

Vækst kan skabes af små forbedringer. Hver dag.

Få inspiration til fornyelse, der kan ses på bundlinjen

Fornyelse og innovation i din virksomhed

Mange virksomhedsledere har ambitioner om, at virksomheden skal blive bedre, større, stærkere og hurtigere. Det kan ske ved at tiltrække flere kunder, øge effektiviteten, skabe nye produkter eller reducere omkostningerne. Uden udvikling er risikoen for afvikling for stor.

I denne inspirationsfolder kan du læse om, hvordan det at få gode idéer til fornyelse og innovation kan sættes i system, og hvor du kan få hjælp til at komme i gang.

Fire steder at kigge efter forbedringer

Fornyelse og innovation handler ikke bare om at finde på nye produkter og teknologier. Alle led i værdikæden, processer og systemer kan være veje til fornyelse og vækst.

Bedre forretningskoncept

- Nye produkter og services
- Anderledes prisstrukturer
- Nye kundesegmenter
- Kundernes oplevelse
- Forskellighed fra konkurrenter

Stærkere organisation

- Smartere arbejdsgange
- Bedre leverandørsamarbejder
- Inddragelse af medarbejdere
- Professionel bestyrelse
- Bedre arbejdsmiljø



Holdbare kunderelationer

- Markedsføring på nye måder
- Nye salgsmetoder
- Større interesse hos medierne
- Virksomhedens identitet og brand på markedet
- Opbygning af nye netværksrelationer

Effektiv forretningsdrift

- Bedre omkostningsstyring
- Strømligning af produktionsprocesser
- Optimering af logistik
- Finansiering af idéer der giver afkast
- Nye fysiske rammer

VækstHjulet® er et værktøj, der bruges af Væksthusene og den lokale erhvervsservice til kortlægning af muligheder og barrierer, når en virksomhed skal udvikle sig fra start til vækst. Læs mere på www.væksthjulet.dk. Du kan få hjælp til at skabe innovation og fornyelse hos private rådgivere.

Sådan har andre gjort

4 virksomheder der har tjent penge på små forbedringer og systematisk innovation

Easyfood A/S

Omstillingsparat produktion

Et stort etableret industribageri har sat fokus på forbrugernes behov for convenience produkter inden for brød og kager. En omstillingsparat produktion og udvikling af industrirobotter til at klare opslidende arbejdsopgaver for medarbejderne har givet vækst på 730% inden for de sidste fire år.



SISCON

Nye budskaber

Rådgivningsvirksomheden har arbejdet med værdibaseret kommunikation og ny markedsføringsstrategi. Helt enkle greb som nye målrettede salgsbudskaber, gennemskrivning af hjemmesiden og optimering af synligheden på internettet har skabt vækst efter 5 år på markedet.



V. Burcharth & Søn

Nye arbejdsopgaver

Gamle vaner og rutiner er bragt frem i lyset hos leverandøren af materialer til bygge- og anlægssektoren. Lean-metoden og medarbejderdrevne løsninger på tunge forretningsopgaver har resulteret i en problemløsende organisation med idérige medarbejdere og en fordobling af omsætningen.



PP Clinic

Strammere økonomistyring

En bedre dialog med banken kombineret med strammere økonomistyring har forbedret resultaterne efter en periode med stagnation. Privatklinikken inden for psykiatri har fået luft til at fokusere på kunderne, indgå nogle store samarbejdsaftaler og oplever nu forbedret markedsposition.



Se flere cases på www.startvækst.dk

Hvor kan du gøre det bedre?

Find de områder, hvor du hurtigt kan skabe forandringer og spare penge ved at tænke i nye baner.

Der er flere gode anledninger til at tænke nyt. Når årsregnskabet afsluttes, eller når næste års budget skal laves, og alle forhold i virksomheden alligevel gennemgås. Du kan selv, sammen med din revisor eller andre private rådgivere, tage udgangspunkt i nedenstående spørgsmål. Hvad er de 3-5 mest oplagte områder, hvor du kan skabe fornyelse i din virksomhed?

		Ja	Nej			Ja	Nej
Bedre forretnings-koncept	Kan du udvikle nye produkter eller services for at tiltrække nye kunder?			Holdbare kunderelationer	Kan du markedsføre dine produkter og services anderledes end i dag?		
	Kan du skabe anderledes prisstrukturer, der giver en bedre forretning?				Kan du tage nye salgsmetoder i brug?		
	Kan du finde på nye kundegrupper til dine produkter og services?				Kan du skabe interesse hos medierne ved at arbejde anderledes med PR?		
	Kan du skabe oplevelser, som kunder vil betale mere for?				Er der måder, hvorpå du kan skabe en stærkere virksomheds-identitet og brand?		
	Kan du finde på nye og andre måder at være forskellig fra konkurrenterne?				Kan du opbygge netværksrelationer på nye måder?		
	...				...		
Stærkere organisation	Kan du finde på smartere arbejdsgange, der kan effektivisere hverdagen?			Effektiv forretningsdrift	Er der måder, hvorpå du kan skabe en bedre omkostningsstyring?		
	Er der måder, hvorpå du kan skabe nye og bedre samarbejdsformer?				Kan produktionen strømlignes yderligere?		
	Kan du inddrage medarbejderne mere end i dag og bruge deres input?				Er der nye måder at optimere logistikken i virksomheden?		
	Kan nye personer i ledelsen, medarbejderstaben eller bestyrelsen inspirere til fornyelse?				Kan du skaffe finansiering til gode idéer på nye måder?		
	Kan du skabe et mere velfungerende arbejdsmiljø for dine medarbejdere?				Kan du skabe nogle bedre fysiske rammer for virksomheden?		
	...				...		

Få inspiration fra eksempler på fornyelse

Se eksempler på, hvordan en god idé kan beskrives.

Hvordan giver idéen værdi til dine kunder?

Bedre priser	I første omgang ingen ændring af priser. "Venner" på facebook får bonuspoint, som kan indløses til en gave, når X antal point er samlet.
Bedre service	Vores kunder har mulighed for at ose i vores butik 24 timer i døgnet, mens de sidder hjemme i stuen.
Større oplevelser	Vi vil prøve at give vores kunder en totaloplevelse. Men det er ikke en oplevelse, som vores kunder vil betale mere for.
Socialt netværk	Vi styrker vores yngre kunders (de 17-29 åriges) behov for at være en del af et socialt netværk ved, at de via facebook har en fælles favorittøjbutik.

Hvordan giver idéen værdi til din virksomhed?

Mersalg til kunder	Målet er at få nye kundegrupper ved at udbrede kendskabet til butikken via nettet og skabe mersalg til eksisterende kunder. Vi forventer 10 besøgende på hjemmesiden pr. dag, dvs. et årligt besøgstal på 3.650 personer. Ca. 900 af dem (25%) er nye potentielle kunder, hvoraf 90 (10%) besøger butikken. Vores kunder køber i gennemsnit for kr. 500 pr. besøg jf. egen kundestatistik. Forventet mersalg til nye kunder pr. år kr. 45.000. Ca. 2.700 (75%) er nuværende kunder, hvoraf 25% vil besøge butikken oftere. Forventet mersalg til nuværende kunder pr. år kr. 62.500. Forventet avance i alt kr. 75.000.
Profilering af virksomheden	Tøjbutikken bliver profileret via hjemmesiden og facebook.
Besparelse i produktion	Vi udnytter medarbejderressourcer bedre ved at bruge den tid, hvor der ikke er kunder i butikken, til at sammensætte tøj m.v., der skal fotograferes til hjemmesiden.
Bedre udnyttelse af lokaler	Lokalerne udvides til også at omfatte de osere, der sidder derhjemme via nettet.
Ny viden i organisationen	Vi bliver bedre til at præsentere butikken og vores varer visuelt, da der skal tages 360° foto og billeder.

Tøjforretning

Idéen:

At udvide vores almindelige butikssalg af modetøj til kvinder med en hjemmeside, hvor man kan se tøjet og butikken. Idéen er også at udnytte sociale medier, f.eks. facebook. Vi forventer at lancere hjemmesiden primo år 2. Senere skal vi have en udvidelse af hjemmesiden med websalg.

Hvilke investeringer og omkostninger kræver idéen?

Indkøb af materialer og udstyr	Ny computer og software kr. 8.500 Nye forhæng til prøverum og nye lamper over disk 6.500 kr. I alt kr. 15.000
Indkøb af assistance	Etableringsomkostninger: Design og opsætning af hjemmeside kr. 25.000 Løbende omkostninger: Assistance til vedligeholdelse af hjemmeside kr. 3.000 Professionel fotograf til at tage 360° fotos af butikken to gange årligt kr. 10.000 Professionel fotograf til at tage still-fotos af tøj de første to gange. Derefter gør vi det selv. Kr. 7.500 Gaver til "venner" på facebook ved indløsning af bonuspoint kr. 15.000
Eget tidsforbrug	Idéer til design af hjemmeside og indhentning af tilbud, i alt X timer. Løbende vedligeholdelse af hjemmeside, fotos af tøj m.v., X timer. Eget tidsforbrug ej prissat.
Finansieringsomkostninger	Omkostninger år 1 trækkes på kassekredit med 7,5% i rente. I løbet af år 2 dækkes de sidste etableringsomkostninger og de løbende omkostninger ved meromsætningen.

Idéens økonomiske nøgletal

Investeringens overskud	Pr. år: År 1: -52.000 kr. År 2: +43.000 kr. År 3: +47.000 kr. I alt efter år 3: +38.000 kr.
Investeringens overskudsgrad	År 3: 25%
Tilbagebetalingstid	15 måneder

Eksemplet er forsimplet. Der vil altid være et behov for uddybende beskrivelse af idéen, analyser af antal kunder, beskrivelse af budgetforudsætninger, indkørfaser m.v. Tal med din rådgiver om, hvordan du kommer godt i gang.

Få inspiration fra eksempler på fornyelse

Se flere eksempler på, hvordan en god idé kan beskrives.

Tømrerfirma

Idéen:

At indgå i et strategisk samarbejde med en maler i lokalområdet om at henvise kunder til hinanden. Vi aftaler et henvisningshonorar, så hver gang vi henviser en kunde, får vi provision. Kunderne får også den service, at de kommer forrest i køen på malerens arbejdsliste, når de bliver henvist fra os – en ventetidsgaranti. Hvis samarbejdet bliver en succes, kan vi udvide vores strategiske samarbejde med andre håndværkere, f.eks. en murer.

Hvordan giver idéen værdi til dine kunder?

Kunderne får både bedre service og kvalitet. Vi samarbejder med en maler, vi kender, og hvis arbejde vi står inde for, samtidig med at kunderne oplever at få arbejdet lavet hurtigt uden ventetid.

Hvordan giver idéen værdi til din virksomhed?

Vi kan profilere virksomheden som mere allround, og vi vil få flere kunder via henvisningerne. Kunden skal ikke selv bruge tid på at finde en maler og koordinere opgaven og behøver heller ikke spekulere på kvaliteten af malerens arbejde. Vi kan opnå tidsmæssige besparelser ved at planlægge arbejdsopgaver sammen med maleren.

Hvilke investeringer og omkostninger kræver idéen?

Ingen direkte økonomiske investeringer. Vi skal bruge tid på at finde den rette maler at indgå samarbejdet med og blive enige om vilkår for samarbejdet. Der er opstartsomkostninger til rådgivning om vilkår, indgåelse af aftale samt til reklame for det nye samarbejde.

VVS-firma

Idéen:

At få et forspring i forhold til andre VVS'ere over for både nuværende og nye kunder. Ved at være opmærksom på nye offentlige tilskud, f.eks. til at udskifte oliefyr med gasfyr, skifte til jordvarme eller få 15.000 kr. i fradrag for at istandsætte boligen, kan vi få et forspring ved at informere vores kunder gennem annoncer i lokalavisen og på vores hjemmeside og ved at sende reklameflyers til vores kunder og til udvalgte adresser i lokalområdet.

Hvordan giver idéen værdi til dine kunder?

Vores kunder får en bedre service. Vi giver dem direkte information, når de kan gøre en god investering i deres bolig og samtidig spare penge. Vores reklameflyers om det nye fradrag på 15.000 kr. vil have en rabatkode, hvor kunderne kan få 10% rabat på f.eks. materialer, da der kun gives fradrag i skatten på arbejds løn og ikke materialer. Vi vil køre en kampagne på vores hjemmeside, der viser idéer til boligforbedringer og hvor meget, det koster at få lavet.

Hvordan giver idéen værdi til din virksomhed?

Mersalg til nuværende kunder og mulighed for at tiltrække nye kunder gennem profileringen af vores virksomhed lokalt og på nettet. Vi får løbende ny viden om mulighederne for offentlige tilskuds- og fradragskroner og kan derved fremadrettet skabe endnu mere mersalg.

Hvilke investeringer og omkostninger kræver idéen?

Vi skal alliere os med en rådgiver, der ved noget om offentlige tilskuds- og fradragsordninger. Vi vil have udgifter til at få lavet professionelle reklameflyers og annoncer og til kampagnesitet på vores hjemmeside. Der vil være opstartsomkostninger og løbende omkostninger til professionelle rådgivere, reklamebureau, reklameomdelere og hjemmesidefolk samt eget tidsforbrug til at lave idéer til boligforbedring og prisoverslag til kampagnesitet. Vi vil starte med reklameflyers og annoncer og se, om det giver respons fra kunderne, før vi investerer i et kampagnesite.

Eksemplerne er meget forsimplede og kan anvendes som inspiration til at komme i gang med fornyelse og vækst i din virksomhed. Tal med din rådgiver om, hvordan du kommer godt i gang.

Hvad er din næste idé?

Beskriv en eller flere af dine egne idéer og beregn bundlinjen.

Min idé:

Hvad er idéen?

Hvordan giver idéen værdi til dine kunder?

Bedre kvalitet	
Bedre priser	
Bedre service	
Nye produkter	
Større oplevelser	
Socialt netværk	
Andet	

Hvordan giver idéen værdi til din virksomhed?

Mersalg til kunder	
Profilering af virksomhed	
Besparelse i produktion	
Bedre udnyttelse af lokaler	
Udnytte ressourcer bedre i administrationen	
Ny viden i organisationen	
Andet	

Hvilke investeringer og omkostninger kræver idéen?

Kategori	Beskrivelse af omkostningerne
Indkøb af materialer og udstyr	
Indkøb af assistance	
Eget tidsforbrug	
Finansieringsomkostninger	
Andet	

Idéens økonomiske nøgletal

Investeringens overskud	
Investeringens overskudsgrad	
Tilbagebetalingstid	

Her finder virksomheder hjælp og inspiration

HENT VIDEN OG OVERBLIK PÅ NETTET

Startvækst.dk

Få viden om innovation og vækst - og hjælp til at omsætte idé til handling.

Vækstguiden.dk

Få overblik over alle offentlige tilbud om finansiering og rådgivning til virksomheder.

Rådgiverbørsen.dk

Brug det virtuelle mødested til at finde private rådgivere og lægge opgaver i udbud.

FÅ HJÆLP MED PLANLÆGNING AF FREMTIDEN

Væksthusene

Samarbejd med dit regionale Væksthus om en vækstplan og få en henvisning til offentlige eller private rådgivere.
www.startvækst.dk

Lokale erhvervskontorer

Hent viden om lokale forhold og få overblik over kommunens muligheder for erhvervslivet. Ring på tlf. 70 15 16 18.

Erhvervsorganisationer

Kontakt din organisation og få inspiration og rådgivning.

FIND DEN RETTE RÅDGIVER

Private rådgivere

Advokater, revisorer og virksomhedsrådgivere er eksempler på private rådgivere. Væksthuset kan henvise til den rette.

Andre rådgivere

Få rådgivning hos f.eks. GTS-institutterne, offentlige myndigheder f.eks. SKAT, Eksportrådet og Patent- og Varemærkestyrelsen.

Din revisor

Brug din revisor til f.eks. at opstille investeringskalkulation på en idé, udarbejde finansieringsplan, beregne profitabilitet mv.