

Effektkæder og indikatorer: Udviklingsprogram for underleverandører i vindmølleindustrien

Aktiviteter

Output

Effekter

WP1: Innovationsnetværk for vindenergi

200 scoutingmøder.
20 netværksmøder.
10 kollektive projektgenererings workshops.
50 individuelle projektgenererings workshops.
25 projektudviklingsforløb.

Analyse af kompetenceefterspørgsel og – udbud på alle uddannelsesniveauer inden for vindmølleindustrien.



Output

Styrke innovationsmiljøet og kompetence-niveauet inden for vindmølleindustrien i DK.

50 nye, potentielle innovationsidéer.
25 nye innovationsprojekter inkl. projekt-beskrivelser m. business cases og fundingforslag og med deltagelse af min. 50 virksomheder.
80 pct. af virksomhederne styrker deres teknologiindsigt, netværksrelationer og innovationskraft.



Effekter

Flere innovative, vækstvirksomheder inden for vindmølleindustrien i DK.

25 vækstvirksomheder.
50 innovative virksomheder.
40 jobs (nye/fastholde).
75 mio. kr. meromsætning.
25 mio. kr. mereksport.

WP2: Innovation via vidensamarbejde

Ekspertpanelmøder (løbende).
8 videnssamarbejdsaftaler (min. 1 pr projekt)
8 udviklings- og testforløb inkl. facilitering.



Output

Flere innovationssamarbejder ml. danske vindvirksomheder og videninstitutioner.

30 virksomheder, der samarbejder med videninstitutioner og udvikler koncepter til nye produkter, processer m.m.
80 pct. af virksomhederne forventer:
- at de opnår forretningsmæssige fordele.
- at de igen vil samarbejde med videninst.
+ Output mål fra EU's Regionalfondsprogram.



Effekter

Flere innovative SMV'er inden for vindmølleindustrien i DK.

25 innovative virksomheder.
90 jobs (nye/fastholde).
150 mio. kr. meromsætning.
50 mio. kr. mereksport.

WP3: Forretningsudvikling via rådgivning

100 screeningsmøder.
50 afklaringsforløb.
30 rådgiverkontrakter.
30 rådgivningsforløb.



Output

Flere danske vindvirksomheder udvikler nye, globale forretningsmodeller.

30 nye vækstplaner.
80 pct. af virksomheder har eller forventer:
- at de vil implementere de nye vækstplaner.
- at de fremover vil benytte sig af rådgivere.
+ Output mål fra EU's Regionalfondsprogram.



Effekter

Flere vækstvirksomheder inden for vindenergi i DK.

25 vækstvirksomheder.
40 jobs (nye/fastholde).
75 mio. kr. meromsætning.
25 mio. kr. mereksport.

Beregningsforudsætninger for fastsættelse af effektmåltal

Beregning af antal jobs

I Region Midtjyllands effektanalyse af den regionale indsats fra efteråret 2014, er det beregnet, at det koster 150.000 kr. i offentligt tilskud at skabe et nyt job inden for energi & miljø området => Antal nye jobs = tilskud/150.000 kr.

Beregning af meromsætning

På baggrund af Regnskabsstatistikken fra Danmarks Statistik er det beregnet, at omsætning pr. medarbejder inden for energi & miljø er 1.814.212 kr. => Meromsætning = Antal nye jobs * 1.814.212 kr.

Beregning af mereksport

På baggrund af Regnskabsstatistikken fra Danmarks Statistik er det beregnet, at eksportandel pr. omsætningskrone inden for energi & miljø er 0,32 => Mereksport = Meromsætning * 0,32 kr.

Kritiske antagelser

WP 2:

- At viden fra offentlige og offentlige lignende videninstitutioner kan løfte innovationsprocessen i virksomheder og virksomhedsnetværk i forbindelse med udvikling og test af nye, markeds- og produktionsnære produkter, processer og teknologier m.m.
- At virksomheder og virksomhedsnetværk, der deltager i innovationssamarbejder med videninstitutioner, ofte oplever en række ikke-faglige barrierer, som en facilitator typisk kan hjælpe dem med at overkomme.

WP 3:

- At virksomheder, der bliver bevidste om eget vækstpotentiale gennem tilførsel af viden og sparring, senere vil aktivere sit vækstpotentiale og komme ind i et solidt vækstforløb.
- At virksomheder, der får sparring og rådgivning, som er tilpasset deres aktuelle behov og situation, vil udvikle sig og vækste.
- At virksomheder, der har lidt eller ingen erfaring med at privat rådgivning, senere vil gøre brug af private rådgivere, når der har gennemført et rådgivningsforløb.
- At virksomheder, der arbejder strategisk med forretningsudvikling, opnår bedre resultater end andre virksomheder, der ikke arbejder strategisk med forretningsudvikling.