

Fuld damp på Vækst- og Iværksætter Uge 47 i World Trade Center Ballerup

Iværksættere og virksomheder med vækstdrømme har en unik mulighed for at styrke deres netværk og trække på et væld af eksperter i World Trade Center Ballerup den 17.- 21. november

Vækst- og Iværksætter Uge 47 byder for sjette år i træk på aktiviteter i 139 lande, og World Trade Center Ballerup er klar med et sandt overflødhedshorn af gratis tilbud til iværksættere og vækstvirksomheder og andre interesserede i løbet af ugen, den 17. - 21. november fra kl. 9 - 16.

Der er tale om et ambitiøst udspil fra Danmarks første World Trade Center, lyder det fra direktør Lars Gøtke: "Ideen bag "Iværksætter Uge 47" er helt i tråd med vores eget fokus om at gøre WTC Ballerup til et sted, hvor såvel etablerede virksomheder som iværksættere kan drage fordel af at deltage i fælles aktiviteter og relevante events her i centret. Derfor har vi sammensat et program, hvor en række myndigheder, organisationer og virksomheder vil byde ind med relevante indlæg, ligesom der er rige muligheder for at få gode input og styrke netværket i en afslappet dialog med alle indlægsholdere og andre iværksættere".

Brug netværket og få en syretest

Helt i tråd med WTC Ballerups eget netværkskoncept bidrager foreningen CONNECT Denmark med et indlæg fredag den 21. november målrettet iværksættere og vækstvirksomheder. CONNECT Denmark er en medlemsforening, der siden år 2000 har været med til at skabe og udvikle flere danske vækstvirksomheder. Dette frivillige netværk tæller i alt ca. 900 medlemmer, der samlet set favner alle relevante kompetencer og besidder en erfaring, som CONNECT Denmark gratis tilbyder udvalgte virksomheder, både i forhold til start-ups og etablerede virksomheder med vækstambition og skalerbarhed.

Efter en indledende vurdering kan CONNECT Denmark f.eks. tilbyde sparring med et såkaldt Springboard. "Vi sammensætter her et sparringspanel på typisk 6-10 personer fra netværket, der har erfaring og kompetencer i forhold til den konkrete virksomheds udfordringer", siger regionschef André Elm, CONNECT Denmark.

I løbet af 2 timer udfordres og syretestes virksomhedens potentiale kombineret med rådgivning og sparring omkring bl.a. strategi, finansiering, internationalisering, forretningsmodeller og patenter/IPR. "Virksomheden får kort og godt en skarp og lærerig sparring, hvor intet pakkes ind – og panelet kommer med konkrete råd og værdifulde kontakter", siger André Elm.

9 ud af 10 dører med finansiering

Han betoner i øvrigt, at 9 ud af 10 iværksættere og vækstvirksomheder har en finansiel udfordring - enten på kort eller lang sigt. Man har derfor stor fokus på at styrke virksomheden – eksempelvis i forhold til investorpræsentationen, forretningsmodellen eller teamet, så de øger muligheden for at tiltrække potentielle investorer og finansieringskilder. "Det er dog vigtigt at understrege, at finansiering kun er et middel til at opnå et bestemt mål. Derfor fokuserer vi også på alternative muligheder, hvis ikke en finansiering af vækst ikke

Pressemeddelelse
Ballerup den 10. november 2014

umiddelbart ligger lige for", siger André Elm. CONNECT Denmark har i øvrigt indgået en aftale med WTC Ballerup om et fremadrettet samarbejde, der skal forankre en række aktiviteter i Ballerup.

Iværksætteren: Spørg dine kommende kunder til råds

Iværksætter ugen i Ballerup giver også mulighed for at høre et indlæg fra iværksætteren Morten Lærkholm, som vil fortælle om sine erfaringer og give gode råd til andre iværksættere på stedet. Han står bag bookingportalen Transporteca, der henvender sig til speditører og mindre virksomheder, der ofte farer vild i uigennemskuelige tilbud, når de skal bestille transport af stykgods.

Derfor afspejler portalens nuværende form i høj grad kundernes erklærende behov og ønsker, og dette kundefokus kan de fleste iværksætterprojekter drage nytte af, vurderer Morten Lærkholm: "Indkreds slutbrugernes behov og ønsker undervejs i udviklingsfasen. Det er jo de kommende kunder, der afgør om produktet har en fremtid. Du skal alligevel regne med, at dit fysiske produkt, serviceydelsen eller IT løsningen skal tilpasses undervejs, så derfor gælder det om at indhøste konkret viden og tilpasse dit produkt undervejs", siger Morten Lærkholm, der udover sin uddannelse og 12 års ansættelse i Mærsk trækker på en uddannelse fra CBS.

Undgå osteklokken

Morten Lærkholm fraråder generelt, at man prøver at gå hele vejen på egen hånd. "De fleste, du spørger, vil erfaringsmæssigt bidrage med værdifulde input, så det gælder om at være udfarende frem for at stirre sig blind på at gøre produktet 100 pct. færdigt til mindste detalje, før du involverer dine potentielle kunder. Det er den bedste garanti mod at stå med et produkt, som måske nok er godt udtænkt men reelt ikke har et bæredygtigt marked", pointerer Morten Lærkholm.

Mød bl.a. følgende i WTC Ballerup i uge 47, den 17. - 21. november

- Alm. Brand
- Ballerup Kommune - Erhvervs Center / Job Center
- Balorama Media Group (Social media promotion/markedsføring)
- Birn + Partners (Headhunter)
- Connect Denmark (Netværk)
- DANA (A-Kasse for selvstændige & iværksættere)
- Danmarks Iværksætter Forening
- Danmarks Tekniske Universitet (DTU)
- Iværksætterhuset / Væksthuset
- Network for Science Entrepreneurs
- Patent- og varemærkestyrelsen
- Plus Revision (Revisionsfirma)
- Vækstfonden (Statens finansieringsfond)
- Willis (Forsikringsmægler)

Læs mere om programmet for Uge 47 i World Trade Center på wtcballerup.dk

Pressemeddelelse
Ballerup den 10. november 2014



Billeder: Lars_Goetke.jpg

"Vi har sammensat et spændende program til "Vækst- og Iværksætter Uge 47", hvor en række myndigheder, organisationer og virksomheder vil byde ind med relevante indlæg, ligesom der er rige muligheder for at få gode input og styrke netværket i en afslappet dialog," siger direktør Lars Gøtke, World Trade Center Ballerup.

For yderligere information

Direktør Lars Gøtke
World Trade Center Ballerup
t 8877 6000
m 2943 9244
lg@wtcballerup.dk
wtcballerup.dk