



**CODE
OF
CONDUCT**
DEN
GODE
VEJLEDNING

 **VÆKSTHUSENE**



INTRODUKTION

Visionen bag Væksthusene er, at Danmark i 2020 skal være blandt de lande, der har flest nye vækstvirksomheder. Væksthusene har således en klar mission om at skabe vækst hos nye og mindre danske virksomheder.

Til daglig er Væksthusenes primære opgave at yde god og kvalificeret vejledning, som bidrager til at udvikle virksomhedernes vækstpotentiale. For at sikre, at alle modtager den samme høje kvalitet i vejledningen, har vi skrevet denne lille bog, der beskriver vores Code of Conduct. Det skal sikre, at virksomheder, samarbejdspartnere, offentlige myndigheder og eksterne rådgivere kender retningslinjerne for det, vi kalder det gode vejledningsforløb. Dermed sikrer vi, at vi tilbyder en homogen praksis for vækst- og vejledningsarbejdet – til glæde for de virksomheder, vi vejleder, og de parter, vi samarbejder med.

Væksthusenes direktører

DEN GODE VEJLEDNING

Når landets fem væksthuse vejleder en virksomhed, følger vores arbejde Den Gode Vejledning, som beskriver vejledningsprocessen og de forskellige faser af dialogen med virksomheden. Den Gode Vejledning sikrer, at alle får den samme kvalificerede sparring. Vi ved, at alle virksomheder er forskellige, og derfor tilpasses dialogen og kontakten altid den enkelte virksomheds behov.



KONTAKTEN ETABLERES

Virksomheder, der selv tager kontakt eller bliver henvist via det lokale erhvervskontor, gennemgår først en vurdering for at fastslå, hvor de hører til i Væksthusenes målgruppe af virksomheder med vækstpotentiale.

Når et Væksthus retter henvendelse til en potentiel vækstvirksomhed, sker det typisk gennem Væksthusets generelle kendskab til virksomheden eller via nogle af de mange initiativer og aktiviteter, Væksthuset hvert år tilbyder.

Væksthuset vejleder og henviser videre til eksterne rådgivere og øvrige samarbejdspartnere, men yder ikke selv rådgivning.

VÆKST- KORTLÆGNING

Væksthusets første møde med virksomheden har til formål at kortlægge vækstpotentialet og relevante indsatsområder.

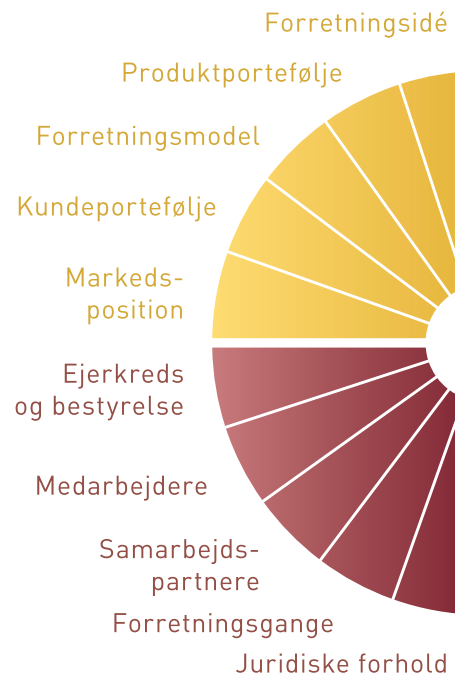
Ved hjælp af Væksthjulet foretager Væksthuset en 360 graders analyse af virksomheden, så dens styrker og svagheder bliver kortlagt. Væksthjulet er et dialogværktøj, som vækstkonsulenten benytter, hvis der ikke allerede foreligger et tilsvarende øjebliksbillede af virksomheden. Vækstkonsulenterne er certificeret i brugen af væksthjulet.

Ud fra den aktuelle analyse identificerer vækstkonsulenten de indsatsområder, som kræver en nærmere drøftelse og udvikling for at indfri virksomhedens vækstpotentiale.

VÆKSTHJULET

Væksthjulet hjælper på en visuel og overskuelig måde virksomheden med at få lavet en vækstplan, som frigør potentialet for vækst. Væksthjulet berører forretningskonceptet, kunderelationer, organisation og virksomhedsdrift, og målet med dialogen er at gøre virksomhedens udfordringer til muligheder.

FORRETNINGSKONCEPT



ORGANISATION

KUNDERELATIONER



VIRKSOMHEDSDRIFT

UDVIKLING

I forlængelse af vækstkortlægningen bliver virksomhedens udfordringer adresseret og præciseret.

Virksomhedslederen har på forhånd fået en dagsorden, der gør det muligt at forberede mødet i detaljer, men målet er ikke at løse konkrete udviklingsopgaver – den opgave ligger altid hos de eksterne rådgivere og øvrige samarbejdspartnere. Vækstkonsulenten skal blot hjælpe med at identificere virksomhedens behov for rådgivning og bistand.

BESLUTNING

Virksomhedslederen og væstkonsulenten udarbejder derefter i fællesskab en vækstplan for de aktiviteter og den rådgivning, som er nødvendig for at indfri virksomhedens vækstpotentiale.

Når virksomhedens behov er kortlagt vejledes i det videre forløb.

HENVISNING

Når vækstkonsulenten vejleder om ekstern rådgivning til kunden, sker det oftest via netværk eller gennem Væksthusenes virtuelle portal Rådgiverbørsen, hvor det også er muligt at sende opgaver i udbud.

Vækstkonsulenten og virksomheden er ofte sammen om at udarbejde en rådgiverprofil, der skitserer, hvilke kompetencer virksomheden har brug for. Det er dog altid virksomheden selv, der træffer den endelige beslutning om valg af rådgiver.

OPFØLGNING

Når den eksterne rådgiver overtager ansvaret for opgaven, har vækstkonsulenten, virksomhedslederen og den valgte rådgiver typisk en kort dialog om vækstplanen.

Da rådgiverne løser både små og store opgaver for virksomhederne, er det individuelt, hvornår der igen er behov for en opfølgning fra Væksthusets side.

Et vækstforløb anses for afsluttet, når Væksthuset har registreret vækstkonsulentens opfølgning på sagen.

BAG OM VÆKSTHUSENE

Startvækst er en portal for iværksættere og virksomheder i vækst og drives af Erhvervs- og Byggestyrelsen i samarbejde med Væksthuse. Læs mere på adressen www.startvaekst.dk

Du kan også gå ind på www.raadgiverboersen.dk, hvor virksomheder kan søge efter kompetente rådgivere, lægge opgaver i udbud eller evaluere rådgivere, der har løst en opgave. Samtidig kan rådgivere og andre eksterne parter gøre opmærksomme på deres kompetencer.

Endelig kan du på www.vaekstguiden.dk få et overblik over alle statslige tilbud samt de vigtigste regionale og EU-udbudte initiativer, som skal skabe vækst og udvikling i erhvervslivet.

Hvis du vil vide mere, kan du kontakte et af de fem regionale Væksthuse på telefon 70 15 16 18.



Væksthus Hovedstadsregionen (Symbion)

Gribskovvej 4, 2100 København Ø
www.vhhr.dk

Væksthus Midtjylland

Åbogade 15, 8200 Aarhus N
www.vhmidtjylland.dk

Væksthus Nordjylland

NOVI Science Park, Niels Jernes Vej 10, 9220 Aalborg Øst
www.vhnordjylland.dk

Væksthus Sjælland

Marienbergvej 132, 1. sal, 4760 Vordingborg
www.vhsj.dk

Væksthus Syddanmark

Forskerparken 10C, 5230 Odense M
www.vhsyddanmark.dk

Code of Conduct er resultatet af et samarbejde mellem de fem væksthuse, DI og Dansk Erhverv.



VÆKSTHUSENE