

Vækstforum  
Region Midtjylland  
Skottenborg 26  
8800 Viborg  
Att.: Lene Brinch Knudsen

Journalnr.: U0001-4-02-1-13

Ref.: HM/jop

Dato: 22.maj 2013

### **Ansøgning vedr. Industrielle forretningsmodeller**

Vedlagt fremsendes ansøgning inden for Vækstforums indsatsområder.

Vi håber på positiv behandling af ansøgningen ”Industrielle forretningsmodeller” og ser frem til at modtage nærmere besked herom.

Såfremt der ønskes yderligere oplysninger står vi naturligvis til rådighed.

---

VIA University College  
Skejbyvej 1  
8240 Risskov  
www.viauc.dk  
Tlf.: 87 55 00 00

Med venlig hilsen  
**VIA University College**

Jonna Pedersen  
Forsknings- og Udviklingschef

E-mail: [jop@viauc.dk](mailto:jop@viauc.dk)  
Tlf.: 87 55 40 13

Følgende præsentationer af partnerne er vedlagt ansøgningen som bilag:

Bilag 1	VIA University College
Bilag 2	Væksthus Midtjylland
Bilag 3	Metal- og Maskinindustrien, en del af DI
Bilag 4	AU Center for Entreprenørskab og Innovation

# Ansøgning til Vækstforum: Industrielle forretningsmodeller

Ansøgning til indsatsen Fremtidens industri i Midtjylland, initiativ 1: Industrielle forretningsmodeller.

## 1. Oplysninger om ansøger (navn, adresse, kontaktperson)

### **Professionshøjskolen VIA University College**

Skejbyvej 1  
8240 Risskov  
Telefon 87 55 00 00

#### *Kontaktperson*

Forsknings- og Udviklingschef Jonna Pedersen  
Telefon 87 55 40 13  
Mail: jop@viauc.dk

## 2. Oplysninger om partnere (navn, adresse, kontaktperson)

### **Væksthus Midtjylland**

INCUBA Science Park Katrinebjerg  
Bygning II, etage 3  
Åbogade 15  
8200 Aarhus N

#### *Kontaktperson*

Direktør Erik Krarup  
Telefon 70 22 00 76  
Mail: ek@vhmidtjylland.dk

### **Metal- og Maskinindustrien, en del af DI**

Industriens Hus  
H. C. Andersens Boulevard 18  
1787 København V

#### *Kontaktperson*

Branchedirektør Ole Storm Jeppesen  
Telefon 33 77 33 82  
Mail: osj@di.dk

### **AU Center for Entreprenørskab og Innovation**

Aarhus Universitet  
Finlandsgade 27  
8200 Aarhus N

#### *Kontaktperson*

Centerdirektør Flemming Kobberøe Fink  
Telefon 51 49 10 09  
Mail: fkf@adm.au.dk

### 3. Indhold i indsatsen, herunder ydelser og opfølgingsaktiviteter

Midtjylland er Danmarks vigtigste eksport- og produktionsområde og har historisk tradition for produktionskompetencer og indsigt i teknologi- og produktionsprocesser, som kan udvikles og skabe grundlag for vækst og arbejdspladser. Industrien står for 65 % af den samlede midtjyske eksport og er dermed en vigtig del af grundlaget for velfærd.

Initiativet "Industrielle forretningsmodeller" skal fremme, at flere produktionsvirksomheder sætter fokus på fremtidens udfordringer ved at igangsætte strategi- og kompetenceopbyggende forløb med henblik på at realisere virksomhedernes vækstpotentiale gennem direkte og indirekte eksport. Fokuseringen på industrielle forretningsmodeller er bl.a. baseret på Reg-Labs analyse, "Fremtidens industri i Danmark", fra 2012. Analysen af de virksomheder, som har klaret sig godt trods krisen, viser at de industrielle vækstvirksomheders forretningsmodeller har fem fællestræk, som anskueliggøres i nedenstående figur:

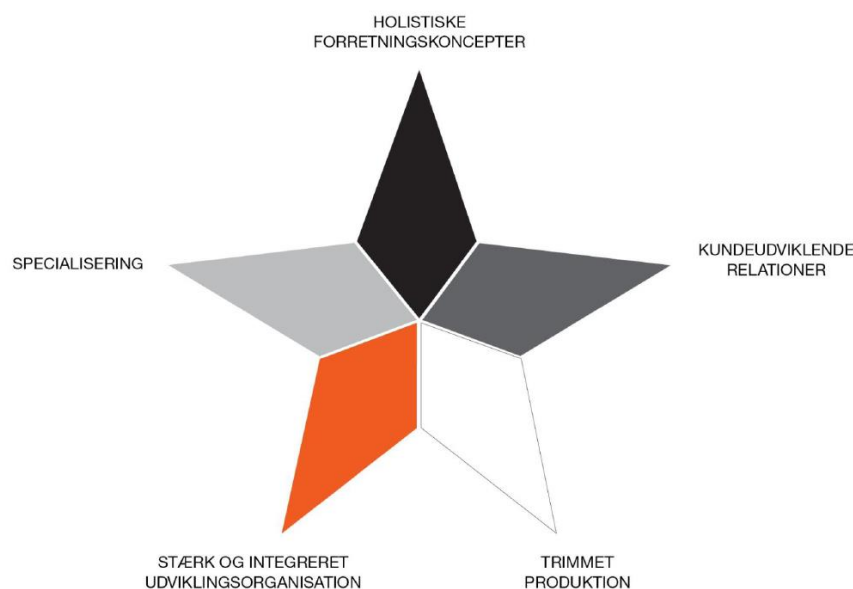


Fig. 1 fra "Fremtidens industri i Danmark" Reg-Lab, 2012 (Figur 1.1. Den industrielle stjerne – fem fælles træk i succesfulde industrivirksomheders forretningsmodeller)

Virksomhederne positionerer sig og tjener penge gennem holistiske forretningskoncepter, kundeudviklende relationer og specialisering, og organisatorisk er de kendetegnet ved en trimmet produktion og en stærk og integreret udviklingsorganisation. Analysen peger på, at flere industrivirksomheder har vækstpotentiale.

Det ønskes med projektet at skabe en ny og struktureret metode for aktivering af vækstpotentiale i produktionsvirksomheder. Metoden tager sit udgangspunkt i, at den typiske SMV-produktionsvirksomhed i region Midtjylland er kendetegnet ved følgende:

- Driftsmæssige hverdagsopgaver fylder opmærksomheden
- Core Business er det væsentligste strategiområde
- Eneledelse – begrænset adgang til sparring i ledergruppe
- Få eller ingen erfaringer med at anvende ressourcer på tilførsel af viden.

Reg-Lab-analysen (2012) peger på, at virksomhedernes samspil med andre virksomheder har ændret sig siden den tidligere undersøgelse fra 2006. Hvor den tidligere analyse viste, at lokale forretningsrelationer til andre virksomheder var en væsentlig faktor, når traditionelle industrier skabte vækst, peger den nye analyse på at fokus er flyttet fra det lokale samspil til at være en del af en stærk værdikæde. Virksomhedernes samspil med videninstitutioner er et forholdsvist nyt fænomen, der spænder vidt og uden et bestemt mønster. Et fællestræk i virksomhedernes efterspørgsel efter viden er, at det er meget problemløsende. De søger samarbejde for at udvikle løsninger på aktuelle markedsmæssige eller teknologiske udfordringer, og samarbejdet skal bidrage direkte til virksomhedens forretningsudvikling (Reg-Lab, 2012, s.51).

Analysen peger således på et dilemma mellem mulighederne for at realisere virksomhedernes vækstpotentiale gennem arbejdet med den industrielle stjerne i en strategisk, prioriteret proces og virksomhedernes efterspørgsel efter konkret problemløsning på specifikke udfordringer. Dette skal projektet løse gennem en ny og struktureret metode for et værdiskabende samspil mellem virksomheden, rådgivere, erhvervsfremmeaktører og videninstitutioner.

#### **Formålet med projektet er:**

- At identificere produktionsvirksomheder med vækstpotentiale.
- At den enkelte virksomhed får adresseret en strategisk prioritering af initiativer for at kunne forblive konkurrencedygtig samt vokse og udvikle sig de næste 3-5 år.
- At virksomhederne får mulighed for at lære af hinanden på de valgte fokusområder.
- At videreudvikle på processer og metoder, der understøtter værdiskabende samspil mellem virksomheder, erhvervsfremmeaktører, videninstitutioner og rådgivere.

#### **Indsatsen omfatter følgende 3 aktiviteter:**

1. Indledende vejledning
2. Strategiworkshops
3. Vækstgrupper, udviklingsforløb mv.

#### **Ad 1**

#### **Indledende vejledning om erhvervsfremmetilbud, muligheder og fremtidens industrielle forretningsmodeller**

De indledende vejledninger skal identificere de vækstpotentielle produktionsvirksomheder, for hvem det vil være relevant at deltage i projektet. Der foretages en første afdækning af virksomhedernes udviklingsbehov, og virksomhederne introduceres til muligheder og erhvervsfremmetilbud, herunder muligheder i forhold til fremtidens industrielle forretningsmodeller. Den indledende vejledning gennemføres af det midtjyske erhvervsservicesystem. Vækstpotentielle produktionsvirksomheder i målgruppen vil således overalt i region Midtjylland have let adgang til tilbuddene via indledende screening i den lokale erhvervsservice og visitering videre til Væksthus Midtjylland.

Erhvervsservicesystemet i region Midtjylland varetages af to hovedaktører: Den lokale erhvervsservice og den specialiserede erhvervsservice:

- *Den lokale erhvervsservice* varetager basal vejledning og indledende screening af iværksættere og virksomheder samt henvisning til rådgivning og/eller øvrige tilbud i relevant omfang. De iværksættere og virksomheder, som har vækstambitioner og -potentiale, visiteres videre til Væksthus Midtjylland. Screeningen til Væksthus Midtjylland foregår på

baggrund af værktøjet "Væksthjulet"<sup>1</sup>. Vejledninger i den lokale erhvervsservice registreres i et fælles CRM-system. Alle kommuner i region Midtjylland har et tilbud om lokal erhvervsservice.

- *Den specialiserede erhvervsservice* vejleder iværksættere og virksomheder med vækstambitioner og -potentiale samt henviser til rådgivning<sup>2</sup> og/eller øvrige tilbud i relevant omfang. Den specialiserede erhvervsservice varetages af Væksthus Midtjylland, der også anvender værktøjet "Væksthjulet". Alle vejledninger i den specialiserede erhvervsservice registreres i et fælles CRM-system (samme CRM-system som den lokale erhvervsservice). Alle kommuner i region Midtjylland er omfattet af Væksthus Midtjyllands ydelser ift. specialiseret erhvervsservice.

De lokale erhvervsserviceenheder og kommuner er aftalemæssigt forbundet med Væksthus Midtjylland. I disse aftaler udspecificeres bl.a. fælles mål ift. værktøjsanvendelse (Væksthjulet og CRM), kompetenceudvikling, markedsføring mv., og aftalerne medfører en indarbejdet arbejds- og rollefordeling mellem parterne. Erhvervsservicesystemet i region Midtjylland er således enstrenget, og virksomhederne behøver kun at henvende sig ét sted for at få adgang til alle ydelser/ muligheder inden for vejledning og specialiseret rådgivning

Væksthus Midtjylland varetager en række operatørfunktioner ift. iværksætter- og virksomhedsudviklingsprogrammer. Væksthus Midtjylland udgør en regional knudepunktsfunktion, idet de tiltrækker tilbud til målgruppen af midtjyske vækstpotentielle iværksættere og virksomheder. Væksthus Midtjylland tilbyder således en let og samlet adgang til tilbuddene på tværs af de enkelte aktører/udbydere, så virksomhederne kun skal henvende sig ét sted for at få overblik over og kontakt til de væsentligste tilbud.

Disse knudepunktsfunktioner er aktuelt organiseret i to "platforme" for hhv. internationalisering (med repræsentation af Eksportrådet/Udenrigsministeriet, Investeringsfonden for Udviklingslande, Vitus, Vitus Vækst og GLOBALmidt) og kapitalfremskaffelse (med repræsentation af Accelerace, Spin Off, CONNECT Denmark, Vækstfonden, Den midtjysk Iværksætterfond, INVESTORMidt Business Angels Netværk samt regionale og nationale kapitalcoachtilbud).

Væksthus Midtjylland vil gennem den specialiserede vejledning kunne identificere de vækstproduktionsvirksomheder, der er målgruppen for "Fremtidens industri", mens andre som ikke tilhører målgruppen vil kunne introduceres til andre tilbud uden at skulle starte forfra i en ny visitation.

Mål: 150 indledende specialiserede vejledninger.

## Ad 2

### **Strategiworkshops hos SMV'ere om fremtidens industrielle forretningsmodeller**

Som forberedelse til strategiworkshops i den enkelte produktionsvirksomhed deltager virksomheden i en basecamp sammen med andre virksomheder.

Formålet med disse basecamps er dels at introducere såvel det samlede vækstforløb som de enkelte elementer, dels at virksomhederne med udgangspunkt i den industrielle stjerne

---

<sup>1</sup>For yderligere informationer: [www.vaeksthjulet.dk](http://www.vaeksthjulet.dk)

<sup>2</sup> Væksthus Midtjylland varetager – for Erhvervsstyrelsen – den praktiske projektledelse på den landsdækkende rådgiverdatabase [www.raadgiverboersen.dk](http://www.raadgiverboersen.dk), som indeholder knapt 3.000 rådgiverprofiler.

præsenteres for flere perspektiver på udfordringerne og får lejlighed til i denne uforpligtende sammenhæng at møde mulige samarbejdspartnere i form af private konsulenter.

Virksomhederne præsenterer deres vækstambition, herunder italesætter hvad de vil bruge forløbet til, og hvilke vækstresultater forløbet forventes at give.

Resultatforventningerne er, at deltagerne får flyttet fokus fra den aktuelle problemløsningsfokus til et strategiperspektiv med et 3-5 årigt sigte, at deltagerne er bevidste om deres vækstambition, at der vil være optimale muligheder for at sammensætte de enkelte hold i det videre forløb, og at der vil være et godt match mellem den enkelte virksomheds vækstambition og det tilbud/de videnleverandører, som kobles på.

Konsortiets parter (VIA, CEI, MMI og VHM) vil udgøre det board, der møder virksomhederne, og som medvirker til at skabe synergi og komplementaritet til andre initiativer. Virksomheden får fra basecamp og gennem det videre forløb én bestemt kontaktperson.

VIA vil være arrangør og facilitere basecampen. VIA har aktiviteter i syv campusbyer og har således geografisk spredte aktiviteter og samarbejder med virksomheder og erhvervsfremmeaktører i hele regionen.

Efter basecampen tilbydes virksomhederne en strategiworkshop med formålet at identificere virksomhedens centrale udfordringer og prioritere virksomhedens fremadrettede indsats. Strategiworkshops gennemføres af private konsulenter med speciale i strategi- og forretningsudvikling, og indholdet vil være en vekselvirkning mellem undervisning og aktivering af deltagervirksomheden; konkret vil den enkelte deltager få mulighed for at analysere egen vækstsituation samt få værktøjer til at formulere antagelser og foretage tests. Resultatforventningerne er kvalificering af vækstplaner samt mere afklarede vækstspor i den enkelte virksomhed.

Tilbuddet om strategiworkshop består af følgende:

- Et forberedende møde – typisk med den administrerende direktør, daglig leder og/eller ejer.
- En strategiworkshop – typisk med øverste ledergruppe, bestyrelse og/eller direktion.
- Et opfølgende møde – typisk med administrerende direktør, daglig leder og/eller ejer.

Der afsættes maks. 20 timer pr. virksomhed inkl. de tre møder og forberedelse hertil. Der gennemføres en annoncering af opgaven og udvælges 4-5 konsulenter/konsulenthuse, som virksomhederne frit kan vælge imellem.

Output af workshoppen vil være forskellig fra virksomhed til virksomhed og skal adresseres yderligere i konkrete fokusområder og handleplaner (vækstplaner), hvor virksomhedens ledelse får gennemført en strategisk prioritering af fremtidige initiativer for at kunne forblive konkurrencedygtig samt vokse og udvikle sig de næste 3-5 år.

Kontaktpersonen sikrer opfølgning på strategiworkshops. Det sker gennem *Labs* og *Vækstplaner* (jf. organisering).

Mål: 50 virksomheder gennemfører strategiworkshop

### Ad 3

#### Vækstgrupper, udviklingsforløb

Der etableres vækst- og udviklingsforløb, hvor virksomhederne har mulighed for at lære af hinanden. Forløbene etableres inden for de temaer, som virksomhederne efterspørger. Det kan være temaer som...

- kundeudviklende relationer
- trimmet produktion
- organisering af udvikling
- specialisering
- holistisk kundekoncept.

Også andre emner kan tages op, hvis de efterspørges i tilstrækkeligt omfang til, at der kan etableres en gruppe. Muligheden for deltagelse i vækstgrupperne formidles til virksomheden gennem kontaktpersonen, og kontaktpersonen sørger for tilbagemelding om virksomhedens efterspørgsel til projektet. Etablering af vækstgrupperne organiseres af konsortiet, og forløbet gennemføres af private konsulenter.

Indholdet vil være følgende: Grupper à 5-8 virksomheder gennemgår et samlet forløb på 5-7 endags-workshops. Det tilstræbes, at der deltager mere end én person fra hver virksomhed. Disse workshops er temarelaterede og vil repræsentere et katalog af muligheder, som kan sammensættes individuelt ift. virksomhedernes behov. Resultatforventningerne er dels forbedrede kompetencer i den enkelte virksomhed, dels et forbedret udgangspunkt for at anvende netværk som arbejdsform.

Mål: 5-8 vækst- og udviklingsforløb med 40-50 virksomheder.

## 4. Beskrivelse af annoncering

Der gennemføres annoncering efter private konsulenter til gennemførelse af strategiworkshops og gruppeforløb. Annonceringen vil følge de procedurer, som gælder for udbud af konsulentopgaver med annoncering på [www.udbud.dk](http://www.udbud.dk) og [www.raadgiverboersen.dk](http://www.raadgiverboersen.dk).

De private konsulenter udvælges på baggrund af krav om:

- Aktuel erfaring og reference med succesfuld ledelse og udvikling i produktionsvirksomheder
- Stor indsigt i industriel forretningsudvikling og evner til reelt at udfordre virksomhedernes ledelse, ejere og bestyrelse på deres strategier og forretningsmodeller på en troværdig og professionel måde
- Strategikompetencer (ikke kun fagspecifik konsulent)
- Kompetencer og vilje til at indgå i et initiativ, hvor succes også afhænger af et værdiskabende samspil mellem mange forskellige aktører, og interesse for at medvirke til at videreudvikle dette.

## 5. Målgruppe

Projektets målgruppe er små og mellemstore produktionsvirksomheder med vækstpotentialer.

Reg-Labs analyse "Fremtidens industri i Danmark", 2012 (s. 8) viste, at vækstvirksomhederne...

- har en betydelig udbredelse. Én ud af fem har oplevet vækst i beskæftigelse på mere end 10 % i perioden 2005-2010, trods krisen.
- kommer fra alle brancher. I langt de fleste brancher udgør andelen af vækstvirksomheder omkring 20 %
- kommer fra alle dele af landet. Stort set alle regioner har omkring 20 % vækstvirksomheder inden for industrien
- er repræsenteret i alle aldersgrupper. Ca. 30 % er virksomheder etableret før 1970, mens 17 % er etableret efter år 2000.
- er præget af business-to-business virksomheder. Kun 13 % af vækstvirksomhederne producerer forbrugsvarer.
- har produktion i Danmark. Kun 2 % har ikke produktion i Danmark.

At identificere vækstvirksomhederne via disse træk er kun muligt gennem dialog med virksomhederne i den indledende vejledning.

## 6. Organisering

Projektet gennemføres af et konsortium bestående af VIA University College, Væksthus Midtjylland, Aarhus Universitet og Metal- og Maskinindustrien, en del af Dansk Industri. VIA University College er lead-partner og operatør på opgaven. En kort præsentation af hver partner findes i bilag 1-4.

Med projektet ønskes skabt en ny og struktureret metode for aktivering af vækstpotentialer i produktionsvirksomheder, organiseret på en måde, der sikrer overskuelighed og udbytte for den enkelte virksomhed samt skaber læring på tværs og komplementaritet til andre initiativer.

Et vellykket og forankret vækstinitiativ i produktionsvirksomheder skal være kendetegnet ved:

- At have attraktive tilbud, der matcher virksomhedernes aktuelle efterspørgsel
- At repræsentere en god balance mellem processuelle ydelser (vejledning/afklaring) og tilførsel af fagspecifik viden (rådgivning)
- At kunne skabe en struktureret helhed i vækst- og udviklingsforløbet, som på den ene side afdækker og aktiverer virksomhedernes vækstambitioner og på den anden side skaber en optimal basis for at bringe de offentlige erhvervsfremmetilbud og privat rådgivning i spil i processen.

Et vækst- og udviklingsforløb vil således have to parallelle hovedspor, der til sammen og over for virksomhederne udgør en integreret helhed:

- Et processuelt spor
- Et fagspecifikt spor



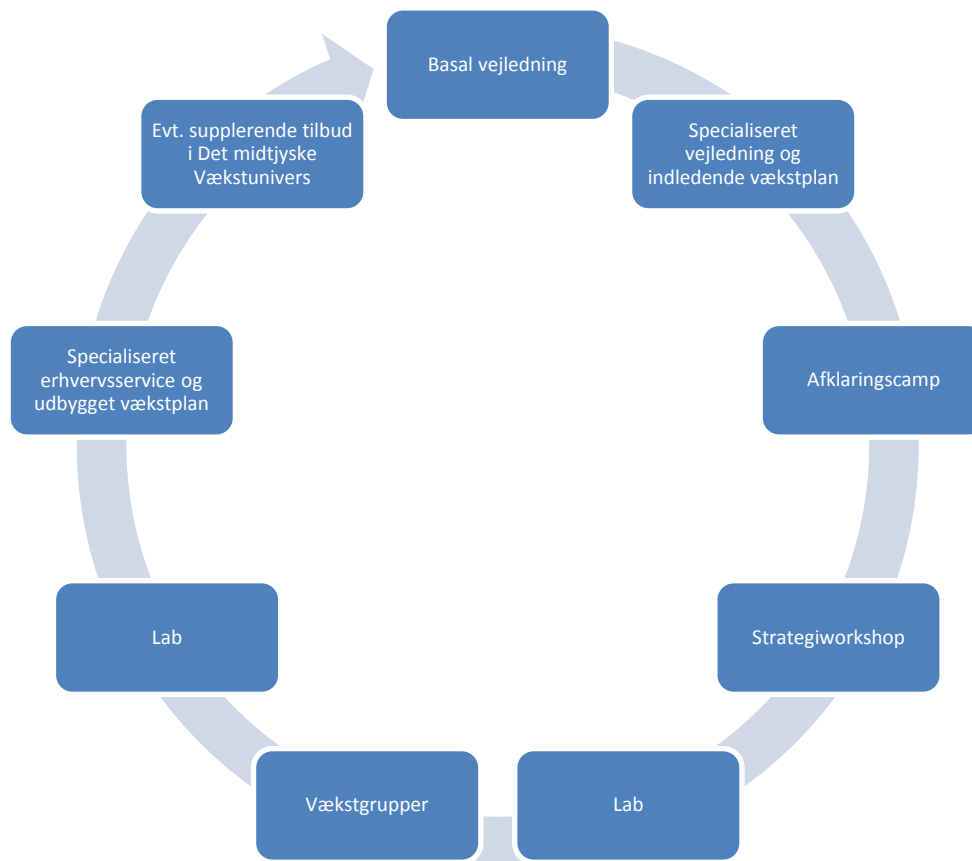
*Det processuelle spor* har til formål at afklare vækstambitioner og sikre optimal sammenhæng mellem initiativets forskellige delelementer samt virksomhedernes vækstambitioner og -muligheder. Indholdet vil være basal vejledning, specialiseret vejledning, basecamps, labs og vækstplaner. Dette spor varetages af konsortiepartnerne. Resultatforventningerne er helstøbte udviklingsforløb.

- *Basal vejledning* varetages af den lokale erhvervsservice. Formålet er at identificere målgruppen og informere om mulighederne i "Fremtidens industri i region Midtjylland".
- *Specialiseret vejledning* varetages af Væksthus Midtjylland. Formålet er at skabe et struktureret overblik over virksomhedernes vækstambition samt motivere til at aktivere vækstpotentialer – via mulighederne i "Fremtidens industri i region Midtjylland" og/eller andre relevante tilbud
- *Basecamps* er strukturerede seancer for de virksomheder, som ønsker at gøre brug af tilbuddene i "Fremtidens industri i region Midtjylland". Formålet med basecamps er at introducere såvel det samlede vækstforløb som de enkelte elementer, samt at virksomhederne med udgangspunkt i den industrielle stjerne præsenteres for flere perspektiver på udfordringerne og får lejlighed til i denne uforpligtende sammenhæng at møde mulige samarbejdspartnere i form af private konsulenter.
- *Labs* er individuelle møder. Formålet er at sikre operationalisering af den viden, som den enkelte deltager/ virksomhed opnår på såvel strategiworkshops som i regi af vækstgrupper.
- *Vækstplaner* er enkle, men handlekraftige dokumenter, som sætter ord på den enkelte virksomheds vej fra ambition til realisering af vækst. Formålet er at gøre vækstambitionerne eksplicitte og kvantificerbare (ansatte, omsætning og eksport) samt sætte mål.

*Det fagspecifikke spor* har til formål at tilføre viden til realisering af vækstpotentiale. Indholdet er strategiworkshops og vækstgrupper. De involverede er private konsulenter. Resultatforventningerne er kompetence og fagligt velfunderede vækstforløb.

- *Strategiworkshops* er målrettet den enkelte virksomhed. Formålet er at give den enkelte virksomhed værktøjer til at bevidstgøre vækstambitionen og gøre den styrbar ift. realisering af vækstpotentiale.
- *Vækstgrupper* er kollektive tilbud om kompetenceudvikling. Formålet er at tilføre den enkelte virksomhed viden, som er håndterbar ift. vækstsituationen.

Det samlede vækst- og udviklingsforløb kan illustreres grafisk således, idet cirklen herunder illustrerer, at modellen kan anvendes til flere på hinanden følgende udfordringer:



Projektet vil blive organiseret med en styregruppe bestående af konsortiets parter, en projektleder fra VIA samt en fast projektgruppe med deltagelse fra Væksthus Midtjylland og VIA. Der vil være ad hoc deltagelse fra Aarhus Universitet og Metal- og Maskinindustrien, en del af DI. Projektgruppen til gennemførelse af de konkrete aktiviteter kan endvidere etablere arbejdsgrupper.

## 7. Effekt

Målet er, at flere produktionsvirksomheder sætter fokus på fremtidens udfordringer ved at igangsætte strategi- og kompetenceopbyggende forløb med henblik på at realisere virksomhedernes vækstambitioner og -potentiale gennem direkte og indirekte eksport.

Indsatsen skal medvirke til at opfylde Vækstforums overordnede mål om, at andelen af flere eksporterende SMV'er skal stige til 15 %, og at den gennemsnitlige årlige omsætningsvækst skal stige til 6.

Konkret er der i projektet opstillet følgende mål for gennemførelsen:

Mål 1: 150 indledende specialiserede vejledninger

Mål 2: 50 virksomheder gennemfører strategiworkshop

Mål 3: 5-8 vækst- og udviklingsforløb med 40-50 virksomheder.

## 8. Forankring efter projektperioden

Aktiviteterne vil efter projektperioden blive forankret hos konsortiets partner i forlængelse af den arbejdsdeling (rollefordeling), der har været i projektet, og i tråd med parternes rolle i erhvervsfremmesystemet (det midtjyske vækstunivers). De udarbejdede vækstplaner vil være afsæet for opfølgning i relation til den enkelte virksomhed, også efter projektperioden. Indholdet er virksomhedens egen formulering af vækstambition og -forventning, samt af hvilke konkrete tiltag, den vil foretage og hvordan. Resultatforventningerne er kvantificerbare målsætninger og forpligtende milepæle for vækst via aktivering af indholdet i "Fremtidens industri i region Midtjylland" og evt. øvrige elementer. Det vil ligge inden for rammerne af Væksthus Midtjyllands regionale forpligtelse af følge op på disse, også efter projektets afslutning.

## 9. Budget fordelt på opgavetyper

Udgiftsbudget (mio. kr.)	2013	2014	Total
Fremtidens industrielle forretningsmodeller – vejledning	2,0	2,0	4,0
Fremtidens industrielle forretningsmodeller – workshops, vækstgrupper mv.	6,0	4,0	10,0
<b>Total udgift</b>	<b>8,0</b>	<b>6,0</b>	<b>14,0</b>

## 10. Finansieringskilder fordelt på opgavetyper

Finansiering (mio. kr.)	2013	2014	Total
Region Midtjylland	1,7	4,8	6,5
Regionalfonden	5,8	0,7	6,5
Privat medfinansiering	0,5	0,5	1,0
<b>Total finansiering</b>	<b>8,0</b>	<b>6,0</b>	<b>14,0</b>

11. Dato og underskrift

20/5/2013

Dato



Underskrift

## Præsentation af VIA University College

VIA er Danmarks største professionshøjskole med 2.100 medarbejdere og 17.000 studerende centreret om syv campusbyer geografisk placeret rundt i hele regionen.

Der er således mulighed for at gennemføre aktiviteter og samarbejde med kommuner og virksomheder i hele regionen.

VIA har 34 grunduddannelser, af disse er uddannelserne *Produktionsteknolog*, *Maskin-* og *ICT-ingeniør* og *Værdikædeledelse* relevante, da de har bl.a. produktionsvirksomheder som aftagere. I relation til produktionsvirksomheder med vækstpotentiale og behov for internationalisering er også uddannelserne inden for *International Salg og Marketing Management* og *Global Business Engineering* relevante. Disse samarbejder bl.a. med Dansk Produktions Univers.

VIA udbyder efter- og videreuddannelse i form af flere diplomuddannelser for ledere, bl.a. *diplom i projektledelse*, *Engineering Business Administration* og *diplom i ledelse*.

Inden for områderne videreuddannelse og kompetenceudvikling er innovation og innovative processer nogle af VIAs kerneydelser. Vi afholder i øjeblikket mellem 50 og 100 faciliteringer om året og har erfaring med såvel små virksomheder som store organisationer. Vi har blandt andet Idéværkstedet, hvor vi sammen med virksomheder og organisationer arbejder med strategiudvikling, idéudvikling og innovationsprocesser. Drivkraften er at skabe fornyelse, forandring og forankring gennem viden, vilje og værktøjer, der styrker de innovative processer. VIA tilbyder ikke blot at facilitere processer – vi tilbyder også kurser i facilitering.

VIAs Center for Forskning og Udvikling i Virksomheders Globalisering har til formål at udvikle, producere og formidle ny viden, der kan bidrage til danske virksomheders udnyttelse af globaliseringens mange muligheder. Det være sig projekter inden for værdikædeoptimering, international salg og marketing management eller interkulturelt samarbejde.

VIA deltager i flere projekter og aktiviteter med en lang række organisationer, institutioner og virksomheder, primært inden for innovationsområdet. Vi samarbejder ofte med kommunale og regionale institutioner og private virksomheder.

Som eksempler på projekter kan nævnes:

- Projektet UseBox, der har til formål at udvikle en værktøjskasse på en digital platform, der gør virksomheder i stand til at involvere brugerne meget aktivt i innovationsprocessen. Vi giver brugerne værktøjerne i hænderne og lader dem selv skabe innovation.
- Projektet Facilicode, der udvikler et Teacher Training Programme (TTP) til at støtte og udvikle undervisere til bedre at kunne udvikle, planlægge og gennemføre skræddersyede forløb i SMV'er.
- VIA medvirker som partner i Global Midt.

Med projektet Entreprenørskab i VIAs uddannelser er der, i samarbejde med kommunerne, etableret studentervæksthuse i alle campusbyer. Studentervæksthusene (Videa) kan være en indgang for virksomhederne til at samarbejde med studerende. En anden indgang er samarbejde om praktik eller studenterprojekter.

VIA er lead-partner (projektledelse) og operatør på opgaven og deltager endvidere i det processuelle spor: foruden at være deltager i det board, der møder virksomhederne, vil VIA arrangere og facilitere basecamps.

## Præsentation af Væksthus Midtjylland

Væksthus Midtjylland<sup>1</sup> er den regionale erhvervsserviceenhed i region Midtjylland, som varetager den specialiserede vejledning (vækstkortlægning). Årligt kortlægges vækstpotentiale for mere end 1.200 midtjyske iværksættere og virksomheder, og heraf opnår ca. 500 medfinansiering fra de midtjyske udviklingsprogrammer til tilførsel af viden (typisk rådgivning) til vækstformål

Væksthus Midtjylland er organiseret som en erhvervsdrivende fond. Formålet er at fremme iværksættere og virksomheder med vækstambitioner – midlerne er gratis kortlægning af vækstpotentiale (finansieret af KKR Midtjylland på resultatkontrakt) og tilbud via en række udviklingsprogrammer (finansieret af Region Midtjylland, EU's strukturfonde, Erhvervsstyrelsen, Arbejdsmarkedsstyrelsen og Eksportrådet/Udenrigsministeriet på individuelle resultatkontrakter).

Væksthus Midtjylland har ca. 60 medarbejdere, fordelt på kontorer i Århus og Herning, samt et betydeligt antal løst tilknyttede ressourcepersoner (netværksrådgivere, sparringspartnere, kapitalcoaches m. fl.), der virker på kontrakt. Budgettet er godt kr. 200 mio. i 2013, hvoraf operatørfunktioner (medfinansiering fra regionale programmer, som kommer direkte til målgruppen) udgør mere end kr. 160 mio.

Endvidere varetager Væksthus Midtjylland en regional knudepunktsfunktion ift. at tiltrække tilbud til målgruppen af midtjyske vækstpotentielle iværksættere og virksomheder, som kan give en let og samlet adgang til tilbuddene på tværs af de enkelte aktører/udbydere; dvs. at man kun skal henvende sig ét sted for at få et overblik over og kontakt til de væsentligste tilbud. Disse knudepunktsfunktioner er aktuelt organiseret i to "platforme" for hhv. internationalisering og kapitalfremskaffelse og omfatter repræsentation fra:

### *Internationalisering:*

- Eksportrådet/Udenrigsministeriet
- Investeringsfonden for Udviklingslande (IFU)
- Vitus
- Vitus Vækst
- GLOBALmidt

### *Kapitalfremskaffelse:*

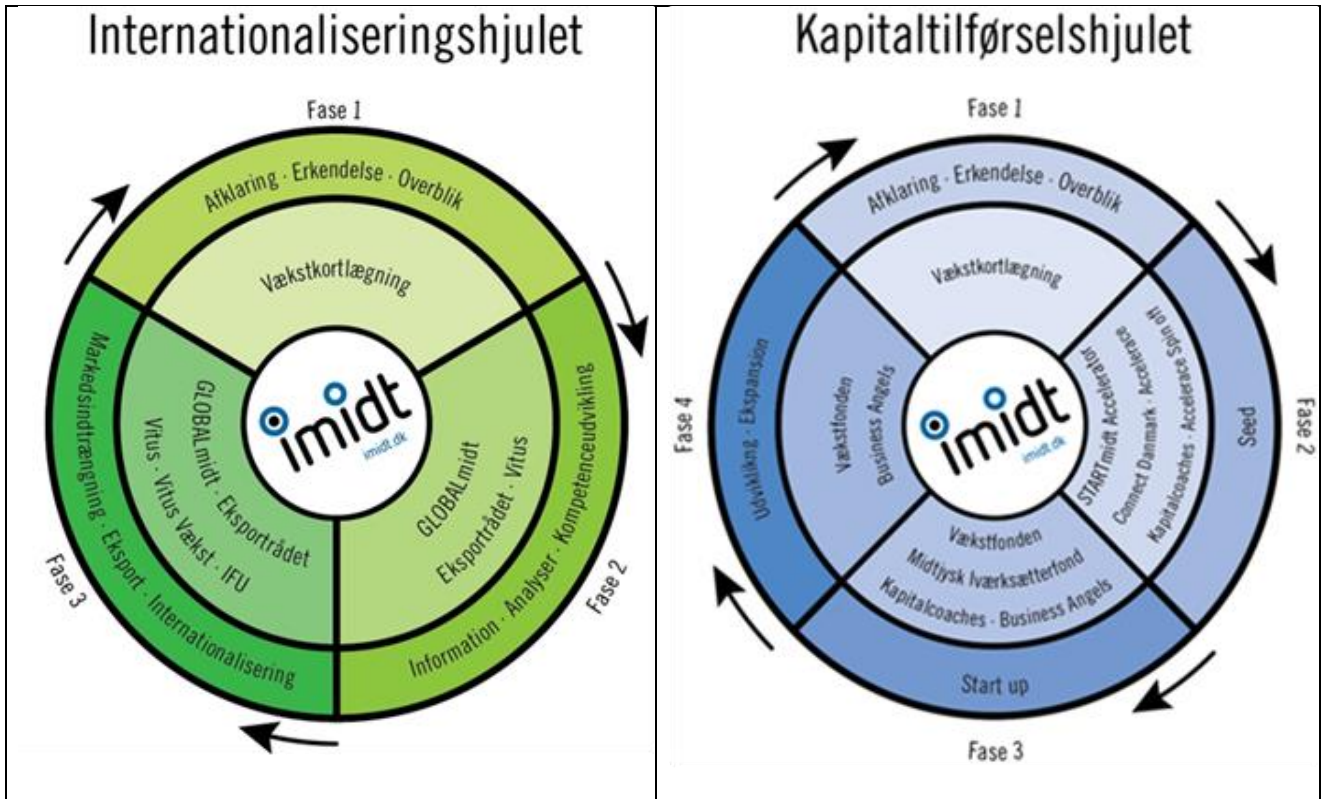
- Kapital Gennem Rådgivning (kapitalcoaches & finansieringstjek)
- INVESTORMidt Business Angels Netværk
- Den midtjyske Iværksætterfond
- Accelerace/Spin off

---

<sup>1</sup> [www.vhmidtjylland.dk](http://www.vhmidtjylland.dk) & [www.imidt.dk](http://www.imidt.dk)

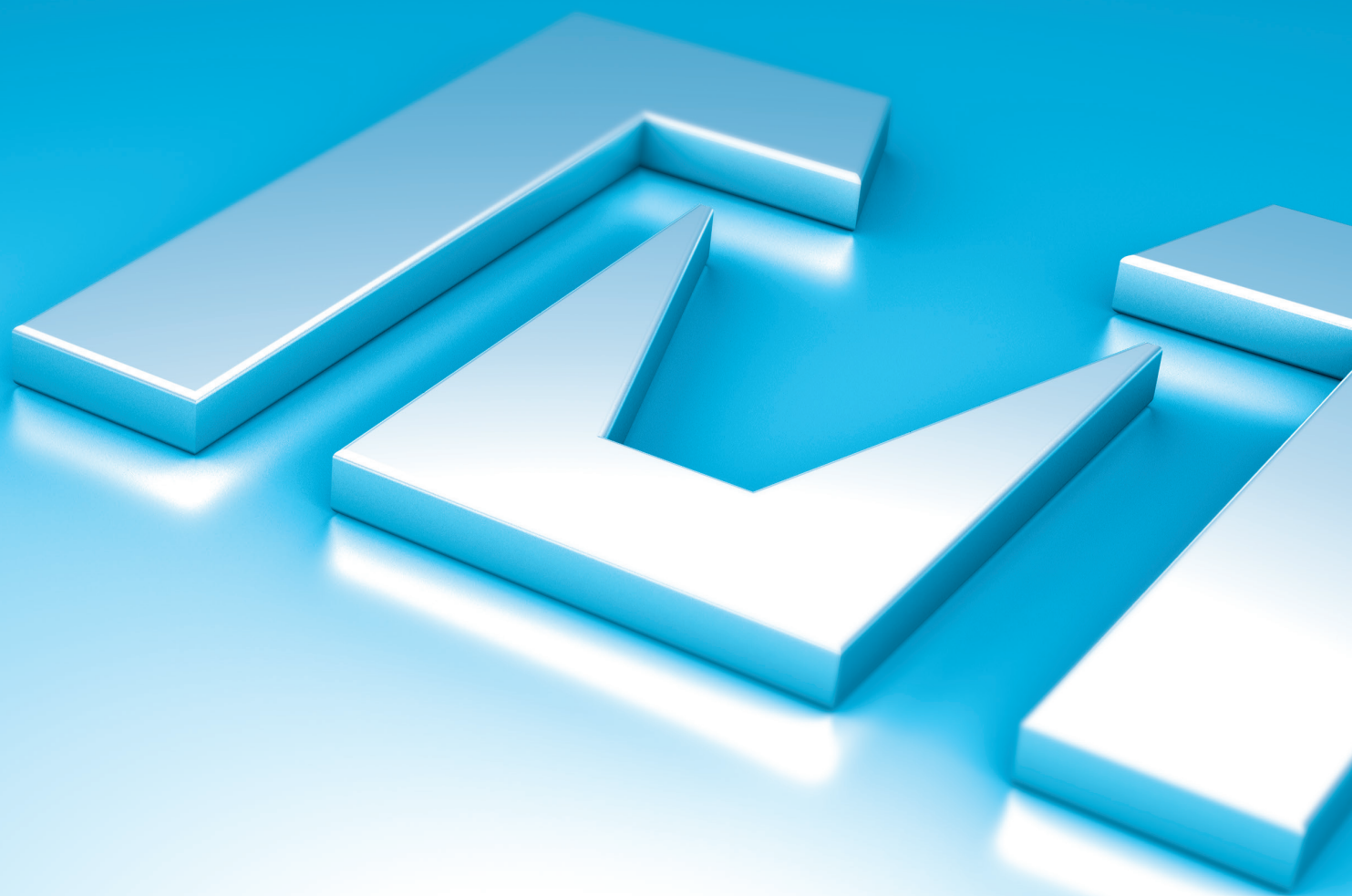
- CONNECT Denmark
- Vækstfonden

De to platformes aktører og deres rolle/tilbud ift. målgruppens behov kan illustreres på følgende vis:





Metal- og Maskinindustrien  
– din vej til vækst, kompetenceudvikling  
og netværk







## Skab værdi for din virksomhed

Metal- og Maskinindustrien er en brancheforening under Dansk Industri (DI). Foreningen, der repræsenterer cirka 800 virksomheder, har til formål at samle alle virksomheder inden for metal- og maskinindustrien samt virksomheder, der er nært tilknyttet branchen. Metal- og Maskinindustrien styrker medlemsvirksomhedernes konkurrenceevne og omdømme samt fremmer samarbejdet mellem foreningens medlemsvirksomheder.

Som brancheforening er det Metal- og Maskindustriens formål at varetage medlemmernes fælles branchepolitiske interesser såvel nationalt som internationalt. Det er samtidig foreningens opgave at rådgive medlemmerne og varetage deres interesser inden for det branchemæssige område.

Metal- og Maskindustrien rådgiver og yder faglig bistand til medlemmerne gennem DI's Brancheservicecenter.

Foreningens sekretariat sikrer medlemmerne mange gode og attraktive medlemsaktiviteter og serviceydelser. Metal- og Maskindustrien medvirker desuden til løsning af andre opgaver, der fremmer et godt kollegialt forhold medlemmerne imellem. Foreningen varetager medlemmernes overenskomst-, arbejdsmarkeds- og erhvervspolitiske interesser gennem repræsentation i DI's styrende organer.

Metal- og Maskinindustrien skaber værdi for medlemsvirksomhederne.

Læs her, hvordan et medlemskab af Metal- og Maskinindustrien styrker din virksomhed.

Med venlig hilsen

Metal- og Maskinindustrien



Per Weiss  
Formand



Ole Storm Jeppesen  
Branchedirektør

### ” Stort udbytte

Vores virksomhed har fået stort udbytte af Metal- og Maskinindustriens rådgivning, mange arrangementer og services. Personligt har jeg haft megen gavn af at deltage i netværksaktiviteten Forum for yngre virksomhedsledere, hvor erfaringsudvekslingen imellem deltagerne er meget udbytterig.”

Adm. direktør Asbjørn Jensen, AJ Industri A/S, Nyborg

### ”Mange fordele

Linimatic A/S har generelt haft stor glæde af at være med i foreningen. Metal- og Maskinindustrien tilbyder netop den rådgivning, de services og aktiviteter, som vi har brug for. Blandt andet har vi med stor fordel deltaget i mange af foreningens mange relevante kurser.”

Adm. direktør Søren Arentoft, Linimatic A/S, Helsingør

## Metal- og Maskinindustrien - fællesskab og udviklingsmuligheder

Som forening er Metal- og Maskinindustrien relativ ny, men der ligger mange års viden og erfaring bag foreningen, idet den er blevet til i maj 2007 ved en sammenlægning af Metalvaerbranchens Arbejdsgiverforening, Foreningen af Smede- og Maskinvirksomheder i Danmark og Metal- og Maskinindustriens Branchesamarbejde.

Foreningens medlemmer udgør således en bred vifte af meget forskellige mindre og mellemstore virksomheder inden for metal- og maskinindustrien.

Formålet med at samle de gamle foreninger i én stor forening - Metal- og Maskinindustrien - er at sikre medlemmerne den bedste rådgivning og de bedste arrangementer, netværk, services og udviklingsmuligheder.

Som medlem af Metal- og Maskinindustrien får din virksomhed blandt andet:

- Kontante fordele, rabat- og tilskudsordninger
- Faglig, relevant og kompetent rådgivning
- Nærhed i rådgivningen
- Netværk, erfaringsudveksling og kollegialt samvær
- Styr på virksomhedens overenskomstforhold
- Relevant faglig information

For at kunne udvikle og tilbyde nye og bedre medlemstilbud er det vitalt, at Metal- og Maskinindustrien fortsat vokser og får en størrelse, der muliggør stadig udvikling af nye og relevante aktiviteter og projekter til gavn for medlemsvirksomhederne.

Som samlingspunkt for medlemsvirksomhederne har det derfor høj prioritet, at Metal- og Maskinindustrien i fremtiden bliver større og får endnu flere medlemmer end de cirka 800 virksomheder, der allerede er medlemmer.

En fortsat vækst i Metal- og Maskinindustrien sikrer, at medlemsvirksomhederne får endnu flere fordele af medlemskabet. Jo flere vi bliver i fællesskabet, desto større udbytte får din virksomhed af et medlemskab.

Som medlem af Metal- og Maskinindustrien har din virksomhed gode muligheder for at opnå vækst, kompetenceudvikling og netværk i en tid, hvor omverdenen bliver mindre, konkurrencen hårdere, og udviklingen går stadig hurtigere.





## Faglig, relevant og kompetent rådgivning

Som medlem af Metal- og Maskinindustrien og dermed DI har din virksomhed adgang til faglig, relevant og kompetent rådgivning inden for en lang række områder. I forbindelse med overenskomst- og arbejdsmiljøspørgsmål deltager DI aktivt i den juridiske sagsbehandling.

Medlemsvirksomhederne har mulighed for at få rådgivning inden for blandt andet:

### Fagretslige spørgsmål

Løn, ansættelses- og arbejdsvilkår for timelønnede og funktionærer.

### Arbejds miljø

Arbejds miljølovgivningen generelt, herunder reaktioner fra Arbejdstilsynet, arbejdspladsvurderinger, sikkerhedsorganisation, screeninger, arbejdsskader og rygelov.

### Miljø

Miljøgodkendelse, påbud fra Miljøtilsynet, støj- og affaldshåndtering.

### Uddannelse

Lærlingegodkendelse, tekniske skoler, AMU-centre.

### Produktivitet

Produktivitetsprojekter og -værktøjer.

### Lønssystemer

Kvalifikations-, resultat- og akkordløn samt bonusordninger.

### Afsætnings spørgsmål

Eksportfremme, markedsanalyser og afsætningsforhold.

### Lønstatistik

Branche-, fag- og regionsopdelt lønstatistik.

### Generations skifte

Køb, salg og overdragelse af virksomhed i forbindelse med generations skifte.



## Nærhed i rådgivningen

Din virksomhed bliver som medlem af Metal- og Maskinindustrien automatisk tilknyttet DI's brancheservicecenter for Metal- og Maskinindustrien.

I brancheservicecentret bliver I betjent af række konsulenter, som kan rådgive jer om stort set alle DI's fagområder. Fordelen er, at din virksomhed altid bliver betjent af de samme konsulenter, som I får et tæt samarbejde med, og hvor konsulenterne efterhånden får et godt kendskab til jeres virksomhed.

Det er således de samme konsulenter som I taler med i telefonen, møder ved de forskellige foreningsarrangementer eller besøger jer i virksomheden.

Brancheservicecentrets konsulenter trækker i det daglige arbejde på det store korps af førende fagspecialister, som DI har ansat inden for en lang række områder. Ud over de tidligere nævnte områder, er det eksempelvis inden for ledelsesudvikling, energi og skifteholdsplanlægning.

På denne måde får din virksomhed både nærhed og bredde i rådgivningen samtidig med, at I får adgang til specialistviden og professionalisme.

Udover rådgivningen fra brancheservicecenteret har din virksomhed selvfølgelig mulighed for at trække på resten af DI's viden - enten direkte eller via en konsulent i brancheservicecentret.

Rådgivningen bygger i stor udstrækning på "hjælp til selvhjælp"-princippet. Det betyder, at I gennem aktiv rådgivning - enten via besøg eller telefon - selv bliver i stand til at løse den pågældende problematik.

### ”Ingen tvivl om værdien af medlemskabet

Der skal ikke herske tvivl om, at det er af meget stor værdi, at man altid kan henvende sig til Metal- og Maskinindustrien med både praktiske spørgsmål og spørgsmål af mere specifik karakter. Samtidig er det en stor fordel, at vi som medlemsvirksomhed har mulighed for at deltage i relevante kurser og mange andre aktiviteter, der afholdes i Metal- og Maskinindustriens regi.”

Bogholder **Hanne Nymann,**  
Klinkby Maskinfabrik A/S, Lemvig

Metal- og Maskinindustrien rådgiver blandt andet via:

- Telefonrådgivning
- Konsulentbesøg
- Informations- og gå-hjem-møder
- Hjemmeside
- Kurser

I forbindelse med fagretslige uoverensstemmelser og arbejdsmiljøsager indgår brancheservicecentrets konsulenter aktivt i sagsbehandlingen.

Brancheservicecenteret holder jer også løbende orienteret om generelle og brancherelaterede forhold inden for Metal- og Maskinindustrien. Orienteringen sker dels gennem foreningens hjemmeside [www.mm.di.dk](http://www.mm.di.dk), dels ved "gå-hjem-møder" og dels gennem nyhedsbreve og informationskrivelser.

Foreningen tilbyder desuden ejere og andre ledende medarbejdere en vifte af relevante, fagrettede kurser og seminarer. Medlemsvirksomhederne af Metal- og Maskinindustrien kan desuden få direkte rådgivning inden for produktivitets-, lønsystem- og afsætningsområdet.

” **Deler erfaringer og inspirerer hinanden**

Jeg har draget stor nytte af såvel deltagelse i Metal- og Maskindustriens netværksaktiviteter som erfa-grupper. Det gælder eksempelvis inden for emnet globalisering, hvor jeg har fået et godt indblik i, hvordan andre har høstet både gode og dårlige erfaringer. Det er vigtigt, at vi i foreningen tager os tid til at inspirere hinanden. I metal- og maskindustrien har jeg oplevet, at alle er rede til at bidrage. Vi nærer tillid til hinanden og kan derfor tale åbent om problemstillingerne.”

**Adm. direktør Bo Fischer Larsen,  
Brændstrup Maskinfabrik A/S, Hasselager**





## Netværk, erfaringsudveksling og kollegialt samvær

En del af foreningens formål er at samle medlemmerne i netværk, ERFA-grupper og andre kollegiale fora.

Vi tager derfor løbende initiativ til at nedsætte permanente eller ad hoc netværk. Det gælder blandt andet:

### **Netværk for ledere**

Et netværk for virksomhedsledere, som mødes fire gange om året suppleret med et ledelsesseminar.

### **Forum for yngre virksomhedsledere**

Et netværk for yngre virksomhedsledere, som mødes fire gange om året suppleret med et ledelsesseminar.

### **Årsdag**

Samtlige medlemmer inviteres én gang årligt til faglig og social sammenkomst i forbindelse med foreningens generalforsamling.

### **Medlemsmøder**

Faglige arrangementer suppleret med inspirationstemaer og socialt samvær.

Metal- og Maskinindustrien afholder derudover løbende møder om blandt andet:

- Arbejdsmiljø
- Miljø
- Produktivitet
- Overenskomstforhold
- Lønssystemer

Ud over foreningens møderække afholder Metal- og Maskinindustrien også en række andre aktiviteter, eksempelvis:

- Konferencer
- Fælles deltagelse i messer og udstillinger
- Studieture
- Kurser
- Generalforsamling

Herudover har din virksomhed naturligvis også mulighed for at deltage i alle de netværk og ERFA-grupper, som DI organiserer for hele DI's medlemskreds.

Ud over at være en del af DI har foreningen tilknytning til en række andre foreninger, blandt andre en række smedelaug, Danske Støberiers Brancheforening, Danske Overfladebehandlere, Repamotor og Foreningen af Danske Værktøjsfabrikanter.



### ”Forening, der giver mening

Jeg har fået al den opbakning, jeg kunne forvente - og mere til. Metal- og Maskinindustrien er virkelig en forening, der giver mening. Særligt Forum for yngre virksomhedsledere og senere Netværk for ledere har givet mig et stort personligt udbytte. Jeg havde tidligere ikke noget særligt netværk og var ofte usikker i forskelle spørgsmål omkring arbejdsmiljø, lønforhold, ansættelse, afskedigelse og meget andet. I dag er jeg glad for at kunne konstatere, at foreningen og samværet med andre medlemsvirksomheder har resulteret i en meget positiv udvikling.”

Adm. direktør Kjeld Østergaard,  
L. Østergaards Maskinfabrik A/S, Fredericia

## Styr på virksomhedens overenskomstforhold

Som medlem af Metal- og Maskinindustrien er din virksomhed automatisk medlem af DI og derfor også omfattet af Industriens Overenskomst.

Det betyder, at I fremover reducerer risikoen for at blive præsenteret for krav fra fagforeningerne. Samtidig får I adgang til DI's eksperter, når det drejer sig om fagretslige spørgsmål.

### Industriens Overenskomst

Som medlem er din virksomhed automatisk dækket af Industriens Overenskomst, der er indgået mellem Dansk Industri og CO-industri.

### Industriens Funktionæroverenskomst

Hvis I har funktionærer ansat, kan disse, i visse situationer, blive dækket af Industriens Funktionæroverenskomst.

### Pensionsordninger

Når I er omfattet af en overenskomst mellem DI og CO-i, vil jeres medarbejdere være omfattet af en pensionsordning.

### Industriens Barselsfond

Når I er omfattet af en overenskomst mellem DI og CO-i, kan I få refunderet størstedelen af de omkostninger, der er forbundet med betaling af fuld løn under barsel.

### Konfliktfond

Ved eventuelle arbejdsstandsninger har I mulighed for at få dækket en del af virksomhedens tab som følge af konflikten.

## Kontante fordele, rabat- og tilskudsordninger

Metal- og Maskinindustrien har via sin størrelse opnået betydelige rabatter, tilskudsordninger og andre kontante fordele til vores medlemmer. Det gælder blandt andet:

- **Forsikringsordninger**  
Virksomhedsforsikringer  
Arbejdsskadesforsikring
- **Telefonordninger**  
Mobil og fastnet for henholdsvis TDC og Sonofon
- **Benzinkortordning**  
Favorabel rabatordning hos Q8
- **Sikkerhedsstillelse**  
Overfor Dansk Gasprøvningsmateriel og Dansk Fjernvarmeværkers Forening

Metal- og Maskinindustrien yder også forskellige tilskud, herunder:

### Kurstilskud

Som medlem af Metal- og Maskinindustrien får din virksomhed et tilskud på 40% af kursusafgifter (maks. kr. 15.000 pr. år) for kurser afholdt af DI, Metal- og Maskinindustrien samt Håndværksrådet.

### Svendeprøvegebyrer

Medlemmer af Metal- og Maskinindustrien/DI får betalt svendeprøvegebyrer.

### Øvrige tilskud

Laugstilskud.



## **Bliv medlem af Metal- og Maskinindustrien og få adgang til foreningens services, arrangementer, rådgivning og netværk**

Kontakt Metal- og Maskinindustrien på tlf. 3377 3355 eller pr. e-mail [mmiafd@di.dk](mailto:mmiafd@di.dk) med alle spørgsmål om medlemskab og indmeldelse.

Lad Metal- og Maskinindustriens konsulenter give dig et bud på, hvordan din virksomhed og dine medarbejdere får det bedste udbytte af medlemskabet af foreningen.

### **Bestil adgangskode**

Som medlem af Metal- og Maskinindustrien har du adgang til alle informationer på [www.mm.di.dk](http://www.mm.di.dk). Men det kræver, at du har en adgangskode, da en del information kun er for medlemmer. Kontakt Metal- og Maskinindustriens sekretariat og få netop den adgangskode, du ønsker. Kort efter får du tilsendt en e-mail, der bekræfter din adgang.

Du er altid velkommen til at ringe til en af Metal- og Maskinindustriens medarbejdere på tlf.: 3377 3355.



**Metal- og Maskinindustrien**

H.C. Andersens Boulevard 18 · 1787 København V

Tlf. 3377 3355 · Fax: 3377 3380

Email: [mm@di.dk](mailto:mm@di.dk) · [www.mm.di.dk](http://www.mm.di.dk)



Navn på projektdeltager	Deltagende repræsentant	Kort om projektdeltager og rolle i projekt
<p>AU Center for Entreprenørskab og Innovation (AU CEI), Aarhus Universitet</p>	<p>Centerdirektør Flemming K. Fink</p>	<p>AU CEI er et videncenter med en servicefunktion overfor alle universitetets faglige miljøer – med det overordnede formål at danne bro mellem den teoretiske forskning og dens anvendelse i samfundet. Vores mission er at gøre den forskningsbaserede viden tilgængelig for erhvervslivet og dermed medvirke til værdiskabelse nationalt og internationalt. Igennem flere år har vi beskæftiget os med at udvikle nye former for samarbejde mellem virksomheder og forskningsinstitutioner og med at understøtte anvendelse af ny viden i erhvervslivet (offentlig og privat). AU CEI er Aarhus Universitets centrale enhed for vidensamarbejde mellem forskning og erhvervsliv.</p> <p>Vi faciliterer skræddersyede vidensamarbejder mellem universitetets forskere og erhvervslivet, samt bygger bro mellem videnudvikling og anvendelsesmuligheder. Som Danmarks Entreprenørielle Universitet opbygger vi de studerendes kompetencer til værdiskabelse med afsæt i deres faglighed, og vi understøtter de studerendes etablering af egen virksomhed samt udvikling af virksomheder sammen med erhvervslivet. Yderligere er AU CEI et kompetencecenter for entreprenørskabs-undervisning på Aarhus Universitet. Et centralt fokus er, at de studerende i deres studieforbånd tilegner sig handlekraft og kompetencer til værdiskabelse ved anvendelse af deres faglighed.</p> <p>Vores rolle i projektet vil være som en aktiv partner i projektets styregruppe samt medvirke som deltager i det planlagte board, der har til hensigt at møde virksomhederne og medvirke til at skabe synergi og komplementaritet til andre initiativer. Derudover vil AU CEI fungere som en aktiv sparringspartner for konsortiets operatør.</p>