



Lokal erhvervsservice for iværksættere

- Inspirationskatalog

August, 2024

IRISgroup

Introduktion



Dette inspirationskatalog præsenterer eksempler på veltilrettelagte og virkningsfulde lokale indsatser rettet mod at fremme iværksætteri og hjælpe nye virksomheder godt på vej.

Det er i flere analyser dokumenteret, at lokale erhvervsservice-ydelser har stor betydning for iværksætteres udvikling og overlevelse.

Inspirationskataloget gennemgår eksempler på god praksis inden for en række lokale virkemidler i iværksætterindsatsen.

Det er udviklet som led i et arbejde med at formulere en iværksætterstrategi for Horsens Kommune. I den sammenhæng fik IRIS Group til opgave at identificere eksempler på god praksis i andre kommuner, som aktørerne i Horsens' økosystem for iværksætteri kunne lade sig inspirere af.

Inspirationskataloget er inddelt i otte tematikker, der fremgår af oversigten til højre. For hvert tema præsenteres et eksempel fra en dansk kommune, der repræsenterer en nytænkende og virkningsfuld måde at tilrettelægge indsatsen på.

Indhold

Lokale strategier og partnerskaber om iværksætteri.....	3
Organisering af den basale erhvervsservice.....	5
Fokuserede inkubationsmiljøer og lokale styrkepositioner.....	8
Samspil ml. startups og etablerede virksomheder.....	11
Fra iværksætteri i uddannelserne til levedygtige virksomheder.....	13
Events og konkurrencer.....	15
Flere kvindelige iværksættere.....	17
Adgang til kapital.....	19

1. Lokale strategier og partnerskaber om iværksætteri

Hvis et lokalområde skal lykkes med at skabe et stærkt iværksætermiljø, er det vigtigt med et tæt samarbejde på tværs af fødekæden for iværksætteri. Det vil sige fra de spæde tanker om iværksætteri opstår på uddannelsesinstitutionerne til de aktører, der fx kan hjælpe etablerede iværksættere med at vækste.

Det er i den sammenhæng en fordel med et fælles strategisk ophæng, som aktørerne bakker op om, og som de kan se sig selv i – og som kan danne ramme om fælles aktiviteter.

I Aalborg Kommune har man indgået et Partnerskab om Iværksætteri med hele 13 medlemmer, der samtidig står bag den fælles iværksætterstrategi – ”Aalborg som iværksætterby i verdensklasse”. Det der samler aktørerne i partnerskabet er, at de alle bidrager med ressourcer på et sted i fødekæden for iværksætteri.

Initiativet kom fra Aalborg Kommune, og partnerskabet er blevet til gennem en række møder på tværs af ildsjæle, der arbejder med iværksætteri blandt de 13 medlemmer. Det er engagementet i at styrke den lokale iværksætterkultur, der binder partnerskabet sammen.

Siden starten på samarbejdet i 2019 har partnerskabet fået et lidt mere formelt strategisk ophæng blandt de deltagende organisationer. Fx har Aalborg Kommune nedsat et Iværksætterråd med deltagelse af politikere og iværksættere, der har drøftet og giver feedback på den fælles iværksætterstrategi. På tilsvarende vis sikres det, at iværksætterstrategien også er koordineret med strategierne hos fx de deltagende uddannelsesinstitutioner.

Deltagerne på partnerskabets møder er fortsat de ledere/ildsjæle, der er mest engagerede i arbejdet med at fremme iværksætteri. Ved større beslutninger inviteres kredsen af direktører med til møderne.

Aalborg som iværksætterby i verdensklasse

Iværksætterstrategi 2023-2026

Samarbejde

Udvide samarbejdet mellem iværksættere og etablerede virksomheder, offentlige institutioner og uddannelsesinstitutioner.



Branding

Mere branding af Aalborg som iværksætterby via kommunikation af Aalborgs tilbud, indsatser og branding af rollemodeller inden for iværksætteri.



Verdensklasse vilkår for alle

Der skal være tilbud til alle iværksættere med base i Aalborg Kommune.



Kapital

Fokus på at skabe lokal adgang til venture, kapital og accelerator for iværksættere.



Medlemmer af Partnerskabet: DI, Erhverv Norddanmark, Erhvervsnetværk 9220, Business Aalborg, Aalborg Kommunes Erhvervsplaymaker, Erhvervshus Nordjylland, Fonden for Entreprenørskab, SOSU Nord, TECHCOLLEGE, University College Nordjylland (UCN), Aalborg Universitet, Aalborg Handelsskole, Aalborghus Gymnasium

"Bordet rundt" og fælles initiativer på iværksætterområdet i Aalborg



Partnerskabet for Iværksætteri holder møde fem gange årligt. På møderne udvikles idéer til fælles aktiviteter, der kan bidrage til at styrke iværksætterkulturen i kommunen. Arbejdsgrupper nedsættes ad hoc med henblik på at føre idéerne ud i livet.

Men lige så vigtigt er konceptet "bordet rundt", hvor de enkelte aktører fortæller om deres initiativer og planer på iværksætterområdet. Det fører i mange tilfælde til, at man trækker på hinandens kompetencer – og dermed beriger indsætterne med personer, der har indsigt i andre dele af iværksætterfødekæden.

De nedenstående initiativer er eksempler på, hvad der er kommet ud af møderne:

- En startup-festival, der senest blev afholdt på TECHCOLLEGE, hvor partnerskabets fælles formål var at højne iværksætterlysten og brande Aalborg som attraktiv iværksætterkommune.
- Et samarbejde med et ejendomsselskab om at udnytte ledige lokaler i bymidten til at skabe plads til iværksættere inden for detail (mod meget lav husleje).
- Besøgsdage for iværksætterspirer på uddannelsesinstitutionerne i Business Aalborgs startup-cafe (mødested for iværksættere med adgang til uvildig sparring).
- Rekruttering af virksomheder til iværksætterevents på uddannelsesinstitutionerne.
- Brug af konsulenter fra Business Aalborg som undervisere på uddannelserne.
- Tilknytning af mentorer til startups på uddannelsesinstitutionerne.
- Brug af iværksættere på UCN som undervisere på gymnasier.
- "Find din co-founder" – fælles aktivitet på tværs af uddannelsesretninger mhp. at finde medstiftere til nye virksomheder med komplementære kompetencer.
- Et nyt samarbejde om at etablere en fælles fond, der skal fokusere på sparring og kapitaladgang over for iværksættere med stort vækstpotentiale.



2. Organisering af basal erhvervsservice for iværksættere

I de fleste kommuner udbydes en række basale erhvervsserviceydelser til iværksættere og til førstartere, der overvejer at starte virksomhed. Det gøres enten via enheder i forvaltningen, lokale erhvervsråd eller Erhvervshuset, der i to regioner tilbyder at løse opgaven for kommunerne.

De basale erhvervsserviceydelser består af:

- 1-1 vejledning om fx etablering af virksomhed, skatteforhold, salg/markedsføring, udvikling af forretningsmodel, mv.
- Netværk, forløb og arrangementer.
- Henvisning til private rådgivere, Erhvervshuset, m.fl.

Det er vigtigt for udbyttet, værdiskabelsen og brugen af disse ydelser, at de er godt organiseret og synlige/tilgængelige for iværksætterne.

Kolding Kommune og Business Kolding er et eksempel på, hvordan indsatsen kan organiseres på en måde, der skaber stor værdi for midlerne. Business Kolding vejleder hvert år 300 iværksættere og har etableret et tæt samarbejde med lokale rådgivere, uddannelsesinstitutioner samt erfarne iværksættere og forretningsfolk, der gerne vil bidrage til at understøtte iværksætteri i kommunen.

Business Koldings tilbud til iværksætterne er udviklet og organiseret med udgangspunkt i modellen til højre, der skelner mellem forskellige faser af en iværksætters udvikling. Det prioriteres at have målrettede ydelser i alle faser.

På de følgende to sider er uddybet en række af de greb, Business Kolding benytter i forhold til at gøre de basale erhvervsserviceydelser tilgængelige og værdiskabende for iværksættere i forskellige faser.

Iværksættermodellen

Iværksættermodellens syv faser er gældende ved udvikling af enhver ny virksomhed eller forretningsenhed.



Levevej

På baggrund af positiv indflydelse træffer du et selvstændigt valg om at være lønmodtager, iværksætter eller begge dele.



Idé

Du identificerer et behov eller en problemstilling og får en idé til at indfri behovet eller løse problemet.



Teamet

Du sætter dit hold og danner det netværk, som sikrer dig et stærk team, der kan realisere idéen.



Proof of Concept

Du beviser, at din idé kan realiseres i virkeligheden. Dit produkt, din service eller dit koncept indfrier behovet eller løser problemet.



Proof of Sale

Du beviser, at der er et marked for dit produkt, din service eller dit koncept ved at skabe salg.



Proof of Business

Du begynder at drifte din iværksætter-virksomhed og skaber salg, der sikrer, at du kan udbetale løn til dig selv og dit hold.



Skalering

Du kender nu dine kunder og er klar til at få flere kunder samt at indfri din forretningsidéns fulde potentiale.

Business Koldings tilbud til iværksættere i de tidlige faser



Informationsmøder for iværksættere (førstartere)

Fire kommuner i Trekantområdet afholder hver måned fælles informationsmøder for personer, der overvejer at starte virksomhed.

På møderne gennemgås en række grundlæggende forhold som:

- Registrering, virksomhedsformer, skat og moms
- Vigtigheden af kendskab til kunder, timing og fokus
- Forskellen på en forretningsplan og forretningsmodel
- Tilgang til dialog med banken
- Særlige tilladelser, godkendelser og forsikringer
- Salg, markedsføring og konkurrenter
- A-kasseforhold
- Introduktion til lokal erhvervsservice og nationale erhvervsfremmetilbud

På møderne er der bl.a. oplæg fra en revisor og DANA (A-kassen for selvstændige). Formatet og samarbejdet mellem kommunerne er effektivt, fordi rammen gør det muligt med korte intervaller at samle 40-50 iværksættere pr. arrangement. Samtidig fremmer formatet netværk og er en mere effektiv måde at formidle grundlæggende information om opstart end 1-1 vejledning (hvor indholdet ofte er det samme for førstartere).



Nem adgang til gratis rådgivning for nyetablerede virksomheder

Business Kolding har systematiseret samarbejdet med lokale rådgivere, så vejen til indledende privat rådgivning er meget nem for iværksættere.

I Pakhuset, hvor Business Kolding også holder til, afholdes hver torsdag i tidsrummet kl. 16-18 gratis rådgivning. Her kan iværksætterne på forhånd booke tid hos en revisor, en advokat eller en forretningsudvikler. Herudover fokuserer hvert arrangement på et særskilt tema, hvor iværksætterne kan få rådgivning inden for fx design, online-markedsføring, work-life balance, socialøkonomisk iværksætteri.

Business Kolding har indgået samarbejdsaftaler med mere end 40 lokale rådgivere, der på skift rådgiver gratis på arrangementerne.

Herudover har Business Kolding aftaler om rådgivning i Pakhuset inden for:

- Indkøb og udbud i Kolding Kommune (en gang månedligt med en udbudskonsulent fra Kolding Kommune)
- Bæredygtig forretningsudvikling (en gang månedligt)
- Eksportsparring (konsulent fra Erhvervshuset)
- Kapitalfremskaffelse (konsulent fra EIFO).

Ud over at lette adgangen til privat rådgivning medvirker modellen også til at gøre Pakhuset til et knudepunkt for iværksætteri, hvor iværksættere mødes og kan tappe ind i en vifte af tilbud.

Business Koldings tilbud til iværksættere, der er godt i gang (eksempler)



Adgang til mentorer

En ofte værdiskabende lokal erhvervsserviceydelse er at koble iværksættere, der er kommet godt i gang, med en mentor, der kan være en erfaren virksomhedsprofil eller iværksætter.

I Kolding Kommune er der mange virksomhedsledere, der gerne vil "betale tilbage" til lokalsamfundet og prioritere tid på at sparre med iværksættere om udvikling af virksomheden (fx ift. prioritering af ressourcer, udvikling af strategi og fokusering af forretningsudviklingen).

Business Kolding har etableret et mentorkorps på ca. 50 virksomhedsledere og sat mentoring i system.

På www.businesskolding.dk er det gjort nemt for iværksætterne at finde frem til, hvilke mentorer der kunne være relevante. Ved at angive branche, tema og fase i iværksættermodellen (se side 5) filtreres mentorerne og 5-10 relevante mentorer præsenteres digitalt. Hver mentor præsenteres med en beskrivelse af nuværende beskæftigelse, bestyrelsesposter, uddannelse og erfaring.

Herudover er tilknytningen af mentorer sat i faste rammer i en proces i seks trin, der starter med en kort ansøgning, hvor iværksættere sætter ord på sine behov og slutter med et faciliteret møde, hvor mentor og mentee mødes som grundlag for at afklare, om der er basis for et forløb. På de mellemliggende trin arbejder Business Kolding med at finde det rette mentormatch.

Processen tager kun få uger og selve forløbet varer typisk 3-6 måneder.



Udvikling af virksomheden

Business Kolding fungerer også som en effektiv indgang til erhvervsfremme for iværksættere på de senere trin i iværksættermodellen. Først og fremmest fungerer www.businesskolding.dk som den lokale indgang til erhvervsfremme. Der er på hjemmesiden etableret en indgang for iværksættere, der hele tiden opdateres med relevante netværk, forløb og arrangementer udbudt lokalt, regionalt og nationalt. Herunder under Erhvervshuset og programmet "Iværksætterdanmark", der drives af Erhvervshusene.

Business Kolding tilbyder også selv forløb/formater med fokus på salg og forretningsudvikling for lokale iværksættere:

"Marketing a la carte" er workshops af 1,5 timers varighed for iværksættere og mindre virksomheder i Kolding. Konceptet fokuserer på at træne virksomhederne i online markedsføring. Der har fx været oplæg fra eksperter inden for videoproduktion som markedsføringsmateriale, tekster i online marketing, brug af Instagram og Microsoft Power BI som værktøj.

"Startup Lab" er et accelerationsforløb for iværksættere, der tager afsæt i LEAN startup-modellen. Forløb er sponsoreret af Fynske Bank og består af fire workshops med fokus på at udvikle et stærkt værditilbud. Deltagerne trænes i at definere målgruppen og dens behov, hvordan man når kunderne og forretningsudvikler sammen med dem samt tilpasning af produkt og prissætning med afsæt i kunders feedback. Der er tilknyttet eksperter inden for bl.a. UX-forløb, markedsføring og prissætning. Forløbet slutter med et pitch over for et panel af lokale aktører og en pris på 75.000 kr. til det bedste koncept.

3. Fokuserede inkubationsmiljøer/lokale styrkepositioner

Inkubationsmiljøer er fysiske iværksætermiljøer, hvor startups kan bo og trække på en række services og faciliteter.

I en række kommuner er etableret inkubationsmiljøer målrettet lokale styrkepositioner, eller hvor kommunerne har særlige forudsætninger for at skabe mange nye virksomheder. Fx i tilknytning til forsknings- og uddannelsesinstitutioner.

I Horsens Kommune er etableret Construction Center Denmark (CCD), der i dag er hjemsted for iværksættere inden for byggeriet, og som bl.a. tilbyder adgang til VIA's unikke faciliteter til forarbejdning af materiale, 3D-teknologi, robotteknologi mv. (Makerspace og Labs).

CCD tilbyder også et accelerationsprogram over to dage, der hjælper startups inden for byggeriet til at accelerere deres forretningspotentiale.

Hvis konceptet for CCD skal styrkes og videreudvikles kan det være relevant at kigge på tilsvarende miljøer i andre lokalområder.

I Danmark fremstår specielt SoundHub i Struer og Odense Robotics Startup Fund & Incubator som succeshistorier, når det gælder både fysiske rammer, tiltrækning af iværksættere, udvikling af økosystemet og samspil med investorer.

Det kan være svært at overføre koncepter og ydelser 1-1, fordi behov, historik og stedbundne kvaliteter varierer. Men der kan være meget inspiration at hente fra miljøer, der gør det godt og formår at skabe unikke værditilbud til iværksættere.



SoundHub i Struer – et af Europas førende inkubationsmiljøer



SoundHub fungerer som et knudepunkt for aktører, der arbejder med lydteknologi. Udover avancerede labfaciliteter tilbydes også et co-working space, hvor iværksættere, SMV'er, større virksomheder og forskere samarbejder om projekter inden for lydteknologi.

SoundHub i Struer er et inkubations- og innovationsmiljø inden for lydteknologi. Miljøet blev i foråret 2024 rangeret som Danmarks bedste inkubationsmiljø og som nr. 34 blandt 2.600 hubs i Europa af Financial Times. SoundHubs kontor- og labfaciliteter blev endda rangeret som nr. 1 i Europa.

SoundHub er begunstiget af, at man har overtaget en test- og udviklingsfacilitet fra B&O, og at tidligere B&O-medarbejdere har kunnet rekrutteres til Hub'ens stab på seks medarbejdere. Det er lykkedes at rekruttere iværksættere inden for lydteknologi fra hele verden samt etablerede virksomheder, der ønsker at trække på Hub'ens rådgivning og faciliteter. I miljøet bor 10-12 iværksættere samt flere freelancere inden for lydteknologi, der tilbyder gratis rådgivning til iværksætterne som del af deres husleje.

Men herudover er det især et meget stærkt acceleratorprogram, der gør, at SoundHub fremstår som et førende inkubationsmiljø.

Accelerationsforløbet varer et halvt år med tre camps af hver tre dages varighed som omdrejningspunkt. På første camp arbejder iværksætterne med teknologien og med at validere produktet. På camp 2 udvikles en go-to-market strategi og investorlandskabet analyseres. På den sidste camp arbejdes på pitch og investormateriale.

Mellem de tre camps arbejdes med korte sprintforløb, hvor deltagerne skal validere teknologi/produkt i markedet. De er knyttet seks coaches til forløbet, der sparrer med deltagerne om forskellige temaer relateret til både teknologi og forretning.

Programmet var oprindeligt en del af Scale-up Denmark programmet, der stoppede i 2021. I dag udbydes det i samarbejde med investeringsselskabet "SoundInvest", der er stiftet af to fonde. Deltagerne modtager et konvertibelt lån på 750.000 kr. fra SoundInvest, hvoraf en tredjedel går til at finansiere forløbet. Det unikke i SoundHubs koncept er således også et tæt samarbejde med private investorer, der har valgt at fokusere på lydteknologi.

Odense Robotics StartUp Funds inkubator på Teknologisk Institut

På Teknologisk Institut (TI) i Odense ligger et andet førende inkubationsmiljø for iværksættere, der arbejder med robot- og droneteknologi. Odense Robotics StartUp Fund's inkubator blev i 2024 placeret som nummer 36 på listen over de bedste startup hubs i Europa af Financial Times og den bedste indenfor robot- og droneteknologi.

De iværksættere fra ind- og udland, som får en plads i inkubatoren, er iværksættere på et tidligt stadium, som vil accelerere og skalere deres forretning. De bliver en del af et innovativt miljø med fokus på hardware-udvikling. I inkubatoren får de adgang til kontorlokaler, avanceret testudstyr (fx 3D printer), en vifte af robotter og komponenter til test og demonstration, forretningsudviklere fra Odense Robotics, mentorer fra succesfulde robot- og dronevirksomheder samt branchespecialister fra TI, som kan hjælpe med teknisk rådgivning og udvikling af prototyper.

Herudover giver Odense Robotics StartUp Fund de valgte robot- og drone-iværksættere adgang til kapital i form af både et tilskud på 20.000 kr. og stifter-venlige lån, som kun skal tilbagebetales, hvis virksomheden opnår succes. Størrelsen på lånet afhænger af, hvor lang tid iværksættervirksomheden bor i inkubatoren. Odense Robotics StartUp Fund vil over en periode på seks år investere i minimum 30 robot- og drone-iværksættere, som tilbydes plads i inkubatoren.

Inkubatoren og diverse tilknyttede indsatser for at understøtte robot- og drone-iværksættere med kommercialisering i Odense er ikke ny. Med penge fra de fynske kommuner og strukturfondsmidler har mere end 30 iværksættere "boet" i inkubatoren frem til 2022.

Odense Robotics StartUp Fund blev lanceret ultimo 2022 af nogle af Danmarks mest succesfulde robotvirksomheder, investorer og større erhvervsdrivende fonde, og blev aktivt investerende i 2023. De har en egenkapital på 18,4 mio. kr. Afkast fra lån og yderligere betalinger i tilfælde af opkøb geninvesteres i fonden og igen i nye iværksættere.



I Odense Robotics Startup Fund's inkubator får robot- og drone-iværksættere adgang til 3.000 m2 prototypetestfaciliteter på Teknologisk Institut, kontorplads, adgang til sparring med roboteksperter samt andre robot- og drone-iværksættere.

4. Samspil mellem startups og etablerede virksomheder

Veletablerede virksomheder og startups kan drage nytte af hinanden og opnå gensidige fordele af et samarbejde.

I Business Aalborg har man arbejdet med spin-in og den form for samarbejde siden 2018. Målet er at skabe et match, hvor fx teknologien i en startups kan anvendes til at løse et problem i den etablerede virksomhed, eller hvor de to virksomheder kan skabe forretning sammen. Samtidig kan et samarbejde være en vej til at hurtigere validering af en teknologi i en startup og til nemmere adgang til kunder og marked.

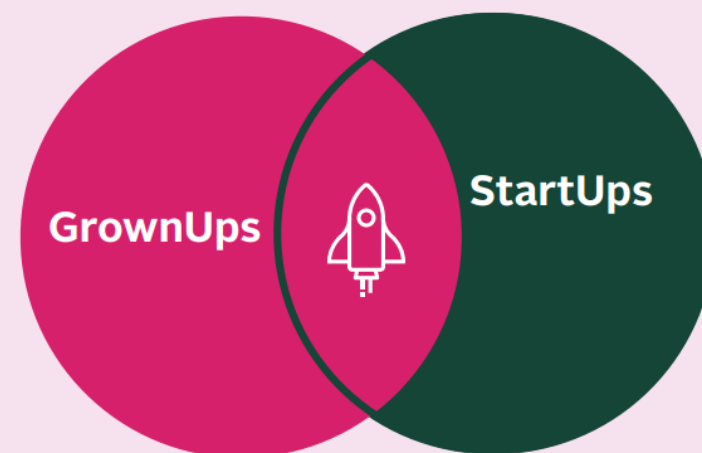
Erfaringer viser, at samarbejde mellem startups og etablerede virksomheder rummer et stort potentiale for samskabelse og innovation.

Men hvis potentiale for den type partnerskaber skal udfoldes kræver det i mange tilfælde både matchmaking, screening og facilitering af en professionel og uvildig aktør.

I Business Aalborg er to personer ansat til at drive programmet "Spin-in Ignite", der har dannet udgangspunkt for en række succesfulde samarbejdsprojekter og partnerskaber.

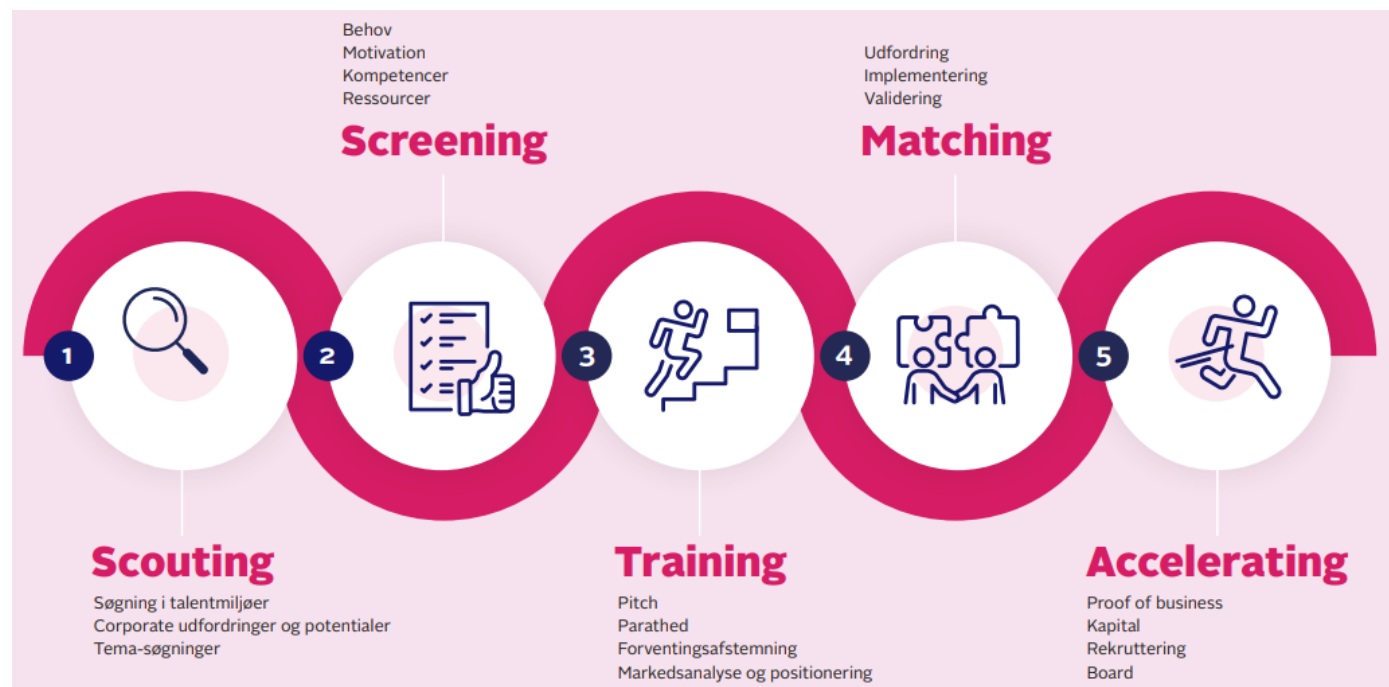
Startups med interessante teknologier identificeres blandt andet i nogle af lokalområdets inkubationsmiljøer – fx på AAU – mens Business Aalborg også udnytter sit store netværk blandt etablerede virksomheder til at identificere udfordringer og forretningsområder, hvor samarbejde med startups kan være en løsning.

Innovation på en ny måde



**Business
Aalborg**

Fem trin i Spin-in Ignite i Aalborg



Spin-in Ignite i Aalborg er baseret på en match-proces i fem trin:

Step 1 Business Aalborg scouter efter startups, der er parate til matchmaking samt efter interesserede større virksomheder i erhvervscentrets netværk. Det vurderes bl.a., om startups har kapacitet og en teknologisk modenhed, der gør, at de kan indgå i accelerationsforløb. Hos store virksomheder identificeres udfordringer og mulige teknologier, der kan være til at løse udfordringerne.

Step 2 Potentielle samarbejdspartnere kobles. Der anvendes et screeningsværktøj udviklet på Aarhus Universitet til at vurdere, om der er et match og grundlag for samarbejde.

Step 3 Der gennemføres en forventningsafstemning hos begge parter, og startup-virksomheder forberedes på at møde den etablerede virksomhed. Som led heri gennemføres evt. pitch-træning mhp., at startup-virksomheden kan formidle teknologi og kompetencer for den store virksomhed.

Step 4 Business Aalborg faciliterer et accelerationsforløb i tre faser – først konkretiseres udfordringen, og hvordan startup-virksomhedens teknologi kan anvendes. Derefter udvikles løsningen, der til sidst valideres. Business Aalborg hjælper også med at afklare juridiske spørgsmål og med at forhandle fx NDA-aftaler.

Step 5 Efter forløbets afslutning hjælper Business Aalborg startup'en med at kommercialisere teknologien og med en go-to-market strategi. Fx i relation til at tiltrække investorer, etablere bestyrelse, mv.

5. Fra iværksætteri i uddannelserne til levedygtige virksomheder

VIA University College Horsens og Learnmark arbejder som andre uddannelsesinstitutioner med at fremme interessen for iværksætteri og udvikle studerendes kompetencer inden for idéudvikling, innovation og entreprenørskab. Fx har VIA etableret studentervæksthuse, der danner ramme om, at studerende kan udvikle og realisere innovative idéer.

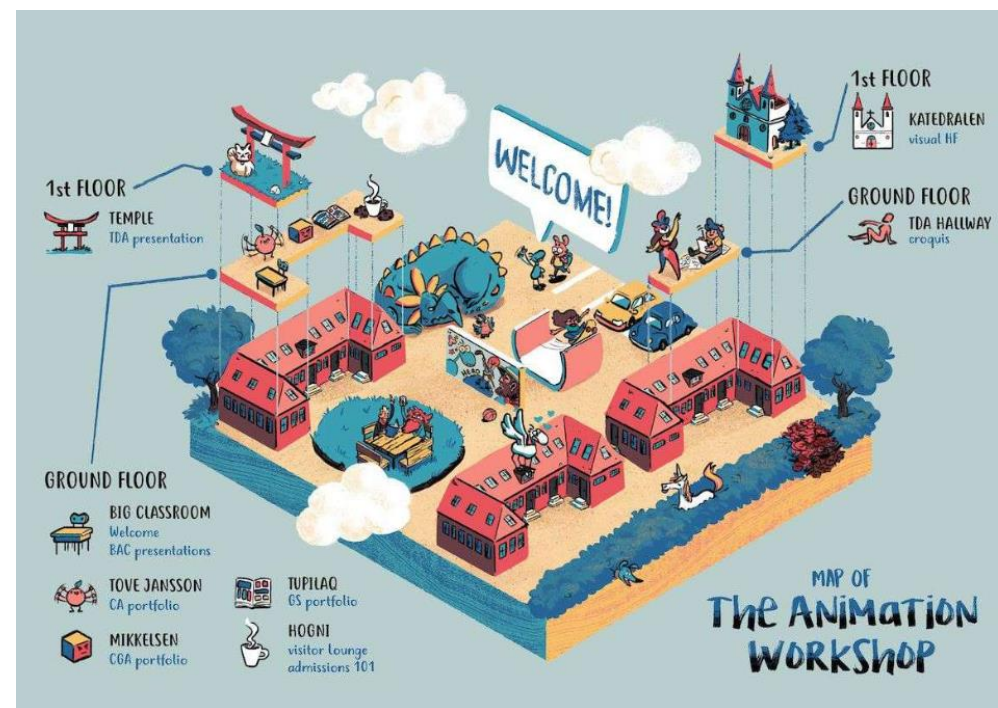
Men hvordan kan der lokalt arbejdes for at koble indsatsen for iværksætteri i uddannelserne med det etablerede økosystem for iværksætteri og innovation?

I Viborg har VIA Campus Viborg, Viborg Kommune og Business Viborg (leverandør af lokal erhvervsservice) gennem en årrække samarbejdet om at udfolde potentialet for at skabe flere levedygtige virksomheder inden for særligt den visuelle industri – med afsæt i VIA's uddannelser ved The Animation Workshop.

Samarbejdet foregår bl.a. i regi af samarbejdsplatformen Creative Viborg, som er stiftet af VIA, Viborg Kommune og Business Viborg. Samarbejdet er koncentreret inden for fire fokusområder: City, Culture, Knowledge og Business (herunder bæredygtigt og levedygtigt iværksætteri).

Et vigtigt element i arbejdet med iværksætteri er en fokuseret indsats for at matche studerende fra forskellige uddannelsesretninger – erfaringerne er, at tværfaglige teams typisk klarer sig bedre. Under Creative Viborg samarbejdes også om at give iværksætterspirer adgang til produktionsfaciliteter i nærområdet, fx Virtual Production ift. at eksperimentere med nye måder at producere visuelt indhold på.

Et vigtigt element i business-sporet er et stærkt samarbejde med Vision Denmark, som bibringer midler, viden og netværk. Vision Denmark er den nationale erhvervs-klynge inden for spil, film, TV, animation og XR, som har et fysisk hub i Viborg på Arsenalet (se næste side). Samarbejdet giver iværksættere i Viborg en indgang til mere end 120 medlemmer og partnere i klyngen fra hele landet.



VIA Campus Viborg, der har knap 2.000 studerende, tilbyder studenter-væksthus og makerspace til udvikling af prototyper. På Campus Viborg ligger bl.a. The Animation Workshop (TAW) med engelsksprogede uddannelser inden for animation, computer grafik, kunst og grafisk storytelling.

En bred palette af indsatser understøtter iværksættere fra VIA i Viborg



Business Viborg tilbyder ydelser målrettet iværksættere i form af netværk, arrangementer og vejledning. Business Viborg har desuden en dedikeret medarbejder, der i samarbejde med bl.a. Creative Viborg sekretariatet arbejder målrettet for, at flere elever og studerende fra lokale uddannelsesinstitutioner stifter egen virksomhed eller vælger en karriere i Viborg. Eksempler på konkrete indsatser er:

- **Oplæg** på VIA og de øvrige lokale uddannelsesinstitutioner for at understøtte, at de studerende får et kommercielt mindset.
- **Workshopforløb** for studerende og iværksættere om udvikling af forretningsmodeller, identifikation af målgruppe, salg, pitch, mv. for at flytte mindsettet hos de studerende fra "purpose" til "forretning", så flere stifter levedygtige virksomheder.
- **Viborg Iværksætterfestival**, der har til formål at styrke det lokale iværksætter-økosystem og netværk på tværs. Viborg Iværksætterfestival blev afholdt første gang i 2023 ifm. Global Entrepreneurship Week (GEW) og afholdes igen i 2024 i et samarbejde mellem Business Viborg, erhvervslivet, iværksættere og kommunens uddannelsesinstitutioner. I 2023 var der spor for hhv. uddannelsesinstitutioner og iværksættere, hvor teams med studerende og iværksættere skulle pitche deres idé for et dommerpanel.

Derudover er **Arsenalet** i Viborg et centralt fysisk knudepunkt og mødested, der danner ramme for netværksskabelse og samarbejde på tværs af studerende, iværksættere, virksomheder, investorer og andre aktører i Viborg. Her afholdes bl.a. events (fx Viborg Animation Festival), der samler det lokale og nationale økosystem. Arsenalet fungerer samtidig som et iværksættemiljø med mere end 50 virksomheder inden for den visuelle og kreative industri. Arsenalet ligger fysisk ved siden af VIA/The Animation Workshop, hvorfor majoriteten af virksomhederne i Arsenalet har en baggrund hos VIA i Viborg. Det skyldes bl.a., at man som dimittend fra VIA kan få lov til at sidde de første 3 måneder gratis i på en kontorplads i Arsenalet, mens man fx får sit eget CVR.nr. og udvikler sin forretningsidé.

6. Events og konkurrencer

Events og konkurrencer kan være et vigtigt element i at skabe et sammenhængende lokalt økosystem og i at styrke synligheden om lokale tilbud til iværksættere.

Samtidig er events/konkurrencer et middel til at identificere, understøtte og skabe opmærksomhed om lokale idéer med et stort skaleringspotentiale.

Sønderborg Vækstråd har siden 2019 afholdt et årligt business event, hvor der uddeles tre priser:

- Iværksætterprisen (I:Pris) til den bedste iværksætter
- Kometprisen til en ung vækstkomet
- Vækstprisen til en etableret virksomhed med høj vækst og sund forretning.

Eventet er et stort tilløbsstykke med 250 deltagere, og det er ikke mindst finalen om I:Prisen, der tiltrækker opmærksomhed og mange deltagere.



I:Prisen skaber både opmærksomhed om iværksætteri og styrker synligheden af den lokal erhvervsservice i Sønderborg



Undervejs trænes kandidaterne til I:Prisen i pitch. Billedet er fra en øvelse, hvor de senere vindere får feedback fra et panel fra Connect Danmarks netværk.

I:Prisen uddeles hvert år i december efter en finale med fem deltagere, der afholdes som led i Sønderborg Vækstråds årlige business event. Prisen uddeles pba. af SMS-stemmer fra publikum samt votering af et dommerpanel bestående af bl.a. lokale erhvervsfolk.

Forud går et længere trænings- og udskilningsforløb. Ca. 20 iværksættere tilmelder sig hvert år konkurrencen. Deltagerne modtager sparring fra den lokale erhvervskonsulent ift. at beskrive deres idé og virksomhed, hvorefter Sønderborg Vækstråd udvælger otte af deltagerne til en seminale.

Før semifinalen trænes iværksætterne i at pitche deres idé – bl.a. på en bootcamp. De modtager feedback fra konkurrenter og aktører i iværksætterøkosystemet – og skærper på den måde deres fortælling før seminale, hvor et dommerpanel vælger fem finaledeltagere.

Før finalen afholdes både pitchtræning og generalprøve, så alle står skarpt til finalen. Vinderen får:

- En kontant pengepræmie på 25.000 kr. sponsoreret af Sydjysk Sparekasse.
- Et gratis kontor i 12 måneder i det lokale iværksætermiljø Domicilet.
- Et vejledningsforløb med Sønderborg Vækstråds erhvervskonsulenter i 12 måneder samt adgang til coaching fra medlemmer af det lokale bestyrelsesnetværk Best.Syd.

Lige så vigtigt for mange af iværksætterne er, at konkurrencen styrker deres promovning lokalt. Eventet bidrager til større netværk samt lettere adgang til kunder og investorer.

Herudover er forløbet med til at synliggøre den lokale erhvervsservice. Ikke kun blandt iværksættere, men også blandt aktører, der arbejder med at fremme iværksætteri. Sønderborg Vækstråd har fx indgået et tæt samarbejde med de lokale uddannelsesinstitutioner ift. at understøtte iværksætteri blandt studerende.

7. Flere kvindelige iværksættere

I Horsens Kommune er kun hver femte iværksætter (21 pct.) en kvinde. Det er lidt under landsgennemsnittet på 26 pct.

Der er lavet gennemført flere analyser, der forsøger at kortlægge, hvorfor langt færre kvinder end mænd starter virksomhed. De væsentligste forklaringer er:

- **Begrænset adgang til risikovillig kapital.** Kvindelige stiftere har ofte svært ved at tiltrække kapital fra investorer, og de betaler en højere rente på deres lån i banker.
- Kvindelige iværksættere har ofte et **mere begrænset forretningsnetværk** end mandlige iværksættere. Det gør det sværere at opbygge relationer til samarbejdspartnere og potentielle kunder.
- Kvinder har **mindre tiltro til egne evner**, når det gælder iværksætteri og virksomhedsdrift.
- Der er **få kvindelige rollemodeller**, som kvindelige iværksættere kan spejle sig i. Rollemodeller kan fjerne en del af usikkerheden forbundet med at etablere egen virksomhed, nedbryde fordomme og styrke kvinders tro på egne entreprenante evner.
- Kvinder tager ansvar for en **større del af arbejdet i hjemmet** og er mere bekymrede end mænd for, om livet som iværksætter er foreneligt med en god **work-life balance**.

Det er med dette udgangspunkt vigtigt, at den lokale erhvervsfremmeindsats har fokus på de barrierer, der er specifikke for kvindelige iværksætterspirer. Odense Kommune har som en af de første danske kommuner valgt at sætte fokus på området – og har bl.a. støttet etableringen af netværket "Women in Front".



Women in Front – et dynamisk forretningsnetværk i Odense



Women in Front er et netværk for kvindelige iværksættere og iværksætterspirer med bopæl eller virksomhed i Odense Kommune. Det blev etableret i foråret 2023 og har allerede 265 medlemmer.

Der afholdes et månedligt møde i netværket af 2,5 timers varighed. Første del af mødet består af oplæg af kvindelige rollemøller og har fokus på de temaer, der i en analyse gennemført for Odense Kommune blev udpeget som de største barrierer for kvindeligt iværksætteri, jf. punkterne på forrige side. Fokus i oplæggene er således bl.a. på, hvordan de kvindelige rollemøller har arbejdet med at opbygge netværk, håndteret work-life balance, tiltrukket kapital, etc.

Anden del af mødet fokuserer på networking. Afsættet er typisk et par spørgsmål relateret til oplægget, som drøftes ved bordene.

Oplægsholderne er rollemøller fra hele landet – både kendte iværksættere som Mia Wagner og mindre kendte kvindelige iværksættere, der er gode til at formidle deres iværksætterrejser, herunder hvordan de har håndteret typiske udfordringer.

Women in Front har et tæt samarbejde med de øvrige aktører i Odenses økosystem for iværksætteri. Fx deltager rådgiverne i Odense Iværksætterservice (lokal erhvervsservice) i møderne og anbefaler netværket til de kvinder, de vejleder.

En væsentlig erfaring hos Women in Front er, at de fleste kvindelige iværksættere hverken er stærke netværkere eller er bevidste om værdien af netværk. Derfor arbejdes meget med dette tema – herunder har der på et af arrangementerne været oplæg fra en netværksspecialist.

Women in Front modtager støtte til drift af netværket i en to-årig periode fra Odense Kommune.

8. Adgang til kapital

Adgang til risikovillig kapital fra investorer (fx business angels og venturefonde) er afgørende for, at iværksættere med potentiale for vækst kan skalere deres forretning.

Antallet af danske og udenlandske investorer er typisk større i storbyer som København og Stockholm med veludviklede iværksætterøkosystemer og adgang til en international lufthavn. Det fører ofte til, at iværksættere med vækstambitioner flytter mod storbyerne, hvor der er nemmere adgang til netværk og investorer. Netop den udfordring besluttede en række centrale aktører i Aarhus at gøre noget ved og med god effekt.

Det aarhusianske iværksætterøkosystem har over de seneste år udviklet sig markant. I 2023 rykkede Aarhus 62 pladser frem på Startup Blink's ranking af iværksætterøkosystemer og er placeret som nr. 5 i Skandinavien, nr. 31 i EU og nr. 151 globalt.

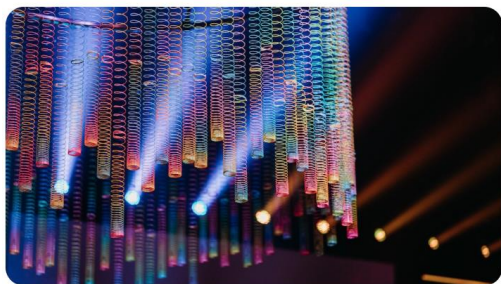
En væsentligt årsag hertil er, at Aarhus Universitet, Aarhus Kommune og Region Midtjylland i 2021 etablerede den selvstændige non-for-profit organisation The Link, som udadtil brandes som Startup Aarhus.

Med inspiration fra MIT's "Regional Entrepreneurship Acceleration Program" arbejder The Link/Startup Aarhus for at opbygge et iværksætterøkosystem i verdensklasse. Det sker ved at "linke" og skabe netværk mellem iværksættere og investorer, men også med forsknings- og uddannelsesinstitutioner, virksomheder samt offentlige myndigheder.

The Link/Startup Aarhus har i dag et sekretariat på seks ansatte og en bestyrelse bestående af en succesfuld iværksætter, en investor samt repræsentanter fra Aarhus Universitet, Aarhus Kommune, Region Midtjylland, to store virksomheder og forskerparken INCUBA.



Startup Aarhus – matchmaking af iværksættere og investorer



Startup Aarhus Townhall

Aarhus Townhall gathers founders, investors, and community builders for one night of inspiration, fun, and connections.

#Startup #Investor

Største investeringer Aarhus 2023

► 560,000,000 kr.
NMD Pharma

► 260,000,000 kr.
Lunar

► 208,000,000 kr.
Teitur Trophics

► 135,000,000 kr.
LMS365

► 37,300,000 kr.
Notify Therapeutics

*Tallene for investeringer i Aarhus er baseret på offentliggjorte investeringer.

Startup Aarhus' målgruppe er skalerbare iværksættervirksomheder i Aarhus. Ambitionen er, at flere iværksættere vokser sig store, mens de har deres base i Aarhus. Startup Aarhus arbejder derfor på flere fronter med at understøtte, at aarhusianske iværksættere matches med investorer.

- **Store events for iværksættere og investorer**, som Aarhus Townhall, der afholdes to gange årligt med samlet ca. 500 deltagere, og Aarhus Slush'D med op til 1.000 deltagere. De store events skaber både ramme om matchmaking af iværksættere og investorer samt international synlighed.
- **Tematiserede mindre events** som VC-series, der finder sted 8-10 gange årligt med det formål at introducere internationale venturefonde til aarhusianske iværksættere. Hertil kommer Corporate Venture Capital Summits for iværksættere og etablerede virksomheder, der gerne vil investere i iværksættere.
- **Kommunikation og information** om det aarhusianske iværksætterøkosystem. Fx på www.startupaarhus.com, som er iværksætternes og investorernes "... guide to the startup scene in Aarhus" med overblik over events og en database over investeringer i aarhusianske virksomheder og exits, der løbende opdateres. Derudover laves nyhedsbreve til investorer om iværksættere, der søger kapital. I marts 2024 udkom "Aarhus startup økosystem status", der beskriver det aarhusianske iværksætterøkosystem i et magasin-format.

En central forudsætning for at understøtte matchmaking af iværksættere og investorer er, at sekretariatet løbende holder sig opdateret på, hvad der sker på iværksætterscenen i Aarhus – herunder hvilke iværksættere, der er på jagt efter kapital. Samtidig er det vigtigt, at sekretariatet er sammensat af medarbejdere, der forstår iværksætterne og kan tale med dem i øjenhøjde.

IRIS GROUP

CHRISTIANS BRYGGE 28, 1. SAL | DK-1559 KØBENHAVN V

IRISGROUP@IRISGROUP.DK | WWW.IRISGROUP.DK