

**Indkaldelse af ansøgninger under den nationale pulje af regional- og socialfondsmidler: Vækstprogram for små og mellemstore produktionsvirksomheder****1. Vækstprogram for små og mellemstore produktionsvirksomheder****1.1 Baggrund**

Med aftalen om regionale vækstpartnerskaber 2013 er regeringen og de regionale vækstfora enedes om etablering af et vækstprogram for små og mellemstore produktionsvirksomheder med særligt fokus på at fremme avanceret produktion. Der sigtes mod en landsdækkende indsats, der kan styrke produktiviteten og konkurrenceevnen i op til 1000 små og mellemstore produktionsvirksomheder.

Vækstprogrammet tilpasses regionalt i forhold til indsatser, der allerede gennemføres eller planlægges i forhold til små og mellemstore produktionsvirksomheder. Det indebærer, at relevante regionale eller nationale programmer, der kan bidrage til at opfylde den handlingsplan, som virksomheden får i det indledende Væksttjek, fremhæves i handlingsplanen. Der skal endvidere sikres koordination mellem Vækstprogrammet og den specialiserede erhvervsservice i de regionale væksthuse.

Vækstprogrammets operatør vil fx kunne være et konsortium af erhvervsfremmeorganisationer samt offentlige og private aktører, der dog ikke må have en kommerciel fordel ved at deltage i projektet.

Vækstprogrammet gennemføres over en tre årig periode.

***Produktionsvirksomhederne som drivkraft for vækst***

I 2013 var der godt 15.700 produktionsvirksomheder i Danmark med samlet næsten 300.000 ansatte. Ca. 3 pct. af produktionsvirksomhederne har mere end 100 ansatte. De står tilsammen for 70 pct. af produktionserhvervenes omsætning, 80 pct. af eksporten og har 60 pct. af de ansatte.

Produktion er en stærk drivkraft for vækst og velstand. Mere end en tredjedel af Danmarks samlede produktivitetsvækst kommer fra produktionserhvervene. Samtidig er der mange arbejdspladser knyttet til pro-

**ERHVERVSSTYRELSEN**Dahlerups Pakhus  
Langelinie Allé 17  
2100 København ØTlf. 35 29 10 00  
Fax 35 46 60 01  
CVR-nr 10 15 08 17  
E-post [erst@erst.dk](mailto:erst@erst.dk)  
[www.erst.dk](http://www.erst.dk)**ERHVERVS- OG  
VÆKSTMINISTERIET**

duktionsaktivitet. Det kan være hos underleverandører, i byggeri, transport eller andre serviceerhverv. Mange af disse jobs er placeret uden for de større byer. Produktionsvirksomheder står for 40 pct. af dansk eksport og halvdelen af erhvervslivets investeringer i forskning og udvikling. Derfor er nye jobs, som skabes inden for avanceret produktion attraktive, særligt fordi de har et højt løn- og kompetenceniveau.

En sund udvikling i produktionserhvervene vil således kunne understøtte regeringens målsætninger i Vækstplan DK om at forøge velstanden frem mod 2020 med i alt 40 mia. kr. og skabe 150.000 nye job i den private sektor i takt med, at konjunkturerne bliver forbedret

### *Fokusområder for vækstprogrammet*

De danske produktionsvirksomheder er generelt langt fremme i forhold til automatisering, digitalisering, ressourceeffektiv produktion mv. Der er dog betydelig forskel på tværs af brancher og virksomhedsstørrelser. Fx har analyser fra CBS vist, at produktiviteten i fremstillingssektoren i Danmark kan øges med gennemsnitlig 15 pct., hvis de forskellige brancher automatiserer som i de mest automatiserede lande, der sammenlignes med<sup>1</sup>. Også på andre områder er der betydelige vækstpotentialer for små og mellemstore virksomheder, fx gennem mere strategisk anvendelse af IPR, øget brug af standarder, styrket internationalisering og integration i globale værdikæder mv. Vækstprogrammet skal bidrage til, at der bredt sættes fokus på disse vækstpotentialer i danske produktionsvirksomheder.

## **1.2 Indhold**

### *Målgruppe*

Vækstprogrammet skal være for produktionsvirksomheder med minimum fem ansatte og vækstpotentiale.

Den nærmere definition af målgruppen for programmet fastsættes af operatøren. Vækstprogrammet skal være åbent for alle interesserede produktionsvirksomheder, der er omfattet af målgruppen og opfylder eventuelle yderligere kriterier for deltagelse. Det er opdragsgivers vurdering, at målgruppen i udgangspunktet skal indeholde minimum 3000 virksomheder. Identifikationen af virksomhederne skal ske på baggrund af objektive kriterier, som operatøren klart beskriver i sin ansøgning.

### *Rekruttering*

Når målgruppen på minimum 3000 virksomheder er fastlagt, skal operatøren *aktivt* søge at rekruttere op til 1000 virksomheder til programmet, således at operatøren selv er opsøgende overfor den identificerede målgruppe. Det skal sikre, at programmet når ud til virksomheder, der ikke

---

<sup>1</sup> *Automation og arbejdsproduktivitet – en analyse baseret på branche- og landeforskelle*, Lene Kromann, Jan Rose Skaksen og Anders Sørensen CEBR, Copenhagen Business School (2012).

normalt gør brug af erhvervsfremmesystemet. Udvælgelsen af virksomheder skal være tilfældig.

Der kan eventuelt opstilles mål for, hvor mange virksomheder der tilbydes deltagelse i programmet fra hver region. En regional udvælgelse vil også skulle ske fra den identificerede målgruppe af virksomheder, som opfylder kriterierne. Udvælgelsen af virksomheder skal være tilfældig. Virksomheder, som af egen drift ønsker deltagelse og opfylder kriterierne, skal tilbydes en plads i vækstprogrammet. Dette skal noteres til brug for den efterfølgende effektmåling.

#### *Væksttjek*

Deltagere i vækstprogrammet tilbydes et indledende Væksttjek. Væksttjekket er en skræddersyet gennemgang af virksomheden, hvor vækstpotentialer og udfordringer identificeres i dialog mellem konsulenter og virksomhedens ledelse. Det indledende Væksttjek skal være gratis for virksomhederne og munde ud i en handlingsplan med konkrete tiltag, som virksomheden kan sætte fokus på som led i en udviklings- og vækststrategi. Det kan fx være inden for automatisering, digitalisering, ressourceeffektivisering, ledelse, IPR, standardisering e.l. Det indledende Væksttjek skal være af minimum to dages varighed og skal gennemføres af private konsulenter med ekspertise inden for små og mellemstore produktionsvirksomheders udfordringer. Der vil således være behov for flere typer kompetencer til at afdække den konkrete virksomheds største vækstpotentialer og udfordringer.

I handlingsplanen, som virksomhederne får som led i Væksttjekket, fremhæves ud over vækstpotentialer for den enkelte virksomhed også relevante regionale eller nationale programmer, hvis disse kan bidrage til at opfylde handlingsplanen. Dette kan fx være ordninger under Patent- og Varemærkestyrelsen, Dansk Standard, Eksportrådet, Danmarks Innovationsfond m.v.

Operatøren vælger de konsulenter, der skal gennemføre Væksttjekket efter udbud. Konsulenter skal have dokumenteret ekspertise inden for små og mellemstore produktionsvirksomheders udfordringer

#### *Vækstløft*

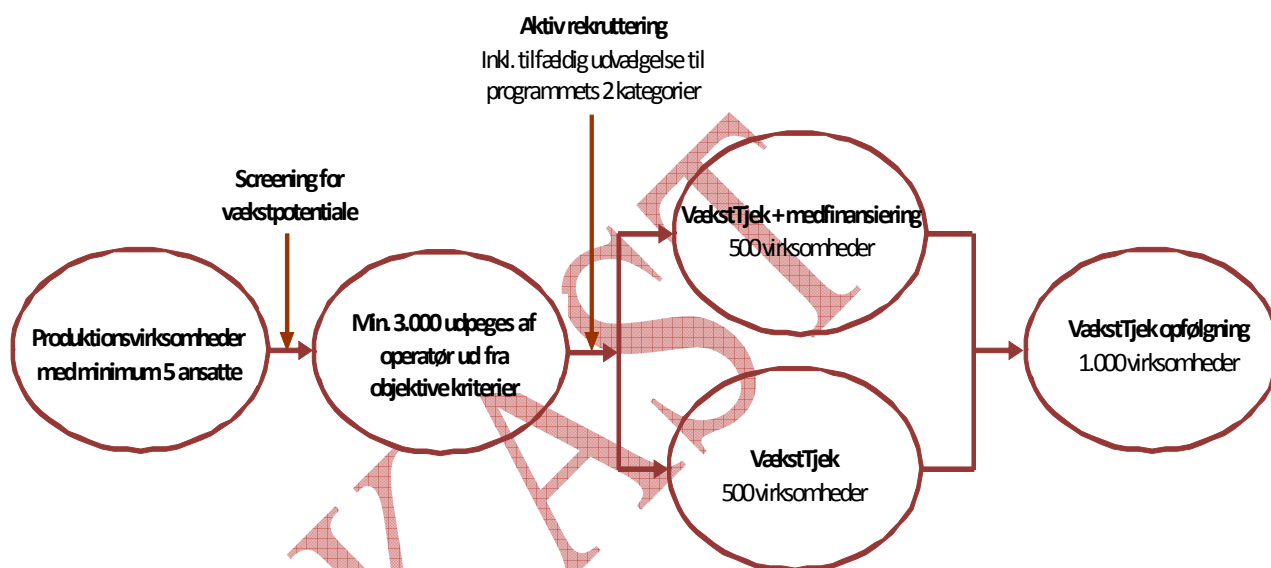
500 af de produktionsvirksomheder, der får gennemført et Væksttjek, skal efterfølgende gennemføre et Vækstløft. Her gives over en periode konkret rådgivning til, hvordan virksomheden realiserer vækstpotentialer, som udstikkes i den handlingsplan, som Væksttjekket resulterer i. Det er den enkelte virksomhed, som fastlægger de konkrete dele af handlingsplanen, som der ønskes gennemført. Vækstløftet skal som udgangspunkt medfinansieres med 50 procent fra den enkelte virksomhed. Virksomheden udvælger selv, hvilken rådgiver der bruges til Vækstløftet, fx fra en liste af rådgivere, som operatøren administrerer.

### Opfølgning

For alle virksomheder, der har været igennem Vækstprogrammet, skal der foretages opfølgning af Væksttjek-konsulenten. Opfølgning betyder, at virksomhederne besøges minimum én gang for at gennemgå fremgang i forhold til den udarbejdede handlingsplan for virksomheden. Operatøren beskriver, hvordan besøgene skal forløbe.

### Evalueringdesign

Figur 1: Designelementer i Vækstløft-programmet



Blandt den identificerede målgruppe på mindst 3000 virksomheder udvælges tilfældigt op til 1000 virksomheder. Gruppen på 1000 virksomheder deles i to. Den ene af disse grupper tilbydes kun det indledende Væksttjek. Den anden gruppe tilbydes både Væksttjek og et efterfølgende Vækstløft. Sidstnævnte gruppe rekrutteres først. Op til 1000 virksomheder kan gennemgå et Væksttjek og 500 af dem skal gennemgå et Vækstløft med medfinansiering til køb af rådgivning. Dette er et centralt designelement, som giver mulighed for efterfølgende at lave en reel effektmåling af Væksttjek og Vækstløft. Se bilag for nærmere beskrivelse af evalueringmodellen.

Operatøren skal sørge for, at alle informationer, der skal anvendes til en effektmåling, indsamles.

### Tidsforløb og operatørs karakteristika

Vækstprogrammet skal gennemføres over en tre årig periode. Ansøger skal som udgangspunkt være en offentlig eller en offentliglignende aktør, der udfører ikke-kommercielle aktiviteter. Hvis et konsortium af offentlige og private aktører søger i fællesskab må der ikke være en kom-

merciel fordel for de private aktører ved at deltage i projektet. Hvis flere aktører ansøger i fællesskab skal en af disse være lead partner, som står til ansvar over for Erhvervsstyrelsen.

### **1.3 Krav til ansøgning**

Ansøger skal som minimum beskrive følgende i ansøgningen:

**Proces for udvælgelsen af virksomheder.** Ansøger skal tydeligt beskrive, hvordan deltagelse af produktionsvirksomheder sikres, herunder særligt beskrive hvordan virksomheder, der normalt ikke er i kontakt med det ordinære erhvervsservicesystem eller virksomhedsrådgivere, identificeres og tilbydes deltagelse i vækstprogrammet. Virksomheder i hele landet skal kunne komme i betragtning til at deltage i vækstprogrammet. Tilbudsgivere skal endvidere beskrive, hvordan det sikres, at deltagende virksomheder opfylder kriterierne om vækstpotentiale, hurtig vækst og motivation, samt hvordan disse kriterier operationaliseres, jf. bilag 2 om det nationale program for EU's Regionalfond.

**Regional tilpasning.** Vækstprogrammet tilpasses regionalt i forhold til indsatser, der allerede gennemføres eller planlægges i forhold til små og mellemstore produktionsvirksomheder. Det vil indebære, at virksomheder efter et indledende Vækstjek får kendskab til andre relevante regionale eller nationale programmer via handlingsplanerne.

**Kvalifikationer og kompetencer.** Ansøger skal klart beskrive, hvilke specialiserede kompetencer indenfor fremstillingsindustrien, som ansøger inddrager i projektet herunder i forhold til kontakt med produktionsvirksomheder og kompetencer i forhold til screening af virksomhedernes vækstpotentiale. Grundlaget for udarbejdelsen af Vækstjettet skal således være klart. Det skal ligeledes beskrives, hvordan det sikres, at opgaven med at udføre rådgivningen ved Vækstjek og Vækstløft varetages af højt specialiserede rådgivere med anerkendte og dokumenterede kompetencer inden for udvalgte områder med særlig relevans for produktionsvirksomheder. I den forbindelse kan følgende fremhæves:

- Operationel excellence:

LEAN, automatisering, digitalisering, kvalitets- og ledelsesstandarder og værdikædeoptimering.

- Strategisk forretningsudvikling:

Internationalisering, IPR, internationale standarder, eksport, placering i værdikæden

- Produktudvikling- og innovation:

Inddragelse af serviceydelser, design, IPR og standarder, kunde- og medarbejderdreven innovation.

- Ressourceeffektivitet:

Optimering af energi- og materialeforbrug, herunder standarder.

**Koordination.** Ansøger skal beskrive, hvordan det sikres, at virksomhederne som led i Væksttjekkets handlingsplan anvises relevante regionale eller nationale programmer. Hvis en virksomhed, der har fået et Væksttjek, modtager et andet tilbud end et Vækstløft, skal det registreres. Ansøger skal endvidere beskrive, hvordan der sikres koordination mellem Vækstprogrammet og den specialiserede erhvervsservice i de regionale væksthuse.

**Effektkæde og kritiske antagelser.** Ansøgers projektbeskrivelse skal omfatte en klar effektkæde samt en beskrivelse af de kritiske antagelser for, at projektet kommer til at virke efter hensigten. Ansøgere skal derfor beskrive projektets effektkæde, dvs. sammenhængen mellem projektets aktiviteter, output, resultater og effekter. Effektkæden skal være klar og logisk samt indeholde en beskrivelse af de kritiske antagelser for, om projektet faktisk kommer til at virke efter hensigten. Om muligt skal de kritiske antagelser være evidensbaserede.

**Budget.** Ansøger skal beskrive, hvorledes midlerne fordeles over Vækstprogrammets treårige periode samt på hvilke poster.

**Evalueringsdesign.** Ansøger skal præsentere et evalueringsdesign og beskrive, hvordan et grundlag for effektmåling sikres, herunder randomisering af virksomheder. Der lægges vægt på, at erfaringer med programmets aktiviteter og den viden, der i øvrigt genereres som led i programgennemførelsen, efterfølgende omsættes til klare budskaber og stilles til rådighed for alle. Der henvises til bilag 1.

Derudover skal programmets aktiviteter dokumenteres i en database, som danner grundlag for udarbejdelsen af virksomhedernes handlingsplaner samt videnopsamling og videndeling mellem programmets interessenter. Databasen skal i videst muligt omfang kombineres med de regionale væksthuses CRM-system, således at de opsamlede informationer efterfølgende kan anvendes af væksthuse og indgå i deres arbejde for dermed at understøtte et enstrengt erhvervsservicesystem. Virksomhederne skal have adgang til dele af den digitale platform, hvor det fx bliver muligt at lade sig inspirere af relevante cases. Det vil vægtes positivt, hvis virksomhederne får mulighed for at benchmarke sig op imod sammenlignelige virksomheder. Dette kan evt. opnås via DI's eller AIM-projektets benchmarking-værktøjer. Benchmarking kan eventuelt integreres med screeningen af virksomhedernes vækstpotentiale samt være en måde at identificere specifikke indsatsområder for virksomheden. På den digitale platform skal virksomhederne også kunne få overblik over eksterne virksomhedskonsulenter med relevante kompetenceområder.

#### ***1.4 Kriterier for valg af modtagne ansøgninger***

Vækstprogrammet skal ligge inden for rammerne af Regionafondsprogrammets prioritetsakse 2, der har til formål at øge antallet af vækstvirksomheder.

Udover programkonformitet vil de indkomne ansøgninger blive vurderet ud fra en række overordnede kriterier samt i overensstemmelse med nærværende beskrivelse, herunder proces for udvælgelsen af virksomheder, kvalifikationer og kompetencer, koordination, effektkæde og kritiske antagelser samt budget og evalueringsdesign.

Ved gennemgangen af ansøgningerne vil der herudover blive lagt vægt på, at projektet gennemføres i et stærkt partnerskab med involvering/opbakning fra erhvervslivet.

Både Væksttjek og den efterfølgende rådgivning og sparring skal tage udgangspunkt i den enkelte virksomheds specifikke forretningsmæssige situation og skræddersys til den enkelte virksomhed, således at virksomhedens individuelle behov styrer tilførsel af viden og kompetencer samt indkøb af supplerende ydelser under projektet.

### ***1.5 Finansiering af vækstprogrammet***

Vækstprogrammet finansieres gennem den nationale pulje af regionalfondsmidler og socialfondsmidler med ca. 29,5 mio. kr. Den nationale pulje kan yde EU-medfinansiering svarende til max 50 pct. af et projekts samlede udgifter. De 29,5 mio. kr. skal således modsvares af et mindst ligeså stort beløb i medfinansiering.

De regionale vækstfora forventes at bidrage med ca. 15 mio. kr. i medfinansiering. Den resterende del af finansieringen forventes at komme fra de deltagende virksomheder, men kan også komme fra operatøren eller andre interesserede organisationer.

I det omfang et projekt indeholder statsstøtte, kan den samlede støttesats fra EU blive mindre end 50 pct.

### ***1.6 Ansøgningsproces***

Den nationale pulje af regionalfondsmidler og socialfondsmidler er en del af den samlede danske indsats under de europæiske struktur- og investeringsfonde. I Danmark er omkring 7,5 pct. af midlerne under Regionalfonden og Socialfonden placeret i en national pulje, der udmøntes centralt. Det svarer til et beløb på ca. 31 mio. kr. årligt, hvoraf en del af midlerne skal gå til Sjælland.

Den nationale pulje kan yde EU-medfinansiering svarende til op til 50 procent af et projekts samlede budget. Der skal tilvejebringes et tilsvarende beløb i national medfinansiering.

Regionalfonden og Socialfonden, herunder den nationale pulje, skal bidrage til at styrke den regionale konkurrenceevne og beskæftigelse i hele

Danmark. Relevante tværregionale projekter med afsæt i fx regeringens vækstplaner og fx Østersøstrategien vil kunne støttes. Med den nationale pulje har regeringen mulighed for at igangsætte projekter, der har interesse i flere regioner, og regeringen vil kunne indgå i samarbejder med vækstfora med et finansielt bidrag.

Puljens midler skal generelt udmøntes inden for de gældende regler for anvendelsen af Regional- og Socialfonden i Danmark. Potentielle ansøgere bør derfor orientere sig grundigt i det relevante program for Regional- og Socialfonden samt i 'Støtteberettigelsesregler 2014-2020'. Den offentlige støtte til projekter under den nationale pulje skal være i overensstemmelse med reglerne om gennemsigtighed og fri konkurrence, herunder navnlig EU's statsstøtte- og udbudsregler.

Den nationale pulje udmøntes efter høring af Danmarks Vækstråd.

Ansøgning om EU-medfinansiering fra den nationale pulje søges hos Erhvervsstyrelsen, der træffer afgørelse om tildeling af midler fra den nationale pulje.

Der afholdes informationsmøde for potentielle ansøgere hos Erhvervsstyrelsen, Vejlsøvej 29, 8600 Silkeborg, **[tirsdag den 2. september 2014, kl. 13-14.30]**

Ansøgninger til at modtage tilskud til projekter under temaet vil - foruden en vurdering af opfyldelsen af de generelle regler for tildeling af strukturfondsmidler (legalitetskontrol) - blive vurderet på baggrund af de kriterier, som fremgår af ansøgningsmaterialet, jf. nedenfor. Kun projekter, som støtter op om opgaverne i det udmeldte tema, som de er beskrevet i afsnittene nedenfor, kan komme i betragtning til tilskud.

Styrelsen udsteder kontrakt om EU-medfinansiering eller afslag og varetager sagsbehandlingen af de indkomne ansøgninger.

Der nedsættes en følgegruppe med deltagelse af repræsentanter fra de seks regionale vækstfora samt Erhvervs- og Vækstministeriet. Følgegruppen høres om de indkomne ansøgninger og følger vækstprogrammets gennemførelse.

Fristen for indsendelse af ansøgninger til Erhvervsstyrelsen til ovennævnte tema under den nationale pulje er **[onsdag den 20. november 2014]**. Ansøgningen skal indsendes via det elektroniske ansøgnings-skema, som man kan finde på [regionalt.dk](http://regionalt.dk) eller direkte via [dette link](#). Endelig afgørelse om kontrakt om EU-medfinansiering og afslag forventes tidligst primo 2015.



For yderligere information om temaets faglige indhold eller om Regionalfonden eller Socialfonden samt ansøgningsproces kontakt: Pernille von Lillienkjold, tlf. 35291760, [pevoli@erst.dk](mailto:pevoli@erst.dk) eller Susanne Johansen, tlf. 35291759, [susjoh@erst.dk](mailto:susjoh@erst.dk).

**Yderligere information – se [www.regionalt.dk](http://www.regionalt.dk)**

[Socialfondsprogram 2014-2020](#)

[Regionalfondsprogram 2014-2020](#)

[Støtteberettigelsesregler for strukturfondsfinansierede projekter](#)

[Statsstøttehåndbog](#)

UDKAST

# Bilag 1

## Evaluering af Vækstprogram for små og mellemstore virksomheder.

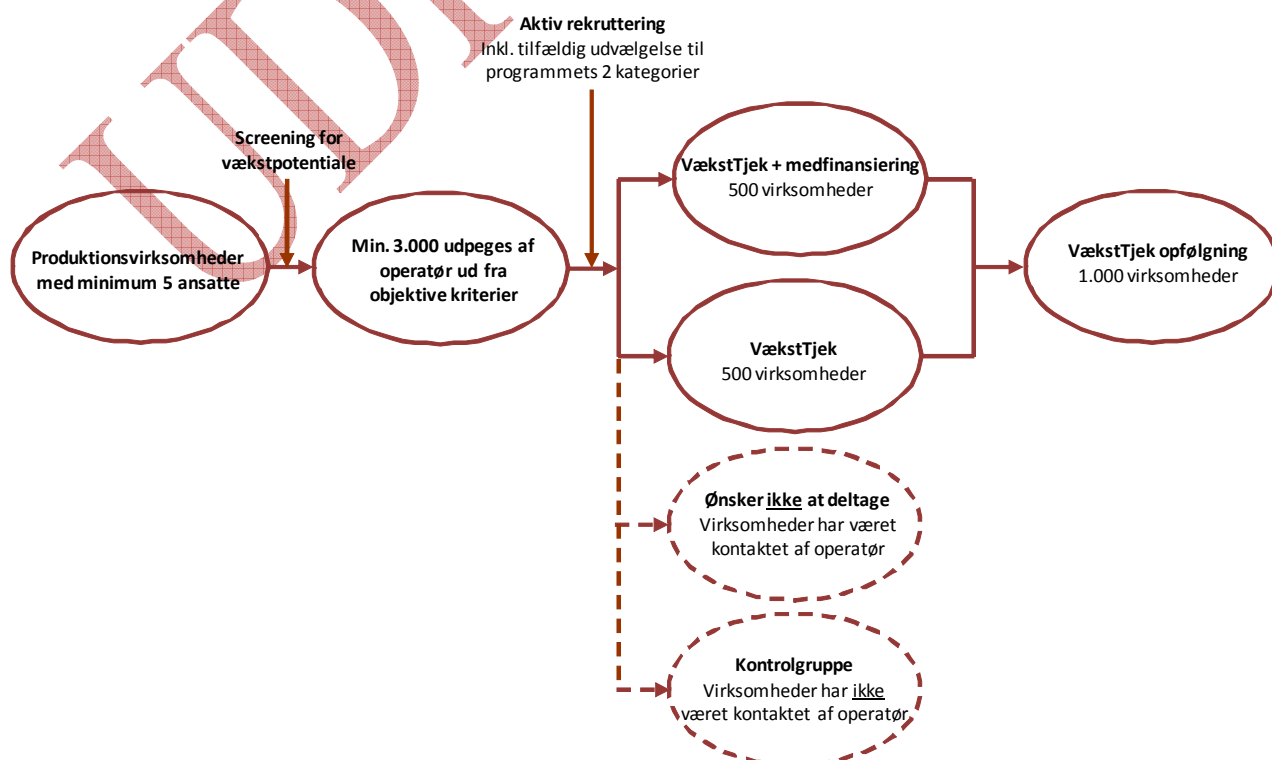
Ansøger skal præsentere et evalueringsdesign og beskrive, hvordan et grundlag for effektmåling sikres. Evalueringsdesignet skal give mulighed for, at opgøre den samlede effekt af programmet, samt effekten af delelementer i programmet. Hensigten er, at opnå ny viden om, hvilke vækstforløb der har størst effekt for små og mellemstore virksomheder. Effekten kan fx måles som mervækst i de deltagende virksomheders beskæftigelse og omsætning.

Den vigtigste opgave for operatøren i forbindelse med evalueringen bliver projektstyring, herunder at dokumentere, hvilke virksomheder der har modtaget programmets forskellige tilbud. Kravspecifikation for evalueringen aftales endeligt i forbindelse med indgåelse af kontrakt, og med udgangspunkt i ansøgers oplæg.

Evalueringen vil skulle varetages af en ekstern evaluators. De registrerede data skal endvidere stilles til rådighed for Erhvervsstyrelsen til brug i forskningsmæssigt øjemed.

For at sikre mulighed for at foretage en reel effektmåling af programmet og dets elementer stilles følgende 3 krav til programmets design og gennemførelse (se også figur 1):

Figur 1: Designelementer i Vækstløft-programmet



## **1. Screening og identifikation af virksomheder til programmet.**

Screening af virksomheder gennemføres af operatøren uden kontakt til de enkelte virksomheder. Med afsæt i eksisterende databaser kan operatøren identificere de produktionsvirksomheder, for hvem deltagelse i vækstprogrammet kunne være relevant. Identifikationen af virksomhederne skal ske på baggrund af objektive kriterier, som operatøren klart beskriver i sin ansøgning. Kriterierne kan bl.a. baseres på antal ansatte i virksomhederne, vækst og eksport. De objektive kriterier skal sikre, at virksomhederne som udgangspunkt er sammenlignelige i forhold til vækstpotentiale.

Den identificerede målgruppe skal være tilstrækkelig stor til, at der kan dannes en kontrolgruppe for programmet på ca. 500 virksomheder, som kan danne grundlag for at foretage en effektevaluering. Det er opdragsgivers vurdering at målgruppen skal indeholde minimum 3000 virksomheder, men dette er ikke et krav.

## **2. Rekruttering til programmet skal være aktiv**

Der skal rekrutteres 1000 virksomheder til Vækstprogrammet. Rekrutteringen til programmet skal være aktiv, således at operatøren selv er op-søgende overfor den identificerede målgruppe. Det skal sikre at programmet når ud til virksomheder, der ikke normalt gør brug af erhvervsfremmesystemet.

Der gennemføres et Væksttjek i alle deltagende virksomheder, som resulterer i en handlingsplan, som den enkelte virksomhed kan tage afsæt i med henblik på at forløse sit vækstpotentiale. 500 af de virksomheder, der har modtaget et Væksttjek, skal også tilbydes et Vækstløft, hvor virksomheden får støtte til køb af rådgivning til, hvordan virksomheden realiserer vækstpotentialet, som udstikkes i handlingsplanen fra Væksttjekket. Vækstløftet kan også være opkvalificering på udvalgte relevante områder i stedet for køb af rådgivning.

Hvis en virksomhed, der har fået et Væksttjek henvises til et andet tilbud end et Vækstløft, skal det registreres.

Der er et ønske om, at anvende programmidlerne så effektivt som muligt, så der stilles krav om at programmet designes, så der skabes evidens for, hvor stor effekt henholdsvis Væksttjek og medfinansiering til rådgivning har.

Det foreslås på den baggrund, at programmet designes med to spor, hvor der gennemføres Væksttjek i hvert spor, men kun tilbydes medfinansiering til rådgivning i det andet., jf. figur 1. Virksomhederne skal rekrutteres til programmets to spor ved tilfældig udvælgelse blandt de virksomheder, som er identificeret som målgruppe for programmet. Dette er et centralt designelement, som giver mulighed for efterfølgende at lave en reel effektmåling af Væksttjek og Vækstløft.

Ansøger kan vælge at opstille en årlig kvote for hvert spor i Vækstprogrammet. Alternativt kan de to spor afvikles sekventielt. Det giver det bedste grundlag for effektevalueringen, hvis sporene afvikles sideløbende og med årlige kvoter, men andre hensyn, såsom hensynet til kommunikation overfor virksomhederne eller organisering af programmet, kan være mere tungtvejende.

Operatøren skal føre protokol med, hvilket spor den enkelte virksomhed tilbydes, og hvorvidt virksomheden vælger at deltage i programmet eller takker nej til at deltage.

Når der er gennemført 1000 forløb i Vækstprogrammet vil der med denne metode være en restgruppe af virksomheder, som ikke har været kontaktet, og som kan fungere som kontrolgruppe i forbindelse med evalueringen af det samlede program. Denne gruppe skal gerne rumme 500 virksomheder.

### **3. Der skal være opfølgning på Vækstjek**

For alle 1000 virksomheder, der har været igennem Vækstprogrammet, skal der foretages en opfølgning af Vækstjek-konsulent. Opfølgning betyder, at virksomhederne besøges minimum én gang, for at gennemgå fremgang i forhold til den udarbejdede handlingsplan for virksomheden. Operatøren beskriver, hvordan besøgene skal forløbe.

Ved det afsluttende besøg er det vigtigt for evalueringen, at Vækstjek-konsulent noterer de konkrete tiltag virksomheden har gennemført som konsekvens af den udarbejdede handlingsplan, herunder omfanget af køb af rådgivning.

## Bilag 2

Uddrag af udkast til nationalt program for EU's Regionalfond

### Prioritetsakse 2 – Flere vækstvirksomheder

#### Baggrund

Der er forholdsvis stærk evidens for, at rådgivning kan medvirke til at styrke væksten og jobskabelsen i SMV'er. Det viser bl.a. erfaringerne fra strukturfondsindsatsen 2007-2013, væksthusene og en række internationale studier.<sup>2</sup>

Samtidig viser økonomisk forskning, at markedsfejl relateret til imperfekt information indebærer, at SMV'er kan have en tendens til at undervurdere værdien af og underinvestere i tilførsel af viden fra fx eksterne specialister.<sup>3</sup> Derfor kan der være et rationale i at understøtte sådanne investeringer med offentlige midler.

På denne baggrund vil regionalfondsindsatsen fokusere på at identificere konkrete SMV'er, som har et betydeligt vækstpotentiale, og udløse dette vækstpotentiale ved hjælp af støtte til bl.a. rådgivning om udvikling af virksomhedernes forretningsmodeller.

Indsatsen kan rumme flere elementer, men skal bl.a. fokusere på de vækstpotentiale, der kan være ved at øge virksomhedernes internationale orientering og ved at automatisere og digitalisere virksomhedernes forretningsprocesser.

Øget internationalisering kan styrke virksomhedernes vækstmuligheder ved at give adgang til større markeder og ved at forbedre virksomhedernes muligheder for at hente ny viden og inspiration udefra til at forbedre deres teknologier og forretningskoncepter.<sup>4</sup> Analyser fra EU peger på, at også virksomheder, som allerede fra opstart er internationalt orienterede ('born globals'), kan have behov for støtte, hvis deres vækst- og beskæftigelsesmæssige potentiale skal udnyttes fuldt ud.<sup>5</sup> At danske virksomheder har behov for rådgivning og sparring om internationalisering understøttes desuden af en ny stor evaluering af væksthusene, som bl.a. viser, at virksomheder efterspørger sparring i forbindelse med overvejelser om etablering, partnerskaber, markedsføring mv. på konkrete eksportmarkeder, ikke mindst vækstmarkeder som Kina, Indien, Mellemøsten, Rusland etc.<sup>6</sup>

<sup>2</sup> *Evaluering af midtjyske programmer for iværksætter og virksomhedsudvikling*, Iris Group (2012).

*What are counterfactual impact evaluations teaching us about enterprise and innovation support*, DG Regional and Urban Policy (2012).

*Mål, midler og effekter i strukturfondsindsatsen*, Damvad (2013).

<sup>3</sup> *Evaluating SME Policies and Programmes*, David Storey (2006).

<sup>4</sup> *Danmarks Produktivitet – hvor er problemerne?* Produktivitetskommissionen (2013).

<sup>5</sup> *Born global: The potential of job creation in new international businesses*, Eurofound (2013).

<sup>6</sup> *Evaluering af væksthusene*, Iris Group (2013).

Flere studier og analyser har vist, at der også er et stort vækstpotentiale i at styrke danske virksomheders automatisering og digitalisering. Automatisering har en positiv effekt på produktiviteten, men vil typisk reducere beskæftigelsen på kort sigt. På lidt længere sigt kan automatisering imidlertid, ved at styrke virksomhedernes konkurrenceevne, bidrage til at skabe nye arbejdspladser.<sup>7</sup> Digitalisering af virksomhedernes forretningsprocesser er en anden vigtig kilde til at styrke vækst, produktivitet og konkurrenceevne. Det viser flere forskningsartikler, og det underbygges af de betydelige vækstbidrag, som ifølge Danmarks Statistiks vækstregnskaber kan tilskrives investeringer i it-kapital.<sup>8</sup> Også ansættelse af højt kvalificeret arbejdskraft kan medvirke til at øge virksomhedernes produktivitet. Indsatsen for at forbedre SMV'ers konkurrenceevne kan i konkrete projekter med fordel tænkes sammen med opkvalificering af arbejdsstyrken under socialfondsprogrammets prioritetsakse 1, indsatsområde c (Vækstrettet kompetenceudvikling i virksomhederne). Iværksættere, der med bistand under socialfondsprogrammets prioritetsakse 1, indsatsområde a (Vejledning og støtte til iværksættere) kommer godt i gang, vil evt. kunne fortsætte indsatsen under denne prioritetsakse. Egentlige procesinnovationsprojekter hører under regionalfondsprogrammets prioritetsakse 1, mens prioritetsakse 2 – Flere vækstvirksomheder – omhandler projekter, hvor vækstpotentialet er tættere på realisering.

Den overordnede interventionslogik for prioritetsaksen fremgår af figur 1.

Figur 1. Interventionslogik for prioritetsakse 2.

Input	Aktiviteter	Output og mål for hele landet (2014-2020)	Effekt
ERDF-midler	Identifikation af SMV'er med vækstpotentiale:	Antal virksomheder som modtager støtte / 2.800 virksomheder	Flere vækstvirksomheder
Andre off. midler	- Produkt/løsning på markedet - Motivation for vækst - Økonomisk robusthed	Private investeringer (medfinansiering) / 125 mio. kr.	Øget beskæftigelse
Private midler	Udarbejdelse af konkrete individuelle vækstplaner.	Anslået antal nye vækstvirksomheder / 700 virksomheder	Øget produktivitet
	Opbygning af netværk (fx andre virksomheder, videninstitutioner, private rådgivere, finansieringsinstitutter) for potentielle vækstvirksomheder.	Anslået jobskabelse / 2.800 fuldtidsbeskæftigede Anslået skabt omsætning / 5.600 mio. kr.	

<sup>7</sup> *Automation og arbejdsproduktivitet – en analyse baseret på branche- og landeforskelle*, Lene Kromann, Jan Rose Skaksen og Anders Sørensen CEBR, Copenhagen Business School (2012).

<sup>8</sup> *Digitalization and Productivity*, Jóannes Jacobsen, Anders Sørensen og Martin Junge, CEBR (2011).

*Produktivitetsudvikling*, NYT fra Danmarks Statistik nr. 183 (2012).

	<p>Kollektive træningscamps, hvor virksomheden arbejder med egne udfordringer.</p> <p>Tilførsel af viden om faglige, juridiske eller sektorspecifikke forhold, herunder internationalisering</p> <p>Implementering af vækstplaner (kun i særlige områder)</p>		
--	---	--	--

### **Indsats**

Hvert enkelt regionalfondsprojekt forankres hos en operatør, som skal medvirke til at styrke væksten i et antal SMV'er. Operatøren skal forestå administration og implementering af projektet. Operatøren kan fx være et GTS, en erhvervsorganisation, en klyngeorganisation eller et regionalt væksthus.<sup>9</sup> Operatøren kan yde tilsagn til enkeltvirksomheders projekter.

Indsatsen med at styrke væksten sker i faser:

- Screening (identifikation) af SMV'er med forholdsvis stort vækstpotentiale
- Rådgivning og sparring mv. om, hvordan vækstpotentialerne kan udløses.

Faserne skal forstås som en overordnet ramme omkring indsatsen. Operatøren kan efter behov opdele projektet i delfaser og/eller gentage faserne inden for projektperioden.

Udmøntningen af indsatsen skal afspejle de regionale udviklingsbehov, der er identificeret i den regionale vækst og udviklingsstrategi og i den beskrivelse af den regionale intelligente specialisering, der typisk vil indgå i den regionale vækst og udviklingsstrategi.

Operatøren kan efter behov bruge eksterne parter, fx konsulenter eller specialister, til at varetage de konkrete aktiviteter i projektet.

### **Screening af SMV'er med vækstpotentiale**

Operatøren skal identificere et antal konkrete SMV'er med et betydeligt vækstpotentiale. Sandsynligvis vil rekruttering af virksomheder til projektet kræve en opsøgende indsats, idet mange virksomhedsledere kan mangle viden om deres virksomheds vækstpotentiale og mulighederne for at udfolde dette.

<sup>9</sup> Udbuds- og statsstøtteregler skal overholdes ved valg af operatør og i projektfasen. Operatøren kan eventuelt være en kommerciel aktør, men skal være en juridisk person. Hvis der gælder særlige lovregler for den pågældende operatørs virkemåde, skal aktiviteterne ligge inden for den gældende lovhjemmel.

Screeningsprocessen skal indeholde følgende kriterier (vækstforum eller ansøger kan eventuelt tilføje ekstra kriterier):

- **Vækstpotentiale:** Vækstpotentialet i den enkelte virksomhed, herunder nye forretningsidéer fra eksisterende virksomheder (spin outs og spin offs), skal være så stort, at det er sandsynligt, at virksomheden kan komme ind i et solidt vækstforløb og på sigt opfylde kriteriet for at være en vækstvirksomhed<sup>10</sup> (se prioritetsaksens specifikke mål ovenfor). Virksomheden skal opfylde SMV-kriterierne.
- **Hurtig vækst:** Virksomheden skal have potentiale til at komme ind i et vækstforløb forholdsvis hurtigt, dvs. at der skal ske en betydelig fremgang i virksomhedens beskæftigelse og/eller omsætning inden for to år efter, at virksomheden indtræder i projektet. Realisering af vækstpotentialet må derfor ikke kræve langvarige udviklingsforløb af nye prototyper mv.<sup>11</sup> Væksten vil skulle bygge på produkter eller tjenesteydelser, som er tæt på eller allerede er på markedet, når virksomheden indtræder i projektet.
- **Motivation:** Virksomhedens ledelse skal være motiveret for vækst og indstillet på at bruge den tid og de ressourcer, som skal til for at udløse virksomhedens vækstpotentiale.

Ansøger skal redegøre for, hvordan screeningsprocessen konkret gennemføres, og hvordan det sikres, at ovenstående kriterier efterleves. Generelt er det afgørende for indsatsens kvalitet og effekter, at operatøren besidder kompetencer, der matcher indsatsens fokus.

#### **Rådgivning og sparring mv. om at udløse vækstpotentiale**

De virksomheder, der opfylder screeningskriterierne ovenfor, kan få rådgivning og sparring mv. for at realisere deres vækstpotentiale. Virksomhederne vælger selv en rådgiver, der skal registreres hos operatøren.

Denne fase kan være meget intensiv og vare over et halvt år, hvis der er tale om virksomheder med særligt vækstpotentiale, eller den kan gå over en kortere periode, hvor der fx er fokus på, hvordan virksomheden kommer i gang med eksport.

Rådgivning og sparring mv. skal tage udgangspunkt i den enkelte virksomheds specifikke forretningsmæssige situation og skræddersys til den enkelte virksomhed, således at virksomhedens individuelle behov styrer tilførsel af viden

<sup>10</sup> For at blive en vækstvirksomhed skal en virksomhed have mindst 5 ansatte ved vækstperiodens begyndelse; det er *ikke* noget krav, at virksomheden har denne størrelse, når den indtræder i projektet.

<sup>11</sup> Udvikling af prototyper mv. støttes altså ikke under denne prioritetsakse, men kan støttes under prioritetsakse 1.



og kompetencer samt indkøb af ydelser under projektet. Det udelukker ikke, at visse aktiviteter kan gennemføres som kollektive forløb, jf. nedenfor.

Støtten skal sigte på at styrke 'økosystemet' omkring virksomhederne og konkret resultere i, at der udarbejdes en vækstplan for den enkelte deltagervirksomhed.<sup>12</sup> I udformningen af den enkelte virksomheds vækstplan skal de mulige gevinster ved øget internationalisering samt automatisering og digitalisering af virksomhedens forretningsprocesser kortlægges, men vækstplanen kan også fokusere på andre muligheder for at udløse vækstpotelet.

Store virksomheder (ikke SMV'er) kan eventuelt tage del i aktiviteterne, men må ikke modtage økonomiske fordele/subsidier heraf, ligesom deres udgifter ikke kan medtages under de støtteberettigede omkostninger.

Vækstplanen skal indeholde følgende (vækstforum eller ansøger kan specificere nærmere krav til vækstplanerne):

- **Konkrete anvisninger på vækst:** Vækstplanen skal kortlægge, hvordan deltagervirksomheden konkret kan styrke sin vækst, og hvilke investeringer der skal til for at udløse vækstpotelet. Vækstplanen skal have samme detaljeringsniveau som typiske forretningsplaner.<sup>13</sup>
- **Målbare effekter:** Vækstplanen skal indeholde solidt underbyggede og realistiske skøn for, hvor kraftigt virksomhedens beskæftigelse (målt i antal fuldtidspersoner) og omsætning vil vokse henholdsvis to og fem år efter planen er udarbejdet.<sup>14</sup>

#### Aktiviteter

Aktiviteter, som kan bidrage til at styrke 'økosystemet' omkring virksomhederne og indfri det specifikke mål om at *øge antallet af vækstvirksomheder*, vil navnlig være:

- Opbygning af netværk for virksomheden (mentor, bestyrelse, samarbejde med kunder mv.)
- Styrke sammenhængen og samarbejdet mellem vigtige aktører i virksomhedernes 'økosystem', heriblandt fx andre virksomheder, viden- og uddannelsesinstitutioner, private rådgivere mv.
- Træningscamps og sparring med serieiværksættere m.fl.
- Rådgivning hos videninstitution, fx inden for et konkret område (teknologi, markedsføring mv.)
- Sparring med "vækst-rådgiver"/ekstern konsulent

<sup>12</sup> *Benchmark af økosystemer*, Erhvervsstyrelsen (2012).

<sup>13</sup> Se fx Vækstfondens koncept for forretningsplaner.

<sup>14</sup> Som 'baseline' skal virksomheden også vurdere og oplyse, hvordan dens beskæftigelse og omsætning *ville være vokset* uden vækstplanen, dvs. hvis virksomheden ikke havde deltaget i regionalfondsprojektet.

- Rådgivning til beregning af investeringsbehov, forventede resultater mv.

Udviklingen af de konkrete vækstplaner kan ske i kombination af individuelle (én-til-én) og kollektive forløb for de deltagende virksomheder. Om muligt bør viden tilføres flere SMV'er kollektivt, dels af hensyn til princippet om sparsommelighed, dels af hensyn til at virksomhederne med større sandsynlighed skaber forretningsmæssigt værdifulde netværk, når de deltager i kollektive arrangementer.

Eksempler på kollektive aktiviteter kan navnlig være:

- Virksomheder, som har udviklet og implementeret vækstskabende forretningsplaner, præsenterer deres erfaringer, herunder tilgang til processen, mulige barrierer mv.
- Særlige 'træningscamps' hvor virksomhederne arbejder med deres udfordringer
- Tilførsel af viden om faglige, juridiske eller sektorspecifikke forhold, inkl. viden om efterlevelse af nationale og internationale standarder og krav.

For samtlige aktiviteter – uanset om de er individuelle eller kollektive – skal der opstilles en klar og om muligt evidensbaseret effektkæde, som forklarer, hvordan aktiviteterne konkret vil bidrage til at styrke væksten i de deltagende virksomheder.

### **Statsstøtte**

Statsstøtte til kommercielle aktiviteter i projekterne ydes efter reglerne om støtte i EU's generelle gruppefritagelsesforordning. Alternativt som de minimis-støtte.