

Viden og vækst

Flere end 500 projekter over hele landet har i perioden 2007 til 2013 modtaget støtte fra EU's Socialfond og Regionalfond. Læs 12 gode eksempler på, hvordan midlerne har ført til både viden og vækst.

- Ø-liv på spil *Side 2*
- Fra dims til højteknologi *Side 4*
- Højtuddannede skaber vækst *Side 5*
- Når hjemmemarkedet er for småt *Side 6*
- Sparring, når det gælder *Side 8*
- Overskud på menuen *Side 10*
- Internationale kongresser skaber vækst *Side 11*
- Robotten – den nye medarbejder og kollega *Side 12*
- Biotek-klynge i verdensklasse vokser frem på Sjælland *Side 14*
- Facebook skaber match *Side 16*
- Et skub til mere uddannelse *Side 17*
- Vild vækst i øst *Side 18*


ERHVERVSSTYRELSEN

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

“ Siden 2007 har strukturfondene investeret ca. 3,5 mia. kr. i flere end 500 nye projekter, som har bidraget til at styrke vores konkurrenceevne.



Socialfondsprojekt: Uddannelse til Alle, Bornholm
EU's Socialfond støtter projekt UTA I og II, der er to markante regionale projekter målrettet unges overgang fra folkeskole til ungdomsuddannelser. Projektet medfinansieres af Bornholms Regionskommune og de deltagende uddannelsesinstitutioner. Indsatsen koordineres i et samspil mellem regionskommunen, erhvervsliv og uddannelsesinstitutioner.

EU's struktur-fonde styrker Danmark

Kære læser

Det er vigtigt, at vi i Danmark arbejder på at skabe de bedst mulige betingelser for vækst og beskæftigelse. Og lad mig slå fast med det samme: EU's strukturfonde yder et væsentligt bidrag til at løse opgaven – i hele landet.

Siden 2007 har strukturfondene investeret ca. 3,5 mia. kr. i flere end 500 projekter, som med deltagelse af ca. 20.000 private virksomheder og 60.000 personer har bidraget til at styrke vores konkurrenceevne. En ting er dog investering. Noget andet er afkast. Det er afkastet, udbyttet af investeringen, der betyder noget.

Derfor var det med stor glæde, at jeg for nylig læste den første af en række nye effektmålinger af den danske strukturfondsindsats. Målingen er gennemført i Region Syddanmark og indikerer, at indsatsen har ført til betydelig vækst for de private virksomheder, der deltager i projekterne.

Inden for sundheds- og velfærdsinnovation tyder det på, at der i Syddanmark fx er skabt knap 800 arbejdspladser og en meromsætning på 3,7 mia. kr. fra 2010–2012.

Resultaterne står heldigvis ikke alene. At strukturfondsmidlerne konkret gør og har gjort en forskel for mange mennesker og virksomheder – det er de tolv artikler her i bladet gode eksempler på.

Iværksættere får hjælp til at overleve og styrke bundlinjen. Ufaglærte bliver faglærte. Unge får praktikpladser, og samarbejdet mellem uddannelsesinstitutioner, erhvervsliv og forskning er styrket.

Vi kan fremvise gode resultater, men vi har også udfordringer. Vi ved fx stadig ikke nok om, hvad der virker og faktisk skaber vækst, og derfor har vi behov for at øge vores viden, så vi fremover får mest muligt ud af strukturfondsmidlerne.

I de kommende år vil Danmarks Vækstråd derfor fokusere på at skabe en stærkere evalueringspraksis, som kan gøre det nemmere at sammenligne resultaterne af midlerne og vækstindsatsen. Det vil fremadrettet gøre det lettere at prioritere, hvilke projekter der skal sættes i gang, og på sigt øge effekten af indsatsen. Det er der brug for.

Under det kommende EU-budget 2014–2020 får vi nemlig færre strukturfondsmidler. Derfor skal vi skabe mere værdi for færre midler. Vi skal arbejde smartere, bedre og have mere for pengene – også på projektniveau, hvor strukturfondsmidlerne, som en slags risikovillig kapital, kan gøre det umulige muligt ved at prøve nye ting af og gå nye veje.

Vi skal fortsat turde innovere og udvikle os, også selvom resultatet ikke altid bliver, som vi håber. Det vigtige er, at vi lærer undervejs i processen – og at vi ikke bliver bange for at tænke nyt. For nytænkning og udvikling er forudsætningen for at lykkes, for at skabe de bedste løsninger og for at forbedre den konkurrenceevne, der er afgørende for Danmarks fremtid.

Læs med og lad dig inspirere af indsatsen, så vi sammen kan anvende strukturfondene endnu bedre i 2014–2020.

God læselyst

Lars Nørby Johansen

Formand for Danmarks Vækstråd

Ø-liv på spil

Udfordringerne er til at få øje på. Skal de bornholmske virksomheder overleve, må øen være leveringsdygtig i vel-uddannede unge. Socialfondsprojekt UTA – Uddannelse Til Alle – er et af våbnene. Utallige delprojekter er sat i søen og fortsætter sammen med nye af slagsen på kryds og tværs af Bornholms Regionskommune, uddannelsesinstitutioner og erhvervsliv.

Projekt UTA har sat en folkebevægelse i gang. Der står liv på spil, og hele Bornholm bakker op for at fastholde og forankre de resultater, der har forplantet sig fra projektets start til nu. Bornholms Regionskommune har haft det overordnede ansvar, men hele projektet har været afhængigt af et tæt samarbejde med partnerne i projektet, forklarer projektleder Bjørn Haslund-Gjerrild.

– Borgmesteren har nedsat et UTA-udvalg med repræsentanter fra arbejdsmarkedets parter, Dansk Industri, Dansk Byggeri, fagbevægelsen, uddannelserne, Beskæftigelsesudvalget og Børne- og skoleudvalget. De udgør et bredt spekter af aktører og beslutningstagere i et netværk, der kan og tør koordinere og handle. Vi er fælles om det her, og det er Bornholms fremtid, det drejer sig om. Vi skal højne uddannelsesniveaet, så virksomhederne kan få kvalificeret arbejdskraft, og de unge får udfordringer, der giver dem lyst til at blive her og stifte familie, så vi kan få fødselstallet til at stige, siger Bjørn Haslund-Gjerrild.

Udfordringer i udkanten

Indrømmet. Bornholm ligger et pænt

EU's Socialfond støtter bl.a.

- Udvikling af nye pædagogiske metoder
- Et tværfagligt Task Force Team
- Talentudviklingsforløb
- Forsøg med skolepraktik
- Kompetenceudvikling af fagligt personale
- Netværksamarbejde
- Fastholdelse af de unge i uddannelse

stykke vej fra moderlandet, og der er måske mere gang i den i København og i andre byer, hvor unge bornholmere havner, når de skal studere eller have en overbygning på deres erhvervsuddannelse. De nøgne facts er, at 35 procent af den bornholmske arbejdsstyrke forlader arbejdsmarkedet inden 2015. Fødselstallet er inden for de senere år halveret, og alt for mange unge vender ikke tilbage efter endt uddannelse andre steder.

– Det er hårde odds, som vi skal forholde os til, og vi skal have vendt den negative spiral, fastslår Bjørn Haslund-Gjerrild.

– Måler vi fra marts 2011 til septem-



Bjørn Haslund-Gjerrild peger på problematikken i, at unge 16–17-årige på erhvervsuddannelserne efter 12 uger på skolebænken skal stille hos en arbejdsgiver som medarbejder.

– Det er helt andre betingelser end gymnasieeleverne, der efter folkeskolen går tre år i møde i samme trykke omgivelser.

Case: UTA I og II

Indsatsen har blandt andet ført til, at flere unge kommer i gang med en uddannelse efter folkeskolen. I marts 2011 var det 82,4% af en ungdomsårgang, mens tallet i september 2013 var 87%.



“ Vores holdning er, at det er lige så vigtigt, at eleverne ved, hvad de ikke vil, som det, de vil. På den måde er de afklarede, når de begynder på deres erhvervsuddannelse, og vi slipper for mange frafald.

Thomas Jackson, lærer på Erhvervsskolen

ber i år, viser det sig, at antallet af unge mellem 15 og 24 år, der er under uddannelse, er steget støt. I forhold til det overordnede mål om, at 95 procent af en årgang skal have en ungdomsuddannelse, ligger vi nu på 87 procent, så vi nærmer os.

Ikke dus med tavleundervisning

En af årsagerne til den positive udvikling er en benhård satsning på erhvervsklasser, der får skoletrætte unge til at vågne op til dåd. Efter et år ved langt de fleste, hvilken vej de vil gå erhvervsmæssigt. Bjørn Haslund-Gjerrild og elev på erhvervsskolen Patrick Frandsen er enige om, at en happy ending afhænger af en god begyndelse. Patrick går på SSI – strøm, styring og it-linjen, og han var mildest talt ikke dus med tavleundervisning og uendelige timers stillesiddende knokleri i folkeskolen.

– Min eksamen i 8. klasse gik skidt, jeg dur bare ikke til at sidde stille. Jeg valgte at tage 9. i erhvervsklassen, fordi jeg havde hørt, at man begynder hver dag med motion, og at undervisningen koncentrerer sig om de almene fag: dansk, engelsk, matematik, fysik og kemi. Det var virkelig godt, og jeg hev et fint snit hjem. Forskellen er, tror jeg, at jeg selv traf valget, og at jeg havde skrevet under på en kontrakt om, at jeg ville følge timerne og lægge arbejde i dem.

Efter sommerferien begyndte Patrick på Erhvervsskolen på den linje, han havde fået smag for gennem flere praktikophold.

– Jeg vil være elektriker, og når jeg er færdig med grundforløbet, bygger jeg ovenpå med svagstrøm. Derefter skal jeg til Sjælland eller Lolland for at få den endelige eksamen, og så regner jeg med at vende tilbage til Bornholm.

Men han er bevidst om muligheden for, at han kan løbe ind i et attraktivt tilbud et andet sted i landet og trække statistikkerne i den forkerte retning.

Glidende overgang

Lærer Thomas Jackson er overbevist om, at den bedste vej til at holde de unge i sporet går via den glidende overgang fra erhvervsklasse til erhvervsuddannelse.

– Vi præsenterer eleverne for mulighederne, og så får de lov til at udforske dem i deres praktikophold. De kan vælge

Uddannelse mod fraflytning

Ud af 100 unge, der var 15 år i 1997, er kun 36 vendt tilbage til Bornholm efter endt uddannelse. Udviklingen skal vendes, blandt andet via bedre uddannelse og samarbejde med øens erhvervsliv. Indtil videre har projektet hævet uddannelsesprocenten på Bornholm fra 82,4 til 87%.



løs, forudsætningen er bare, at de selv eller deres forældre skaffer kontakt til virksomhederne. Vores holdning er, at det er lige så vigtigt, at eleverne ved, hvad de ikke vil, som det, de vil. På den måde er de afklarede, når de begynder på deres erhvervsuddannelse, og vi slipper for mange frafald.

Virksomheds-skole

Virksomhederne er vigtige medspillere. De skal åbne dørene for de unge, som de i bund og grund er afhængige af i fremtiden. Og i projektperioden er der knyttet stærke bånd mellem parterne via samarbejdet, fortæller Bjørn Haslund-Gjerrild.

– Som eksempel slog vi os i den første

uge af sommerferien sammen med Jensen Denmark og Marel. De lagde faciliteter og medarbejdere til for vores elever fra 7. til 10. klasse. I ugens løb konstruerede de kæde-reaktionsbaner i samarbejde med elektriker- og smedelæringer fra de to virksomheder. Det var en uge, der fungerede præcis som en fodboldskole med tid til fordybelse. De unge mødte virksomhederne i virkeligheden og omvendt, og der er skabt kontakt og interesse fra begge sider. Vi følger op med en uddannelsesmesse, der bliver en tilbagevendende begivenhed – præcis som flere af de andre skibe, vi har sat i søen i projektperioden. ■ HD

Faglærer Kim Henriksen har via EU-midlerne søsat et nyt fag på automekanikeruddannelsen.

– Eleverne skal have indsigt i, hvad alternative brændstoffer og vedvarende energi betyder – ikke bare for biler, men for samfundet generelt.



Patrick Frandsen fandt sin 'strømlinede' uddannelse efter en vellykket 9. klasses eksamen i erhvervsklassen.



Læs om alle Social- og Regionalfondsprojekterne i perioden 2007–2013 på eustrukturfonde.dk



Regionalfondsprojekt: Little Smart Things og droneteknologi, Bornholm

EU's Regionalfond støtter udviklingen af den højteknologiske virksomhed Little Smart Things ApS, der udvikler og bygger ubemandede helikoptere og fly til civile formål. Virksomheden har rejst yderligere midler gennem Bornholms Erhvervsfond, Bornholms Brand, Sparekassen Bornholm og en privat investor.

Case: Little Smart Things ApS

Antallet af medarbejdere i Little Smart Things ApS er steget fra én til otte på under et år. Blandt dem er en nyansat elektronikfagteknikerlærling. Markedsundersøgelser og forespørgsler fra kunder viser, at der er et solidt marked for en nyudviklet multirotor, der sættes i produktion i november måned. Senere følger et fastvinget fly og 'storebrødre' til begge typer.

Fra dims til højteknologi

Højtflyvende planer giver resultater på Bornholm. Virksomheden Little Smart Things, der er vokset fra en til otte medarbejdere på under et år, udvikler droner til stillbilleder og video til både tekniske og æstetiske formål.



Småt er godt! Esben Niensens opfindelse, stratosnapperen, indgår i en videreudviklet udgave i virksomhedens droner.

Esben Nielsen sender en prototype i luften efter et teknisk brush up. Dronen har netop været på et par krævede opgaver for hhv. rocksangeren Karen og en hovedentreprenør på det københavnske metrobyggeri.

Indsat foto: Esben Nielsen og testpilot Thomas Knudsen (th.)



Læs om alle Social- og Regionalfondsprojekterne i perioden 2007-2013 på eustrukturfonde.dk

Esben Nielsen er et bevis på, at en drøm om at kunne flyve ud i det blå kombineret med nørdede interesser kan føre til et liv som selvstændig. Ved siden af sit arbejde som fotojournalist på TV2 Bornholm sad han i et års tid i sin kælder og producerede en trådløs fjernbetjening til kameraer – en stratosnapper, som via et internetforum blev en salgssucces ud over alle grænser. Pludselig fandt han sig selv med to fuldtidsjob og et relevant spørgsmål: Kunne 'snapperen' være startskuddet til et liv som selvstændig?

Uden sparring, ingen virksomhed

Svaret er ja. Fjernbetjeningen fører Esben Nielsen ud at flyve – om end i overført betydning. Den bliver startskuddet til en visionær forretningsplan, der handler om udvikling af droner og teknologi til samme – og det hele til civile formål. På et år vokser virksomheden Little Smart Things fra én til otte medarbejdere. At starte en højteknologisk virksomhed fra bunden kræver sin

Little Smart Things samarbejder med bl.a. DTU Space, der har ansvaret for miljøovervågning i Grønland. Overvågningen foregår med helikoptere, der koster dyrt pr. time.

– Det er oplagt at erstatte en del af overvågningen med droneteknologi, siger Esben Nielsen.

mand, indrømmer Esben Nielsen.

– Det havde været nemmere med en bagerforretning, hvor større omsætning kunne give brød til flere og flere. Her er det omvendt. Hvis vi skulle have en chance, var der kun et at gøre; nemlig meget hurtigt i udviklingsfasen at trække kvalificerede folk til. Det antal, vi er nu, er det absolutte minimum. Takket være bl.a. EU-midlerne og ikke mindst en fantastisk sparringspartner, Breno Thorsen, fra Væksthus Hovedstadsregionen, har vi nået de foreløbige mål. Uden hans løbende sparring var det her slet ikke blevet til noget.



Foto: Little Smart Things

Drone til action

I november måned sætter Little Smart Things den første egenproducerede drone, en multirotor, i produktion.

– Multiroteren er oplagt til actionoptagelser, forklarer Esben Nielsen. – Den er bygget af kulfiber og kan have et lillebitte kamera om bord og lave de vildeste optagelser, og som prototypen er nu, er den oplagt til privat brug. Vi ved via markedsundersøgelser og forespørgsler, at vi har en masse kunder til udstyret, men selvfølgelig er vi følsomme over for priser og konkurrenter på verdensplan.

Fra målepind til drone

– Multiroteren bygger på et relativt lille system, som skal give os erfaringer, vi kan bygge videre på. Sideløbende arbejder vi på at få et fastvinget fly på vingerne, der vil være særdeles velegnet til mapping; altså til kortlægning af arealer og til serviceopgaver og overvågning i f.eks. offshore-branchen. Det kræver kraftige droner, som er manøvredegtige i al slags vejr, og inden for de kommende to år har vi en storebror klar til både det fastvingede fly og multiroteren.

– Helt lavpraktisk er de økonomiske fordele til at få øje på for brugerne. Hvis en entreprenør skal bebygge et stort areal, tager de første overvejelser udgangspunkt i en kortlægning. Skal landmålerne ud med målepindene, er det en tidskrævende operation. Med vores fly tager det en time at opmåle området med stor nøjagtighed.

– Potentialet er uden for diskussion, vurderer Esben Nielsen. – Droneteknologi kan bruges i sammenhænge, som verden knap har fået øje på endnu.

Beliggenheden – en sag for sig

En virksomhed som Little Smart Things er pladskrævende, og Bornholm lægger perfekte rammer til.

– Vi kunne ikke lave det, vi gør, i København, hvor priser og vilkår slet ikke matcher os, siger Esben Nielsen. – Vi er afhængige af billige kvadratmeter og god plads til testflyvninger og vanvittige eksperimenter. Det har vi her, og i tilgift oplever vi en utrolig positiv opbakning lokalt. Forhåbentlig kigger politikerne os over skulderen og ser potentialet for at drive højteknologisk virksomhed på Bornholm. ■ HD

Vækstfabrik Bornholm, der er et andet projekt støttet af EU's Regionalfond, har bistået med sparring i forhold til forretningsplan og udvikling. Det er også ad den vej, virksomheden har fået faciliteter stillet til rådighed på gode vilkår.

Socialfondsprojekt: Yderlig Vækst, Nordjylland

EU's Socialfond og EU's Regionalfond støtter projektet Yderlig Vækst. Ansættelse af højtuddannede er et af projektets fire indsatsområder, der også omfatter rådgivning, kompetenceløft og netværksdannelse. Yderlig Vækst medfinansieres af Region Nordjylland og de deltagende virksomheder.

Case: JS Proputec

Virksomheden JS Proputec har ansat en højtuddannet medarbejder. Det har bl.a. medført ansættelse af to nye medarbejdere i produktionen og en i bogholderiet. Ni medarbejdere i efteråret 2012 er blevet til 12 et år senere. I programperioden har der i alt været 109 projekter med ansættelse af højtuddannede.



Højtuddannede skaber vækst

Direktør Niels Otto Andersen kunne se skriften på væggen, da han i maj 2012 blev medejer af virksomheden JS Proputec i Hjørring. Virksomhedens dage så ud til at være talte, hvis ikke der snart skete noget drastisk. Hovedproduktet, lamel-pumper, var der ikke noget i vejen med, men ordrebogen var tom. Den situation er vendt på hovedet efter et år med et udviklingsprojekt under Yderlig Vækst.

Programmet Yderlig Vækst begyndte i midten af 2012, fortæller vækst-konsulent Lasse Thomsen. – Siden da har vi sat gang i 109 projekter med ansættelse af højtuddannede. Ud af de forløb har den højtuddannede været den første af sin slags i virksomheden i 33 procent af tilfældene.

Fire indsatsområder

- Ansættelse af højtuddannede er et af fire indsatsområder i Yderlig Vækst.
- Ved indsatsområdet Rådgivning får virksomheden støtte til at tilknytte en ekstern rådgiver, der eksempelvis kan udarbejde en eksportstrategi eller en plan for organisationsudvikling.
- Ved indsatsområdet Netværk etableres netværksgrupper inden for forskellige brancher. I øjeblikket er der grupper inden for ni områder. Flere venter på at blive sat i gang.
- Med hensyn til indsatsområdet Kompetenceløft fokuseres der på kompetenceudvikling af ledere eller medarbejdere i virksomhederne.

Diagnosen stilles

Som regel tager virksomheden i første omgang kontakt til det lokale erhvervs-kontor. Her stiller man diagnosen for virksomheden. Vurderer man, at virksomheden er klar til væstkortlægning og evt. et udviklingsprojekt efterfølgende, knytter erhvervs-konsulent kontakten til Væksthus Nordjylland.

– Så er det vores opgave at kvalificere og afklare indholdet i projektet, siger Lasse Thomsen. – Grundlæggende skal der være et vækspotentiale, før vi kan støtte projektet.

– En lokal erhvervs-konsulent satte mig i kontakt med Væksthus Nordjylland, og vi kom gennem en meget ubureaukratisk ansøgningsprocedure, fortæller direktør Niels Otto Andersen. – Det var et krav, at vi ikke i forvejen måtte have højtuddannede i virksomheden. Det kunne vi nemt leve op til. Så skulle vi beskrive, hvad vi ville sætte en nyansat akademiker i gang med. Det var også hurtigt gjort.

Hos JS Proputec var salgsarbejdet ikke-eksisterende, og når virksomheden alligevel fungerede, skyldtes det salg af reservedele til pumper, der for længst var leveret. I dag ser det meget anderledes ud. Salget fordeler sig nu stort set ligeligt mellem reservedele og nye pumper. Salgstallene for nye pumper var allerede i

Esben Vestergaard

juli 2013 på det dobbelte af tallene for hele 2012. Det er den ene store gevinst ved JS Proputecs deltagelse i Yderlig Vækst. Den anden store gevinst er det job, der blev skabt til cand.mag. Esben Vestergaard.

– Jeg afsluttede uddannelsen som cand.mag. i spansk og international erhvervs-kommunikation i 2011, fortæller Esben Vestergaard. – Jeg fik job i Kolding, men var ledig, da jeg så opslaget fra JS Proputec og blev straks interesseret.

– Jeg tror, vi fik et positivt svar på vores projektansøgning mindre end en uge efter, at den var indsendt, fortæller Niels Otto Andersen. – Parallelt havde vi et stillingsopslag i avisen, og Esben søgte jobbet.

Esben Vestergaard begyndte hos JS Proputec i august 2012, og siden da er det gået stærkt.

– Jeg tog fat på at udvikle en salgsstrategi, hvor jeg blandt andet undersøgte potentialet på nye markeder både rent geografisk og i forhold til nye segmenter, fortæller han. – Vi arbejder stadig med at realisere strategien og går systematisk til værks. I forbindelse med indsatsen for at opdyrke nye markeder skal jeg meget snart til Chile og Peru for at besøge vores distributør og slutkunder og deltage på en messe.

Fra midlertidig til permanent

– Det er et både interessant og udfordrende job, siger Esben. – Og selv om projektstøtten kun gjaldt et år, så er det nu en permanent stilling.

JS Proputecs forløb er typisk i den forstand, at virksomhederne som regel begynder med at tage kontakt til det lokale erhvervs-kontor, fordi man har en problemstilling, som man gerne vil have hjælp til at få løst. Hvis erhvervs-konsulent vurderer, at Yderlig Vækst rummer de bedste muligheder for virksomheden, tager man kontakt til Væksthus Nordjylland. ■ KJ



– Når bevillingen er i hus, er det vores opgave at følge op, og virksomheden skal i et begrænset omfang afrapportere. Det er vores indtryk, at virksomhederne oplever programmet som ubureaukratisk at håndtere.

Vækstkonsulent
Lasse Thomsen

Hos Niels Otto Andersen (th.) fik Esben Vestergaard et ønskejob, hvor han både kan bruge sin uddannelse i spansk og international virksomhedskommunikation.





Regionalfondsprojekt: GLOBAL, Nordjylland

 EU's Regionalfond og EU's Socialfond støtter vækstprogrammet GLOBAL. GLOBAL hjælper virksomheder med at indfri deres internationale potentiale ved at tilbyde fx specialistbistand eller rådgivning, så virksomhederne kan skabe mere vækst. GLOBAL er blandt andet medfinansieret af de deltagende virksomheder, uddannelsesinstitutioner og erhvervs-kontorer.

Case: Complea A/S

Virksomheden Complea A/S har modtaget støtte gennem GLOBAL til et fremstød i Grønland. Tiltaget har indtil videre tilført virksomheden ti grønlandske kunder, blandt dem KNR og Nuuk TV. Virksomheden er i projektperioden vokset fra tre til 16–17 medarbejdere. Endnu en ny medarbejder skal ansættes med henblik på at styrke forretningsudviklingen i Grønland.

Den økonomiske risiko og mangel på viden er alvorlige barrierer for mange virksomheder, der egentlig har eksportpotentiale. Udviklingsprogrammet GLOBAL giver nordjyske virksomheder det sidste konstruktive spark og til en vis grad et økonomisk sikkerhedsnet til at turde tage springet.

IP-telefoni er et af vores specialer, forklarer Morten Hovaldt, direktør i IT- og telefonivirksomheden Complea.

– Jeg blev opmærksom på, at Grønland har store udfordringer med hensyn til telefoni. Taksterne er meget høje, når man telefonerer til og fra landet, og IP-telefoni ville være fordelagtigt for alle parter. Meget tyder også på, at der følger yderligere forretningsmuligheder i kølvandet på Grønlands tilladelse til at udvinde uran og opføre jernminer. Da tanken opstod i begyndelsen af 2012, var vi kun tre ansatte i vores virksomhed, og en beslutning om at gå i gang med salgsarbejdet ville både være en økonomisk og ressourcekrævende opgave at føre ud i livet.

– Alligevel vendte jeg efterfølgende tanker med erhvervskonsulent fra Aalborg Erhvervs kontor, der satte mig i forbindelse med Væksthus Nordjylland. Da de foreslog, at vi skulle gå ind i et EU-støttet projekt, tænkte jeg umiddelbart, at sådan et forløb havde jeg slet ikke tid til at gå ind i. Der var jo nok at lave i det daglige. Men jeg må sige, at min tvivl og skepsis blev gjort til skamme.

Et godt skub

– Jeg fik Morten Fosgrau som sparringspartner og set i bakspejlet havde jeg brug for det skub, og det samarbejde gjorde det hele nemmere, fortæller Morten Hovaldt. – Sammen med ham fandt jeg ud af, at vi havde brug for at få åbnet døren til Grønland, hvis det skulle lykkes. Vi skulle have en ekspert udefra med på sidelinjen, en, der vidste noget om Grønland, og som havde et netværk deroppe.

– Vi skal eksportere mere, hvis vi vil vækste, fastslår vækstkonsulent Morten Fosgrau. – Og i den sammenhæng nedbryder GLOBAL-programmet et par af de barrierer, som virksomhederne typisk



Når hjemmemarkedet er for småt

slås med. Er de rette betingelser til stede, kan vi understøtte deres eksportfremstød med vejledning og sparring samt investeringskroner fra EU.

Sparring, ikke diktat

– Sammen med virksomheden afdækker vi eksportpotentialet. Hvis det findes, vejleder vi om, hvordan det kan realiseres, men det er naturligvis altid virksomheden, der træffer beslutningerne, siger Morten Fosgrau.

– I processen fungerer vi som sparringspartneren. Det er os, der stiller de udfordrende spørgsmål og får virksomheden til grundigt at overveje, hvad der skal ske hvornår og hvordan.

– Når vi i fællesskab har udviklet et projekt, og virksomheden har udformet en ansøgning, sender vi den til behandling i væksthusets sparringspanel, som vurderer projektet kritisk og tager stilling til, om det helt rigtige for virksomheden er at deltage i GLOBAL-programmet.

I et samarbejde mellem Morten Fosgrau og Morten Hovaldt blev et projekt skruet sammen og en ansøgning forelagt

sparringsudvalget, som sagde ja til at bevilge den nødvendige støtte. Med den i ryggen gik Morten Hovaldt ud for at afsøge markedet for konsulenter med kendskab til Grønland. Valget faldt på Jan Trysil fra Det Grønlandske Hus i Aalborg.

– Jan har et kæmpe netværk i Grønland, og han satte mig ind i det, jeg oplevede som en voldsomt anderledes kultur, forklarer Morten Hovaldt. – På vores første tur derop mødte jeg 11 chefer, hvoraf de 10 var danskere. Alligevel var omgangsformen en helt anden, end jeg er vant til.

Isen blev brudt, og ordrer kom i hus. Efterhånden er det blevet til ti grønlandske kunder, blandt dem Nuuk TV og KNI, og for Complea har projektet været en værdifuld saltvandsindsprøjtning i mere end en forstand.

En betydelig sidegevinst

– Vi fik omtale på DR for indsatsen, og det gav os god PR, smiler Morten Hovaldt. – Det positionerede os, og vi fik rigtig mange henvendelser på den konto.

Vækstkonsulent Morten Fosgrau, Væksthus Nordjylland:

Grænsen går ved grænsen

– Der er flere barrierer for mange virksomheder, der ellers har eksportpotentiale, siger vækstkonsulent Morten Fosgrau, Væksthus Nordjylland.

– Det er barrierer, der sætter grænser for vækst og i denne sammenhæng skal grænser forstås bogstaveligt. For mange går grænsen nemlig ved grænsen. Programmet GLOBAL er rettet mod de virksomheder, der har et uudnyttet eksportpotentiale, og efter næsten to års programarbejde kan vi konstatere, at cirka halvdelen af de virksomheder, vi har arbejdet med, ikke tidligere har forsøgt at realisere deres potentiale på eksportområdet.





Læs om alle Social- og
Regionalfondsprojekterne i
perioden 2007–2013 på
eustrukturfonde.dk



Et gammelt ordsprog siger, at man ikke skal sælge skindet, før bjørnen er skudt. Morten Hovaldt fra Complea tager ikke glæderne på forskud. Han har kontrakterne med grønlandske virksomheder og institutioner på plads.

– Oprindeligt forestillede vi os, at vi skulle til Grønland for at sælge vores produkter og så ellers servicere dem hjemmefra, husker Morten Hovaldt.
– Vi blev imidlertid klar over, at vi havde brug for selv at være til stede på markedet. Vi skulle have en partnerstrategi, og det er den, der har resulteret i samarbejdet med Inu:IT. De har fornylig ansat en fuldtids salgschef på telefoni. Det ser vi som en bekræftelse på, at de går helhjertet ind i samarbejdet. Alt, hvad der bliver solgt på det grønlandske marked, bliver solgt på vores licens, og det er fortsat sådan, at de serviceopgaver, de ikke selv kan klare i Inu:IT, tager vi os af her fra Aalborg. Der bliver meget snart behov for en fuldtidsansat alene til at varetage opgaverne i Grønland – også set i lyset af det udviklingspotentiale, der ligger i landets mineindustri.

Succesen har givet Morten Hovaldt smag på mere.

– Vi er begyndt at kigge til Tyskland og Sverige, fortæller han. – Det bliver de næste markeder, vi går ind på.

Uden støtte fra GLOBAL havde det hele udviklet sig meget langsommere.

– Projektet blev en kickstart, og uden støtte og hjælp i øvrigt fra Væksthuset var vi ikke kommet i gang før om flere år, fastslår Morten Hovaldt.

For Morten Fosgrau var opgaven i princippet løst, da konsulent Jan Trysil var sat på opgaven og samarbejdet indledt mellem ham og Complea.

– Derefter fulgte jeg op på sagen og sørgede for at holde Morten Hovaldt til ilden og til strategien, forklarer Morten Fosgrau. – Vi satte på forhånd nogle milepæle for projektet, og så var jeg indpiskeren, der holdt fokus på, om de milepæle blev rundet. ■ KJ



Da de foreslog, at vi skulle gå ind i et EU-støttet projekt, tænkte jeg umiddelbart, at sådan et forløb havde jeg slet ikke tid til at gå ind i. Der var jo nok at lave i det daglige. Men jeg må sige, at min tvivl og skepsis blev gjort til skamme.

Morten Hovaldt,
direktør i Complea

De danske kunder kunne se, at Complea magter at løfte store opgaver.

I oktober 2013 er Complea efter et nytligt opkøb af en konkurrerende virksom-

hed vokset til 16–17 medarbejdere, og i kraft af det grønlandske eventyr er der indledt partnerskab med den grønlandske virksomhed Inu:IT.



Direktør Morten Hovaldt var ikke fortrolig med Grønland, men udviklingsprojektet har efterhånden bragt ham i nærkontakt med grønlandsk kultur.



Regionalfondsprojekt: MTIC, Midtjylland



EU's Regionalfond støtter MTIC, MedTech Innovation Center. MTIC blev etableret som en selvejende fond i 2009 og virker som sparringspartner for virksomheder, der udvikler, producerer og sælger sundhedsteknologiske produkter. MTIC er medfinansieret af Region Midtjylland.

Case: Innovaid A/S

Innovaid A/S fremstiller træningsudstyr til spastisk lammede børn og senhjerneskadede. Virksomheden har ud over midler fra MTIC modtaget støtte fra Statens Fornyelsesfond. Indtil videre er træningsudstyret Happy Rehab solgt til Norge, Rusland, Italien, Brasilien, De Forenede Arabiske Emirater og Kina.

Innovaid A/S udvikler og producerer udstyr til spastisk lammede børn. En solid forretningsidé med potentiale sprang direkte ud af et konkret – og personligt – behov.

En lille dreng, Gustav på tre år, med en spastisk lammelse støbte uden at vide det fundamentet til virksomheden Innovaid A/S. Hans forældre kørte flittigt deres søn til træning hos en fysioterapeut, og de tog med kyshånd imod de tilbud, deres kommune stillede til rådighed. Sideløbende opstod der hos Gustavs far, Martin Hjort, et behov for at undersøge alternative træningsmuligheder.

– Jeg havde øjne og ører åbne i forhold til, hvad der var på markedet – eller rettere, hvad der ikke var – lige som jeg læste alt, jeg kom i nærheden af, fortæller Martin Hjort, der er uddannet svagstrømsingeniør.

– Det gødede jorden for Happy Rehab i 2009. Jeg så en mulighed for at udvikle redskaber, der ville gøre det sjovere for Gustav at træne. Al min research pegede på, at interaktive moduler styret af computerspil kunne motivere min søn, samtidig med at træningen ville have en gunstig effekt. En spastisk lammelse stammer ikke fra selve muskulaturen, men en fejl i hjernen. Det er den, der skal sende besked til de ramte muskelgrupper, og den, der skal motiveres, hvis træningen skal virke.

Forretningsidéen lå til højrebænet, og med MTIC, MedTech Innovation Center, i ryggen valgte Martin Hjort at sige sit job op og satse på at få Happy Rehab ud i verden. Gustav, der nu er syv år, har været – og er stadig sammen med sin tvillingebror Magnus – Innovaid's vigtigste udviklingsressource. En spiludvikler er tilknyttet virksomheden, en fysiotera-

MTIC pr. ultimo september 2013

- MTIC har screenet 325 projekter, hvoraf ca. 75 er baseret i hospitalerne.
- 40 virksomheder og projekter har modtaget ekspertbistand.
- 45 masterclasses og netværksmøder er afviklet.
- Konsulentfirmaet Iris Group skønner, at MTIC i 2012 har affødt en ekstra omsætning i den midtjyske sundhedsklynge på 120 mio. kr. Beløbet forventes at stige til 470 mio. kr. i 2014. Frem til udgangen af september er 25% af investeringen på 63 mio. kr. i MTIC forrentet.

peut er både faglig sparringspartner og sælger ligesom Martin Hjort selv, der også står bag teknik og design.

Barrierer i markedet

– Vi troede på idéen og så et potentiale for eksport, fortæller direktør Trine Winterø, MTIC.

– I regionen har vi hospitaler og universiteter, men vi mangler et erhvervsliv, der kan drive udviklingen. Det er vores opgave at vejlede både eksisterende virksomheder og iværksættere ud fra deres konkrete behov og med fokus på vækst. Iværksætterne har af gode grunde rigeligt at se til med produktudvikling og daglig drift.

– Uden MTIC havde jeg stået som

Moses ved Det Røde Hav uden at kende retningen, erkender Martin Hjort.

– Jeg har i adskillige år arbejdet med produktudvikling, dog i en helt anden branche, og jeg anede – heldigvis, må man sige – intet om alle de udfordringer, der spiller ind på det her felt. Så jeg har løbet og løber stadig panden mod en mur. Når det sker, tager jeg fat i MTIC, som jeg har gjort fra dag et. Det er en kæmpe fordel, at de har været med fra begyndelsen, at de kender produkterne og selvfølgelig, at de er eksperter, uanset om min udfordring er finansiering, eksport eller love og regler.

– Har vi ikke kompetencerne i eget hus, henter vi dem ind, supplerer Trine Winterø. – Vores force er, at vi tilpasser os den enkelte virksomhed. Pakkeløsninger og forløb er ikke os, hvert enkelt projekt behandles individuelt, og når der opstår behov. Vi interesserer os for mennesker, marked og produkt, og vi medvirker til at finansiere alt andet end drift. Folk skal selv kunne holde skindet på næsen og drive deres virksomhed. Man kan sige, at vi bevidst sætter ind på de kritiske punkter i en forretningsplan på alle de områder, der er svært overskuelige for virksomhedsejerne selv.

Afsætning ude og hjemme

Et kritisk punkt i Innovaid's forretningsplan er fortsat afsætningsmulighederne i ind- og udland, og særligt hvad angår eksport, holder MTIC Martin Hjort i forholdsvis kort snor. For enhver iværksætter er det naturligvis en succes, når en kunde uanset hjemland henvender sig og ønsker at købe.

– Opportunisme er godt, det er bare ikke nok, understreger Trine Winterø.

– Vi anbefaler, at virksomhederne forinden grundigt har sat sig ind i, om det er muligt at opbygge et netværk, der kan bistå med distribution og service, og som ved noget om markedsvilkår, love og regler. Det er fint nok at sælge et produkt til Brasilien, Norge og Kina. Martin – og andre – skal bare forinden have undersøgt til bunds eventuelt med bistand fra os, hvorfor han sælger til det pågældende land, og om der er basis for forretningsudvikling. Der skal ligge nogle strategiske grunde til salg og en viden om, hvordan man i en lille virksomhed kan køre en lønsom internationalisering.

Forskning på hjemmebane

Happy Rehab-systemet er gennem halvandet år testet i syv danske kommuner, og resultaterne er indsamlet af forskningsfysioterapeuter fra Hvidovre Hos-

Trine Winterø giver Martin Hjort et par gode råd med på vejen før en messe i Tyskland.

– Husk nu at overveje grundigt, hvilke lande du ønsker at handle med og hvorfor.



Læs om alle Social- og Regionalfondsprojekterne i perioden 2007–2013 på eustrukturfonde.dk





Vi troede på Martin Hjorts idé og så et potentiale for eksport.

Direktør Trine Winterø, MTIC.



Sidste skud i Innovaid's produktudvikling er såkaldte Treax Pads, der er velegnede til træning af senhjerneskedede. På billedet er det Gustav og Magnus Hjort, der prøver kræfter med de farvestrålende 'trædepuder.'

Barnet motiveres af computerspillet og styrer spillets gang ved at bevæge musklerne over ankel- og knæled. Undervejs kommer belønningen med konkurrencer, point og overraskelser. Barnet kan slå rekorder og sammenligne resultatet med tidligere runder. Det fysiske resultat er større smidighed og bedre motorik. Her er det Gustavs tvillingebror Magnus, der er model.

pital og Region Midtjylland. De arbejder i øjeblikket på en videnskabelig artikel, der offentliggøres til foråret.

– Artiklen bekræfter, at træningen med Happy Rehab har en positiv effekt på både bevægeligheden af led og det motoriske funktionsniveau, siger Martin Hjort. – Det er præcis det, vi har tilstræbt gennem hele udviklingsforløbet, og efter bedste skøn kan konklusionerne af testen meget vel blive det endelige gennembrud på det danske marked. ■ HD

Forskningsartiklen om Happy Rehabs positive effekt på børn med en spastisk lammelse offentliggøres til foråret i Developmental Neuro-rehabilitation.





Socialfondsprojekt: Beskæftigelsesfremme, Midtjylland

EU's Socialfond har støttet projekt Beskæftigelsesfremme for ADHD-ramte i Randers-området. Formålet med projektet var at identificere udiagnosticerede ADHD-ramte borgere, der havde vanskeligt ved at varetage job eller uddannelse. Projektet medfinansieres af Arbejdsmarkedsstyrelsen og Randers Kommune i samarbejde med Vækstforum Midtjylland.

Case: Kok Thomas Dideriksen

Kok Thomas Dideriksen, 41 år, er foredragsholder og fuldtidsansat kok på Kulturgynge i Mejlgade i Århus med ansvar for oplæring af seks elever. Han er desuden mentor for kokkeelever med særlige udfordringer og vejleder ledige i afklarings- og opkvalificeringsforløb. Thomas Dideriksen indgår dermed i de 32%, der gik direkte videre i job eller uddannelse efter ADHD-projektet.

Thomas Dideriksens opvækst var belagt med svigt og prøvelser, der gjorde ham til en impulsiv rod. Et projekt i Jobcentret i Randers og en diagnose blev kovendingen, der reddede ham på målstregen.



Overskud på menuen

Den karismatiske kok, Thomas Dideriksen, huserer i Kulturgynge i Århus. Seks kokkeelever har deres daglige virke under hans brede vingefang, og mon ikke også de får smag for mottoet "coquo ergo sum" – jeg kokkerer, derfor er jeg. Thomas Dideriksen smækker energisk et par kaffekopper på bordet og runder i samme bevægelse eleven Mikkel, så de kan få styr på menuen.

Så sætter han sig, Thomas, parat til at fortælle sin historie, der kunne have endt gruelig galt. Hans opvækst var præget af

svigt, og folkeskolen efterlod kun slæbende spor. Det hiver ganske enkelt ned i snittet, når man opholder sig mere på inspektørens kontor end i klasseværelset. Initiativer tog Thomas masser af, og charmere – det kunne han også dengang. Det var bare hulens svært at holde fast i venner og job. Men beslutningen om at ville være kok var nagelfast, og det lykkedes ham også at hale

tre fjerdedele af en kokkeuddannelse i hus.

Men charme gør det sjældent alene, og svingdørene var på hårdt arbejde, når Thomas var inden for rækkevidde. Sådan gik der omkring 25 år med krumspring og liv i overhalingsbanen.

ADHD i hælene

– Gennem Jobcentret i Randers kom jeg med i ADHD-projektet, fortæller Thomas Dideriksen.

– Vi var en flok ledige, der sendte samme signaler. Vi havde problemer med at møde til tiden, vi var impulsive og temperamentsfulde, og hvem gider have sådan nogen på en arbejdsplads? Det viste sig så efter udredningsfasen hos speciallægen, at jeg havde en udiagnosticeret ADHD i hælene.

– Selve projektet var genialt, men tiden efter afklaringsprocessen var forfærdelig, for lige der får man flere løse ender at tumle med, end man har i forvejen. En diagnose lukker op for hele pakken af fortid, og det er et helvede at tygge hele sit liv igennem. Heldigvis havde vi mentorer undervejs, som stod parat, når vi havde brug for at råbe og skrike og få tudet af. Vi skulle jo også kunne fungere på praktikstederne og indgå i arbejdsteam sammen med kollegerne.

I projektet var der indbygget seks ugers kursus i assertionstræning, der rykkede og gav indsigt.

– Træningen åbnede mine øjne for, hvordan min impulsive adfærd påvirkede andre og forhindrede, at

jeg kunne løse konflikter på en ordentlig måde. Det var benhårdt og ændrede mig mentalt, så jeg fik kræfter til at tænke på fremtiden.



Det var benhårdt og ændrede mig mentalt, så jeg fik kræfter til at tænke på fremtiden

Tilbagebetaling

Da projektet slutter i februar 2011, har Thomas gennemført sin uddannelse og er på vej op. Han bliver køkkenchef i Marstal på Ærø, tryller med mad, og de funkulende stjerner, hans gastronomi kaster af sig.

– Måske gik det lidt for hurtigt. Sygdom sendte mig til tælling, og jeg blev klar over, at ambitioner er andet og mere end stjerner.

Thomas blev ansat på Kulturgynge den 1. marts. Her føler han sig hjemme og på rette spor. Der er fuld knald på køkkenregionerne, og erfaringerne fra projektperioden er høstet og gemt, men ikke glemt. En af de vigtigste står lysende klart. At have nogen, der griber en, når livet er sværest: Det er alfa og omega. Også derfor er han frivillig i ADHD-foreningen, for som han siger:

– Jeg vil gerne betale lidt tilbage af alt det, jeg selv har fået. ■ HD



Læs om alle Social- og Regionalfondsprojekterne i perioden 2007–2013 på eustrukturfonde.dk



Ud med erfaringerne

Projektleder og chefkonsulent Jakob Terp, Randers Kommune, har foreløbig besøgt 55 danske kommuner, Nordisk Ministerrådsmøde og European Social Network for at fortælle om effekten af det særlige beskæftigelsesfremmende forløb.

– Vi har fået en række erfaringer, der viser, at vi i Danmark bør blive langt bedre til at se på de lediges personlige udfordringer. Vi har en del borgere, der vil kunne profitere af særligt tilrettelagte forløb, således at de ikke ryger ind på et samlebånd, men kan indgå i mindre og trygge sammenhænge. Det er tydeligt, at vi opnår resultater ved at målrette vores indsats. I relation til ADHD-projektet var resultatet af det særlige forløb, at 45 procent gik direkte videre i job eller på en uddannelse. Tallet faldt dog til 32 efter tre til seks måneder. Men det er stadig tilfredsstillende, når vi sammenligner med resultaterne af de almindelige aktiveringstilbud. Her siger en midtvejsevaluering fra Rambøll i 2010, at 20 procent kommer i arbejde eller i uddannelse efter endt forløb.