

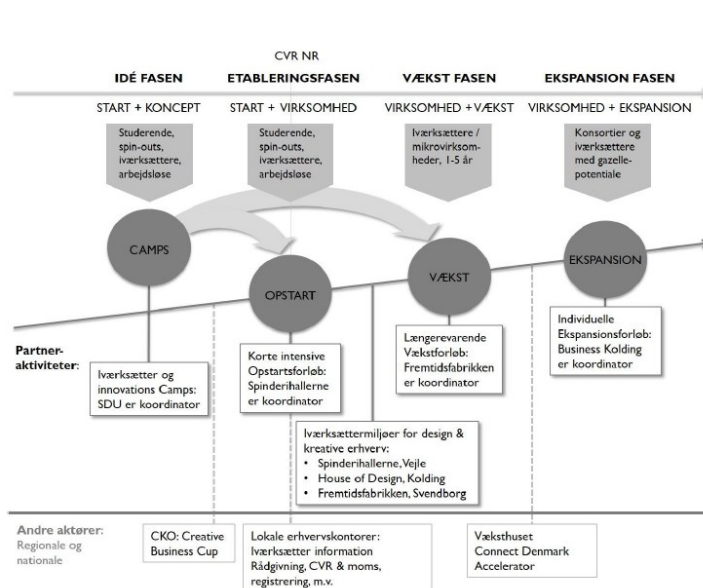
Vær med til at udvikle Højspænding - fremtidens ekspansionsforløb for kreative iværksættere gennem projektet Medstrøm.

Business Kolding inviterer til at indsende tilbud som proceskonsulent eller konsulent til en række udviklingsworkshops, der skal munde ud i en konceptbeskrivelse for Højspænding - projektet Medstrøms 6-12 måneders ekspansionsforløb for iværksættere og virksomhedssamarbejder inden for de kreative brancher inkl. design.

PROJEKTET

Projektet Medstrøm bringer praksisnær forretningsudvikling til kreative iværksættere og mikrovirksomheder i Region Syddanmark. Fra efteråret 2015 vil Medstrøm bl.a. udbyde fire forløb svarende til forskellige stadier på iværksætterrejsen:

- Tankestrøm:** Iværksættercamps for potentielle iværksættere
- Power up:** Intensive opstartsforløb til nye iværksættere
- Strømstyrke:** Længerevarende vækstforløb til etablerede iværksættere
- Højspænding:** Individuelle ekspansionsforløb til iværksættere og samarbejder



Forløbene udbydes på Sydfyn, i Vejle og i Kolding gennem projektets samarbejdspartnere Fremtidsfabrikken, Spinderihallerne, Business Kolding og IDEA Entrepreneurship/SDU Kolding.

Det 35 mio. kr. store projekt er ansøgt af Svendborg Kommune på vegne af en bred kreds af partnere i Region Syddanmark:

Fremtidsfabrikken, Spinderihallerne, Business Kolding, IDEA Entrepreneurship Centre/SDU, Erhvervsakademiet Lillebælt, MakerLab Svendborg, Væksthus Syddanmark, Turist- og Erhvervsforeningen Langeland, Ærø Turist- og Erhvervsforening og kommunerne Svendborg, Vejle, Kolding, Faaborg-Midtfyn, Langeland og Ærø.

RAMMER FOR HØJSPÆNDING

Idégrundlaget bag Højspænding er individuelt tilpassede forløb af 6-12 måneders varighed. Forløbene tager udgangspunkt i den enkelte virksomheds status og ambition og vil kunne omfatte læring på tværs af forløbene gennem netværk, vejledning og ekstern specialistrådgivning f.eks. til internationalisering, ledelse, styrkelse af innovationskraften samt samarbejde/konsortiedannelse.

Netop vækst-, samarbejds- og virksomhedsformer er et af de områder, hvor der er mulighed for at tænke ud af boksen.

Deltagende iværksættere/mikrovirksomheder forpligter sig til et samlet estimeret tidsforbrug på 50 dage, inkl. forberedelse, netværksmøder og rådgivning ved coach, mentor eller anden konsulent.

Forud for forløbet skal ligge et screeningsforløb, hvor det sikres, at den rette motivation og de fornødne tekniske, faglige, økonomiske eller finansielle kompetencer, der kræves for at indgå i et potentielt ekspansionsforløb, er til stede. Efter forløbet afholdes tre opfølgingsmøder for at understøtte den kontinuerlige udvikling.

Målgruppen for indsatsen er regionens kreative iværksættervirksomheder og/eller mikrovirksomheder, der har vist deres vækstpotentiale, men som har ønske om og mulighed for fortsat vækst bl.a. ud over landets grænser alene eller via samarbejder/ konsortier.

Der afholdes 10 årlige individuelle forløb i Kolding, Vejle og Sydfyn tilsammen. Dvs. at 25 iværksættere vil deltage i de individuelle ekspansionsforløb igennem projektet. Antallet af lokale forløb vil være afhængig af egnede kandidater. Højspænding udbydes i starten af 2016.

Tovholder for planlægning og gennemførelse af aktiviteterne vedr. Højspænding er Business Kolding. Den lokale rekruttering og koordinering af deltagere deles mellem Fremtidsfabrikken, Spinderihallerne og Business Kolding.



FORMÅL MED WORKSHOPRÆKKEN

Gennem disse udviklingsworkshops ønsker vi at udfordre de eksisterende tilgange til forretningsudvikling, ekspansion og kommercielle samarbejder.

Der skal arbejdes fokuseret med udviklingen af en nytænkende konceptbeskrivelse, der tager udgangspunkt i den enkelte deltager blandt en gruppe af meget forskellige kreative iværksættere. Her er altså tale om et procesredskab/forløbsskabelon fremfor metoder og værktøjer, dog evt. med henvisning til en værktøjskasse. Samtidigt vil forløbene helt naturligt omfatte ikke kun faglig, men også personlig udvikling for de deltagende virksomheder.

Højspænding skal ses i sammenhæng med de øvrige forløbstilbud (Tankestrøm, Power Up og Strømsstyrke), så der sikres faglig progression i projektet som helhed. Samtidigt forventes deltagere på Højspænding dog ikke at have deltaget i tidligere forløb i projektet. Læs mere om de enkelte forløb her: <http://houseofdesign.biz/forside/ivaerksaetteri/medstroem/>

Konceptbeskrivelsen skal være dynamisk og kunne tilpasses den enkelte iværksætters præmisser, så vi kan gøre en forskel, netop der hvor de har deres udfordringer.

Højspænding skal samtidigt bidrage til udviklingen af nye samarbejds-, vækst- og virksomhedsformer og kunne inspirere til testning af uafprøvede samarbejdsformer af kortere eller længere varighed. Puljeringen af virksomhedernes kompetencer skal gøre deltagerne mere skarpe på egne kompetencer.

Samarbejdsformerne skal primært være fagligt fokuserede, behovsorienterede og skalerbare. Samarbejder kan både ske internt i de kreative brancher inkl. design eller tværfagligt gennem parring med faggrupper, der eksempelvis kan styrke markedspositionen samt lede konsortieudviklingen.

Resultatet af udviklingsworkshopperne skal konkretiseres i en konceptbeskrivelse, der er så specifik, at den kan tilpasses den enkelte iværksætter og samtidigt så fleksibel, at nye tiltag kan inddrages.



INSPIRATIONSCASE

Til inspiration bringes her til en case om konceptet unboss.

“Unboss sætter spørgsmålstegn ved alt det, man troede var en selvfølge: Troede du, at virksomheders formål var at tjene penge? Nej, de skal først og fremmest gøre nytte. De skal blive til bevægelser, der forandrer verden.

Du er ikke mere ansat i dit job. Du er partner i et team. Din leder har ikke alle svarene, men hun kan stille de gode spørgsmål. Du arbejder ikke for at tjene penge til nogle ejere, du ikke kender. Du arbejder for en sag. Og du får selv en rimelig del af den gevinst, du skaber. Du går ikke på arbejde fra 8 til 16. Du arbejder der, hvor du er og hvornår det passer dig. Din virksomhed sælger ikke produkter til kunderne. Den skaber værdi sammen med kunderne. Og arbejder du i det offentlige, er det ikke budgettet der tæller. Det er den værdi, du skaber for borgerne”.

Et eksempel på en Unboss-virksomhed er Threadless, der i dag konkurrerer med de helt store tøjvirksomheder.

Threadless’ produkter skabes af kunderne. Via platformen kan kunderne lave designforslag til t-shirts og lægge dem op til afstemning. Derefter kommenterer andre kunder og kommer med feedback til hvordan det endelige design skal se ud, for at det er en t-shirt de selv vil købe. Samtidigt kan man bestille den pågældende t-shirt, og normalt er designet udsolgt inden den reelt sættes til salg.

Kunden/designeren får en andel af solgte t-shirts, og samtlige kunder er dermed en del i virksomheden og det community der eksisterer omkring produktet.

<https://www.threadless.com/nerdsrule/>

Unboss er baseret på “pøbelvælde”-tanken om, at der ikke sidder en virksomhed som er afskåret fra markedet. Virksomheden er bygget op af markedet og former sig præcist efter markedets behov. Som iværksætter er tanken spændende, da man ser netværk og marked som en del af ens forretning.



ERFARINGER

Oxford Researchs rapport "Praktisk guide til konsortiedannelse og underleverandørnetværk" (2013) understreger bl.a. at konsortiedannelser kan være løsningen, hvormed deltagerne sammen kan opnå de kompetencer og den nødvendige volumen der skal til for at løfte større udbud.

"Konsortiedannelse kan være en attraktiv løsning for især små og mellemstore virksomheder, der opererer indenfor et afgrænset marked og som ønsker at udvide deres produkt- eller serviceportefølje.

Gennem indgåelse af samarbejde med virksomheder, der besidder komplementære kompetencer, enten vertikalt eller horisontalt i værdikæden, kan praktiske indgangsbarrierer, der ofte gør det dyrt eller uoverkommeligt for mindre virksomheder at gå ind på et nyt marked, blive sænket væsentligt, da virksomhederne gennem samarbejde kan nyde godt af hinandens kompetencer og styrkepositioner."

Rapporten lægger samtidigt vægt på organiseringen af samarbejdet og udpegningen af en tovholder, der indadtil sørger for samarbejdet konstante udvikling og udadtil står for promoveringen af konsortiet.

Fra Tysklands kompetencecentre under "Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes" (2013) kan vi drage den læring at en central formidling af fordelene ved samarbejder ikke kun bidrager positivt til udviklingen af det økonomiske potentiale, men også styrker opfattelsen af de kreative brancher. Her arbejdes bl.a. med at forbedre rammebetingelserne, skabe netværk og udvikle iværksætternes entreprenante kompetencer.

BARRIERER

Det er vores erfaring, at nogle af de største barrierer for at vækstende iværksættere kan ekspandere yderligere ligger i iværksætterens egen succes.

Samtidigt oplever vi i de kreative erhverv i højere grad manglende lyst til at ansætte flere medarbejdere og påtage sig yderligere administration. Vækst gennem konsortier eller andre samarbejdsformer kan derfor være en alternativ vækstform for dem, hvor de får tilført flere kompetencer og mere markedsføring. Samtidigt er samarbejderne en udfordring, hvor der er behov for sparring og rådgivning, eksempelvis om de juridiske aspekter.

KØBSADFÆRD

Markedets modtagelse af de nye samarbejdsformer skal naturligvis også overvejes. Hvordan ser udbudsgiverne på tilbud indsendt af eksempelvis mere eller mindre åbne konsortier?

En langt overvejende del af virksomhederne i Danmark er under 10 ansatte. Udbudte opgaver bliver til gengæld mere omfattende og leverandørkravene er fortsat stigende. Her kan effektiv vidensformidling og processer være med til at gøre en forskel.

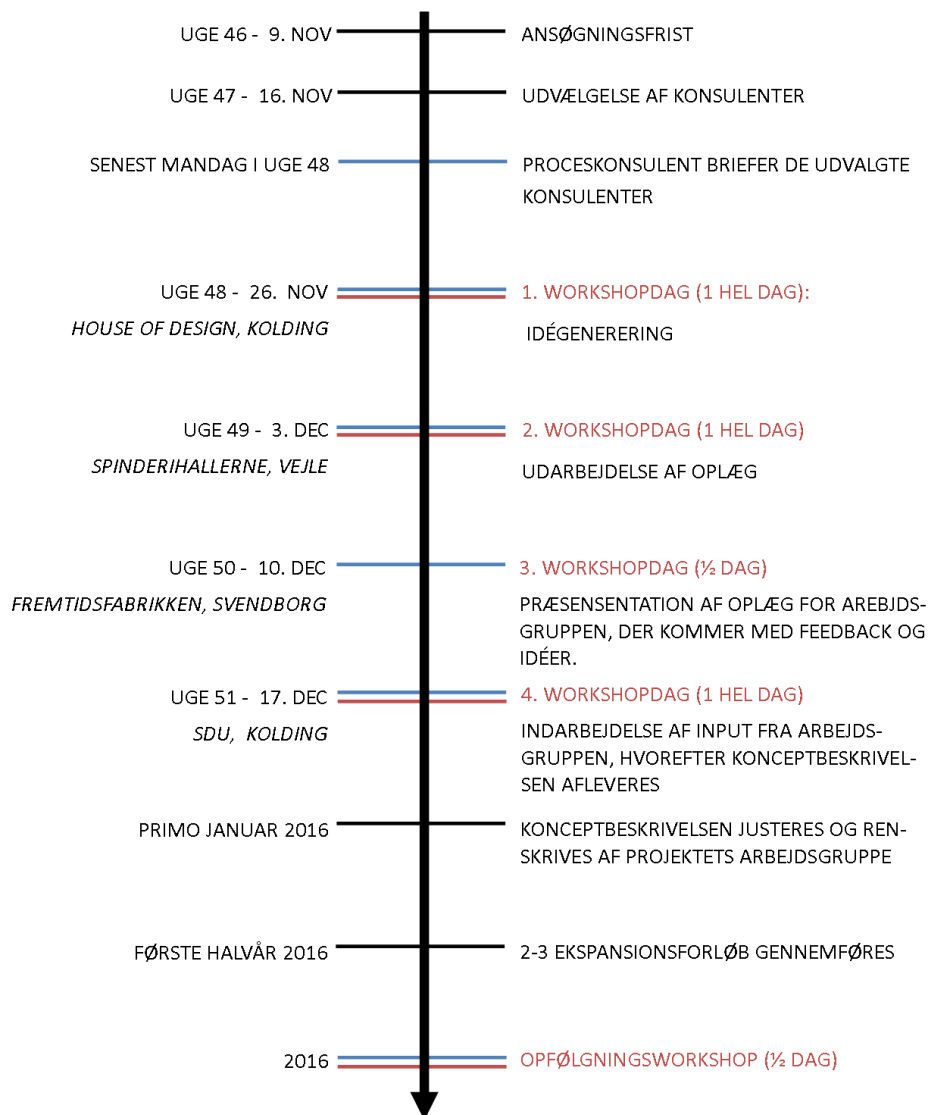
OM UDVIKLINGSWORKSHOPPERNE

Der udvælges en proceskonsulent og tre konsulenter til udviklingsworkshopperne umiddelbart efter ansøgningsfristens udløb 9. november. De tre konsulenter briefes af proceskonsulenten senest den 23. november.

For proceskonsulenten omfatter opgaven i alt 4 dage inkl. forberedelse. For de tre konsulenter omfatter opgaven i alt 3½ dag, og der er ingen forberedelse.

Udviklingsworkshopperne består af tre hele og en halv workshopdage. Derudover kommer en halv dag i 2016 på endnu ikke fastlagt dato til foreløbig evaluering samt eventuel tilretning. Proceskonsulentens deltagelse er markeret med blå, konsulenternes med rødt.

Workshopperne afholdes hos projektets partnere. Projektets arbejdsgruppe bestående af repræsentanter samarbejdspartnerne deltager i én af disse workshops. Datoerne kan ændres hvis, der enighed om det i teamet, dog skal de første forløb kunne gennemføres i marts 2016.



INDSENDELSE AF TILBUD

Hvis du ønsker blive en del af vores udviklingsteam på Højspænding ved projektet Medstrøm bedes du sende dit tilbud senest d. 9. november 2015 kl. 12.00.

Når vi udvælger konsulenter vil både pris og faglighed tages med i vurderingen. Det er vigtigt at teamet supplerer hinanden godt og at den enkelte konsulent bidrager stærke kompetencer, nytænkning og drive.

Vi udvælger konsulenter og tager evt. supplerende telefonsamtaler umiddelbart efter ansøgningsfristen. Bemærk venligst, at hvis du bliver udvalgt som proceskonsulent eller konsulent, har du ikke selv mulighed for at deltage i forløb under projektet Medstrøm.

Du bedes indsende:

- En motiveret ansøgning indeholdende hvad netop du kan bidrage med
- Dit opdaterede CV inkl. egne iværksættererfaringer
- Den samlede pris for workshopdeltagelse. Prisen skal dække samtlige udviklingsworkshops samt opfølgingsworkshoppen i 2016.
- 2 referencer, som vi må kontakte telefonisk.
- Hvis du byder på proceskonsulentdelen, bedes du medsende dit forslag til procesplan for hvordan arbejdet på workshoprækken skal tilrettelægges

KONTAKTPERSON

Projektleder, Business Kolding

Tina Nikolajsen

Telefon: 2159 0221

Mail: tn@houseofdesign.biz

Business Kolding

Akseltorv 8

6000 Kolding

www.businesskolding.dk