologi, og derfor bruger jeg også langt mere tid på salg og markedsføring end tidligere. Desuden har jeg fået udviklet en klar forretningsstrategi, der er rettet mod dels gartnerier og dels landbrug”, siger han.

Om kort tid forventer Erik Tybirk at få endnu tre raps-sorter godkendt. De nye sorter er også med hvide blomster og kan dyrkes som vinterraps og tidlig vårraps. I øjeblikket bliver frøene testet i 25 lande. Bl.a. i Asien, Afrika, Australien og Rusland.

“Med fire forskellige sorter kan min hvide raps dyrkes næsten året rundt og matche dyrkningsvilkår over det meste af verden. Det åbner helt nye og store markeder for mig”, siger Erik Tybirk, der forventer at få brug for to medarbejdere inden for de næste par år.

Indehaver • profil:



Navn: Erik Tybirk

Alder: 60 år

Uddannelse: Cand.agro.

Antal virksomheder etableret: 2

3 gode råd

1. Læg selvhjælpsbøgerne på hylden og kom i gang.
2. Udnyt dit netværk.
3. Pas på det ikke tager overhånd, tidsmæssigt.

Vækstplan

På kort sigt at udvikle markederne indenfor produktporteføljen – herunder bl.a. øge salget af “Flower Power Systemet®” der er en miljøvenlig produktionsform til traditionel raps. Forventningen er 1-3 ansatte indenfor de nærmeste år. På længere sigt at blive en betydelig spiller på markedet for rapssorter og udvikle andre typer raps-grøntsager baseret på hvidblomstret raps (broccoli, kålroer mv.).

Startkapital

Etableringen var primært finansieret via egne likvide midler. Herudover er der genereret lidt tilskud via ansøgninger og projektpriser. Den primære værdi heraf har dog været den faglige sparring fra eksterne parter snarere end den økonomiske kapitaltilførsel, da selve ansøgningsarbejdet har kostet meget tid.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Sorter af vår- og vinterraps med hvide blomster, som på flere områder har unikke egenskaber i forhold til almindelig raps

Målgruppe: Landmænd, grovare- og frøvirksomheder, gartnerne, privatkunder (frø i breve)

Etableringsår: 2010

Ansatte: Fuldtid: 1

Mere information: www.knoldogtop.com, www.colza.dk

Innohow

Fra tumultagtig fremgang til en klar vækststrategi

Større ambitioner og flere ansatte i Innohow.

Hos virksomheden Innohow, i Innovatorium i Herning, er det tilladt at skrive på væggene. De er beregnet til brainstorming, når kunder kommer på besøg for at høre om mulighederne for at træne deres medarbejdere i at blive mere kreative. Indretningen afspejler, at Innohow på 9. år sælger rådgivning og træning i kreative processer til andre virksomheder, så de kan forny deres forretning. Navnet Innohow er en sammensmeltning af innovation og know-how, og adm. direktør Søren Hejne Hansen har selv fornyet forretningen efter et Business Boost forløb.

Under forløbet og sparring med en coach har Søren Hejne Hansen fået en klar strategi for Innohow og virksomhedens udvikling de kommende år. Og en konkret køreplan og mål for hvert kvartal, og det har allerede skabt vækst.

Medarbejderstaben er vokset fra direktøren og en halvtidsansat til to ansatte på fuld tid og to på deltid. Målet er 4-5 på fuld tid i 2015.

Tidligere har Innohow med direktørens ord oplevet tumultagtig fremgang, og køreplanen er et meget brugbart ledelsesværktøj.

"Den hjælper mig med at vurdere, om vi holder planen eller skal justere. Og den påvirker måden, jeg prioriterer min tid på. Jeg er bedre til at sige fra overfor opgaver, som ikke passer til den firkant, vi opererer indenfor", siger han.

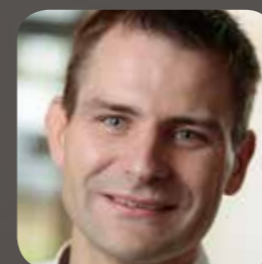
Oveni giver et effektiviseret salgsarbejde mersalg. Og mindre forberedelsestid giver større indtjening pr. kunde. Innohows mere end 100 øvelser og værktøjer er nu samlet, og det giver overblik.

"Når en kunde kontakter os, kan vi hurtigt skræddersy en Best practice-løsning - Det øger værdien for kunden", siger Søren Hejne Hansen.

Direktøren har fået meget ud af at fjerne sig fra den daglige drift og bruge tid på virksomhedens udvikling.

"Det nytter ikke noget bare at sætte tempoet op, hvis du ikke kører den rigtige vej", påpeger han.

Indehaver • profil:



Navn: Søren Hejne Hansen

Alder: 37 år

Uddannelse: Vvs-montør, Business Development Engineer

Antal virksomheder etableret: 3

3 gode råd

1. Tro på din idé for din virksomhed og arbejd målrettet - men vær klar på at justere kursen i etableringsfasen.
2. Vær risikovillig og eksperimenterende. Man får ikke fodfæste på et marked ved at gøre alt som andre eller kun satse på det sikre.
3. Arbejd konstant med at udvikle dig selv personligt og dine kompetencer. Den dag du holder op med at udvikle dig begynder afviklingen af din virksomhed.

Vækstplan

På kort sigt at geare virksomheden til fremtidig international vækst, der skal skabes ved at få flere internationalt ekspanderende kunder. På længere sigt at skabe langvarige kunderelationer, og blive kendt i Danmark for vores spidskompetencer. Målsætninger omhandler at vokse fra 1 til 5 ansatte, at udvikle en ny serviceydelse per år, at nå en omsætning på 5 mio. i 2016, samt at ekspandere i Nordeuropa.

Startkapital

Etableringen var finansieret via egne likvide midler, driftsoverskud samt almindelig bankkredit. Derudover har vi fået et erhvervslån med en fin tilbagebetalingsaftale, som gør at vi har en buffer ud over driftskrediten til at finansiere vores udvikling.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: At levere målrettet rådgivning og træning indenfor processer og metoder i innovation og kreativitet

Målgruppe: Store videntunge virksomheder + kommuner samt ejerledede SMVer

Etableringsår: 2003

Ansatte: Fuldtid: 2

Mere information: www.innohow.dk

Eastway

Porten til Kina er i Ikast

Ole Normann la Cour har efter kun et år som selvstændig travlt med at hjælpe danske virksomheder med at finde fodfæste i Kina.

Kina er et attraktivt marked, men også svært at komme ind på. Derfor har fire forretningsmænd, der alle har erfaringer med at arbejde i eller handle med Kina, etableret virksomheden Eastway Aps i Ikast.

Her tilbyder de danske virksomheder hjælp til at realisere planer på det kinesiske marked. Alt lige fra at finde agenter, outsource produktion, udarbejde patentansøgninger, finde samarbejdspartnere eller ansætte medarbejdere er varer på hylden hos Eastway Aps.

"Vi er generalister og kan gennem vores kompetencer og gode netværk i Kina hjælpe med mange forskelligartede opgaver i forbindelse med etablering i landet", fortæller medejer og managing director Ole Normann la Cour.

Han er indtil videre eneste fuldtidsansatte i Eastway, og han har travlt. Forretningsideen har nemlig vist sig at være rigtig god, og flere danske virksomheder har allerede bedt om assistance fra Eastway.

Inden for det første år har Ole Normann la Cour sat seks medarbejdere i sving i Kina og ansat en kollega på deltid på kontoret i Ikast. I løbet af 2013 forventer han at ansætte yderligere fire-fem medarbejdere i Danmark.

"Vi har rigeligt at lave, for der er virkelig mange virksomheder, der gerne vil ind i Kina", siger han.

Midt i travlheden har Business Boost camps og møder med den tilknyttede business coach været åndehuller for Ole Normann la Cour. Især har de fire hele dage hvor coachen har besøgt Eastway, for alvor rykket.

"Coachen har hjulpet os med at skalere vores forretningsidé lidt ind og har givet os kritisk feedback. Det har været en virkelig god hjælp. Også bare at få hjælp til at sætte struktur på arbejdsgange i en travl hverdag", siger Ole Normann la Cour.

Indehaver • profil:



Navn: Ole Normann la Cour

Alder: 37 år

Uddannelse: Diplom i Ledelse, HD logistik

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

- 1. Hav fuldstændig styr på dit forretningskoncept og overvej hvorfor der er plads til dig på markedet.**
- 2. Skaf den fornødne kapital inden du går i gang. Mange arbejder mere på finansiering end udvikling.**
- 3. Der kræves mange arbejdstimer. Snak arbejdets omfang igennem med dine nærmeste og vær sikker på at du har deres forståelse.**

Vækstplan

Vores forventning til væksten er at vi i løbet af 2013 har 4 medarbejdere i DK og 6 mio. kr. i omsætning. I 2016 skal vi være 15 medarbejdere og omsætte for 35-40 mio. kr. Væksten skal genereres i Skandinavien og NordEuropa. Herudover vil vi udvikle nye forretningsområder indenfor salgs samarbejde med virksomheder om afsætning i Kina.

Startkapital

Etableringen var finansieret via egne likvide midler fra de fire medejere og understøttet med en bankkredit. Vi har forberedt vores forretningskoncept grundigt og gjort meget for at overbevise banken om vores forretningskoncept, hvilket har været medvirkende til at give os en god bankaftale fra dag et. Vi har derfor heller ikke haft problem med at skaffe kapital.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Rådgivning, etablering, salg og sourcing i Kina

Målgruppe: Private virksomheder som har behov for salg eller sourcing i Kina

Etableringsår: 2011

Ansatte: Fuldtid: 2 Danmark og 5 Kina

Mere information: www.eastway.dk

ECTunes

Vi er blevet erfarne på rekordtid

ECTunes har skruet op for professionalismen og ansat flere medarbejdere.

ECTunes, der udvikler kunstig lyd til elbiler, har fundet en genvej ind i den lukkede og konservative automobilbranche. Virksomheden er beliggende i udviklingsparken i Horsens, Vitus Bering Innovation Park og via hjælp fra Væksthus Midtjylland fik de en god idé.

“Vi har spurgt danske virksomheder, der allerede har fodfæste i branchen, om gode råd. Det har vist sig at være en god strategi. Nu er vi meget bedre til at komme i dialog med bilproducenterne”, fortæller Thomas Gadegaard, der sammen med Jesper Boie Rasmussen står bag ECTunes.

De to iværksættere har fundet en slags mentor i en større dansk højttalerproducent, som villigt har delt sine erfaringer om branchens tårnhøje krav til leverandører. For eksempel har ECTunes fået hjælp til at finde producenter, der opfylder branchens særlige ISO-certificering.

“Den gode sparring er resulteret i, at vi har ansat to medarbejdere med kompetencer inden for kvalitetssikring, processtyring og sourcing. De kompetencer bliver vi nødt til at have i huset for håndtere branchens krav”, siger Thomas Gadegaard.

De to nye medarbejdere har allerede travlt. Bl.a. er ECTunes inviteret af flere fra automobilbranchen til at indlevere information om sit produkt. Med den invitation følger typisk en op til 500 sider lang specifikation med krav til produktet.

Desuden har ECTunes solgt demosystemer til bilproducenter, der nu tester systemet på deres elbilsprototyper. Og en større bilproducent har bedt ECTunes udvikle en højttaler til en specifik bilmodel.

“Alt i alt har vi accelereret vores udvikling, så vi nu fremstår langt mere professionelle og erfarne, end vi måske egentlig føler os”, fortæller Thomas Gadegaard.

Undervejs har ECTunes haft stor glæde af den tilknyttede konsulent. - Han har været en god støtte, og det har været sundt for os, at en udefra stiller kritiske spørgsmål. Vi har nok en tendens til at blive lidt for indforståede, siger Thomas Gadegaard.

Indehaver • profil:



Navn: Thomas Gadegaard

Alder: 37 år

Uddannelse: Cand.merc. i økonomi og markedsføring

Antal virksomheder etableret: 2

3 gode råd

1. Få kvalificeret rådgivning til etablering af din virksomhed så alt sker rigtigt fra starten – du kan umuligt gennemskue alle reglerne selv.
2. Sørg for at få finansieringen på plads fra start så du ikke hele tiden skal bruge kostbar tid på at finde ny kapital.
3. Gør brug af dit netværk og de offentlige iværksættertilbud. Vær ikke bange for at fortælle andre om din gode ide - tit får du værdifuldt input til at gøre din ide endnu bedre.

Vækstplan

De næste 2 år forventer vi at ansætte yderligere 5-10 folk i Danmark og udland inden for udvikling og til salg af produktet på først de Europæiske markeder og senere det Kinesiske og Amerikanske marked. På længere sigt er ambitionen at udvide produktporteføljen til andre områder indenfor kunstig produktlyd.

Startkapital

Virksomhedens etablering og udvikling er finansieret via egenfinansiering over to omgange og via investeringer fra Insero fonden i Horsens. Insero har investeret i ECTunes over 3 omgange - først til etablering og udvikling, siden til færdigudvikling og produktionsopstart, og senest til finansiering af vækstfasen herunder ansættelser af salgsmedarbejdere og opstart af salgsaktiviteter i ind- og udland.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Sikkerhedslydsystemer til støjsvage køretøjer som hybrid- og eldrevne køretøjer

Målgruppe: Bilproducenter og producenter af industrielle køretøjer som f.eks. gaffeltrucks. Samt aftermarkedet til samme

Etableringsår: 2010

Ansatte: Fuldtid: 8 / Studentermedhjælpere: 3

Mere information: www.ectunes.com

dukaPC

Eksportplaner fremskyndet med fødselshjælp

dukaPC har fået vellykket eksport-skub via KASK Inkubator projektet.

Salget af den seniorvenlige dukaPC går strygende. Siden starten i 2011 er virksomheden i Aarhus vokset til 15 medarbejdere, og ambitionerne er store hos de to iværksættere Erik Hougaard og Lars Peter Larsen.

De vil ud over landets grænser med deres pc, og via fødselshjælp fra Væksthus Midtjyllands norske samarbejdspartner Coventure har de nu et datterselskab i Norge. Væksthuset har formidlet kontakt til en kapitalcoach, som har rådgivet og deltaget i forhandlingerne med norske investorer.

"Tilbuddet fra væksthuset var meget belejligt. Med Kask Inkubator har vi fået en blød og billigere start på vores eksportplaner. Det har fået os til at så vores første eksport-frø tidligere end beregnet, siger Erik Hougaard.

Han har lært meget af sparring med kapitalcoachen og de norske investorer, og det er en model, han gerne anbefaler andre iværksættere.

"Det har været betryggende at have en erfaren rådgiver, når vi skulle træde vores eksport-barnesko. Det er en fantastisk mulighed", siger direktør Erik Hougaard.

I løbet af det sidste år har han været meget på kontoret i Grimstad i Syd Norge. Og forventningerne til det norske marked er, at dukaPC vil opleve støt stigende vækstkurver ligesom i Danmark.

Erik Hougaard og hans partner har allerede fået så meget blod på eksport-tanden, at de har kastet sig ud i eksport til Tyskland.

"Det kører fint i Norge, hvor vi har fået god fødselshjælp, så nu kan jeg koncentrere min energi om Tyskland, mens min partner sørger for, at vi ikke sætter den gode danske forretning over styr på udenlandske eventyr", siger Erik Hougaard.

Den sparring, dukaPC har haft med deres samarbejdspartner i Norge, har virksomheden købt sig til i Tyskland. Det er dyrt men forhåbentlig pengene værd i form af fodfæste på endnu et eksport-marked.

Indehaver • profil:



Navn: Erik Hougaard

Alder: 35 år

Uddannelse:
Elektromekaniker,
Bachelor i Jura, CBA

Antal virksomheder
etableret: 2



Navn: Lars Peter Larsen

Alder: 36 år

Uddannelse:
Gymnasiet

Antal virksomheder
etableret: 2

3 gode råd

1. Sørg for at skabe et team, for du kan ikke gøre alting selv. Del ejerskabet med andre og få de rette kompetencer ombord.
2. Lyt, men vær kritisk over for rådgivere og andre med en mening. Hvis du har gjort dit forarbejde godt, bør du også være den, der kender dit marked bedst.
3. Hav styr på salg og markedsføring fra starten. Det nytter ikke at have verdens bedste produkt, hvis ingen opdager det.

Vækstplan

Vi har rigtig godt fat på det danske marked og er allerede 15 ansatte, så der er naturligt fokus på at bevare og udbygge både markedspositionen og organisationen med pæne tocifrede årlige vækstrater. Derudover sætter vi rigtig meget på eksport og er i forbindelse med KASK startet op i Norge som første eksportmarked, og næste land er allerede undervejs.

Startkapital

Etableringen er frem til februar 2011 finansieret via egne likvide midler. Herefter valgte vi at få en ekstern investor med for at give den fornødne styrke til at komme godt i gang med eksporten. Det har ikke været specielt vanskeligt at skaffe kapitalen, men det har været et længerevarende forløb at finde den rette investor

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Computere med serviceabonnement, som skaber tryghed omkring teknikken

Målgruppe: Personer uden IT-erfaring - særligt seniorer som skal online for første gang

Etableringsår: 2010

Ansatte: Fuldtid: 13 / Deltid: 3

Mere information: www.dukapc.dk

Webstech

Rustet til at lande million-kontrakt

Coach har klædt Webstechs direktør på til vigtig forhandling, og virksomhedens produkter er nu på markedet i seks lande.

Hvordan får vi bedst vores produkter ud på det europæiske marked? Skal vi satse på en stor forhandler eller flere mindre? Det var overvejelserne i Webstech ApS, og coachen fra Business Boost har været en hjælp på vejen mod den rigtige beslutning. Webstech i Agro Business Park i Foulum udvikler og sælger trådløse sensorer til landbruget og fødevarerindustrien. En plastikbold med sensorer beskytter landmanden mod milliontab. Ved varmeudvikling i for eksempel et bjerg af byg får han en alarm på sms og e-mail.

Teknologien er patentbeskyttet og udviklet af Ole Green, direktør i Webstech og tidligere forsker på Aarhus Universitet. Webstech blev nr. 2 i DRs Væxtfaktor 2012. Den tre år gamle virksomhed er vokset fra tre ansatte til syv indenfor det sidste år. Omsætningen er tordnet frem fra 300.000 kr. i 2011 til 11 mio. kr. i 2012. Og det ambitiøse mål er i løbet af tre år at nå op på 100 mio.

"Hvordan får en udviklingsvirksomhed som Webstech sit produkt ud i andre lande? Det spørgsmål har coachen hjulpet med at afklare med gode indspil til en forhandler-strategi", siger Ole Green.

For en ambitiøs virksomhed er det vigtigt at have det rigtige forhandlernetværk, og Webstech satser nu på store veletablerede forhandlere.

Coachen har rustet direktøren til at forhandle med Kongskilde Industries om eneforhandling af produkterne i Sverige, England, Frankrig, Polen, Tyskland og Danmark.

"I den situation, hvor jeg skulle forhandle med en koncerndirektør med en omsætning på 43 mia. i ryggen, er det afgørende at spille sine kort rigtigt. Hvert ord bliver vejet på en guldvægt, og vi har landet en god aftale", fremhæver Ole Green.

Han anbefaler Business Boost til andre, som har behov for at blive klogere på konkrete problemstillinger i deres virksomhed. "Muligheden for at få en coach betyder meget", mener Ole Green.

Indehaver • profil:



Navn: Ole Green

Alder: 34 år

Uddannelse: Faglært landmand, Maskiningeniør, Cand.agro., Ph.d.

Antal virksomheder etableret: 5

3 gode råd

- 1. Sikre dig at din familie og bagland er med dig i projektet. Det taget enormt meget tid at starte egen virksomhed og det er helt nødvendigt at tage sig tid til det private.**
- 2. Vær kritisk omkring din egen ide, dit koncept og din forretningsplan.**
- 3. Vær omhyggelig med at få en gennemarbejdet likviditetsplan på plads før etablering. Pengene hænger ikke på træerne i disse tider.**

Vækstplan

Mine ambitioner for WEBSTECH er at vi i løbet af 3 år har en omsætning på minimum 100 mio. kr. og har lanceret vores produkter på det Nordamerikanske og Australiske marked ud over det Europæiske marked.

Startkapital

Etableringen er finansieret via kapital fra Agro Business Innovation, Østjysk Innovation, samt egne likvide midler. Herudover har vi i høj grad benyttet muligheder for anden offentlig finansiering - bl.a. Kom-i gang-lån fra Vækstfonden og tilskud til rådgivning via de regionale udviklingsprogrammer.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Trådløst sensorsystem til overvågning af biologisk materiale under processering og oplagring

Målgruppe: Fødevarerproducenter og forarbejdningsindustri indenfor biomasse, foder og fødevarer

Etableringsår: 2009

Ansatte: Fuldtid: 6 / Deltid: 3

Mere information: www.webstech.dk

MH-Automation

Mere fokus på salg skaber vækst

Omsætningen i MH-Automation ligger 25 procent over budget, og snart får virksomheden brug for flere medarbejdere.

Vækstkurven går opad og opad for MH-Automation i Nupark ved Holstebro. Ordre strømmer til den kun fem år gamle virksomhed, der udvikler og leverer styringssystemer til industri, slagterier og energi- og renseanlæg. indehaver og softwareingeniør Claus Mose Hansen planlægger at ansætte endnu en projektmedarbejder og måske også en regnskabsmedarbejder inden for kort tid for at kunne følge med.

En del af årsagen til det øgede salg, mener Claus Mose Hansen selv, skyldes en helt personlig afklaring om hans rolle i virksomheden. Siden han har deltaget på Business Boost har det stået soleklart for ham, at han skal lade medarbejdere tage sig af projektstyring, programmering og installering og selv fokusere på at bruge sine naturlige evner som sælger til at skabe vækst.

"Jeg har fået rigtig mange positive tilbagemeldinger på mine salgsevner, og det har givet mig en sikkerhed som sælger, der er guld værd. Nu kan jeg fokusere på at finde den rette indgangsvinkel til en kunde i stedet for at spekulere på om det er noget ved min salgsstil, der står i vejen for et salg", fortæller han.

Samtidig er Claus Mose Hansen blevet bevidst om ikke at lade sig selv glide ind i den daglige drift. Selvom der er travlhed hjemme i virksomheden, må han ikke synke ned i kontorstolen og knokle med de andre. Han skal ud til kunderne, for det er her, han kan gøre allermost for sin virksomhed.

"Jo mere jeg fokuserer på salg frem for daglig drift, jo flere ordrer kommer ind, og så får vi endnu mere travlt. Derfor får jeg meget snart brug for flere medarbejdere", siger han.

Den positive udvikling matcher Claus Mose Hansens ambitiøse vækststrategi perfekt. Han forventer, at virksomheden om tre år har ti medarbejdere. Og på endnu længere sigt er planen 20 medarbejdere og en afdeling på Sjælland.

Indehaver • profil:



Navn: Claus Mose Hansen

Alder: 46 år

Uddannelse: Maskinmester, Software Ingeniør

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

1. Gå "all in".
2. Udarbejd hurtigst muligt en salgsplan, som skal følges fra dag ét. Gød jorden ved at udnytte hele dit netværk og kontakt straks Væksthuset for hjælp og gode råd.
3. Hold de faste omkostninger på et minimum og start med at hyre arbejdskraft ind pr. projekt, så du ikke er låst på store faste lønomkostninger.

Vækstplan

På kort sigt at udvikle virksomheden via kanvas salg og organisk vækst. Konkrete målsætninger er bl.a. en vækst i omsætningen på ½-1 mio. kr. pr. år de næste tre år. Samt årligt at ansætte 1-2 medarbejdere, lancere 2 nye produkter og få 2 nye store kunder. På længere sigt at nå ca. 30 ansatte. Samt starte underafdelinger i København, Norge, Sverige og Grønland.

Startkapital

Etableringen var finansieret via egne likvide midler kombineret med en stor kassekredit i banken. Dette sikrede at der var tid/penge til modstå lav ordre tilgang, samt at der var kapital nok til indkøb af udstyr/materialer ved store projekter.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Automation, styringer og EI-tavler

Målgruppe: Energi og fødevarer industrien

Etableringsår: 2008

Ansatte: Fuldtid: 2

Mere information: www.mh-automation.dk

Aminord

Helt ud i hampen med Aminord

Aminord vil producere proteiner og aminosyrer af hampefrø. DTU er med i udviklingsarbejdet, som kan resultere i nyt erhvervseventyr.

De tre brødre Henrik, Thomas og Niels Nørding fra Silkeborg krydser fingre. I 2012 etablerede de virksomheden Aminord, som samarbejder med DTU om at udvikle et proteinprodukt af hampefrø. Falder projektet heldigt ud, forventer de et forrygende erhvervseventyr. For protein er en globalt efterspurgt vare, og netop hampeprotein går for at være at være "kongen blandt vegetabiliske proteiner". "Hamp er det nye sort – potentialet er enormt", siger Niels Nørding og tilføjer, at han har svært ved at se begrænsninger overhovedet.

Industriell hamp er en fremavlet sort, der er ubrugelig som rusmiddel. Til gengæld kan planten så meget andet. Fibre fra stænglerne indgår bl.a. i bilproduktion, og bladene er gode som dyrefoder. Plantens frø kan presses til en meget fin olie med højt indhold af omega-fedtsyrer – bl.a. den eftertragtede omega 3. Og så har Nørding-brødrene opdaget, at restproduktet fra oliepresningen – også kaldet pressekagen – er smækfyldt med protein.

Aminord og DTU har fået et tilskud på knap 7,5 millioner kroner fra NaturErhvervsstyrelsens erhvervsstøtteordning, Grønt Udviklings- og Demonstrationsprojekt (GUDP). Bl.a. fordi hamp er en oplagt afgrøde for økologiske landmænd. Plantens vækst er så kraftig, at der ikke er brug for sprøjtemidler. Imens DTU arbejder, udnytter de tre Nørding-brødre ventetiden til at sælge canadisk hampefrøolie til bl.a. dyrlæger og helsekostbutikker. Og så har Niels Nørding, som eneste fuldtidsansatte i Aminord, deltaget i Business Boost for at finpudse forretningsstrategien og blive endnu skarpere på opgaven, inden han forhåbentlig får travlt med at etablere en fabrik, der både kan presse olie og producere protein.

"Det er mange år siden jeg har været på skolebænken, så det var helt sikkert godt for mig at gennemgå forskellige strategiværktøjer. Og så har jeg især sat pris på dialogen med de andre iværksættere. Selvom vi er forskellige, står vi med mange af de samme udfordringer", siger han.

Indehaver • profil:



Navn: Niels Nørding

Alder: 35 år

Uddannelse: Studentereksamen

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

1. Forretningsplan, forretningsplan, forretningsplan.
2. Hold fokus på omkostningerne, men vær klar til at handle/agere, når tiden er til det. Du skal både kunne "starte og stoppe".
3. Sørg for at tale alle scenarier igennem med familien inden du starter – det giver frihed og mulighed for at give dig selv 100 %.

Vækstplan

Endnu ikke formuleret. Vækstplanen vil afhænge af projektets resultater.

Startkapital

Aminord tager afsæt i et GUDP-projekt (Grøn Udvikling og Demonstrations Projekt). Disse midler finansierer størstedelen af projektet, men der er også en betydelig egenfinansiering.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Bioraffinering af hamp

Målgruppe: Endnu ikke endelig fastlagt

Etableringsår: 2012

Ansatte: Fuldtid: 1

Cominator

Erfaren iværksætter koblet på som konsulent

Sparring er guld værd, er erfaringen hos Cominator's direktør Lars Nielsen Lind.

Lars Nielsen Lind er master i IT softwarekonstruktion og it-specialist til fingerspidserne, og derfor har han valgt at koble en erfaren iværksætter på sin virksomhed Cominator i Innovatorium i Herning. Han ønsker en anden synsvinkel på virksomheden.

It-specialisten har udviklet et produkt til smartphones, som kan forvandle shopping til en oplevelse, og virksomheden er i fuld gang med at rulle produktet ud i flere byer i Danmark, og direktøren forventer yderligere vækst.

Det er Lars Nielsen Linds erfaring fra samarbejdet med en coach i Business Boost-forløbet, som har fået ham til at trække på en ekstern konsulent.

"Sparring med coachen har været guld værd. Den har gjort, at virksomheden er blevet skarpere på forretningsmodellen. Når man har udviklet et helt nyt produkt, er det sværeste at finde ud af, hvad det skal koste. Købmandsdelen skal tænkes ind, for ellers tjener virksomheden ikke penge", understreger Lars Nielsen Lind og tilføjer:

"Det har været en stor hjælp at få øjne udefra til at vurdere virksomheden. Vi får ikke en løsning foræret men får vendt nogle overvejelser med andre. Det giver en rigtig god synergi, at vi har hver vores vinkel på tingene".

Lars Nielsen Lind er glad for, at han sagde ja til at deltage i Business Boost, og han anbefaler gerne andre virksomheder at sige ja til sådan et tilbud og i det hele taget trække på al den hjælp og vejledning, det er muligt at få fra Væksthus Midtjylland og det lokale erhvervsråd.

Indehaver • profil:



Navn: Lars Nielsen Lind

Alder: 45 år

Uddannelse: Master i IT, Softwarekonstruktion

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

1. Vær ikke alene fokuseret på produktudvikling - det er bedst til. Fokuser også på forretningsmodellen og tænk alternativt.
2. Opsøg og tag i mod alt den hjælp du kan få fra Erhvervsråd, Væksthus, erfarne iværksættere osv.
3. Få sat det rigtige hold.

Vækstplan

På kort sigt at gennemføre udrulningen af løsningen i de 6 danske byer, der indtil videre er indgået aftale med.

På længere sigt at indgå aftale med flere byer om udrulning af løsningen.

Startkapital

Etableringen var primært finansieret via ejerkredsens likvide midler, der er tilført virksomheden efter behov – en finansieringsform, der indtil videre har været tilstrækkelig. Men skal virksomheden udnytte de potentialer der ligger "gemt" i virksomhedens produkter optimalt er der behov for en anden finansieringsmodel.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Udvikling af oplevelser til smartphones og tablets

Målgruppe: Shopping, turisme, parkering m.m.

Etableringsår: 2011

Ansatte: Fuldtid: 1

Mere information: www.cominator.dk

Asvig

Klar salgsstrategi baner vej ud på markedet

Efter mange år som it-direktør har Jens Peter Hansen udviklet it-programmet Mailstroem. Det kan blive et guldæg for hans nystartede virksomhed, og Business Boost har vist vejen til markedet.

En ting er at se et behov på markedet og udvikle et godt produkt. Noget andet er at få det solgt. Det kræver særlige kompetencer, og dem har Jens Peter Hansen nu. Efter 15 år som it-direktør i et større rederi er han blevet selvstændig med virksomheden Asvig i Vitus Bering Innovation Park i Horsens. Hele 2012 har han brugt på at udvikle sin idé, Mailstroem, der gerne skal blive Asvigs guldæg.

Mailstroem er en software-løsning koblet op på en kæmpe database, der gør det muligt at bygge bro mellem mailsystemer som f.eks. Microsoft Exchange, Lotus Notes og Mac OS X Mail. Det er især en fordel for virksomheder, der fusionerer eller opkøber andre selskaber og skal sammenkøre mailarkiver. Med Mailstroem kan de håndtere millioner af mails på en fælles platform, hvorfra alle data og korrespondancer er lette at hente. Uanset hvilket system, de er gemt i. Produktet er unikt på markedet, og Jens Peter Hansen ved, at det rammer plet. For det var lige præcis den løsning, han selv søgte forgæves efter, da han var ansat som it-direktør. Nu skal det bare ud på markedet.

"Jeg har masser af kompetencer og erfaring inden for ledelse og it, men jeg ved ikke nok om, hvordan man angriber et marked. Jeg troede, at det var noget, jeg kunne gøre med venstre hånd, men der var jeg for naiv", siger han. Derfor har Jens Peter Hansen deltaget i Business Boost. Med stort udbytte. Nu har han både en vækststrategi og en marketingsstrategi, og han fået sat sit salgsarbejde i systematiske rammer. Ønskekunderne er klart defineret, og salgsværktøjerne er på plads. "Jeg har allerede fået de første kunder til Mailstroem, og mit mål for 2013 er at få en eller to store kunder. Med store kunder som referencer vil salgsarbejdet blive væsentligt lettere for mig", forklarer han. Optimismen er stor, for Jens Peter Hansen tror på sit produkt. Og Business Boost har været en øjenåbner for ham. "På en skala fra et til ti er mit udbytte af undervisningen på Business Boost 8+ og mødet med andre iværksættere en klar 9'er. Dialogen med andre, der som jeg kunne se målet, men ikke vejen, har haft stor værdi", siger han.

Indehaver • profil:



Navn: Jens Peter Hansen

Alder: 45 år

Uddannelse: Ingeniør

Antal virksomheder etableret: 1

3 gode råd

1. Fokuser på nogle få men meget klare målsætninger for din virksomhed
2. Tro på ideen. Vær kritisk i forhold til de råd du modtager fra andre.
3. Brug, udvid og vedligehold dine netværk. På den måde kan de første kunder og samarbejdspartnere komme helt af sig selv.

Vækstplan

På kort sigt er der alene fokus på markeds-forankring og udbygning af kundeportefølje. Målet er 10 mellemstore kunder i 2013, hvilket skal skabe økonomisk basis for væksten i 2014+. På lidt længere sigt er intentionen en global kundebase og at implementering foretages af partnere. Asvig vil på dette tidspunkt hovedsageligt fokusere på udvikling.

Startkapital

Asvig Aps, er startet på kapital fra stifteren (privat), det er denne kapital der har understøttet opstarten og sikkerhedsnet for løbende drift samtidigt med diverse konsulent opgaver.

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Mailstroem / Email arkivering

Målgruppe: Mellemstore og store virksomheder, der baserer hoveddelen af deres kommunikation på e-mail

Etableringsår: 2011

Ansatte: Fuldtid: 1 / Offshore udviklere: 2

Mere information: www.asvig.com & www.mailstroem.com

MillWatcher

Satser på eksport til flere lande

MillWatcher får ny marketing-medarbejder og en bestyrelse.

Datalog Ulrik Nejsum Madsen er kåret som Danmarks bedste iværksætter i 2005 for at have udviklet et system til webbaseret overvågning af vindmøller.

I starten var det en hobby at kombinere hans kompetencer indenfor software med interessen for at følge de vindmøller, han har anpart i. Men siden er jobbet i TDC kvittet, og i februar 2012 er hans virksomhed MillWatcher rykket ind i Vitus Bering Innovation Park i Horsens. For at lære mere om vækst i virksomheden har Ulrik Nejsum Madsen deltaget i et Business Boost forløb. Og det har ændret hans tankegang.

"Nu er mit fokus vækst. Hver gang jeg taler med en kunde, tænker jeg på vækstpotentialet. Jeg ville også gerne vækste før, men nu ved jeg hvordan. Min vækststrategi viser, hvad jeg skal gøre i næste måned, om tre måneder og om tre år", siger Ulrik Nejsum Madsen. For at få mere vækst har han fremrykket ansættelsen af en medarbejder til markedsføring og kommunikation. Foreløbig i en prøveperiode. "Jeg har opdaget, hvad jeg selv kan, og hvad jeg ikke kan. Meget af det, jeg før har gjort, er baseret på tilfældigheder. Men nu har jeg en strategi og fokus på forretningen frem for forefaldende arbejde", siger Ulrik Nejsum Madsen.

Hans overvågningssoftware konstaterer, hvis en mølle står stille frem for at snurre rundt, og dermed kan fejl hurtigt udbedres. Systemet overvåger vindmøller i Danmark, Sverige, Skotland og Tyskland. Både enkelte møller og vindmølleparker. Og nu satser MillWatcher på eksport til flere lande og kaster sig ud i et nyt forretningsområde med salg af energiovervågning til solpaneler og forbrug af vand og varme og el. En bestyrelse er også på vej.

"Business Boost har fungeret som en slags bestyrelse, og det er rigtig godt at have nogle til at holde mig til ilden", påpeger Ulrik Nejsum Madsen.

Han håber, Væksthus Midtjylland tilbyder Business Boost 2. Så er han klar.

"Det er det bedste forløb, jeg har deltaget i. Jeg har fået virkelig meget ud af det, for alt er brugbart, fordi det tager udgangspunkt i din egen virksomhed. Det er ikke teori, som du først skal hjem og implementere", siger Ulrik Nejsum Madsen.

Indehaver • profil:



Navn: Ulrik Nejsum Madsen

Alder: 41 år

Uddannelse: cand. scient (datalog)

Antal virksomheder etableret: 3

3 gode råd

1. Fokuser på de vigtigste ting og brug tiden rigtigt
2. Hold styr på likviditeten
3. Hold fri, når du holder fri...

Vækstplan

I 2013 forventer vi ca. en fordobling af omsætningen, hvilket også svarer nogenlunde til væksten i antal ansatte. De efterfølgende 2 år forventer vi vækst på ca. 50 og 35 %.

Startkapital

Egne midler og "organisk vækst".

Fakta om virksomheden

Produkt/ydelse: Software til energiovervågning - herunder vindmøller, solceller og energiforbrug i bygninger

Målgruppe: Ejere af energianlæg og bygninger, samt servicefirmaer inden for vind

Etableret: 2006

Ansatte: Fuldtid: 3

Mere information: www.millwatcher.dk