



# Prosjektplan

## Program for Vekst i etablert næringsliv Kysten av Sogn og Fjordane

# Innhold

<b>1.</b>	<b>Mål og rammer</b>	
	1.1 Bakgrunn	side 2
	1.1 Bakgrunn figur 1	side 3
	1.2 Mål for prosjektet	side 4
	1.3 Konkrete mål	side 4
	1.4 Rammer	side 5
<b>2.</b>	<b>Omfang</b>	
	2.1 Oppgåveomfang	side 6
<b>3.</b>	<b>Prosjektorganisering</b>	
	3.1 Prosjektleiing	side 7
<b>4.</b>	<b>Beslutningspunkt og oppfølging</b>	
	4.1 Krav til beslutningspunkt	side 8
<b>5.</b>	<b>Risikoanalyse og kvalitetsikring</b>	
	5.1 Kritiske suksessfaktorer	side 9
	5.2 Kvalitetsikring av kritiske suksessfaktorer	side 9
<b>6.</b>	<b>Hovudaktiviteter</b>	
	6.1 HA1 Rekruttering	side 10
	6.2 HA2 Analyse	side 11
	6.3 HA3 Strategiske tiltak	side 12
	6.4 HA4 Modellering	side 13
	6.5 HA5 Fellessamlingar	side 14
<b>7.</b>	<b>Økonomi</b>	
	7.1 Budsjett og finansiering	side 15
	<b>Vedlegg 1:</b> Kva nytte har verksemder hatt av å delta i tilsvarande program	side 16
	<b>Vedlegg 2:</b> Kva seier deltakarane etter å ha deltatt i tilsvarande program	side 17

# 1. Mål og rammer

## 1.1 Bakgrunn

Etablert næringsliv er svært viktig for verdiskaping og sysselsetting.

Aksello sin visjon er å skape og sikre arbeidsplassar igjennom bedriftsetableringar og styrking av etablert næringsliv. Gjennom kommunal næringsutvikling og som regional inkubator bistår Aksello bedrifter i frå idestadiet til etablering og igjennom marknadsintroduksjon. Arbeidet med entreprenørskap og satsing på nye verksemder og knoppskytingar er viktig og blir sett stor merksemd på, men vel så viktig er arbeidet med å sikre vekst i eksisterande næringsliv. Aksello ynskjer også å støtte utviklinga av verksemder som har nådd si modnings- og stagnasjonsfase. Sjå figur 1 neste side.

Aksello har sitt nedslagsfelt i heile Sogn og Fjordane, men med størst merksemd på kysten av Sogn og Fjordane og næringane representert der. I høve det potensialet som dei kystbaserte næringane no ser føre seg ynskjer Aksello å hjelpe etablert næringsliv å sjå moglegheitene for endringar og tiltak som kan legge til rette for auke i omsetning, sysselsetting, knoppskytingar i selskapa.

Aksello har fleire gonger tidlegare gjennomført vellukka SMB-utviklingsprogram. Frå desse har ein teke med seg dei verktøya som har synt gode resultat og bygger på med dei nye metodane og arbeidsmetodikkane som kan bidra til å sikre ytterlegare positive resultat. Frå tidlegare program har det resultert i auka omsetning, nye samarbeid, meir sysselsetting og faktiske knoppskytingar som resultat av gjennomført SMB-utviklingsprogram.

Ei av utfordringane Aksello ser for auka vekst i etablert næringsliv er kompetanse og kapasitet i høve den digitale utviklinga. Rapporten *IT i praksis 2018* dokumentera at mangel på IKT kompetanse er ein av hovudutfordringane for at norsk næringsliv skal halde tritt med internasjonal utvikling.

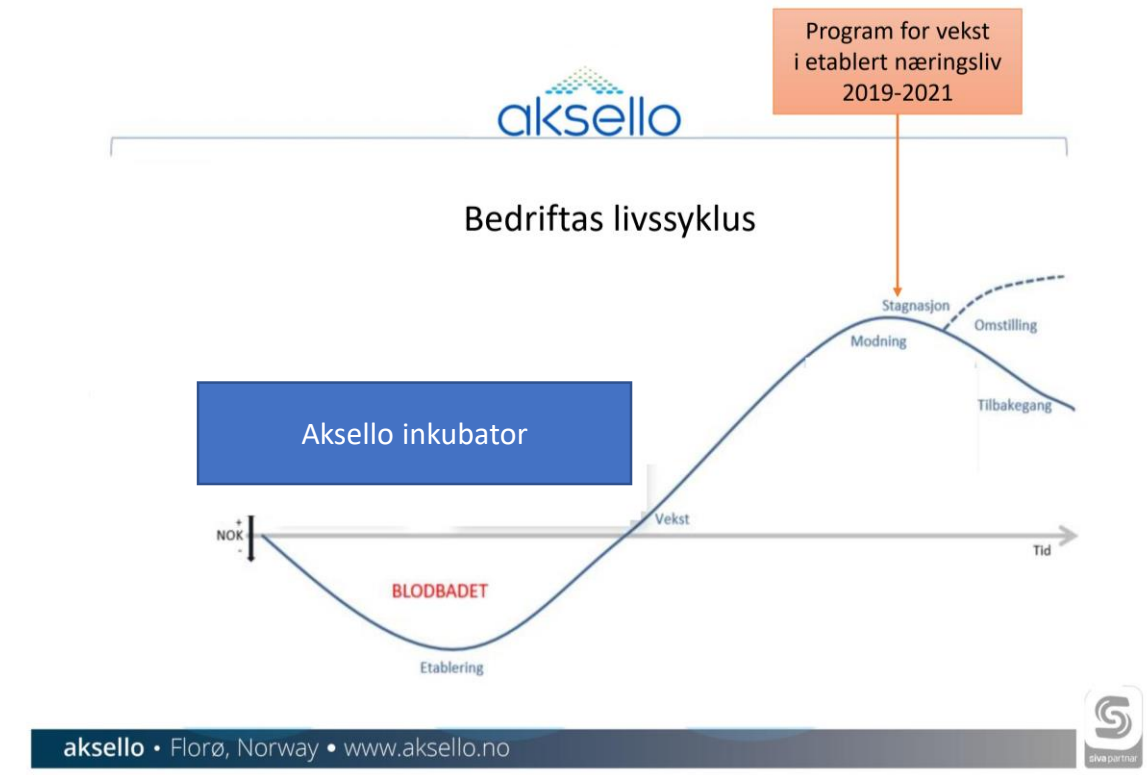
Det finnst tilbod for næringslivet når det gjeld å klargjere seg og ta i bruk ny teknologi og digitalisere bedriftene, men det er ikkje alltid desse tilboda treff behova like godt. Det som Aksello ynskjer å gjere er å gjennomføre analyser i kvart enkelt selskap for finne ut kva moglegheiter det er i selskapet og marknaden for at selskapet skal vekse. Då vil ein naturleg sjå på om det er behov for å gjennomgå store digitaliserings prosjekter eller om det er andre tiltak som skal til. Aksello har tru på ei tilnærming der ein analysera og legg til rette for at bedriftene skal kunne gripe rett moglegheit. Aksello trur eit slikt arbeid vert avgjerande for at næringslivet i vår region skal henge med inn i framtida.

Aksello ynskjer altså og sikre at dei bedriftene som står ovanfor utfordringar, og som har evne, vilje og potensiale til vekst skal få hjelp til å lykkast med sine satsingar og tiltak for å sikre framtidig verdiskaping i vår region.

# 1. Mål og rammer

## 1.1 Bakgrunn

Figur 1



# 1. Mål og rammer

## 1.2 Mål for prosjektet

Minimum 10 bedrifter gjennomfører programmet kvart år i 3 år.

## 1.3 Konkrete mål for prosjektet

- Rekruttere dei rette bedriftene
- God gjennomføringsevne i høve prosjektplan
- Rett kompetanse for gjennomføring
- God forankring i deltakande bedrifter
- Riktig finansiering for gjennomføring
- Plan for oppfølging
- Målbare resultat for deltakande verksemder

Skape  
motivasjon  
for utvikling,  
endring og  
nytenking

# 1. Mål og rammer




## 1.4 Rammer

Programmet skal gjennomførast ein gong pr år i 3 år. Kvart år med 10 deltakande bedrifter.

Programmet har ei årleg finansiering på kr 950.000,- i 3 år. Totalfinansiering for prosjektet er kr 3.050.000,-

Aksello er prosjekteigar og leiar prosjektet.

PwC er fagleg ressurs og bistår aktivitetane i prosjektet.

Aktivitet	Rekruttering - 3 mnd	Analyse – 3 mnd	Gjennomføring - 6-12 mnd
Påmelding og intervju Fellesamling nr 1.			Er avhengig av type tiltak som verksemdene vil fokusere på.
Analyse av verksemd Strategiske tiltak Modellering: Budsjett og kapitalbehov Fellessamling nr 2			Kan tilby oppfølging, men er ikkje ein del av programmet.

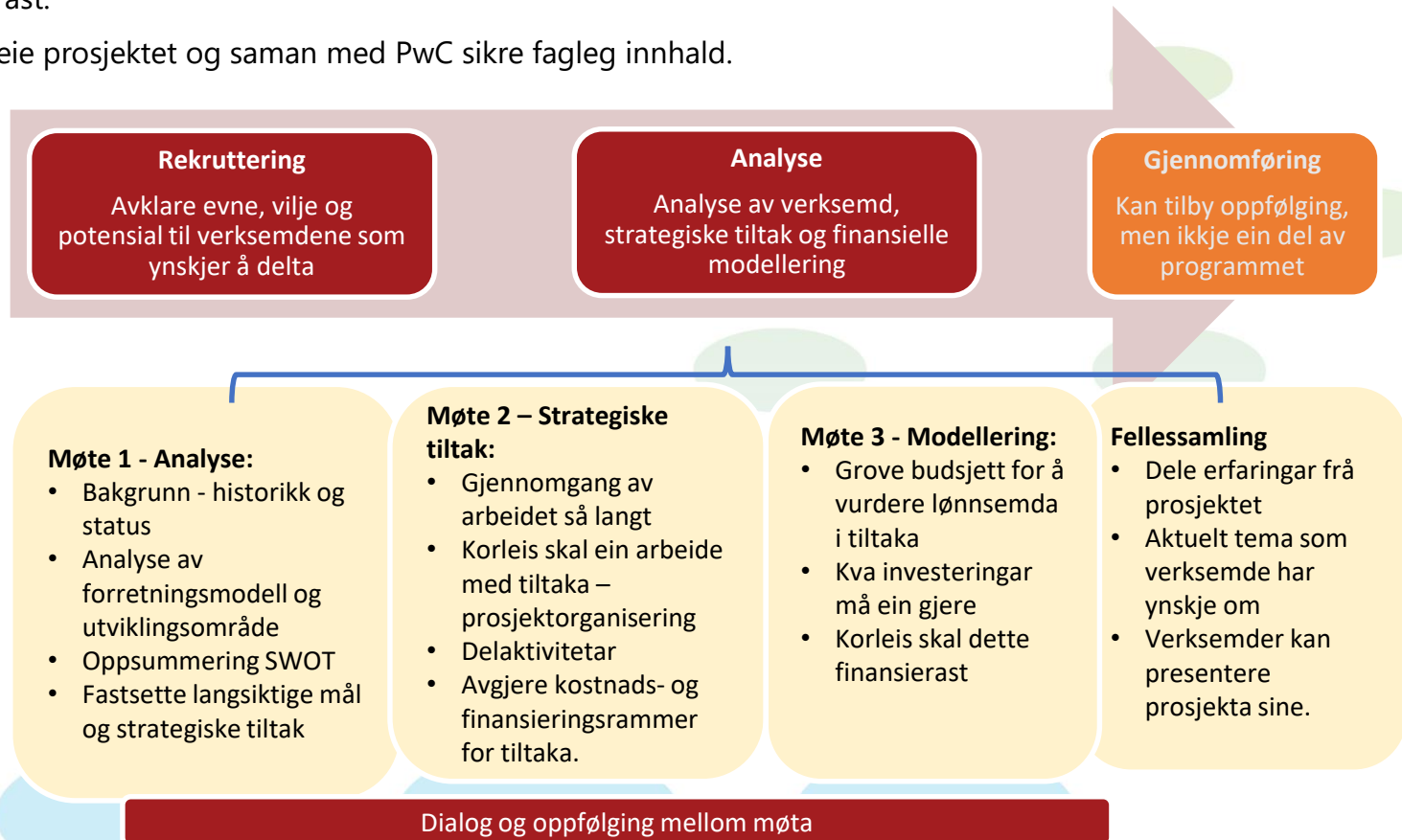


## 2. Omfang

### 2.1 Oppgåveomfang

Minimum 10 bedrifter skal gjennomføre programmet i programperioda på eit år. Arbeidet med kvar enkelt bedrift kvart år vil vere som synt i modellen under. Bedriftene må sjølv stille tid til rådighet og delta aktivt i dei møta og arbeidet som skal gjennomførast.

Aksello vil leie prosjektet og saman med PwC sikre fagleg innhald.



# 3. Prosjektorganisering

## 3.1 Prosjektleiing

<b>Prosjektansvarleg:</b>	Aksello AS
<b>Prosjektleiar:</b>	Lone Bareksten, dagleg leiar, Aksello AS
<b>Ekstern fagleg ressurs:</b>	Kjetil Myrland, ansvarlig partner PwC Øystein Helleseth, ansvarlig fagleg gjennomføring PwC
<b>Styringsgruppe:</b>	Styret i Aksello
<b>Andre prosjektdeltakarar:</b>	Tilsette Aksello, Tilsette PwC,
<b>Samarbeidspartnerar og ressursar:</b>	TBA



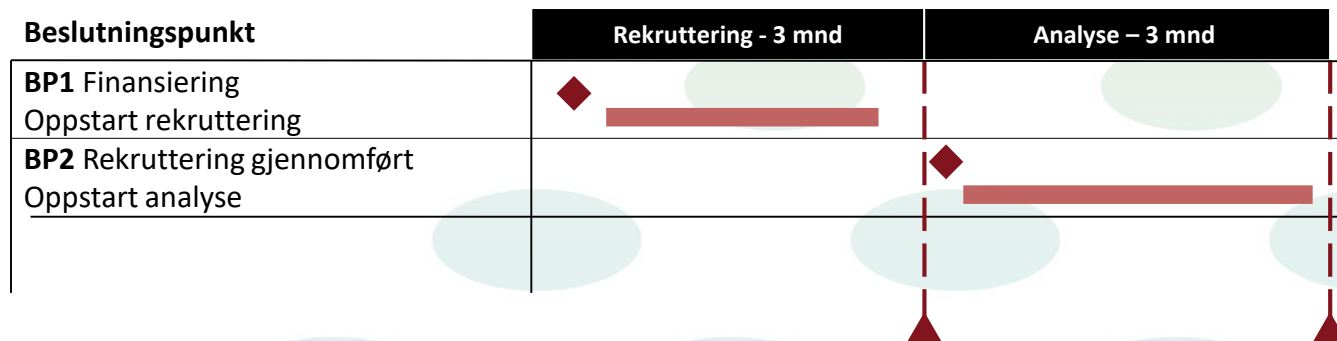
# 4. Beslutningspunkt, oppfølging

## 4.1 Krav til beslutningspunkt

Prosjektet inneheld 2 beslutningspunkt.

**BP1 Oppstart program** - Programmet er fullfinansiert

**BP2 Oppstart analyse** - Det er rekruttert 10 bedrifter som har evne, vilje og potensial til å delta i programmet



# 5. Risikoanalyse og kvalitetsikring

## 5.1 Kritiske suksessfaktorar

- Finansiering av prosjektet
- Tilstrekkeleg fokus.
- God forankring.

## 5.2 Kvalitetssikring av kritiske suksessfaktorar

- ✓ Opstart av prosjektet vert sett til etter at tilstrekkeleg finansiering er sikra
- ✓ Gjennomføringa skal organiserast som eit prosjekt med klart mandat, organisering og avgrensa periode.
- ✓ Styre, leiinga og nøkkelpersonar i deltakande bedrifter skal vere involvert.

# 6. Hovudoppgåver

## 6.1 HA1 Rekruttering

Det vert lagt ut open invitasjon for bedrifter å melde si interesse. Samstundes gjer prosjektet eit utval om kva bedrifter som vil ha nytte av å delta. Her legg ein vekt på omsetting og sysselsetting i selskapet og ser på om det er utvikling i dette som gjev moglegheiter i høve programmets fokus.

Målgruppa er etablerte bedrifter i alle kystkommunar i Sogn og Fjordane.

Fokuset er verksemder relatert til havbruk og energi, samt som leverer tenester/varer kor det skjer større endringar.

Bedriftene må sjølv ha eit ynskje om å delta og vil bi intervjua for å avdekke om det er vilje, evne og potensiale for vekst.

Prosjektet vel dei 10 bedriftene som får delta kvart år.

### **Rekruttering**

- Open invitasjon
- Utval mot bedrifter i kystkommunar i Sogn og Fjordane
- Vilje, evne og potensiale for vekst
- Intervjurunde for deltaking

# 6. Hovudoppgåver

## 6.2 HA2 Analyse

Det blir gjennomført intervju med bedrifta for å avdekke moglegheitsrom for utvikling.

I denne prosessen er det viktig at bedrifta involverar leiing og nøkkelpersonar for eit best mogleg resultat. Gjennom analysearbeidet skal ein sitte att med kva moglegheiter bedrifta har i høve forretningsutvikling, nye marknader, nye produkt, digitalisering, eller andre strategiske tiltak ein vil gripe fatt i for å nå si langsiktige målsetting.

### **Analyse:**

- Bakgrunn - historikk og status
- Analyse av forretningsmodell og utviklingsområde
- Oppsummering SWOT
- Fastsette langsiktige mål og strategiske tiltak

## 6. Hovudoppgåver

### 6.3 HA3 Strategiske tiltak

Etter endt analysearbeid ser ein på moglege strategiske tiltak bedrifta kan arbeide med for å nå målsetting om auka vekst. Ein organiserar det vidare arbeidet i aktivitetar og bistår bedrifta i planlegging av gjennomføring av desse tiltaka.

#### **Strategiske tiltak:**

- Gjennomgang av arbeidet så langt
- Korleis skal ein arbeide med tiltaka – prosjektorganisering
- Delaktivitetar
- Avgjere kostnads- og finansieringsrammer for tiltaka.

## 6. Hovudoppgåver

### 6.4 HA4 Modellering

Skissere moglege økonomiske senario for gjennomføring av tiltaka i bedrifta. Gjennom prosjektets sitt nettverk sikre informasjonsflyt i høve viktige samarbeid og koplingar for det vidare arbeidet. Den finansielle modelleringa skal gje ein peikepinn på realismen i å gjennomføre og lukkast med bedrifta sine tiltak for ny vekst.

#### **Modellering:**

- Grove budsjett for å vurdere lønnsmda i tiltaka
- Kva investeringar må ein gjere
- Korleis skal dette finansierast

## 6. Hovudoppgåver

### 6.5 HA5 Fellessamlingar

Det vert lagt opp til to fellessamlingar som gjev bedriftene moglegheit til å dele erfaringar og mogleg finne nye samarbeidspartar. Her vil ein legge opp til fagleg innhald som treff bedriftene som er deltakande i prosjektet – til dømes: investorar interessert i å investere i etablerte selskap, eller informasjon om digitalisering, IoT på bedriftenes premisser. For at fellessamlingane skal treffe deltakande bedrifter best mogleg, sett ein tema for fellessamlingane etter at analysearbeidet er gjennomført.

#### **Fellessamling**

- Dele erfaringar frå prosjektet
- Aktuelt tema som verksemde har ynskje om
- Verksemder kan presentere prosjekta sine.
- Nettverksbygging



# 7. Økonomi

## 7.1 Budsjett og finansiering

Budsjettet er basert på at 10 bedrifter gjennomfører programmet kvart år.

Sjølve programmet vert gjennomført i 2019, 2020 og 2021, etter planleggingsfase i 2018.

Budsjett		Finansieringsplan	
Planlegging /oppstart	200.000,-	Eigenandel deltakarar	285.000,-
HA1 Rekruttering: Avklare evne, vilje og potensial	450.000,-	Fylkeskommunen	1.065.000,-
HA2Analyse: Bakgrunn - historikk og status	750.000,-	Sparebankstiftinga	850.000,-
HA3Strategiske tiltak: Fastsette langsiktige mål	450.000,-	Sparebanken Vest	850.000,-
HA4Modellering: Vurdere investering og finansiering. Budsjettering	750.000,-		
HA5Fellessamlingar	450.000,-		
<b>Sum totalt</b>	<b>3.050.000,-</b>		<b>3.050.000,-</b>

# Kva nytte har verksemdar hatt av å delta i tilsvarande program?

- Verksemdene vert meir **marknadsorientert** i tankegangen
  - Ikkje kunn volum/pris, men fokus på å bygge konkurransefortrinn (skilje seg positivt frå konkurrentane)
  - Vert bevisste på kunden sine behov
- Verksemdene vert bevisst på moglegheitene for **samarbeid og nettverk**
  - Kan ta større og meir samansette oppdrag gjennom samarbeid
  - Må vere klar på kva ein skal samarbeide om og kva ein skal konkurrere på
  - Å formalisere samarbeidet er sentralt for å lykkast over tid
- Verksemdene får økt fokus på **kontinuerlig forbetningsarbeid i eigen organisasjon**
  - Har ein god organisering av nøkkelfunksjonar - er roller og ansvarsforhold tydelig definert
  - Har ein god flyt i viktige arbeidsprosessar
  - Tilpassar ein seg den teknologiske utviklinga
  - Har ein kultur for kontinuerlig forbetring

Kjelde: PwC erfaring frå tilsvarande program



**Skapar  
motivasjon  
for utvikling,  
endring og  
nytenking**

# Kva seier deltakarar etter å ha deltatt i tilsvarande program

Ny erfaring for dei fleste å tenke "lange, sakte tankar"

- Utvikling kontra daglig drift!

*Verksemdene som klarer å sette av tid finn det svært interessant.*

- *Har mykje kunnskap og interesse så snart ein kjem i gong*
- *Det utløyser ein annan / ny energi*

*Det å sette i gang, og begynne å tenke på ein anna måte er like viktig som sjølve handlingsplanane*

- *Proessen og måten å tenke på viser seg svært viktig*
- *Dette er kanskje noko av det viktige som skal vere igjen i verksemdene og gjere nytte på lang sikt*

*Verksemdene blir meir bevisste på å bruke nettverket til å finne gode løysingar*

Kjelde: PwC erfaring frå tilsvarande program