

Erhvervshus Sjælland

Strategi 2022-2027

Kernen i Erhvervshusets arbejde er at gøre en forskel for virksomhederne i region Sjælland. Vi arbejder for og med virksomheder og iværksættere, altid med fokus på at skabe effekt via produktivitet og vækst i omsætning, ansatte og eksport

Virksomhederne i region Sjælland er det centrale omdrejningspunkt for Erhvervshus Sjælland. Det er dem vi arbejder for og med, og alle initiativer, projekter og indsatser har til formål at skabe effekt i virksomhederne og hermed i det sjællandske erhvervsliv.

Denne strategi er Erhvervshus Sjællands anden strategi efter opstarten i 2019. Det betyder også, at strategien på en del punkter bygger videre på det arbejde, der blev igangsat i 2019. Samtidig lægges der op til videreudvikling og fornyelse, så Erhvervshuset efter strategiperioden i endnu højere grad skaber effekt i virksomhederne i region Sjælland.

Erhvervshus Sjælland kan og skal ikke løfte alle udfordringer i region Sjælland. Men det er opdraget for denne strategi at sikre en så stærk indsats for virksomheder og iværksættere som overhovedet muligt, og samtidig bidrage til gennemgribende forandringer i erhvervslivet i region Sjælland.

Strategien for 2022-2027 sætter virksomhederne i centrum, fordi de lægger grunden for det danske samfunds fortsatte udvikling.

Regionalt perspektiv

Ekstern analyse

Region Sjælland er en region præget af små virksomheder med en lavere produktivitet og lavere eksportandele end i resten af landet

Kigger man ind i tallene for region Sjælland tegner der sig et billede af en region, som på en række parametre ligger efter de øvrige regioner. Det har en række strukturelle forklaringer, hvor bl.a. nærheden til hovedstaden udfordrer regionen på flere områder. Derudover har region Sjælland ikke en stor hovedby, som de andre regioner, og dette har helt naturligt betydning for det erhvervsliv, der findes og udviklingen i det.

Udviklingen i det lokale erhvervsliv er afgørende for kommunerne i region Sjælland, og der findes her en række stærke virksomheder, som rummer potentiale til mere. Ligeledes er der også styrkepositioner, der kan dyrkes yderligere fx inden for biosolutions, energi og genanvendelse.

Regionen er præget af små virksomheder, som i mindre grad end andre steder sælger til udlandet. Eksport er en vigtig vækstdriver og vi kan se at internationale virksomheder vokser hurtigere og er mere produktive end virksomheder, der ikke eksporterer. En anden stor udfordring er det lavere uddannelsesniveau i virksomhederne, hvor andelen af ufaglærte er høj og andelen af højtuddannede er lav. En del af forklaringen ligger i den erhvervsfordeling, der er i region Sjælland, som er præget af mange håndværksvirksomheder og små lokale handels- og servicevirksomheder. Der er med andre ord brug for indsatser i region Sjælland, som kan orkestrere og hjælpe udviklingen på vej.

De seneste års højkonjunktur er ikke gået uden om region Sjælland, men på trods af den positive udvikling viser data, at afstanden øges til resten af landet, når der ses på den samlede værditilvækst.

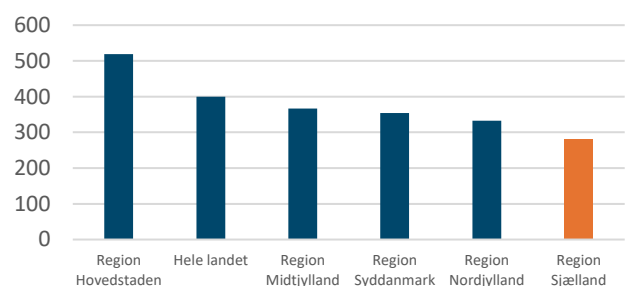
Skal udviklingen vendes, skal der, som *Den Decentrale Erhvervsfremmestrategi* beskriver det, både ske en professionalisering af det eksisterende erhvervsliv, samtidig med at der bliver arbejdet på en større strukturel forandring, som kan give et samlet løft af erhvervslivet.

Ser man ind i de positive tendenser kan nævnes, at region Sjælland sammen med region Hovedstaden er de områder, hvor der startes flest virksomheder. Til

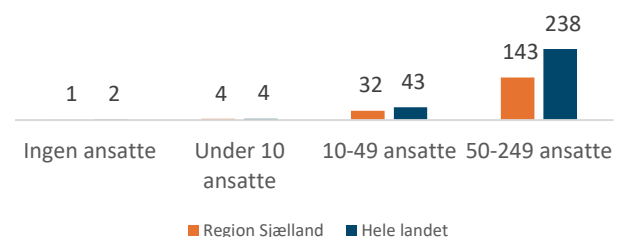
gængæld vokser de langsommere end i de jyske kommuner. Det kalder på en indsats.

For at opsummere viser den eksterne analyse en række udfordringer. Der er derfor brug for, at der gribes fat i potentialer og muligheder, så udviklingen kan vendes. Det er centralt, at forskellen ikke bliver større og over tid skal afstanden mindskes.

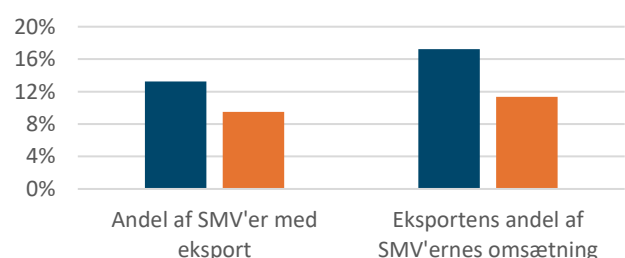
BNP pr. indbygger (2020)



Gennemsnitlig omsætning fordelt efter firmastørrelse (2019)



Eksportandel



Regionalt perspektiv

Ekstern analyse - aktørkortet

Aktørkortet på Sjælland var allerede inden forenklingsreformen præget af relativt få store aktører. Erhvervshus Sjælland er i dag den største erhvervsfremmeaktør i region Sjælland

Det Sjællandske aktørkort er præget af få store aktører og mange små aktører med lokal forankring. I alt driver 15 aktører lokal erhvervsservice i region Sjælland. Kun på Lolland-Falster er to kommuner sammen om at drive indsatsen i Business LF, og derudover driver Erhvervshus Sjælland lokal erhvervsservice i Solrød Kommune. Der er derudover en række mindre organisationer, som er til stede lokalt fx Ressource City, Symbiosen, Femern Belt Development og større nationale organisationer med lokale filialer fx Danmarks Investeringsfond (tidligere Vækstfonden), Trade Council, klyngerne m.fl.

Der er ingen større aktører, som har et rent fokus på region Sjælland udover Erhvervshuset, og det kan vanskeliggøre implementeringen af strategien.

Der har ikke været en stærk tværkommunal, proaktiv indsats, som sikrer indplacering af fx nationale indsatser eller aktiviteter på erhvervsområdet. Det gælder også ift. at sikre tiltrækning af midler på tværs af kommuner, og det kan være en udfordring, der har den konsekvens, at regionen ikke bliver tilstrækkelig prioriteret i nationale initiativer.

Det er derfor vurderingen, at der er et særligt behov for at gøre en indsats for at skabe tværkommunale indsatser, som kan understøtte rammevilkår og erhvervsudvikling i region Sjælland.

Derfor har Erhvervshuset i den forgangne periode taget ansvar på en række områder for at understøtte erhvervsudviklingen. Tydeligst var udfordringen omkring klyngeplaceringer, hvor ingen klynger valgte at placere sig i region Sjælland. Her tog Erhvervshus Sjælland ansvar sammen med KKR Sjælland, og der er nu fem klynger til stede lokalt i Sjælland. Men også indsatsen om at sætte Power to X konkret på landkortet i region Sjælland er et eksempel på sådan en indsats.

Særligt den grønne omstilling kræver tværkommunale samarbejder og indsatser. Det kan fx være ift. at tiltrække midler til PtX-anlæg og lignende, hvor der er oplagte muligheder, som vi risikerer bliver placeret uden

for Sjælland.

Men også udflytning af uddannelser og statslige arbejdspladser er områder, hvor en fælles indsats kunne styrke region Sjælland fremadrettet.

Der er altså et potentiale for at booste udviklingen i regionen, og det er en opgave, som Erhvervshuset allerede har erfaringer med. Men det er samtidig et område, som måske kræver et andet organisatorisk setup end Erhvervshuset, hvis primære sigte er den specialiserede erhvervsservice.



Erhvervshuset

Intern analyse

Erhvervshus Sjælland er etableret i 2019 med baggrund i Væksthus Sjælland. Generelt er huset i god drift, men der er en række udviklingspotentialer internt, som bør udnyttes

Siden starten i 2019 har Erhvervshuset været igennem en stor omstilling. Fra en organisation med 50 ansatte til et noget større hus med nu mere end 80 ansatte.

Også på kundesiden er der sket en større transformation. Hvor Væksthuset havde knapt 600 kunder på et år som alle havde fokus på vækst, så har Erhvervshuset i dag næsten 2000 virksomheder i forløb med et langt bredere fokus. Erhvervshus Sjælland oplever en stor efterspørgsel efter de ydelser der tilbydes, men arbejder også med rekruttering af virksomheder til specialiserede forløb fx indenfor grøn omstilling og internationalisering.

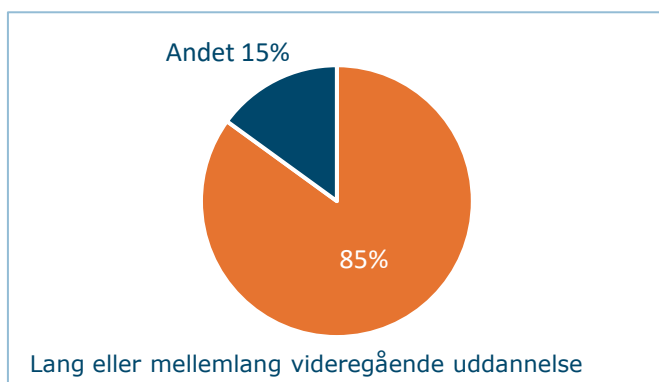
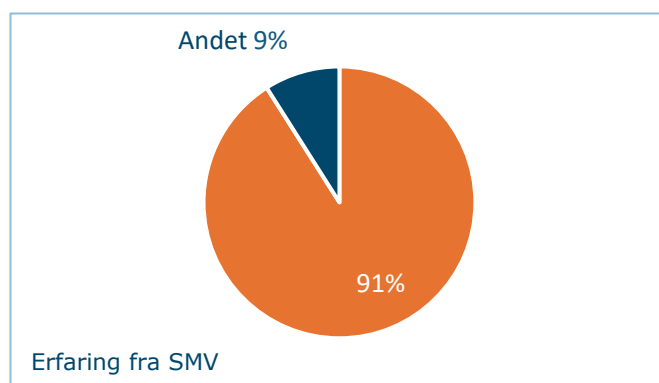
Det har også medført en betydelig vækst i antallet af kompetencer, hvor dybden og bredden er blevet større end tidligere. Samtidig har man holdt fast i princippet om, at Erhvervshusets forretningsudviklere så vidt muligt skal have egen erfaring fra SMV'er. I dag har 91% af forretningsudviklerne erfaring fra en SMV og 60% af samme gruppe har drevet egen virksomhed.

Ser man mere bredt på Erhvervshusets medarbejdere, så er der et højt uddannelsesniveau. 85% har en lang eller mellemlang uddannelse. Til gengæld er ekspertiseområdet bredt med en meget bred vifte af uddannelser. Der er dog flest med en merkantil baggrund. Generelt har forretningsudviklerne et højt fagligt niveau og brede kompetencer ift. virksomhedsdrift, strategi og ledelse, salg og markedsføring. Samtidig er det prioriteret at have højt kompetencer på specialisniveaue inden for efterspurgte områder.

Gennemsnitsalderen er 45 år, kønsfordelingen lige, og der er en gennemsnitlig anciennitet på 4,5 år, hvilket er højt, når man har den vækst organisationen har været igennem in mente.

Trivselsniveauet er overordnet godt i Erhvervshuset. Sidste måling viste et trivselsindeks på 76, hvor benchmark i målingen var 73. Der er opmærksomhed på en arbejdsplads med stor travlhed, mange opgaver og stor kompleksitet, og derfor er organisationen i perioder ramt af, at flere medarbejdere oplever et for højt stressniveau.

Strategien for 2022-2027 bygger altså på en efterhånden veletableret organisation, som har godt fat om markedet og en kompetent gruppe af medarbejdere med viden til at forløse organisationens mål. Der er opmærksomhed på at passe på medarbejderne i en kompleks og travl hverdag.



Erhvervshuset

Erhvervshusets rolle

Der er fra national side defineret fire roller for Erhvervshusene. Derudover er der i region Sjælland et særligt behov for også at arbejde med regional erhvervsudvikling

➔ Det helt centrale i Erhvervshuset er arbejdet med *specialiseret vejledning af virksomheder*. Det lægger grunden for de øvrige roller, som Erhvervshuset udfylder. Det er med udgangspunkt i arbejdet med virksomhederne, at strategiens indsatsområder skal ses. Alle Erhvervshusets indsatser og aktiviteter ligger i forlængelse af de behov og den efterspørgsel Erhvervshuset møder i de ca. 2000 virksomheder, der hvert år bruger Erhvervshuset.

Knudepunktet er afgørende for at sikre virksomhedernes adgang til tilbud og muligheder hos øvrige aktører og private rådgivere. Knudepunktet er afgørende for at få et så sømløst og samarbejde system, der kan gavne erhvervslivets udvikling. Samtidig højner knudepunktet effektiviteten på tværs af aktører, så der skabes maksimal effekt blandt aktøreren.

Rollen som *projektoperatør* giver mulighed for målrettede forløb og tilskud til virksomheders udvikling. Herudover arbejdes der med erhvervsudvikling under rollen som projektoperatør. En meget stor andel af Erhvervshusets omsætning kommer fra projekter, som med baggrund i den specialiserede vejledning kan bringe virksomhederne til næste skridt.

Som *inputgiver til erhvervsfremmestrategien* sikrer Erhvervshuset at behovene i region Sjælland prioriteres fra national side. Det er en særlig opgave, hvor bestyrelsen har til opgave at prioritere udmøntningen af midler fra DEB, så de gør den størst mulige forskel for virksomhederne i regionen. Dette sker med det brede blik for områder og aktører i region Sjælland.

De fire roller for Erhvervshuset er styrende for arbejdet, og lægger grunden for den strategi Erhvervshuset har.

1

Specialiseret
vejledning
af virksomheder



2

Knudepunkt



3

Projektoperatør



4

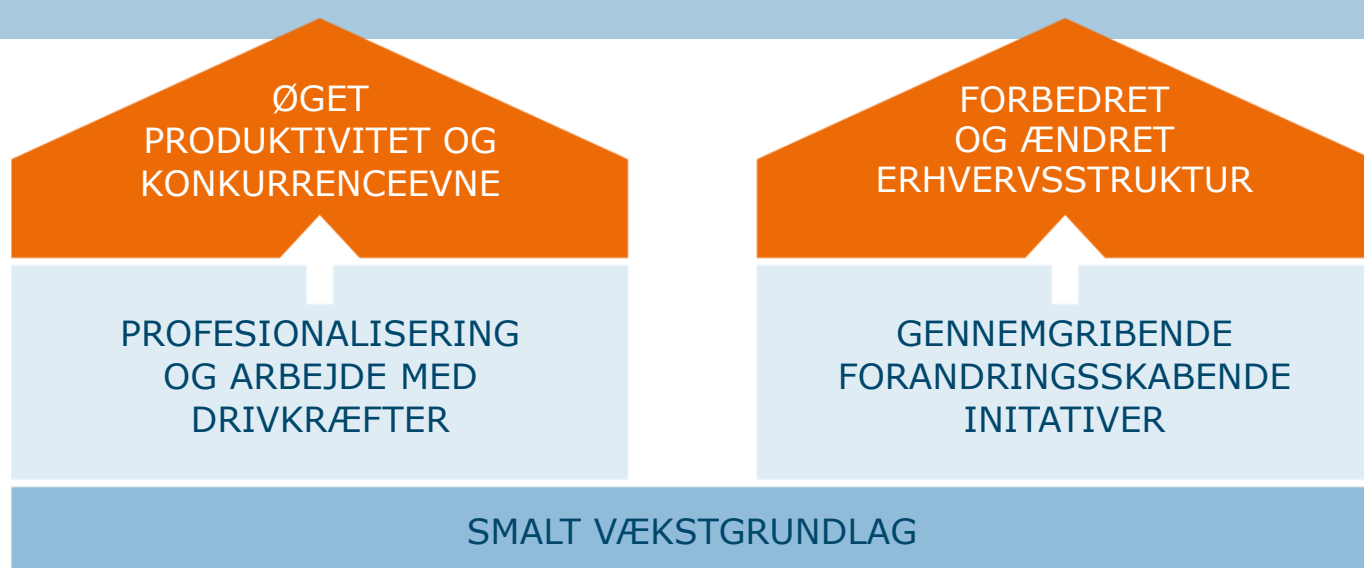
Inputgiver
til erhvervs-
fremmestrategi



Erhvervshuset

Indsats fordelt på to spor

I forbindelse med Den Decentrale Erhvervsfremmestrategi er der defineret to særlige spor for region Sjælland, som videreføres i strategiperioden. Professionalisering er den specialiserede vejledning, som videregiver erfaring og ekspertise til virksomheder og iværksættere. Gennemgribende forandringskabende initiativer er de indsatser som kan løfte regionen til et nyt niveau



Virksomhederne i region Sjælland er, som tidligere beskrevet, udfordret på en række parametre. Derfor er det afgørende, at der arbejdes med professionalisering, som understøtter virksomhedernes udvikling. Det kan være specialiseret vejledning ift. at få første salg på eksportmarkeder, sætte gang i den grønne omstilling, skubbe udviklingen af digitalisering til næste niveau eller flytte det ledelsesmæssige fokus i virksomheden. Men det kan også være fx innovation, bedre kompetenceudvikling, stærkere rekruttering og flere andre områder. Professionalisering er det bærende element i Erhvervshusets arbejde med 1-1 sparring med virksomheder både i de fokuserede forløb og i de tilskudsforløb med private rådgivere, som Erhvervshus Sjælland formidler. Dette spor er grundlaget for indsatsområdet forretningsudvikling.

Men, som analysen viser, er der behov for at arbejde forandringsskabende i region Sjælland. Der skal ske en afgørende forandring af erhvervsstrukturen, som skal være med til at den samlede værdiskabelse øges. Derfor har Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse i Den

Decentrale Erhvervsfremmestrategi defineret et spor, som er centralt for at imødegå regionens udfordringer: Gennemgribende forandringsskabende initiativer.

Det forandringsskabende arbejde er i strategien for de kommende år særligt indtænkt i indsatsområdet erhvervsudvikling. Her arbejdes fortsat konkret med virksomheder fx i indsatsen *Man on the Moon*, som skal skabe fremtidens store virksomheder i regionen, men også omhandler andre aktiviteter, der gør en forskel fx fyrtårnene, klyngetiltrækningen og indsatser omkring energi.

I det forandringsskabende arbejde er virksomhederne fortsat i fokus. Men Erhvervshusets arbejde er at være med til at ændre rammerne og mulighederne for virksomhederne fx ved at søge penge, skabe samarbejder og tiltrække initiativer, som udvikler vores region.

Erhvervshuset

Vision og mission

Arbejdet med virksomheder og iværksættere i den specialiserede erhvervsservice er det centrale for Erhvervshusets virke. Det lægger grunden for vision og mission

Vision

Erhvervshuset Sjælland vil styrke virksomheder og iværksætteres bæredygtighed på alle parametre i region Sjælland og bidrage til at skabe virksomheder i verdensklasse.

Erhvervshuset Sjælland vil gennem nytænkende og forandringskabende initiativer udfordre rammerne for den økonomiske udvikling i region Sjælland og derved være med til at løfte erhvervsudviklingen op i toppen af de danske regioner.

Mission

Erhvervshuset Sjælland vil skabe ambitiøse og professionelle virksomheder gennem specialiseret erhvervsservice og derved skabe værdi og effekt i virksomhederne i region Sjælland både direkte og indirekte, og det skal altid være målbart. Erhvervshuset Sjælland skal tillige være et knudepunkt for virksomheder, der har brug for sparring og rådgivning hos private og offentlige aktører, og skabe gennemsigtighed for virksomhederne i de eksisterende tilbud.

Bæredygtighed

Den grønne omstilling er i dag en grundlæggende præmis. Det gælder både hos virksomhederne, hvor den grønne omstilling fylder i alt fra produktion til salg og markedsføring og i de projektmidler, som Erhvervshuset søger. Derfor er bæredygtighed og grøn omstilling ikke en selvstændig indsats i Erhvervshuset Sjælland, men en forudsætning for det, vi arbejder med.

Den grønne omstilling rykker også ind i Erhvervshusets daglige drift i både det store og i det små. Både ift. arbejdsområder og kompetencer og ift. helt praktiske ting som afskaffelse af flaskevand.

Det vil i strategiperioden være naturligt at kigge ind i ressourceforbrug ift. fx transport rundt i regionen og flere andre ting, som en helt naturlig konsekvens af de krav, som stilles til en moderne organisation.

At arbejde mere bæredygtigt er altså en grundpræmis for fremtidens virksomheder, og det er derfor centralt i det daglige arbejde med forretningsudvikling, i driften af Erhvervshuset internt som virksomhed og i de tiltag vi sætter i gang i forhold til projekter.

→ FØLGENDE PARAMETRE VIL BLIVE FULGT AF ERHVERVSHUSET SJÆLLAND Gennem STRATEGIPERIODEN

Væksten i BNP per indbygger

Udviklingen i den private beskæftigelse

Andelen af **vækstvirksomheder** og **vækstiværksættere** i sammenligning med de øvrige regioner

Andelen af virksomheder i region Sjælland med eksport sammenlignet med de øvrige andre regioner

Udviklingen i **produktiviteten** i de sjællandske virksomheder i sammenligning med de øvrige regioner

Udviklingen i den grønne omstilling i region Sjælland i sammenligning med de øvrige regioner

Udviklingen og eventuelle ændringer i erhvervsstrukturen i region Sjælland

Erhvervshuset

Værdier

I foråret 2022 igangsatte Erhvervshuset en intern proces i hele organisationen med henblik på at definere husets værdier. Det har resulteret i nogle værdier, som understreger den kultur og det fundament, der findes i Erhvervshuset, men som også sætter rammen for hvem vi gerne vil være i fremtiden

- ENTREPRENANTE
- AMBITIØSE
- GENERØSE
- TILLIDSFULDE
- UHØJTIDELIGE

Syv strategiske indsatsområder



Den eksterne analyse, *Den Decentrale Erhvervsfremmestrategi*, den interne analyse og de fire bundne opgaver som Erhvervshus Sjælland varetager tegner tilsammen et billede af en række udfordringer, der skal adresseres i denne strategi. Derunder har vi værdierne, som er med til at sikre en veldrevet organisation og en topprofessionel ydelse til virksomheder og iværksættere. Det er samtidig en forudsætning, at den grønne omstilling gennemsyrrer arbejdet i den kommende strategiperiode.

Konkret sker det gennem syv indsatsområder, som bygger videre på Erhvervshusets eksisterende styrker og fremadrettede muligheder. Indsatserne retter sig ikke kun mod det arbejde, der konkret ligger ift. dialogen med virksomheder og partnere, men også mod interne forhold som understøtter arbejdet med virksomhederne. Begge typer indsatser har betydning for Erhvervshusets mulighed for at realisere visionen.

Det er oplagt, at de syv særlige indsatsområder i større eller mindre grad har betydning for hinanden. Fire af indsatserne har fået deres eget selvstændige område, mens tre indsatser vurderes som værende tværgående og understøttende for de fire indsatser og husets overordnede drift.

De syv indsatsområder er fremkommet gennem et bestyrelsesseminar, en intern proces i Erhvervshuset, hvor alle medarbejdere er blevet inddraget og med udgangspunkt i Erhvervshusets arbejdsområder, som er defineret i rammeaftalen mellem Erhvervsministeriet og Kommunernes Landsforening.



Forretningsudvikling

Vi vil være det mest effektfulde Erhvervshus i Danmark og have de mest tilfredse kunder - hvert år



Erhvervsudvikling

Vi vil identificere og udvikle de initiativer, der skal til for gennemgribende at forandre region Sjællands erhvervsliv



Knudepunkt

Vi vil skabe en effektiv og struktureret samarbejdsmodel for hele økosystemet til gavn for virksomhederne



Projektudvikling og fundraising

Vi vil geare vores resultatkontraktmidler gennem projektudvikling, så flest mulige virksomheder får de mest relevante tilbud



Synlighed og image

Vi vil være det mest kendte Erhvervshus, og vi vil sætte virksomheder og iværksættere på dagsordenen hver eneste dag



Professionalisering og datadrevne processer

Vi vil arbejde digitalt og datadrevet i processer og beslutninger



Sammenhængskraft i organisationen

Vi vil tiltrække og fastholde stærke kompetencer og øge samarbejde og synergi på tværs af organisationen

SELVSTÆNDIGT INDSATSOMRÅDE

Forretningsudvikling



STRATEGISK MÅL: *Vi vil være det mest effektfulde Erhvervshus i Danmark og have de mest tilfredse kunder - hvert år*

Forretningsudvikling er kernen i Erhvervshusets arbejde. Erhvervshus Sjælland tilbyder specialiseret erhvervsservice til alle virksomheder i region Sjælland. Erhvervshus Sjælland skal med de midler, der er til rådighed, sørge for at der skabes en så effektiv og værdiskabende indsats omkring forretningsudvikling i Erhvervshuset som muligt. Typisk foregår denne indsats i en 1-1 dialog med virksomhederne og i visse tilfælde i kollektive forløb.

Arbejdet med virksomhederne skal bidrage til at skabe øget professionalisering, som resulterer i højere omsætning, eksport, produktivitet og flere medarbejdere eller, hvis det er driftssegmentet, bedre indtjening, optimerede processer mv.

Forretningsudviklingen måles inden for tre områder – kvantitet, kvalitet og effekt. Det er vigtigt for Erhvervshuset, at antallet af virksomhedsforløb er tilpasset, så der kan leveres en høj kvalitet. Samtidig skal antallet af forløb være substantielt og der skal være en konstant tilgang af virksomheder, der ikke tidligere har benyttet Erhvervshus Sjælland.

Erhvervshuset skal evne at balancere sin ydelse til virksomhederne mellem de produkter som efterspørges og de ydelser som både er toneangivende i en politisk agenda og som man ved har stor betydning for virksomhedernes fremtidige udvikling. Virksomhederne vil således typisk efterspørge produkter inden for salg,

markedsføring, strategi, ledelse, arbejdskraft mv. mens de store agendaer omkring grøn omstilling, digitalisering og internationalisering fylder mindre hos virksomhederne men er centrale for deres videre udvikling.

Grøn omstilling, digitalisering og internationalisering er vigtige vækstdrivere for virksomhederne og de skal fylde i produktpaletten, men Erhvervshuset skal ikke fravige udgangspunktet nemlig at imødekomme virksomhedernes behov, så de kompetencer, der efterspørges, matches fra Erhvervshusets side. Erhvervshus Sjælland vil ydermere have et stærkt fokus på at skabe flere vækstiværksættere.

Udover ovenstående temaer, skal krisehåndtering (Early Warning), ejerskifte og finansiering af virksomheder også være væsentlige elementer i produkttilbuddet til virksomhederne fremadrettet.

Erhvervshus Sjælland skal derfor i strategiperioden intensivere arbejdet med hvordan ressourcerne bruges bedst og mest effektivt i arbejdet med virksomhederne. Det stiller store krav til viden om virksomhederne og en prioritering af tid, således at virksomheder med størst potentiale får flest ressourcer.

MUST WIN BATTLE ★



Vi vil hvert år være et af de to bedste Erhvervshuse målt på kvalitet og effekt i virksomhederne

SELVSTÆNDIGT INDSATSOMRÅDE

Erhvervsudvikling



STRATEGISK MÅL: *Vi vil identificere og udvikle de initiativer, der skal til for gennemgribende at forandre region Sjællands erhvervsliv*

I *Den Decentrale Erhvervsfremmestrategi* defineres gennemgribende forandringsskabende initiativer som et centralt område for, at region Sjælland kan løfte sig op på niveau med resten af landet på en række parametre. De gennemgribende forandringsskabende initiativer er ikke kun en opgave for Erhvervshus Sjælland. Det er noget som en lang række aktører skal bidrage til – både uddannelsesinstitutioner, nationale aktører, klynger og flere andre.

Men som central aktør for udviklingen i region Sjælland er der en række områder, hvor Erhvervshuset skal tage særligt ansvar for at sikre fremdrift. Det sker med udgangspunkt og inden for rammerne af rollen, som knudepunkt, projektoperatør og inputgiver til erhvervsfremmebestyrelsen.

Erhvervshusets opgave er ikke at overtage andre aktørers rolle, men der kan i en række tilfælde være et behov for, at Erhvervshuset tager en rolle, der kan være med til at sikre udvikling og ikke mindst forandring i region Sjælland på tværs af kommuner. Her har Erhvervshuset en unik position pba. den nære virksomhedskontakt til at være en aktiv medspiller ift. at sikre udvikling til gavn for de sjællandske virksomheder.

Med inspiration fra Fyn, kan KKR, hvis de ønsker det, arbejde med en model, hvor kommunerne laver et selvstændigt selskab som platform for arbejdet, som målrettet kan arbejde sammen med Erhvervshuset.

Der er særligt fire arbejdsområder for Erhvervshusets indsats i strategiperioden:

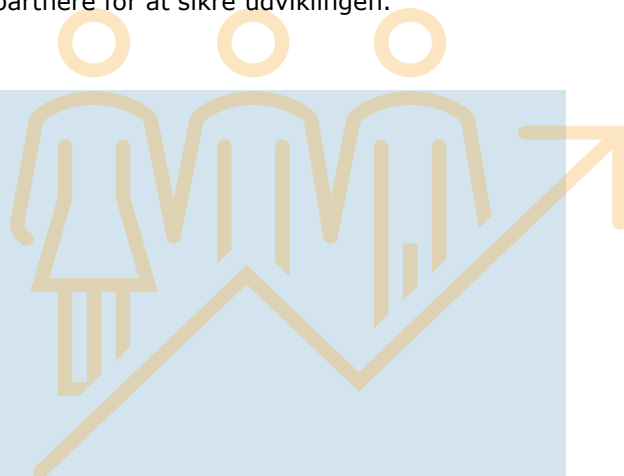
1. Femern-fyrtårnet: Femern-forbindelsen er en gamechanger i regionen. Derfor skal Erhvervshuset sammen med partnere være med til at sikre at potentialet udnyttes maksimalt, både ift. turisme og virksomheds- og erhvervsudvikling og i relation til elementfabrikken i Rødby Havn som en driver for udvikling og innovation på anlægsområdet.

2. Biosolutions-fyrtårnet: Region Sjælland har lige nu muligheden for at blive et verdensførende udviklings- og erhvervscentrum for biosolutions. I samarbejde med en række aktører inden for biosolutions skal Erhvervshuset bidrage og understøtte at denne muligheder bliver grebet.

3. Man on the moon: En mindre gruppe af sjællandske virksomheder og iværksættere rummer potentialet til at blive en af fremtidens store danske virksomheder. Med *Man on the Moon*-indsatsen går Erhvervshuset aktivt ind i et særligt forløb med særlige tilbud til denne gruppe virksomheder.

4. Udviklingsinitiativer: Der er løbende områder, som vil kræve en indsats. Det kan være på energiområdet, grøn udvikling eller tiltrækning af investeringsaktiviteter. Her skal Erhvervshuset være aktive partnere for at sikre udviklingen.

MUST WIN BATTLE ★



SELVSTÆNDIGT INDSATSOMRÅDE

Knudepunkt



STRATEGISK MÅL: *Vi vil skabe en effektiv og struktureret samarbejdsmodel for hele økosystemet til gavn for virksomhederne*

En vigtig del af Erhvervshusets virke er at agere knudepunkt for både lokale, regionale, nationale og endda internationale aktører. Erhvervshuset har som given opgave at samle og sprede viden og koordination i erhvervsfremmesystemet og arbejde tæt sammen på alle niveauer, således at virksomhederne kan bevæge sig gnidningsfrit fra Erhvervshus Sjælland til andre aktører og omvendt. Den særlige relation til den lokale erhvervsservice er der arbejdet med siden 2019 og der er skabt en samarbejdsflade, hvor man tilretter og doserer den specialiserede erhvervsservice efter de behov der er lokalt og efter i hvor høj grad den lokale erhvervsservice er prioriteret – denne model kaldes *Sjællandsmodellen*. Det er en målsætning i denne strategi at udbygge og udvide *Sjællandsmodellen* til at omfatte regionale og nationale aktører for bedre at kunne skabe sømløse overgange mellem aktører.

Opgaven som knudepunkt giver en særlig position men også en særlig forpligtigelse, hvor en dyb forståelse af erhvervsfremmesystemet og indblik i aktørers tilbud og mål er en nødvendighed for at lykkes med opgaven. Typisk vil mere end 80% af alle virksomheder i Erhvervshus Sjælland blive henvist til en anden aktør, som en del af den sparring vi har givet virksomhederne og iværksætterne. Det betyder også, at lødigheden af den ydelse, som en samarbejdspartner kan levere, er afgørende for den samlede opfattelse af Erhvervshus Sjællands produkt.

En vigtig del af opgaven består af koordination og samarbejde, men kan også være helt konkrete løsninger og aktiviteter til gavn for virksomheder i region Sjælland. Derfor er det en strategisk prioritering, at der laves samarbejde om konkrete aktiviteter, hvor flere aktørers kompetencer er i spil til gavn for virksomhederne. Det gør sig i særlig grad gældende i vores projektaktiviteter, hvor vi typisk har mange samarbejdspartnere, der leverer forskellige inputs til virksomhederne fx vidensinstitutioner, klynger, lokal erhvervsservice, regionale samarbejdspartnere mv.

En særlig opgave i knudepunktet er aktiveringen af rådgiverområdet. I flere af de andre regioner er rådgiverne dygtige til at arbejde med tilskudsmuligheder som en mulig vej til at lande kunder blandt virksomhederne. I region Sjælland har vi få rådgivere og endnu færre, som for alvor bruger de muligheder, der fx ligger i Virksomhedsprogrammet. Samtidig er de københavnske rådgivere sjældent særligt aktive i region Sjælland, fordi der er længere mellem de potentielle virksomheder. Erhvervshus Sjælland har arbejdet med dette igennem flere år, men der er fortsat brug for en målrettet indsats, der sikrer, at flere rådgivere aktivt benytter tilskudsmuligheder, som en del af deres arbejds metode og gør det kontinuerligt. På denne måde skabes et bedre flow mellem rådgiver og Erhvervshus Sjælland og flere virksomheder får øjnene op for den gevinst et rådgiverforløb potentielt kan give.

MUST WIN BATTLE ★

Vi vil implementere en prioriteret og struktureret partnermodel med alle relevante aktører

SELVSTÆNDIGT INDSATSOMRÅDE

Projektudvikling og fundraising



STRATEGISK MÅL: Vi vil geare vores resultatkontraktmidler gennem projektudvikling, så endnu flere virksomheder får relevante tilbud herunder direkte tilskud

I Erhvervshusenes opdrag, skal man både være inputgiver til Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse og være projektoperatør. Det er vigtige roller, hvor Erhvervshuset kan sikre en prioritering af midler, der kan være til gavn for det lokale erhvervsliv. Begge opgaver fylder en del i Erhvervshusets dagligdag, og særligt rollen som projektoperatør har stor betydning i Erhvervshus Sjælland, da mere end 75% af omsætningen kommer fra projekter.

Særlig central er Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse, og de strukturfondsmidler, der udmøntes her og som udgør en stor del af den samlede omsætning på projekter. Projektudviklingen foregår med udgangspunkt i de udbud, som kommer fra opdragsgivere. Projekterne er centrale for bredden i Erhvervshus Sjællands tilbud til virksomhederne. Det gælder ikke kun egne kompetencer, men i særdeleshed også det værditilbud, som samlet kan leveres til virksomhederne.

For organisationens fremtidige udvikling er det vigtigt, at risikoen spredes og at Erhvervshuset over tid bliver mindre afhængig af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse som den suverænt største "kunde" på fundingsiden. Det er derfor et ønske i denne strategi, at udvide antallet af opdragsgivere og dermed minimere risikoen ift. driften af Erhvervshuset.

Region Sjælland er særligt prioriteret ift. strukturfondsmidlerne. Således skal 31,5% af midlerne udmøntes i

region Sjælland i de kommende syv år. Midlerne skal fordeles på en lang række forskellige initiativer og aktører. Men det giver en unik markedsposition for Erhvervshus Sjælland ift. at skaffe flere aktiviteter, der vil være til gavn for virksomheder og iværksættere i region Sjælland.

Erhvervshus Sjælland vil alene fundraise på aktiviteter, der ligger tæt op ad opgaverne specificeret under *Forretningsudvikling* og *Erhvervsudvikling* i denne strategi. Erhvervshuset vil ikke være en projektorganisation, hvor der ikke er en klar målgruppe og et tydeligt behov hos virksomhederne, der adresseres i projekterne.

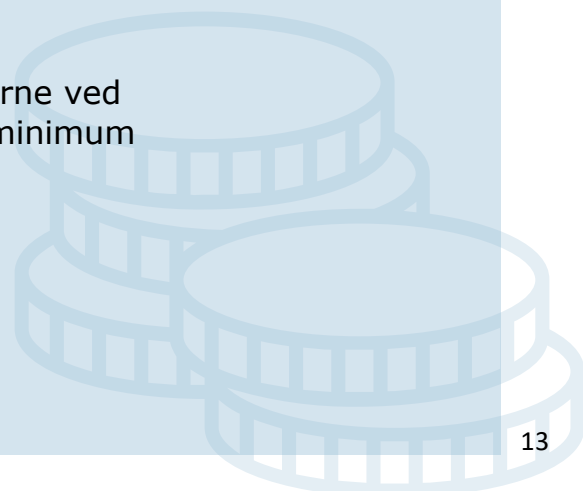
Erhvervshuset vil i den kommende periode både kunne hæve projektsætningen hos Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse, samtidig med at der skabes nye indtægtskilder fra fx Interreg, Horizon, Cosme, private fonde og lignende til gavn for virksomhederne.

I den seneste strategiperiode har Erhvervshuset været meget succesfuld mht. at hente midler hjem, og der er også leveret ydelser på et højt kvalitativt niveau til virksomhederne og iværksætterne.

MUST WIN BATTLE ★



Vi vil sikre bredde og kvalitet til virksomhederne ved at fastholde projektsætningen fordelt på minimum seks forskellige opdragsgivere



TVÆRGÅENDE INDSATSOMRÅDE

Synlighed og image



STRATEGISK MÅL: *Vi vil være det mest kendte Erhvervshus og vi vil sætte virksomheder og iværksættere på dagsordenen hver eneste dag*

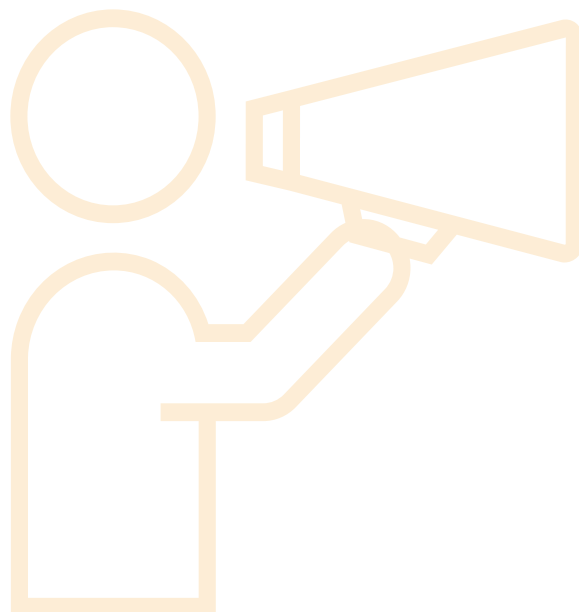
Erhvervshus Sjælland er til stede lokalt, regionalt og nationalt i pressen og har en markant onlinesynlighed på sociale medier og websites typisk bakket op af markedsføringskampagner. Erhvervshuset udnytter denne tilstedeværelse til at skabe synlighed omkring det sjællandske erhvervsliv lokalt og regionalt såvel som kendskab til Erhvervshus Sjælland og de virksomhedsrettede ydelser. Formålet er todelt. For det første skal synligheden skabe flere kunder i Erhvervshus Sjælland, men den skal også bidrage til at erhvervsdagsordenen bliver mere tydelig, og at gode historier om region Sjællands erhvervsliv bliver dyrket for at skabe stolthed og selvtillid i regionens erhvervsliv.

Kendskabet til Erhvervshuset måles både af Erhvervsstyrelsen, og af Erhvervshuset selv mellem målingerne for at lave løbende status på indsatsen.

Derudover er der et særligt arbejde i regi af knudepunktet ift. at skabe synlighed og kendskab via partnere og andre aktører, som er med til at dele og sprede budskaber.

Erhvervshus Sjælland er bredt kendt blandt virksomheder og interessenter i region Sjælland som det offensive Erhvervshus, der tør tænke nyt og har fokus på effekt i virksomhederne. Erhvervshusets medarbejdere er samtidig kendt som dygtige fagpersoner med specialiseret viden, der er værd at trække på. Erhvervshuset tør have en holdning, men den vil altid bygge på en faglig indsigt.

Erhvervshus Sjælland er til stede på de medieplatforme, der er relevante og aktuelle for målgruppen og skaber herigennem en tilstrømning af nye kunder til Erhvervshus Sjælland. Erhvervshus Sjællands helt store målsætning for kommunikation er, at der kommunikeres hvilken ydelse, man som virksomhed kan få i Erhvervshus Sjælland og i mindre grad kommunikation af specifikke projekter.



MUST WIN BATTLE ★



Kendskabet til EHSJ skal være over 50% blandt virksomhederne i Region Sjælland og 40% af virksomhederne skal hvert år være helt nye

TVÆRGÅENDE INDSATSOMRÅDE

Professionalisering og datadrevne processer



STRATEGISK MÅL: *Vi vil arbejde digitalt og datadrevet i alle processer og beslutninger*

Erhvervshus Sjælland skal gå forrest i forhold til at professionalisere og digitalisere forretningsgange. Derfor er det også en del af Erhvervshusets strategi, at vi tager vores egen medicin og sætter skub i en række processer, der kan effektivisere den daglige drift, og samtidig skabe bedre og mere effektfulde beslutninger til gavn for virksomheder og iværksættere.

Internt er der brug for at arbejde aktivt med flere faste processer især på tværs af projekterne, hvor der er forskellig praksis på registrering, afrapportering, it-systemer og intern organisering. Konkret vil følgende prioriteres:

1. Overblik over data fra forskellige kilder (CRM, smart-sheet, ERP, registerbaserede data mv.) – efterfulgt af en handlingsplan for hvordan data skal bruges i forhold til dialogen med virksomhederne.
2. Projekterne får et fælles digitalt system, som letter den administrative byrde for virksomhederne og samtidig fjerner manuelle processer hos Erhvervshuset.
3. Der anvendes digitale redskaber til styring, organisering og administration af projekter med en høj grad af automation.
4. Der stilles en online dataplatform til rådighed for kommunerne.

5. Data om rådgivere indsamles og anvendes i forhold til en mere målrettet dialog.

6. Antallet af systemer i Erhvervshus Sjælland reduceres.

Erhvervshuset har i de seneste år struktureret indsamlet data på vores arbejde, og vi er nu i en situation, hvor data kan bruges langt mere aktivt i forretningsgangen. Data kan blandt andet i højere grad bruges til at kvalificere, hvilke virksomheder vi giver hvilken type sparring, og der kan tages aktivt stilling til, hvilke virksomheder det giver mening at prioritere i forhold til Erhvervshusets ressourcer.

Professionalisering og datadrevne processer er derfor et indsatsområde, hvor der i den kommende periode vil være behov for at investere både ift. IT-systemer, ressourcer til udvikling og løbende kvalitetsopbygning. Helt centralt i indsatsen er, at virksomhederne oplever en markant forbedret interaktion særligt ifm. EU-projekter.

MUST WIN BATTLE ★



Vi vil udvikle nye datadrevne initiativer indenfor projektstyring og kundedata

TVÆRGÅENDE INDSATSOMRÅDE

Sammenhængskraft i organisationen



STRATEGISK MÅL: *Vi vil tiltrække og fastholde stærke kompetencer og øge samarbejdet på tværs af organisationen*

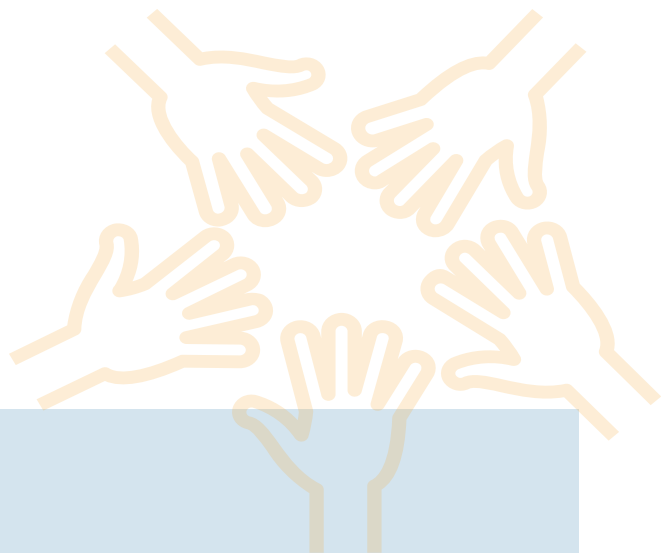
Erhvervshus Sjælland er vokset fra 50 til 85 medarbejdere på 3 år. Samtidig har vi organiseret forretningen i faglige teams og hertil kommer en organisation med mange projekter og tilhørende partnere. Det giver en relativ høj organisatorisk kompleksitet. Det er afgørende for Erhvervshuset, at der opbygges og skabes en endnu stærkere organisation i de kommende år. Fundamentet er godt, men der skal arbejdes på at skabe synergier og at øge samarbejdet mellem de forskellige teams.

Der skal være fokus på at bryde silotænkning både i projekter og inden for de enkelte teams. Derfor vil der i denne strategiperiode arbejdes bevidst på at få medarbejdere til at arbejde på tværs af teams, lave sambesøg og lave projektorganiseringer, som indeholder medarbejdere fra flere forskellige teams. Udover en højere medarbejdertilfredshed, så er det også forventningen, at vi gennem dette arbejde vil levere et produkt til virksomhederne i en højere kvalitet, da vi får flere perspektiver repræsenteret i sparringen.

Det er et strategisk vigtigt mål, at arbejdet med virksomhederne i højere grad sker i samarbejde mellem forretningsudviklere og projekter, og at der i højere grad kommer flere og mere forskellige kompetencer i spil for at skabe en højere effekt og bedre service til virksomheder og iværksættere.

Erhvervshus Sjælland er en attraktiv arbejdsplads med fokus på engagement, trivsel og et fortsat højt kompetenceniveau blandt medarbejderne. Vi har stort fokus på rekruttering af de rigtige kompetencer, som matcher behovet hos virksomhederne eller alternativt kan bidrage til, at Erhvervshus Sjælland fremstår som en dygtig og agil organisation.

Vi er ambitiøse med vores leverancer og arbejdet i Erhvervshus Sjælland har en høj grad af kompleksitet og er også tit forbundet med et højt arbejdspress. Det kan give grobund for usund stress. For at imødegå det arbejdes der med løbende målinger af trivslen blandt alle medarbejdere og alle teams for at sikre et så højt trivselsniveau som muligt, men også for at kunne sætte tidligt ind hvis presset bliver for højt.



MUST WIN BATTLE ★

➡ Vi vil have et trivselsindeks som hvert år ligger over det nationale benchmark og en max. personaleomsætning på 10 %

STRATEGIMODEL

Strategihus

Strategien er her illustreret som et hus. Missionen er det vi er sat i verden for løse og værdierne er den måde, vi arbejder på. Dette er fundamentet i huset. Husets øvrige etager er vores indsatsområder og vores Must Win Battles – det er det vi gør for at lykkes med vores mission og det er også det, der sikrer at vi stræber mod at opnå vores vision

Vision

Erhvervshus Sjælland vil styrke virksomheder og iværksætteres bæredygtighed på alle parametre i region Sjælland og bidrage til at skabe virksomheder i verdensklasse. Erhvervshus Sjælland vil gennem nytænkende og forandrings-skabende initiativer udfordre rammerne for den økonomiske udvikling i region Sjælland og derved være med til at løfte erhvervsudviklingen op i toppen af de danske regioner

7 INDSATSOMRÅDER



Forretningsudvikling



Erhvervsudvikling



Knudepunkt



Projektudvikling og fundraising



Synlighed og image



Professionalisering og datadrevne processer



Sammenhængskraft i organisationen

STRATEGISK MÅL

Forretningsudvikling

Vi vil være det mest effektfulde Erhvervshus i Danmark og have de mest tilfredse kunder - hvert år

Erhvervsudvikling

Vi vil identificere og udvikle de initiativer, der skal til for gennemgribende at forandre region Sjællands erhvervsliv

Knudepunkt

Vi vil skabe en effektiv og struktureret samarbejdsmodel for hele økosystemet til gavn for virksomhederne

Projektudvikling og fundraising

Vi vil geare vores resultatkontraktmidler gennem projektudvikling så flest mulige virksomheder får de mest relevante tilbud

Synlighed og image

Vi vil være det mest kendte Erhvervshus og vi vil sætte virksomheder og iværksættere på dagsordenen hver eneste dag

Professionalisering og datadrevne processer

Vi vil arbejde digitalt og datadrevet i processer og beslutninger

Sammenhængskraft i organisation

Vi vil tiltrække og fastholde stærke kompetencer og øge samarbejdet på tværs af organisationen

MISSION
VÆRDIER

Fundament

ENTREPRENANTE

AMBITIØSE

GENERØSE

TILLIDSFULDE

UFORMELLE

Erhvervshus Sjælland vil skabe ambitiøse og professionelle virksomheder gennem specialiseret erhvervsservice og derved skabe værdi og effekt i virksomhederne i region Sjælland både direkte og indirekte, og det skal altid være målbart. Erhvervshus Sjælland skal tillige være et knudepunkt for virksomheder, der har brug for sparring og rådgivning hos private og offentlige aktører og skabe gennemsigtighed for virksomhederne i de tilbud, der eksisterer til gavn for virksomhederne.

MÅL

Strategiske mål og Must Win Battles

Der er for hvert indsatsområde defineret et Must Win Battle, som er det bærende for den strategiske implementering. For at understøtte Must Win Battles er der defineret to mål pr. indsatsområde, hvor man kan følge den strategiske udviklingen i Erhvervshus Sjælland

	STRATEGISK MÅL	MUST WIN BATTLES
 Forretningudvikling	Vi vil være det mest effektfulde Erhvervshus i Danmark og have de mest tilfredse kunder - hvert år	Vi vil hvert år være et af de 2 bedste Erhvervshuse målt på kvalitet og effekt i virksomhederne
 Erhvervsudvikling	Vi vil identificere og udvikle de initiativer, der skal til for gennemgribende at forandre region Sjællands erhvervsliv	
 Knudepunkt	Vi vil skabe en effektiv og struktureret samarbejdsmodel for hele økosystemet til gavn for virksomhederne	Vi vil implementere en prioriteret og struktureret partnermodel med alle relevante aktører
 Projektudvikling og fundraising	Vi vil geare vores resultatkontraktmidler gennem projektudvikling, så endnu flere virksomheder får relevante tilbud herunder direkte tilskud	Vi vil sikre bredde og kvalitet til virksomhederne ved at fastholde projektsættningen fordelt på minimum seks forskellige opdragsgivere
 Synlighed og image	Vi vil være det mest kendte Erhvervshus og vi vil sætte virksomheder og iværksættere på dagsordenen hver eneste dag	Kendskabet til EHSJ skal være over 50% blandt virksomhederne i Region Sjælland og 40% af virksomhederne skal hvert år være helt nye
 Professionalisering og datadrevne processer	Vi vil arbejde digitalt og datadrevet i processer og beslutninger	Vi vil udvikle nye datadrevne initiativer indenfor projektstyring og kundedata
 Sammenhængskraft i organisationen	Vi vil tiltrække og fastholde stærke kompetencer og øge samarbejdet på tværs af organisationen	Vi vil have et trivselsindeks som hvert år ligger over det nationale benchmark og en max. personaleomsætning på 10 %