

**Udkast: Indkaldelse af ansøgninger under den nationale pulje af regional- og socialfondsmidler.****Tema: Uddannelses- og sparringsforløb for potentielle vækstvirksomheder (Team Vækst Danmark)****1. Baggrund**

De danske regioner og regeringen har en fælles ambition om at skabe flere vækstvirksomheder, som kan yde et vigtigt bidrag til beskæftigelse og produktivitet i Danmark.

Det er et fællestræk i udenlandske regioner med mange vækstvirksomheder, at der findes et velfungerende økosystem, hvor mange aktører bidrager og samarbejder om at udvikle vækstvirksomheder.

De etablerede virksomheder bidrager ved at skabe spin-out virksomheder og ved at være åbne overfor at samarbejde og udveksle medarbejdere med iværksættervirksomheder.

Erfarne serieiværksættere starter nye virksomheder eller hjælper med at udvikle eksisterende virksomheder bl.a. som mentorer eller investorer.

Vidensinstitutioner bidrager med at kommercialisere nye opfindelser og teknologier, skabe spin-outs og uddanne potentielle iværksættere.

Dygtige rådgivere og acceleratorer bidrager med viden om udvikling af opstartsvirksomheder.

I de bedste økosystemer er der et tæt samarbejde og netværk mellem de forskellige aktører. Derfor er velfungerende økosystemer regionale og fagligt specialiseret.

Det er et fællestræk for velfungerende økosystemer, at der er skabt en positiv spiral, hvor talentfulde virksomheder og individer tiltrækker gode projekter, der tiltrækker investeringer, som igen tiltrækker flere succesfulde virksomheder og talenter osv.

**ERHVERVSSTYRELSEN**Vejlsovej 29  
8600 Silkeborg

Tlf. 35 29 10 00

Fax 35 29 10 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**

Det er ambitionen med Team Vækst Danmark at starte denne positive spiral i Danmark med en målrettet indsats, som sikrer en kritisk masse af virksomheder og kompetencer samtidig med, at regionale specialiseringer understøttes og udnyttes.

Målet er at øge antallet af vækstvirksomheder med udgangspunkt i en faglig specialisering i de fem regioner. Indsatsen skal være så attraktiv, at det lykkes at tiltrække de bedste danske og udenlandske virksomheder, som understøttes i at udnytte deres vækstpotentiale og rejse ekstern kapital inden for et givent felt.

Samtidig er det ambitionen, at der skabes et tæt samspil med det etablerede erhvervsliv, som engagerer sig aktivt med henblik på at styrke deres egen langsigtede konkurrenceevne. Hensigten er, at der ydes et substantielt bidrag til at styrke kvaliteten af økosystemet for vækstvirksomheder i de enkelte regioner.

I dag er etablerede virksomheder og succesfulde serieiværksættere kun i begrænset omfang involveret i det lokale iværksætermiljø i Danmark. Det står i modsætning til bl.a. USA, hvor store virksomheder og succesfulde iværksættere oftere er involveret i det lokale iværksætermiljø og investerer deres tid og penge i at hjælpe en ny generation af iværksættervirksomheder.

Det er endvidere ambitionen med projektet, at der spredes viden til relevante aktører om, hvad der skaber vækstvirksomheder og udvikler økosystemerne.

[Der stiles mod, at den samlede volumen er på op til 140 mio. kr. over tre år. Erhvervs- og Vækstministeriet bidrager med 10 mio. kr. i 2015 fra den nationale pulje af EU regional- og socialfondsmidler. De øvrige midler tilvejebringes via de regionale vækstfora med 60 mio. kr. fra Regionalfonden og 40 mio. fra de regionale udviklingsmidler til erhvervsformål. Den resterende finansiering på 30 mio. kr. skal tilvejebringes via medfinansiering fx fra de deltagende virksomheder. Virksomheder fra hele landet kan deltage.

De regionale vækstfora står bag initiativet, som regeringen bakker op om i vækstpakken ”Danmark helt ud af krisen – Virksomheder i vækst”. [Med aftalen om regionale vækstpartnerskaber 2014 har regeringen og de regionale vækstfora ligeledes slået fast, at parterne vil fremme et tættere samarbejde mellem succesfulde iværksættere, erfarne erhvervsfolk og det danske iværksætermiljø ved at etablere initiativet.]

## **2. Indhold**

Formålet med dette initiativ er at øge antallet af vækstvirksomheder i Danmark. Det skal ske ved at etablere stærke faglige miljøer rundt om i landet, som kan træne og udvikle iværksættertalenter til succesfulde virksomheder i samarbejde med det lokale erhvervsliv.

Programmet organiseres i en række elitetræningscentre, hvor de deltagende virksomheder gennemgår et intensivt uddannelses- og sparringsforløb med deltagelse af mentorer fra førende danske virksomheder og erfarne serieiværksættere.

Elitecentre kan med fordel placeres i tilknytning til allerede etablerede faglige miljøer inden for de pågældende regionale styrkepositioner, så der opnås synergi med de eksisterende kompetencer og økosystemer. Det kan fx være store virksomheder, førende forskningsmiljøer mv. Projektet skal medvirke til at styrke økosystemet og sprede viden til aktørerne i de enkelte regioner om, hvad der skaber vækstvirksomheder.

Projektet har til opgave at:

- Identificere og screene små og mellemstore virksomheder med et stort vækstpotentiale til programmet.
- Gennemføre et uddannelses- og sparringsforløb for at udløse vækstpotentialet.

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

I projektet kan der efter behov bruges eksterne parter, fx konsulenter eller specialister, til at varetage de konkrete aktiviteter. Ved udvælgelse af eksterne leverandører skal udbudsreglerne overholdes, og projektet skal dokumentere sparsommelighed.

### Screening af virksomheder med vækstpotentiale

Operatøren skal i løbet af programperioden rekruttere mindst [100] små og mellemstore danske virksomheder med stort vækstpotentiale og mindst [100] udenlandske små og mellemstore virksomheder med stort vækstpotentiale.

Screeningsprocessen skal indeholde følgende 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 blive en vækstvirksomhed. 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 initiativet. Realisering af vækstpotentialet må derfor ikke kræve langvarige udviklingsforløb af nye prototyper mv. 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 skal gennemføres, og hvordan det sikres, at ovenstående kriterier efterleves.

Ansøger skal i ansøgningen redegøre for, om ansøgerkredsen selv besidder de nødvendige kompetencer, eller hvordan ansøgerne vil sikre sig, at de nødvendige kompetencer indkøbes eksternt.

Screeningprocessen kan eventuelt gennemføres som en konkurrence, hvor præmien er, at man får et uddannelses- og sparringsforløb. Det skal være tydeligt, hvilke kriterier de deltagende virksomheder opfylder, og på hvilket grundlag eventuelle virksomheder er blevet afvist. I det omfang udenlandske iværksættere inddrages i programmet vil de skulle etablere sig som virksomhed i Danmark med et dansk CVR-nr., deltage aktivt i de aktiviteter, der igangsættes som led i projektet og sandsynliggøre overfor operatøren, at de har til hensigt på længere sigt at drive virksomhed i Danmark. Virksomheder, som ikke er registreret som danske, kan ikke opnå støtte. Inddragelsen af udenlandske små og mellemstore virksomheder må ikke medføre et relativt stort tab af arbejdspladser andre steder i EU.

### **Uddannelses- og sparringsforløb for at udløse vækstpotentialet**

De virksomheder, der opfylder screeningskriterierne ovenfor, og som optages i programmet gennemgår et uddannelses- og sparringsforløb med kompetenceudvikling og træning for at lære metoder til vækst og realisere deres vækstpotentiale.

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.

Uddannelses- og sparringsforløbet 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 ydelser under projektet. Det udelukker ikke, at visse aktiviteter kan gennemføres som kollektive forløb, jf. nedenfor.

Aktiviteter i uddannelses- og sparringsforløbet kan 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
- Rådgivning til beregning af investeringsbehov, forventede resultater mv.

Hvis en virksomhed gør brug af ekstern rådgivning om f.eks. patentbeskyttelse, automatisering eller internationalisering, vælger virksomhederne selv sin rådgiver. Udenlandske eksperter kan eventuelt inddrages som eksterne konsulenter efter gældende regler.

Uddannelses- og sparringsforløbet kan ske i en kombination af individuelle (én-til-én) og kollektive forløb for de deltagende virksomheder.

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.

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.

Erfaringerne fra de gennemførte camps, sparringsforløb mv. opsamles løbende med henblik på videreudvikling af kommende forløb og aktiviteter.

### **Udarbejdelse af en vækstplan**

Uddannelses- og sparringsforløbet skal resultere i en konkret vækstplan for de deltagende virksomheder.

Vækstplanen skal sigte på at udløse virksomhedens vækstpotentiale fx at tilvejebringe ekstern kapital til at finansiere virksomhedens vækst, og skal som minimum indeholde følgende elementer:

*Konkrete anvisninger på vækst:* Vækstplanen skal kortlægge, hvordan deltagervirksomheden konkret kan styrke sin vækst, og hvilke investeringer der skal til for at udløse vækstpotentialet. Vækstplanen skal have samme detaljeringsniveau som typiske forretningsplaner.

*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.

I vækstplanen kan 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 vækstpotentialet fx tilvejebringelse af kapital fra business angels eller andre investorer til finansiering af virksomhedens vækst. Den kontraktansvarlige partner er ansvarlig for, at der udarbejdes vækstplaner for alle deltagende små og mellemstore virksomheder.

### **Statsstøtte**

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

### **Effektkæde**

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.

## **3. Organisering**

Indsatsen skal forankres hos en kontraktansvarlig partner, der underskriver kontrakten om EU-medfinansiering, og som står for administration på egne og eventuelle andre økonomiske partners vegne og dermed er ansvarlig for projektets gennemførelse. Den kontraktansvarlige partner kan fx være en eller flere regioner.

Den kontraktansvarlige partner kan vælge en ekstern leverandør som operatør til at varetage gennemførelsen af en eller flere af aktiviteterne i projektet. Operatøren, der kan være en kommerciel aktør, skal være en juridisk person, og den kontraktansvarlige partner skal overholde udbudsreglerne og dokumentere sparsommelighed ved valget af operatøren.

Det forventes, at der under indsatsen gives EU-medfinansiering til ét tværregionalt projekt. Det bemærkes, at der eventuelt skal laves en særlig ansøgning i forhold til aktiviteter i Region Sjælland pga. regionens status som overgangsregion i EU.

Der skal nedsættes en følgegruppe til projektet med deltagelse af de regionale vækstforumsekretariater. Følgegruppen får ansvaret for at udvælge de faglige områder, hvor der kan etableres elitetræningscentre, der afspejler den regionale erhvervsmæssige specialisering og de spidskompetencer, som findes i regionerne, samt de politiske priorite-

ringer, som ligger i de regionale vækst- og udviklingsstrategier. Det er hensigten, at der etableres 1-2 centre i hver region.

Følgegruppen får ligeledes ansvaret for at følge fremdriften i de enkelte elitetræningscentre på baggrund af de succeskriterier, som bliver opstillet for de enkelte centre fx antallet af ansøgninger til at deltage i centrets uddannelses- og træningsforløb og antallet af virksomheder, som rejser risikovillig kapital efter gennemførelse af et forløb.

#### **4. Kriterier for valg af ansøgninger**

Ansøgninger skal ligge inden for rammerne af regionalfondsprogrammets prioritetsakse 2, der har til formål at øge antallet af vækstvirksomheder. Ansøger skal anvende det elektroniske ansøgningskema ved ansøgning om EU-medfinansiering.

De indkomne ansøgninger vil blive vurderet ud fra overensstemmelse med nærværende temabeskrivelse, og skal herudover som minimum leve op til følgende kriterier, der vil blive lagt til grund for bedømmelsen af ansøgningerne (vægt er anført i parentes):

##### **1. En detaljeret beskrivelse af setup'et og indhold for Team Vækst Danmark samt hvorledes der eventuelt vil blive gennemført et udbud for at vælge en operatør til at gennemføre et uddannelses- og sparringsforløb for potentielle vækstiværksættere (0-50 point).**

En beskrivelse af setup'et og indhold skal som minimum inkludere følgende:

- 1) En beskrivelse af organisationsstruktur med regionale elitetræningscentre og udvikling af de regionale økosystemer, herunder hvorledes det etablerede erhvervsliv, erfarne serieiværksættere og øvrige regionale aktører involveres.
- 2) En klar beskrivelse af, hvilke aktiviteter der forventes at skulle finde sted som led i uddannelses- og træningsforløbene, herunder en beskrivelse af de krav, som i tilfælde af, at ansøger vælger at udbyde opgaven til en operatør, vil stille til dokumentation i forhold til de aktiviteter, der gennemføres på virksomhedsniveau.
- 3) En beskrivelse af, hvordan virksomhederne til programmet rekrutteres, og hvordan rådgivningsforløbene gennemføres, herunder hvorledes udenlandske virksomheder vil blive tiltrukket til programmet.
- 4) Interessetilkendegivelser fra relevante aktører, der skal deltage i elitecentrene, herunder fx etablerede virksomheder, serieiværksættere, forskerparker og universiteter.

- 5) Såfremt ansøger vælger at udbyde opgaven som operatør, en beskrivelse af de krav, som ansøger i sit udbudsmateriale vil stille til operatørens kompetencer og kvalifikationer samt tidligere erfaring med udvikling af vækstvirksomheder, operatørens grundlag for at kunne etablere og implementere de regionale elitetræningscentre samt endelig en plan for, hvordan initiativet bliver selv bærende på langt sigt.
- 6) Såfremt ansøger vælger at udbyde opgaven som operatør en beskrivelse af de krav, som ansøger i sit udbudsmateriale vil stille til operatørens muligheder for at tilvejebringe risikovillig kapital til at investere i virksomhederne, når de har gennemført uddannelses- og træningsforløbet.
- 7) Beskrivelse af succeskriterier for de enkelte elitetræningscentre fx involvering af etablerede virksomheder og serieiværksættere, antallet af virksomheder som ansøger om at deltage i et centers forløb samt antallet af virksomheder som rejser ekstern kapital.
- 8) Budget og økonomi i projektet, herunder privat egenfinansiering. [Evt. tilføjelse af en option på tilførsel af yderligere ressourcer, hvis alle milepæle overholdes].
- 9) Effektkæde for gennemførelsen af uddannelses- og sparingsforløb, herunder mål set i lyset af budgettet.

## **2. Effektkæde og kritiske antagelser (0-20 points).**

Ansøgers projektbeskrivelse skal omfatte en klar og logisk effektkæde samt en beskrivelse af de kritiske antagelser for, at projektet kommer til at virke efter hensigten. Om muligt skal de kritiske antagelser være evidensbaserede. Ansøgere skal således beskrive projektets effektkæde, dvs. sammenhængen mellem projektets aktiviteter, output, resultater og effekter, herunder effekter på længere sigt efter projektets afslutning.

## **3. Stærkt og landsdækkende partnerskab (0-15 point).**

Projektet skal gennemføres i et stærkt og landsdækkende partnerskab med involvering/opbakning fra erhvervslivet. Virksomheder i hele landet skal kunne komme i betragtning til at deltage i programmet, og den regionale specialisering skal afspejles.

## **4. Budget (0-15 point).**

Ansøger skal udarbejde et sammenhængende budget, herunder beskrive tilvejebringelsen af national medfinansiering. Som udgangspunkt er projektet 3 årigt. Der vil blive lagt vægt på graden af privat medfinansiering – ikke mindst graden af kontant, privat medfinansiering.



## **5. Finansiering via den nationale pulje af regional- og socialfondsmidler**

Programmet for uddannelses- og sparringsforløb for potentielle vækstvirksomheder vil blive finansieret gennem den nationale pulje af regionalfondsmidler og socialfondsmidler med ca. 10 mio. kr. Den nationale pulje kan yde EU-medfinansiering svarende til max 50 pct. af et projekts samlede budget.

[Desuden forventes de regionale vækstfora at bidrage med 60 mio. kr. fra de regionalt fordelte strukturfondsmidler under Regionalfondens prioritetsakse 2. Der skal tilvejebringes et tilsvarende beløb i national medfinansiering.]

Den nationale finansiering forventes at komme fra de regionale udviklingsmidler til erhvervsformål eller fra partnerne i projektet, herunder de deltagende virksomheder, men kan også komme fra andre interesserede organisationer.

I det omfang et projekt vil indebære statsstøtte i henhold til gældende EU-regler, kan den samlede EU-medfinansiering blive mindre end 50 pct.

Der er i forbindelse med projekter støttet af Regionalfonden mulighed for at opnå EU-medfinansiering til aktiviteter, som ellers kun ville være støtteberettigede under Socialfonden, hvis aktiviteten højst udgør 10 pct. af de budgetterede og betalte udgifter, og hvis aktiviteten er direkte knyttet til projektets øvrige aktiviteter samt er nødvendig for en tilfredsstillende gennemførelse af projektet. Det kan eventuelt være en mulighed at benytte sig af denne mulighed i forhold til Socialfondens prioritetsakse 1.

### **Den nationale pulje af regional- og socialfondsmidler**

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.

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 anvendes indenfor rammerne af de danske regional- og socialfondsprogrammer. Potentielle ansøgere bør derfor orientere sig grundigt i regionalfondsprogrammet 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.

## 6. Ansøgningsproces

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

Ansøgninger om at modtage EU-medfinansiering 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. ovenfor.

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

Fristen for indsendelse af ansøgninger til Erhvervsstyrelsen til ovennævnte tema under den nationale pulje er **[dato]**. Ansøgningen skal indsendes via det elektroniske ansøgningsskema, som findes på [regionalt.dk](http://regionalt.dk) eller direkte via [dette link](#). Endelig afgørelse om kontrakt om EU-medfinansiering og afslag forventes tidligst **[dato]**.

### Yderligere information

For yderligere information om temaets faglige indhold eller om Regionalfonden eller Socialfonden samt ansøgningsproces kontakt: Ulla Bartels på telefon 3529 1715 / [ullbar@erst.dk](mailto:ullbar@erst.dk) eller Susanne Johansen på telefon 3529 1759 / [susjoh@erst.dk](mailto:susjoh@erst.dk).

Find yderligere information via følgende links:

Socialfondsprogram 2014-2020

Regler for EU-medfinansiering 2014-2020, støtteberettigelsesregler

Statsstøttehåndbog