

Effektkæde for program for eksport og internationalisering 2015

Aktivitet	Output	Effekt
<p>A1) Kompetenceudvikling for virksomheder med højt potentiale</p> <p>Indikator: 1 forløb for 10 SMV</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 1 forløb starter Succeskriterium 2. periode: 1 forløb afsluttes</p>	<p>A) 10 SMV'er deltager i kompetenceforløb. 50% opnår eksport under forløb, 50% opnår eksport i kalenderår efter forløb</p>	<p>A) Der skabes én ny eksportordre pr. SMV med en jobskabelse på 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning 1-2 kalenderår efter forløbet</p>
<p>B) Sparringsforløb med indbygget markedsbesøg</p> <p>Indikator: 4 forløb for 30 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 1 markedsbesøg Succeskriterium 2. periode: 3 markedsbesøg</p>	<p>B) 4 sparringsforløb for 30 SMV'er 50 % går videre inden for programperioden med indtrængning på et nyt eksportmarked i form af yderligere møder på egen hånd, tilkøb af ekstern rådgivning, indgåelse af aftale med samarbejdspartner på det nye marked eller lign.</p>	<p>B) Der skabes 1 ny eksportordre pr. 4 SMV'er der går videre med en jobskabelse på 1 job pr. Ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning 1-3 kalenderår efter forløbet</p>
<p>C) Eksportcoaching</p> <p>Indikator: 18 coaching forløb for 18 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 6 forløb Succeskriterium 2. periode: 12 forløb</p>	<p>C) 18 SMV'er gennemfører eksportcoaching forløb og afklares om strategiske eksportudfordringer. 50 % går videre med tilkøb af ekstern rådgivning, deltagelse i markedsbesøg eller lign.</p>	<p>C) Der skabes 1 ny eksportordre pr. 4 SMV'er der går videre med en jobskabelse på 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning 1-3 kalenderår efter forløbet</p>
<p>D) Workshops</p> <p>Indikator: 4 workshops for 70 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 1 workshops Succeskriterium 2. periode: 3 workshops</p>	<p>D) 70 SMV'er deltager i workshops og kompetenceudvikles vedrørende internationalisering. 30 % går videre inden for programperioden med tilkøb af ekstern rådgivning, deltagelse i markedsbesøg eller lign.</p>	<p>D) Der skabes 1 ny eksportordre pr. 10 SMV'er der går videre med en jobskabelse på 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning 1-3 kalenderår efter forløbet</p>
<p>E) Internationaliseringsrådgivning</p> <p>Indikator: 30 individuelle SMV forløb</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 10 forløb Succeskriterium 2. periode: 20 forløb</p>	<p>E) 30 SMV'er får løst strategiske udfordringer vedr. eksport eller anden internationaliseringsaktivitet. 50% opnår eksport under forløb, 50% opnår eksport i kalenderår efter forløb</p>	<p>E) Der skabes 3 ny eksportordrer pr. 4 SMV'er med en jobskabelse på 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning 1-2 kalenderår efter forløbet</p>
	<p>Indikatorer samlet for alle programaktiviteter:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 158 virksomheder som modtager støtte hhv. 50 og 108 fordelt på 1. og 2. periode • 3,2 mio. kr. i privat medfinans. fordelt med hhv. 1,1 og 2,1 mio. kr. fordelt på 1. og 2. periode • 5 anslået antal nye vækstvirksomheder hhv. 0 og 5 fordelt på 1. og 2. periode • 20 anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) hhv. 3 og 17 fordelt på 1. og 2. periode • 50 mio. kr. anslået skabt omsætning hhv. 5 og 45 mio. kr. fordelt på 1. og 2. periode 	<p>Indikator: Antal nye vækstvirksomheder samlet for alle Programaktiviteter. Vækstvirksomheder defineres som: SMV'er der tre år i træk har haft en gennemsnitlig årlig vækst på mindst 20 % i antal ansatte, og som har mindst 5 ansatte ved vækstperiodens begyndelse</p>
		<p>Succeskriterium: Flere vækstvirksomheder målt på beskæftigelse</p> <p>Ovenstående indikator angives for: 0 vækstvirksomheder i 1. periode i projektperioden 5 vækstvirksomheder i 2. periode i projektperioden</p> <p>15 vækstvirksomheder 0 - 2 år efter projektperioden 25 vækstvirksomheder 2 - 5 år efter projektperioden 40 vækstvirksomheder 5 - flere år efter projektperioden</p>

Kritiske antagelser

Generelle kritiske antagelser:

Mange SMV'er har et uforløst eksport- og internationaliseringspotentiale men det forekommer både besværligt og ressourcetrækkende for dem at realisere disse og ofte foregår det på en ad hoc baseret basis. Formålet er derfor at støtte virksomhederne i form af vejledning, rådgivning og facilitering til at arbejde mere målrettet og langsigtet strategisk og til bedre at overkomme nogle af de barrierer for eksport, og at virksomhederne derfor vil opnå mere vækst, **HVIS** de omsætter den opnåede viden og metoder både aktivt og effektivt på de valgte markeder samt har ledelsens opbakning til at allokere de relevante kompetencer og ressourcer både organisatorisk og personelt. Det antages endvidere, at virksomhederne omsætter den opnåede viden, følger op på etablerede kontakter, kompetenceløft etc, og derved skaber de beskrevne effekter; virksomhederne udnytter således de muligheder, som er skabt, bl.a. på grund af den opfølgning, som er indbygget og som jo er indlejret i den midtjyske vækstmodel.

A) Erfaringerne fra Vitus og Vitus Vækst (Vitus og Vitus vækst er eksportprogrammer som Væksthud Midtjylland har været/er national operatør på for Eksportrådet) viser mht. **output**, at ca. 50 % af de virksomheder der deltager i grundige kompetenceforløb opnår eksport allerede under forløbet, mens den anden halvdel opnår eksport i kalenderåret efter, at kompetenceudviklingsforløbet er afsluttet, **HVIS** de omsætter den opnåede viden og metode effektivt og uden forsinkelse på de nye markeder. Fra Vitus og Vitus Vækst er erfaringerne mht. **effekter**, at der skabes 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning.

B) De tentative erfaringerne fra GLOBALmidt viser mht. **output**, at markedsbesøg med sparring er efterspurgt og en effektiv måde at opnå et første kendskab til et nyt eksportmarked på, og at besøget giver virksomhederne et kompetenceløft. Kompetenceløftet og markedsbesøget omsættes dog erfaringsmæssigt alene i nye aktiviteter (tilkøb af ekstern rådgivning, aftale med agent/distributør eller møder på egen hånd), **HVIS** der aktivt følges op på de kontakter og det kompetenceløft, der er opnået. Fra Vitus og Vitus Vækst er erfaringerne mht. **effekter**, at der skabes 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning. Da sparringsforløb med indbygget markedsbesøg imidlertid er en aktivitet, hvor der tilføres et mindre kompetenceløft end ved aktiviteten kompetenceforløb, anvendes index 30/100, således at det alene er 1/3 af de SMV'er, der går videre med indtrængning på det nye markedet, der ventes at opnå en eksportordre inden for en periode på 1-3 år.

C) De tentative erfaringerne fra GLOBALmidt viser mht. **output**, at eksportcoachordningen er efterspurgt og en effektiv måde at opnå strategisk sparring om konkrete eksportudfordringer, og at forløbene giver virksomhederne et kompetenceløft. Kompetenceløftet og den strategiske afklaring omsættes dog erfaringsmæssigt alene i nye aktiviteter (tilkøb af ekstern rådgivning, markedsbesøg eller lign.), **HVIS** der aktivt følges op fra de deltagende virksomheder og de arbejder aktivt videre med det kompetenceløft, der er opnået. Fra Vitus og Vitus Vækst er erfaringerne mht. **effekter**, at der skabes 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning. Da eksportcoach imidlertid er en aktivitet, hvor der tilføres et mindre kompetenceløft end ved aktiviteten kompetenceforløb, anvendes index 30/100, således at det alene er 1/3 af de SMV'er der går videre med tilkøb af ekstern rådgivning, der ventes at opnå en eksportordre inden for en periode på 1-3 år.

D) De tentative erfaringerne fra GLOBALmidt viser mht. **output**, at workshops er efterspurgt og en effektiv måde at opnå et første kendskab til et nyt eksportmarked/eksporttema på, og at forløbet giver virksomhederne et kompetenceløft. Kompetenceløftet omsættes dog erfaringsmæssigt alene i nye aktiviteter (tilkøb af ekstern rådgivning, deltagelse i markedsbesøg eller lign.) for en mindre del af de deltagende virksomheder, og kun **HVIS** der aktivt følges op på de kontakter og det kompetenceløft, der er opnået. Fra Vitus og Vitus Vækst er erfaringerne mht. **effekter**, at der skabes 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning. Da workshops imidlertid er en aktivitet, hvor der tilføres et mindre kompetenceløft end ved aktiviteten kompetenceforløb, anvendes index 15/100, således at det alene er 1/7 af de SMV'er der går videre med tilkøb af ekstern rådgivning eller deltagelse på markedsbesøg, der ventes at opnå en eksportordre inden for en periode på 1-3 år.

E) De tentative erfaringer fra GLOBALmidt viser mht. **output**, at ca. 30 % af de virksomheder der modtager internationaliseringsrådgivning opnår eksport allerede under forløbet, mens yderligere ca. 40 % opnår eksport i kalenderåret efter, at forløbet er afsluttet, **HVIS** de omsætter den opnåede viden effektivt og uden forsinkelse på de nye markeder. Fra Vitus og Vitus Vækst er erfaringerne mht. effekter, at der skabes 1 job pr. ekstra 1,6 mio. DKK eksportomsætning. Da internationaliseringsrådgivning imidlertid er en aktivitet, hvor der tilføres et mindre (om end ikke meget mindre) kompetenceløft end ved aktiviteten kompetenceforløb, anvendes index 75/100, således at det alene er 3/4 af de SMV'er der modtager internationaliseringsrådgivning, der ventes at opnå en eksportordre inden for 1-2 kalenderår efter forløbet.