

## Ansøgningsskema til: Program for iværksættere 2015

<p><b>Oplysninger om ansøger og partnere</b></p> <p><b>Navn, Adresse, Kontaktperson på ansøger</b></p>	<p>Væksthus Midtjylland INCUBA Bygning II, Etage 4 8200 Aarhus N www.vhmidtjylland.dk Tlf. 7022 0076</p> <p>Kontaktperson: Direktør Erik Krarup, ek@vhmidtjylland.dk; chefkonsulent Eva Hansen, eh@vhmidtjylland.dk</p> <p>Væksthus Midtjylland er en erhvervsdrivende fond, stiftet af de 19 kommuner i region Midtjylland. Formålet er at fremme iværksættere og virksomheder med vækstambitioner – midlerne er gratis vækstkortlægning (vejledning) på resultatkontrakt med KKR Midtjylland (specialiseret erhvervsservice) og tilbud via en række regionale udviklingsprogrammer på resultatkontrakt for Region Midtjylland og nationale initiativer aktuelt for Erhvervsstyrelsen og Eksportrådet/Udenrigsministeriet.</p> <p>Væksthus Midtjylland har ca. 60 medarbejdere på kontorer i INCUBA/Aarhus og i INNOVATORIUM/Herning. Udover den ansatte medarbejderstab er der tilknyttet en ekstern stab af ressourcepersoner, som arbejder sagsorienteret inden for rammerne af de regionale udviklingsprogrammer (sparringspartnere, kapitalcoaches og netværksmæglere).</p> <p>Bestyrelsen er Væksthus Midtjyllands øverste myndighed, som fastlægger Væksthusets overordnede strategiske linje og politikker. Bestyrelsen består af syv medlemmer:</p> <p>Udpeget af KKR Midtjylland:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Byrådsmedlem Søren Olesen, Holstebro Kommune (formand)</li><li>• Borgmester Claus Omann Jensen, Randers Kommune (1. næstformand)</li><li>• Borgmester Peter Sørensen, Horsens Kommune</li><li>• Byrådsmedlem Johs. Poulsen, Herning Kommune</li><li>• Partner Margrete Bak, Karlbak (erhvervsrepræsentant)</li></ul>
--	---

Vækstforum for Region Midtjylland  
Handlingsplan 2015

Udpeget af Vækstforum for Region Midtjylland:

- Regionsrådsmedlem Torben Nørregaard
- Adm. direktør Mona Juul, direktør, Envision A/S (2. næstformand) (erhvervsrepræsentant)

Observatør udpeget af Erhvervsstyrelsen:

- Chefkonsulent Pernille von Lillienkjold, Erhvervsstyrelsen

Væksthus Midtjyllands daglige ledelse består af:

Direktør Erik Krarup  
Afdelingschef Peter Ekman  
Økonomichef Casper Steinfeldt-Møller  
Udviklingschef Anna Maria Sønderholm

Væksthus Midtjyllands konsulentafdeling er organiseret i fem teams, som retter sig mod målgruppens primære vækst-udfordringer og -muligheder. Hvert team består af fire – fem specialiserede væstkonsulenter og koordineres af en chefkonsulent. De fem teams er:

- Internationalisering
- Kapitalfremskaffelse
- Teknologi
- Strategi
- Kunderelationer

Endelig lægger Væksthus Midtjylland fysiske rammer til en række eksterne aktører, som således giver midtjyske virksomheder en let og overskuelig adgang til deres tilbud. Disse aktører har enten fast arbejdssted hos Væksthus Midtjylland eller har fast træffetid og besøgsprogrammer. Aktørerne er i særlig grad prioriteret inden for to "platforme", kapitalfremskaffelse og internationalisering:

"Den internationale platform":

- Central Denmark EU Office
- Eksportrådet/Udenrigsministeriet
- EksportKreditFonden (EKF)
- Investeringsfonden for Udviklingslandene (IFU)
- Nordisk Projekteksportfond / Nordic Environment Finance Corporation (NOPEF/NEFCO)

Vækstforum for Region Midtjylland  
Handlingsplan 2015

- Region Midtjylland
- Vitus/Vitus Vækst

"Kapitalplatformen":

- Den midtjyske Iværksætterfond
- Accelerace
- INVESTORMidt Business Angels
- Vækstfonden
- CONNECT Denmark
- Projektledelsen for såvel den regionale som den nationale kapitalcoachordning (STARTmidt Accelerator & Kapital Gennem Rådgivning)

Årligt foretages der vækstkortlægning (vejledning) for mere end 1.300 iværksættere og virksomheder inden for rammerne af den specialiserede erhvervsservice, og over 550 iværksættere/-virksomheder modtager medfinansiering fra de regionale programmer til tilførsel af viden til realisering af vækstambitioner. I alt har mere end 3.000 iværksættere/virksomheder modtaget medfinansiering fra de regionale programmer siden starten på det første program 2007/8.

De regionale operatørfunktioner implementeres iht. retningslinjer og rammer under "Det midtjyske Vækstunivers", og tilbuddene brandes således under fællesbetegnelsen "Imidt" – med den hensigt at gøre det så overskueligt for målgruppen som muligt. De regionale programmer, iværksat af Vækstforum for Region Midtjylland, som aktuelt udgør indsatsen i "Imidt", er:

- KOMPETENCEmidt (kompetenceplanlægning og -udvikling i små og mellemstore virksomheder)
- STARTmidt Accelerator (rådgivningsprogram for nye/unge virksomheder)
- VÆKSTmidt Accelerator (rådgivningsprogram for etablerede virksomheder)
- KLYNGEmidt (netværk/forpligtende virksomhedssamarbejder)
- GLOBALmidt (internationalisering)
- Internationalisering af midtjyske virksomheder (indstationering af internationaliseringsrådgiver fra Eksportrådet/udenrigsministeriet)

<p><b>Partnere</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• CleanTEKmidt (teknologiudviklingsprogram)</li><li>• Grønne Forretningsmodeller (grøn omstilling/-forretningsudvikling)</li><li>• Grøn Industrisymbiose (genanvendelse og ressource-effektivitet)</li></ul> <p>Væksthus Midtjylland er aktuelt operatør på følgende landsdækkende indsatser:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Early Warning (assistance til kriseramte virksomheder)</li><li>• Vitus / Vitus Vækst (eksportudvikling for små og mellemstore virksomheder)</li><li>• Kapital Gennem Rådgivning (kapitalcoaching).</li></ul> <p>Endvidere indgår Væksthus Midtjylland som samarbejdspartner i en række øvrige regionale og nationale indsatser.</p> <p>CONNECT Denmark Ryesgade 106A, 3. tv 2100 København Ø www.conectdenmark.com Tlf. 2427 0707</p> <p>CONNECT Denmark er en medlemsbaseret privat organisation, som har til formål at fremme erhvervsmæssig vækst og udvikling. Midlerne er fortrinsvis gennemførelse af pre-springboards og springboards, hvor iværksættere/virksomheder kan få adgang til målrettet sparring fra professionelle erhvervsledere ift. deres forretningsmodel. I region Midtjylland har CONNECT Denmark kontor hos Væksthus Midtjylland og har i 2013 gennemført springboards for 35 midtjyske virksomheder. Denne mulighed vil fortsat være et tilbud til vækstpotentielle iværksættere i region Midtjylland</p> <p>Keystones Diplomvej 381 2800 Kgs.Lyngby www.keystones.dk Tlf. 8870 8700</p> <p>Keystones rejser business angel kapital til vækstvirksomheder, er koordinatorer for investornetværk og er medarrangør på mere end 20 investor/business angels events om året. Keystones er bl.a. sekretariat for BA Copenhagen, BA, Syddanmark, Switizr og INVESTORMIDT BA netværket. Keystones har en database med mere end 800 investorer samt en infrastruktur med bl.a. IT-plattform og solid erfaring i håndtering af deal flow.</p>
------------------------	---

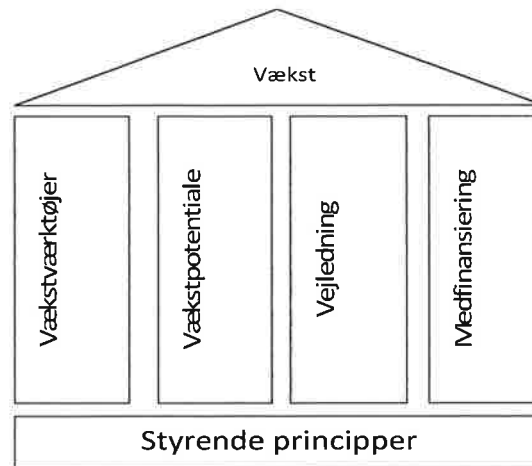
	<p>InfoGate Birk Centerpark 40 7400 Herning www.infogate.dk Tlf. 9628 8870</p> <p>infoGate er en speciel afdeling af Herning Bibliotekerne, som i mere end 30 år har leveret information til iværksættere-/virksomheder, hvorved disse har fået styrket deres beslutningsgrundlag. Informationsspecialister i infoGate har særlige søgekompetencer og adgange til ressourcer, der gør det muligt at få vigtig information, som iværksætterne/virksomhederne ikke selv ville kunne skaffe.</p>
<b>Baggrund og rationale for indsatsen</b>	<p>Det er velkendt og dokumenteret, at iværksættere og herunder især vækstiværksættere bidrager positivt til jobskabelse og værditilvæksten i samfundet. Vækstiværksætterne skaber knapt 10 gange flere jobs pr. virksomhed i deres fem første leveår end andre iværksættere.</p> <p>Andelen af unge virksomheder, der udvikler sig til vækstvirksomheder er dog for lav, og derfor er det relevant at i gang sætte initiativer, der på forskellige måder understøtter iværksættervirksomhedernes udvikling i deres første leveår. Både for at øge overlevelsesraten og for at accelerere væksten i virksomhederne.</p> <p>Sådanne indsats har Vækstforum for Region Midtjylland taget initiativ til og gennemført i en årrække. Det gennemgående middel i indsatsen har været fokus på forbedrede rammebetingelser i det offentlige erhvervsservicesystem (vejledningsaktiviteten) samt adgang til en række attraktive tilbud i programform, herunder økonomisk medfinansiering af videntilførsel (typisk privat rådgivning).</p> <p>Denne type indsats er efterhånden blevet evalueret flere gange, såvel på regionalt plan<sup>1</sup> som i en bredere sammenhæng<sup>2</sup> og har tilvejebragt et solidt faktabaseret grundlag for indsatsen.</p> <p><i>Det midtjyske Vækstunivers</i> Med baggrund i ovennævnte erfaringer og dokumentation har Vækstforum for Region Midtjylland og KKR Midtjylland i april 2013 vedtaget strategien bag "Det midtjyske Vækstunivers" (i daglig tale "Imidt")<sup>3</sup>. Imidt er først og fremmest en præcisering af den midtjyske vækstmodel og som sådan en hypotesestyret strategi for, hvilke kriterier og parametre som erhvervsservice-systemet skal arbejde efter i den udførende indsats for at fremme vækst i regionens virksomheder.</p>

<sup>1</sup> Evaluering af STARTmidt-programmet (2008 – 10). DAMVAD maj 2010 & Evaluering af midtjyske programmer for iværksætter og virksomhedsudvikling. IRIS Group september 2012.

<sup>2</sup> Evaluating the Effect of Soft Business Support to Entrepreneurs in North Jutland. AKF december 2009 & Evaluering af væksthuse. IRIS Group april 2013.

<sup>3</sup> Det midtjyske Vækstunivers. Strategi 2013 – 14. Marts 2013.

Imidt kan formidles som en hus, bestående af et fundament med fire søjler der skal bære væksten:



*Styrende principper* er det værdigrundlag/sæt af pejlemærker, som strukturerer erhvervsserviceindsatsen.

*Vækstværktøjer* er erhvervsservicesystemets adgang til fælles værktøjer og systemer, som vedblivende skal sikre, at iværksættere og virksomheder får en kvalificeret og ikke mindst sammenhængende betjening (i praksis bl.a. dialogværktøjet "Væksthjulet" og det fælles CRM-system).

*Vækstpotentiale* er et udtryk for iværksætterens/virksomhedens evne og vilje til at skabe nye arbejdspladser og forøgelse af omsætning og eksport. Ikke alle iværksættere/virksomheder har samme vækstpotentiale, og derfor er formålet med at arbejde med vækstpotentialeniveauer bl.a. at sikre, at der er bedst muligt overensstemmelse mellem iværksætternes/virksomhedernes vækstpotentiale og tilbuddene i "imidt".

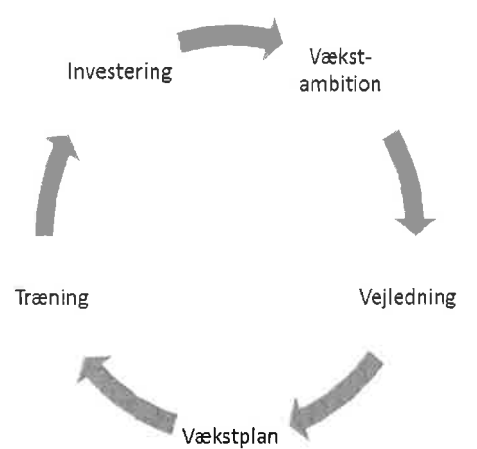
*Vejledning* har fokus på fortsat udvikling og professionalisering af grundydelsen i den offentlige erhvervsservice.

*Medfinansiering* er muligheden for økonomiske midler fra de regionale programmer til videntilførsel ifm. realisering af vækstpotentiale.

"Imidt" har således været arbejdsgrundlaget for den offentlige erhvervsservice i region Midtjylland siden sommeren 2013; indledningsvis med en række mere rammeorienterede tiltag i 2013 og i 2014 ift. de direkte virksomhedsrelaterede elementer. Strategien er således under planmæssig implementering<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Et overblik over implementeringen af "Det midtjyske Vækstunivers" ("imidt") kan fås i: [Det midtjyske Vækstunivers. Status sommer 2014](#). Væksthus Midtjylland september 2014.

	<p><i>Status på hidtidig programaktivitet</i> Det kommende iværksætterprogram bygger videre på de hidtidige/nuværende regionale iværksætterprogrammer STARTmidt, INVESTORMidt og STARTmidt Accelerator.</p> <p>De nævnte programmer har medvirket til realisering af mere end 2.000 iværksætterforløb/vækstforløb i unge virksomheder og bidraget til at rejse i niveauet kr. 200 mio. i ekstern kapital/vækstfinansiering; fordelingen på de enkelte programmer er (pr. 30. juni 2014):</p> <p><i>STARTmidt</i> har i perioden 2008 – 10 givet 796 individuelle forløb.</p> <p><i>INVESTORMidt</i> har i perioden 2008 – 11 bl.a. bevilget 60 kapitalcoachforløb og medvirket til at rejse i niveauet kr. 80 mio.</p> <p><i>STARTmidt Accelerator</i> har siden 2011 givet 1.337 individuelle bevillinger og bevilget 125 kapitalcoachforløb, som har medvirket til at rejse i niveauet kr. 70 mio. Hertil kommer, at de selskaber der har præsenteret sig på business angels netværksmøderne har rejst i niveauet kr. 50 mio. fra investorer i og udenfor netværket.</p> <p>Endvidere er der gennemført en række kollektive forløb med deltagelse af et betydeligt antal iværksættere/unge virksomheder.</p>
<b>Formål og mål</b>	<p>Formålet med Iværksætterprogrammet er at øge iværksætteres etablerings- og overlevelseseffektivitet samt at øge antallet af vækstiværksættere i Region Midtjylland målt på omsætning og beskæftigelse.</p> <p>Med udgangspunkt i hypotesen om, at det er muligt at træne og motivere iværksættere til i højere grad at udløse deres virksomheders vækstpotentiale, er målet med Iværksætterprogrammet at styrke iværksætternes kompetencer i forhold til at drive og udvikle deres virksomheder - herunder at identificere og understøtte deres mindset for vækst. Desuden er det et delmål at ruste ejerne af yngre vækstvirksomheder til relativt tidligt i virksomhedernes livscyklus at planlægge/påbegynde eksport.</p> <p>De direkte iværksætter-/virksomhedsrelaterede aktivitetsmål i iværksætterprogrammet er:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 10 camps med 10 deltagere i hver</li><li>• 35 vækstforløb A</li><li>• 140 vækstforløb B</li><li>• 175 vækstforløb C</li><li>• 5 vækstgrupper med 10 deltagere i hver</li><li>• 30 mentorforløb</li><li>• 2 Platoforløb med 10 deltagere i hver</li><li>• 50 kapitalcoachforløb</li><li>• 30 cases præsenteret for BA netværk</li><li>• 12 kompetenceudviklingsmoduler gennemføres for erhvervsfremmesystemet.</li></ul>

<p><b>Målgruppe</b></p>	<p>Målgruppen for Iværksætterprogrammet er iværksættere og unge virksomheder, der har vækstambitioner, og som vurderes at have potentiale for vækst. Målgruppen er iværksættere op til 3 år (dvs. deres cvr.nr må ikke være registreret mere end 3 år før deres start i programmet).</p>
<p><b>Indhold</b></p>	<p>Iværksætterprogrammet består af en række aktiviteter, der enkeltvis eller i kombination kan bringes i anvendelse for at imødekomme og understøtte iværksætternes behov i de tidlige faser. Aktiviteterne tager afsæt i "Det midtjyske Vækstunivers".</p> <p>I "Det midtjyske Vækstunivers" er tilgangen fremstillet som en cirkulær proces:</p>  <p>Med afsæt i ovennævnte kan vækstprocessen, herunder Iværksætterprogrammets elementer, beskrives.</p> <p>Al vækst starter med en <b>vækstambition</b>. Den er et udtryk for iværksætterens/virksomhedslederens lyst og vilje til at ville vækst og er helt afgørende for den videre proces og resultater. Hvis iværksætteren/virksomhedslederen ikke vil vækst, kan de formelle forudsætninger være nok så gunstige, men der vil være begrænset effekt af deltagelse i et iværksætterprogram. Ofte er udfordringen, at vækstambitionen forbliver implicit og på det ubevidste plan. Derfor er betydelige opgaver i vækstprocessen at identificere iværksættere/unge virksomheder, som ikke blot opfylder de formelle adgangskriterier, men også har en ambitiøs og samtidig realistisk vækstambition – der via bl.a. sparring (vejledning) kan gøres konkret og eksplicit.</p> <p><b>Vejledningen</b> udgøres således således indledningsvis af identifikation, sparring og screening. Disse opgaver varetages af den lokale erhvervsservice. En særlig udfordring er her at identificere og skabe appel til de såkaldte "selvstartere" (iværksættere, som ikke benytter det offentlige erhvervsservicesystem)<sup>5</sup>. Opgaver-</p>

<sup>5</sup> 11% af iværksætterne i region Midtjylland modtager vejledning i den lokale erhvervsservice jf. [Profilanalyse 2014: Profil af personer, iværksættere og virksomheder vejledt i den lokale erhvervsservice i region Midtjylland 2013. En sammenlignelig analyse af 17 udvalgte kommuner i region Midtjylland](#). IRIS Group forår 2014.



ne understøttes af fornøden markedsføring/formidling) og sker iht. terminologien bag det fælles dialogværktøj "Væksthjulet"<sup>6</sup>. Vejledningen registreres i det fælles CRM-system, så det er muligt at følge virksomheden/sagen gennem hele forløbet, udveksle informationer og øge muligheden for at integrere øvrige relevante tilbud (eks. nationale og/eller EU-relaterede). Den lokale erhvervsservice anviser – via CRM-systemet – virksomheden til Væksthus Midtjylland.

Væksthus Midtjylland fortsætter vejledningen af iværksætteren/-virksomheden med et specialiseret sigte; dvs. på baggrund af den indledende vejledning/afklaring i den lokale erhvervsservice at konkretisere og systematisere vækstambitionen. Udover sparring indeholder denne opgave flere aktiviteter. Som noget af det første foretages der en rating af virksomheden iht. vækst-kriterierne i "Det midtjyske Vækstunivers" (A, B eller C. Hvis iværksætteren/virksomheden ikke opfylder kriterierne for blive "Imidt-virksomhed", henvises til tilbuddene i den lokale erhvervsservice). Denne foretages af den/de involverede vækst-konsulent(er). De iværksættere/virksomheder, som rates på vækstpotentialniveau A, og evt. B, kan tilbydes en vækstpitch. Vækstpitchen er en individuel seance, hvor iværksætteren/-virksomheden med egne ord formidler sin vækstambition og får adgang til målrettet sparring med repræsentanter for Væksthus Midtjyllands fem faglige teams (internationalisering, kapital, kunderelationer, strategi og teknologi). Formålet er at konkretisere og give sparring på vækstambitionen samt sikre, at iværksætteren/virksomheden opnår de mest hensigtsmæssige tilbud. Vækstpitchen kan med fordel gentages og være en del af den opfølgende aktivitet – eks. med involvering af parter i Væksthus Midtjyllands to "platforme" (ift. internationalisering og/eller kapitalrejsning/vækstfinansiering) eller øvrige relevante eksterne aktører. Vækstpitchen kan endvidere være medvirkende ift. tildelingen af en Key Account Manager.

Næste skridt er udarbejdelsen af en **vækstplan**. Vækstplanen er et kortfattet dokument, som primært har til formål at konkretisere mål og handlinger i det partnerskab, som indgås mellem iværksætter/virksomhed og "Imidt". Vækstplanen udarbejdes af iværksætteren/virksomheden med assistance fra Væksthus Midtjylland og indeholder bl.a. et view af "Væksthjulsanalysen", vækstambitionen, handlinger og milepæle. Vækstplanen er således det fælles dokument, som sætter gensidigt forpligtende rammer for vækst mål og -midler.

Med vækstplanen på plads kan iværksætteren/virksomheden tilbydes forskellige muligheder inden for **træning**. Formålet med disse kollektive tilbud er at bistå iværksætteren/virksomheden i fortsat konkretisering og kvalificering af vækstpotentialet samt give en ramme til systematisk anvendelse af netværksrelationer med andre iværksættere/virksomheder i samme situation. Der tilbydes gratis deltagelse i træningsforløb for iværksættere, der

<sup>6</sup> www.vaeksthjulet.dk

samles i hold på 5-10 deltagere. De består af 2-4 moduler/-camps, hvor iværksætteren får kortlagt sine vækstambitioner og et overblik over, hvordan der kan skabes vækst. Sideløbende med deltagelsen i forløbet får iværksætteren adgang til sparring med en gennemgående konsulent, der udfordrer iværksætterens vækstambitioner. Forløbet og det konkrete indhold på camps vil, så vidt det er muligt, være tilpasset deltagernes behov, udfordringer og aktuelle vækstpotentialeniveau. Campen udføres af eksterne konsulenter.

På dette tidspunkt vil der være et godt udgangspunkt for at vurdere, om der basis for at foretage en **"investering"** i virksomheden. Dvs. medfinansiering fra Iværksætterprogrammet til videntilførsel. "Investeringen" sker i overensstemmelsen med iværksætterens vækstambition og vækstplan og kan antage flere udformninger:

- Vækstforløb
- Investor Readiness
- Vækstgrupper
- Netværk (PLATO)
- Mentorordning

**Vækstforløb** er individuelle forløb, som er målrettet videntilførsel til realisering af vækstpotentiale og er medfinansiering til køb af rådgivning ifm. udvikling af virksomheden inden for et eller flere af de fagområder, som vækstkortlægningen har identificeret som kritiske for virksomhedens fremtidige succes. Rådgivningen ydes af private konsulenter, GTS-institutter, videninstitutioner o.lign.

Tilførsel af viden og køb af fagspecifik rådgivning sker i henhold til det identificerede vækstpotentialeniveau og opnåelse af Vækstplanens milepæle. Vækstiværksættere, der aktuelt befinder sig på vækstpotentialeniveau C, kan eksempelvis ikke bevilges medfinansiering til køb af ekstern rådgivning for så store beløb som vækstiværksættere på niveau B. Der kan maksimalt købes ekstern rådgivning for kr. 200.000 pr. virksomhed, hvoraf iværksætteren selv betaler 50%. Rekrutteringen af eksterne videnleverandører sker efter behørig markedsaflysning, hvori bl.a. [www.raadgiverboersen.dk](http://www.raadgiverboersen.dk) indgår.

**Informationssøgning** – Væksthus Midtjylland har i 2013/2014 gennemført et pilotprojekt i samarbejde med udvalgte lokale erhvervsserviceoperatører og InfoGate. Pilotprojektet var finansieret af Erhvervsstyrelsen og gav udvalgte vækstiværksættere adgang til målrettet informationssøgning ved informationspecialister hos InfoGate. Denne mulighed vil Iværksætterprogrammet også give mulighed for. Eksempler på informationssøgning er: Data til estimering af markedstørrelse, information til eksportklargøring ift. distributionskanaler eller gældende love/regler, identificering af kunde-, konkurrent- eller samarbejdsemner, undersøgelse af nyhedsværdi i et produkt mv.

Informationssøgningerne vil blive udført af partneren InfoGate.

**Investor Readiness** henvender sig vækstiværksættere, hvor behovet for tilførsel af kapital/vækstfinansiering udgør en betydelig vækstudfordring. Investor Readiness består af flere elementer/tilbud:

- Kapitalcoaches
- Masterclasses, temamøder og camps
- CONNECT Denmark
- Business Angels netværk

**Kapitalcoaches** er eksterne ressourcepersoner med gode kompetencer/erfaringer ift. kapitalrejsning i relation til vækstforløb og ikke mindst solide netværksrelationer til relevante kapitalkilder. Kapitalcoachen bliver tilknyttet innovative vækstiværksættere, der har behov for tilførsel af kapital for at realisere virksomhedens potentiale, men hvor produktet/ydelsen har en lang og/eller omkostningstung udviklingshorisont. Kapitalcoachen bistår vækstiværksætteren med kritisk og konstruktiv feedback på virksomhedens forretningsplan med henblik på potentielle investorers spørgsmål og prioriteringer, afdækning af og kontakt til de relevante kapitaludbydere, samt møder, forhandlinger og indgåelse af aftaler med investorer. Kapitalcoachen er gratis for vækstiværksætteren og omfatter køb af rådgivningsydelser for op til kr. 30.000. Kapitalcoaches rekrutteres fra et korps af kapitalcoaches, som findes ved programmets start. Disse udvælges på baggrund af kompetencer og pris; der vil blive lavet opslag på Rådgiverbørsen, hvorefter kandidater kan melde sig mhp. udpegning som kapitalcoach. Det er i hvert enkelt sag iværksætteren, der vælger kapitalcoachen, og skulle der ikke være basis for et match ift. korpset af kapitalcoaches, kan der søges uden for korpset.

**Masterclasses, temamøder og camps** har til formål at tilføre vækstiværksætterne viden, netværk og kompetencer, således at vækstiværksætternes muligheder for at komme i dialog med business angels og andre kapitalkilder bliver markant forbedrede. Indholdet er en vekselvirkning mellem fagspecifikke indlæg og arbejde med egen vækstplan. Masterclasses, temamøder og camps gennemføres af eksterne fagpersoner med relevant profil.

**CONNECT Denmark** gennemfører pre-springboards og springboards, hvor iværksættere/virksomheder kan få adgang til målrettet sparring fra professionelle erhvervsledere ift. deres forretningsmodel. I region Midtjylland har CONNECT Denmark kontor hos Væksthus Midtjylland og har i 2013 gennemført springboards for 35 midtjyske virksomheder. Denne mulighed vil fortsat være et tilbud til vækstpotentielle iværksættere i region Midtjylland

**Business Angels Netværk** har til formål at fremme investeringer i vækstiværksættervirksomheder fra business angels. Det

er vanskeligt at afdække det præcise antal reelle og potentielle business angels i region Midtjylland. Ud fra europæiske erfaringstal for business angels pr. indbygger kunne man antage at der i den midtjyske region er et potentiale, for at 400 mennesker kunne blive aktive business angels, hvor dog kun et mindretal ønsker at organisere sig i netværk. Ud fra erfaringerne med den hidtidige/nuværende indsats i regi af INVESTORMIDT BA er det muligt at identificere 80 - 100 business angels, der opererer i region Midtjylland og organiserer 30-40 i et business angels netværk.

Indholdet i business angels netværksaktiviteterne er hyppige møder (eks. hver anden måned), hvor et antal potentielle investeringscases (typisk tre - fire vækstiværksættere) præsenteres (foretager en pitch) for netværket af business angels. Erfaringsmæssigt deltager i niveauet 15-35 business angels i disse møder. Såvel før som efter pitchen modtager vækstiværksætterne vejledning/sparring omkring forberedelse og opfølgning. Udover de regelmæssige møder/pitches vil der i aktiviteterne indgå en række netværksbaserede aktiviteter for business angels med det formål at skabe rum for erfaringsudveksling og gøde jorden for udvidede business angels aktiviteter i region Midtjylland. Herudover fremsendes der materiale fra kapital søgende virksomheder, som ikke præsenterer sig på netværksmøderne, direkte til business angels netværkets medlemmer samt til det uformelle netværk.

Business angels aktiviteterne vil blive udført af partneren Keystones.

Endelig vil de hidtidige/nuværende gode relationer til øvrige business angels kredse både i og uden for region Midtjylland blive vedligeholdt og søgt udbygget bl.a. ift. BANinvest, Switzr og Business Angels Syddanmark. Samarbejdet udbygges med disse netværk på både casescreening og afholdelse af arrangementer som f.eks. BA Årsmøde og andre fælleaktiviteter, for at sikre at de midtjyske vækstvirksomheder også får mulighed for at præsentere for business angels i andre netværk udenfor regionen.

Dertil kommer fortsat pleje af det vækstfinansieringsmiljø, som Væksthus Midtjylland gennem de senere år har tilsigtet at opbygge med etableringen af den tidligere omtalte "kapitalplatform". Et eksempel på en central aktivitet med afsæt i "kapitalplatformen", som vil blive videreført, er den regelmæssige afholdelse af såkaldte "finansieringstjeks", hvor iværksættere og virksomheder kan få adgang til struktureret sparring og kapital-/finansieringsmuligheder hos en række parter, eks. business angels, Vækstfonden, den midtjyske iværksætterfond, innovationsmiljøer samt pengeinstitutter.

**Vækstgrupper** er målrettede kollektive forløb, hvor 8-10 iværksættere med vækstpotentiale gennemfører et tematiseret forløb over 4-6 møder indenfor 2-4 måneder. De faglige temaer

kan eksempelvis være internationalisering, online markedsføring, personligt salg, IPR, kapitalfremskaffelse mm. Gennemførelsen af vækstgrupperne varetages af eksterne konsulenter, der har ekspertviden på de relevante faglige temaer.

Vækstgrupperne kan betragtes som et supplement til de individuelle vækstforløb med køb af rådgivning, og udbyttet for deltagerne er kompetenceudvikling, sparring og erfaringsudveksling med andre iværksættere. Mellem de fælles møder får deltagerne adgang til individuel vejledning, og der udarbejdes videre med hver deltagervirksomheds vækstplan.

**Netværk (PLATO)** adresserer det store behov som vækstiværksættere erfaringsmæssigt har for at drøfte udfordringer og spørgsmål, der vedrører forretningsudvikling og strategi med ligesindede. Typisk er det først, når virksomhederne er kommet i drift og har overstået de første opstartsudfordringer, at iværksætterne får det fulde udbytte af at tænke og agere mere langsigtet og strategisk. I dén fase er behovet for sparring og personlig udvikling af iværksætterne til gengæld også kritisk for den videre udvikling af den unge virksomhed.

Ofte oplever iværksætterne, at de har vanskeligt ved at få langsigtet strategisk og ledelsesmæssig sparring, fordi de færreste af dem har nået/formået at etablere et advisory board eller en bestyrelse. Deltagelse i traditionelle (lokale, fagspecifikke eller kommercielle) netværk bidrager ikke tilstrækkeligt på dette område, så derfor tilbydes vækstiværksætterne deltagelse i PLATO-netværk med fokus på forretningsudvikling.

PLATO-konceptet er særdeles velafprøvet ift. SMV'er både i Danmark<sup>7</sup> og andre lande. Grundelementet i PLATO er at gruppeledere (typisk erfarne funktionschefer) fra større virksomheder bistår knapt så erfarne ledere fra mindre virksomheder med sparring på deres ledelsesmæssige og strategiske udfordringer. Aktiviteterne udfoldes både i et kollektivt spor for gruppen som helhed såvel som i et individuelt spor for den enkelte virksomhed.

Netværkene afvikles i hold på 8-10 deltagere, som mødes 8-10 gange over en periode på 10-12 måneder. For at sikre den fornødne fortrolighed på holdene er de sammensat, så deltagerne ikke konkurrerer strategisk med hinanden, og indholdet/aktiviteterne er målrettet de deltagende vækstiværksætteres udviklingsfase og særligt tilpasset behovene i deltagervirksomhederne. Netværkene fungerer som erfa-grupper hvor deltagerne deler erfaringer og viden om forretningsudvikling med konkret afsæt i deres egne virksomheder og med målrettet sparring fra gruppelederne. Samtidig afholdes der i forløbet en række workshops og seminarer, der belyser relevante temaer, og som tilbyder deltagerne konkrete værktøjer f.eks. om

<sup>7</sup> PLATO har været gennemført som udviklingsplatform i mere end 20 år i Danmark og koordineres nationalt af Væksthus Midtjylland. Flere informationer kan fås på [www.plato.dk](http://www.plato.dk).

eksport, ledelse, certificering, kapital mm.

**Mentorordning** er et individuelt tilbud om længerevarende sparring fra erfarne erhvervsledere – og er således et alternativ til de kollektivt anlagte aktiviteter i netværk/PLATO.

Ligesom det er veldokumenteret, at mennesker har forskellige læringsstile, er der forskel på, hvordan indehavere af iværksættervirksomheder absorberer viden og træner deres vækstpotentiale bedst. Et kollektivt forløb som PLATO indebærer blandt andet, at deltagerne er villige til at bidrage med inputs til hinandens forretningsudvikling og parate til også at modtage ærlig feedback fra gruppen. De vækstiværksættere, der af natur fungerer bedre i 1-1 relationer, bliver derfor tilbudt en mentorordning, hvor en erfaren erhvervsleder bliver tilknyttet iværksætteren over en periode på op til 9 måneder.

Inddragelse af etablerede virksomheder i mentornetværket omkring vækstiværksætterne er et centralt element i opbygningen og styrkelsen af det regionale iværksætterøkosystem. Mentorerne bidrager til iværksætternes forretningsudvikling indenfor bl.a. salg, markedsføring, eksport, strategi, ledelse, produktion m.m. Mentorernes egne netværk kan desuden bringes i spil og skabe kontakt til mulige samarbejdspartnere eller investorer. Mentorerne rekrutteres fra et korps af mentorer, som findes ved programmets start. Disse udvælges på baggrund af kompetencer og erfaringer; der vil blive lavet opslag på [www.raadgiverboersen.dk](http://www.raadgiverboersen.dk), hvorefter kandidater kan melde sig mhp. udpegning som mentor. Det er i hvert enkelt tilfælde iværksætteren, der vælger mentoren.

Der vil blive gennemført **kompetenceudvikling** af medarbejderne i erhvervsservicesystemet. Et stærkt og sammenhængende erhvervsservicesystem stiller store krav til kompetencerne hos de enkelte medarbejdere i erhvervsservicesystemet. For at sikre kvalitet og effektivitet i vejledningen vil der blive gennemført en systematisk kompetenceudviklingsindsats målrettet aktørerne i det regionale erhvervsservicesystem. Ift. kompetenceudvikling vil indsatsen i iværksætterprogrammet for 2015 bygge videre på tilbuddene i regi af Midtjysk Erhvervsudviklings Akademi (MEA). MEA ledes af et akademiråd med repræsentanter for kommunerne, Region Midtjylland, lokal erhvervsservice, Væksthus Midtjylland, uddannelsessektoren, forsker- og udviklingsparker, innovationsmiljøer samt erhvervsorganisationerne. MEA er blevet anerkendt som centrum for kompetenceudvikling i det midtjyske erhvervsfremmesystem, hvor målgruppen er ansatte i den lokale erhvervsservice og Væksthus Midtjylland samt øvrige aktører/medarbejdere med erhvervsmæssige perspektiver i deres virke, eks. kommunale erhvervskontaktmedarbejdere, ansatte i Regional Udvikling i Region Midtjylland, innovationsmiljøer, forsker- og udviklingsparker, uddannelsesinstitutioner, jobcentre mv. MEA udbyder såvel specialiserede udviklingsmoduler, der henvender sig til et begrænset publikum, som brede erhvervsfremme events - eks.

det årlige Erhvervsudviklingsdøgn med mere end 200 deltagere. Som et led i implementeringen af "Imidt" er der taget initiativ til opstart og gennemførelse af Danmarks første strukturerede erhvervsserviceuddannelse, bestående af et grundmodul og en række vækstmoduler. Grundmodulet henvender sig til alle ansatte i erhvervsservicesystemet og har primært til formål at skabe overblik over de forskellige aktører/tilbud i og omkring den offentlige erhvervsfremmeindsats, mens vækstmodulerne er opdelt i en række fagområder:

- Virksomhedernes mindset i forhold til Vækst
- Virksomhedernes strategiske og organisatoriske tilgang
- Virksomhedernes investeringsstrategi – behov for kapital
- Virksomhedernes internationaliseringsstrategi
- Virksomhedernes arbejde med nye teknologi
- Virksomhedernes forretningsmodeller
- Nye innovationsformer i virksomheder.

Modulerne udbydes på niveau A, B og C – og er således målrettet det vækstpotentialeniveau, som man primært er i kontakt med. Formålet med vækstmodulerne er at sikre kompetente medarbejdere i erhvervsservicesystemet, som kan matche iværksætternes/virksomhedernes behov. I regi af MEA vil der pr. 31. december 2014 have været afholdt ca. 90 moduler siden starten. Iværksætterprogrammets kompetenceudviklingsindsats vil bygge videre på og udbygge MEA som det regionale tilbud om kompetenceudvikling for erhvervsfremmesystemet.

Der vil blive gennemført en **markedsførings**indsats af Iværksætterprogrammets ydelser. De regionale operatørfunktioner implementeres iht. retningslinjer og rammer under "Det midtjyske Væksunivers", og tilbuddene brandes således under fællesbetegnelsen "Imidt" – med den hensigt at gøre det så overskueligt for målgruppen som muligt.

Implementeringen af markedsføringstiltagene for de regionale operatørfunktioner koordineres i en fælles markedsføringsgruppe, bestående af repræsentanter for Region Midtjylland, Kommunerne i region Midtjylland, den lokale erhvervsservice og Væksthus Midtjylland.

Markedsføringen af programmet vil også ske i et bredt anlagt samarbejde mellem erhvervsorganisationer, pengeinstitutter, private rådgivere m.fl. Væksthus Midtjylland vil bl.a. sørge for, at førnævnte informeres om programmets tilbud og således bliver ambassadører for indsatsen i deres kontakt med målgruppen.

Markedsføringen af iværksætter programmet vil foregå både offline og online, gennem bl.a.:

- Opsøgende arbejde fra operatørens og hele erhvervsservicesystemets side
- Direct mail kampagner – særligt målrettet og koordineret

Vækstforum for Region Midtjylland  
Handlingsplan 2015

	<p>i match mellem iværksætterne og programmets tilbud</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hjemmesiden <a href="http://www.imidt.dk">www.imidt.dk</a></li><li>• Sociale medier – Facebook og LinkedIn</li><li>• Omtaler i nyhedsbreve</li><li>• Bannerannoncering</li><li>• Skilte i lufthavne</li><li>• Udarbejdelse af cases</li><li>• En aktiv landsdækkende, regionale og lokal presseindsats, meget gerne i samarbejde med Region Midtjyllands presseafdeling.</li></ul> <p>Budskaberne i markedsføringen tager afsæt i iværksætternes/-virksomhedernes vækstambitioner og målet er at skabe kendskab til "Imidt" blandt A, B og C-virksomheder og særligt at skabe appel til det midtjyske vækstlag.</p> <p>Der vil blive lavet en markedsføringsplan, som godkendes af Region Midtjylland ved programmets start. Den vil sætte særlig fokus på: Det aktivt opsøgende arbejde gennem bl.a. direct mail kampagner i samarbejde med kommuner og den lokale erhvervsservice; udarbejdelse af cases, som kan vise de gode eksempler for andre iværksættere; samt en aktiv presseindsats, hvor der løbende skal informeres i pressen om programmets resultater samt frembringelse af de gode cases.</p> <p>Der vil blive gennemført <b>effektmåling og evaluering</b> af Iværksætterprogrammet. Indledningsvis vil alle deltagere blive registreret i CRM systemet, og der vil blive lavet en særlig projektnote i CRM systemet indeholdende alle deltagere i Iværksætterprogrammet. Projektnoten vil kunne bruges således, at der til enhver tid kan trækkes en status på indsatsen/fremdriften i såvel hele programmet som dets enkelte aktiviteter.</p> <p>Det er vigtigt for indsatsen, at denne effektmåles, og at de iværksættere, der har deltaget i Iværksætterprogrammet, viser bedre og hurtigere vækstresultater samt har en højere overlevelsesrate end øvrige iværksættere. Der vil derfor ske en løbende effektmåling af de iværksættere, der deltager i Iværksætterprogrammet. Målingen skal således dokumentere de deltagende iværksætteres præstationer målt på omsætning, værditilvækst, eksport og beskæftigelse. Målet med effektmålingerne er dels at kunne dokumentere hvor mange iværksættere, der starter virksomhed efter at have modtaget rådgivning og dels at kunne dokumentere, hvordan disse iværksættere klarer sig med hensyn til vækst og overlevelse i forhold til øvrige iværksættere.</p> <p>Iværksætterprogrammet vil blive evalueret ved afslutning af programmet; evalueringen vil blive fortaget af en ekstern evaluator. Såvel effektmåling som evalueringens designet til evalueringen vil blive fastlagt i samarbejde med Region Midtjylland.</p>
<b>Organisering</b>	Iværksætterprogrammet i 2015 vil blive baseret på strukturen i det enstrengede erhvervsservicesystem i region Midtjylland,



Vækstforum for Region Midtjylland  
Handlingsplan 2015

	<p>hvor den lokale erhvervsservice tilbyder generel vejledning til alle iværksættere, og Væksthus Midtjylland varetager den specialiserede vejledning.</p> <p>Dimensioneringen af Iværksætterprogrammet tager ligeledes afsæt i det enstrengede system. Da lokal erhvervsservice således er indgangen til Iværksætterprogrammet er det vigtig, at man lokalt har kontakt til en stor andel af iværksætterne.</p> <p>Erfaringerne fra de tidligere iværksætterprogrammer viste imidlertid, at antallet af iværksættere, der går uden om systemet var større end forventet. Operatøren vil derfor iværksætte en særlig indsats for at mindske antallet af de såkaldte "selvstartere", der i dag ikke kommer i kontakt med erhvervsservicesystemet. Denne indsats vil indeholde flere elementer, bl. a. vil markedsføringen i særlig grad tage sigte på at skabe appel til "selvstarterne", ligesom der vil blive opfordret til, at der lokalt formuleres mere præcise handlingsplaner for kontakten til nye virksomheder (eks. standarder for opsøgende kontakt til nye CVR-numre, informationsniveau ift. nye virksomheder, opfølgningsprocedurer ift. indledende kontakter mv.).</p>
<b>Effektkæde</b>	<p>Se venligst effektkæden, som er klippet ind umiddelbart efter ansøgningsskemaets afslutning.</p> <p>De direkte iværksætter-/virksomhedsrelaterede aktivitetsmål i iværksætterprogrammet er:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 10 camps med 10 deltagere i hver</li><li>• 35 vækstforløb A</li><li>• 140 vækstforløb B</li><li>• 175 vækstforløb C</li><li>• 5 vækstgrupper med 10 deltagere i hver</li><li>• 30 mentorforløb</li><li>• 2 Platoforløb med 10 deltagere i hver</li><li>• 50 kapitalcoachforløb</li><li>• 30 cases præsenteret for BA netværk</li><li>• 12 kompetenceudviklingsmoduler gennemføres for erhvervsfremmesystemet</li></ul>
<b>Forankring efter projektperioden</b>	<p>Erfaringerne og læringen fra Iværksætterprogrammet vil blive forankret hos de deltagende iværksætterne, hos deltagerne i kompetenceudviklingen, hos aktørerne i erhvervsfremme-/innovationssystemet og hos operatøren, Væksthus Midtjylland.</p> <p>Endvidere vil evalueringen og effektmålingen kunne finde anvendelse i Region Midtjyllands fremadrettede arbejde med at planlægge og designe indsatser på iværksætterområdet.</p>

Vækstforum for Region Midtjylland  
 Handlingsplan 2015

<b>Udgifter fordelt opgavetyper</b>	Camps	250.000 kr.
	Vækstforløb	25.200.000 kr.
	Vækstgrupper	150.000 kr.
	Mentorforløb	0 kr.
	Platoforløb	100.000 kr.
	Investorreadiness/BA netværk	2.775.000 kr.
	Kompetenceudvikling	1.437.500 kr.
	Evaluering og effektmåling	200.000 kr.
	Markedsføring og administration	4.187.500 kr.
	<b>I alt</b>	34.300.000 kr
<b>Finansiering</b>	Regionale udviklingsmidler	12.600.000 kr.
	Regionalfondsmidler	-
	Socialfondsmidler	11.487.500 kr.
	Anden finansiering – privat medfinansiering fra de deltagende iværksættere	10.212.500 kr.
	<b>I alt</b>	34.300.000 kr.
<b>Underskrift</b>	 16. september 2015 Erik Krarup	

Vækstforum for Region Midtjylland  
Handlingsplan 2015

Effektkæde:

For iværksætterprogrammet i 2015 er der opstillet følgende effektkæde:

Aktiviteter	Output	Resultater/Effekter
Træningsforløb/camps for iværksættere	100 iværksættere har deltaget i træningsforløb/camps	350 deltagere har fuldført et rådgivningsforløb
Vækstforløb med ekstern rådgivning	350 iværksættere har deltaget i Vækstforløb	500 deltagere forbedrer deres iværksætterkompetencer umiddelbart efter deltagelsen
Vækstgrupper	50 iværksættere har deltaget i vækstgrupper	175 deltagere har startet virksomhed umiddelbart efter deltagelsen
Plato forløb	20 iværksættere har deltaget i <u>Platoforløb</u>	140 deltagervirksomheder lever fortsat 2 år efter deltagelse
Mentorforløb	30 iværksættere har fået tilknyttet en mentor	325 deltagere, er selvstændige 6 måneder efter afslutning
<u>InvestorReadiness</u> forløb	50 iværksættere har fået tilknyttet en kapitalcoach	25 iværksættere har fået tilført kapital via en kapitalcoach
Facilitering af business Angels netværk	30 cases er præsenteret for BA netværk	15 iværksættere har fået tilført kapital via BA netværket
	12 kompetenceudviklingsmoduler gennemføres for erhvervsfremmesystemet	150 ansatte i erhvervsfremmesystemet er blevet kompetenceudviklet
		På langt sigt: - Iværksættemes overlevelsesrate er øget - Der er skabt flere vækstiværksættere - De deltagende iværksætterne performer bedre end øvrige iværksættere, målt på omsætning, beskæftigelse og eksport

Vedlagt som bilag er interesselikendegivelser med opbakning til, at Væksthus Midtjylland bliver operatør på Program for iværksættere i 2015:

Ringkøbing Fjord Erhvervsråd  
VIBORGEgnens Erhvervsråd  
Erhverv Randers  
Erhverv Skanderborg  
Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande  
Business Horsens  
Favrskov Erhvervsråd  
Skiveegnens Erhvervscenter og Turistcenter  
Hedensted Erhverv  
INCUBA