

8. oktober 2010

Vækst & Videns interne strategiseminar II

Den 5. – 6. juli 2010, kl. 08.30 – 17.00 på Hotel Villa Strand i Hornbæk

OPDATERET OKTOBER 2010!!!

Essensen af strategiseminar II:

Forløbige strategiske rammer for de 6 succeskriterier til brug for udarbejdelse af reviderede projektbeskrivelser og handlingsplaner til brug for revision af resultatkontrakter med Helsingør Kommune i perioden 2011-12.

V&V Rollen:

”Virksomhedens mand” – ambassadør for vore interessenter og Helsingør regionen

V&V Missionen:

Samle, udvikle og formidle viden der bidrager til vækst i antallet af gæster, øgede erhvervsinvesteringer og flere beskæftigede i Helsingør regionen, samt et bedre omdømme og øget kendskab til samme. (se også Identitet 1035)

V&V Værdigrundlaget tilføjet ny værdi:

Visionær – Inkluderende – Grænseløs – Professionel - **Resultatorienteret**



TVÆRGÅENDE KULTURUDVIKLINGS- STRATEGI

SUCCESKRITERIE: Medvirke til at samle, udvikle og formidle Kulturhavn Kronborg som internationalt fyrtårn samt andre institutioner og events, der samler byen og Helsingør-regionen (oplevelsesledelse)

1. Formidling og indarbejdelse af kultur i detailhandel, erhverv og turisme i V&V
 - a. - digitalt og printbaseret informationssystem til hoteller, forretninger, virksomheder, kulturinstitutioner
2. Kulturforeningen som motor- synkroniserede møder med bestyrelsesmøder i V&V
 - a. - sætter kulturens dagsorden i V&V, d.v.s. effektivisering af møder og inddragelse af kommunale institutioner i arbejdet
 - b. - lokal forankring og/eller regionalt samarbejde
3. Produktudvikling
 - a. - udvikling af attraktioner og tilgængelighed af kultur for V&V's andre søjler
 - b. - oplevelsesprodukter og -ruter med særligt fokus på at stimulere til øget endagsturisme og øget besøgsfrekvens
 - c. - tværgående Events med ejerskab i V&V - afsæt i de enkelte søjler; Detail, Erhverv, Kultur, Turist



TVÆRGÅENDE ERHVERVSUDVIKLINGS-STRATEGI

SUCCESKRITERIE: Medvirke til at udvikle attraktive kommunale rammebetingelser som gør det let og ligetil for etablerede og nye virksomheder og iværksættere at skabe 1000+ arbejdspladser, tiltrække nye (primært kreative og videntunge), herunder rådgive iværksættere og eksisterende virksomheder til vækst og jobskabelse i Helsingør regionen (erhvervsudvikling)

1. Vækst og udvikling
 - a. Fortsættelse af etablering af kreative og videntunge klyngemiljøer og iværksættmiljøer med bl.a. med udgangspunkt i RegLab analysens anbefalinger
 - b. Medvirke til færdiggørelse af MASTERPLAN HELSINGØR der omformes til global konkurrenceprofil, salgsværktøj og velkomstpakker (Helsingør Kommune) => Mål og strategi for udviklingen i Helsingør Kommunes strategi 2011-2016 => Handlingsplan => Implementering => Kontrol og evaluering.
 - c. Samarbejde med COPENHAGEN CAPACITY omkring
 - i. Proaktiv investeringsfremme, herunder international markedsføring og netværk mod og lokalisering af nye internationale virksomheder inden for Life Science, ICT, Cleantech, Film/Gaming, samt lokalisering af nordiske hovedkontorer
 - ii. samt talenttiltrækning og fastholdelse i Helsingør regionen
 - d. Medvirke til kvalificering og implementering af OneSTOP Service, "Fast track" og Det Gode Værtskab implementeres i Teknisk Forvaltning i samarbejde med Helsingør Kommune & V&V og TF2011 forummet fortsættes.
 - e. Medvirke til udvikling af business case og grundlaget for bl.a. Interreg finansiering af Projekt Forvandlingsakademiet udvikles samarbejde med Kulturværftet og Dansk Design Skole (25 mio – CBS – DKDS – Kulturværftet – Campus Helsingborg – Dunkers kulturhus)
 - f. Søsætte VVAU-projekter – Iværksætterkit implementeres, og business case og grundlaget for finansiering af SMV-MBA opklares og afklares (5 mio CBS – Interreg)
2. Sammenhold og tværgående netværk og samarbejde, udvikle, passe & pleje etablerede erhvervsvirksomheder og iværksættere i Helsingør Kommune.
 - a. Skalering af VVN-netværket mod 500 medlemmer i 2016. Herunder samle alle vækst og gazellevirksomheder i VVEN og VVN netværket for at dele erfaringer blandt succesfulde virksomheder
 - b. Etablering af et repræsentativt erhvervspanel på 5-1000 virksomhedsledere fra Helsingør Kommune med udgangspunkt i VVEN og VVN-plattformen
 - c. F2F møder fortsættes for at sikre dialogen og forståelsen for erhvervslivets behov og ønsker
 - d. Samarbejdet med, Øresund Business Match, Væksthuset & Erhverv.net udvikles
 - e. Udvikle kontaktnet til Scion/DTU, Symbion, CBS, DTU, KBH Universitet, Campus Helsingborg, Dansk Design Center, samt lokale uddannelsesinstitutioner HG, HHG, HTX, folkeskole.
 - f. Globale videntunge virksomhedsklynger besøges og erfaring høstes
3. Imageskabende regionale erhvervsevent (Samle, udvikle og formidle viden der fremmer vækst, inspirere, koble interesser).
 - a. Lancere Årligt tilbagevendende Erhvervskonference for virksomheder med interesse i Helsingør regionen.
 - b. Vækst-iværksætterdating/workshop i samarbejde med Væksthuset, C4 og Erhverv.net.



TVÆRGÅENDE DETAILHANDELSUDVIKLINGS- STRATEGI

SUCCESKRITERIE: Medvirke til at udvikle attraktive kommunale rammebetingelserne der understøtter en attraktiv byudvikling ved at øge handel, trafik og sammenhængskraft mellem detailhandlen og kultur-, turist- og erhvervsaktører, og på dette grundlag gøre det lettere at tiltrække nye høj kvalitetskæder og specialbutikker til Helsingør regionen (detailhandelsudvikling)

1. Vækst og udvikling

a. Projekt MasterMix

hvis formål er at få skabt en langsigtet og bæredygtig strategi- og handlingsplan for detailhandel (butiksmix), der modsvarer den fremtidige forbrugers behov og krav, og hvor der skabes synergi over til kultur og turisme.

Projektet foreslås inddelt i 4 faser:

Fase 1	Analysefasen	2010	September - Februar
Fase 2	Strategi- og handlingsplan	2011	Marts – Maj
Fase 3	Implementering	2011-2012	Juni –
Fase 4	Evaluering	2012	September/oktober.

2. Sammenhold og tværgående netværk og samarbejde, passe & pleje eksisterende detailhandel i Helsingør Kommune.

- Helsingør Kommunes Detailhandelsforening
- F.eks. F2F møder, VVN netværk, Inspirationsmøder.
- Netværksdannelse med grundejere, mæglere, banker, detailhandlere mv.

3. Brand- og trafikskabende events (Mentorer, koordinere coache, katalyserer, samle, udvikle, formidle, inspirere, konceptudvikle, koble interesser). Dette punkt i tæt samarbejde med Projektchefen for Kultur & Events.

- F.eks. Jul i Helsingør, Sundhedsuge



TVÆRGÅENDE TURISMEUDVIKLINGS- STRATEGI

SUCCESKRITERIE: Rekruttere 200.000+ højværdi turister til Helsingør regionen (oplevelsesudvikling)

1. Vækst og udvikling
 - a. VisitNordsjælland – Follow-through
 - i. Hovedsæde i Helsingør
 - ii. Markedsføring, Modtageapparat
 - iii. MICE, Krydstogt, Kulturarvsturisme
 - iv. Bidrage med projektledelses, produktudviklings, og oplevelsesudviklingskompetencer ved at deltage som underleverandør i VisitNordsjællands 25 mio DKK Udviklingsprojektet og levere vore udviklingsressourcer inden for oplevelsesøkonomi, projektledelse mv. mod betaling, forventeligt 0,75-1 årsværk.
 - b. Tværgående produktudvikling
 - i. Konferenceudvikling 250+ Konferenceprodukt med højværdi overnatninger
2. Sammenhold og tværgående netværk og samarbejde, passe & pleje eksisterende turismevirksomheder i Helsingør Kommune.
 - i. Helsingør Kommunes Turistforening
 - ii. F.eks. F2F møder, VVN netværk, Inspirationsmøder.
 - iii. Tættere på WOCO & VisitNordsjælland



NYE TVÆRGÅENDE STRATEGISKE PROJEKTER

1. Vækst og udvikling
 - a. VVAU-projekter dannes og implementeres som de opstår i VVN

 - b. Nye strategiske indsatsområder
 - i. Sport, bevægelse & sundhed (KULTURSØJLEN)
 1. Netværk til erhvervslivet
 2. Medvirke til at udvikle tværgående events – Øresunds legende

 - ii. Uddannelsessøjle (EHVERVSSØJLEN)
 1. Projekt FORVANDLINGS AKADEMIET (25 mio intereg projekt)
 - a. Projekt Penta-HELIX
 - b. Projekt Videnmotorvejen
 - c. Projekt International Hamlet pris

 - iii. Klima & Miljø (ERHVERVSSØJLEN)
 1. lokal og regional jobskabelse
 - a. CO2-reduktion – borger/erhverv
 - b. CO2-reduktion i erhvervslivet



NETVÆRKSUDVIKLINGS-STRATEGI

SUCCESKRITERIE: Skabe sammenhold på tværs af grænser og brancher (netværksudvikling)

1. VVN (Vækst & Viden Netværk) er Vækst & Videns primære strategiske tiltag i forhold til netværksudvikling. Gruppen af medlemmer skal udvides og nuværende medlemskaber skal vedligeholdes. VVAU (Vækst & Viden attraktionsudviklings grupper) grupperne skal etableres og levere resultater med hjælp fra Vækst & Viden
2. Den interne videndeling skal systematiseres og optimeres – både internt i Vækst & Viden og i forhold til de nærmeste stakeholders
3. Der skal fokuseres på begivenheder, som går på tværs af søjlerne og som gavner netværksdannelsen
4. Den eksterne netværkdannelse skal styrkes, hvorfor direktøren og ledergruppen skal indgå i relevante netværksgrupper



KOMMUNIKATIONS-STRATEGI

SUCCESKRITERIER: Forbedre omdømmet og få skabt øget kendskab til Helsingør regionen og Vækst & Viden (kommunikation)

1. Nye og nuværende kommunikationsplatforme skal udvikles og forbedres, således at vi sikrer opfyldelse af den overordnede kommunikationsstrategi (web, VVN subsite, brochurer, messedeltagelse, nyhedsbreve etc.)
2. Der skal skabes et kommunikations task-force i Helsingør regionen, som går på tværs af søjler og brancher. Dette med henblik på at koordinere og optimere kommunikation af begivenheder og nyheder fra regionen, som også går over kommunegrænsen
3. Den interne kommunikation skal forbedres (ledergruppemøder, personalemøder, dialog på mail etc.)
4. For at måle omdømmet og kendskabsgraden skal der defineres målemetoder (målgruppe, målepunkter, evaluering, tidshorisont etc.) og der skal sættes klare målsætninger op på kendskabsgraden for de enkelte projekter



ORGANISATION/SNITFLADER

SUCCESKRITERIE: At få kompletteret organisationen med de manglende kompetencer til proaktivt at kunne realisere konkrete handlingsplaner med resultater der opfylder de 6 succeskriterier.

1. 1 Erhvervschef primo 2011
2. 1 Direktions/projektassistent/sekretær for ledergruppe (opgradering) primo 2011
3. Outsourcet økonomistyring/opgradering ultimo 2010