

midt
regionmidtjylland

Fremtidens industri

Rådgivende Udvalg for Regional Udvikling, Hedensted, den 11. juni 2014
v/ Bent Mikkelsen

Vækstforum

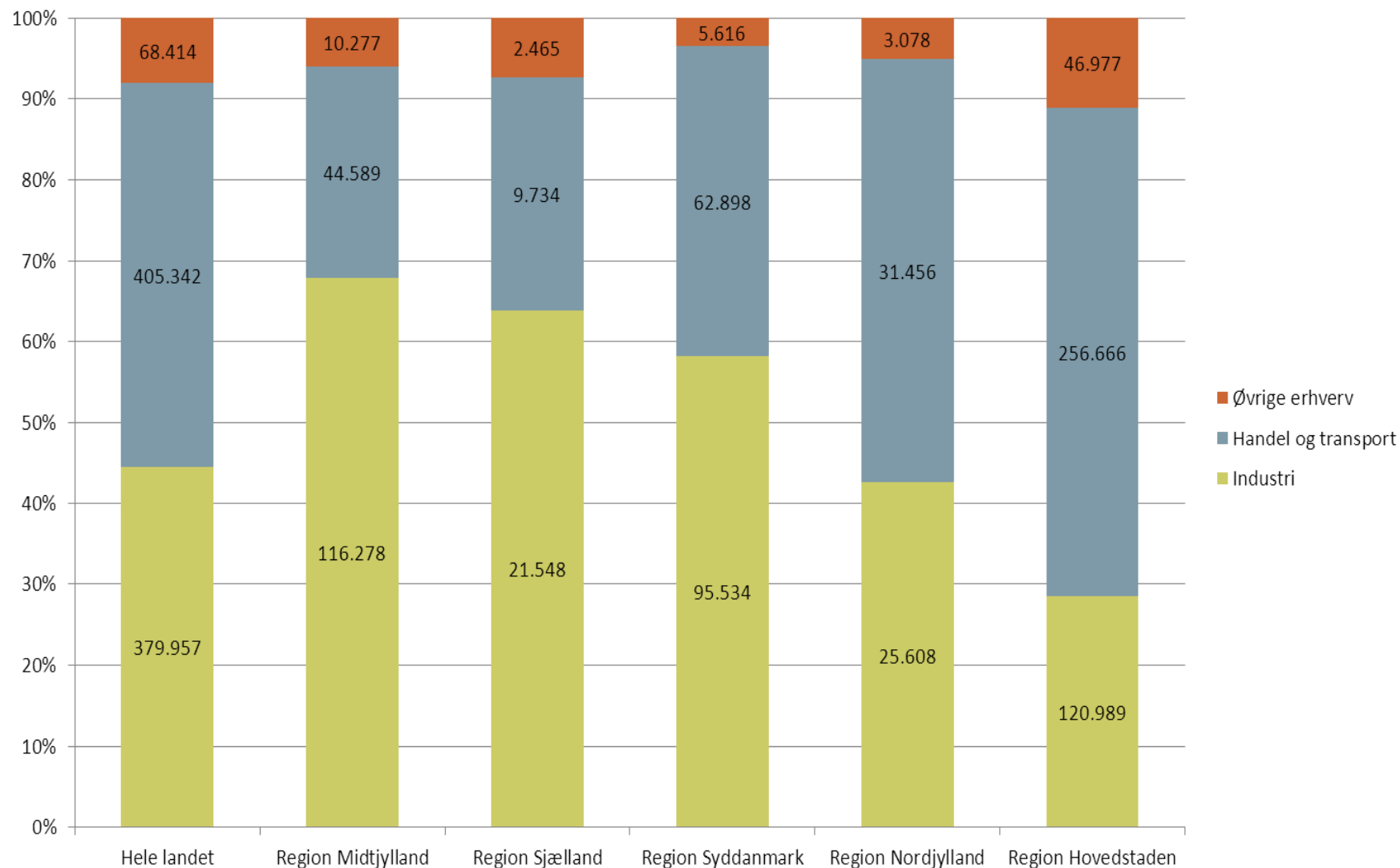
www.vaekstforum.rm.dk

Industribeskæftigelsen - 2013

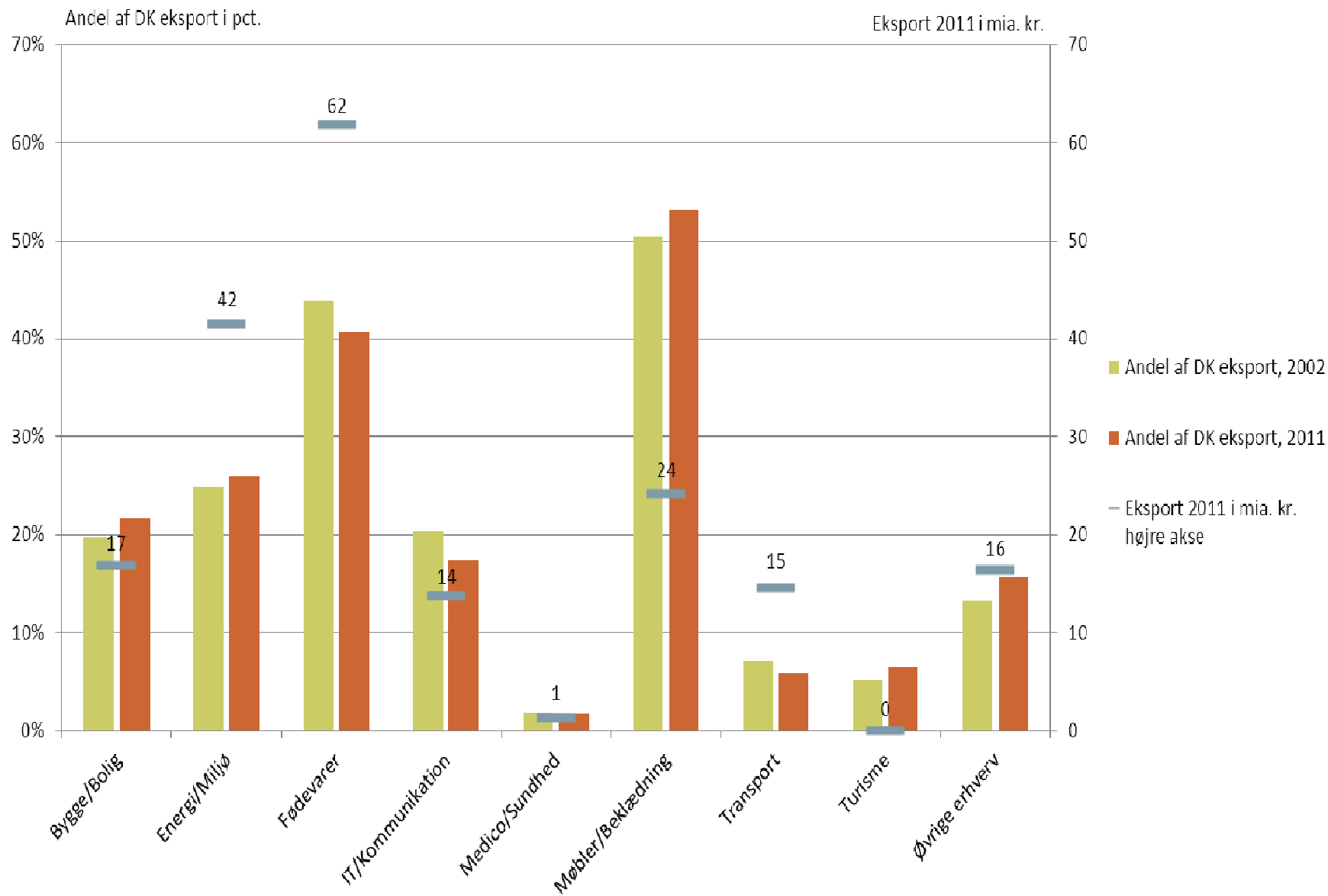
	Hele landet	Region Hovedstaden	Region Sjælland	Region Syddanmark	Region Midtjylland	Region Nordjylland
Føde-, drikke- og tobaksvarerindustri	52.329	6.283	7.021	15.466	→ 14.991	8.568
Tekstil- og læderindustri	5.517	783	324	1.219	2.406	785
Træ- og papirindustri, trykkerier	20.621	2.452	1.982	5.199	7.589	3.399
Olieraffinaderier mv.	868	193	395	248	24	8
Kemisk industri	11.047	4.615	2.160	2.007	1.882	383
Medicinalindustri	18.883	13.767	4.576	146	68	326
Plast-, glas- og betonindustri	25.293	3.434	4.050	6.383	7.473	3.953
Metalindustri	37.235	3.967	3.821	11.181	→ 12.166	6.100
Elektronikindustri	15.569	6.644	1.482	1.570	→ 4.508	1.365
Fremst. af elektrisk udstyr	10.009	1.573	1.255	4.025	1.898	1.258
Maskinindustri	52.350	5.806	4.700	15.964	→ 19.512	6.368
Transportmiddelindustri	6.211	338	415	2.335	2.157	966
Møbel og anden industri mv.	30.646	5.021	3.694	9.730	9.115	3.086
Energiforsyning	11.860	2.921	1.762	2.886	3.133	1.158
Vandforsyning og renovation	11.354	2.305	2.069	2.642	2.840	1.498
I alt	309.792	60.102	39.706	81.001	89.762	39.221

Vækstforum

Eksporten i de danske regioner fordelt på hovedgrupper



Region Midtjyllands andel af den samlede danske eksport og eksportvolumen fordelt på ressourceområder



4. Kvartal 2008 !!

UDLAND

Fredag den 27. februar 2009



Økonomiprofessor Kenneth Rogoff, Harvard University, adværer om, at den globale krise vil trække ud i fem-seks år endnu. Han ser kun én vej, nemlig at der ryddes op, bl.a. ved at nationalisere de kriseramte banker i USA og Storbritannien. Foto: Jeanne Kornum

Nationalisering af banker eneste udvej

En af USA's førende økonomer, Harvard-professor Kenneth Rogoff, fastslår, at der ikke er nogen vej uden om en statslig overtagelse af bankerne i USA og Storbritannien. Den globale krise trækker ud i endnu fem-seks år

Global krise
AF HEIDI BIRGITTE NIELSEN

KEFLAVIK - Den globale krise finder ikke sin afslutning for amerikanske og britiske banker er blevet midlertidigt nationaliseret, og tabene afskrevet. Så hård lyder dommen fra en af USA's førende økonomer, Harvard-professor og tidligere chef-økonom i IMF, Kenneth Rogoff. Han nedjusterer også sin tidligere forudsigtelse om en krise af samme størrelse som i starten af 1930'erne. De tab i den finansielle sektor, vi har set hidtil, er bare begyndelsen, og IMF's estimat på et samlet tab på 1200 mia. dollar er vildt underdrevet, mener han. »Jeg vil skyde på 3000 mia. dollar, og det er lavt sat. Vi har slet ikke set det værste endnu. Det eneste man har nedskrevet på er jo ejendoms-lån - hvad med færbrugs-lån, lån til hedgefondene og til private equity - de mangler alle at blive nedskrevet,« siger Kenneth Rogoff.

Forudsigelsen om tab på 3000 mia. dollar er på linje med de mest dystre skøn, som blandt andet har lydt fra den amerikanske topøkonom Nouriel Roubini.

En ikke-løsning

Han kalder den amerikanske regerings løsning med at kaste penge efter bankerne for en ikke-løsning, og for regeringen indser, at der vil blive ved med at komme tab, og at den ikke har råd til at finansiere dem alle, før vil finanskrisen ikke slutte. »Bankerne i USA og England er insolvente, og det skaber store problemer med kreditgivingen over hele verden. Regeringen har støttet bankerne gennem alle mulige halvbedede tiltag, men det virker ikke. De er nødt til at lade dem gå fallit og lave en midlertidig overtagelse, så tabene lander hos aktionærerne og långiverne,« forklarer professoren og fortsætter:

»Jeg har ikke noget imod at smide penge efter bankerne. Men på denne måde vil regeringen bruge billio-

ner af dollar og det vil ikke hjælpe. Den seneste ide med stress-tests er en opskrift på, hvordan man får japanske tilstande, og aldrig kommer ud af krisen igen.«

Bestemingen er dog upopulær hos regeringerne, der ikke er begejstrede for ordet »nationalisering«, og selvom holdet bag Barack Obama er utrolig dygtige folk, så kæmper de en mere eller mindre forgyvede kamp mod befolkningens frygt for nationalisering og politikernes berøringsangst. Samtidig foregår der et enormt lobbyarbejde fra bankernes side, fortæller Kenneth Rogoff:

»Bankerne er jo rædselsslagne for at blive overtaget. Så derfor ser vi nu, at Citibank og Bank of America bruger hundrede af millioner på lobbyarbejde for at overbevise politikerne om, at de har en rigtig god retning, som bare lige skal have nogle mia. dollar for at komme igennem krisen,« siger han.

Det bliver endnu værre

Kenneth Rogoff forudsagde i et interview med dagbladet Børsen for et år siden, at krisen ville blive lige så slem som i starten af 1930'erne, men det er han nu gået væk fra.

»Det bliver værre. Meget værre. Jeg vil ikke kalde det en depression, men det er helt klart den største krise siden 1930'erne, og det vil tage mindst fem-seks år, for

vi kommer ud af krisen igen. Længere hvis regeringerne fortsætter på samme måde som nu,« siger han.

Fordejen ved midlertidigt at nationalisere bankerne er, at man laver et svært gennemskueligt og ukendt problem om til et kendt problem.

»Vi vil få højere inflation og højere renter, men det kan vi overleve. Det har vi gjort før, og vi ved, hvordan vi skal håndtere det. Det kommer til at gøre ondt, og det kommer til at koste penge at erklære bankerne for fallit, men vi ved i det mindste, hvad vi skal gøre i modsætning til nu,« siger professoren.

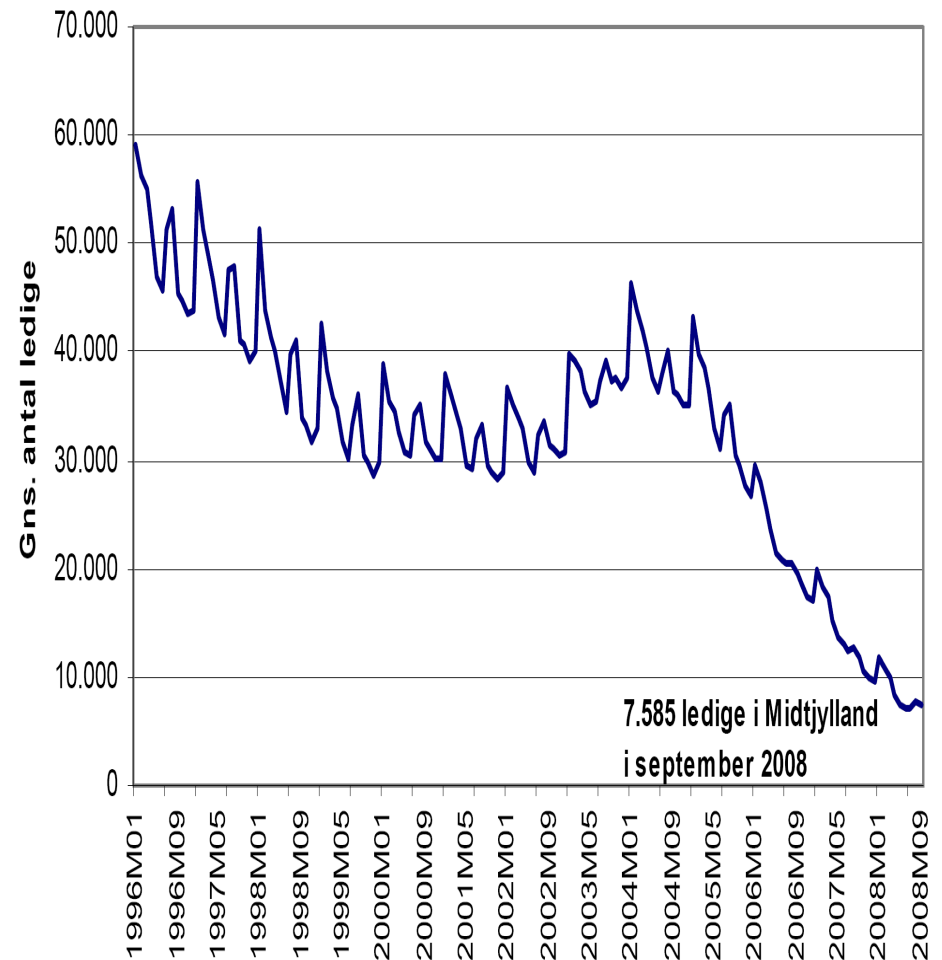
Og det kommer til at gøre rigtig ondt. 2009 bliver et helvedesår rent økonomisk set, og flere lande vil gå fallit, mener Kenneth Rogoff.

»Den næste bølge vil komme i form af lande, der går bankerot. De baltiske lande er de mest sårbare lande i verden lige nu, og selvom IMF kommer til udsættelse, så vil det bare udskyde det uundgåelige et par år. Recessionen er så dyb, at de ikke kan undgå at skulle igennem en eller anden form for restituerings,« siger professoren.

Det er blot få dage siden, at den amerikanske centralbankchef Ben Bernanke i en tale i kongressen antydede muligheden for en begyndende vending i amerikansk økonomi i løbet af 2010.

heidi.birgitte.nielsen@borsen.dk

Udviklingen i antal ledige i Midtjylland 1996-2008



Hvad lever vi af i dag? (*netto*)

- Eksport industrivarer (medico 24 mia, maskiner 29 mia, møbler 5 mia, instrumenter 3 mia)
- Eksport af landbrugsvarer (50 mia.)
- Søtransport (45-58 mia.)
- Varetilknyttede tjenester (13-15 mia.)
- Varetilknyttede tjenester, merchanting (10-14 mia.)
- Lønindtægter over grænsen (10-16 mia.)
- Lufttransport person og godstransport land (8-10 & 2-4)
- Royalties og licenser (2,5-4,5 mia)
- En lille smule ingeniørtjenester (2-4 mia.)
- ...resten giver underskud

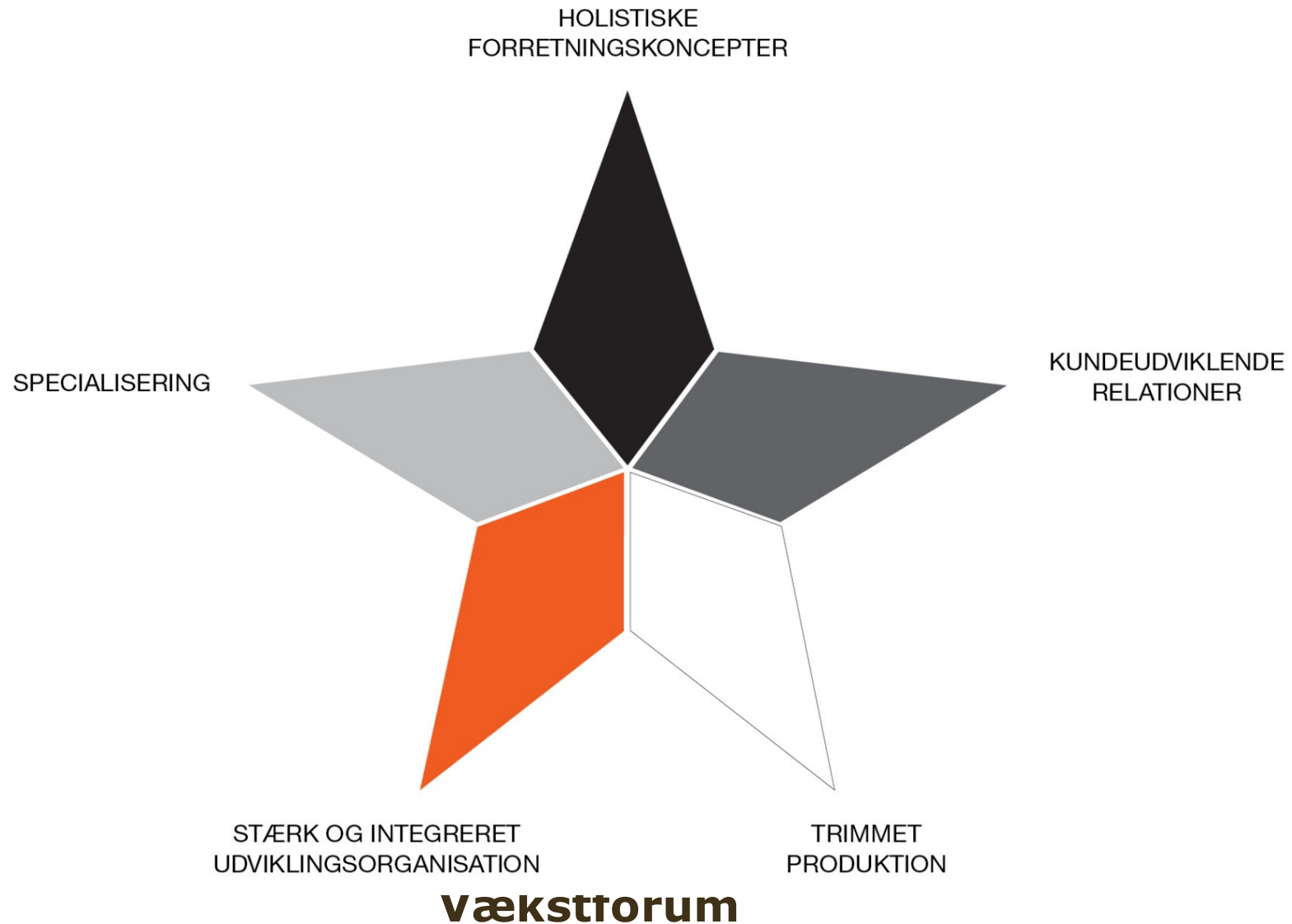
$$\text{Konkurrencekraft} = \frac{\text{Rammebetingelser x snedighed}}{\text{Omkostninger}}$$

Analysen sætter fokus på industrielle vækst-SMVer

Fire centrale spørgsmål:

1. **Hvem er vækstvirksomhederne?** Hvor mange er de? Hvor kommer de fra? Er de unge eller gamle?
2. **Hvordan ser vækstvirksomhederne ud?** Hvad konkurrerer de på? Hvad skal der til for at opnå succes for en industrivirksomhed i Danmark?
3. **Hvad er perspektiverne for egentlig *produktion* i Danmark?** Kan det betale sig? Hvad kendetegner produktionsaktiviteterne?
4. **Hvilke rammebetingelser er centrale?** Hvad kan staten, regionerne og kommunerne gøre for at stimulere den industrielle udvikling i DK?

Den industrielle stjerne – fem fælles træk i industrivirksomheders forretningsmodeller



Portræt af succesfulde SMVer – fortsat

Holistiske forretningskoncepter

- Fokus på at skabe maksimal værdi for kunder
- Fra produkt-drevne til koncept-drevne

Specialisering

- Nichefokus
- Satser på at opnå markedslederposition på specialområder

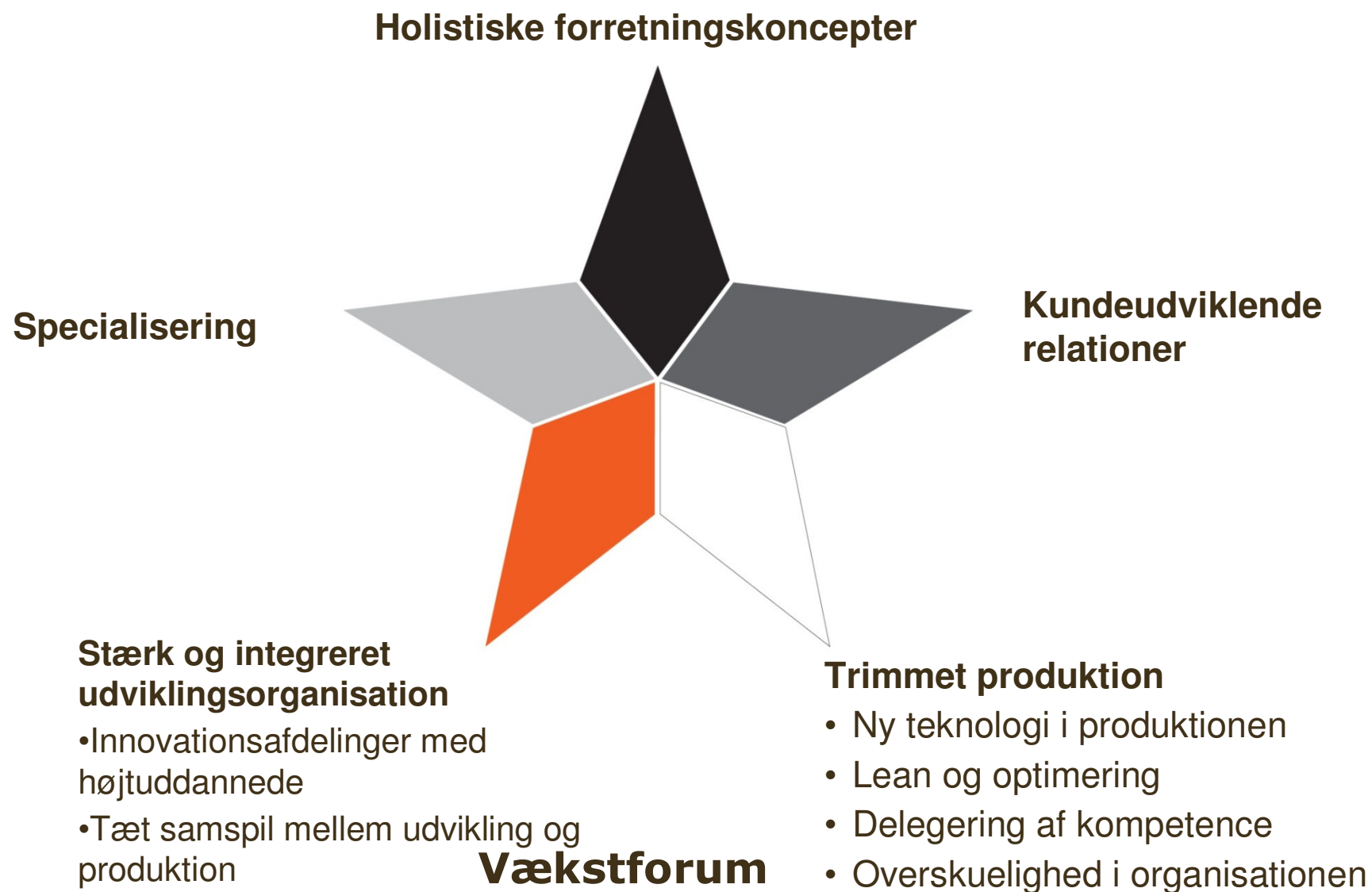


Kundeudviklende relationer

- Inddrager kunder i udviklingsarbejde
- Er med hvor kundens innovationsproces starter

Vækstforum

Portræt af succesfulde SMVer – fortsat



Ny rapport fra Regional Udvikling

- om industriens konkurrenceevne

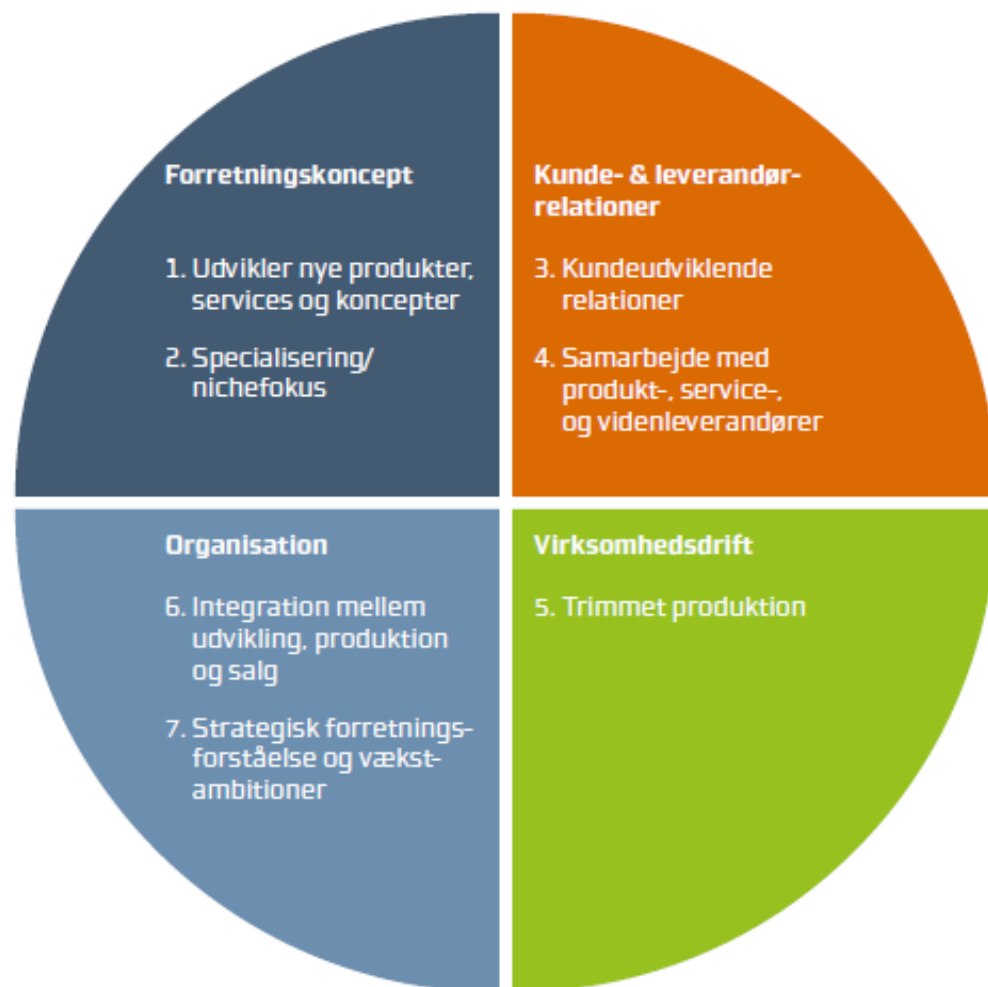


- Interview med 20 industrivirksomheder
- Survey med 120 industrivirksomheder
- Data om udvikling i beskæftigelse, eksport, produktivitet mv.

- Forslag til fremtidens regionale industripolitik

Konkurrenceevnefaktorer

Illustration af de syv konkurrenceevnefaktorer



- Udvikler nye produkter, services og koncepter
- Specialisering/nichefokus
- Kundeudviklende relationer
- Samarbejde med produkt- service- og videnleverandører
- Trimmet produktion
- Integration mellem udvikling, produktion og salg
- Strategisk forretningsforståelse og vækstambitioner

De skjulte helte

- produktivitetssucceser i dansk industri



- Succesfulde danske industrivirksomheder har klaret sig godt gennem den økonomiske krise ved at vise en vilje til vækst, en stærk orientering imod omverdenen samt internationale værdikæder og et konstant fokus på værdiskabelse i samarbejde med deres kunder. Det viser analysen "De skjulte helte".

Servicesektor skal mindske tab af danske industrijob

Lav produktivtetsvækst i service-sektoren er ikke kun gået ud over Danmarks velstandsniveau. Det har også kostet industrijob

VÆKST

Produktivtetskommissionen

Af Troels Hein Bünger og Thomas Bernt Henriksen

Det manglende pres fra udenlandske konkurrenter i servicesektoren bærer en stor del af skylden for, at der siden 1990'erne er gået mere end 200.000 industrijob tabt.

Det slår regeringens **Produktivtetskommission** fast i sin første analyserapport, der netop er blevet offentliggjort.

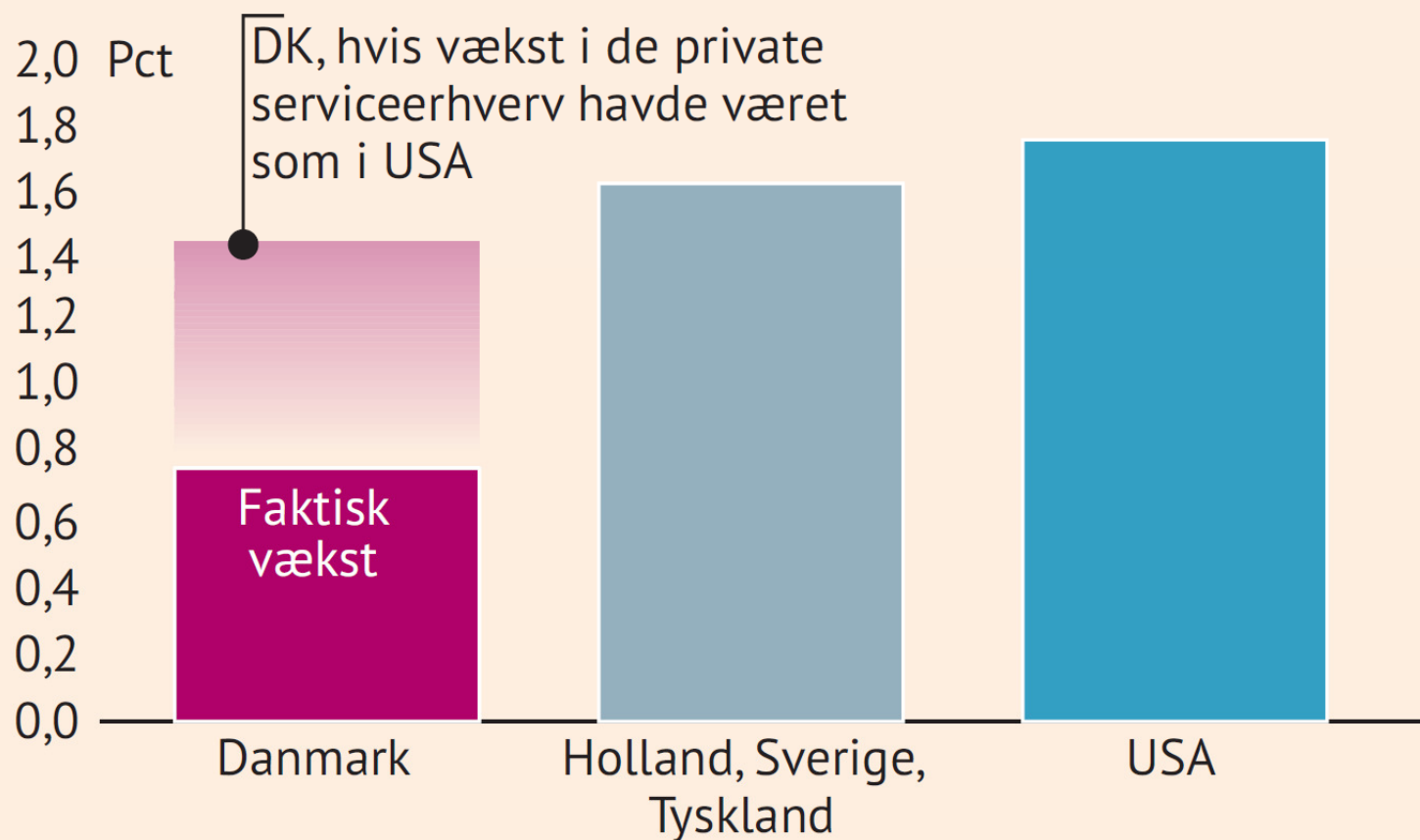
Heri fremgår det, at det primært er servicesektoren – der blandt andet består af detailhandlen, taxachauffører og advokater – som er grunden til, at den danske produktivtetsvækst de sidste mange år



Professor Peter Birch Sørensen, som her ses på det første pressemøde i Produktivtetskommissionen i oktober, ser en klar sammenhæng mellem, hvordan det går i den danske servicesektor, og hvordan industrien klarer sig. Arkivfoto: Jonas Pryner Andersen

Serviceerhverv skyld i dansk efterslæb i produktivitetsvæksten

Udviklingen i den samlede produktivitet 1995-2011

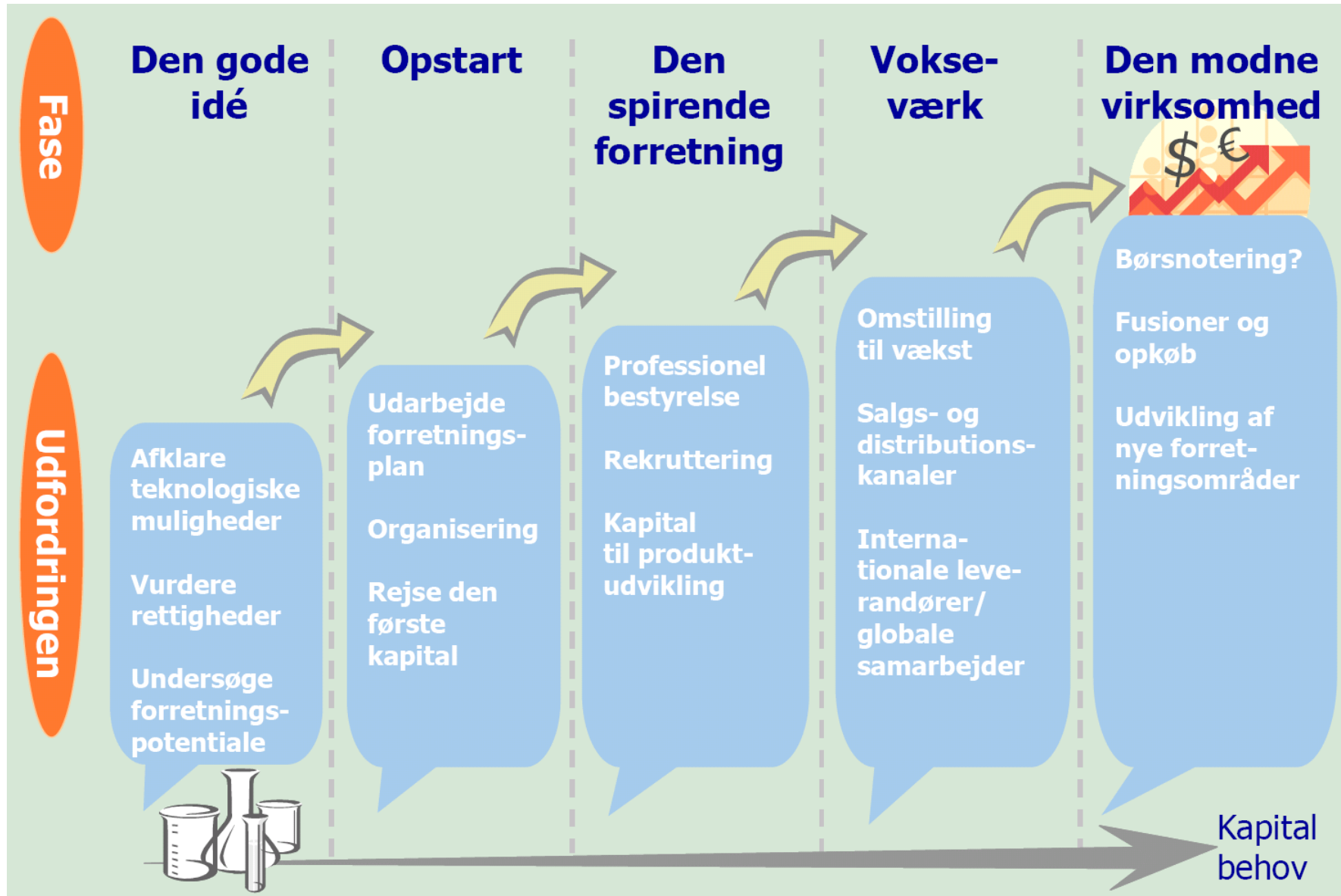


Baggrund og udgangspunkt

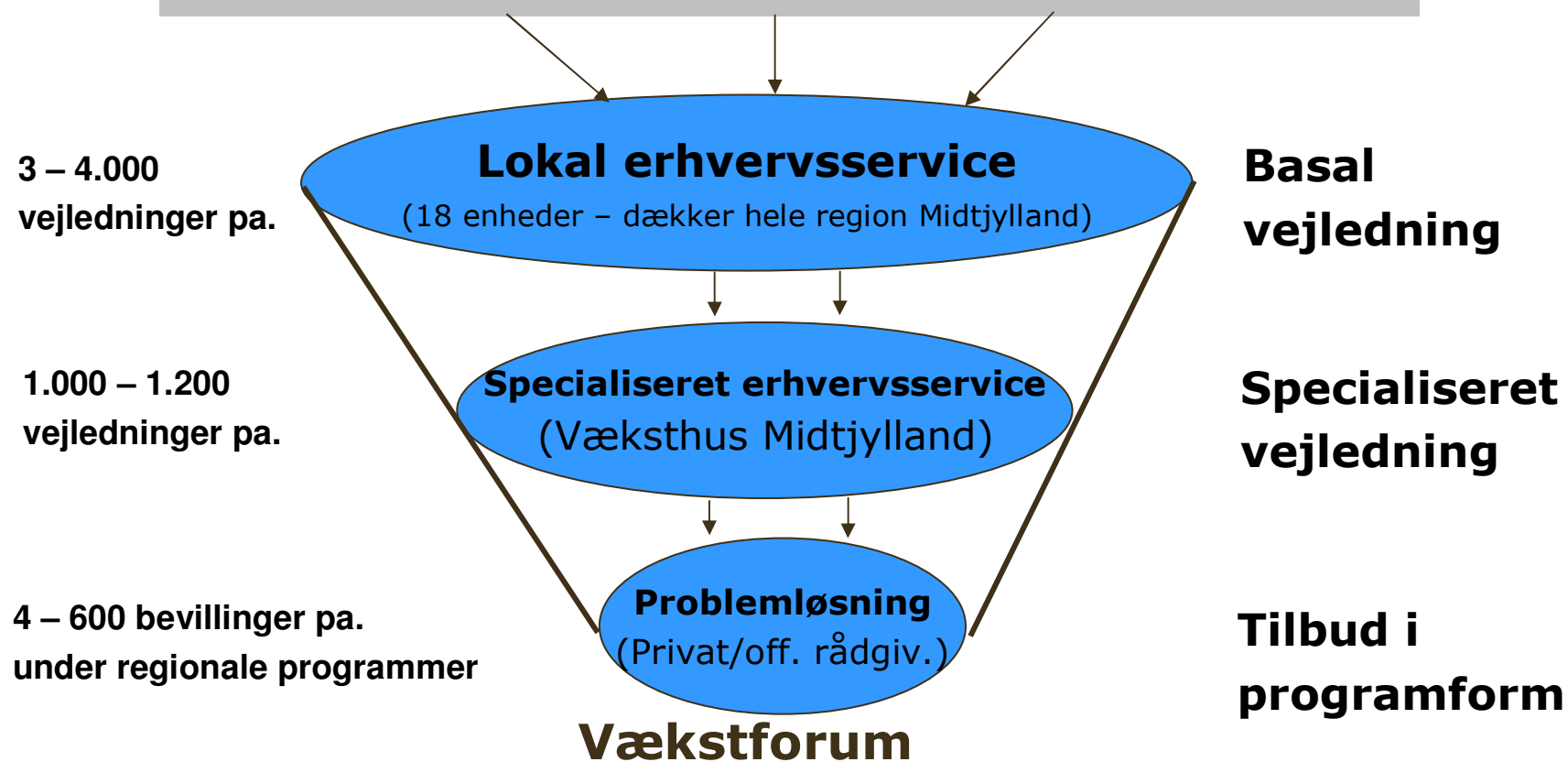
Identificeret fem områder med udfordringer

- Flere iværksættervirksomheder med et stort vækstpotentiale
- Virksomhedernes konkurrenceevne
 - produktudvikling, automation, forretningsudvikling
- Eksport og internationalisering
- Flere ind arbejdsstyrken
- Udvikling af arbejdsstyrkens kompetencer

Fra idé til virksomhed

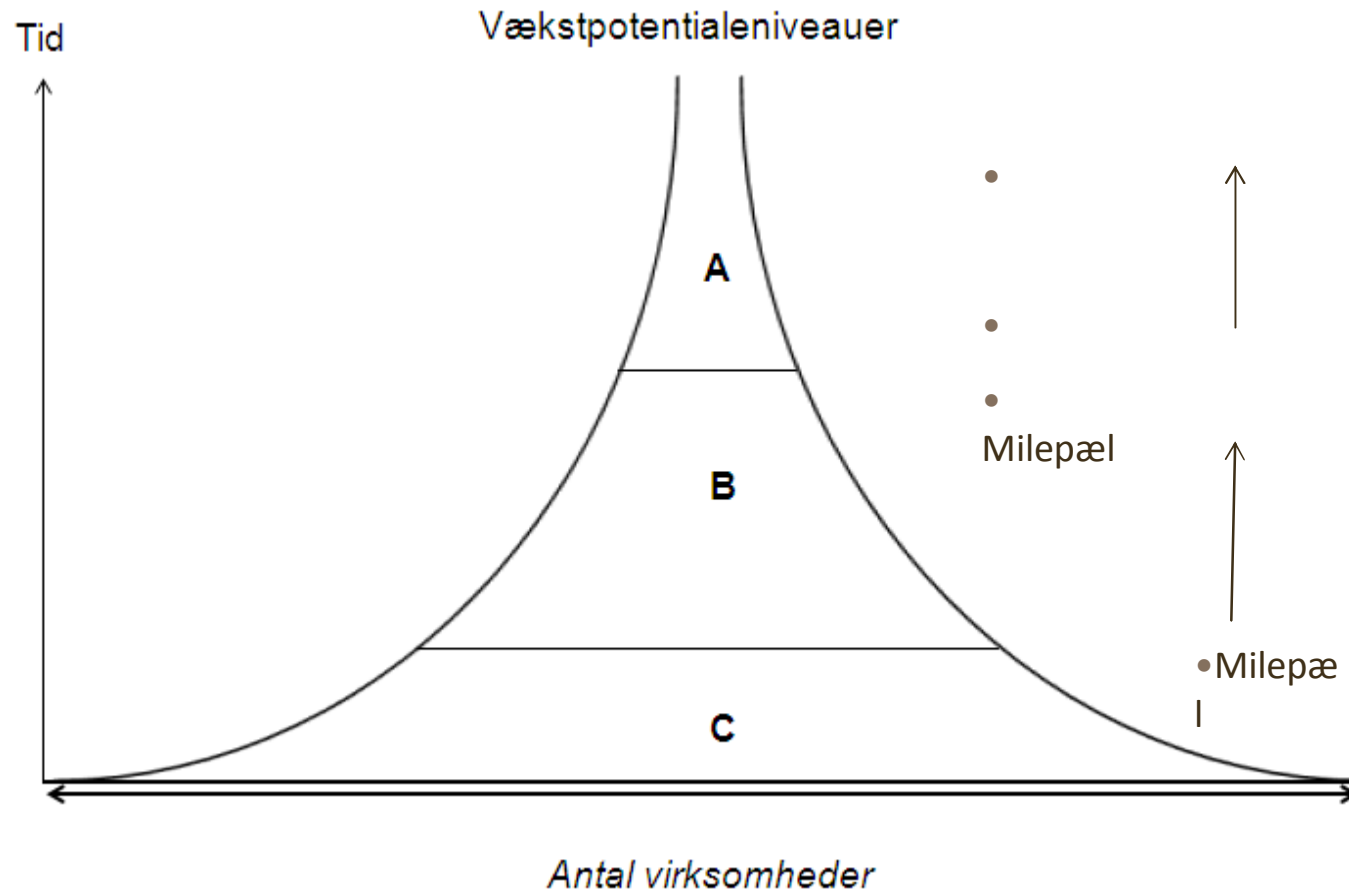


Virksomheder og iværksættere



Vækstværktøjer

Vækstplan

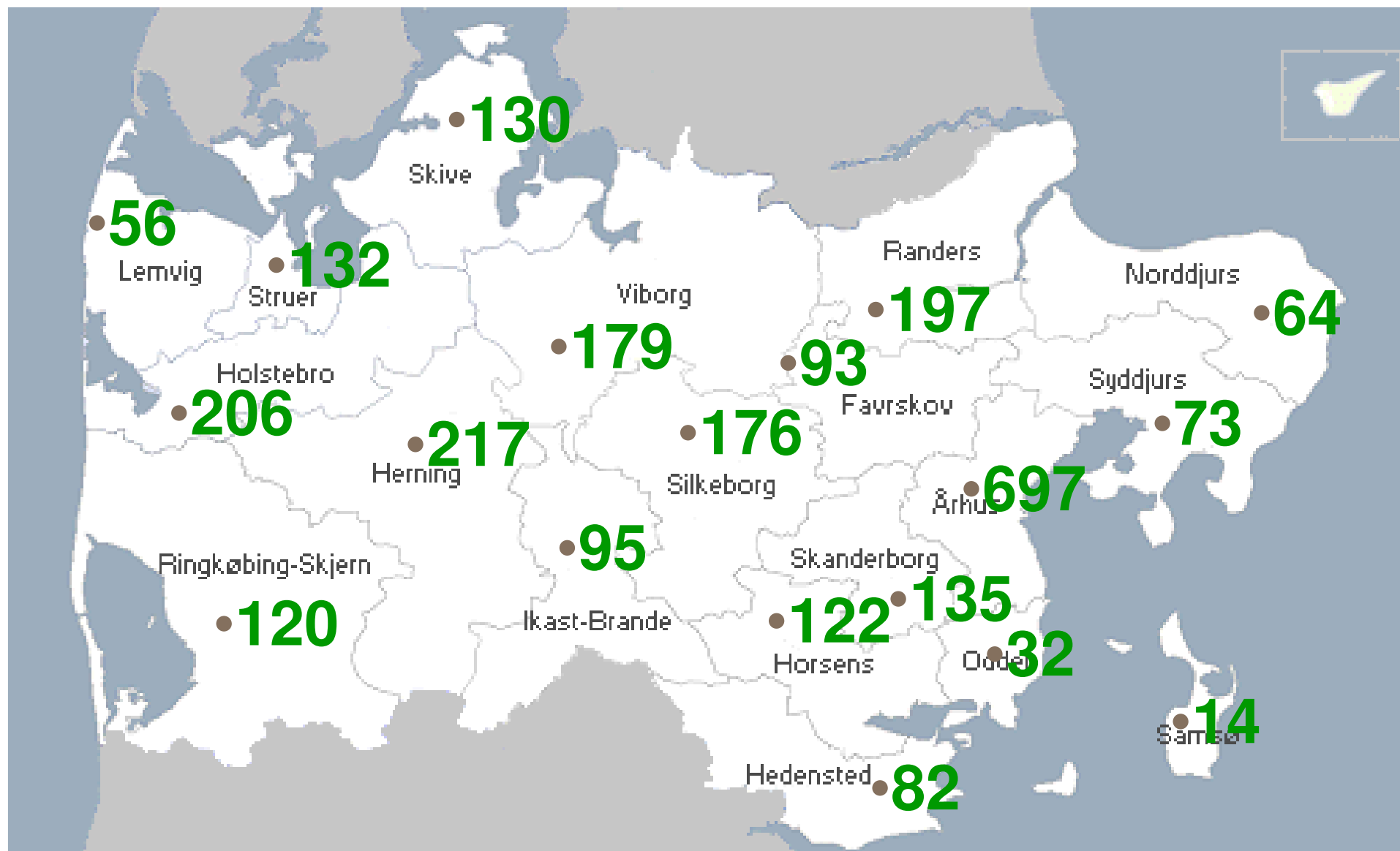


Centrale kriterier ift. vurdering af vækstpotentiale

- Vækstambitionen
(iværksætterens/virksomhedslederens mindset)
- Skalérbarhed
(stærk business case – eks. værditilvækst/eksport)
- Organisatorisk kapacitet
(solide interne og eksterne kompetencer)
- Markedspotentiale/strategi for internationalisering
(betydeligt markedspotentiale)
- Strategi/mulighed for finansiering af vækst (kapitaltilførsel)
- Anvendelse af/perspektiver ift. ny teknologi (ajour med seneste udvikling)
- Potentiale som rollemodel (god inspiration – best practice)



- Individuelle forløb i alt fra 2007 – 31. december 2013
- Godt 2800 virksomheder



Industripolitik – fremtidens industri

- **En industriel partnerskabsaftale**
Aftale der skal sikre koordination mellem en række parter i det regionale økosystem for virksomhedsudvikling
- **Industrielle forretningsmodeller**
Et initiativ med udgangspunkt i fremtidens konkurrenceevnefaktorer og industrielle forretningsmodeller med fokus på forbedringsmuligheder i automationsgrad, interne processer, kundesamarbejde, produkt-, service- og konceptudvikling mv.
- **Industriens image skal forbedres**
Kompetenceudvikling for produktionsvirksomheder så udbuddet af kvalificeret arbejdskraft matcher fremtidens behov for arbejdskraft og kompetencer i industrien.
- **Industriinkubatorer**
Bedre fysiske eller virtuelle rammer omkring virksomhedsopstart, spin-off og samspil med etablerede produktionsvirksomheder via støtte til såkaldte industriinkubatorer.

Vækstforum

Virker det ?

- og hvordan måles effekterne

- Sammenligner andelen af deltagervirksomheder med positiv vækst med den tilsvarende andel i en kontrolgruppe af virksomheder, som ligner deltagerne, men ikke har deltaget
- **Meget** "grovkornet" måling: Kontrollerer kun for virksomhedernes lokalisering, branche, størrelse og historiske vækst og måler kun i perioden 2010-2012. Tager altså ikke højde for projekternes forskellige indhold eller tidsperspektiv.

I alt har indsatsen effekt på over **11.500 private virksomheder**

- De 80 projekter vurderer, at de har effekt på i alt 13.350 virksomheder
- Heraf udelades offentlige virksomheder, ophørte virksomheder og inaktive virksomheder
- Dubletter fjernes så samme virksomhed kun optræder én gang i et indsatsområde (men evt. i flere indsatsområder)
- Det efterlader 11.686 private virksomheder som projekterne har effekt på

Regionale effekter af erhvervsfremmeindsatsen

2010 - 2012

	Antal virksomheder	Beskæftigelseseffekter

Region Hovedstaden	1.306	1.515
Region Sjælland	1.322	578
Region Syddanmark	1.703	1.434
Region Midtjylland	11.686	6.139
Region Nordjylland	4.830	1.869
Bornholm	409	75
I alt	21.256	11.610

Vækstforum

Fokus på VÆKSTVILKÅRENE

Identificeret fem områder med udfordringer

- Større arbejdsudbud
- Højere kompetenceniveau
- Mere erhvervsmæssig fornyelse og flere vækstvirksomheder
- Stærkere konkurrence
- Større integration med omverdenen

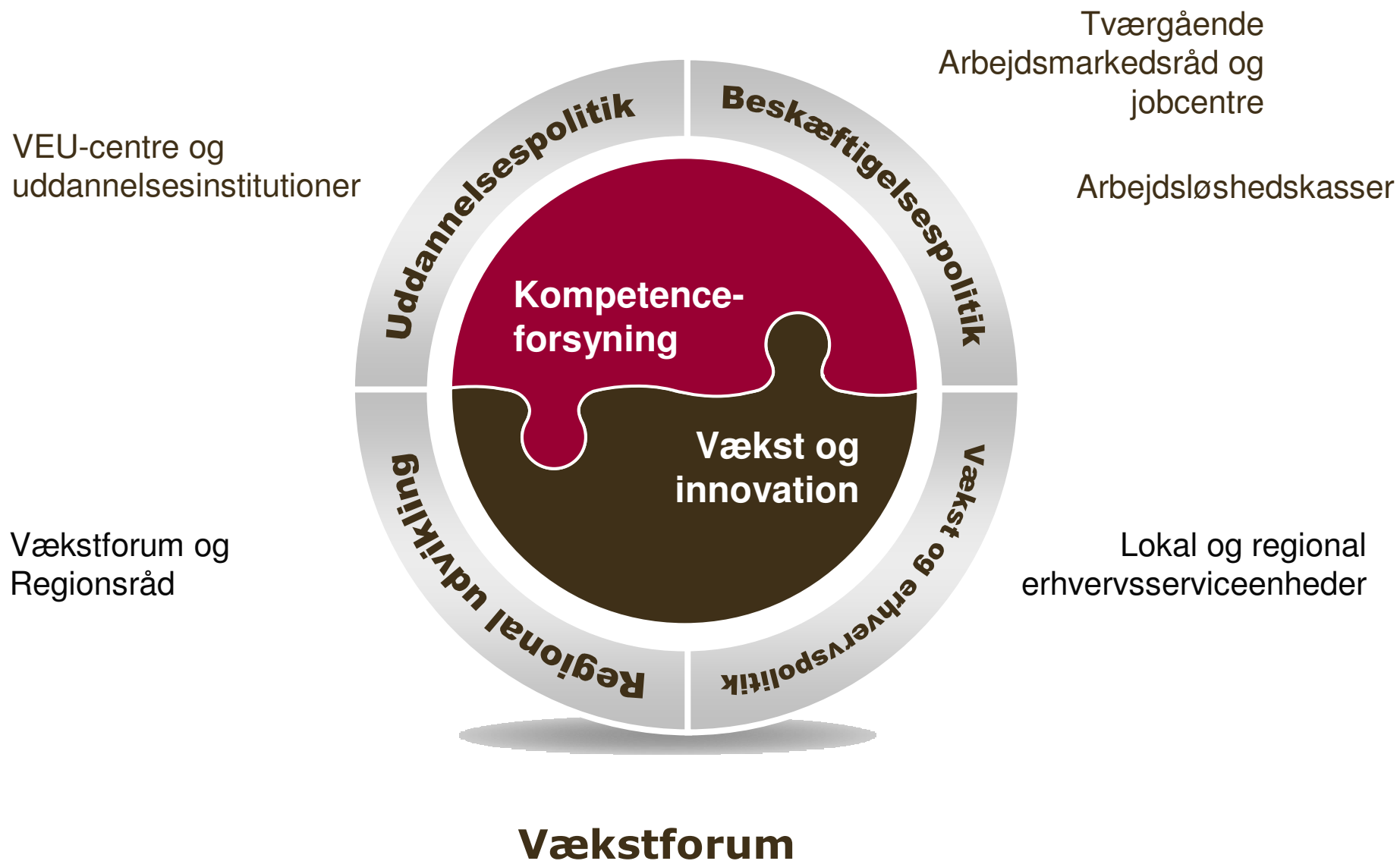
Kompetencebaseret vækstpolitik



Vækstforum

Det regionale samarbejde

Mellem uddannelse, beskæftigelse og erhverv



Forskellige incitamentter på de tre områder

- **Erhvervskonsulenter sælger "ordninger"**
- **Uddannelseskonsulenter sælger kurser**
- **Jobkonsulenter sælger ledige**

- **Regler og retningslinier, organisatoriske og økonomiske rammer, taxameter, refusionssystemer osv osv**

Samarbejdets elementer

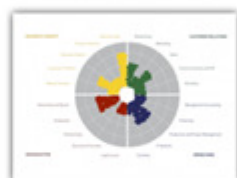
- **Virksomheden og virksomhedens udviklingsvilkår i fokus**
- **Kendskab til områdernes værktøjer og arbejdsmetoder**
- **Fælles brug af værktøjer**
- **Systematisk kommunikation f.eks. via brug af fælles CRM-systemer o.lign.**

Overblik til beslutninger. Værktøjer til handling.



VækstHjulet[®] er et enkelt, visuelt og praktisk dialogværktøj til konsulenter der rådgiver vækstvirksomheder.

Få Fokus Med en Screening



Find ud af hvad der er det vigtigste område at arbejde på lige nu

Sæt Agenda Med Overbliksbilleder



Begynd samtalen med visuelle overbliksbilleder som skaber et fælles sprog

Tag Beslutninger Med Vækstark



Få klarhed ved hjælp af vækstark så beslutninger kan nås og tages

Udfør Handling Med Checklister



Udfør handlinger ved hjælp af checklister som får ting til at ske

January 13, 2014

Velkommen til 27 nye VækstHjulet[®] Certificerede Virksomhedskonsulenter.

October 22, 2013

VækstHjulet har haft en travl sommer

April 6, 2012

Growth Company flytter til Flæsketorvet

January 11, 2012

VækstHjulet til Island

December 12, 2011

VækstHjulet implementeres i staten Ohio

December 6, 2011

VækstHjulet i Frankrig

11 2 2014

Væksthjulet

www.vaeksthjulet.dk

FORRETNINGSKONCEPT

Forretningsidé
Produktportefølje
Forretningsmodel
Kundeportefølje
Markedsposition

Netværk

Markedsføring
Salg
Kommunikation & PR
Branding

KUNDERELATIONER

Ejerkreds & bestyrelse
Medarbejdere
Forretningsgange
Samarbejdspartnere

Økonomistyring
Finansiering
Leverance- & projektstyring
IT-systemer

ORGANISATION

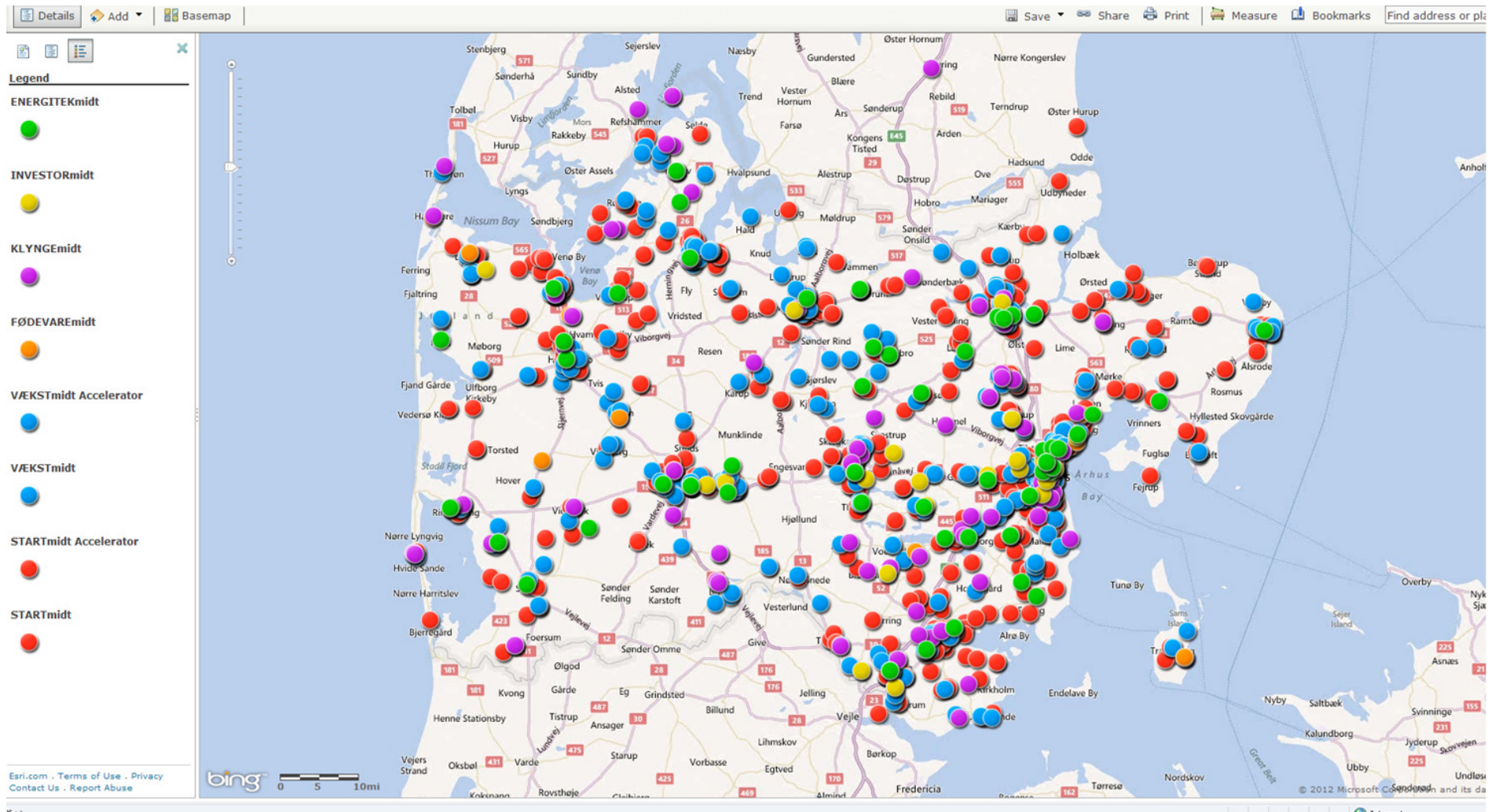
Juridiske forhold

Faciliteter

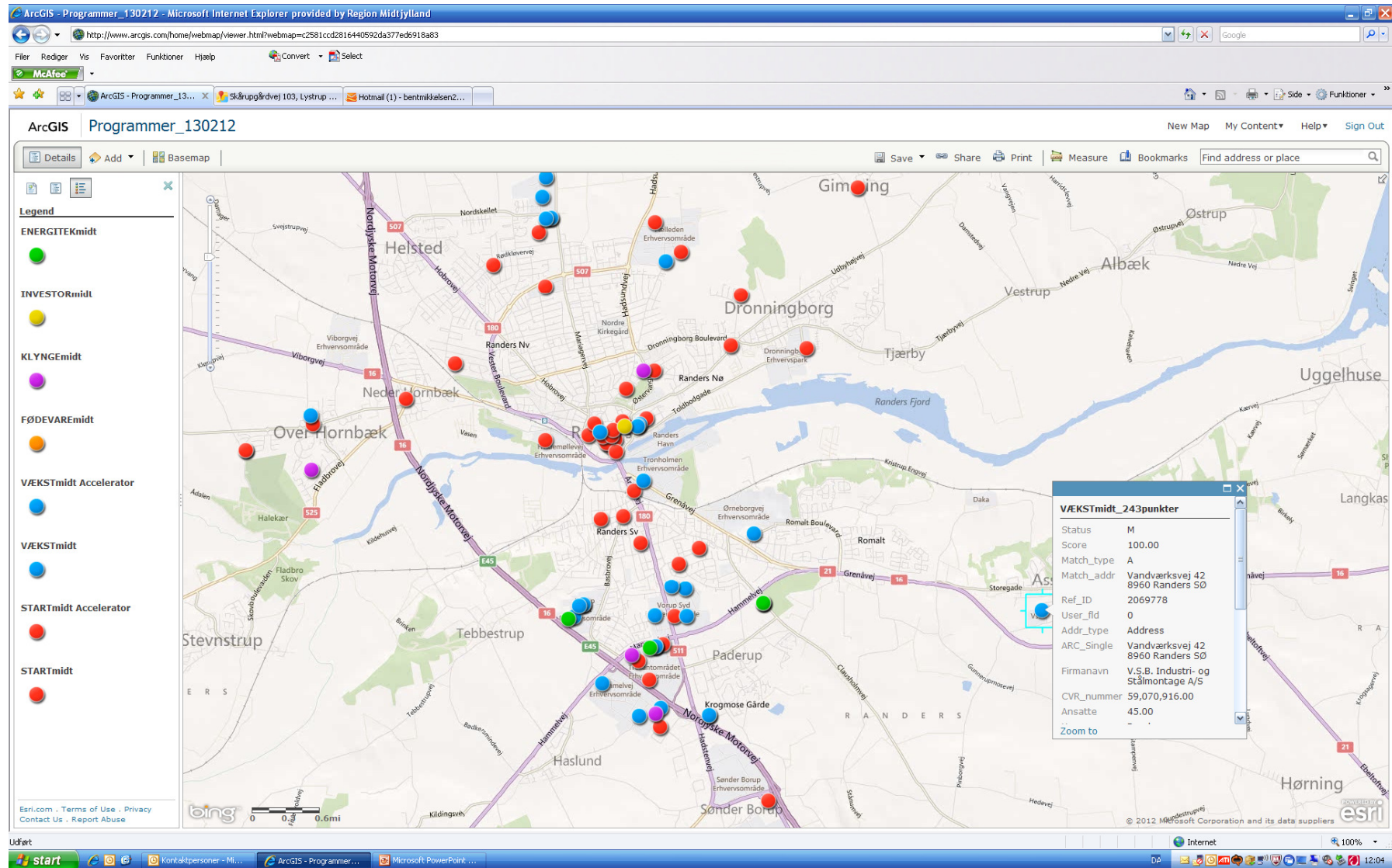
VIRKSOMHEDSDRIFT

Vækstforum

Informationer deles og bruges i fællesskab



Vækstforum



Vækstforum



Tak for ordet...

Bent.Mikkelsen@ru.rm.dk

Vækstforum