

# OPLEVELSESIVÆRKSÆTTEREN

GØR DINE KREATIVE IDEER TIL  
PROFESSIONELLE PRODUKTER



UDDANNELSE 2007/2008  
REGION NORDJYLLAND



DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Socialfond



## HAR DIN VIRKSOMHED BEHOV FOR EN INVESTOR?

Den danske oplevelsesindustri har vind i sejlene. Kreativiteten er i top, og det er vækstpotentialet også. Spørgsmålet er bare, om de mange kreative ideer reelt bliver omsat til salgbare produkter og bæredygtig vækst. Mange mindre virksomheder har nemlig ikke tilstrækkelig greb om forretningsmodellen, den økonomiske styring eller investorstrategien. De dør med andre ord under skabelsesprocessen.

Derfor tilbyder ITEK nu et helt nyt uddannelsesforløb – **Oplevelsesiværksætteren**. Har din virksomhed behov for en målrettet og professionel forretningsstrategi og konkret viden om, hvordan man gør sin virksomhed attraktiv overfor potentielle investorer, så er tilbuddet noget for dig.

---

## UDDANNELSESFORLØBET BESTÅR AF TO DELFORLØB

1 **STRATEGI OG FORRETNINGSUDVIKLING (2007)**

2 **INVESTOR FORBEREDELSE OG INVESTOR RELATIONS (FORÅR 2008)**

---

## MÅLGRUPPE

Uddannelsesforløbet retter sig meget målrettet mod iværksættere og virksomheder indenfor spiludvikling, animation og andre softwaremæssige produkter rettet mod oplevelsesindustrien. Problematikker, undervisere, læringsmaterialer mv. vil således være centreret omkring de særlige forhold, der gør sig gældende specielt for disse brancher. Virksomheden skal være beliggende i Region Nordjylland, for at man kan deltage.

## UNDERVISNINGSFORM

Der lægges i hele undervisningsforløbet vægt på en meget konkret tilgang. Teori skal med andre ord kunne omsættes i praksis med det samme. På samme vis vil der i uddannelsen blive anvendt undervisere og oplægsholdere, der har dybere kendskab til både oplevelsesindustrien samt spil- og softwarebranchen.

Hvert undervisningsmodul består af en 2 dages workshop, hvor der bliver inddraget såvel underviser/moderator som specialister afhængigt af det enkelte tema – eksempelvis revisorer, advokater mv. Udover de to workshop dage vil der være materiale tilgængeligt til brug for videre arbejde med konkrete opgaver efter de egentlige workshops svarende til ca. 2 dages opgaveløsning.

Undervisningen vil veksle mellem foredrag, gruppesessions, workshops og arbejde med egen forretningsplan / IR-Program. Forløbet skal som sagt give deltagerne et meget konkret output, der kan bruges i virksomheden med det samme.

Forløbet vil anvende en IT-plattform til at understøtte læringen og udviklingen.

## FOR DELTAGERNE VIL DER VÆRE MULIGHED FOR:

### VIRTUELT NETVÆRK MELLEML SEMINARER

Vi etablerer en virtuel platform med debatfora, så deltagerne får mulighed for at debattere med hinanden omkring de respektive emner gennem hele forløbet. Det er vigtigt, at de deltagende virksomheder får opbygget et netværk, de kan bruge til gensidig sparring og inspiration.

### ADGANG TIL UNDERVISNINGSMATERIALE ONLINE

Mellem modulerne vil der være adgang til det anvendte undervisningsmateriale samt andet materiale, som underviseren finder relevant i forhold til at uddybe og understøtte det gennemgåede tema.

### DIGITALE VÆRKTØJER TIL UDARBEJDELSE AF FORRETNINGSPLANER MV.

I forløbet vil deltagerne få adgang til forskellige digitale værktøjer, der hjælper dem med at styre udviklingen af forretningsplaner og IR-strategien. Værktøjet understøtter virksomhedens behov for en struktureret forretningsudvikling.

### ELÆRING

I forløbet vil der blive indkøbt specifikke eLæringsmoduler, der uddyber nogle af de emner, som bliver gennemgået i de to forløb. I erkendelse af, at tid er en sparsom ressource for de fleste iværksættere, er det hensigten at give deltagerne mulighed for at lære, når de har tid og mulighed.

## PRAKTISKE OPLYSNINGER

Oplevelsesiværksætteren består af 2 dele med hver 5 moduler – i alt 10 moduler. Hvert modul varer 2 dage. Udover workshop dagene er der praktisk arbejde i samme niveau uden for workshoppen.

EFTERÅR 2007 STRATEGI OG FORETNINGSUDVIKLING		FORÅR 2008 INVESTOR RELATIONS	
Strategi, vision og fokus	2 dags seminar	Hvad er IR – IR strategi	2 dags seminar
Projektstyring og kvalitetssikring	2 dags seminar	Finansiell kommunikation	2 dags seminar
Ledelse og organisationsudvikling	2 dags seminar	Målgrupper for IR	2 dags seminar
Salg og markedsføring	2 dags seminar	IPR, jura og forandringsteknik	2 dags seminar
Regnskaber og budgetter	2 dags seminar	Fastlæggelse af IR programmer	2 dags seminar
	Virtuelt netværk eLæring		Virtuelt netværk eLæring
RÅDGIVNING, INVESTORMØDER, VIRKSOMHEDSNETVÆRK			

### PRIS

Det koster kr. 1.000 pr. deltager pr. del, altså kr. 2.000 for hele forløbet. Dette inkluderer kursusmateriale. Tilmelding er bindende. For tilmelding kontakt projektleder Birthe Ritter på bir@di.dk eller tlf. 29 49 44 03.

### HVEM KAN DELTAGE

Projektet er finansieret af den Europæiske Socialfond i Region Nordjylland, og det er således et krav, at virksomheden er beliggende i dette område.

# FØRSTE DEL – EFTERÅR 2007

## STRATEGI & FORRETNINGSUDVIKLING

### MODUL 1 STRATEGI, VISION OG FOKUS:

Det er vigtigt for en virksomhed at have en krystalklar vision og mission. Ikke mindst når man er nystartet. I løbet af det første modul sikrer vi, at alle deltagere har en gennemtænkt vision og mission, der kan indarbejdes aktivt i virksomhedens dagligdag, identitet og produkter.

Vi vil fokusere på, hvordan man bruger disse værktøjer til at skabe en konsistent udviklingsplan for virksomheden. Strategien skal fremstå klar og målrettet for såvel medarbejdere som investorer. Og den skal i sidste ende sikre, at virksomheden har et spændende produkt og en god historie at fortælle rent markedsføringsmæssigt.

**UNDERVISER:** Klaus Hoffbeck, HR-direktør og partner i eVisions Group A/S. Klaus har en bred undervisningserfaring indenfor ledelse og personlig coaching, ligesom han har praktisk erfaring via en fortid som direktør for Otterup Hotel, Klaus har desuden været direktør for selskabet KnowIT ApS, som igennem flere år udviklede Edutainment til undervisningsområdet. Endvidere vil der indgå oplæg fra større virksomheder i branchen.

### MODUL 2 PROJEKTSTYRING OG KVALITETSSIKRING:

Produktudvikling er hårdt arbejde. Det handler om at styre processerne i virksomheden hele vejen fra ide til konkret produkt, og det kræver både fokus og erfaring. Derfor går det ofte galt for iværksættervirksomhederne i denne fase. I nogle tilfælde er de kreative kræfter i processen så stærke, at man mister fokus på økonomi. I andre tilfælde er planlægningen rent produktionsmæssigt så mangelfuld, at der opstår klumper i pipelinen, og det går ud over kvaliteten.

I dette modul arbejder vi derfor med at opbygge konkrete retningslinier og guides, som deltagerne kan bruge til at styre deres projekter og produktudvikling med. Det handler med andre ord om at planlægge og gennemføre et effektivt produktionsflow, uden det går ud over de kreative processer eller rentabiliteten.

### **MODUL 3 LEDELSE OG ORGANISATIONSUDVIKLING:**

Mange iværksættere og vækstvirksomheder oplever i løbet af de første år en organisatorisk og ledelsesmæssig krise. Specielt hvis væksten er meget stærk. De kreative ildsjæle fokuserer ofte langt mere på selve udviklingen af produktet end på at lede virksomheden eller udvikle selve organisationen.

Ledelsesbehovet ændrer sig med andre ord, når virksomheden opnår en vis størrelse. I dette modul fokuserer vi derfor på de ledelsesmæssige og organisatoriske kriser, mange iværksættervirksomheder gennemlever i løbet af den første svære tid. Vi gennemgår en række konkrete modeller og strategier, der kan målrettes efter eget behov – herunder forandrings-, innovations- og vidensledelse for den voksende oplevelsesvirksomhed.

### **MODUL 4 SALG OG MARKEDSFØRING:**

Mange små og kreative virksomheder er i tidens løb brændt inde med spændende produkter og koncepter... ganske enkelt fordi verden ikke kendte til dem. Derfor kigger vi i dette modul på klassiske discipliner som markedsføring og salg. Hvad skal der reelt til, før man har et produkt, der kan markedsføres og sælges? Hvilke salgskanaler findes der, og hvordan skaber man en god historie, der differentierer en fra alle de andre på markedet?

Et godt koncept handler derfor om at vægte forholdet mellem markedsføring og salg fornuftigt. Flotte produktblade og PR-materiale fører ikke i sig selv til bedre afsætning, hvis ikke man bruger tilsvarende kræfter på salgsprocessen. I dette modul arbejder vi derfor med langsigtede strategier, der sikrer et vedvarende fokus på de to områder. Vi kommer ind på netværkssalg og projektsalg, der ofte kan give hurtigere og bedre resultater end det mere traditionelle produktsalg. Og endelig handler det rent markedsføringsmæssigt også om at få skabt en sammenhængende historie, der kan sælges til potentielle investorer.

### **MODUL 5 REGNSKABER OG BUDGETTER:**

Holdt budgettet eller døde virksomheden på vej mod målet? For mange nystartende virksomheder er regnskaber og budgetter et nødvendigt onde, der skal laves for at stille banken tilfreds. Det trætter de kreative processer. Samtidig oplever mange små virksomheder, at de i budget- og tilbudsfasen er for uprofessionelle. De har måske svært ved at sige stop for bølgen af yderligere kundeønsker eller vurdere, hvad en aftale reelt indeholder. Derfor ender de med at arbejde langt flere timer, end det først var planlagt, og det koster på bundlinien.

I dette modul fokuserer vi derfor på en række forskellige aspekter omkring regnskaber og budgetter. Vi skal arbejde med konkrete økonomiske værktøjer og styringsredskaber, der understøtter den produktionsmæssige og strategiske udvikling i virksomheden. Desuden skal vi se på den planlægnings- og projekteringsfase, der ligger til grund for det endelige tilbud. Går det galt i denne fase, koster det nemlig dyrt i den anden ende.

# ANDEN DEL – FORÅR 2008

## INVESTOR CONTACTS & INVESTOR RELATIONS

**UNDERVISER:** Lyng Blak har en karriere i Danske Bank bag sig, med speciale i værdipapirhandel, finansiel analyse og internationale kapitalmarkedsrelationer. Lyng er tidligere formand og nu medlem af bestyrelsen for Dansk Investor Relations Forening, Chairman & CEO for the International Investor Relations Federation samt Chairman & Partner i the iR Global League Ltd., UK.

### MODUL 6 HVAD ER IR – IR STRATEGI

Det er dyrt at udvikle nyt. Derfor har mange iværksættervirksomheder indenfor spiludvikling, animation og andre softwaremæssige produkter rettet mod oplevelsesindustrien et stort behov for kapital, inden der kan skabes et fornuftigt afkast.

I dette modul tager vi hul på selve investor relations delen. Hvad er IR i grunden for en størrelse, og hvordan skaber man som virksomhed en holdbar IR-strategi? Hvornår skal investorerne på banen, og hvor meget skal man i grunden give køb på? Der er mange muligheder og faldgruber forbundet med risikovillig kapital. Derfor handler det om at kende mulighederne og have en klar strategi, som 'sælger varen uden samtidig at sælge sjælen'.

### MODUL 7 FINANSIEL KOMMUNIKATION

Investorer forventer i dag langt mere af den finansielle kommunikation, end de fleste vækstvirksomheder er vant til. Et glittet salgssark eller en smart produktbeskrivelse er langt fra nok. Skal investorerne på banen, må man tilbyde en god og gennemtænkt kommunikation omkring de økonomiske perspektiver for vækstvirksomheden – både i forhold til regnskabsaflæggelsen og den fremadrettede budgettering.

Udvikling handler om potentiale, og her hjælper den gode inspirerende historie. Men historien skal bunde i reel substans, for gode ideer genererer ikke nødvendigvis risikovillig kapital, hvis ikke investorerne tror på virksomhedens ledelse og dens evne til at skabe et fornuftigt afkast på sigt. I dette modul ser vi derfor på, hvad der skal til rent kommunikationsmæssigt. Både i form af storytelling – men også via en vedvarende og konsistent finansiel kommunikationsstrategi.

## **MODUL 8 MÅLGRUPPER FOR IR**

Mange vækstvirksomheder har vanskeligt ved at målrette deres IR-indsats, og det er ganske forståeligt. Der er mange muligheder, og de er ikke alle lige umiddelbart synlige. Skal man søge herhjemme eller i udlandet? Skal man søge private penge eller mere offentligt drevne vækstfonde? Afstemning af kommunikation og strategi overfor de potentielle investorer afhænger derfor i høj grad af, hvilke typer af investorer man som virksomhed går efter.

I dette modul ser vi nærmere på de forskellige målgrupper / investortyper, der kan komme i betragtning, når vi taler IR – både herhjemme og i udlandet. Vi vurderer også, hvilke krav der stilles, og hvilke muligheder eller ulemper det giver på sigt. Vi kobler kommunikations- og IR-strategien sammen med målgrupperne, så konceptet fremstår mere helstøbt og professionelt.

## **MODUL 9 IPR, JURA OG FORHANDLINGSTEKNIK**

Som udvikler skal man passe godt på sine ideer. Men det er vanskeligt, for patenter er dyre, og samtidig kan det være næsten umuligt at beskytte en god ide. Bevisbyrden er svær at løfte, ligesom forskellige regler rundt om i verden gør processen ganske kompliceret.

Problemet er, at man på et tidspunkt er nødt til at vise 'noget' for at tiltrække investorerne. Derfor skal man have styr på, hvor meget dette 'noget' er, og samtidig bør man have en strategi for de kommende forhandlinger med investorerne. Det handler i bund og grund om, hvordan man fastlægger strategier for at få produktet udviklet færdigt og ud på markedet.

I dette modul fokuserer vi derfor på jura og rettigheder – de såkaldte IPR (Intellectual Property Rights). Vi ser på, hvordan man beskytter sine rettigheder i de enkelte udviklingsfaser, og hvordan man sikrer sig, at en potentiel investor ikke bare løber med ideen? Vi gennemgår også forskellige forhandlingsteknikker og øver dem konkret.

## **MODUL 10 FASTLÆGGELSE AF IR PROGRAM**

Vi afslutter IR-modulerne ved at samle de foregående emner til én samlet plan. Vi sikrer den røde tråd mellem kommunikation, målgruppefokus, virksomhedsledelse og strategi – og dermed laver vi en samlet plan for virksomhedens fremtidige arbejde med investor relations og sikring af risikovillig kapital.

Målet for del to er med andre ord at sikre et skudsikkert koncept, der helt konkret kan holde til at blive testet af et såkaldt 'springboard'. Holder ideer og budgetter? Er virksomheden organisatorisk på plads? Er der reelt mulighed for at skabe en blog-buster?



### **PROJEKTET LEDES AF ITEK**

ITEK er en del af Dansk Industri og et branchefællesskab for virksomheder inden for it, tele, elektronik og kommunikation. ITEK har været ansvarlig for flere projekter omkring forretningsudvikling og it i DI's mindre og mellemstore virksomheder. En vigtig del af ITEK's mission er at hjælpe industriens virksomheder til en bedre forretningsmæssig anvendelse af it.

#### **TILMELDING OG YDERLIGERE INFORMATION**

Birthe Ritter · Projektleder

ITEK · DANSK INDUSTRI

H.C. Andersens Boulevard 18 · 1787 København V

Tlf. 2949 4403 · e-mail [bir@di.dk](mailto:bir@di.dk) · [www.itek.dk](http://www.itek.dk)