

Det midtjyske Vækstunivers – Status sommer 2014

Resumé

Dette notat er en foreløbig status over gennemførelsen af ”Det midtjyske Vækstunivers” (imidt).

Blandt de væsentligste resultater på nuværende tidspunkt kan nævnes:

- Terminologien bag Det midtjyske Vækstunivers er implementeret i erhvervsservicesystemet
- Fælles værktøjs- og systemanvendelse (CRM og Væksthjulet) er under videre udvikling og udvidet anvendelse/forankring
- Nye målrettede tilbud (eks. camps) er under udvikling/opstart
- Vækstplaner er indarbejdet og aktiveret i Væksthus Midtjylland
- Rating af iværksættere og virksomheder iht. Det midtjyske Vækstunivers, herunder tildeling af medfinansiering fra de regionale programmer iht. vækstpotentialeniveauer, er implementeret
- Formidling/markedsføring af Det midtjyske Vækstunivers er gennemført, bl.a. med afsæt i hjemmesiden www.imidt.dk
- ”Platforme” med repræsentanter for relevante eksterne aktører (tilbud til iværksættere og virksomheder) hos Væksthus Midtjylland er videreudviklet og styrket
- Midtjysk Erhvervsudvikling Akademi (MEA) er videreudviklet og styrket med Danmarks første strukturerede erhvervsserviceuddannelse
- God efterspørgsel/aktivitet efter ”investeringer” (bevillinger fra de regionale programmer) – 288 stk. i første halvår 2014
- God geografisk fordeling af ”investeringer” (bevillinger)
- Fordelingen af ”investeringer” (bevillinger) i første halvår 2014 på vækstpotentialeniveauer er A: 31%, B: 54% og C: 15%
- Emnemæssigt er der ”investeret” (bevilget) flest gange til ”strategiudvikling”, efterfulgt af ”eksport/salg/markedsføring”. Tilsammen tegner de to områder sig for mere end 2/3 af samtlige ”investeringer” (bevillinger) i første halvår 2014.

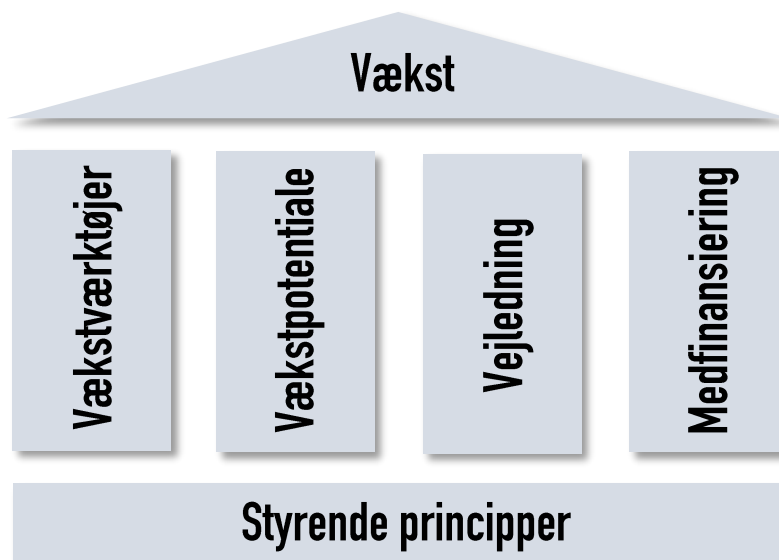
Indledning

Dette notat er en kortfattet status på implementeringen af ”Det midtjyske Vækstunivers” medio 2014.

KKR Midtjylland og Vækstforum for Region Midtjylland vedtog i april 2013 begge ”[Det midtjyske Vækstunivers – strategi 2013 - 14](#)”¹ som overordnet arbejdsgrundlag for den midtjyske erhvervsserviceindsats. Siden sommeren 2013 har strategien været under implementering – indledningsvis med en række mere rammeorienterede tiltag i 2013 og i 2014 ift. de direkte virksomhedsrelaterede elementer.

Det midtjyske Vækstunivers (imidt)

Vækstmodellen (i daglig tale ”imidt”) kan formidles som et hus:



Fundamentet er ”styrende principper”, der er det fælles værdigrundlag/sæt af pejlemærker, som de finansierende parter i erhvervsserviceindsatsen har sat; KKR Midtjylland, der finansierer vejledningsaktiviteterne - som er gratis for iværksættere og virksomheder at anvende - og Vækstforum for Region Midtjylland, der finansierer de programbaserede aktiviteter, som vækstpotentielle iværksættere og virksomheder har adgang til.

KKR Midtjylland og Vækstforum for Region Midtjylland har fastlagt følgende styrende principper:

- Målet med indsatsen er vækst og skalérbarhed (eks. værditilvækst og eksport)
- Der skal være et vækstpartnerskab med virksomheden (gensidig ansvarlighed)
- Indsatsen skal være strategisk og sammenhængende (tidlig og additionel)
- Indsatsen er en investering i virksomhedens vækst (forpligtende, ROI)
- Virksomhedens vækstambition/-potentiale skal trænes – hele livet (talentspotning og målrettet træning)

¹ [Det midtjyske Vækstunivers. Strategi 2013 – 14](#). Marts 2013.

Væksten bæres af fire søjler, som hver udgør en central dimension i vækstmodellen og erhvervsserviceindsatsen:

Vækstværktøjer er erhvervsservicesystemets adgang til de fælles værktøjer og systemer, som vedblivende skal sikre, at iværksættere og virksomheder får en kvalificeret og ikke mindst sammenhængende betjening. I praksis udgøres "vækstværktøjer" bl.a. af adgang (for alle i erhvervsservicesystemet, såvel lokalt som i Væksthus Midtjylland) til et fælles CRM-system samt anvendelse af dialogværktøjet "[Væksthjulet](#)". Disse værktøjer er gratis at anvende for aktørerne (finansieres af de regionale programmer).

CRM-systemet er et helt centralt element i det sammenhængende erhvervsservicesystem, og den videre tilpasning/udvikling sker med involvering af en fælles arbejdsgruppe med repræsentanter for såvel den lokale erhvervsservice som Væksthus Midtjylland. Når en iværksætter og/eller etableret virksomhed vejledes i den lokale erhvervsservice, registreres dette i CRM-systemet, og er der vækstpotentiale anvises iværksætteren/virksomheden til Væksthus Midtjylland via CRM-systemet (og den lokale erhvervsservice honoreres for indsatsen, via de regionale programmer). Aktuelt arbejdes der på flere tilpasninger i CRM-systemet, bl. a. en automatisk adviseringsfunktion, som orienterer den stedlige lokale erhvervsservice, når der er direkte kontakt mellem en vækstpotentiell iværksætter/virksomhed og Væksthus Midtjylland, uden forudgående involvering af den lokale erhvervsservice. Endvidere er CRM-systemet under videre udbredelse til de midtjyske kommuner, Region Midtjylland samt en række øvrige relevante parter.

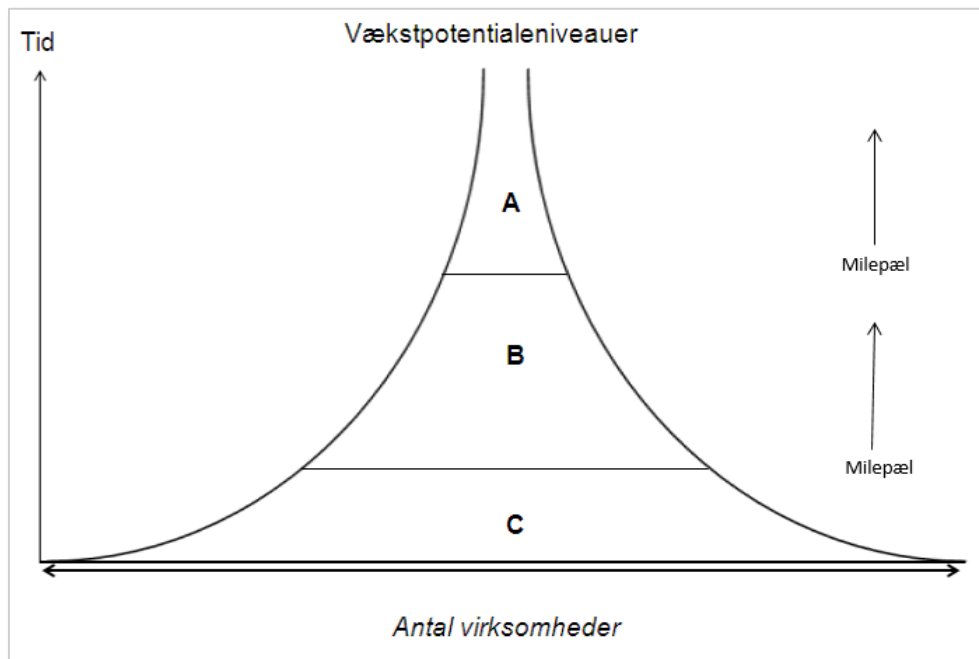
"Væksthjulet" er som nævnt et dialogværktøj, som anvendes af såvel den lokale erhvervsservice som Væksthus Midtjylland – dette giver flere fordele. For det første sikrer det iværksættere og virksomheder en ensartet tilgang i dialogen med erhvervsservicesystemet. For det andet giver det et godt overblik over, hvilke udviklingsområder i den enkelte sag (iværksætter/virksomhed), hvor en privat rådgiver (eller anden problemløser) med fordel kan involveres. Og endelig for det tredje giver det en fælles vækstterminologi i erhvervsservicesystemet, som er meget nyttig (hvad menes der, når der tales om vækst? Hvornår er en iværksætter/virksomhed vækstpotentiell? osv.). Alle konsulenter i Væksthus Midtjylland og de konsulenter i den lokale erhvervsservice, som kan anviser vækstpotentielle iværksættere og virksomheder, er uddannet og certificeret i "Væksthjulet".

Når en vækstpotentiell iværksætter/virksomhed kommer ind i et struktureret vækstforløb, sker det ift. mulighederne i "imidt" via en "vækstplan". "Vækstplanen" er et kortfattet, ubureaukratisk værktøj, som iværksætteren/virksomheden – med vejledning fra Væksthus Midtjylland – udformer. Formålet med "Vækstplanen" er flersidigt, men ikke mindst er den et centralt middel til at italesætte iværksætterens/-virksomhedsejerens/-lederens vækstambition. Ved at italesætte vækstambitionen flyttes erkendelsen af vækstpotentialet fra overvejende at være i iværksætterens/virksomhedsejerens/-lederens bevidsthed til at blive en eksplicit dynamisk målsætning om vækst. En målsætning, som det er muligt for "imidt" at indgå i et forpligtende partnerskab omkring. Vækstplanen indeholder bl.a. en milepælsplan, hvor iværksætteren/-virksomhedsejerens/-lederen sætter (ambitiøse og realistiske) mål for, hvor meget vækst (arbejdspladser, omsætning og eksport), der forventes at kunne skabes i virksomheden, i et gensidigt forpligtende samarbejde med "imidt".

Endvidere er der taget initiativ til udvikling af et nyt camp-koncept, hvor såvel iværksættere som etablerede virksomheder kan få let adgang til målrettet kompetenceudvikling og systematiske netværksrelationer. Camps gennemføres i et tæt samarbejde mellem den lokale erhvervsservice og Væksthus Midtjylland, hvor førstnævnte har den udfarende rolle ift. rekruttering af deltagere – som den lokale part iværksættere/virksomheder først møder i kontakten med erhvervsservicesystemet. Rationalet bag camps er at understøtte de vækstfremmende elementer, som kollektive tiltag bedre kan facilitere end 1:1-rådgivningsforhold. Samtidig er det målet at animere iværksættere og virksomheder til i højere grad at søge og anvende netværksbaserede tilgange til håndtering af udfordringer og muligheder. Endelig er camps et konkret tiltag, som søger at gøre op med, at vækstambitioner alene er for unge og mindre virksomheder; alle virksomheder bør forholde sig til deres vækstpotentiale, uanset alder og størrelse.

Vækstpotentiale er et udtryk for iværksætterens/virksomhedens evne og vilje til at skabe nye arbejdspladser og forøgelse af omsætning og eksport. Ikke alle virksomheder har samme vækstpotentiale, og derfor er formålet med at arbejde med vækstpotentialeniveauer bl.a. at sikre, at der er bedst muligt overensstemmelse mellem iværksætterens/virksomhedens vækstpotentiale og tilbuddene i ”imidt”. Endvidere er det et centralt formål at sikre, at iværksættere/virksomheder med højst vækstpotentiale sikres de bedste tilbud, uanset geografi og udgangspunkt i øvrigt.

I praksis betyder arbejdet med vækstpotentialeniveauer, at alle virksomheder som vejledes hos Væksthus Midtjylland vurderes og rates ift. vækstpotentialeniveauerne A, B og C. Vækstpotentialeniveau ”A” indeholder virksomheder med højst vækstpotentiale.



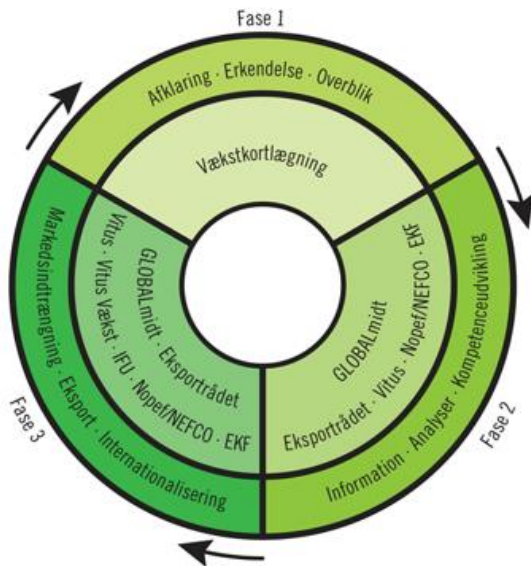
Vækstpotentialet vurderes ud fra følgende kriterier:

- **Vækstambitionen** (iværksætterens/virksomhedslederens mindset)
- **Skalérbarhed** (stærk business case – eks. værditilvækst/eksport)
- **Organisatorisk kapacitet** (solide interne og eksterne kompetencer)
- **Markedspotentiale/strategi for internationalisering** (betydeligt markedspotentiale)
- **Strategi/mulighed for finansiering af vækst** (kapitaltilførsel)
- **Anvendelse af/perspektiver ift. ny teknologi** (ajour med seneste udvikling)
- **Potentiale som rollemodel** (god inspiration – best practice)

-hvor ”vækstambitionen” er det mest centrale/vægtige kriterium.

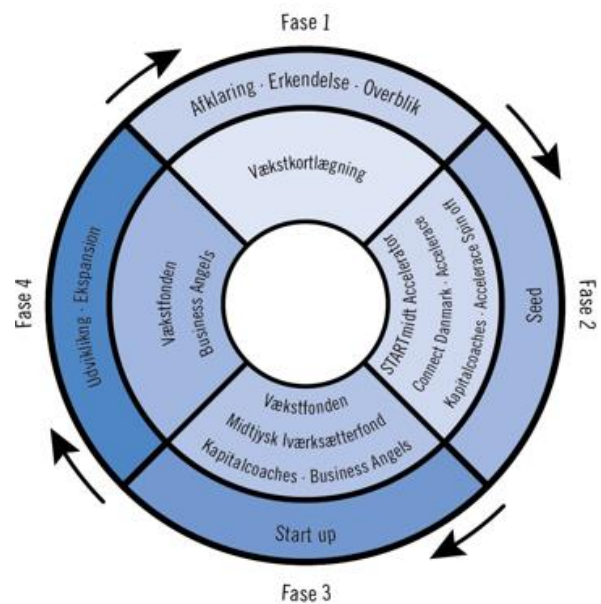
Med henblik på at kunne give igangsatte vækstforløb en så let og overskuelig adgang til de relevante tilbud – uanset hvilken vækstfase iværksætteren/virksomheden er i - er der etableret to ”platforme” hos Væksthus

Midtjylland. Platformene indeholder fysisk indstationering (arbejdssted eller træffetid) af nationale og/eller internationale aktører inden for to af de områder, der aktuelt er mest forbundet med vækststudfordringer: Internationalisering og kapitalrejsning/vækstfinansiering.



I ”den internationale platform” er det således muligt at møde repræsentanter for Eksportrådet/- [Udenrigsministeriet](#), [EksportKreditFonden](#), [Investeringsfonden for Udviklingslande](#), [Nordisk Projekteksport Fond](#) / [Nordic Environment Finance Corporation](#) samt de nationale eksportinitiativer [Vitus](#) og [Vitus Vækst](#). Endvidere er der også adgang til at møde regionale repræsentanter, for hhv. [Region Midtjylland](#) og det midtjyske [EU-kontor Central Denmark EU Office](#).

I ”kapitalplatformen” er det muligt at møde repræsentanter for [Den midtjyske Iværksætterfond](#), [Accelerace](#), det regionale business angels-sekretariat [INVESTORMidt BA](#), [CONNECT Denmark](#), [Vækstfonden](#) samt projektledelsen for såvel den regionale som den nationale [kapitalcoachordning](#). Endelig er der et tæt samarbejde med innovationsmiljøerne.



Begge ”platformes” repræsentanter aktiveres målrettet ifm. potentielle og igangsatte vækstforløb, bl. a. via strukturerede ”tjeks”, hvor iværksættere/virksomheder tilbydes adgang til paneler med ovennævnte aktører, der giver målrettet sparring.

Vejledning har fokus på fortsat udvikling og professionalisering af grundydelsen i den offentlige erhvervs-service. Målet er at afdække og operationalisere en midtjysk standard for god og sammenhængende erhvervs-service (set med kundebriller), og som led heri sikre adgang til målrettet kompetenceudvikling til ansatte i erhvervsfremmesystemet i bred forstand.

Centrale elementer i en standard for god og sammenhængende erhvervsservice er bl. a. eksplicite retningslinjer for opsøgende kontakt til lokale iværksættere og virksomheder, opfølgning på igangsatte vækstforløb, Key Account Manager-funktioner osv.

Ift. tilbuddet om målrettet kompetenceudvikling har der været en konstant udvikling i omfanget af og tilslutningen til 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 erhvervmæssige 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 moduler, der henvender sig til et begrænset publikum, som brede erhvervsfremme event - 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 (nye innovationsformer, forretningsmodeller, finansiering, teknologi mv.) og målrettet det vækstpotentiale-niveau, som man primært er i kontakt med. Formålet med vækstmodulerne er at sikre kompetente medarbejdere i erhvervsservicesystemet, som kan matche iværksætternes/virksomhedernes behov.

Medfinansiering er muligheden for økonomiske midler til videntilførsel ifm. realisering af vækstpotentiale. Konkret vil det sige, at vækstpentielle iværksættere og virksomheder har mulighed for at få en/flere ”investering(er)” (bevillinger fra de regionale programmer), som muliggør tilførsel af præcis den eksterne fagspecifikke viden (eks. rådgivning), der skal til for at aktivere vækstperspektiver. Det kan være inden for en bred vifte af områder, eks. markedsudvikling/eksport, strategi, forretningsudvikling, økonomi, produktudvikling mv. Virksomhederne skal selv ”investere” i samme økonomiske omfang, som ”imidt” – dermed sikres det fornødne engagement og fokus i et forpligtende partnerskab om vækst.

”imidt” har – via de regionale programmer – mulighed for at investere inden for et niveaumæssigt spænd på kr. 20.000 og kr. 700.000, alt afhængig af virksomhedens vækstpotentiale, vilje og evne til at aktivere ambitionerne. ”Investeringerne” frigives i takt med, at virksomheden når sine milepæle.

Vækstpotentialeniveau / Medfinansiering	A	B	C
Max beløb < 3 år	Kr. 137.000	Kr. 77.000	Kr. 17 - 20.000
Max beløb 3 år <	Kr. 700.000	Kr. 435.000	Kr. 34.000

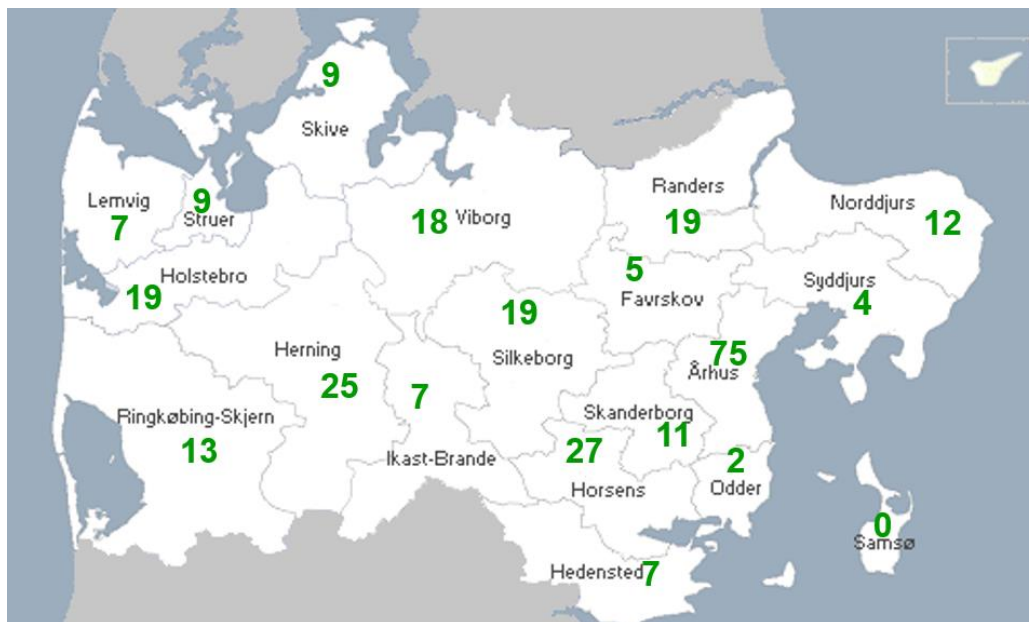
Markedsføring af Det midtjyske Vækstunivers

”Det midtjyske Vækstunivers” markedsføres udelukkende under navnet ”imidt”. Implementeringen af markedsføringstiltagene koordineres i en fælles markedsføringsgruppe, bestående af repræsentanter for kommunerne, Region Midtjylland, den lokale erhvervsservice og Væksthus Midtjylland.

Markedsføringen foregår både offline (for eksempel gennem annoncering i aviser og direct mails) og online (for eksempel på sociale medier, webbannere på diverse nyhedsmedier og hjemmesiden www.imidt.dk). Budskaberne i markedsføringen tager afsæt i iværksætteres og virksomheders vækstambitioner og målet er, at skabe kendskab til "imidt" blandt A, B og C-virksomheder, og særligt at skabe appel til det midtjyske vækstlag.

Aktuel status på de konkrete aktiviteter

Der er i perioden 1. januar – 30. juni 2014 foretaget i alt 288 "investeringer" (individuelle bevillinger under de regionale programmer).



Kommunevis fordeler ”investeringerne” (bevillingerne) sig således på vækstpotentialeniveauer:

A	B	C	
1	2	2	Favrskov
1	6	0	Hedensted
10	10	5	Herning
7	12	0	Holstebro
11	11	5	Horsens
2	5	0	Ikast/Brande
0	5	2	Lemvig
10	0	2	Norddjurs
0	2	0	Odder
5	10	4	Randers
2	8	3	Ringkøbing/Skjern
0	0	0	Samsø
4	11	4	Silkeborg
4	5	2	Skanderborg
1	4	4	Skive
4	3	2	Struer
1	3	0	Syddjurs
4	12	2	Viborg
23	45	7	Aarhus
90	154	44	288

”Investeringerne” (bevillingerne) fordeler sig ift. vækstpotentialeniveauerne med:

- A. 90 (31%)
- B. 154 (54%)
- C. 44 (15%)

-og fordelt på viden-/rådgivningsområder:

Rådgivning / vækstpot. niv.	A	B	C	I alt
Økonomi/finansiering	5	24	1	30 (10%)
Strategiudvikling	36	69	14	119 (41%)
Eksport/salg/markedsføring	29	39	17	85 (30%)
Produktudvikling/IPR	20	22	12	54 (19%)
I alt	90	154	44	288 (100%)

Det fremgår, at ”strategiudvikling” er det hyppigste emneområde ift. tilførsel af viden til vækstformål, efterfulgt af ”eksport/salg/markedsføring”. Tilsammen udgør de to områder mere end 2/3 af alle ”investeringer” (bevillinger) i først halvår 2014.

/september 2014