

Bridging business needs
and innovation policy



Justeringer til strategien bag Det midtjyske Vækstunivers

Resultat af proces foråret 2016

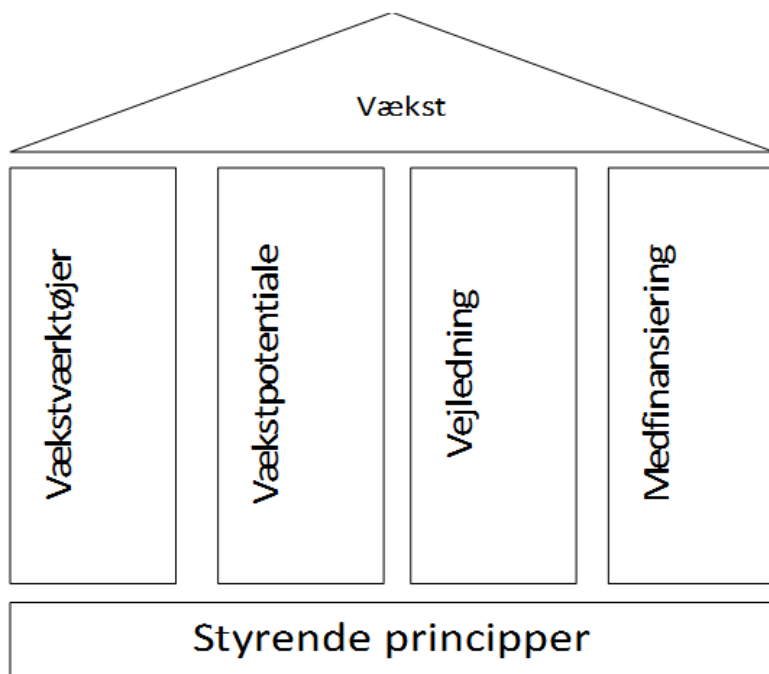
Juni 2016

IRISgroup



1. KORT OM ELEMENTERNE I DET MIDTJYSKE VÆKSTUNIVERS

Det midtjyske vækstunivers - overblikket



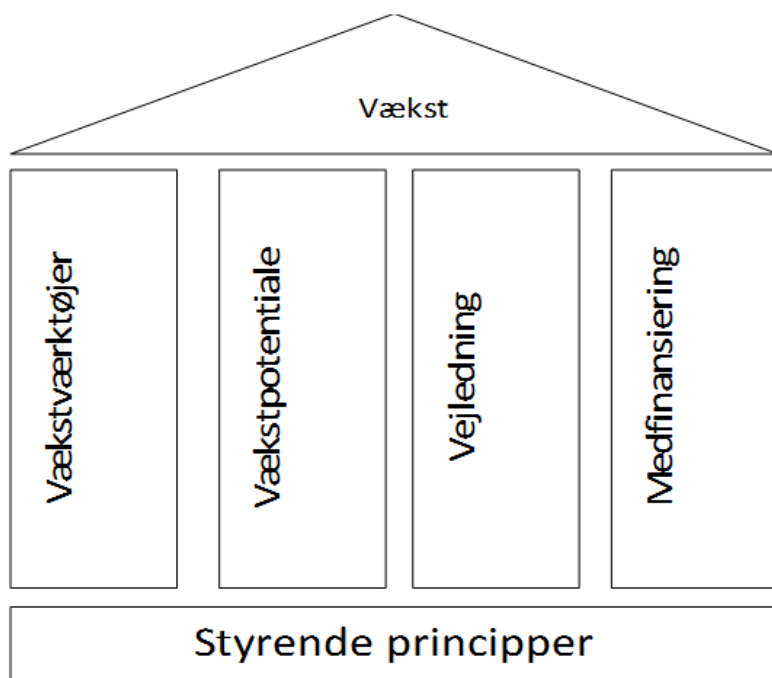
1. Vækstværktøjer:

- Vækstcamps.
- Vækstplan med justerbare milepæle.
- Øget fokus på supplerende værktøjer til Væksthjulet via MEA (fx Business Model Canvas)
- Key account funktion

2. Vækstpotentiale:

- Tre niveauer A/B/C + D.
- Pointgivning efter syv vækstkriterier:
 - ☐ Vækstambitionen
 - ☐ Skalerbarhed
 - ☐ Organisatorisk kapacitet
 - ☐ Markedspotentiale/internationalisering
 - ☐ Strategi/mulighed for finansiering af vækst
 - ☐ Anvendelse af/perspektiver ift. ny teknologi
 - ☐ Potentiale som rollemodel
- Mulighed for at hæve potentiale i takt med, at milepæle realiseres.

Det midtjyske vækstunivers - overblikket



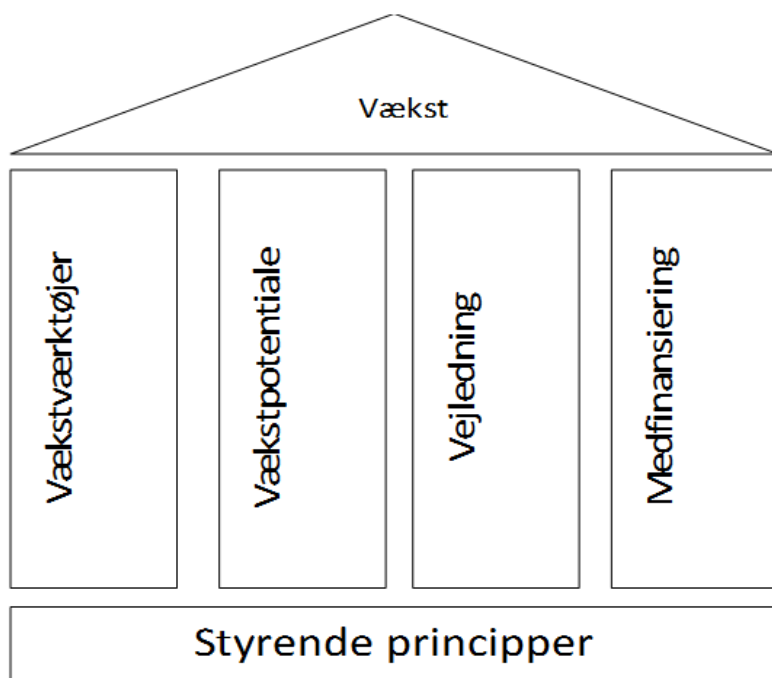
3. Vejledning:

- Modulopbygget, struktureret efteruddannelse opdelt i niveauer A/B/C samt basismodul.

4. Medfinansiering:

- Investering i virksomhedernes vækst frem for tilskud.
- Max-grænser varierer med vækstpotentiale;
 - Iværksættere: 18.000 til 210.000 kr.
 - Etablerede virksomheder: 50.000 kr. til 700.000 kr.
- Mulighed for ny medfinansiering, når milepæl er realiseret.

Det midtjyske vækstunivers - overblikket



Styrende principper:

- Målet med indsatsen er vækst og skalérbarhed (eks. værditilvækst og eksport).
- Der skal være et vækstpartnerskab med virksomheden (gensidig ansvarlighed).
- Indsatsen skal være strategisk og sammenhængende (tidlig og additionel).
- Indsatsen er en investering i virksomhedens vækst (forpligtende, ROI).
- Virksomhedens vækstambition/-potentiale skal trænes – hele livet (talentspotning og målrettet træning).



2. KONKLUSIONER FRA ERFARINGS- OPSAMLING FORÅR 2016

(VIRKSOMHEDER-LOKAL ERHVERVSSERVICE-VÆKSTHUS)

Overordnet om udviklingen i det midtjyske erhvervsservicesystem de sidste 2-3 år

- **Nyt mindset i tråd med de styrende principper. Virksomhederne;**
 - Oplever generelt stor værdi af sparringen med vækstkonsulenter – bliver udfordret og får mange input til vækstprocessen.
 - Oplever at der bliver fulgt op undervejs i vækstprocessen (vækstpartnerskab).
 - Stimuleres til at gøre brug af de samlede erhvervsfremmesystem (holistisk tilgang frem for ”programtyranni”) .

Overordnet om udviklingen i det midtjyske erhvervsservicesystem

- Men dialog og samarbejde ml. aktørerne i erhvervsservicesystemet halter;
 - Få/færre henvisninger fra den lokale erhvervsservice.
 - Begrænset dialog om indhold og resultater af vejledning og vækstforløb (bl.a. pga. begrænset adgang til informationsdeling via CRM-systemet).
 - Usikkerhed i lokal erhvervsservice om, hvordan vækstuniverset skal formidles til virksomhederne ("salgsargumenter" skal styrkes).
 - Der efterspørges fælles mål.

Om væstkriterier og vækstpoticnaleniveauer

Vækstkonsulenterne:

- Naturligt led i vejledning – det påvirker ikke dialogen, at virksomhederne efterfølgende skal gives point.
- Har medvirket til at styrke bevidsthed om, hvordan væksthuse kan skabe værdi.
- Flere tilfælde af gråzoner, men efterhånden stor ensartethed i pointgivningen.
- Udfordringer med at afdække organisatorisk kapacitet og at komme i dybden med sparringen på dette punkt.
- Visse kriterier er svære at anvende til pointgivning af iværksættere.



Om vækstkriterier og vækstpoticentialeniveauer

Lokale erhvervsserviceoperatører:

- Generel opbakning til principperne:
 - At fokusere midler og ressourcer på virksomheder med stort vækstpoticentiale.
 - At komme ”tilskudskulturen” til livs.
- Anvendelse af vækstkriterier er usynligt lokalt – meget lille dialog mellem lokal erhvervsservice og væksthuset om virksomhederne.



Om de nye vækstværktøjer

- **Vækstcamps – nyttigt supplement;**
 - For SMVer: Nyttige til at skabe viden og læring inden for konkrete væksttemaer.
 - For iværksættere: For nogle typer en god model til at komme rundt om den samlede vifte af vækstudfordringer.
 - Godt med input fra andre virksomheder – nye perspektiver på at realisere vækstpotentiale.
 - Kan være vej til at opbygge netværk og længerevarende relationer.



Om de nye vækstværktøjer

- **Vækstcamps – forbedringsområder;**
 - Kunne planlægges og systematiseres mere med afsæt i lokale behov og udfordringer – i dag for rådgiverdrevet.
 - Rekruttering og matchning af virksomheder.
 - Det administrative arbejde for virksomhederne er tungt.



Om de nye vækstværktøjer

- **Vækstplanen;**
 - Opleves af flere virksomheder som nyttigt værktøj til at holde fokus i virksomheden.
 - Godt værktøj til opfølgende dialog og evaluering af forløb.
 - ... Men også forskelle på brugerne – overvejelser om;
 - Supplerende og mere kreative måder at sætte fokus på mål og milepæle.
 - Anderledes værktøjer til innovative/eksperimenterende iværksættere, hvor milepælstænkningen kan virke lidt rigid.

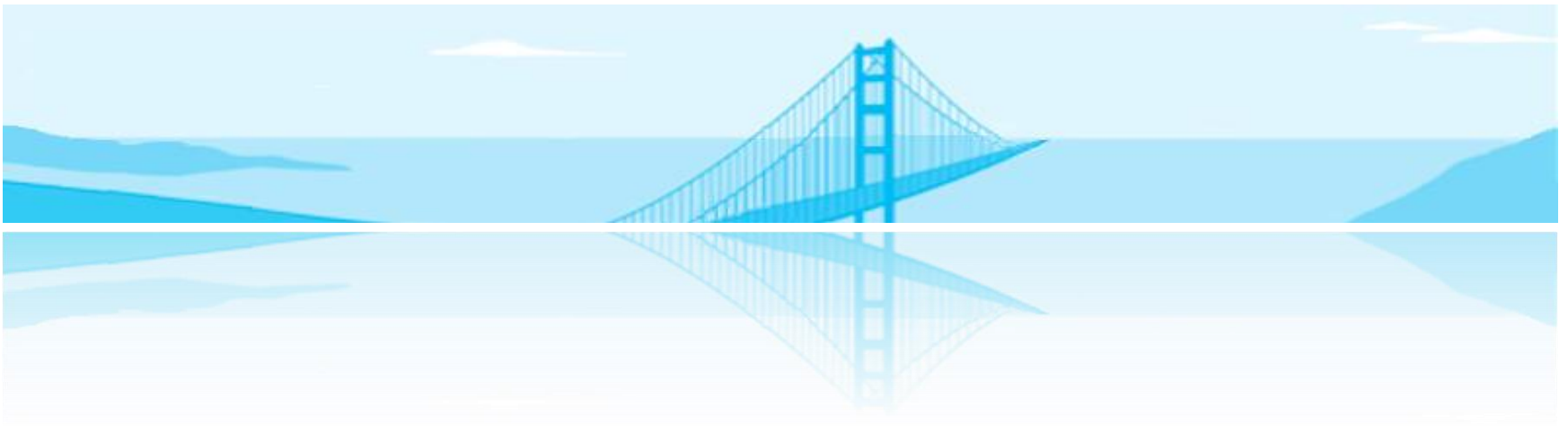


MEA – de vigtigste synspunkter

- **Relevans:** Gode tilbud, der sætter fokus på brede emner, udfordringer og værktøjer med relevans for hele erhvervsservicesystemet.
- **Netværk:** Medvirker til at styrke relationerne blandt aktørerne.
- **Kompetenceløft:** Har løftet kompetencerne i specielt den lokale erhvervsservice – fx inden for coaching, forretningsmodeller, eksport og kapital.

MEA – forbedringspotentialer

- **Matchning:** Niveaudelingen A/B/C har ikke fungeret optimalt i praksis – og udfordring at rumme både erhverv-, uddannelses- og arbejdsmarkedssystemet.
- **Øget udbytte:** Kvalitet og udbytte kan løftes på A/B-niveau – sæt fokus på længde, undervisningsformer og undervisernes kompetencer.
- **Medvirke til øget kontakt med vækstlaget:** Behov for at kvalificere konsulenter til at vejlede virksomhedstyper, som systemet i dag har beskednen kontakt til.
- **MEA og vækstuniverset:** MEA bør anvendes mere til at styrke konsulenternes evne til at kommunikere vækstuniverset til virksomhederne.
- **International radarfunktion:** Behov for relevante værktøjer af relevans for erhvervsservicesystemet.
- **CVet:** Behov for øget formalisering af MEAs uddannelser mhp. at gøre erhvervssystemet mere attraktivt.



3. FORSLAG TIL JUSTERINGER

Vækstværktøjer



Generelt:

- Styrkelse af samarbejdet om at udbyde camps og rekrutteringsindsatsen (fokus på value proposition).
- Anvendelse af camp-værktøjet til at etablere sammenhængende forløb og til at styrke netværks-opbygning mellem virksomheder.
- Forbedre CRM/videndelingsmulighed.
- Overvejelse om evt. supplementer til milepælstækningen.

Vækstværktøjer



Nye værktøjer:

- Fremme af partnerskabsmodeller, fx matchning af store/små virksomheder.
- Profilanalyseværktøj.
- Øget brug vækstpanel/springboard som værktøj i virksomheds-sparringen (inspiration fra Fremtidens Industrielle Forretningsmodeller (FIF)).

Vækstpotentiale



Generelt:

- Behov for at sætte konkrete og ambitiøse mål for Vækstuniverset både for udvalgte nye kundegrupper og eksisterende kunder (i resultatkontrakter både i den lokale erhvervsservice og væksthuset).
- Vigtigt med god (endnu bedre) kontakt til vækstlag og gazeller.
- Vækstkriterierne fungerer og er relevante ift. det aktuelle behov.
- Vækstpotentialeniveauer bidrager til bedre prioritering af midler og til bedre match mellem behov og ydelser.

Vækstpotentiale



Tilpasninger ift. vækstpotentiale:

- Sæt fokus på gode historier og DMV-produktblade.
- Udvikl MEA modul om samarbejde og gensidig sparring ift. vækstuniverset/imidt.
- Flere indledende sambesøg, flere anvisninger og information om rating.
- Øget fokus på generationsskifte (identificere virksomheder, hvis vækstpotentiale kan forløses gennem ejer-/generationsskifte).
- Systematisk kontakt til og screening af vækstboblere – hvis muligt opstilling af styrbare kriterier for identifikation af vækstboblere.
- Udbyggede konkrete partnerskaber mellem centrale aktører og Væksthus Midtjylland (eks. innovationsagenter) – alle aktører skal være en del af imidt.
- Revitalisering af Imidt – imidt-møderne bør retænkes og øget involvering/-synliggørelse af imidt på lokale arrangementer (generalforsamlinger mv.). Øget ejerskab fra den lokale erhvervsservice i imidts formidling.

Vejledning/kompetenceudvikling

Generelt:

- Vigtigt med øjenhøjde og høj faglighed på alle niveauer – øget karrierefokus. Der er behov for et kvalitetsløft af ydelserne.
- MEA skal skabe sammenhæng ml. erhvervs-, beskæftigelses- og uddannelsessystemet – og gøre sammenhængen tydeligere for virksomhederne.
- MEA har sit udspring i erhvervsservicesystemet, men skal være noget for alle tre systemer. Skal ikke dække alle kompetenceudviklingsbehov.
- Vigtig at MEAs tilbud adresserer centrale vækstudfordringer – og at der er sammenhæng til væstkriterierne.
- MEA skal medvirke til at udbrede fælles forståelse for vækstuniverset – og styrke konsulenternes evne til at italesætte vækstuniverset over for virksomhederne.
- Revitalisering af akademirådet (eks. kvartalsvise møder).
- Endnu mere dialog med brugerne (ønsker/behov).
- Behov for kompetenceudviklingsstrategi for medarbejdere med virksomhedskontakt.

Vejledning/kompetenceudvikling

Basismodulet:

- To moduler om året:
 - For nye medarbejdere:
 - Intro til systemernes enkelte dele, tilbud, snitflader og sammenhænge (referencerammen for indsatsen).
 - Intro til forskellige virksomhedstypers udgangspunkt og tilgang til at bruge systemerne.
 - Hvilke er de mest centrale samarbejdspartnere.
 - Brush up (eksisterende/erfarne medarbejdere):
 - Træning i brug af systemet og dets værktøjer.
 - Øvelser/cases.
 - Brush-up omkring evt. ændringer i programmer, aktørkreds mv.
 - Mulighed for relationer/videndeling/netværk på tværs af målgrupperne.

Vejledning/kompetenceudvikling

Konsulentuddannelsen (vækstsporet):

- Måske element af egenbetaling.
- Skarpere differentiering.
- Løft af underviserkræfter – evt. bl. a. via tættere samarbejde med VIA University College og Aarhus Universitet (forskningsbaseret?).
- Karriereorientering (hvad kan viden bruges til – også i evt. andre funktioner uden for systemerne).
- Evt. inspiration fra diplomlederuddannelsen.

Vejledning/kompetenceudvikling

Konsulentuddannelsen (vækstsporet):

- I stedet for opdeling i A, B og C - evt. opdeling i to spor/niveauer:
- 1) En generel akkrediteret uddannelse tilpasset de tre systemer:
 - 4-5 moduler over eks. to-årig periode.
 - Generelle vækstproblematikker og udvikling af kompetencer til at arbejde med vækstvirksomheder.
 - Eks. coaching, forretningsmodelforståelse, netværk, værktøjsanvendelse mv.
 - Eksamen.
- 2) Moduler, der afspejler nye vækstproblematikker/vigtige trends, som berører mange virksomheder og dermed konsulenter i systemet (vil variere indholdsmæssigt over tid).

Vejledning/kompetenceudvikling

Udviklingssporet:

- Fortsat plads til specialiserede moduler med færre deltagere.
- Vigtigt med agilitet i udbuddet.
- Udkast til halvårlig plan/bruttoliste sendes til målgruppen mhp. kommentarer og input.