



20 syddanske
væksthistorier



EFFEKTEN AF VÆKSTINDSATSEN I SMÅ OG MELLESTORE VIRKSOMHEDER

Syddanske virksomheder fra hele regionen fortæller om,
hvad de har fået ud af at deltage i vækstprojekter

 Sundheds- og Velfærdsinnovation  Bæredygtig Energi  Oplevelseserhverv  Tværgående og Yderområder



VI SKABER NOGET MED SAMFUNDET SOM MEDINVESTOR. OG DEN INVESTERING KOMMER I HØJ GRAD IGEN I FORM AF ARBEJDSPLADSER OG SKATTEKRONER

Direktør Rasmus Banke, Banke Aps



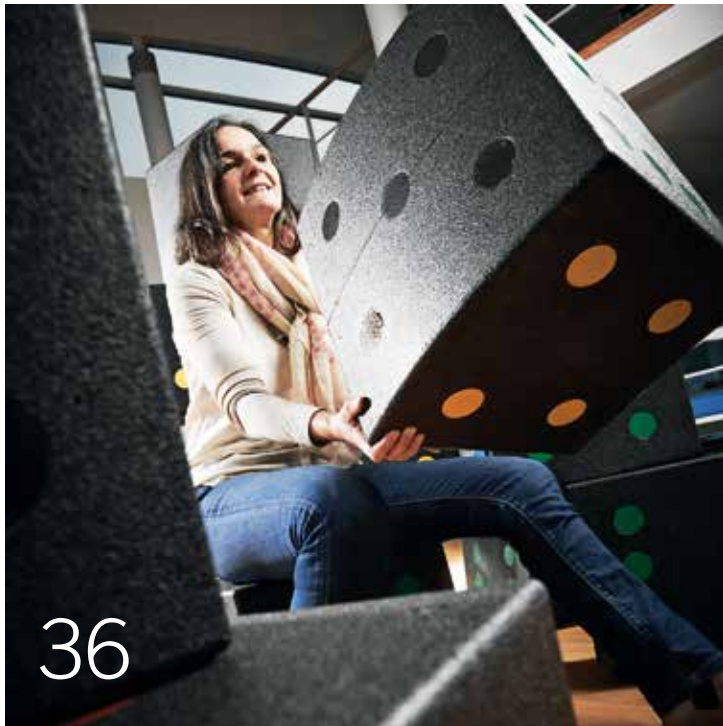
Regional udvikling / Vækstforumsekretariatet

Design & produktion

Mediegruppen Reklamebureau as

Foto

Lasse Hyldegger



+ INDHOLD

Effekten af vækstindsatsen i små og mellemstore virksomheder – 20 syddanske væksthistorier



Intro

- 04 Vækstindsatsen virker
- 05 Det viser effektmålingen



Sundheds- og Velfærdsinnovation

- 10 Gibosort forbedrer arbejdsmiljøet og skaber jobs
- 12 3D sårscanner vil revolutionere sårbehandling i Danmark
- 14 Automatisk biobank kan spare mandetimer og energjudgifter
- 16 Nyt IT-system til sociale tilbud skaber syddanske job



Bæredygtig Energi

- 18 Certificering skal åbne nye døre
- 20 Energi på Havet førte til ISO-certificering og nye brancher
- 22 Eldrevne skraldebiler med samfundet som medinvestor
- 24 Syddansk energioptimering i Polen



Oplevelseserhverv

- 26 Inspiring Denmark hjælper stor robotkongres til Syddanmark
- 28 Oplevelsernes Academy leverer turisme-målrettet uddannelse
- 30 Designkonsultation blev en gevaldig øjenåbner
- 32 Skala FM fik sat ansigt og navn på kunderne
- 34 Design2Innovate blev katalysator for revolution
- 36 Fokus på processen gav globalt produkt



Tværgående og Yderområder

- 38 Wallmob har lånt en leder og fået lagt strategien
- 40 Power Push har skubbet Øberg mod international succes
- 42 Samarbejde med videninstitution gav blåstempling
- 44 Skaber vækst på det, de er bedst til
- 46 Fremtidsfabrikken Sydfyn åbner helt nye døre
- 48 Dansk møbelfabrik giver en kinamand chancer

VÆKSTINDSATSEN VIRKER

Nu har vi fået tal på bordet for effekten af Syddansk Vækstforums indsats for erhvervsudviklingen i den syddanske region. Tallene underbygger, at den kurs, som vi i fællesskab har lagt, skaber vækst og omsætning i syddanske virksomheder.

For eksempel har den syddanske vækstindsats skabt 800 nye arbejdspladser på bare to år inden for forretningsområdet Sundheds- og Velfærdsinnovation.

Syddanmark har været hårdt ramt af den økonomiske krise. Der har været massefyringer flere steder i regionen, og mange steder gik væksten i stå.

Vores region er præget af industrivirksomheder med produktion, hvor der er behov for at omstille sig for at fastholde arbejdspladserne. Samtidig skal vi satse på nye væksterhverv. Den syddanske vækstindsats skal skubbe til den omstilling.

I den syddanske region har vi i fællesskab haft modet til at fokusere på de forretningsområder, hvor Syddanmark har en særlig stærk position til at skabe fremtidens arbejdspladser: Sundheds- og Velfærdsinnovation, Bæredygtig Energi og Oplevelseserhverv.

En ting er tal. En anden er virkeligheden ude i virksomhederne. I denne publikation kan du læse om nogle af de virksomheder, som har haft gavn af at deltage i de undersøgte vækstprojekter. Virksomhedernes historier viser, at vores region har masser af virkelystne og iverige virksomhedsledere og medarbejdere, som skaber vækst i deres virksomheder.

God læselyst!

Carl Holst

Regionsrådsformand og formand
for Syddansk Vækstforum



DET VISER EFFEKT MÅLINGEN

Ny analyse tyder på, at Syddansk Vækstforum og Region Syddanmarks indsatser skaber vækst og arbejdspladser i regionen.

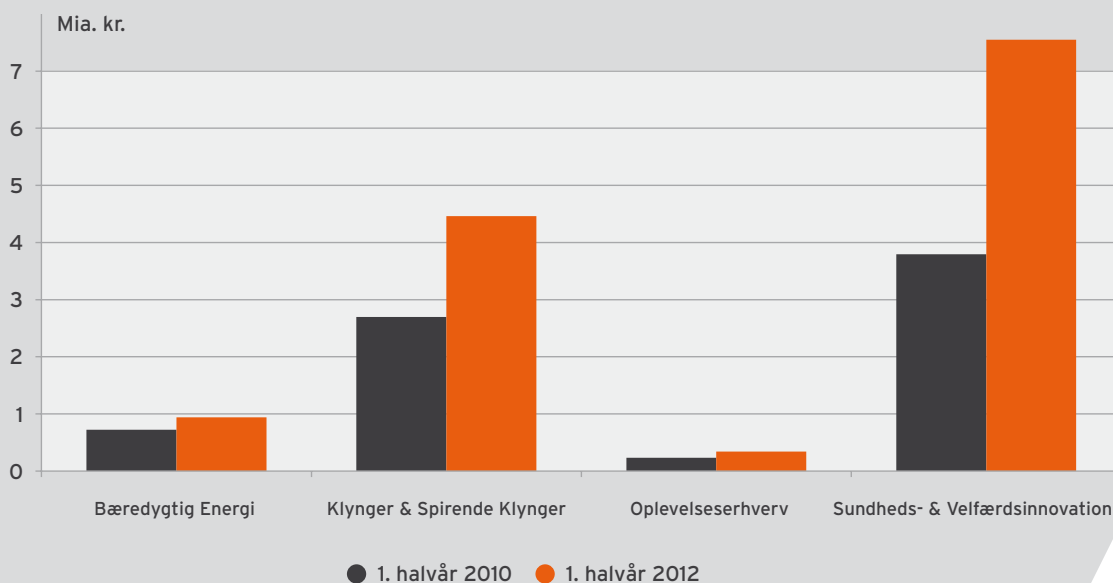
Tallene fra en effektvurdering¹, foretaget af Region Syddanmark, Erhvervsstyrelsen og Danmarks Statistik, viser, at erhvervsindsatsen skaber nye arbejdspladser.

De 60 undersøgte projekter har til sammen skabt knap 800 fuldtidsjob inden for Sundheds- og Velfærdsinnovation, ca. 150 job inden for Bæredygtig Energi og 430 inden for Klynger i perioden 2010 til 2012. Analysen peger også på en mindre jobskabelse inden for Oplevelseserhverv, men tallet er ikke statistisk signifikant.

Projekterne har også skabt øget omsætning i virksomhederne. I forretningsområderne Sundheds- og Velfærdsinnovation, Bæredygtig Energi og Klynger viser analysen betydelig vækst i omsætningen - for Sundheds- og Velfærdsinnovation er virksomhedernes omsætning samlet steget med hele 3,7 mia. kr., med 300 mio. kr. inden for Bæredygtig Energi og 2,2 mia. kr. inden for Klynger.

SYDDANSK VÆKST I TAL

Fordobling af eksporten





Sådan er tallene beregnet

Virksomhederne, der har deltaget i projekterne, er sammenlignet med virksomheder af samme type, med samme antal ansatte, branchetype og historisk vækst. Derfor kan man med overvejende sandsynlighed tilskrive projektdeltagelsen den fremgang i omsætning, indtjening og jobskabelse, der er sket.

Virksomheder med mere end 100 ansatte indgår ikke i effektmålingen for at undgå, at de dominerer målingerne. De større virksomheder udelades for at undgå, at de dominerer målingen. Hvis de større virksomheder blev regnet med, ville de målte effekter være større, men usikkerheden af målingen ville også øges.

FAKTA

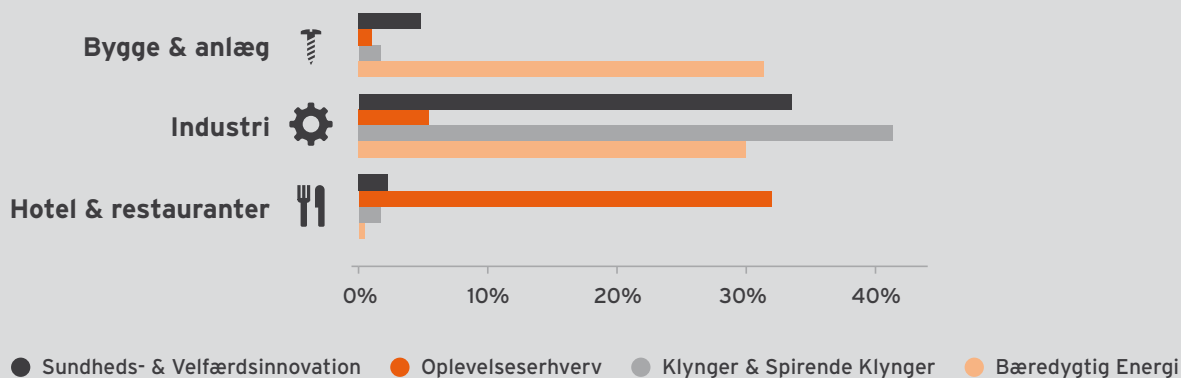
Hvor kommer pengene fra?

De syddanske vækstindsatser finansieres af ca. 100 mio. kr. årligt fra Region Syddanmarks regionale erhvervsudviklingsmidler samt 100 mio. kr. årligt fra EU's Socialfond og EU's Regionalfond.

SYDDANSK VÆKST I TAL

Bred vifte af virksomheder

Virksomheder fra industrien er godt repræsenteret inden for tre af de fire forretningsområder, mens bygge & anlæg samt hotel & restauranter primært deltager i projekter inden for ét specifikt område.



Projekterne er alle støttet med projektmidler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark, og skal bidrage til at opfylde målene i den syddanske erhvervsudviklingsstrategi.

En bred vifte af virksomheder

I alt har 1703 private virksomheder og 273 offentlige virksomheder modtaget støtte fra Vækstforum i de 60 projekter, der er omfattet af analysen. Virksomhederne kommer fra alle de syddanske kommuner.

Blandt virksomhedsdeltagerne er der flest små virksomheder, men også flere større virksomheder i alle forretningsområder.

Virksomhederne agerer hver især inden for et af Vækstforums forretningsområder; Sundheds- & Velfærdsinnovation, Bæredygtig Energi, Oplevelseserhverv, samt Klynger & Spirende Klynger (2009-11).



¹Kilde: "Monitorering og effektmåling af strukturfondsprojekter i Syddanmark" af Region Syddanmark, Syddansk Vækstforum, Danmarks Statistik og Erhvervsstyrelsen. Hele publikationen er tilgængelig på Syddansk Vækstforums hjemmeside: www.regionsyddanmark.dk/vaekstforum

Masser af nye job

Erhvervsindsatsen skaber nye, fremtidssikrede fuldtidsarbejdspladser.



150

Fuldtidsarbejdspladser inden for Bæredygtig Energi



430

Fuldtidsarbejdspladser inden for Klynger



800

Fuldtidsarbejdspladser inden for Sundheds- & Velfærdsinnovation

6,2 mia.

... så meget voksede omsætningen fra 2010 til 2012 i syddanske virksomheder indenfor Vækstforums forretningsområder. Det svarer til en vækst på over 30 pct.

FAKTA

Hvem er Syddansk Vækstforum?

Vækstforum er et erhvervspolitisk samarbejde mellem erhvervsliv, videns- og uddannelsesinstitutioner, arbejdsmarkedsparter, regionens kommuner og Region Syddanmark. Vækstforum er omdrejningspunkt for den regionale vækstindsats.

Vækstforums tre hovedopgaver:

- At udarbejde en erhvervsudviklingsstrategi og handlingsplan
- At overvåge de regionale og lokale vækstvilkår
- At indstille til medfinansiering af regionale erhvervsudviklingsaktiviteter

Vækstforums medlemmer fordeler sig således:

- 6 repræsentanter fra erhvervsorganisationer
- 6 repræsentanter fra kommunerne
- 3 repræsentanter fra regionsrådet

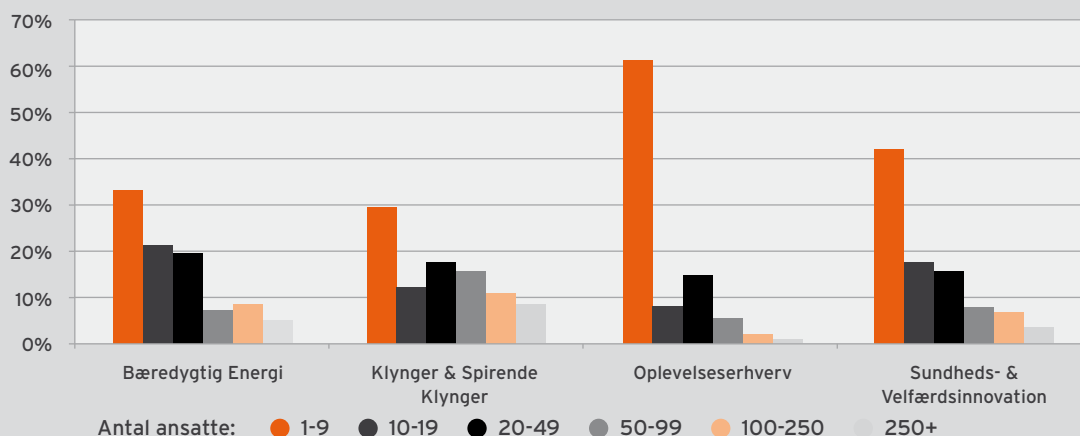
- 3 repræsentanter fra uddannelsesorganisationerne
- 2 repræsentanter fra arbejdstager- og arbejdsgiverorganisationer
- 3 observatører fra det tyske mindretal, beskæftigelsesregionen og Finansrådet

De forretningsområder, Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark satser på til at drive vækst og skabelse af fremtidssikrede arbejdspladser, er: Sundheds- og Velfærdinnovation. Bæredygtig energi, herunder offshore og energi effektivisering, samt Oplevelseserhverv, herunder turisme og design.

I 2009-11 var der desuden et forretningsområde inden for Klynger og Spirende Klynger, som derfor indgår i effektmålingen.

SYDDANSK VÆKST I TAL

De små er også med



31%

... af deltagervirksomhederne i projekter inden for bæredygtig energi er fra bygge- og anlægsbranchen. Det viser, at man sagtens kan bevæge sig fra et traditionelt erhverv til at blive en del af et fremtidigt vækstområde.

Kilde: Rapporten "Monitorering og effektmåling af strukturfondsprojekter i Syddanmark" af Region Syddanmark, Syddansk Vækstforum, Danmarks Statistik, Energistyrelsen og EU's Socialfond og Fond for Regionaludvikling.

A wooden ladder is lying on its side on a lush green grassy field. The ladder is made of light-colored wood and has several rungs. The grass is vibrant green and appears to be in the foreground, with the ladder extending from the top right towards the bottom left. The lighting is bright, suggesting a sunny day.

20 SYDDANSKE VÆKSTHISTORIER

På følgende sider fortæller 20 forskellige virksomheder om, hvordan de hver især har fået gavn af den støtte, som Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark har ydet til forskellige projekter.



GIBOSORT FORBEDRER ARBEJDSMILJØET OG SKABER JOBS



Gibotech A/S i Odense bag intelligent sorteringsrobot til blodprøver, som udover flere jobs og øget sikkerhed vil effektivisere behandlingen af patienterne.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Fra bearbejdningscentre over industrirobotter til velfærdsteknologi. Gibotech A/S i Odense favner over samtlige opgaver.

“Vi begyndte for 30 år siden som leverandør af bearbejdningscentre til møbelindustrien. I slutningen af 1990'erne ændrede vi koncept til industrirobotter, som i dag står for størstedelen af vores omsætning,” siger Poul Fuglsang, administrerende direktør i Gibotech A/S.

Den 30 år gamle virksomhed, der i dag beskæftiger ca 28 ansatte, blev

for ca. fire år siden opmærksom på et udbud fra Gentofte Hospital om en ny sterilcentral.

“Inden da havde vi ikke beskæftiget os inden for velfærdsteknologi. Men vi bød på udbuddet med et nyt koncept og endte med at få ordren og blev dermed leverandør af verdens første robot automatiserede sterilcentral-lager. Det gav os blod på tanden til sundhedssektoren.”

To prøveglas sorteret i sekundet
Siden hen er virksomheden blevet medlem af Welfare Tech og er bl.a.



involveret i udvikling af en fuldautomatisk sterilcentral samt i projekt Gibosort, en intelligent sorteringsrobot til blodprøver.

Projekt Gibosort udvikles i samarbejde med Odense Universitetshospital, Syddansk Universitet, Syddansk Sundhedsinnovation, Aalborg Sygehus og Hillerød Hospital og er støttet af Partnerskabet for Sundheds- og Sygehusinnovation med godt 10 mio. kr. I de seneste år er antallet af blodprøvetagninger steget voldsomt i Danmark, hvilket betyder stigende udgifter og ressourceforbrug samtidig med, at produktsikkerheden udfordres.

Gibosort vil være i stand til at håndtere ca. to mio. blodprøver om året og kan sortere prøverne til de individuelle analysemaskiner med to prøveglas i sekundet.

På blodprøvens rejse fra patientens blodåre til analysemaskinen kan den intelligente sorteringsrobot aflæse alle nødvendige data såsom mængden af blod i glasset, strekkoden med

patientens stamdata, farven på låget, og hvorvidt blodet er centrifugeret eller ej. Dette gælder, uanset om blodprøven kommer fra hospitalet eller de praktiserende læger.

Flere ansatte

"Gibosort vil lynhurtigt sortere blodprøverne, og i modsætning til i dag vil blodprøven ikke blive manuelt håndteret, fra den forlader afdelingen, til den bliver sorteret. Det vil formindskede risikoen for fejlhåndtering og for smitte, og for patienten vil det betyde et meget hurtigere svar på blodprøven, så behandlingen kan gå tilsvarende hurtigere i gang," påpeger Poul Fuglsang.

Testen af Gibosort løber frem til november 2014, og lever den op til forventningerne, ligger eksportmuligheder til lande som Tyskland og vores nordiske nabolande lige for.

"Hvis Gibosort bliver den succes, vi håber på, forventer vi at øge antallet af ansatte med ca. 20 pct.," siger Poul Fuglsang.

FAKTA

Velfærdsteknologi-klyngen Welfare Tech, Partnerskabet for Sundheds- og Sygehusinnovation og projektet Gibosort

Om Welfare Tech:

Welfare Tech har bl.a. til opgave at initiere udviklingen af projekter indenfor Velfærdsteknologi og -service. Welfare Tech udvikler forretninger og skaber innovation gennem samarbejde mellem private virksomheder og offentlige parter inden for social- og sundhedsområdet. Resultatet er bl.a. en række målrettede matches mellem private og offentlige, forskere og finansielle aktører.

OM PARTNERSKABET FOR SUNDHEDS- OG SYGEHUSINNOVATION

Med henblik på at hjælpe danske virksomheder med at kunne byde ind med nye velfærdsløsninger, etablerede Fornylesfonden (nu Markedsmodningsfonden) og de fem regioner i 2011 Partnerskabet for sundheds- og sygehusinnovation. Partnerskabet råder over 100 mio. kr. i 2012-2013. Heraf har Fornylesfonden bidraget med 50 mio. kr. og hver af de fem regioner med 10 mio. kr. Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark har bidraget med 10 mio. kr. til sygehuspartnerskabet.

Indtil nu har fonden i alt givet tilsagn om 73.886.685 kr. Såvel offentlige som private syddanske aktører kan få del i fondens midler. Alene de syddanske private aktører er i alt blevet indstillet til 14.812.925 kr. i støtte. Gibotech er en af de virksomheder, som har opnået tilsagn om støtte.

Om den intelligente sorteringsrobot til blodprøver, Gibosort: Projektet Gibosort er udvikling af en intelligent sorteringsrobot til blodprøver, som forøger sikkerheden i håndteringen af prøver og svarresultater og afkorter gennemløbstiden. Løsningen skal automatisere arbejdsopgaverne mellem prøvens ankomst til laboratoriet og frem til selve analysen, så en mærkbar effektivisering opnås.

Budget:

RoboSort har et projektbudget på 17,2 mio. kr., heraf udgør tilsagnet om støtte: 9,7 mio. kr.



3D SÅRSCANNER VIL REVOLUTIONERE SÅR-BEHANDLING I DANMARK

Teccluster udvikler i samarbejde med Odense Universitetshospital en håndbar 3D sårscanner, som vil kunne benyttes som telemedicinsk løsning og dermed spare samfundet for millioner af kroner årligt.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Hvad har 3D sårscanning med Airbus A380 at gøre? Umiddelbart ikke ret meget. Og så alligevel.

Begge har teknik fra den Vester Nebel-baserede virksomhed, Teccluster, i sig.

Teccluster, som i år kan fejre 10 års jubilæum, har siden 2009 været Triple-A rated virksomhed og flere gange kåret som Gazelle-virksomhed af Dagbladet Børsen og Jyske Bank.

Det syddanske firma kan sammen med sit datterselskab i Bjerringbro, sine partnervirksomheder i Hadsten og på

Sjælland og afdelingen baseret i Chile tælle tunge virksomheder som Mærsk, Novo Nordisk, Coloplast, Danfoss og Grundfos blandt sine kunder.

Velfærdsteknologi og offentlige virksomheder er normalt ikke noget, virksomheden beskæftiger sig med. Lige indtil direktør Per Lynnerup traf

specialeansvarlig overlæge på Odense Universitetshospital (OUH), Johnny Frøkjær, da de begge stod som tilskuer til deres børns optimistjollesejls.

”Man står immervæk i nogle timer til sådan en sejls og kigger på, og så faldt vi i snak. Johnny fortalte om, hvordan de scannede sår, og hvor bøvellet det egentligt er. Og så udfordrede han os til at gøre det bedre,” fortæller Per Lynnerup.

Præcis på decimaler

Den udfordring blev hurtigt taget op af Teccluster, der i løbet af få måneder med støttekroner fra Syddansk Vækstforum havde udviklet en 3D sårscanner, som kunne foretage sin første test på Odense Universitetshospital. En test, der i den grad imponerede lægerne og sygeplejerskerne.

”De er vant til at kunne scanne et sår fra gang til gang med en præcision på plus/minus 30 pct. Vi kan levere en præcision ned til plus/minus en halv procent og endda med mulighed for at blive endnu mere præcis.”

Der er med andre ord stor mulighed for - i modsætning til i dag - at målrette patientens behandling og hurtigt følge op på dens virkning og evt. rette til, hvis den slår fejl. Og så har 3D sårscannen den store fordel, at den er håndbar og dermed egnet til telemedicin.

”Sårbehandling er en meget omkostningstung opgave for sygehusene. 3D

sårscannen vil kunne benyttes af hjemmeplejen, som kan scanne såret hjemme hos patienten og dermed spare både patienten for transport og sygehuset for det fysiske fremmøde. Hvis lægen kan undvære at røre ved såret, vil han kunne vurdere det nøjagtigt som ved et lægebesøg,” forklarer Per Lynnerup.

Potentielt stort europæisk marked

Når Teccluster i samarbejde med OUH har produktmodnet 3D sårscannen til markedet, er forventningerne ganske høje. Og med rette.

Omregnet i runde tal vurderer Teccluster, at 3D sårscannen har potentielle til en årlig omsætning af ca. 500 anlæg i Danmark og 30-40.000 i EU. Og det er ikke blot Norden og Europa, der har vist stor interesse for sårscannen. Også det amerikanske marked rører på sig. Det er dog ikke et marked, Teccluster umiddelbart selv har planer om at rykke ind på, men muligvis i form af licenser.

”Et anlæg koster ca. 700.000 kr., og hvis vi kan levere til det danske behandlingsbehov, vil det svare til 10 danske arbejdspladser. Og så er der Europa, hvor der bare i Tyskland er 16 gange så mange mennesker som i Danmark. Hvis vi blot kan få 20 pct. af det potentielle marked for 3D scannere i Europa og Norden, vil det kunne generere 40-50 arbejdspladser i Danmark,” siger Per Lynnerup.

OM 3D SÅRSCANNER PROJEKTET

Udvikling og afprøvning af 3D scannen til brug på sygehuse og som telemedicinsk løsning. Formålet er at give en hurtig og præcis mulighed til bestemmelse af sårarealet og volumen. Dette efterspørges, da mere præcise målemetoder vil kunne nedbringe dyr behandlingstid for sygehuse og kommuner. Løsningen medvirker altså til en mere eksakt behandling og en større forebyggende indsats.

3D scanner kan give årlig besparelse for sygehuset på 4,6 mio. kr. årligt og i hjemmeplejen på 3 mio. kr. årligt og har en forventet afsætning på op til 500 stk. i Danmark årligt og 30-40.000 stk. i EU-landene årligt.

Budget:

Projektet Protech, hvor 3D sårscanner indgår som delprojekt, har fået midler fra Syddansk Vækstforum: EU-midler: 8.761.041 kr. Samlet budget: 17.522.082 kr.

FAKTA

Velfærdsteknologi-klyngen Welfare Tech og projektet 3D sårscanner

Om Welfare Tech:

Welfare Tech har bl.a. til opgave at initiere udviklingen af projekter indenfor Velfærdsteknologi og -service. Welfare Tech udvikler forretninger og skaber innovation gennem samarbejde mellem private virksomheder og offentlige parter inden for social- og sundhedsområdet. Resultatet er bl.a. en række målrettede matches mellem private og offentlige, forskere og finansielle aktører.

Projektet ProTech, der administreres af Welfare Tech og støttes af Syddansk Vækstforum, består af tre delprojekter, som hver især har fokus på at udvikle og afprøve nye

velfærdsteknologiske produkter/løsninger. De tager alle udgangspunkt i et konkret behov og den efterspørgsel, der kommer fra de offentlige institutioner inden for sundheds- og socialområdet, hvilket vil medføre effektivisering af arbejdsgange og en forbedring af arbejdsmiljøet for personalet. Samtidig vil borgerne/patienterne opleve en øget kvalitet i de ydelser, som det offentlige kan levere, samt bedre omsorg og pleje. Det stadig stigende behov for velfærdsteknologiske løsninger giver grundlag for en stor efterspørgsel efter de nye produkter, hvilket vil give sig udslag i stor omsætningsstigning og dermed behov for flere ansatte.

AUTOMATISK BIOBANK KAN SPARE MANDETIMER OG ENERGIUDGIFTER

Robotool og Frigortek Cooling Systems har i samarbejde med regionens sygehuse i Vejle og Odense testet en automatisk biobank, som kan lette arbejdsgangene til gavn for personale, patienter og forskning. Og så producerer den i bonus grøn energi.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Hvad har robotter, kartofler, laks og blodprøver med hinanden at gøre? Umiddelbart ingenting. Og så dog.

Robotool i Vejen fremstiller robotter til brug i industrien. Frigortek Cooling Systems i Vandel leverer specialkøleanlæg til bl.a. kartoffel- og laksefarme rundt omkring i verden. Og Sygehus Lillebælt (SLB) i Vejle og Odense Universitetshospital (OUH) producerer hver dag i tusindvis af blodprøver.

Og heri befinder ingredienserne sig til en revolutionerende ny opbevaringsløsning af blodprøver til brug for både forskning og behandling.

Biokemikere ved i dag, at hvis du skal opbevare blodprøver sikrest og længst muligt, skal det være helt ned til minus 80 grader. Så lave temperaturer kan ingen mennesker arbejde under i længere tid ad gangen, og faktisk er der ingen, der helt præcist ved, hvad der sker ved minus 80 grader.

Eller det vil sige, det var der ingen, der gjorde, indtil Robotool, Frigortek Cooling Systems, OUH og SLB i Vejle med midler fra Syddansk Vækstforum i støtte slog sig sammen om at teste et robotdrevet fryserum i Odense - en såkaldt automatisk biobank.

”Det har været ligesom at lave pioneararbejde. Fx kan man ikke bruge olie til robotterne, fordi det bliver til en klæbrig limmasse ved så lave temperaturer. Vi har derfor måttet bruge



”Når biobanken inden årsskiftet kører i fuld drift døgnet rundt, vil der være evidens for det, vi har skabt. Og netop evidens er alfa omega i den medicinske verden.”

kulpartikler,” forklarer Leif Thomsen, direktør i Robotool.

God investering

Det offentlige-private samarbejde har indtil videre løbet over et halvt år med Odense som base, hvor der i dag står et stort robotdrevet frysserrum, som kan opbevare blodprøver ned til minus 80 grader.

Det robotdrevne frysserrum koster godt og vel 12 mio. kr., har en levetid på ca. 30 år og kan rumme mindst 2 mio. blodprøver. De nuværende fryserne på sygehusene har en levetid på 10 år og koster med tilsvarende kapacitet ca. 8 mio. kr., samtidig med at de bruger over den dobbelte strøm. Med andre ord vil den automatiske biobank tjene sig selv hjem i løbet af få år.

Som ekstra bonus kan den varme, som robotfryseren afgiver, genbruges i

sygehusets centralvarmesystem. Hver fryser kan bidrage med en halv megawatt el, som sygehusene i øvrigt kan indskrive på deres CO₂-regnskab. For sygehuset i Vejles vedkommende vil det beløbe sig til ca. 2,5 mio. kr. i årligt sparede eludgifter.

Potentialet for den automatiske biobank?

”Vi har kontaktet ca. 50 hospitaler rundt om i Danmark for at gøre opmærksom på vores automatiske biobank, så frøene er sået. Når biobanken inden årsskiftet kører i fuld drift døgnet rundt, vil der være evidens for det, vi har skabt. Og netop evidens er alfa omega i den medicinske verden,” siger Leif Thomsen, direktør i Robotool.

FAKTA

Syddansk Vækstforums pulje til kommerialisering af offentlig-privat innovation og projektet Automatisk Biobank

Om puljen til kommerialisering af offentlig-privat innovation:

Puljen til kommerialisering af offentlig-privat innovation skal styrke arbejdet omkring offentlig-privat innovation og kommerialisering. En evaluering af Vækstforums indsats viser, at der er et behov for en yderligere styrkelse af markedsmodningen og kommerialiseringen af innovative produkter – særligt i den sidste kritiske fase inden markedsintroduktion. Den første reference er således et afgørende parameter for mindre virksomheders succes, når nye innovative produkter skal bringes til markedet.

Formålet med puljen er at understøtte mindre korterevarende projektfølgeb for små og mellemstore virksomheders arbejde med kommerialisering af produkter inden for bl.a. sundheds- og velfærdsinnovation – herunder til samarbejde med offentlige parter omkring afprøvning og dokumentation af effekt.

OM PROJEKTET AUTOMATISK BIOBANK

Når man skal arkivere blodprøver i dag, foregår det ved at åbne låget på en -80° dybfryser og så sætte æsker med prøverør ind i et racksystem og lukke igen. Der tabes meget energi, når lågen åbnes, og der bruges meget tid på at placere og hente de relevante prøver. Prøverne tages ud i stuetemperatur og kan let beskadiges ved hurtig optøning. Hver dybfryser kan indeholde maks. 30.000 prøverør. Med det stigende behov for at opbygge biobanker med flere millioner prøverør vil manuel håndtering være næsten uoverkommelig, og kvaliteten af prøvematerialet forringes. Ved at bruge et stort frysserrum som den Automatiske Biobank fremfor de små fryserne kan det årlige elforbrug reduceres fra ca. 1,1 mio. kW/h til ca. 240.000 kW/h, en besparelse på 78%.

Der er et stort og stigende behov for opbevaring af blod- og vævsprøver. På sygehusene øges dokumentationskravet for at imødegå klager og forsikringsager. Det vurderes, at minimum to sygehuse i hver region skal opbygge en eller flere biobanker af en størrelse, der gør, at det kan betale sig at automatisere prøvehåndteringen. Eksempelvis skal Sygehus Lillebælt i Vejle fremover specialisere sig yderligere inden for kræft og forventer på sigt at skulle bruge 2-3 frysehuse.

Budget:

Projektet Automatisk Biobank har fået støtte fra Dansk Vækstforum og Region Syddanmark: Tilskud fra puljen til kommerialisering af offentlig-privat innovation: 1.472.000 kr. Samlet budget: 1.960.000 kr.

NYT IT-SYSTEM TIL SOCIALE TILBUD SKABER SYDDANSKE JOB

Team Online i Odense og Esbjerg Kommune har i samarbejde udviklet et nyt IT-styringsværktøj, som kan måle effekten af indsatsen på de sociale tilbud til brug både for medarbejdere på tilbuddene og for beslutningstagere. Det nye værktøj har ført til, at Team Online har øget salget i Danmark og internationalt.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: COLOURBOX



For 15 år siden fik Michael Henriksen en god idé. Og en sådan begynder altid med, at man undrer sig. Det gjaldt også for Michael Henriksen, som på daværende tidspunkt var ansat som socialpædagog og souschef på et socialt tilbud på Fyn.

"Jeg så alle de mange kinabøger, notesblokke og mapper, der lå rundt omkring, fyldt med medarbejdernes ord om dagens gang på tilbuddet. Og jeg tænkte: "Gad vide, hvad de bliver brugt til?" Ingenting, fandt jeg ud af," fortæller den nuværende projektleder hos Team Online.

Idéen med skriftligt at følge beboernes udvikling fejlede dog intet. Der manglede blot et system. Og det skabte Michael Henriksen sammen med koncerndirektør Michael Sandal i Team Online A/S. Først prøvede Michael Henriksen alene derhjemme i fritiden i form af et stykke software, så medarbejderne digitalt kunne registrere deres arbejde. Siden hen som del af Team Online, som udviklede Bosted System, der i dag er en integreret del af hverdagen hos medarbejderne på de sociale tilbud i de danske kommuner og regioner - og på Malta og i USA.

Siden hen har Bosted System fået følgeskab af dialog- og sagsstyrings-systemet inCorp Portal. Desuden har de arbejdet med en standardudgave af Indikator-modulet, som det Odense-baserede firma har været i gang med at teste en 2.0 udgave af sammen med Esbjerg Kommune.

Hvad er det, der dur

"Indikator 2.0 giver både medarbejderne på de sociale tilbud og beslutningstagerne mulighed for at måle på udviklingen af en beboer og et tilbud. Det er et måleværktøj, som giver mulighed for grafisk at få hurtigt overblik

over, om den indsats, man har sat i gang, virker, eller om der er behov for justering,” forklarer Michael Henriksen.

Hvert år bruger samfundet ca. 15 mia. kr. alene på børne- og ungeområdet, og fra 2007 til 2010 er forbruget steget med 11 pct. Samtidig er væksten i det offentlige bremsset voldsomt op. Der er med andre ord et stort behov for at følge op på, om de midler, man bruger på området, har den ønskede effekt.

”Administrationen i kommuner og regioner kan få overblik over, hvad de forskellige tilbud er rigtig gode til, og hvad de er knap så gode til,” siger Michael Henriksen.

Det er ikke bare i Danmark, at der er et udtrykt ønske om at økonomistyre et omkostningstungt område. Også USA har meldt sig som aftagere af Indikator 2.0 - dog med den ekstra tvist, at de også vil have målt på tid, hvor lang tid en udvikling varer. En opgave, som firmaet dog kun løser for det amerikanske marked.

”Det er lidt grænseoverskridende for os danskere at tidsmåle vores indsatser, men det er en løsning, vi kan levere.”

”Vi holdt for nylig konference om Indikator 2.0, og det var til en overfyldt sal med en lang venteliste, så der er ingen tvivl om, at der er et yderst potentielt marked derude.”

Bottom-up udvikling

Ligesom da Team Online begyndte sit Bosted System for 15 år siden med regionale støtte midler i ryggen fra det daværende Fyns Amt, er Indikator 2.0 også testet med regionale støtte midler i ryggen.

”Den støtte, vi har fået af Syddansk Vækstforum, har betydet, at jeg har kunnet frikøbes i 11 måneder til at koncentrere mig udelukkende om Indikator 2.0. Det har været vigtigt for os, for vi laver ikke noget uden, at vi har dem, der skal bruge det i hverdagen, med i udviklingen. Vi tror på, at det er årsagen til, at et system som Bosted System har fået så godt fodfæste i Danmark og USA i dag.”

Omregnet til stillinger har Vækstforumstøtte medvirket til, at der er ansat tre nye udviklere i Team Online, der i dag tæller 50 ansatte i Danmark og tæt på 10 i USA samt en årlig omsætning på ca. 25 mio. kr. Og fremtiden for Indikator 2.0?

”Vi holdt for nylig konference om Indikator 2.0, og det var til en overfyldt sal med en lang venteliste, så der er ingen tvivl om, at der er et yderst potentielt marked derude.”

OM PROJEKTET INDIKATOR 2.0

Indikator er et modul til Team Onlines socialfaglige It-system, Bosted System. Indikator er et webbaseret it-værktøj, som medarbejderne i den sociale sektor kan anvende til at indtaste indikatorregistreringer på den enkelte borger i forhold til opsatte mål og delmål. Der kan registreres på alle former for indikatorer som fx adfærd, fremmøde, medicinforbrug og frem- eller tilbageskridt i forhold til opsatte pædagogiske mål. I projektet er modulet tilpasset en kommunes behov for derefter at være testet af to brugergrupper; voksen/handicap og børn/unge området. Projektet efterlader Team Online med en businesscase, der dokumenterer den økonomiske og pædagogiske effekt af at anvende Indikator 2.0 i Esbjerg Kommune.

Budget:

Projektet Indikator 2.0 har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Tilskud fra puljen til kommer- cialisering af offentlig-privat innovation: 1.239.000 kr. Samlet budget: 1.652.000 kr.

FAKTA

Syddansk Vækstforums pulje til kommer- cialisering af offentlig-privat innovation og projektet Indikator 2.0

Om puljen til kommer- cialisering af offentlig-privat innovation:

Puljen til kommer- cialisering af offentlig-privat innovation er at styrke arbejdet omkring offentlig-privat innovation og kommer- cialisering. En evaluering af Vækstforums ind- sats viser, at der er et behov for en yderligere styrkelse af markedsmodningen og kommer- cialiseringen af innova- tive produkter - særligt i den sidste kritiske fase inden markedsintroduktion. Den første reference er således et

afgørende parameter for mindre virksomheders succes, når nye innovative produkter skal bringes til markedet. Formålet med puljen er at understøtte mindre kortere- varende projektløb for små og mellemstore virksom- heders arbejde med kommer- cialisering af produkter inden for bl.a. sundheds- og velfærdsinnovation - her- under til samarbejde med offentlige parter omkring afprøvning og dokumentation af effekt.



CERTIFICERING SKAL ÅBNE NYE DØRE

Sihm Højtryk A/S i Esbjerg havde allerede foden godt inden for den globale offshore-branche, da virksomheden kom med i projekt Energi på Havet. Ikke desto mindre har virksomheden høstet store gevinster fra projektet med forventning om endnu flere.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

”Når du står på en rulletrape, der ruller baglæns, kræver det en pæn portion energi at blive stående på samme niveau. Og vil man forsøge at kravle opad, kræver det endnu mere energi.”

Ovenstående citat stammer fra Peter Dahlgaard, produktchef hos Sihm Højtryk A/S og er et meget rammende billede på den udvikling, den Esbjerg-baserede virksomhed er gået igennem, siden den opstod hjemme i daværende indehaver Kurt Sihms garage i 1991.

Dengang koncentrerede virksomheden sig udelukkende om at levere højtryksrensere, anlæg og slanger til bl.a.

entreprenører, slamsugere og malermestre. Fem år senere fik firmaet en forespørgsel fra Hyundai i Korea, om det kunne levere højtryksanlæg til Mærsk-riggere derude.

Siden da er det gået stærkt, og de dage, hvor primærkunden bestod af entreprenører og malermestre, er for længst forbi.

I dag leverer firmaet specialdesignede højtryksanlæg på op til 7000 bar til brug ved overfladebehandling, rengøring og trykprøvning i offshore-industrien i lande som Brasilien, Singapore, Mellemøsten, Kina, Vietnam og Grønland.

Fleksible og lydhøre

”Vi vinder ordrer på at være ordreproducerende i stedet for at sælge hyldevarer. Vi forsøger at være meget fleksible og lydhøre over for kundens ønsker,” forklarer Frank Sihm, nuværende ejer og anden-generation i Sihm Højtryk A/S.

Når en kunde henvender sig med sine ønsker, udarbejder Sihm Højtryk A/S efterfølgende en 3D tegning med alle kundens ønsker - det være sig lige fra farveønsker til særlige lokale elektricitetshensyn.

Med så store kunder i ordrebogen som Mærsk, brasilianske Petrobras og

Semco Maritime, for blot at nævne nogle, kan det virke lidt i omvendt rækkefølge, at Sihm Højtryk A/S ansøgte om at komme med i projekt Energi på Havet, som Syddansk Vækstforum har ydet støtte til. Og så alligevel ikke.

“Vi har mange års erfaring og ekspertise inden for offshorebranchen, men vi havde ingen kvalitetscertificering som fx ISO 9001,” siger Frank Sihm.

Og det er præcist her, den baglæns rullende rulletrappe kommer ind i billedet. For hvis virksomheden vil fastholde sin position i offshoreindustrien, betyder certificering alt. I branchen er det nemlig yderst vigtigt, at man kan fremvise dokumentation for det, man kan.

Visionerne er på plads

“Det har været en meget positiv oplevelse for os at være med i Energi på Havet. Vi har fået rigtig god sparring og et bredt netværk inden for branchen. I og med vi var blandt dem med mest erfaring inden for industrien, har vi kunnet trække nogle af firmaerne i

netværket ind i vores arbejde som underleverandører. Det har været en stor fordel for os alle. Vi ved, hvad de står for og kan, og de har fået en indgang til en branche, der kan være svær at komme ind i,” forklarer Frank Sihm.

I december sidste år kom ISO 9001 certificeringen i hus, og den har for alvor givet firmaet blod på tanden til at gå efter at få andre kvalitetssystemer.

“Vores forventning er, vi med ISO 9001 certificeringen og vores referenceliste kan åbne flere døre til nye markeder,” siger Frank Sihm.

Og fremtiden for Sihm Højtryk A/S i Danmark?

“Vi er faktisk ved at vokse ud af vores nuværende lokaler. Vi er siden 2004, hvor jeg overtog firmaet efter min far, vokset fra fire ansatte til ni ansatte. Vi kigger på nye løsninger og håber, at vi kan få en endnu stærkere forankring på markedet, så vi kan føre vores visioner ud i livet,” siger han.



OM PROJEKTET

Som en del af offshoreenergy.dks tidligere aktiviteter indgik Energi på Havet og delprojektet Offshore Supply.

Små og mellemstore virksomheder fravælger ofte offshorebranchen som forretningsområde - simpelthen fordi anstregelserne for at komme ind i branchen virker uoverkommelige. Der stilles bl.a. høje krav om dokumentation og certificering, før virksomheden kan godkendes som leverandører. Offshore Supply er et udviklingsprojekt, som har bidraget med de nødvendige værktøjer til små og mellemstore virksomheder.

Budget:

Projektet Energi på Havet har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 8.962.333 kr. EU-midler: 17.924.666,50 kr. Samlet budget: 35.849.333 kr.

FAKTA

Offshoreklyngen offshoreenergy.dk og projektet Energi på Havet

Om offshoreenergy.dk:

Regeringens mål er, at Danmark skal være fri af fossile brændsler på længere sigt, og at CO₂ udledningerne mindskes. Det kræver mere grøn energi, og at vi bruger mindre energi. Vi skal være blandt de mest energi-effektive lande. Klimaudfordringerne bruger Region Syddanmark som drivkraft for erhvervsudvikling og vækst. Regionen har betydelige erhvervsstyrker inden for energieffektivisering og offshore.

I Esbjerg ligger offshoreenergy.dk med godt 275 medlemsvirksomheder fra hele landet med særlige styrker inden for offshoreaktiviteter til Nordsøen (f.eks. projektering, installation og servicering af offshoreinstallationer).





ENERGI PÅ HAVET FØRTE TIL ISO-CERTIFICERING OG NYE BRANCHER

Det gik allerede ganske godt for DAVINCI development A/S, da Billund-virksomheden valgte at deltage i projekt Energi på Havet. Alligevel har DAVINCI opnået en forandret virksomhed med adgang til helt nye, lukrative brancher.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Da DAVINCI fra Billund valgte at deltage i Offshore Energys projekt Energi på Havet, var virksomheden allerede en Gazelle-virksomhed med godt gang i projekterne og udviklingen.

Alligevel er det en forandret - mere professionel - virksomhed, der er kommet ud på den anden side af Energi på Havet projektet. Det mener Ole Lykke Jensen, den ene af de to ejere af DAVINCI.

“Vi var allerede i gang inden for vindmøllebranchen, men var ikke rigtigt kommet igennem hos olie- og gasbranchen, og det ville vi gerne,” forklarer Ole Lykke Jensen.

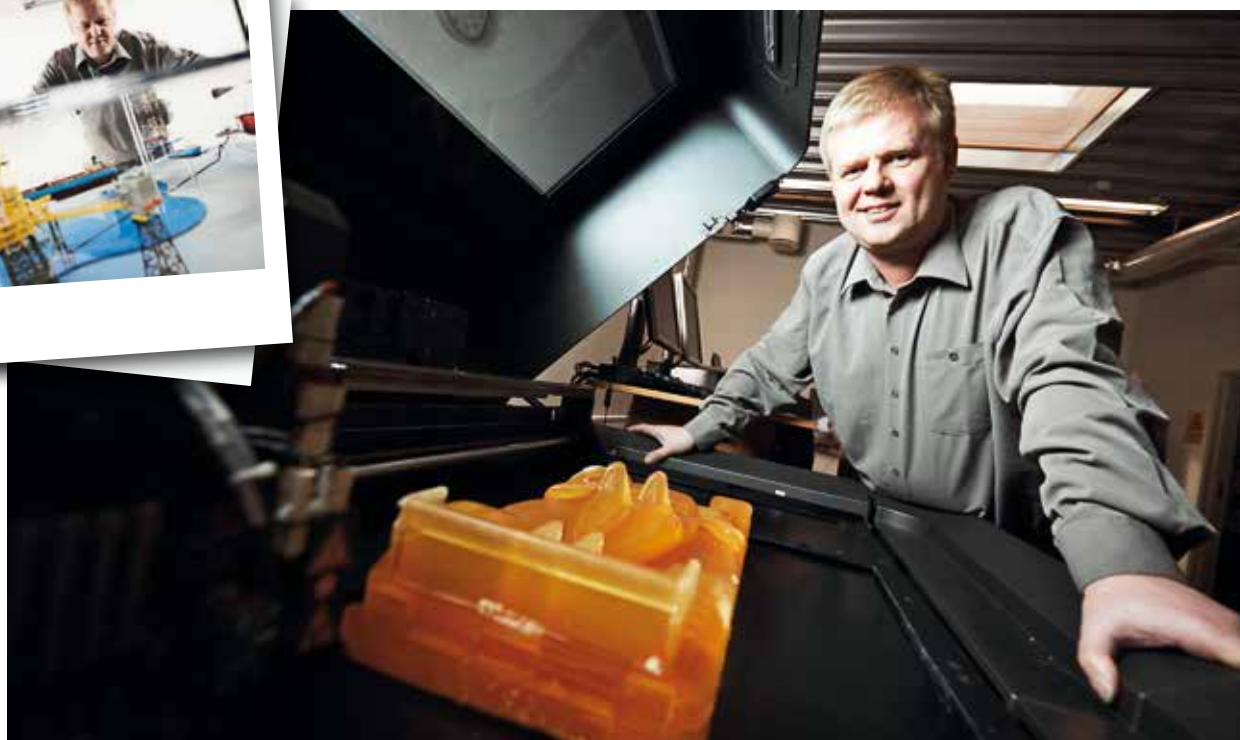
De to ejere, Ole Lykke Jensen og Lars Pedersen, skabte i 2000 virksomheden DAVINCI i Billund. Virksomheden, der er et rådgivende ingeniørfirma, som hjælper andre virksomheder med at udvikle produkter, beskæftiger i dag 44 ansatte, som er fordelt på kontorerne i Billund, Skovlunde og Sønderborg.

DAVINCI har fire forretningsområder: Maskinkonstruktion, strukturelle beregninger, plastkonstruktion samt 3D print.

Hvor vil vi hen?

Med så bred en vifte af kompetencer valgte DAVINCI at deltage i tre ud af fem projekter under Energi på Havet: Offshore supply, Offshore wind og Substitution af stål.

Selv om alle tre projekter gav værdifuld viden og ikke mindst et effektivt



”Vi lærte at kigge på nye tiltag til virksomheden på en helt ny måde. At blive skarpere på, hvor er vi nu, og hvor vi gerne vil hen.”

netværk, er det dog det første projekt, Offshore supply, som umiddelbart har givet DAVINCI mest. Også selv om porten endnu ikke er åbnet fuldt op til branchen.

”Vi lærte at kigge på nye tiltag til virksomheden på en helt ny måde. At blive skarpere på, hvor er vi nu, og hvor vi gerne vil hen,” forklarer han.

For at have en chance inden for olie- og gasbranchen, opdagede alle virksomhederne i projekt Offshore supply som sidegevinst, at man var nødt til at være med i den amerikanske Achilles’ database. Og for at komme dertil, skal virksomheden være certificeret. Og det var DAVINCI ikke.

”Vi har gennem årene haft nogle få kunder, som har afvist at samarbejde med os, fordi vi ikke var ISO-certificeret. Men ellers har vi ikke rigtigt haft tanke på den del, for det er svært at finde tid til en så krævende proces som SMV’er i en travl hverdag.”

Nu stod DAVINCI over for valget: Vil vi ind i olie- og gasbranchen og måske få del i de mange penge, der ligger i bl.a. den norske oliebranche, eller skal vi lade være. Svaret var enkelt og indeholdt en ISO 9001 certificering.

På kanten af succes

”Vi fik rigtig god sparring og støtte undervejs. Og det er helt sikkert, at hvis det ikke havde været for projekt Energi på Havet, var vi ikke kommet i gang med ISO-certificeringen. Men det er vi rigtig glade for, at vi er nu, for den åbner op også for andre muligheder end i olie- og gasbranchen,” siger Ole Lykke Jensen.

Fx til Medicobranschen, som virksomheden i øjeblikket samarbejder med. Og så har det givet DAVINCI en klar fornemmelse af, at gennembruddet venter lige om hjørnet.

”Vi blev ISO 9001 certificeret i august 2012 i vores 3D-printafdeling. I december 2013 har vi ekstern audit på vores udviklingsafdeling. Den har været vanskeligere at certificere, fordi den er mere procesorienteret. Til gengæld bliver vi en af de få udviklingsvirksomheder herhjemme, som har en certificering”, forklarer Ole Lykke Jensen.

Enkelte opgaver i olie- og gasbranchen er det da også allerede blevet til, men når medlemskabet i Achilles bliver en realitet om kort tid, forventer DAVINCI at høste frugterne af den store indsats.

”Vi er sikre på, at vi står på kanten til en potentiel succes. Grundlaget er i orden nu. Vi har fået styr på vores forretningsudvikling gennem Energi på Havet, og vi er klædt på til at tale med olie- og gasbranchen. Vi mangler blot at knække nødden i Esbjerg, og det har ikke været helt nemt, fordi olie- og gasbranchen er en konservativ branche. Men vi kan allerede se åbninger i forhold til den norske del af branchen, så vi tror på, at vi er tæt på,” siger Ole Lykke Jensen.



OM PROJEKTET

Som en del af offshoreenergy.dk's tidligere aktiviteter indgik Energi på Havet og delprojektet Offshore Supply.

Små og mellemstore virksomheder fravælger ofte offshorebranchen som forretningsområde - simpelthen fordi anstregelserne for at komme ind i branchen virker uoverkommelige. Der stilles bl.a. høje krav om dokumentation og certificering, før virksomheden kan godkendes som leverandører. Offshore Supply er et udviklingsprojekt, som har bidraget med de nødvendige værktøjer til små og mellemstore virksomheder.

Budget:

Projektet Energi på Havet har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 8.962.333 kr.
EU-midler: 17.924.666,50 kr.
Samlet budget: 35.849.333 kr.

FAKTA

Offshorreklyngen offshoreenergy.dk og projektet Energi på Havet

Om offshoreenergy.dk:

Regeringens mål er, at Danmark skal være fri af fossile brændsler på længere sigt og at CO₂ udledningerne mindskes. Det kræver mere grøn energi, og at vi bruger mindre energi. Vi skal være blandt de mest energi-effektive lande. Klimaudfordringerne bruger Region Syddanmark som drivkraft for erhvervsudvikling og vækst. Regionen har betydelige erhvervsstyrker inden for energieffektivisering og offshore.

I Esbjerg ligger offshoreenergy.dk med godt 275 medlemsvirksomheder fra hele landet med særlige styrker indenfor offshore aktiviteter til Nordsøen (f.eks. projektering, installation og servicering af offshore installationer).



ELDREVNE SKRALDEBILER MED SAMFUNDET SOM MEDINVESTOR

Banke ApS i Nordborg er på bare tre år og med støtte fra Syddansk Vækstforum vokset til en innovativ virksomhed med en omsætning på et tocifret millionbeløb, otte fuldtidsansatte og foden inden for vigtige områder af det europæiske eksportmarked.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER



”Vi kan i høj grad takke Syddansk Vækstforum for vores eksistens. Men vi honorerer også den hjælp, vi fik fra Syddansk Vækstforum ved, at hver gang enten vi eller vores underleverandører omsætter for en ny mio. kr., fuldtidsansætter vi en medarbejder.”

Rasmus Banke, direktør for og stifter af Banke ApS, er ikke i tvivl om betydningen af de ca. 10 mio. kr., hans

virksomhed modtog for tre år siden af Syddansk Vækstforum som en del af klyngesatsningen Lean Energy Cluster.

Dengang havde han lige forladt sin stilling som virksomhedsstrateg og produktudvikler hos Danfoss. Ikke fordi han var utilfreds med jobbet, men fordi det gav mulighed for at få fod under eget bord.

”Jeg tænkte, at hvis man skulle starte for sig selv, var situationen optimal til at få adgang til dygtige medarbejdere med høje kompetencer,” forklarer han.

Offentligt-privat samarbejde

Rasmus Banke fik hurtigt følgeskab af to Danfoss-kolleger, Finn Visgaard og Poul Erik Seekjær, som hhv. driftsansvarlig og teknisk udviklingsansvarlig. Med dygtige, kompetente medarbejdere på plads, en rigtig god idé - eldrevne

skraldevogne - og en beliggenhed i Sønderjylland, hvor power elektronik- og hydraulikkompetencerne er allerhøjest, var grundlaget for virksomheden på plads. Det eneste, der manglede at falde i hak, var den finansielle opbakning.

"Når man skal starte en produktionsvirksomhed "from scratch", er det stort set umuligt at finde finansiering. Hvis et firma som Banke ApS skal kunne klare sig selv, kræver det et trecifret millionbeløb i omsætning i løbet af kort tid. Det er for usikkert for almindelige investorer at skyde penge i," siger han.

I stedet satsede Rasmus Banke alle sine sparekroner på projektet og gik til potentielle underleverandører og bad dem om at donere deres tid til et treårigt udviklingsprojekt. Med ca. halvdelen af i alt 20 mio. kr. rejst henvendte den Nordborg-baserede virksomhed sig til Syddansk Vækstforum.

"Vi havde halvdelen af pengene selv, og vi havde allerede forhåndsftaler med Esbjerg, Sønderborg og Aabenraa kommuner om, at de ville aftage teknikken til eldrevne skraldevogne, så vi levede op til grundkravene for støtte bl.a. om offentligt-privat samarbejde."

Nødvendigt bureaukrati

I dag er virksomheden stort set i mål med sit treårige udviklingsprojekt.

Produktudviklingen er allerede vinket af på to-do-listen, og virksomheden og dens underleverandører er nu i gang med videreudvikling af teknikken. Næste projekt er udvikling af eldrevne kraner og en videreudvikling af eksportmarkedet, der lige nu lyder på Tyskland, Schweiz, Holland og Frankrig. I 2013 havde hver anden skraldevogn solgt i Danmark teknikken fra Banke ApS i sig. Og omsætningen lyder i dag på over 20 mio. kr. med en forventet fordobling i 2014, samt otte fuldtidsansatte.

"Man hører så meget klynk om bureaukrati omkring det at modtage offentlige støttekroner. Det kender vi slet ikke noget til. Vi har til gengæld fået rigtig god rådgivning og hjælp. Jo, der er bureaukrati, men det er nødvendigt, fordi der netop skal sikres mod snyd af offentlige midler, og det er jo i alles interesse," siger Rasmus Banke og tilføjer:

"Erhvervs livet har en tendens til at rynke på næsen, når man taler om, at man har modtaget støtte. Men jeg opfatter det ikke som støtte. Vi skaber noget med samfundet som medinvestor. Og den investering kommer i høj grad igen i form af arbejdspladser og støttekroner."

OM PROJEKTET

Som en del af Lean Energy Clusters aktiviteter indgår et delprojekt om eldrevne arbejdskøretøjer. Transportsektoren står over for klima- og energiproblemer, som kræver løsninger. Lean Energy Cluster kan udnytte den viden og kompetence, som ligger i regionen til at fremstille eldrevne køretøjer, der er fremtidssikrede, og som der vil være stor markedsefterspørgsel på. Ved at være innovativ på et ekspansivt globalt marked vil der kunne blive skabt øget værditilvækst inden for det syddanske energieffektiviserings erhverv.

Budget:

Projektet Lean Energy Cluster, hvor eldrevne arbejdskøretøjer er et delprojekt, har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 29.042.230 kr. EU-midler: 11.377.228 kr. Samlet budget: 58.754.456 kr.

"Vi kan i høj grad takke Syddansk Vækstforum for vores eksistens."



FAKTA

Lean Energy Cluster (LEC) og delprojektet om eldrevne arbejdskøretøjer

Lean Energy Cluster er den nationale klyngeorganisation for energieffektivisering med mere end 240 interessenter. Lean Energy Cluster samler virksomheder, universiteter og offentlige parter om at udvikle teknologier og løsninger inden for området energiteknologi og intelligente energisystemer. Syddansk Vækstforum har fokus på Bæredygtig Energi - herunder energieffektivisering - som et af tre forretningsområder. Syddansk Vækstforum støtter finansielt Lean Energy Clusters forsknings- og udviklingsprojekter og tager initiativ til konkrete handlinger i dialog med Lean Energy Cluster til gavn for virksomhederne, så de hele tiden har de optimale udviklingsrammer på et internationalt marked med hård konkurrence. Dialogen sikrer ligeledes, at der er grobund for optimal vækst og beskæftigelse hos virksomhederne.





SYDDANSK ENERGI- OPTIMERING I POLEN

green light aps har gennem Danish Energy Solutions fået en vægtig fod inden for på det polske marked. Og Tyskland er også på vej for virksomheden, der specialiserer sig i fjernbetjente energibesparende lysarmaturer.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Da green light aps for tre år siden blev partner i Danish Energy Solutions, var det en helt naturlig udvikling i virksomhedens nu 20 år lange historie.

“Vi har i mange år arbejdet med energibesparende lysarmaturer til industrivirksomheder, men er med tiden også kommet inden for hos det offentlige i form af bl.a. kommuner og skoler. Derfor lå det helt naturligt for os at kigge ud over landets grænser

i forhold til nye markeder. Og her har Danish Energy Solutions virkelig været en hjælp,” siger Jens Kirkegaard, Global Projekt Manager i green light aps.

Virksomhedens helt store force er, at den leverer energibesparende lysarmaturer, som kan fjernbetjenes. I praksis sørger armaturerne for at indstille belysningen efter dagslyset; er der meget sol en dag, spares der på belysningen og dermed strømmen.

Med andre ord har green light aps en meget visuel energibesparende kilde. Det har Polen og Tyskland opdaget.

“Vi er i gang med et større projekt i et stort sanatorium i Polen. Kontakten til kunden blev skabt af Danish Energy Solutions, som fik os med,” påpeger Jens Kirkegaard.

Garanti i ryggen

I dag er det ikke nok at have et godt produkt inden for energioptimering.

”Det lå det helt naturligt for os at kigge ud over landets grænser i forhold til nye markeder.”

Kunderne efterspørger i stigende grad integrerede energioptimeringsløsninger. Det vil sige inden for belysning, varme, el, osv.

Danish Energy Solutions hjælper danske virksomheder med at gå i partnerskab med andre leverandører inden for området, så der kan leveres en integreret løsning. Der indgår i alt fem danske virksomheder heriblandt green light aps i projektet på sanatoriet i Polen.

Herudover leverer Danish Energy Solutions en Energy Performance Contracting til kunden. Det betyder, at kunden ikke har udgifter undervejs i projektet. Den finansielle del står Danish Energy Solutions for i samarbejde med banker og eksportforeninger i en såkaldt eksportkreditforeningsgaranti. Sikkerheden gælder også den anden vej - for de danske leverandører som green light aps - hvis kunden af den ene eller anden årsag vælger ikke at betale, når løsningen er færdigleveret. Her har green light garanti for, at pengene vil blive betalt igennem garantien.

For kunden - i green light aps' tilfælde et polsk sanatorium - er fordelene, at de først betaler den dag, hele løsningen er integreret. Og betalingen dækkes stort set af den energibesparing, der opnås ved omlægning til grøn energi.

”Der er ingen tvivl om, at vi ikke var kommet så nemt ind på markeder som

fx Polen, hvis det ikke havde været med Danish Energy Solutions i ryggen bl.a. på finansieringsdelen,” siger Jens Kirkegaard.

85 pct. energibesparelse

Da green light aps begyndte at fokusere på energioptimering, var det med Energi Midt som første kunde. Siden hen er kundekartoteket vokset til at omfatte nogle af de helt store virksomheder såsom Ecco, Danfoss, Grundfos, Haldor Topsøe, Dupont og Novo Nordic.

”Vi blev for fem år siden kontaktet af en af Syddanmarks største arbejdspladser, som ville have os til at udvikle energibesparende lysarmaturer. I dag har de 12.000 af vores armaturer på arbejdspladsen, der årligt sparer dem 85 pct. i strøm i forhold til før. Herfra voksede det gennem mund-til-mund metoden. Det er samme effekt, vi håber på i Polen med sanatoriet som fixpunktet,” siger Jens Kirkegaard.

Virksomheden er selv kommet i gang på det tyske marked, men dette kan også blive med finansiering via Danish Energy Solutions. Også her er strategien mund-til-mund metoden.

”Der er mange måder, man kan lave energibesparende projekter på. Vores fordel er, at vi er den eneste energibesparende kilde, som er synlig,” siger Jens Kirkegaard.

PROJEKT DANISH ENERGY SOLUTIONS

Formålet med dette projekt er at fjerne de største barrierer, der eksisterer for at øge den danske eksport af energiteknologi. Projektet skal fokusere på at udvikle, afprøve og implementere en fælles standardiseret forretningsplatform bestående af fælles procesmodeller af energitekniske løsninger. Disse skal kunne sammenkobles med forskellige finansierings- og performansmodeller, således at der kan skabes en klar sammenhæng mellem den foreslåede løsning og kundens forventede energiforretning.

Projektet skal således øge de danske mekatronik virksomheders fælles eksportmuligheder og give dem værdifuld information om fremtidige produktforbedringer og innovationsmuligheder i forhold til at videreudvikle de danske energiløsningernes konkurrenceevne såvel teknisk som finansielt.

Budget:

Projektet Danish Energy Solutions har fået midler fra Syddansk Vækstforum:
EU-midler: 4.906.056 kr.
Samlet budget: 9.812.112 kr.

FAKTA

Lean Energy Cluster (LEC)

Lean Energy Cluster er den nationale klyngeorganisation for energieffektivisering med mere end 240 interessenter. Lean Energy Cluster samler virksomheder, universiteter og offentlige parter om at udvikle teknologier og løsninger inden for området energiteknologi og intelligente energisystemer. Syddansk Vækstforum har fokus på Bæredygtig Energi - herunder energieffektivisering - som et af 3 forretningsområder. Syddansk Vækstforum støtter finansielt Lean Energy Clusters forskning- og udviklingsprojekter og tager initiativ til konkrete handlinger i dialog med Lean Energy Cluster til gavn for virksomhederne, så de hele tiden har de optimale udviklingsrammer på et internationalt marked med hård konkurrence. Dialogen sikrer ligeledes, at der er grobund for optimal vækst og beskæftigelse hos virksomhederne.

INSPIRING DENMARK HJÆLPER STOR ROBOT- KONGRES TIL SYDDANMARK

Claus Risager fik - for anden gang - hjælp af Inspiring Denmark til at tiltrække en stor international robotkongres til Syddanmark og kan - for anden gang - fungere som vært for en kongres inden for robotteknologi til maj 2014 på Hotel Legoland.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: COLOURBOX

Claus Risager er ikke i tvivl, når han skal placere en stor del af ansvaret for, at Hotel Legoland til maj 2014 kommer til at vrimle med de skarpeste hjerner inden for robotteknologi og markedsudvikling: Inspiring Denmark.

"Jeg havde i forvejen god erfaring med Inspiring Denmark, som hjalp mig med at blive kongresvært for European Robotics Forum sidste år. En kongres, der trak over 600 gæster til og dermed fordoblede deltagerantallet

i forhold til året før i Sverige. Med den kongres gik vi fra, at folk i branchen vidste, at Danmark var med inden for feltet, til at vi blev virkelig kendte," fortæller Claus Risager, direktør for Blue Ocean Robotics.

I december 2012 besluttede han sammen med to tidligere studiekammerater, Rune M. Larsen og John Erland Østergaard, at gå for sig selv og starte deres egen virksomhed op. I dag tæller virksomheden 25 ansatte og udvikler sig nærmest eksplosivt fra dag til dag.

Virksomhedens spidskompetence står på to ben: At udvikle og bygge nye robotter til brug inden for alle former for industri heriblandt velfærdsteknologi samt at bygge bro mellem forsknings- og udviklingsverdenen og det kommercielle marked - det såkaldte "Dødens Gab", som Claus Risager kalder det.

Hans egen baggrund for at starte egen virksomhed hviler på 25 års solid erfaring inden for kunstig intelligens og robotteknologi og med en fortid som virksomhedsejer i USA. Claus Risager



er med andre ord et absolut "household name" i branchen.

iPaper ansøgning

Hver gang der er store konferencer og kongresser inden for robotteknologi, står verdens lande i kø for at trække værtsskabet hjem. Det gjorde de også i forbindelse med European Robotics Forum i 2012. Claus Risager havde dog to trumfer i ærmet: Sin status inden for området og Inspiring Denmark.

"Mens alle de andre lande sendte deres traditionelle papiransøgninger med fine begrundelser for, hvorfor netop deres land skulle være vært, lavede Inspiring Denmark en iPaper ansøgning, som i den grad trak gulvtæppet væk under de øvrige ansøgere," siger Claus Risager.

Den kompetence har han igen nydt godt af, da han tidligere i år vandt en stor amerikansk robotkongres, Robobusiness, til Hotel Legoland i maj 2014. En event, som vil tiltrække 400 gæster fra hele verden og givetvist flere.

"Vi har lagt kongressen op til en weekend og inkluderer en tur i Legoland parken, så også kongresgæsternes familier kan komme med og få en oplevelse," forklarer Claus Risager.

Afledte effekter

Kongressen er en del af en treårig aftale med USA og Italien, hvor sidstnævnte stod for en lignende kongres i foråret 2013.

"Inden for den her branche er det vigtigt at være meget synlig over for omverdenen og sine kunder. I løbet af kongressen er der rig mulighed for, at både de syddanske sygehuse og robotfirmaer kan få skabt kontakt til udlandet. Og med så mange potentielle kunder i Danmark er der også mulighed for at profilere den syddanske fødevareindustri, offshore, design, skolevæsen og uddannelsessystem. Der vil i den grad være potentiale for en positiv eksponering af Region Syddanmarks indsatsområder," forudser han.

"Mens alle de andre lande sendte deres traditionelle papiransøgninger med fine begrundelser for, hvorfor netop deres land skulle være vært, lavede Inspiring Denmark en iPaper ansøgning, som i den grad trak gulvtæppet væk under de øvrige ansøgere."

OM INSPIRING DENMARK

Inspiring Denmark er en non-profit organisation, der har til formål at styrke erhvervs-turismen og vidensvæksten i regionen ved at tilbyde gratis rådgivning til mødeplanlæggere, enkeltpersoner eller organisationer med visioner om at afholde møder, kongresser eller konferencer i regionen.

Budget:

Projektet Strategisk Værtsskab har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark:
EU-midler: 5.495.000 kr.
Regionale erhvervsudviklingsmidler: 8.635.000 kr.
Samlet budget: 18.840.000 kr.



FAKTA

Strategisk værtsskab og Inspiring Denmark

Om Strategisk værtsskab:

Formålet med projektet er at bringe kongresværtsskabet ind på vidensinstitutioners og klyngers dagsorden, hvor indsatsen gøres til en kerneaktivitet i bestræbelserne på at internationalisere Syddanmark. Her bliver det afgørende at skabe rammer for det innovative samspil mellem klynger, vidensinstitutioner, værtsbyer og virksomheder.

Målet med projektet er at vinde mindst fem konferencer om året med en forventet årlig meromsætning på ni mio. kr. Inspiring Denmark og Vejle Kommune er i spidsen for projektet. Desuden deltager bl.a. Trekantområdet Danmark, Udvikling Fyn og Sønderborg Kommune.



OPLEVELSERNES ACADEMY LEVERER TURISME- MÅLRETTET UDDANNELSE

Glade medarbejdere, god sparring og skræddersyet uddannelse til virksomheden. Danskernes foretrukne vandland, Lalandia, har fået hele pakken gennem sit partnerskab i Oplevelsernes Academy.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Mon ikke de fleste virksomheder drømmer om at sende deres medarbejdere og mellemledere på kurser og efteruddannelse, som er præcist skræddersyet til virksomheden. Det er dog de færreste AMU-kurser, handelsskoler og erhvervsskoler, der kan tilbyde lige netop det.

Og så dog. I Region Syddanmark leverer Oplevelsernes Academy med base i Middelfart og med deltagelse af sam-

arbejdspartnere fra en bred vifte af uddannelsesinstitutioner, kommuner, turistbureauer og turismevirksomheder netop dét - skræddersyede kurser og uddannelsesforløb for den enkelte turismevirksomhed. Det kan Lalandia i Billund tale med om.

"Vi blev tiltrukket af tanken om at skabe en turismeuuddannelse, som er målrettet vores hverdag. Derfor valgte vi at blive partner i Oplevelsernes

”Vi har fået en meget mere målrettet uddannelse til vores medarbejdere, end hvad en almindelig handelsskole eller erhvervsskole tidligere har kunnet tilbyde.”

Academy,” fortæller HR chef, Lene Stejnicher.

Selv om der gik lidt tid, før virksomhederne fik øjnene op for Oplevelsernes Academy og mulighederne i samarbejdet med dem, har Lalandia bestemt ikke fortrudt sit partnerskab.

Skræddersyet uddannelseskatalog

”Vi vidste godt, hvad vores medarbejdere skulle have af uddannelse, men spørgsmålet var, om vi kunne få det. Nu er der blevet lavet et målrettet uddannelseskatalog for Legoland Billund Resort med nogle af de tilbud, vi var med til at efterspørge. Så det er absolut relevant for os,” siger hun.

Helt konkret har Oplevelsernes Academy kunnet tilbyde Lalandia en Grundlæggende Lederuddannelse (GLU) tonet til turisme med undervisere fra hotel-, restaurations- og turismebranchen.

”Man kan sige, at vi har fået lov til at skræddersy kurser og uddannelser, der passer til vores organisation og branche, og Oplevelsernes Academy har stået for at sikre kvaliteten og administrere det. Vi har fået en meget mere målrettet uddannelse til vores medarbejdere, end hvad en almindelig handelsskole eller erhvervsskole tid-

ligere har kunnet tilbyde,” siger Lene Stejnicher.

Medarbejderne oplever, at der er meget mere sparring at hente på kurserne, i og med at det er målrettet branchen, og der derfor kun er deltagere med, som arbejder inden for samme felt.

Potentiale til meget mere

”Vi er fx blevet bedre til defusing, debriefing og psykologisk førstehjælp efter ulykker. Et andet kursus, vi har haft god gavn af, er at blive klogere på Popstar-generationen, som vi har en del ansat af her i Lalandia. Hvordan leder man en zappende generation,” siger Lene Stejnicher og tilføjer:

”Lalandia har også haft et godt og tæt samarbejde med Oplevelsernes Academy i forbindelse med vandlandets store fokus på gæsteservice, og det som Lalandia selv kalder for ”Værtens bedste Lalandia”.

”Vi har i samarbejde med Oplevelsernes Academy, Udviklingscenter Syd og konsulentvirksomheden Meng & Co. uddannet både vores ledere og medarbejdere i THRILL og dermed i at give vores gæster en fantastisk god gæsteservice,” siger Lene Stejnicher.



OM PROJEKTET

Med Oplevelsernes Academy konkretiserer projektets partnerkreds en vision om at give et kompetenceløft til en hel branche, som er karakteriseret ved et lavt uddannelsesniveau. Turismen er sæsonbetonet og har høj personaleudskiftning som følge heraf. Ved at bruge kompetenceudvikling som redskab og dermed øge den enkelte medarbejders vidensniveau og virksomhedens grundlag for forretningsudvikling, skabes et fundament for en øget konkurrenceevne og dermed bedre kvalificeret beskæftigelse hele året i turisterhvervet.

Målsætningen er overordnet for partnerne i Oplevelsernes Academy:

- Forbedret innovationsevne i virksomheder og kommuner
- Styrkelse af den strategiske planlægning og bedre beslutningsgrundlag
- Forretningsudvikling hos den enkelte aktør

Budget:

Projektet Oplevelsernes Academy har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 4.182.765 kr. EU-midler: 20.913.823 kr. Samlet budget: 41.827.646 kr.



DESIGNKONSULTATION BLEV EN GEVALDIG ØJENÅBNER

Dansk Varebilinventar er blevet skarpere på, hvad de er gode til og værdien af deres kompetencer efter en Designkonsultation med Design2Innovate. Et koncept, som Sjølund-virksomheden varmt anbefaler til andre små og mellemstore virksomheder.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER



Da Dansk Varebilinventar for et halvt år siden tog imod to designere fra Design2Innovate til en Designkonsultation, troede indehaver Flemming Porsgaard og hans datter Lone Porsgaard, at de skulle drøfte udviklingen af en fiberpapkasseproduktion, som Dansk Varebilinventar netop havde overtaget ved opkøb af en underleverandør. Men mødet skulle

vise sig at handle om noget helt andet og at blive en gevaldig øjenåbner for både far og datter.

”De sporede sig lynhurtigt ind på, at vores største udfordring ikke handlede om fiberpakkasser, men om at vi bliver gearret ind på, hvad vores kompetencer er, og hvad værdien af dem er,” siger Lone Porsgaard.

Besøget af de to designere gjorde nemlig virksomheden i den lille sønderjyske landsby, Sjølund, bevidste om, at der med tilvalg også er fravalg, og det har været godt for beslutningsprocessen, påpeger Lone Porsgaard.

Rationel tankegang

”Både min far og jeg er gode til at få mange ideer, men vi er ikke så gode



til at få fanget dem alle og ført dem ud i livet. Vi er nu blevet meget mere skarpe på, hvilke ideer der kan føres ud i livet, og hvilke der ikke kan og så lade dem ligge,” siger hun.

I dag er Dansk Varebilinventar en specialiseret virksomhed, der laver skræddersyede indretningsløsninger til små og mellemstore varebiler. Men virksomheden blev i løbet af mødet med Design2Innovate en hel del klogere på, hvad der er deres største kompetence.

“Vi fik kortlagt vores kompetencer om, at vi er rigtig gode til at udnytte små rum maksimalt. I dag gør vi det med varebiler, men i princippet kan det være med hvad som helst, hvilket er yderst værdifuld viden ved et eventuelt salg,” siger Lone Porsgaard.

Det kunne fx være inden for hotelindretning.

“Hotellers konferencecenter er ofte store rum med mange formål. Vi blev på Designkonsultationen opmærksomme på, at vi ville kunne bidrage med kreative og rationelle løsninger til, hvordan man udnytter disse rum optimalt i forskellige sammenhænge. Nogle gange har man brug for, at rummet er et stort rum, og til andre arrangementer er det nødvendigt, at rummet kan deles ind i flere mindre rum. Rygraden i vores firma er, at vores løsninger er rationelle og brugervenlige, og vi vil kunne bidrage med at udvikle koncepter til, hvordan man med så få virkemidler som muligt kan skabe helt andre brugsformål.”

“Rent faktisk skal ruminddelere og andet ad-hoc-inventar også opbevares, når det ikke er i brug, og her kan vores kompetencer om maksimal udnyttelse af små rum komme i spil.

I firmaets første leveår for 27 år siden var samme rationelle tankegang i spil, da min far, Flemming Porsgaard, for nogle af vores kunder supplerede med at lave hele messestandere med standere, bænke, blomster, osv., som kunne pakkes ned i en transportabel kasse, der blot målte 1,2 gange 2,44 gange 0,7 meter.”

Og med et glimt i øjet fortæller Lone Porsgaard, at der endda lige præcis var lavet plads til de seks øl, som arbejdsholdet skulle have, efter de havde stillet det hele på plads.

Enkle virkemidler

Virksomhedens begejstring for Design2Innovates sparring og rådgivning er absolut til at føle på. Ikke blot har det været en “mega øjenåbner”, som Lone Porsgaard udtrykker det. Det har også gjort virksomheden i stand til at udvikle nogle kompetencer - også på det personlige område - som ellers er forbeholdt store virksomheder.

“Det, Design2Innovate gav os, var let omsættelige tiltag med enkelte virkemidler. Fx at bruge Post-its til at skærpe og effektivisere processen. Et andet enkelt virkemiddel er et stort Danmarks-kort, som vi får hængt op i virksomheden. På kortet vil vi plote alle vores kunder ind, således at det bliver visuelt både for os selv og for vores kunder, at vi opererer ud over Kolding og omegn. Det er en enkelt metode til at turde drømme stort,” siger Lone Porsgaard og tilføjer:

“Det, designerne bidrog til os på denne dag, var at kunne tænke ud af boksen, at spotte nye forretningsområder, at turde gå all-in på vores kernekompetencer og at blive langt skarpere på at gøre mere af det, som vi i forvejen er gode til.”



OM DESIGN2INNOVATE:

Design2Innovate er et fireårigt erhvervsfremmeprojekt med det formål at udbrede designkompetencer og viden om design til små og mellemstore virksomheder i Region Syddanmark. Et af Design2Innovates mange tilbud er designkonsultationen, der indeholder 10 timers gratis rådgivning med udgangspunkt i virksomhedens aktuelle udfordringer.

Virksomhederne får gennem designkonsultationen større viden om virksomhedens værdi og udviklingspotentialer og bliver med en designkonsultation introduceret til designmetoder inden for kortlægning og idégenerering.

Budget:

Projektet Design2Innovate, hvor designkonsultationer indgår som delprojekt, har fået midler fra Region Syddanmark og Syddansk Vækstforum: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 10.346.350 kr. EU-midler: 25.643.977 kr. Samlet budget: 51.971.450 kr.

Og fiberpapkasse-produktionen, som egentlig var udgangspunktet for Designkonsultationen?

“Når man indretter så små begrænsede rum som fx en varebil, nytter det ikke at have opbevaringskasser i standardmål, som måske tager unødigt plads. Derfor overtog vi produktionen af fiberpapkasser, da en af vores underleverandører lukkede. Og det giver mange muligheder for at specialdesigne kasser til opbevaring i små rum - fx inden for hotelbranchen og i private hjem,” siger Lone Porsgaard.

SKALA FM FIK SAT ANSIGT OG NAVN PÅ KUNDERNE



Sydøstjyllands største radiostation er blevet skarpere på sine kunder og har fået øje på nye indtjeningsmuligheder med Design2Innovate.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: COLOURBOX

Popmusikken gjalder ud af radioen hos lige knap 300.000 syddanskere. Reklameblokkene repræsenterer et bredt udsnit af det syd- og sønderjyske handelsliv. Det går egentligt ret godt for Skala FM, der kan bryste sig af at være Danmarks største lokalradio. Men trods et solidt tag i både radiolytterne og

annoncørerne er finanskrisen ikke gået spurløst henover den knap 20 år gamle radiostation med base i Kolding. Derfor booker Skala FM en designkonsultation med Design2-Innovate.

”Syddanske Medier lagde en ny strategi for de kommende tre år i 2012,



og det var oplagt, at vi brugte den til at blive skarpere på, hvor vi er på vej hen," siger salgsschef Benny Henriksen.

Når man i mange år har solgt det samme produkt og med rimelig succes, er der altid en risiko for, at tingene bliver en vane. Og det var den vane, som Design2Innovate fik gjort op med.

"De bruger utrolig enkle virkemidler såsom post-its, men det er en genial metode til at brainstorme med. Vi fik sat en masse ord på, hvad det egentlig er, vi sælger og til hvem," siger han.

Hej Michael

Mediebilledet er et evigt flytbart marked, og kunderne ændres konstant, og det er derfor vigtigt, at man som radiostation hele tiden er opmærksom på, hvem kunden er, og hvordan man kan få mest muligt ud af ham.

"Vi havde i forvejen skabt en persona om vores kernelytter, men vi havde egentlig ikke tænkt nærmere over, hvem der er vores kernekunde. Det ved vi nu ved hjælp af designkonsultationen. Vores kernekunde hedder Michael, og han kører Audi. Vi ved, om han er gift eller ej, hvilken musik han

hører, og hvor han bor. Men samtidig er vi blevet bevidst om, at han ikke er vores eneste kunde. Vi har flere end Michael, og dem har vi også fået sat billede på," forklarer Benny Henriksen.

"Vi er blevet bevidst om at flytte os mere fra rene radioreklameblokke til at sælge oplevelser til vores lytter. Fx koncerter, hvor vi har vores partnere og sponsorer med ind over."

Enkle virkemidler

For radiostationen er der ingen tvivl om, at Design2Innovate i den grad har været en øjenåbner.

"Design2Innovates styrke er, at de har nogle enkle og stærke metoder, der kan strukturere brainstorm og andre kreative processer. Når de arbejder med post-its og billeder, gør det processen håndgribelig og umiddelbar synlig. Desuden var formøderne gode og konstruktive. Det betyder, at der var skarp fokus på vores udviklingsområder på selve kursusdagen."

Nogle af metoderne fra designkonsultationen - fx det helt enkle virkemiddel med post-its - har radiostationen taget til sig i andre sammenhænge i huset. Fx da der skulle laves et nyt filmselskab, SDM Film.

"Design2Innovates styrke er, at de har nogle enkle og stærke metoder, der kan strukturere brainstorm og andre kreative processer."

OM DESIGN2INNOVATE

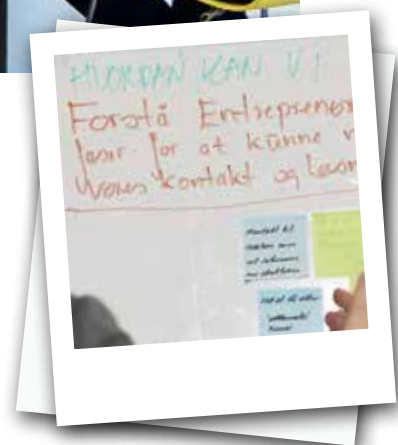
Design2Innovate er et 4-årigt erhvervsfremmeprojekt, med det formål at udbrede designkompetencer og viden om design til små og mellemstore virksomheder i Region Syddanmark. Et af Design2Innovates mange tilbud er designkonsultationen, der indeholder 10 timers gratis rådgivning med udgangspunkt i virksomhedens aktuelle udfordringer.

Virksomhederne får gennem designkonsultationen større viden om virksomhedens værdi og udviklingspotentialer og bliver med en designkonsultation introduceret til designmetoder inden for kortlægning og idégenerering.

Budget:

Projektet Design2Innovate, hvor designkonsultationer indgår som delprojekt, har fået midler fra Region Syddanmark og Syddansk Vækstforum:
Regionale erhvervsudviklingsmidler: 10.346.350 kr.
EU-midler: 25.643.977 kr.
Samlet budget: 51.971.450 kr.





DESIGN2INNOVATE BLEV KATALYSATOR FOR REVOLUTION

Designkonsultation fik åbnet øjnene hos Saint-Gobain Isovers salgspersonale og har gjort dem mere skarpe på, hvem kunden er, og hvad kunden ønsker.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: PRIVATFOTO

Isover i Vamdrup, der hører under den franske verdensomspændende koncern Saint-Gobain, har gennem mange år haft et godt og solidt tag i det danske byggemarked. Efterspørgslen efter de gode isoleringsprodukter produceret lokalt var stor og kom nærmest af sig selv. Men så begyndte krisen at krads i slutningen af O'erne,

og lige pludselig meldte en tysk producent af isoleringsprodukter sig på det danske marked. De tyske produkter var måske med Isover-øjne ikke lige så gode og fleksible som Isovers, men penge er penge, finanskrisen buldrede løs, og fra den ene dag til den anden kørte salget af Isovers produkter ikke længere af sig selv. Gode råd var dyre.

En af løsningerne var en ny marketings- og kundetilfredshedschef, Rikke Lildholdt. En anden var Design2innovate, der har base på Designskolen Kolding.

Proaktivt salg

"Jeg har tidligere arbejdet sammen med designskolen i andre

sammenhænge, og jeg har hver gang fået en rigtig god oplevelse, så det lå lige for at kontakte dem igen,” forklarer Rikke Lildholdt.

De dygtige sælgere i Vamdrup-virksomheden skulle nemlig geares til en helt ny form for salg, hvor de er proaktive frem for reaktive.

”Sælgere havde været vant til at sidde i fire opdeltede ”siloer”, hvor fx sælger nr. et sælger tagisolering, sælger nr. to sælger teknisk isolering, osv. Det var ikke særligt fleksibelt, for hvis samme køber skulle bruge alle dele, måtte han tale med samtlige sælgere. Vi havde heller ikke fokus på den udvikling, der er på byggemarkedet i dag, hvor byggeprojekter mere og mere samles om store entrepriser. Her er det altafgørende, at man har direkte kontakt til hovedentreprenøren. Men det var vi slet ikke gearet til,” siger hun.

Til designkonsultationen deltog 10 sælgere, tekniske supportere og salgschefer. Desuden var der inviteret en hovedentreprenør med.

”Sælgere forberedte under designkonsultationen spørgsmål til entreprenøren, men det viste sig, at vi kunne lære meget af hans verdensbillede, og hvad han ønsker sig af Isovers produkter. Det var lidt af en opvågning,” siger Rikke Lildholdt.

Et nyt eventyr

En af øvelserne ved designkonsultationen handlede om at omskrive Fyrtøjet af H.C. Andersen ved hjælp af de allerede kendte elementer fra eventyret. Formålet var at få fortalt en ny historie baseret på eksisterende viden og ekspertise. En øvelse, der kan adopteres direkte af virksomheden.

”Isovers nye historie er, at vi har et velkendt, godt produkt, som vi nu skal til at sælge værdien af. Produktet fejler ingenting, men vi skal finde ud af at adskille os fra de billige leverandører af isoleringsprodukter. Fx er vi som de eneste i stand til at levere ned til små ordrer direkte ud på byggepladserne. Vi kan også lave isolering efter specielle mål. Så vi skal udvikle os fra at arbejde med produktsalg til at tilbyde løsninger til projektsalg,” påpeger Rikke Lildholdt.

Et andet af værktøjerne fra designkonsultationen, som virksomheden har taget med sig hjem, er brugen af post-it's til at blive mere fokuseret.

”Vi har i øjeblikket en stor målgruppe. For os handler det om at blive skarpere på, hvilke kunder vi vil have i fremtiden, hvad ønsker de kunder - her gælder det om, at vi rent fysisk skal ud på byggepladserne og finde ud af, hvad behovene er - hvad vil vi med kunderne, og hvordan optimerer vi indsatsen over for dem.”

Det handler om bundlinje

At det også kræver en kulturel forandring, og at den proces tager tid, er hun helt opmærksom på.

”Man kan godt blive lidt overrasket over, hvor meget vi danskere tror, vi kan, men rent faktisk ikke kan, når man kommer ud til fx Østeuropa og ser, hvor meget hurtigere de er til at omstille sig end os,” siger Rikke Lildholdt og tilføjer:

”Her er designskolen virkelig dygtig til at få visualiseret for os, hvad det er. Vi gør og vise os det i et kundeperspektiv. Samtidig er de rigtig gode til at skærpe vores forståelse for, hvad det er, der er målet. At vi er her for at tjene penge. Så må vejen hen imod det mål naturligvis gerne være god og sjov og fuld af godt arbejdsmiljø, men i bund og grund handler det om bundlinjen, og at vi aktivt lytter til, hvad kunden vil have.”

Hun er ikke i tvivl om, at designkonsultationen har været med til at skærpe virksomhedens fokus på kunden og fremtidens marked.

”Vi er simpelthen nødt til det for at kunne stå imod konkurrencen på markedet. Spørgsmålet er så, om vi kan generere mere vækst ud af det. Det håber vi på. Uanset hvad, så blev designskolen en katalysator for en revolution. Skolens helt klare force er, at den har stor forståelse for, at det handler om forretning. Det er hverken leg eller skole, som er målet, men det virker godt som midlet til at ændre tankegangen.”



OM PROJEKTET

Saint-Gobain Isover fik gjort op med vanetænkning og er blevet skarpe på, at de skal udvikle sig fra produktsalg til projektsalg, at de skal lytte aktivt til kundens ønsker, og at kilden til succes ligger i at tænke deres eksisterende produkter ind i nye sammenhænge, der passer bedre til kundens behov.

Budget:

Projektet Design2Innovate, hvor designkonsultationer indgår som delprojekt, har fået midler fra Region Syddanmark og Syddansk Vækstforum:
Regionale erhvervsudviklingsmidler: 10.346.350 kr.
EU's Regionalfond og EU's Socialfond: 25.643.977 kr.
Samlet budget: 51.971.450 kr.

FAKTA

Design2Innovate og Saint-Gobain Isover

Om Design2Innovate:

Designklyngen, Design2Innovate, har til formål at udbrede designkompetencer og viden om design til små og mellemstore virksomheder i Syddanmark. Et af Design2Innovates mange tilbud er designkonsultationen, der indeholder 10 timers gratis rådgivning med udgangspunkt i virksomhedens aktuelle udfordringer.

FOKUS PÅ PROCESSEN GAV GLOBALT PRODUKT

Vanerum SIS i Middelfart har med projekt Leg og Læring fået sat fokus på vigtigheden i udviklingsprocessen. Det har medvirket til at give virksomheden fremtidsbrillerne på, og har indtil videre udmøntet sig i en innovativ kube, som inviterer til læring gennem bevægelse.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Hvad sker der, hvis man inviterer 70 børn ind i Spinderihallerne i Vejle og beder dem om at deltage i en designproces? Det ved Vanerum SIS i Middelfart alt om.

”Det sjove med børn er, at vi voksne tror noget, men børn de ved,” siger Britta Nøhr Pedersen, markedschef hos Vanerum SIS, der har specialiseret sig i at udvikle innovative møbler til skolemiljøer.

De 70 børn i Spinderihallerne i Vejle var en del af projekt Leg og Læring,

som virksomheden er med i. Et projekt, som Syddansk Vækstforum har initieret og støttet, og som tæller en lang række syddanske virksomheder inden for design og turisme.

Ud over de 70 skolebørn - målgruppen for Vanerum SIS - var også forskere fra Syddansk Universitet samt arkitekt- og designstuderende med i designprocessen.

”Det har været en helt ny måde at arbejde med design på for os. Normalt er vi meget handlingsorienterede og





har fokus på slutproduktet. Her var hovedfokus på processen, som vi normalt glemmer lidt. Slutproduktet endte med at være det samme, som vi forventede fra begyndelsen, men vejen derhen var som en slange fuld af ny viden," siger Britta Nøhr Pedersen.

Et artefakt

Ved netop at holde fokus på processen og ikke låse sig fast på et endeligt resultat fra starten af, blev udsynet bredere, og dermed fik virksomheden øjnene op for mange flere muligheder.

"Vi fik fx besked på at kalde vores produkt et artefakt, hvilket reelt står for ingenting og alting. Og det kan virke ubetydeligt, men faktisk har man fastlåst sin ideudvikling, hvis man fra begyndelsen siger, at man vil udvikle en ny stol. Den ideudvikling frigjorde vi ved at kalde det for et artefakt," forklarer hun.

Det endelige produkt, iMo Learn, som er en interaktiv og multifunktionel kube, møder børnene dér, hvor de er i dag og favner faktisk også ud i fremtiden.

"Den danske skolemodel har ikke udviklet sig synderligt siden 1850'erne, og den model giver ikke meget trivsel til nutidens børn. Vi ser gerne, at skolen indretter sig mere efter erhvervslivet med mere gruppeaktivitet og tværfaglighed i stedet for at tænke i konservative kasser og klasser. Vores nyeste koncept hedder I3 Læringsmiljøer, som står for Interaktivitet, Inspiration og Integration, og er netop et opgør med den traditionelle undervisningstankegang," siger administrerende direktør Johnny Jessen.

Et globalt produkt

Virksomheden har ikke tidligere arbejdet med IT integreret i skolemøblerne.

Men deltagelsen i projekt Leg og Læring har i den grad fået virksomhedens øjne op for den mulighed i samarbejde med Alexandra Institutet i Aarhus.

iMo Learn kuben kan nemlig kobles til elevernes smartphones, der via bluetooth kommunikerer med en computer, som er koblet til en interaktiv tavle. Ved hjælp af telefonernes indbyggede gyroskop og accelerometer kan børnene stille sig op på kuben og bruge kroppen og balanceevnen til at kommunikere med tavlen.

Projektet er testet med en række skoler i Kolding Kommune, som gerne ville have mere bevægelse ind i undervisningen. Og resultatet?

"Skolerne siger, at de ikke vil af med iMo Learn igen," siger Britta Nøhr Pedersen med et smil.

Og det er ikke kun skolerne i Kolding, der er begejstrede for den innovative undervisningskub. På sidste års Neocon messe i Chicago i USA blev den innovative og funktionelle kube bemærket. Det gjorde Vanerum SIS i det hele taget også med en Innovationspris for deres Lighthouse model og en guldmedalje for i3 Board modellen.

"Vi er sikre på, at vi har fat i et globalt produkt, og det er vores belgiske moderselskab også. Det, vi især fik ud af projekt Leg og Læring, var netop det at skue ud i fremtiden og være med til at skabe produkter, der ikke kun er efterspørgsel på allerede, men også produkter, som målgruppen ikke vidste, de havde brug for, før den er der," siger Johnny Jessen.



OM PROJEKTET

Projektets overordnede formål er at opbygge viden og kompetencer som forudsætning for at kunne udvikle innovative og oplevelsesbaserede tilbud til målgruppen kids and tweens (3-12 år). Samarbejdet skal bibringe de involverede virksomheder større international gennemslagskraft og brandingeffekter i samarbejdet med videntcentre og offentlige erhvervsfremmeaktører. Tre "laboratorier" med titlerne Interaktiv Arkitektur og Design, Krop og Bevægelse samt Turisme og Oplevelser udgør hovedstammen i projektet.

Laboratorierne igangsætter en innovationsproces, hvor en øget forståelse for børns adfærd, leg, læring og forbrugsmønstre skaber mulighed for at afprøve teorier og hypoteser i praksis og genererer nye koncepter og viden. En viden, som også kan udmøntes i konkret design af f.eks. spil og oplevelsesrum i en pædagogisk kontekst.

Budget:

Projektet Leg og Læring - Kids n' Tweens har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark:
EU-midler: 5.495.000 kr.
Regionale erhvervsudviklingsmidler: 8.635.000 kr.
Samlet budget: 18.840.000 kr.



WALLMOB HAR LÅNT EN LEDER OG FÅET LAGT STRATEGIEN

Wallmob står på kanten til en formidabel forretnings succes, men manglede erfaren økonomisk og strategisk sparring på internationalisering. Det har de fået med Væksthus Syddanmarks "Lån en leder" forløb.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: PRIVATFOTOS



Det er lørdag formiddag. Du er ude at shoppe og falder over en flot sort bluse. Den sidder perfekt og koster kun 199 kr. Du får øje på, at den også fås i armygrøn, men desværre har de den kun i str. XS. Oppe ved kassen forklarer den unge ekspedient, at de desværre ikke har flere på lager, men at hun gerne vil ringe rundt til butikkens øvrige afdelinger

og få dem til at sende en str. M, som du kan komme og hente i butikken om fem dage. "Nej", siger du, "Jeg nøjes med den sorte", mens du i dit indre ærgrer dig.

Lyder ovenstående som noget, du har oplevet? Så er du ikke den eneste. Du er heller ikke den eneste, hvis du har oplevet at sidde hjemme og surfe på

nettet efter en bestemt kjole. Endelig finder du den, putter den i kassen og betaler med dit dankort. Tilfredsheden og forventningen er stor, til kjolen skal ankomme. Lige indtil du modtager en mail dagen efter, at desværre, butikkens varelager var ikke opdateret på hjemmesiden, så varen er desværre udsolgt.

"Den traditionelle handel har haft meget svært ved at tage online handel til sig og har været meget berøringsangst over for det. Det har resulteret i, at online butikker som Asos og Zalando har snuppet en stor del af kagen og i dag omsætter mere om ugen end nogle retailbutikker gør på et år. Online butikkerne har den fordel, at de sparer på lønningerne, så de kan også dumpe prisen på varerne," forklarer Jørgen Christian Juul, bestyrelsesformand og COO (firmaets operationelle chef).

Varelager på en sky

De retailbutikker, som har taget online handlen til sig, har kørt det ved siden af - typisk om aftenen efter butikslukketid - og deres varelager i forretningen har ikke kommunikeret med varelageret online. Det har skullet manuelt opdateres. Derfor opstår der situationer som den udsolgte kjole, som du var overbevist om, at du havde puttet i din indkøbskurv og betalt for. Og her kommer Wallmob, og deres ydelser omkring forretningsdesign, ind i billedet.

"En gennemsnitlig butik har mellem 3.000 og 5.000 varenumre. Dem integrerer vi, således at varen sættes til salg i butikken og online samtidig. Det kan lade sig gøre, fordi det hele kører i et cloud-system, hvor alle informationer lagres. Det vil sige, at når en kunde køber en kjole i butikken, bliver den trukket fra varelageret oppe i skyen og omvendt," forklarer Jørgen Christian Juul.

Wallmob leverer også moderne kasseapparat-systemer, som gør, at butikker kan opjustere antallet af kasselinjer uden store omkostninger.

"Normalt koster et kasseapparat mellem 25.000 kr. for den billigste model og 100.000 kr. for den dyreste. Vores metode er simpel ved at gøre butikssalget 100 pct. digitalt, så det kan kommunikere og integreres med alt - også tablets. Det betyder, at med vores teknik kan personalet bruge de noget billigere iPads eller iPhones som kasselinjer, og de er lige til at lægge i skuffen, når man ikke bruger dem."

Investeringstung god idé

Med så god en idé er Wallmob naturligvis en eftertragtet samarbejdspartner på både det nationale og især det

internationale marked. Og det skorter da heller ikke på henvendelser og gode forslag fra potentielle partnere.

Derfor har den 20 mand store virksomhed i Vejle fået hjælp fra Væksthus Syddanmarks "Lån en Leder" forløb.

"Jeg mødte chefen fra Væksthus Syddanmark, som forklarede mig, hvad de kan gøre for os. Det første, vi fik øje på, var økonomien. Vi er nødt til at investere mange penge, inden vi kan tjene dem. Fx begyndte vi i februar 2012, og det er først inden for de seneste par måneder, at vi er begyndt at tjene penge. Derfor er det nødvendigt for os med økonomistyring," siger han.

Wallmob søgte derfor midler til en økonomidirektør og fik en ung fyr med erfaring fra bl.a. revisionsbranchen som økonomidirektør og businessdeveloper. Hans viden inden for økonomi og sparring i forhold til forretnings- og markedsstrategi har været guld værd for virksomheden.

Et lyst hoved til spotpris

"Hvis vi skulle have ansat ham fuldtids, ville han koste 100.000 kr. om måneden. Vi har fået en kontrakt med ham lydende på ni måneder, en dag om ugen til 25.000 kr., hvoraf vi får tilskud til halvdelen af den udgift. Det gode er, at vi er i hans hoved hele den dag om ugen, og vi bruger ham fra tidlig morgen til sen aften, og han kan spare med os om tunge strategiske valg. Der er ingen tvivl om, at vores idé er åbenlys god, og vi får rigtig mange henvendelser om samarbejde fra hele verden. Så det er en stor hjælp at få gode råd til, hvad man skal vælge til og fra," siger Jørgen Christian Juul.

Hvis han skal se på det videre perspektiv for Wallmob efter mødet med en strategisk og økonomisk sparringspartner, er der ingen tvivl om, at virksomheden kommer til at samarbejde med de største virksomheder på markedet og i et internationalt set up.

"Vi prøver og tror dog på, at vi skal begrænse os. Det handler om at finde en stærk core, som vi er rigtig gode til, og det er software og forretningsudvikling. På medarbejdersiden forventer vi, at vi kan nøjes med 50 ansatte, som kan udvikle godt software til internationale virksomheder," siger han.

OM PROJEKTET

Lån en Leder er et projekt, hvis satsning indeholder en midlertidig tilknytning af en ekstra ledelseskompentence til små- og mellemstore virksomheder (SMV'er). Den nuværende ledelse opnår kompetenceudvikling ved sidemandsoplæring og i de SMV'er, der ikke har en ledelsesfunktion på det givne område, kompetenceløftes nuværende medarbejdere.

SMV'en har derved mulighed for at skabe et afgørende løft både i ledelseskompentence og i SMV'en generelt. SMV'en vil opnå strategisk fokusering, optimering, ændring i virksomhedskultur og vil på længere sigt skabe vækst. Projektets mål er at skabe vækst i 100 SMV'er inden for satsningsområderne: Sundheds- og velfærdsinnovation, bæredygtig energi og oplevelseserhverv.

Budget:

Projektet Lån en leder har fået midler fra Region Syddanmark og Syddansk Vækstforum: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 1.167.402 kr. EU's Regionalfond og EU's Socialfond: 24.567.403 kr. Samlet budget: 49.134.806 kr.





POWER PUSH HAR SKUBBET ØBERG MOD INTERNATIONAL SUCCES

Uddannelsesstøtte fik Øberg Partners videre fra fastlåst position til en potentiel vækstsucces med internationale dimensioner.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Det kan være en svær proces at stå som lille eller mellemstor virksomhed og have ideerne til vækst, men samtidig at skulle finde ressourcerne til at nå derhen.

Det kan IT-konsulentvirksomheden Øberg Partners fra Fredericia, som rådgiver andre virksomheder om organisering af IT og leverer IT-kurser, tale med om.

"IT-markedet er et foranderligt marked i øjeblikket, og vi havde i et par år kigget på, hvordan vi kunne skabe vækst. Vi havde porteføljen, men manglede lige det sidste til at udvide vores forretning til en mere tidssvarende position," siger Jan Øberg, direktør i Øberg Partners.

Øberg Partners research efter vækstmuligheder betød, at virksomheden

”Det har været en kæmpe mulighed for Øberg Partners. En mulighed, der ikke havde kunnet lade sig gøre, hvis vi havde været tvunget til at køre fuld skrue med indtjening, imens medarbejderne var på uddannelse.”

pludselig stod med en enestående chance for at blive overordnet leverandør af det amerikanske Asset Management Program på det europæiske marked. Et program, der består af processer og uddannelse, som hjælper virksomheder til at sætte større fokus på Asset styring. Herigennem kan de høste de optimeringspotentialer, der findes, som kan være mange hundrede tusind kroner på bundlinjen.

Med ét havde virksomheden muligheden for at gå fra et velfungerende, lille firma med fire ansatte i Fredericia til en virksomhed med internationalt perspektiv. Men det krævede uddannelse af medarbejderne i det nye program, og det betød kroner og ører samt tid. Alt sammen noget, der skulle tages ud af den eksisterende drift.

Asset Management leverandør

”Vi var i dialog med Væksthus Syddanmark om mulighed for støtte, og da vi nævnte muligheden for samarbejdet med den amerikanske virksomhed, pegede Væksthus Syddanmark på, at vi havde mulighed for at komme med i Power Push ordningen,” siger Jan Øberg.

Power Push ordningen hjælper små og mellemstore virksomheder i Syddanmark med at opkvalificere sine medarbejdere, så der kan skabes mere vækst i virksomheden. En konsulent fra Væksthus Syddanmark følger virksomheden gennem hele processen og hjælper med at afdække behovet for nye kompetencer. Det beløb, virksomheden investerer i uddannelse af sine medarbejdere, dækker Power Push med 50 pct.

Hos Øberg Partners betød Power Push ordningen, at medarbejderne kunne sendes til efteruddannelse i USA og blive opkvalificeret til Asset Management Program. Til at styre projektet

ansatte Øberg Partners projektleder Maria Bejer Clausen gennem Videnpilot-ordningen under Ministeriet for Forskning, Innovation og Videregående Uddannelser.

”Det har været en kæmpe mulighed for Øberg Partners. En mulighed, der ikke havde kunnet lade sig gøre, hvis vi havde været tvunget til at køre fuld skrue med indtjening, imens medarbejderne var på uddannelse,” påpeger Jan Øberg.

Lille og omstillingsparat

Han tror dog ikke, at Øberg Partners ender med at blive en større IT-konsulentvirksomhed.

”Det vigtigste er, at vi er eksperter, og at vi kan levere den kvalitet igennem vores ekspertise og ITAM Best Practice forståelse. Hellere lille, dedikeret og passioneret end stor og ikke være passioneret.”

For én ting er uddannelsesstøtten gennem Power Push ordningen til at blive Asset Management leverandør på det europæiske marked. En anden ting er, at virksomheden også via Power Push kan styrke sit eksisterende forretningsområde, Service Management, hvor Øberg Partners konsulenter kigger på virksomheders IT-processer og kommer med anbefalinger til optimering og øget kontrol over deres processer. Rådgivning, som nogle af landets største virksomheder som fx Statens IT, Mærsk og Arla Foods har draget nytte af.

”Jeg har allerede været i kontakt med Væksthus Syddanmark for at høre om muligheden for at udvide vores uddannelsesperiode til også at gælde vores Service Management, og jeg har kun oplevet super sparring fra væksthuset,” siger Maria Bejer Clausen.



OM PROJEKTET

Projektet Power Push' formål er gennem kompetenceudvikling af syddanske virksomheders medarbejdere dels at opnå højere værditilvækst i eksisterende vækstorienterede virksomheder indenfor vækstforums forretningsområder og dels at sikre, at syddanske SM'er også i fremtiden har adgang til kvalificeret og omkostningseffektiv arbejdskraft.

Der skal deltage i alt 170 virksomheder og 1360 medarbejdere fra de deltagende virksomheder i den konkrete kompetenceudvikling. En evaluering viser, at 84 pct. af de deltagende virksomheder pr. september 2013 forventer, at de får en højere omsætning som følge af projektet.

Budget:

Projektet Power Push har fået midler fra Syddansk Vækstforum:
EU-midler: 39.351.227 kr.
Samlet budget: 78.702.453 kr.



SAMARBEJDE MED VIDENINSTITUTION GAV BLÅSTEMPLING

Jimco på Langeland har igennem TEK Innovation fået dokumentation for, at de kan udøve desinfektionsmirakler i fx fødevarerindustrien. En blåstempling, der kan åbne helt nye døre for den 20 år gamle virksomhed.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER



*”For os er det intet mindre end en ønske-
rapport, fordi nu har vi en institution som
Syddansk Universitet, der sort på hvidt
dokumenterer, hvad vi kan tilbyde
fødevareindustrien.”*

Nogle gange kan man godt have en rigtig god vare, men ikke helt kunne udnytte det fulde potentiale af den vare. Lige indtil der kommer en aktør på banen og giver varen det blå stempel.

Nogenlunde sådan er historien for Jimco i Rudkøbing på Langeland.

”Vi har eksisteret i 20 år og har længe benyttet os af den ozon, som UV-lys danner, til at desinficere med,” siger Mikael Funk Andersen, salgschef hos Jimco.

Korrekt produceret ozon har den særlige egenskab, at den dræber alle levende organismer, men blot få timer efter en ozonering er luften totalt uskadelig for mennesker, fordi ozon nedbrydes til ilt. Så ikke nok med, at ozon dræber alle bakterier som listeria, salmonella og skimmelsvamp, den er også den mest renlige form.

Allerede tilbage i 2000 og særligt i 2006 fik den Langeland-baserede virksomhed mulighed for at teste ozonens virkning i fødevareindustrien. Men det afgørende gennembrud manglede. Det kom i 2012, da Jimco blev inviteret af TEK Innovation til at forsøge at løse desinfektionsudfordringer på laksefabrikken Vega Salomon. Fabrikken havde på lige fod med andre, særligt i fiskeindustrien, problemer med listeriabakterier.

”Vi havde egentlig været igennem forsøg på en lignende fabrik i Varde, så vi vidste, at det virkede. Men vi tænkte, at når nu Syddansk Universitet var med i projektet, kunne vi få en blåstempling af det, vi kan med ozon,” fortæller Mikael Funk Andersen.

En vidensdør åbnede sig

Over fire weekender testede virksom-

heden ozonens virkning på listeria-bakterier og ikke mindst, hvor meget, der skal til for at efterlade et desinficeret miljø.

Efterfølgende hjalp TEK Innovation virksomheden videre til det rette laboratorium på Syddansk Universitet, så deres teknik kunne blive videnskabeligt testet.

”Vi er praktisk funderet, mens TEK Innovation er teoretisk funderet, så da de åbnede døren for os til et universitetslaboratorium, så vi kunne få testet og dermed få en laboratorierapport af vores ozoneringsteknik, slog vi til,” siger han.

Et laboratorium på Syddansk Universitet blev omdannet til en fødevarebutik, og hen over tre måneder blev der lavet forskellige tests med ozon og bakterier, og i januar 2013 mundede forsøgene ud i en konkluderende rapport, der blåstempler Jimcos ozoneringsteknik som desinficerende.

”For os er det intet mindre end en ønskerapport, fordi nu har vi en institution som Syddansk Universitet, der sort på hvidt dokumenterer, hvad vi kan tilbyde fødevareindustrien,” siger Mikael Funk Andersen, der ikke lægger skjul på, at den mulighed ikke var opstået uden hjælp fra TEK Innovation.

Nye markeder åbner sig

Virksomheden er da også allerede i gang med Danfrugt, som producerer de såkaldte bites-posere, som man kan købe i supermarkederne med fx små snack-gulerødder og blandet frugt. Et miljø, som netop listeriabakterier trives i.

En ting er fødevareindustrien. En anden ting er rengøringsbranchen.

OM PROJEKTET

Formålet med TEK Innovation er at skabe et stærkt bindeled mellem virksomhedernes behov for udvikling og innovation og universitets viden. TEK Innovation skal afdække innovationspotentiale i virksomhederne og modne og gear dem til at investere i innovation samt mere forskningsprægede aktiviteter i samarbejde med universitetet. TEK Innovation skal sætte universitetets kompetencer og viden i spil og understøtte, at forskning bliver gjort tilgængeligt for erhvervslivet og dermed skabe grundlag for innovation og vækst.

Budget:

Projektet TEK Innovation har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark:
Regionale erhvervsudviklingsmidler: 3.262.527 kr.
EU-midler: 6.525.052 kr.
Samlet budget: 13.050.104 kr.

”Vi er allerede i kontakt med et rengøringsfirma, som også sælger rengøringsmaskiner, som vi formodentlig vil gå i tættere samarbejde med, for det her kan bruges overalt - sygehuse, tandlæger, alle steder, der er afhængig af et desinficeret miljø. Der er flere på det internationale marked, som tilbyder det samme, som vi gør. Men vi er de eneste, der kan dokumentere, hvad vi kan samt tilbyde den nødvendige sikkerhed og datalogning, som vi i øvrigt har søgt patent på. Takket være samarbejdet med TEK Innovation.”



SKABER VÆKST PÅ DET, DE ER BEDST TIL

Gram Slot har skabt stor vækst på at producere fødevarer af høj kvalitet. Og med et nyt velkomstcenter med butik og cafe ved slottet er der skabt potentiale for yderligere vækst i samarbejde med netværket Syddansk Fødevarerklunge.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER

Blodpølse, ringriderpølse, marsklam og tørret tang. Region Syddanmark er uden tvivl et skattekammer af kulinariske oplevelser. Og det skattekammer har Syddansk Fødevarerklunge fundet nøglen til at høste af.

”Sønderjylland har noget helt specielt at byde på, hvad angår fødevarer, med vores unikke placering mellem Tyskland og det øvrige Danmark. Vi har gennem historien været besat af stort set alt - polakker, kosakker, tyskere, osv. - og

det har haft en afsmittende effekt også på vores fødevarer,” siger direktør på Gram Slot, Svend Brodersen, mens vi sidder i den hyggelige nyåbnede cafe og nyder en god kop kaffe.

Velkomstcenter på slottet

I cafeens vindueskarme står keramik og smykker fra lokale kunstnere, og i en forlænget arm til caféen kan man som besøgende gå på opdagelse i bl.a. lækre kornprodukter, indbydende mejeriprodukter og i fristende safter og syltetøj - alt sammen lokalt produceret

og alt sammen produkter, man kan købe med sig hjem.

De lokalproducerede varer er resultatet af samarbejdet i Syddansk Fødevareklynge, hvor i alt ca. 15 syddanske fødevareproducerende aktører fungerer løftestang for egne og hinandens produkter. Fx i velkomstcentret på Gram Slot, hvor butik og café er en enestående chance for alle syddanske fødevareproducenter inkl. Gram Slot selv til at promovere sine varer.

”Vi er i Region Syddanmark langt fremme med økologi, og vi producerer i det hele taget fødevarer af en meget høj kvalitet. Vi har været rigtig gode til at omstille os efter markedets behov, og skal man som egn vækste, er der god idé i at skabe vækst i det, man nu engang er god til i forvejen,” påpeger han.

Når syddanske fødevareproducenter har været til forskellige fødevaremesser, er de som regel altid blevet mødt med en stor positiv interesse. Udfordringen har været at få afsat alle de gode varer i en samlet koordineret indsats. Det fandt Syddansk Fødevareklynge et svar på med det nyindrettede velkomstcenter i en af Gram Slots gamle stalde, der rummer den hyggelige café og den lille butik, som

sælger fødevarer produceret bredt over landsdelen.

Oplevelser med smag

”Vores butik har åbent året rundt, og her kan turister og besøgende både købe sønderjyske produkter og smage dem i caféen. Og vi har vores turistmarked om sommeren, der hvert år trækker mange turister til. Her kan man møde producenterne af fødevarerne og få lov at høre om produktionen,” siger Svend Brodersen.

Med andre ord får man ikke blot velsmagende hakket oksekød med hjem til hakkebøfjerne, man får også historien bag produktet - hvordan det er produceret. Altså en oplevelse.

”Når man indgår i et klyngesamarbejde, er der tre mulige ting, man kan få ud af det: Læring, netværk og mersalg. Vi har fået alle tre ting ud af det,” siger han og henviser til, at antallet af ansatte er øget med 40 på de seks år, han har drevet Gram Slot. Heraf er halvdelen ansat i den del, der hører til fremstilling af fødevarer.

”Vi afsætter vores produkter i over 250 butikker landet over, og vi har fire fuldtidsansatte, der kun laver mad til vores gæster.”

”Vi er i Region Syddanmark langt fremme med økologi, og vi producerer i det hele taget fødevarer af en meget høj kvalitet.”



OM PROJEKTET

Formålet med Syddansk Fødevareklynge er at opbygge en fælles platform og et forbedret samarbejde mellem fødevareaktører på tværs af regionen. Der vil være fokus på netværksopbygning mellem aktører i regionen, hvor der bygges videre på de lokale kendetegn og brands. Aktiviteterne omfatter bl.a. netværksaktiviteter, herunder dannelse af innovationsgruppe med fokus på innovationsfremmende metoder, ekspertbistand og evt. laboratoriefaciliteter eller andet.

Budget:

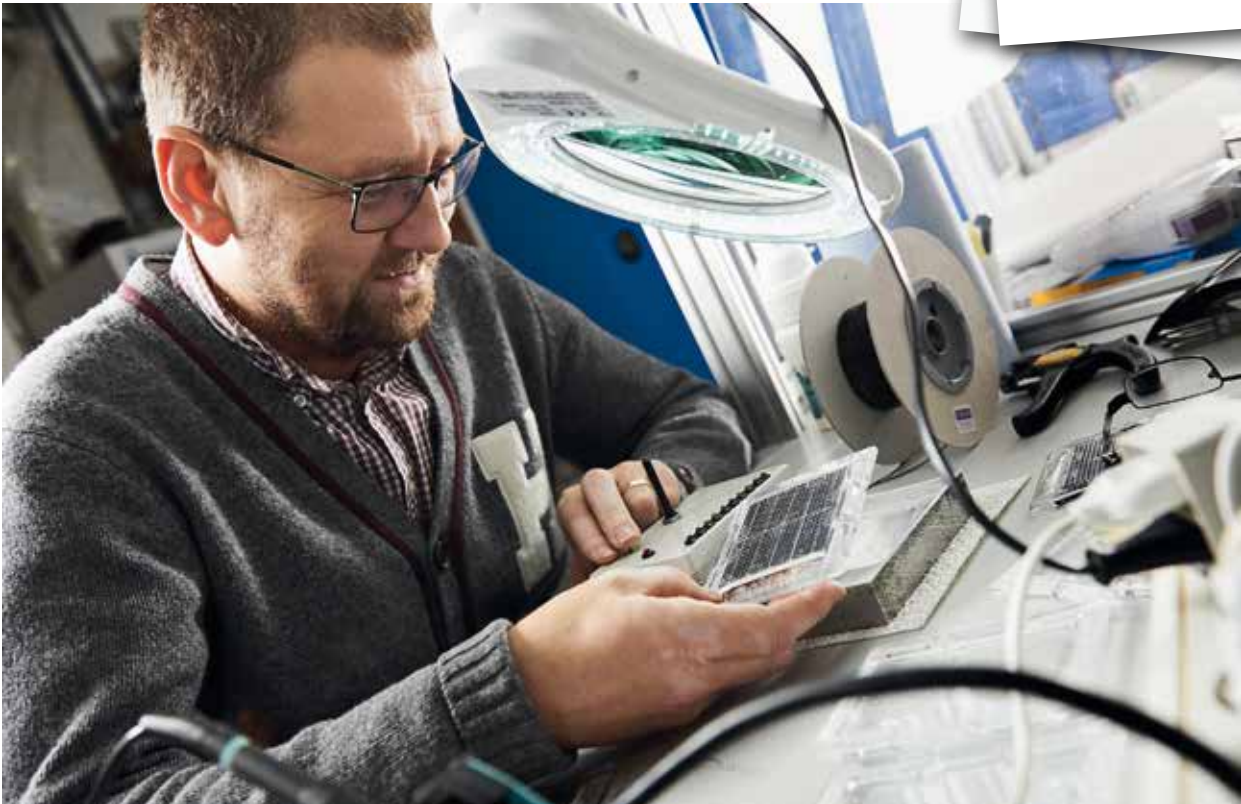
Projektet Syddansk Fødevareklynge har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 2.937.005 kr. EU-midler: 5.874.010 kr. Samlet budget: 11.748.015 kr.



FREMTIDSFABRIKKEN SYDFYN ÅBNER HELT NYE DØRE

Geveko på Langeland har fået dannet netværk og udvidet sin forretning gennem netværket og iværksætteruddannelsen i Fremtidsfabrikken Sydfyn.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: LASSE HYLDAGER



Da Bruno Hansen for seks år siden blev tilbudt stillingen som chef for det svenske Gevekos danske datterselskab i Longelse på Langeland, var han klar over, at han havde brug for at udvide sine kompetencer med en iværksætteruddannelse. Det blev det berømte første skridt over Fremtidsfabrikken Sydfyns dørtrin.

"Iværksætteruddannelsen i regi Fremtidsfabrikken Sydfyn gav mig

blod på tanden til at gå med på Boost Sydfyn 1.0, og det har været som at åbne døren til et stort og hidtil ukendt netværk," siger Bruno Hansen.

Sydfyn og øerne er magnet for kreativitet og innovation. Men hidtil har potentialet ikke været udnyttet fuldt ud i forhold til at skabe vækst. Lige indtil Fremtidsfabrikken Sydfyn opstod som et netværkssamarbejde mellem kommuner, erhvervsorga-

nisationer, kreative iværksættere, uddannelsesinstitutioner og Væksthus Syddanmark i 2010.

"Jeg er oprindelig huselektriker her hos Geveko, så som tekniker manglede jeg lidt viden om marketing og salg. Det har jeg fundet rigtig god sparring til i netværket," siger han.

LED-Marker til Sverige

Selv om deltagerne i netværket



arbejder med vidt forskellige ting, har de alligevel kunnet mødes og booste hinandens produkter, ligesom der bliver delt viden.

“Geveko arbejder bl.a. med vejafmærkning og -belysning. Vi har fx udviklet en LED-Mark til brug i Nordsverige, hvor det virkelig bliver mørkt om vinteren. LED-Markeren hjælper med at lyse vejene op og indikerer vejbanen for bilisten. Igennem Fremtidsfabrikken Sydfyn lærte jeg Anne Bennick (Svendborg-baseret designer, red.) at kende, og hun fik udarbejdet en prototype til en beholder af vores LED-Mark belysningsanlæg,” siger han.

Designet gør det muligt at montere LED-Markeren direkte på asfalten og i midterrabatten og er så solidt udtænkt, at det kan overleve de svenske snepløve.

I netværket har Bruno Hansen også fået kontakt til Helle Fuglevig, der har et meget stort netværk i udlandet.

“Når jeg skal indhente information om nye udenlandske kunder, trækker jeg på hende som sparringspartner. Hun har kontakter overalt i verden, der i løbet af meget kort tid leverer de ønskede oplysninger,” siger han.

Spørgelses-køer

Nogle gange kan det at være en del af et netværk også booste andre virksomheder. Geveko arbejder bl.a. med løsninger til at afværge spøgelsesbilisme. Også her bruges LED-Mark teknikken, men i stedet for at lyse hvidt op som en markør i mørket, blinker den rødt over for de bilister, der kører imod kørselsretningen. De andre bilister kan ikke se lyset - kun den pågældende spøgelsesbilist i spe.

“Vi har bl.a. været i nyhederne med vores idé, som svenskerne i øvrigt benytter sig af i dag, og det havde Susanne Pejstrup fra Faaborg, som også var med på Boost 1.0, set. Hun driver virksomheden Lean Farming og havde længe ledt efter en løsning til landmændene, når de skal have indfanget køer, som enten er gået over malketiden, skal have penicillin eller skal insemineres,” fortæller Bruno Hansen.

Geveko udviklede sammen med Lean Farming et LED-Mark system, som bliver monteret på køernes tags. I dag er de fleste landbrug stort set digitaliserede, hvilket vil sige, at en computer fortæller, hvornår en ko sidst er malket, osv. Lean Farming bringer med Geveko det moderne, smarte landbrug skridtet videre og lader computeren aktivere LED-Markeren i koens tag, hvis den fx mangler at blive malket, komme til dyrlæge, eller noget helt tredje. Hver kategori bliver forsynet med hver sin farve, så landmanden ved, at når ko nr. 8755 lyser rødt, så er det, fordi den mangler at blive malket. Når ko nr. 6366 lyser gul, skal den til dyrlæge, osv.

“Susanne Pejstrup havde selv tænkt over, hvordan man kunne løse det problem i tre år. Vi er de første, der kan løse det.”

Konservativ vejbranche

Bruno Hansens netværksdannelse i Fremtidsfabrikken Sydfyn har også gjort ham opmærksom på, hvornår man skal erkende sine egne begrænsninger og række hånden ud efter andres kompetencer.

“Når vi skal lave kontrakt med en ny udenlandsk kunde, bruger vi konsekvent Dansk Industri. Det havde jeg ikke øje for før Fremtidsfabrikken.”

OM PROJEKTET

Projektet Fremtidsfabrikken vil med en målrettet indsats skabe bedre vækstbetingelser for kreative iværksættere på Sydfyn og på denne måde skabe tiltrækningskraft for andre kreative iværksættere fra resten af landet. Målet for projektet er at skabe vækst og en forøgelse af andelen af kreative iværksættere i området.

En af hovedaktiviteterne er uddannelse af 250 kreative iværksættere med vækstambitioner. På uddannelsesforløbet Boost Sydfyn undervises iværksætterne i bl.a. ledelse, innovation, branding og kommunikation. Fremtidsfabrikken tilbyder desuden netværk, mentorordning og etablering af et iværksætterhus.

Budget:

Projektet Fremtidsfabrikken har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 5.505.185 kr.
EU-midler: 12.879.012 kr.
Samlet budget: 25.758.023 kr.

Og LED-Markeren? Den har været testet i Nordsverige med stor succes, og en helt ny trafiktælling i Sverige skal vise, hvad der kan komme ud af det.

“Vejbranchen især i Danmark er ret så konservativ, så det tager lang tid, før der besluttes noget. I Sverige går det noget bedre, og vi er i øjeblikket i gang med et udviklingsprojekt i Nordsverige. Det er en af de ting, jeg har taget med mig fra Fremtidsfabrikken Sydfyn - at opbygge og benytte mig af det netværk, jeg har,” siger Bruno Hansen.

DANSK MØBELFABRIK GIVER EN KINAMAND CHANCE

Findahls Møbefabrik har med hjælp fra Innovirk projektet taget kampen op imod den stigende konkurrence på det danske møbelmarked - ikke mindst østfra. Virksomheden håber på, at ny satsning kan blive den eyecatcher, der igen kan fylde ordrebogen.

TEKST: CHARLOTTE S. NYGAARD
FOTO: COLOURBOX



At være dansk møbelproducent kan være en kamp mod vindmøller, for konkurrencen er benhård fra flere forskellige retninger. Ikke mindst østfra. Men nogle gange kræver det stædighed, øje for den gode danske smag og en åben dør til, tja, netop Østen.

Det kan Findahls Møbefabrik i Skærbæk tæt på Tønder, en af Danmarks

fem sidste møbefabriker, tale med om.

Virksomheden har i de senere år i den grad mærket konkurrencepresset, men i stedet for at lægge skruetrækkeren fra sig, valgte den 15 mand store virksomhed at melde sig til projekt Innovirk, der består af en række kommuner, uddannelsesinstitutioner og erhvervs partnere i Region Syddanmark. Den

Innovative Virksomhed, i daglig tale Innovirk, har til formål at støtte syddanske virksomheder i at konkurrere på viden og innovation frem for på pris og omkostninger.

“Vi har i mange år produceret spise-stuestole i massivt træ, men igennem projektet har vi fået fokus på nytænkning i form af nye produkter og nye materialer integreret med træ - fx

komposit," siger Orla Findahl, direktør og ejer af Findahls Møbelfabrik.

Et tilfældigt møde

Egentlig opstod komposit-ideen lidt som et tilfælde - nøjagtigt som de fleste gode ideer opstår. Til et netværksmøde i Tønder mødte Orla Findahl projektleder John Hansen fra Innovirk, og i løbet af mødet faldt de to i snak om, hvordan man automatiserer. Kort tid efter aflagde Innovirk et besøg - et såkaldt innovationstjek - hos Findahl Møbelfabrik.

Innovirk sørgede for et partnerskab mellem Findahl Møbelfabrik og Force Technology, som er et godkendt teknologisk serviceinstitut og med i partnerskabet i Innovirk. Force Technology introducerede Orla Findahl for sine forskere i Brøndby, der ved alt om komposit, og hvordan man bruger det. Den viden blev en øjenåbner for Findahl, som med medfinansiering fra Innovirk i ryggen kunne gå i gang med at udvikle sammen med en komposit-specialist samt med arkitekt og møbel-designer, Carsten Buhl.

Eames-trenden

Den første idé lød på en bordplade af det hærdede glasfibermateriale. Den løsning arbejder virksomheden dog stadig på. Til gengæld endte den 15 mand store virksomhed ud med et par veldesignede stole af Carsten Buhl. Den første af stolene, en skalstol, rammer det danske marked i dette efterår - første gang på Møbelmessen i Vejle 14.-16. november 2013.

"Vi forsøger at ramme ind i Charles Eames trenden og at lave en pendant til den form for design, men henvendt til vores målgruppe - møbelhandlere i mellemsegmentet," forklarer han.

Findahls Møbelfabrik har nemlig med hjælp fra Innovirk projektet formået at kombinere næsten 70 års erfaring inden for møbelproduktion og innovation til et lovende produkt, der har potentialet til at ramme lige ind i den danske forbrugersjæl. Med lidt hjælp fra Kina, som ellers er en af møbelfabrikkens helt store konkurrenter.

"Vi plejer at spørge lidt med, at vi giver en kinamand chance," lyder det fra Orla Findahl.

Kompositdelen til stolene kommer fra det kinesiske møbelmarked, men igennem det danske beslagfirma HT Bendix, som i forvejen opererer på det asiatiske marked.

Normal arbejdsuge, tak

Hvis han skal tage fremtidsbrillerne på og se på den anden side af lanceringen af de nye møbler, håber han på en større ordretilgang til møbelfabrikken i Skærbæk.

"Vi kører i øjeblikket en tre dages uge, men kommer op på en normal arbejdsuge igen. Hvis møblerne bliver de eyecatchers, som vi håber på, kan det måske føre til to-tre nyansatte," forudser han og tilføjer:

"Der er ingen tvivl om, at det har været utroligt godt at have fokus på, hvordan vi kan udnytte vores viden og innovative tanker til at stå op imod konkurrencen. Med Innovirk fik vi en arkitekt med til at styre design- og marketingsmæssige, og det har været rigtigt godt. Nu overvejer vi, om vi skal melde os på et "Lån en Leder" udviklingsforløb."

OM PROJEKTET MED FINDAHL'S MØBELFABRIK:

Findahls Møbelfabrik har i løbet af Innovirk projektet fået udvidet netværket, som har udmøntet sig i nye produkter til det danske møbelmarked. Projektet har ligeledes i samarbejde med Kompetenceudviklingsfonden sørget for at opkvalificere møbelfabrikkens medarbejdere på de dage, hvor der ikke har været produktion. De er bl.a. blevet undervist i IT, LEAN og kvalitetsstyring på selve virksomheden af lærere fra Tønder Handelsgymnasium og Handelsskole samt EUC Tønder.

Endelig har Findahls Møbelfabrik haft besøg af en gruppe studerende fra Erhvervsakademi SydVest i Esbjerg, der i form af et såkaldt INNO12 projekt har leveret markedsføringsideer til virksomheden.

Budget:

Projektet Innovirk har fået midler fra Syddansk Vækstforum og Region Syddanmark: Regionale erhvervsudviklingsmidler: 1.000.000 kr. EU-midler: 18.284.300 kr. Samlet budget: 37.323.600 kr.

FAKTA

Projekt Innovirk

Om projektet:

Projekt Den Innovative Virksomhed, i daglig tale Innovirk, er et treårigt projekt sat i søen af Vækstforum Syddanmark og støttet af EU's Socialfond. Projektet favner kommunerne på Fyn og Tønder og har til formål at støtte innovations- og kompetenceudvikling i produktionsvirksomheder i de nævnte områder.





**VI LÆRTE AT KIGGE
PÅ NYE TILTAG TIL
VIRKSOMHEDEN PÅ
EN HELT NY MÅDE.
AT BLIVE SKARPERE PÅ,
HVOR ER VI NU, OG HVOR
VI GERNE VIL HEN**

Ole Lykke Jensen, medejer af DAVINCI



Region Syddanmark

Region Syddanmark
Damhaven 12
7100 Vejle

kontakt@rsyd.dk
www.regionsyddanmark.dk



syddansk vækstforum

Syddansk Vækstforum
Damhaven 12
7100 Vejle

vaekstforum@regionsyddanmark.dk
www.regionsyddanmark.dk/vaekstforum

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

