

Eit godt fundament gjennom Vekst Maritime

ÅKP har i dag tre nivå med samlingsbaserte program i avdeling Entreprenørskap. Dette er Startup, Vekst og Scaleup. Nivåa er tilpassa kvar verksemda er i utviklingsløpet og eventuelt størrelse på verksemda.

Etter den svært positive erfaringa med vekst-program for reiselivet som blei starta etter avtalen i Regionalt Parterskap, samt erfaringar frå Scaleup-programma, vart det bestemt å sjå nærare på andre næringar sine særskilde behov. Vi veit at mange mindre maritime bedrifter er inne i ei omstilling . Sidan vi har hatt fleire maritime verksemder med i Scaleup-programmet såg vi at det var aktuelt å plukke visse element frå reiselivsprogrammet som kunne passe i eit vekst-program for maritime verksemder.

Etter bestilling frå GCE Blue Maritime tok difor ÅKP-kontoret for søre Sunnmøre, ved Robert Voldnes i lag med Jan Thormodsæter i MAFOSS, til å plukke ut og invitere inn ei rekkje aktuelle bedrifter frå søre Sunnmøre for å undersøke om det var interesse for eit slikt program. Interessa vart raskt stadfesta å vere til stades.

Innhaldsmessig er metodikken og verktøya i programma våre generiske og høver til alle typar bransjar, men sjølvsgat kan ein òg spisse tilnærminga ulike bransjar.

Det vart bestemt at piloten skulle køyrast med to samlingar i Ulsteinvik og tre samlingar i ÅKP Blue Innovation Arena. Som ein kunne lese i lokalavisene Vikebladet og Vestlandsnytt vart denne satsinga teken godt imot på søre, med Robert og Jan i spissen. Seks bedrifter vart med i første runde: Aqma AS, Runde Miljøsentor AS, Fjord Technology AS, KACE AS, Fostech AS og Shok Partner AS. Samlingane vart gjennomført i løpet av oktober og november 2021 med Robert Voldnes som fagleg ansvarleg, men ein nytta også fleire ressursar frå ÅKP og GCE Blue Maritime. Slik er Vekst Maritime eit eksempel på korleis organisasjonen i ÅKP gir synergjar på tvers av fagområde.

Samlingane tok føre seg både GCE Blue Maritime Cluster sin nye strategi, New Blue Deal, berekraft og ESG, men hadde sjølvsgat MIT-metodikken sine ulike steg som ein raud tråd. Det vart lagt ned hardt arbeid av deltakarane med Business-model Canvas (Osterwalder) for å lage seg eit godt fundament for vidare utvikling. Det var òg marknadsføring på digitale flater med trening i ÅKP sitt nye studio. Til slutt fekk deltakarane trening i å presentere bedrifta og ideen sin framfor mentorar. Heile målsetjinga med programmet er å ha oversikt over eiga verksemd, vite kven ein er og kvar ein skal, skjønne trendar og skape verdiløfte for kunden. Dette er til inspirasjon og gir kompetanseheving i kurset, men gir også verktøy som ein tek med seg til vidare utvikling av bedrifta.

Etter fellessamlingane som no er avslutta vert verksemdene ei tid framover følgd opp som inkubatorbedrifter. På oppfordring frå deltakarane sjølvve vert det ei alumnisamling i løpet av våren.