



# VekstProgrammet

## VEKSTPROGRAMMET 2017

De 4 Næringshagene i Rogaland arrangerer årlig «Vekstprogrammet». Vekstprogrammet er et ledelses- og bedriftsutviklingsprogram som bidrar med kompetanse innen bedriftsutvikling, ledelse og strategi. Programmet retter seg primært mot små og mellomstore kunnskapsbedrifter.

Gjennom programmet skal deltakerne lære å øke sin bedrifts konkurransekraft og inntjening gjennom strategi- og lønnsomhetsutvikling. Deltagere bør være bedriftens leder og evt. annet nøkkelpersonale.

Programmet tar utgangspunkt i bedriftens unike behov og situasjon, og en får praktisk og teoretisk innføring i veivalg, innovasjon, internasjonalisering, erkjennelse av lederrollen, positiv endringsledelse, god problemhåndtering og styrearbeid.

Deltakerne får også sin egen forretningsutvikler gjennom sin Næringshage, som er grundig kvalitetssikret. Forretningsutvikleren har god bedriftsøkonomisk kompetanse, og har ofte også selv vært i lederposisjoner og vet hvor skoen trykker. Erfaring viser at forretningsutvikleren er helt sentral for å oppnå målene satt av den enkelte bedrift.

Målet med Vekstprogrammet er at bedriften gjennom deltakelsen skal utarbeide en strategiplan, som skal forankres internt i bedriftens ledelse og styre. Bedriften skal gjennom programmet starte prosessen med implementering av ny strategi for videre vekst.

Inntil 16 bedrifter får anledning til å delta, 4 bedrifter fra hver av næringshagene.

Før oppstart vil Næringshagen gjennomføre en 0-punktanalyse med hver av deltakerbedriftene. Analysen vil danne grunnlag for at bedriften og rådgiveren finner bedriftens ståsted før programstart. Den vil også bevisstgjøre deltaker hvor bedriften har styrker og svakheter, hvilke områder en trenger å ha stort fokus på etc. Bedriftene skal også gjennomgå en VekstSpør-prosess som har til hensikt å synliggjøre potensial og muligheter for videre vekst og utvikling. VekstSporet er en metodikk for å kartlegge bedriftens vekstpotensial og å finne vekstinitiativ. Gjennom kartleggingen vil det avdekke på hvilke områder bedriften jobber bra, og om det er områder som må styrkes. For de svakeste områdene setter vi opp konkrete tiltak som bedriften skal jobbe videre med.

Bedrift må påregne å bruke ca 3 timer sammen med forretningsutvikler i sin næringshage i forkant av programoppstart.

*Næringshagen gjennomfører VekstProgrammet i samarbeid Handelshøyskolen BI v/høyskolelektor for forretningsutvikling Frode Solberg.*

Anbefalt litteratur i programmet er: *Ledelse i små og mellomstore virksomheter*, av Morten Erichsen, Frode Solberg, Trond Stiklestad

Boka kan kjøpes gjennom næringshagene – kr 389,-

## INNHold I PROGRAM OG SAMLINGER

- Ledelse og organisasjon, status og framtid
- Vekst og innovasjon, forretningsmodeller
- Marked, styre og implementering av strategi

### **Samling 1 – 17. – 18. januar 2017, Karmøy**

Tema: Ledelse. Organisasjon. Bedriftens ståsted

Tema for denne samlingen vil være Ledelse, Organisasjon og Bedriftens ståsted. *Hvordan kan jeg som leder skape/forbedre utvikling og gode prestasjoner gjennom min ledelse? Hvordan kan jeg som leder skape en dynamisk og effektiv organisasjon?* Gjennomgang av 0-pkt analyse og VekstSpor-prosess. Dette danner bedriftens ståsted og fokus for videre arbeid. Samlingen vil ha fokus på deg som leder og din bedrifts ståsted. Det blir lagt opp til en del gruppearbeid og erfaringsdeling i plenum.

### **Samling 2 – 22. -23. mai 2017, Suldal**

Tema: Innovasjon. Forretningsmodeller. Vekst. Strategi.

*Hvordan skal jeg som leder kunne utvikle mitt forretningsfundament og derigjennom gode og funksjonelle strategier? Hvordan gjennomføre en strategiprosess i egen organisasjon, og hvordan forankre og implementere dette i organisasjonen?*

Før denne samlingen har deltakerne arbeidet sammen med sin forretningsutvikler for å ha fullt fokus på oppfølging etter første samling. Bedriftene skal nå ha et godt utgangspunkt for å etablere og konkretisere mål og strategi.

Mellom 2. og 3. samling bør fokuset være på retninger og videre veivalg internt i bedriften. Kan hende er det på tide å involvere bedriftens styre? Bedriften skal på dette tidspunktet ha definert noen overordnede mål for bedriften som deltaker skal arbeide videre med.

### **Samling 3 – 30. -31. august 2017**

Tema: Markeder. Styrearbeid. Virkemidler. Implementering av strategi.

*Hvordan kan jeg gjennom min markedsorientering realisere våre strategier? Hvordan realiserer jeg mine mål og strategier gjennom styrefunksjonen og «de gode hjelperne»?* Deltakeren avslutter arbeidet etter samlingen sammen med sin forretningsutvikler. Strategiplanen skal ferdigstilles innen 2 måneder, og handlingsplan med milepæler, ansvars plassering og tidsfrister skal utarbeides. Deretter skal strategiplanen kommuniseres og implementeres i organisasjonen. Det er nå den virkelige jobben begynner!

#### **Forretningsutvikler**

Før, mellom og etter samlingene vil deltakerbedriftene få til sammen 12 timer individuell rådgivning med sin bedriftsrådgiver.

#### **Finansiering**

Deler av programmet finansieres av offentlige midler (ca 70%). Deltakerbedriftene betaler en egenandel på kr. 8.000 inkl. 12 timer med forretningsutvikler. Ved evt deltakelse fra person nr 2, er egenandelen 5.000. I tillegg til egenandel betaler bedriften reise og opphold ved samlingene.

\*Bedrift som har behov for ytterligere timer med forretningsutvikler avtaler dette med sin næringshage. Eks tilleggspakke på 10 timer – kr 5.000,-.