Effektkæde for vindprogram 2016-18

EFFEKTER

OUTPUTS

AKTIVITETER

HVORFOR?

HVORDAN?

Flere innovative, vækstvirksomheder inden for vindmølleindustrien i DK

a) 50 vækstvirksomheder.

b) 75 innovative SMV'er.

c) 100 nye jobs.

d) 200 mio. kr. i meromsætning.

e) 70 mio. kr. i mereksport.

WP 1: Styrke innovationsmiljøet og kompetenceniveauet inden for vindenergi i DK

a) Identificering af 50 nye, potentielle innovationsidéer.

b) Udvikling af 25 nye innovationsprojekter m. deltagelse af min. 50 virksomheder.

c) Identificering af evt. gaps i vindrelaterede uddannelser.

d) 80 pct. af de deltagende virksomheder styrker deres teknologiindsigt, netværksrelationer og innovationskraft.

WP 2: Flere innovationssamarbejder ml. vindvirksomheder og videninst.

a) 5 nye innovationssamarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner m. deltagelse af min. 15 virksomheder.

b) 5 nye produkt- og procesinnovationer.

c) 80 pct. af de deltagende virksomheder forventer:
- at de opnår konkrete forretningsmæssige fordele efter 2 år.
- at de igen vil samarbejde med videninstitutioner.

+ Output mål fra Nationalt program for EU's Regionalfond.

WP 3: Flere vindvirksomheder udvikler nye, globale forretningsmodeller via ekstern rådgivning

a) 30 nye vækstplaner.

b) 80 pct. af de deltagende virksomheder har eller forventer:
- at de vil implementere de nye vækstplaner.
- at de fremover vil geninvestere i ekstern viden (rådgiv.).

+ Output mål fra Nationalt program for EU's Regionalfond.

1.1. Scouting og networking

a) 150 scouting-møder og –rapp.

b) 15 netværks-møder.

c) Analyse kompetencebehov.

1.2. Projekt-generering

a) 10 kollektive workshops.

b) 40 individuelle workshops.

1.3. Projekt-udvikling

a) 25 projektudviklingsforløb.

b) 25 projektplaner m. business case og funding-forslag.

2.1. Projekt-afklaring

a) 10 projekt-indstillinger.

b) Ekspertpanel møder (løbende).

2.2.a. Facilitering

a) 5 facilitator-kontrakter og –forløb.

2.2.b. Viden-samarbejde

a) 5 vidensamarbejdsaftaler og –forløb.

3.1. Marketing og screening

a) 100 screeningsmøder og besøgsrapporter.

3.2. Afklaring og matching

a) 50 afklaringsforløb og handlingsplaner.

b) 30 rådgiver-kontrakter.

3.3. Rådgivning og opfølgning

a) 30 rådgivningsforløb.