

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Projektets navn	Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 - investering i vækst
EU medfinansiering (kr.)	29.400.000,00

Vedhæftede filer

Budget til Regionalfondsansøgning.xlsx
ERST - side 1 effektkade_skabelon_regionalfond_2.pdf
ERST - side 2 effektkade_skabelon_regionalfond_2.pdf
ERST - side 3 effektkade_skabelon_regionalfond_2.pdf
Kritiske antagelser Program for virksomhedsudvikling 2017-2019.pdf
Uddybning af begreberne vækstplanen og A-B-C niveau.pdf

1. Vigtig information før du ansøger

Jeg har gjort mig bekendt med indholdet i denne menu Ja

2. Valg af investeringsprioritet og aktivitet

Vækstfora m.m.	Vækstforum Midtjylland
Program	Regionalfonden
Prioritetsakse	2. Flere vækstvirksomheder
Investeringsprioritet	2.1 Udvikle og gennemføre nye vækstplaner for SMV'er
Aktivitet	2.1.A Vækstplaner for SMV'er

Kort vurdering af overensstemmelse mellem projektet og investeringsprioriteten

Projektet ansøges under Regionalfondens; prioritetsakse 2 (Flere vækstvirksomheder); investeringsprioritet 2.1 (Udvikle og gennemføre nye vækstplaner for SMVer); aktivitet 2.1.A. (Vækstplaner for SMVer). Årsagen til valget skal findes i forankringen i Vækstplan 2016-2020 for Region Midtjylland vedtaget af det regionale Vækstforum.

Vækstplan 2016-2020 bygger på præmissen om, at det er vækstvirksomhederne med både nationalt og internationalt udsyn, der skaber, og kommer til at skabe, fremtidens arbejdspladser, og således driver mulighederne for erhvervsudvikling i regionen. Derfor skal vi, ved fælles initiativ, mobilisere lysten og evnen til at starte og udvikle SMVer i den vækstdygtige klasse og med internationalt perspektiv, hvilket netop er det initiativerne i indeværende projekt retter sig direkte imod. Projektets aktiviteter har fokus rettet mod at øge SMVernes evner til planlægning og gennemførelse af vækstinitiativer, baseret på vækstplaner med målbar effekt, via viden, samarbejde og kvalificeret rådgivning.

3. Vækstforum - information samt valg af indsatsområde

Kort begrundelse for valg af regionalt indsatsområde (se hjælpe tekst)

I Vækstforums Vækstplan 2016-2020 er et af initiativerne Program for virksomhedsudvikling, der skal øge antallet af vækstvirksomheder og innovative små og mellemstore virksomheder. Målinger dokumenterer, at privat rådgivning og videnstilførsel til vækstopotentielle SMVer skaber vækst og jobskabelse. Programmet skal derfor give virksomheder adgang til rådgivning, netværk samt videnssamarbejde om strategisk og teknologisk udvikling med kommercielt sigte og derigennem medvirke til at skabe vækst og nye arbejdspladser i regionen.

4. Stamoplysninger (projektet og kontraktansvarlig partner)

Projektets navn	Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 - investering i vækst
Projektets startdato	1-1-2017
Projektets slutdato	31-12-2019
CVR-P, CVR under stiftelse eller CPR	CVR-P (Produktionsnummer)
CVR-P nummer	1012868401
Navn	DEN ERHVERVSDRIVENDE FOND VÆKSTHUSMIDTJYLLAND
Selskabsform	Erhvervsdrivende fond
CVR nummer	30089456
Adresse	Åbogade 15
Postnummer	8200

By	Aarhus N	
Region	Midtjylland	
Branche (NACE kode)	7022	
Branche beskrivelse	Virksomhedsrådgivning og anden rådgivning om driftsledelse	
Telefon	70220076	
E-mail	EK@vhmidtjylland.dk	
Projektansvarlig/kontaktperson fornavn	Erik	
Projektansvarlig/kontaktperson efternavn	Krarup	
Projektansvarlig/kontaktperson Telefon	70220076	
Projektansvarlig/kontaktperson Email	EK@vhmidtjylland.dk	
Regnskabsansvarlig (for- og efternavn)	Caster Steinfeldt-Møller	
Regnskabsansvarlig Telefon	70220076	
Regnskabsansvarlig Email	CSM@vhmidtjylland.dk	

Tegningsberettigede er flyttet til punkt 15 i hovedmenuen (15. Erklæring og underskrift).

**Har projektet anden adresse
end kontraktansvarlig
partner?** Nej

5. Hovedaktiviteter (liste) samt projektspecifikke output og effekter

Projektets hovedaktiviteter	Navn på hovedaktiviteten
Projektets 1. aktivitet	Kollektive træningsforløb, basismodul
Projektets 2. aktivitet	Kollektive træningsforløb, træningscamp
Projektets 3. aktivitet	Virksomhedspitch
Projektets 4. aktivitet	Individuel rådgivning
Projektets 5. aktivitet	Vækstsparring
Projektets 6. aktivitet	Virksomhedsnetværk
Projektets 7. aktivitet	Strategiske netværk, fase 1
Projektets 8. aktivitet	Strategiske netværk, fase 2

Ønsker du at definere projektspecifikke indikatorer (output og effekter)? (se hjælpeteksten)

Nej

6. Hovedaktiviteter, output og effekter (i projektperioden)

Hovedaktiviteter				
Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2017 - Aug. 2017	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
Projektets 1. aktivitet	8	17	17	42
Projektets 2. aktivitet	4	8	8	20
Projektets 3. aktivitet	2	2	3	7
Projektets 4. aktivitet	24	41	41	106
Projektets 5. aktivitet	6	6	6	18
Projektets 6. aktivitet	5	4	4	13
Projektets 7. aktivitet	4	7	7	18
Projektets 8. aktivitet	3	5	5	13
Noter:				
- Projektets 1. aktivitet	<i>90 kollektive træningsforløb (basismodul) á 10 deltagere; i alt skal 900 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 2. aktivitet	<i>42 kollektive træningsforløb (træningscamps) á 10 deltagere; i alt skal 420 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 3. aktivitet	<i>15 Virksomhedspitch á 4 deltagere; i alt skal 60 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 4. aktivitet	<i>220 individuelle rådgivningsforløb.</i>			
- Projektets 5. aktivitet	<i>36 individuelle Vækstsparringsforløb med mentor gennemføres.</i>			
- Projektets 6. aktivitet	<i>24 Virksomhedsnetværk etableres; i alt skal 144 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 7. aktivitet	<i>36 Strategiske netværk (fase 1) etableres; i alt skal 108 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 8. aktivitet	<i>24 Strategiske netværk (fase 2) etableres; i alt skal 72 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Feb. 2019	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
Projektets 1. aktivitet	42	17	17	76
Projektets 2. aktivitet	20	8	8	36
Projektets 3. aktivitet	7	3	3	13
Projektets 4. aktivitet	106	41	41	188
Projektets 5. aktivitet	18	6	6	30
Projektets 6. aktivitet	13	4	4	21
Projektets 7. aktivitet	18	7	7	32
Projektets 8. aktivitet	13	5	5	23
Noter:				
- Projektets 1. aktivitet	<i>90 kollektive træningsforløb (basismodul) á 10 deltagere; i alt skal 900 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 2. aktivitet	<i>42 kollektive træningsforløb (træningscamps) á 10 deltagere; i alt skal 420 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 3. aktivitet	<i>15 Virksomhedspitch á 4 deltagere; i alt skal 60 SMV'er gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 4. aktivitet	<i>220 individuelle rådgivningsforløb.</i>			
- Projektets 5. aktivitet	<i>36 individuelle Vækstsparringsforløb med mentor gennemføres.</i>			

- Projektets 6. aktivitet *24 Virksomhedsnetværk etableres; i alt skal 144 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 7. aktivitet *36 Strategiske netværk (fase 1) etableres; i alt skal 108 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 8. aktivitet *24 Strategiske netværk (fase 2) etableres; i alt skal 72 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*

Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2019 - Dec. 2019	Sum
Projektets 1. aktivitet	76	14	90
Projektets 2. aktivitet	36	6	42
Projektets 3. aktivitet	13	2	15
Projektets 4. aktivitet	188	32	220
Projektets 5. aktivitet	30	6	36
Projektets 6. aktivitet	21	3	24
Projektets 7. aktivitet	32	4	36
Projektets 8. aktivitet	23	1	24

Noter:

- Projektets 1. aktivitet *90 kollektive træningsforløb (basismodul) á 10 deltagere; i alt skal 900 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 2. aktivitet *42 kollektive træningsforløb (træningscamps) á 10 deltagere; i alt skal 420 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 3. aktivitet *15 Virksomhedspitch á 4 deltagere; i alt skal 60 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 4. aktivitet *220 individuelle rådgivningsforløb.*
- Projektets 5. aktivitet *36 individuelle Vækstsparringsforløb med mentor gennemføres.*
- Projektets 6. aktivitet *24 Virksomhedsnetværk etableres; i alt skal 144 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 7. aktivitet *36 Strategiske netværk (fase 1) etableres; i alt skal 108 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 8. aktivitet *24 Strategiske netværk (fase 2) etableres; i alt skal 72 SMV'er gennemføre programaktiviteten.*

Output

3-Programfaste output (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2017 - Aug. 2017	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
2.1 Antal virksomheder som modtager støtte	150	158	158	466
2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.)	2.500.000	6.000.000	6.000.000	14.500.000
2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder	0	6	10	16
2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner)	0	20	35	55
2.5 Anslået skabt omsætning (kr.)	0	31.000.000	53.000.000	84.000.000

Noter:

- 2.1 Antal virksomheder som modtager støtte *900 SMV'er modtager støtte via programaktiviteterne.*
- 2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.) *Den offentlige støtte matches af DKK. 29.700.000,- i private investeringer i programmets aktiviteter.*
- 2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 75 nye vækstvirksomheder.*

- 2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) *Programmet anslås at generere 250 nye fuldtidsjobs.*
- 2.5 Anslået skabt omsætning (kr.) *Anslået omsætning er DKK 400.000.000,-*

3-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Feb. 2019	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
2.1 Antal virksomheder som modtager støtte	466	158	158	782
2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.)	14.500.000	6.000.000	6.000.000	26.500.000
2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder	16	16	25	57
2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner)	55	60	80	195
2.5 Anslået skabt omsætning (kr.)	84.000.000	85.000.000	131.000.000	300.000.000

Noter:

- 2.1 Antal virksomheder som modtager støtte *900 SMV'er modtager støtte via programaktiviteterne.*
- 2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.) *Den offentlige støtte matches af DKK. 29.700.000,- i private investeringer i programmets aktiviteter.*
- 2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 75 nye vækstvirksomheder.*
- 2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) *Programmet anslås at generere 250 nye fuldtidsjobs.*
- 2.5 Anslået skabt omsætning (kr.) *Anslået omsætning er DKK 400.000.000,-*

3-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2019 - Dec. 2019	Sum
2.1 Antal virksomheder som modtager støtte	782	118	900
2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.)	26.500.000	3.200.000	29.700.000
2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder	57	18	75
2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner)	195	55	250
2.5 Anslået skabt omsætning (kr.)	300.000.000	100.000.000	400.000.000

Noter:

- 2.1 Antal virksomheder som modtager støtte *900 SMV'er modtager støtte via programaktiviteterne.*
- 2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.) *Den offentlige støtte matches af DKK. 29.700.000,- i private investeringer i programmets aktiviteter.*
- 2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 75 nye vækstvirksomheder.*
- 2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) *Programmet anslås at generere 250 nye fuldtidsjobs.*
- 2.5 Anslået skabt omsætning (kr.) *Anslået omsætning er DKK 400.000.000,-*

Effekter

9-Programfasteffekter (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2017 - Aug. 2017	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
--	------------------------------	------------------------------	------------------------------	------------

2.6 Antal nye vækstvirksomheder	0	0	0	0
---------------------------------	---	---	---	---

Noter:

9-Programfasteffekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Feb. 2019	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
--	-----------------	------------------------------	------------------------------	------------

2.6 Antal nye vækstvirksomheder	0	0	0	0
---------------------------------	---	---	---	---

Noter:

9-Programfasteffekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2019 - Dec. 2019	Sum
--	-----------------	------------------------------	------------

2.6 Antal nye vækstvirksomheder	0	0	0
---------------------------------	---	---	---

Noter:

7. Effekter (efter projektperioden)

Effekter					
Programfasteffekter (efter projektperioden)	Overført måltal	0-2 år efter	2-5 år efter	5- år efter	Sum
2.6 Antal nye vækstvirksomheder	0	0	75	0	75

Noter:

- 2.6 Antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 75 nye vækstvirksomheder.*

8. Uddybende projektbeskrivelse

A. Uddybende beskrivelse af projektets hovedaktiviteter (se hjælpetekst):

Begreber:

I ansøgningen omtales ”Vækstplan/Vækstplanen” og ”A, B og C niveau”, se vedlagte bilag for en uddybning af begreberne.

Program for virksomhedsudviklings 2017-2019 har det overordnede formål at skabe flere vækstvirksomheder i Region Midtjylland.

Der skabes i dag ikke et tilstrækkeligt antal vækst-virksomheder sammenlignet med udlandet og de vækstvirksomheder som skabes vokser sig for sjældent rigtigt store i løbet af en kortere årrække. Det er en udfordring, fordi vækstvirksomhederne skaber flere job end andre virksomheder, skaber mange afledte job hos leverandører og har en høj produktivitet.

Programmet hører under EU's Regionalfonds prioritetsakse 2, som har som tematisk mål at fremme små og mellemstore virksomheders konkurrenceevne. Det specifikke mål er at øge antallet af vækstvirksomheder. Dette skal ske ved at udvikle og gennemføre nye forretningsmodeller for SMV'er, navnlig med hensyn til internationalisering.

Vækstforum ønsker, at der rettes et betydeligt fokus mod de internationalt konkurrerende virksomheder, der især findes blandt produktions- og handelsvirksomheder, fordi de er vækstmotoren i den midtjyske økonomi. Vækstlagets næsten 3.000 virksomheder har på 3 år skabt 15.000 midtjyske arbejdspladser ved hurtigere og bedre end andre virksomheder at forny og tilpasse deres forretningsmodeller, så de ligger foran konkurrenterne. Vækstlagets virksomheder er agile i forhold til nye markedstrends, de optimerer organisation og produktion og udvikler specialiserede, nye produkter i samarbejde med både kunder og leverandører.

Formålet med programmet er at forbedre den regionale konkurrenceevne gennem fokus på at skabe flere internationalt orienterede virksomheder, der realiserer et indirekte og direkte internationalt afsætningspotentiale.

Programmet skal samtidig understøtte regionens styrker ved fokus på områderne fødevarer, energi og klima, kreative erhverv, it og digital vækst og turisme, som udgør 55% af den samlede vækst i Region Midtjylland.

Målet er:

- At øge antallet af vækstvirksomheder

- At øge antallet af innovative virksomheder
- At målgruppen oplever erhvervsfremmesystemet som sammenhængende og kompetent

Målet skal nås ved at øge antallet af virksomheder som anvender rådgivning, mentorydelser, strategiske netværk og vidensamarbejde.

Det betyder konkret, at målet altid skal være, at produktet eller ydelsen så hurtigt som muligt efter programdeltagelsen kommer i markedet og at de virksomheder, som har været med i udviklingen, oplever markant øget omsætning og øget beskæftigelse

For at programmets mål kan nås indebærer det også, at samarbejdet mellem det lokale, regionale og nationale niveau skal styrkes, eks. via tættere samarbejde internt i erhvervsservicesystemet og bedre sammenhæng mellem regionale og nationale tilbud til målgruppen.

Målgruppen for Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 er virksomheder inden for private byerhverv, som forventes at kunne matche en gennemsnitlig årlig vækst på min. 20% i antal ansatte over tre år, og som har mindst 5 ansatte ved vækstperiodens begyndelse.

Branchemæssigt er der særlig fokus på de midtjyske styrkepositioner og klynger: Fødevarer, produktion samt energi/miljø.

Programmets målgruppe er samtidig kendetegnet ved et betydeligt internationalt vækstpotentiale, der mangler afgørende viden- og/eller kapital- og/eller menneskelige ressourcer for at realisere potentialet, som kan afdækkes og operationaliseres via programmets tilbud.

Iht. "Det midtjyske Vækstunivers" vil målgruppen for Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 være virksomheder på alle tre vækstpoticentialniveauer – primært for virksomheder på vækstpoticentialniveauerne A og B, mens der vil være tilbud til virksomheder på vækstpoticentialniveau C ift. basismodulet under det kollektive træningsmodul samt strategiske netværk.

Endelig skal deltagere i virksomhedsudviklingsprogrammet opfylde en række grundbetingelser, bl.a. iht. retningslinjerne for strukturfondsstøtte:

SMV med 5 til 249 ansatte, dog primært SMV med 10-249 ansatte

- Årlig omsætning på ikke over 50 mio. euro og/eller en årlig samlet balance på ikke over 43 mio. euro.
- Minimum 3 års levetid

- Eksportpotentiale eller betydeligt indirekte eksportpotentiale.

Kollektive træningsforløb

Formål:

En SMV har uanset alder, størrelse eller vækstpotentialeniveau brug for at afklare og aktivere vækstpotentialet for at kunne udvikle sig. For at kunne aktivere vækstpotentialet skal SMV'en gøres parat og introduceres til at anvende eksterne kilder så som rådgivere, mentorer, netværk og videninstitutioner. Basismoduler og træningscamps skal derfor tilbyde SMV'erne væksttræning sammen med andre SMV'er på samme vækstpotentialeniveau, således at der skabes netværksrelationer, samt SMV'erne får indblik i hvordan man udarbejder en handlingsplan og udviklet en skalérbar forretningsmodel og bliver introduceret til mulighederne i erhvervs- og innovationssystemet, herunder nationale ordninger.

Mål:

Basismoduler er målrettet SMV'er på A, B og C niveau, mens træningscamps er målrettet SMV'er på A og B niveau.

Deltagelse er gratis. Det tilstræbes at gennemføre 90 kollektive basismodul og 42 kollektive træningscamps med: Det tilstræbes, at der er 10 deltagere pr. basismodul/træningscamp.

Gennemsnitsomkostningen for de 90 basismoduler kan være kr. 18.000 per styk, og for de 42 træningsmoduler kan den være kr. 35.000 per styk.

Aktiviteter:

Når virksomheder skal deltage i basismodul og/eller træningscamp, er det afgørende, at dette kan afvikles på et niveau, der matcher virksomheden, og således vil deltagelse og omfang af deltagelse på basismoduler og træningscamps afhænge af den enkelte virksomheds vækstpotentialeniveau samt niveauet på basismoduler og træningscamps.

Basismodulerne vil være relevante for virksomheder, der ikke er helt afklarede i relation til deres egne vækstambitioner og vækstressourcer, således at de efter basismodulet bl.a. har klarhed over omfanget af vækstambitioner og de tilhørende/krævede ressourcer.

En evt. efterfølgende træningscamp vil tage virksomhederne endnu videre og sætte struktur, tidsplan, finansieringsbehov og lign. på plads for de deltagende virksomheder, således at de efter træningscampen ikke bare er afklarede i forhold til vækstambitioner og vækstressourcer, men har fået lavet en handleplan for, hvorledes virksomhedens vækstforløb skal realiseres.

Tilgangen til organisering af basismoduler og træningscamps kan derfor med fordel tage udgangspunkt i de deltagende virksomheders behov.

Der vil være brug for, at det enkelte basismodul/træningscamp planlægges i forhold til de deltagende virksomheder – således at det sikres, at virksomhederne i forhold til facilitatorer og indlægsholdere ikke er hverken over- eller ”undermatchet”. Det vil betyde, at der formentlig skal bruges forskellige indlægsholdere til en del af forløbene, og der vil være en relativt omfattende forberedelsestid m.h.p. at sætte sig ind i hvilke virksomheder, man har foran sig og dermed kunne planlægge basismoduler/træningscamps i relation til de enkelte deltagere, således at disse får opfyldt de individuelle behov samtidig med, at de får udbytte af den kollektivt rettede del.

Mange A og B-virksomheder vil givetvis allerede inden et basismodul/træningscamp være på et højt afklaringsniveau i forhold til vækstambitioner, egne vækstkompetencer, væksthandlingsplaner m.m. og vil kun kunne drage nytte af basismoduler/træningscamps, hvis der er de helt rigtige facilitatorer og indlægsholdere til stede.

Det kan formentlig blive nødvendigt at se ud over de facilitatorer og indlægsholdere, der ofte hidtil er blevet benyttet i mange sammenhænge, og der forestår givetvis en stor opgave m.h.t. at lokalisere disse facilitatorer og indlægsholdere.

Den praktiske tilgang til gennemførelse af basismoduler/træningscamps er, at et kompetenceudviklingsbehov, som er defineret af virksomheder/eksterne konsulenter/ Væksthus Midtjylland eller andre aktører integreres i rammerne for afholdelse af basismodul/træningscamp, dvs. der udformes et programforslag, og på den baggrund rekrutteres virksomhederne, og der findes en ekstern konsulent til at gennemføre et basismodul med en varighed på typisk 4 – 8 timer eller en træningscamp med en varighed på 2x 4 – 8 timer. Formålet med en træningscamp kan i nogle tilfælde være at elaborere temaet fra et basismodul.

Basismoduler

Basismodulet er endags-seminarer, hvor hold med virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer introduceres til en række centrale grundlæggende forhold (værktøjer) omkring strukturerede vækstprocesser af eksterne relevante fagpersoner. Basismodulet kan suppleres med vejledning før, under og efter.

Et basismodul vil typisk kunne opdeles i et formiddagsprogram og/eller et eftermiddagsprogram.

Formiddagsprogram:

- Struktureret præsentation af deltagende virksomheder, bl.a. plan for udvikling og vækst
- Afklaring af hvad vækstbegrebet indeholder
- Afklaring af den enkelte virksomheds mindset , bl.a. ledelsen/ressourcer(økonomi, organisation m.m.) og ambitioner (eksport, indtjening, ansatte, produktudvikling m.m.)
- Kommentarer og udfordring fra øvrige deltagende virksomheder

- Arbejde med basal vækstplan

Eftermiddagsprogram:

- Gennemgang for hver virksomhed af fx Væksthjulet m.h.p. at sætte fokus på det/de området, som virksomheden skal trænes i og arbejde med for at få skabt grundlaget for vækst/yderligere vækst
- Orientering om træningscamp og andre tilbud om støtte til vækst
- Virksomheden vælger om den vil videre på træningscamp (som anbefales, hvis virksomheden vil videre i virksomhedsudviklingsprogrammet) eller om virksomheden "blot" vil benytte andre tilbud.

Basismodulerne bliver med dette program relevante for virksomheder, der ikke er helt afklarede i relation til deres egne vækstambitioner og vækstressourcer, således at de efter basismodulet bl.a. har en indledende klarhed over omfanget af vækstambitioner og de tilhørende/krævede ressourcer for at kunne udleve vækstambitionerne. Kvalificering af en vækstplan er i gang.

Efter gennemførelse af et basismodul følger den relevante konsulent fra Væksthus Midtjylland op på virksomhedens deltagelse og aftaler evt. nærmere fremtidigt forløb.

Træningscamps

Træningscamps er for hold af virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B og afholdes over to dage. Formålet er at tage deltagerne skridtet videre og skabe grundlag for læringsprocesser ift. struktureret anvendelse af såvel interne som eksterne ressourcer i virksomhedens vækstberedskab.

Indholdet er en videre udfoldelse af Vækstplanen, hvor der læres - og ikke mindst afprøves – bl. a. værktøjer til anvendelse af:

- 1) Eksterne videnkilder (eks. rådgivere, videninstitutioner og erhvervsservicesystemet)
- 2) Interne organisatoriske ressourcer (eks. ledelse, bestyrelse, advisory boards) og eksterne netværksrelationer (med andre vækstorienterede virksomheder)
- 3) Målrettede interaktioner med markeder og finansieringskilder.

Fokus er identifikation og arbejde med skalerbare forretningsmodeller, risikoelementer mv. samt videre målretning af Vækstplanen og f.eks. træning i formidling af Vækstplanen (overfor et panel). Træningsmodul suppleres med vejledning før, under og efter. De faglige elementer ifm. træningsmodul varetages af eksterne fagpersoner.

For at skabe overensstemmelse og sammenhæng mellem Væksthjulet, basismodul og træningscamp kan der eksempelvis være mulighed for at vælge mellem 4 spor på træningscamp – de fire spor er identiske med Væksthjulets hovedområder: forretningskoncept, kunderelationer, organisation og drift.

En træningscamp tager således virksomhederne endnu videre ved at sætte struktur, tidsplan, finansieringsbehov og lign. på plads for de deltagende virksomheder, således at de efter træningscamp ikke bare er afklarede i forhold til vækstambitioner og vækstressourcer, men har fået lavet en handleplan (med værktøjer) for, hvorledes virksomhedens vækstforløb skal realiseres.

Efter gennemførelse af en træningscamp følger den relevante konsulent fra Væksthus Midtjylland op på virksomhedens deltagelse og aftaler evt. nærmere fremtidigt forløb.

Virksomheder på A niveau og evt. B niveau tildeles endvidere en Key Account Manager i Væksthus Midtjylland.

Virksomhedspitch

Formål:

Virksomhedspitch er en metode, som finder sted efter væstkortlægning og deltagelse i et kollektivt træningsforløb. Et virksomhedspitch er et individuelt struktureret møde, hvor virksomhedens ledelse får mulighed for at præsentere virksomheden og problemstillinger overfor et professionelt og uvildigt panel, som har som overordnet mål at gå i dialog og konstruktivt udfordre virksomheden i forhold til virksomhedens problemstilling og vækstudfordringer.

Formålet med virksomhedspitch er, at

- sikre, at der sættes fokus på virksomhedens væsentligste udfordring,
- afklare i dialog med virksomheden virksomhedens vækstpotentialer fra flere faglige perspektiver,
- matche virksomheden (branche, kultur, faglig udfordring mm.) med den rette private konsulent
- virksomheden, gennem en periode frem mod mødet, har haft mulighed for at reflektere over egne vækstambitioner og udfordringer og præsentere dem over for et panel. Dette gør virksomheden mere afklaret og motiveret.

Mål:

Virksomhedspitch er målrettet SMV'er på A og B niveau. Deltagelse er gratis, og det tilstræbes at gennemføre 15 virksomhedspitch.

Gennemsnitsprisen kan være kr. 18.000 pr. styk.

Aktiviteter:

Som nævnt ovenstående kan der være en række tilfælde, hvor etablerede virksomheder allerede er afklarede og har en klar veldefineret vækststrategi med præcise mål for virksomhedens udvikling og vækst. I tilfælde af, at sådanne virksomheder ikke er motiverede i at deltage i et kollektivt væksttræningsforløb, så kan disse virksomheder alternativt tilbydes en Vækstpitch, som er et forløb for de særlig udvalgte vækstvirksomheder som ikke kan passes ind i de kollektive forløb med basismoduler/træningscamps, f.eks. hvis der skal drøftes en særlig stor investering i en virksomhed. Her møder den enkelte virksomhed et uvildigt panel af relevante udvalgte fagpersoner som både har viden om generel strategiudvikling, men panelet vil også bestå af personer med specifikke kompetencer.

Dette panel kan vælges ud fra en gruppe af potentielle paneldeltagere, eksempelvis partnere eller samarbejdspartnere i projektet, som repræsenterer en bred, faglig viden.

Således er Vækstpitchen et værktøj, der gør det muligt at udfordre virksomhedens Vækstplan i forhold til realisme og indhold, samt at afdække potentielle vækstbarrierer som virksomheden ikke selv har identificeret.

Resultatet af vækstpitchen kan blive en prioriteret anbefaling af indsats-områder som kan afklares i et individuelt rådgivningsforløb og /eller i en Vækstgruppe.

Vækstpitchen har til formål at afklare virksomhedens udfordringer og sikre, at det er det rette emne og den rigtige konsulentprofil, som evt. skal adresseres i relation til et individuelt forløb, deltagelse i en vækstgruppe m.m.

På Vækstpitch sættes der fokus på virksomhedens vækststrategi og forretningsmodel. En repræsentant for virksomheden præsenterer dens vækstambitioner og aktuelle problemstillinger og sammen med et panel defineres de væsentligste barrierer for vækst. Dette kan være indenfor udvikling af nye forretningskoncepter, specialisering, produktionsoptimering, kunderelationer, projektledelse eller organisationsudvikling.

Det forventes, at der deltager 2 ledere fra virksomheden. Derudover deltager op til fire paneldeltagere med relevante kompetencer indenfor udvikling af nye forretningsmodeller. Til mødet er der endvidere tilknyttet en referent og en mødeleder.

Individuel rådgivning

Formål:

Et struktureret samarbejde med en privat rådgiver kan tilføre SMV'en viden til at løse en given strategisk udfordring og på længere sigt øge væksten. Formålet er derfor, at deltagervirksomhederne får adgang til viden til at løse udfordringer af strategisk karakter inden for eksempelvis teknologiske, afsætningsmæssige, organisatoriske eller juridiske forhold, og at flere SMV'er på lang sigt vil investere i viden fra eksterne rådgivere.

Mål:

Individuel rådgivning er målrettet virksomheder på A og B niveau. Den private rådgivning eller rådgivning fra en relevant offentlig rådgiver (eksempelvis Udenrigsministeriet) medfinansieres med mindst 50 % fra den deltagende virksomhed, og det tilstræbes at gennemføre 220 individuelle rådgivningsforløb.

Støtten udgør kr. 23.488.000. Dette giver mulighed for en støtte på kr. 106.763,63 pr. forløb (ca. 240 timer ved 50 % støtte til en timesats på kr. 900).

Aktiviteter:

Eksempelvis efter de kollektive basismoduler/træningscamps eller på baggrund af en vækstkortlægning er virksomhederne klar til (hvis det er relevant) at blive ledt videre til de mere individuelt prægede aktiviteter m.h.p. realisering af vækstforløbet. Individuel rådgivning er målrettet virksomheder på A og B niveau.

Virksomhedens niveau i forhold til det midtjyske vækstunivers A/B/C model vil blive fastlagt igennem vækstafklaringen med brug af bl.a. Væksthjulet, eller f.eks. på baggrund af evt. deltagelse i basismodul/træningscamp.

Den individuelle rådgivning kan opdeles i to dele, hvor den ene del vil omfatte relativt "specialiserede forløb", hvor en relativt skarpt defineret udfordring mødes af virksomheden bistået af en ekstern konsulent, mens den anden del "Vækstsparring" (beskrevet nedenstående) vil omfatte forløb, hvor virksomhedens udfordringer er bredere og mindre definerbare, og hvor der således er brug for en mentor, der efter behov sparrer med lederen, og derigennem medvirker til at udvikle både lederen og virksomheden.

I et individuelt rådgivningsforløb styres processen således den eksterne rådgiver/mentor, der giver sparring og relevant viden til SMV'en også medvirker til at opstille milepæle og mål sammen med virksomheden.

Efter gennemførelse af et individuelt forløb følger den relevante konsulent fra Væksthus Midtjylland op på virksomhedens deltagelse og aftaler evt. nærmere fremtidigt forløb.

Specialiserede forløb

Individuel rådgivning indeholder en række muligheder til virksomheder på vækstpotentialeniveau A og B, der modsvarer den enkelte virksomheds behov og vækststadiet/-potentiale. Den individuelle rådgivning består af adgang til medfinansiering til specialiseret rådgivning/mentorstøtte.

Fokus i den specialiserede rådgivning kan varieres og skræddersys, så det matcher og aktiverer virksomhedens vækstambition og vækstberedskab på optimal vis. Der kan igangsættes individuelle forløb inden for en række felter, bl.a. strategiudvikling, indkøb, certificering, organisationsudvikling, design og produktudvikling, digitalisering, produktion, logistik, salg etc., når disse forløb medvirker til realisering af virksomhedens Vækstplan.

Et typisk specialiseret forløb består i møder mellem Væksthus Midtjylland, virksomheden og konsulentmuligheder. Når det er afklaret, hvilke udfordringer virksomheden har og evt. vil bruge en ekstern konsulent til at hjælpe med løsning på, afklares det hvorvidt tilskud til projektet er en mulighed. Hvis det er aktuelt, så udarbejdes en ansøgning, og i tilfælde af tilsagn iværksætter virksomhed og valgt konsulent et samarbejde, oftest bestående i møder med yderligere afklaring og definition af udfordringer/løsning af specifikke udfordringer/implementering af løsninger/sikring af bæredygtighed i løsninger.

De eksterne konsulenter/videnleverandører/rådgivere vælges af virksomhederne efter behørig markedsafsøgning. Alle individuelle rådgivningsforløb følges af vejledning før, under og efter.

Vækstsparring

Formål:

I et vækstsparringsforløb får virksomhedens ledelse tilknyttet en mentor med erfaring fra egen eller andre virksomheder. Formålet er at mentoren giver sparring på aktuelle, ledelsesmæssige udfordringer i alle aspekter, som omhandler virksomhedens vækst og udvikling. Dermed får deltagervirksomhederne sparring på såvel konkrete problemstillinger som strategiske overvejelser alt afhængigt af virksomhedens behov. Et vækstsparringsforløb har altid fokus på, at lederens kompetencer ift. at lede og udvikle en vækstvirksomhed optimeres.

Mål:

Vækstsparring er målrettet virksomheder på A og B niveau, og sparringen fra den private mentor medfinansieres med mindst 50 % fra den deltagende virksomhed. Det tilstræbes at gennemføre 36 vækstsparringsforløb.

Støtten udgør kr. 900.000. Dette giver mulighed for en støtte på kr. 25.000 pr. forløb (ca. 75 timer ved 50 % støtte til en timesats på kr. 650).

Aktiviteter:

Vækstsparring henvender sig til virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B med bredere og mindre definerbare behov, ofte på strategisk niveau. Der er således brug for en mentor, der efter behov sparrer med lederen og derigennem bidrager til at udvikle såvel ledelseskompetencer som virksomhed. Mentorerne udvælges af virksomheden fra et korps af mentorer. Korpsset vil bestå af erfarne virksomhedsledere/ - konsulenter med relevant baggrund og erfaring. Alle vækstsparringsforløb følges af vejledning før, under og efter.

Det ovennævnte mentorkorps etableres af operatøren. Der gennemføres annoncering efter mentorer, og det tilstræbes at de af operatøren valgte mentorer dels besidder en bred videnstilgang ift såvel udvikling af vækstvirksomheder som til ledelsesmæssig kompetenceudvikling, dels har mere specifik viden inden for de midtjyske styrkepositioner.

Alle vækstsparringsforløb følges af vejledning før, under og efter.

Virksomhedsnetværk

Formål:

Virksomhedsnetværk giver mulighed for at samle virksomheder, som står over for de samme faglige, juridiske eller sektorspecifikke problemstillinger. Formålet med virksomhedsnetværk er derfor at etablere Vækstgrupper, der i kollektive forløb sammen arbejder med et specifikt tema, hvor private rådgivere bringer viden ind i gruppen, og samtidig giver deltagerne mulighed for indbyrdes at reflektere over erfaringer fra egen virksomhed. Endvidere er det formålet, at virksomhederne får mulighed for at skabe forretningsmæssige netværk, som giver værdi til virksomheden, og dermed udvikle og hæve virksomhedernes vækstpotentiale gennem relevant, kollektiv videntilførsel.

Mål:

Den eksterne rådgivning til virksomhedsnetværk er målrettet virksomheder på A og B niveau. Den private rådgivning eller rådgivning fra relevante offentlige rådgivere (eksempelvis Udenrigsministeriet) medfinansieres med mindst 50 % fra de deltagende virksomheder. Det tilstræbes, at der deltager ca. 6 SMV'er i hvert netværk, og målet er at gennemføre 24 virksomhedsnetværk.

Støtten udgør kr. 2.710.000 Dette giver mulighed for en støtte på ca.kr. 112.916,66 pr. forløb (250 timer ved 50 % støtte til en timesats på kr. 900).

Aktiviteter:

Som et supplement til den individuelle rådgivning kan der også via vækstkortlægningen, basismodulet eller træningscamp være skabt basis for, at en gruppe af virksomheder på A og B niveau med fælles udfordringer sammen forsøger at løse disse.

Vækstgrupper består af hold på ca. 6 virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B. Formålet er at bringe virksomheder med overordnet betraget de samme typer behov for viden sammen. Eksempler på indhold kan være inden for strategi, forretningsudvikling, markedsudvikling mv. De faglige indlæg leveres af eksterne rådgivere, der faciliterer vækstgrupperne og sørger for fremdriften i projektet.

Alle vækstgruppeforløb følges af vejledning før, under og efter.

Forløbet for en vækstgruppe vil blive planlagt i relation til den/de specifikke udfordringer, virksomhedernes forudsætninger for vækst, mulighederne for samarbejde/forretningsnetværk i gruppen m.m. således, at der bliver tale om skræddersyede forløb for de enkelte vækstgrupper.

De kollektive forløb i form af vækstgrupper indebærer, at deltagerne gennemgår forskellige moduler, som understøtter den konkrete efterlevelse af Vækstplan: Hvis det er relevant, kan der efterfølgende foretages planlægning og afvikling af en konkret projekt-begivenhed, eksempelvis messebesøg, markedsbesøg, test af forretningsidé, test af produktdesign & nye produkter etc.

Forløbet veksler mellem gruppemøder, seminarer og sparring af den enkelte virksomhed. Deltagerne vil undervejs have mulighed for at udveksle erfaringer, deltage i aktiv træning og udvikle strategier mv. Der kan evt. tilknyttes erfarne virksomhedsledere til forløbet og inddrages eksterne oplægsholdere med viden om relevante emner.

De eksterne konsulenter/videnleverandører/rådgivere vælges af virksomhederne efter behørig markedsafsøgning. Alle forløb med vækstgrupper følges af vejledning før, under og efter.

Strategiske netværk

Formål:

Strategiske netværk er et tilbud til virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer. Formålet er at bringe vækstpotentielle virksomheder sammen i forpligtende forretnings samarbejder, hvor den enkelte virksomhed via samarbejdet får betydelige strategiske fordele og synergieffekter, som virksomheden på egen hånd ikke vil kunne opnå – således forøges mængden af vækstpotentiale via samarbejdet, eksempelvis i forhold til nye produkter og/eller tjenesteydelser tæt på markedet.

Etablering af et forretningsbaseret, strategisk netværk mellem flere virksomheder, eksempelvis i samme værdikæde, er forbundet med flere udfordringer. Dels skal virksomhederne finde hinanden og en god forretningsidé, dels skal samarbejdet forankres og faciliteres, og dels er faglig viden nødvendig at få tilført.

Formålet er således også at styrke den enkelte SMV's indsigt i forretningsudvikling i samarbejde med andre og herigennem at øge den enkelte virksomheds vækstpotentiale.

Mål:

Den eksterne rådgivning til strategiske netværk er målrettet virksomheder på A, B og C niveau, dog må højst to af tre virksomheder i netværket være på C niveau. Den private rådgivning eller rådgivning fra relevante offentlige rådgivere (eksempelvis Udenrigsministeriet) medfinansieres i fase 2 med mindst 50 % fra de deltagende virksomheder.

Det tilstræbes, at der i fase 1 identificeres værdikæder med mindst 3 SMV'er i hvert, og det tilstræbes, at der således identificeres 36 potentielle strategiske netværk. Fase 1 forløbet er gratis for de deltagende virksomheder, og støtten til identifikation af et potentiel strategisk netværk kan eksempelvis være på kr. 40.000 til den netværksmægler, der identificerer og klargør det potentielle strategiske netværk til fase 2.

Fase 1 afsluttes med en udvælgelse af de 24 mest vækstpotentielle netværk, og efterfølgende i fase 2 arbejdes der med disse 24 strategiske netværk.

Støtten udgør i fase 2 kr. 5.760.000. Dette giver mulighed for en støtte på kr. 240.000 pr. forløb (ca. 533 timer ved 50 % støtte til en timesats på kr. 900).

Aktiviteter:

Som nævnt ovenstående skal der i fase 1 identificeres og etableres 36 strategiske netværk med deltagelse af mindst tre SMV'er med vækstpotentiale i hvert netværk. Til denne fase 1 etableres et korps af netværksmæglere bestående af offentlige eller private konsulenter, som kan identificere og etablere netværk.

Som ligeledes nævnt slutter fase 1 med en udvælgelse af de 24 mest vækstpotentielle netværk, og efterfølgende i fase 2 arbejdes der med disse 24 strategiske netværk.

I fase 2 gennemføres derfor et rådgivningsforløb for de etablerede strategiske netværk fra fase 1, og der udarbejdes en handlingsplan for hvert netværk.

I lighed med at adgangen til individuel rådgivning og vækstgrupper er betinget af, at der er foretaget en grundlæggende væstkortlægning, er adgangen til "Strategiske netværk fase 1 og fase 2" også betinget deraf.

Deling af erfaringer og synergieffekt mellem virksomheder kan være med til at løfte flere virksomheder på én gang. Derfor er det vigtigt at initiere virksomhedssamarbejder, der har mere end et sporadisk sigte. Det langsigtede strategiske samarbejde og netværk mellem virksomheder giver mulighed for at koordinere og fokusere indsatsen for de enkelte deltagende virksomheder i netværket. Der ligger en stor opgave i at identificere disse til tider latente muligheder for at

danne netværk, og det er derfor nødvendigt at have et korps af specialister/netværksmæglere til at opsøge, identificere og synliggøre mulighederne for disse netværk og virksomhederne.

Aktiviteten består af følgende dele/faser:

Fase 1

Fase 1 henvender til virksomhederne i målgruppen på det indledende plan ift. netværksperspektiver. Dvs. på et tidligt tidspunkt i processen, og hvor den enkelte potentielle netværksdeltager skal afklares ift. indhold og effekt ved deltagelse i et strategisk samarbejde.

Opgaven er at identificere potentielle netværksdeltagere og facilitere en proces, hvor dels mulighederne for et konkret og forpligtende virksomhedssamarbejde og dels fokus/indhold i samarbejdet afklares. Fase 1 skal således etablere netværk.

Til dette formål nedsættes et netværksmæglerkorps, som rekrutteres efter annoncering.

Med baggrund i tidligere erfaringer sigtes efter følgende kompetenceprofil på netværksmæglerne:

- Procesmæssig tilgang (dialogpartner, kunne sætte fælles mål og vurdere kriterier for forpligtende samarbejder mv.)
- Analytiske kompetencer (vurdering af forretningsmæssigt potentiale)
- Strategisk perspektiv (skal kunne formulere forpligtende planer og budgetter)
- Netværk (kendskab til øvrige tilbud inden for rådgivning, udviklingsprogrammer mv.)

Netværksmæglerne rekrutteres fra en bred vifte af sammenhænge (bl.a. innovationsnetværk, lokal erhvervsservice, erhvervsorganisationer, privat rådgivning mv.).

Fase 2

En del af de i fase 1 identificerede netværk vil være klar til at indgå i en fase 2 del, hvor netværket realiseres. Gennem en udarbejdet handlingsplan for netværket med hensyntagen og vægt på de individuelle virksomheder i netværket, skal netværket bestående af mindst 3 vækstpotentielle SMV'er udmønte sig i konkret samarbejde mellem de deltagende virksomheder – og i dette samarbejde er det vigtigt at få tilført ekstern ekspertviden. Derfor skal der i fase 2 tilknyttes en privat rådgiver, der kan tilføre og/eller formidle viden til netværket indenfor eksport, globalisering, produktudvikling, design og andre områder.

SMV'erne opnår i fase 2 øget indsigt i forretningsudvikling, og resultatet kan være en gennemarbejdet handlingsplan. Handlingsplanen kan resultere i nye produkter og/eller tjenesteydelser og udarbejdes i samarbejde med en ekstern videnleverandør/rådgiver. Indholdet

i handlingsplanen kan eksempelvis være baseret på tilførsel af viden om markedsmæssige eller teknologiske aspekter, som den eksterne videnleverandør/rådgiver leverer og kan medføre virksomhedernes samarbejde om at introducere et produkt eller en tjenesteydelse på markedet.

Konsulenten/videnleverandøren rekrutteres efter virksomhedernes valg og behørig markedsaføgning.

B. Uddybende beskrivelse af projektets output (se hjælpe tekst):

Projektets output er fastsat således:

-
- 900 SMVer modtager støtte gennem deres deltagelse i projektet.
- Den offentlige støtte matches af DKK 29.700.000,- i privat finansiering.
- Det anslås at projektet genererer 75 nye vækstvirksomheder.
- Det anslås at projektet genererer 250 nye fuldtidspersoner/-jobs.
- Det anslås at projektet genererer en omsætning på DKK 400.000.000,-.

Ovenstående output anses i for at være realistisk. Det baseres bl.a. på den massive erfaring Væksthus Midtjylland over en lang årrække har akkumuleret i netop at gennemføre denne type projekter med samme målgruppe. Væksthus Midtjylland har gennemført projekterne VÆKSTmidt samt VÆKSTmidt Accelerator, og gennemfører for nuværende det et-årige Program for Virksomhedsudvikling. Via denne projektrække har Væksthus Midtjylland siden 2007 haft såvel typen af aktiviteter som SMVer i Region Midtjylland i fokus. Det har, qua opgavens natur, også givet et stort netværk til de private rådgivere, som skal støtte SMVerne i deres vækst- og udvikling. Som supplement har Væksthus Midtjylland gennemført de områdespedifikke projekter FØDEVAREmidt, EnergiTEKmidt, CleanTEKmidt, KLYNGEmidt samt GLOBALmidt, som ligeledes har været rettet imod netop SMVernes vækstønsker og -behov.

De i projektet fastsatte aktiviteter har en efterprøvet form, og baserer sig primært på den viden og læring, der er opbygget under projekterne VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator samt delvist KLYNGEmidt, hvor virksomhedernes incitament og lyst til at investere i ny viden, nyt samarbejde og ny teknologi motiveres - helt i overnstemmelse med regeringens plan for vækst i Danmark (se: <https://www.evm.dk/arbejdsomraader/vaekst-2016/1-virksomheder-i-fremgang>). Tidligere gennemførte evalueringer fremfører, at virksomhederne, der deltager i programmerne, klarer sig bedre end kontrolgrupperne på områderne omsætning, jobskabelse og eksport. Der henvises til følgende evalueringer:

Hos Region Midtjylland (<http://www.rm.dk/regional-udvikling/forretningsudvikling-ny/afsluttede-projekter/vakstmidt-accelerator/>)

- Vækstredegørelse for VÆKSTmidt programmet 1. januar 2008 - 16. november 2009, DAMVAD, juni 2010
- Evaluering af midtjyske programmer for iværksætter og virksomhedsudvikling, IRIS Group, september 2012.

Herudover kan følgende rekvireres hos Væksthus Midtjylland:

- Evaluering af VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator, DAMVAD, juli 2011.
- Slutevaluering af VÆKSTmidt Accelerator, STARTmidt Accelerator, GLOBALmidt og KLYNGEmidt Netværksinitiativ, IRIS Group, april 2016.

På baggrund af disse samlede tidligere erfaringer, de positive evalueringer og det faktum, at dansk økonomi konjunkturmæssigt er i bedring (se bl.a. OECDs vurdering af dansk økonomi her: <http://www.oecd.org/economy/denmark-economic-forecast-summary.htm>), synes de opstillede outputmål er både realistiske og opnåelige.

C. Uddybende beskrivelse af projektets effekter (se hjælpetekst):

I nedenstående angives følgende for projektet:

- Effekt.
- Kritisk antagelse.
- Dokumentation.

Den samlede effekt af indeværende projekt baseres på delaktiviteter, der enkeltvist ikke har egen effekt-indikator. Den kritiske antagelse for det overordnede projekt er derfor nødvendigvis, at gennemførelsen af delaktiviteterne, med hver deres kritiske antagelser, output og dokumentation, fører til de angivne effekter. Derfor lader de kritiske antagelser sig bedst beskrive på niveauet af delaktiviteterne, hvilket gøres i nedenstående (med henvisning til deres respektive output som angivet i pkt. 6):

For det samlede projekt:

Effekt: 75 nye vækstvirksomheder.

Kritisk antagelse: den overordnede kritiske antagelse (som også beskrevet ovenfor) er at gennemførelse af delaktiviteterne, baseret på deres kritiske antagelser samt dokumenterede erfaringer, vil føre til de givne effekter for det samlede projekt.

Dokumentation: fremgår af hver enkelte delaktivitet

1. Kollektive træningsforløb, basismoduler:

Output: 90 forløb

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi basismodulerne planlægges og gennemføres mhp. at deltagerne bliver bevidste om eget vækstpotentiale og kommer ind i et solidt vækstforløb, dvs. at indlægsholdere, facilitatorer m.fl. samt hele forløbet på og afviklingen af basismodulerne, samt udvikling og brug af materialer, har netop dette og udelukkende dette fokus. På denne baggrund er der sandsynlighed for at denne aktivitet giver det ønskede output. Hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes således at virksomhederne gennem basismodulerne får afklaret, vurderet og øget deres bevidsthed om vækstpotentialet. Dette udfordrer virksomhederne i relation til det fremtidige vækstforløb. Fra VÆKSTmidt, VÆKSTmidt Accelerator, det nuværende Program for Virksomhedsudvikling samt andre programmer, hvor der sammenlagt er gennemført adskillige tusinde møder med SMV'er, er erfaringerne, at ikke alle virksomheder, der udfordres på vækstpotentialet, griber denne udfordring, men typisk omkring halvdelen af virksomhederne mobiliserer de fornødne ressourcer og kommer videre – disse virksomheder vil være klar til træningsforløbene, og det er denne gruppe af virksomheder, der vil gå videre fra træningsforløbene og over i individuelle og kollektive programmer og dermed udgøre gruppen af vækstvirksomheder.

Dokumentation: Fra evalueringerne af VÆKSTmidt, VÆKSTmidt Accelerator, samt andre programmer er det kendt at et solidt vækstforløb for de involverede virksomheder fører til øget omsætning, øget eksport, forbedret indtjening og flere ansatte.

2. Kollektive træningsforløb, træningscamps:

Output: 42 forløb

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi træningsforløbene netop planlægges og gennemføres mhp. at deltagerne bygger videre på den opnåede bevidsthed om eget vækstpotentiale, og bliver klar til at gå ind i et solidt vækstforløb, dvs. at indlægsholdere, facilitatorer m.fl. samt hele forløbet og afviklingen af træningsforløbene, samt udvikling og brug af materialer, netop har dette og udelukkende dette fokus. På denne baggrund er der sandsynlighed for at denne aktivitet giver det ønskede output. Hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes således at virksomhederne gennem træningsforløbene bliver udfordret på deres evne til at realisere vækstpotentialet. Dette afstedkommer at virksomhederne får beskrevet vækstpotentialet. Dette udfordrer virksomhederne i relation til det fremtidige vækstforløb, og der etableres derfor en plan for virksomhedernes mulige vækstforløb, således at de har grundlaget for at indgå i et solidt vækstforløb.

Dokumentation: Fra evalueringerne af VÆKSTmidt, VÆKSTmidt Accelerator, samt andre programmer er det kendt at et solidt vækstforløb for de involverede virksomheder fører til øget omsætning, øget eksport, forbedret indtjening og flere ansatte.

3. Virksomhedspitch:

Output: 15 stk.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den individuelle afklaring i forhold til et panel af erfarne konsulenter medvirker til, at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder afdækkes. Gennem omhyggelig udvælgelse af det rette konsulentpanel sikres, at konsulenternes kompetencer er de rette og kemien i relation til at samarbejde med virksomheden er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for at det ønskede output nås.

Dokumentation: De opnåede erfaringer fra projektet Fremtidens Industrielle Forretningsmodeller viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter den mødet med konsulentpanelet har fået afdækket deres udfordringer og øget deres selvforståelse betydeligt. På baggrund af disse erfaringer ved vi, at hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres vækstpotentiale.

4. Individuel rådgivning:

Output: 220 gennemførte forløb.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den individuelle rådgivning konkret medvirker til, at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder mødes af virksomhederne i forening med kompetente private konsulenter. Gennem omhyggelig udvælgelse af den rette konsulent sikres, at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomheden er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for at det ønskede output nås.

Dokumentation: De opnåede erfaringer fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator, samt det nuværende Program for Virksomhedsudvikling viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter den individuelle rådgivning har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen. På baggrund af erfaringerne fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator ved vi, at hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres vækstpotentiale.

5. Vækstsparring:

Output: 36 forløb.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den individuelle rådgivning konkret medvirker til at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder mødes af virksomhederne i forening med kompetente private konsulenter. Gennem omhyggelig udvælgelse af den rette konsulent sikres, at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomheden er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for, at det ønskede output nås.

Dokumentation: De opnåede erfaringer fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator, samt det nuværende Program for virksomhedsudvikling viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter den individuelle rådgivning har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen. På baggrund af erfaringerne fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator ved vi, at hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres vækstpotentiale.

6. Virksomhedsnetværk:

Output: 24 netværk.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi virksomhederne gennem sammenholdet og netværket i virksomhedsnetværk udfordrer hinanden, videndeler med hinanden og hjælper hinanden, således at denne ”fælles læring” i kombination med den korte mere individuelt prægede rådgivning i et virksomhedsnetværk konkret medvirker til, at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder mødes af virksomhederne i fællesskab og i forening med kompetente private konsulenter. Gennem omhyggelig markedsafsøgning og udvælgelse af den rette konsulent sikres, at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomhederne er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for, at det ønskede output nås.

Dokumentation: De opnåede erfaringer fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator samt det nuværende Program for virksomhedsudvikling viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i virksomhedsnetværk med rådgivning har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen, og er bedre rustet til udfordringerne på eksportmarkederne.

7. Strategiske Netværk, fase 1

Output: 36 netværk.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi virksomhederne gennem denne afklaringsfase udfordrer hinanden, videndeler med hinanden og hjælper hinanden, således at de efterfølgende er styrkede i relation til at indgå i et mere forpligtende forretningsorienteret samarbejde. Afklaringsforløbet udfordrer de deltagende virksomheder i relation til deres evne og ressourcer til at indgå i et forretningsbaseret samarbejde og tester samt udvikler deres viden og indsigt i forretningsudvikling. Gennem omhyggelig udvælgelse af den rette konsulent sikres at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomhederne er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for, at det ønskede output nås.

Dokumentation: De opnåede erfaringer fra KLYNGEmidt viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i sådanne forløb har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen, og er bedre rustet til at indgå i et forretningsorienteret samarbejde med andre virksomheder. På baggrund af erfaringerne fra

KLYNGEmidt ved vi, at hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres vækstpotentiale.

8. Strategiske Netværk, fase 2:

Output: 24 netværk.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi virksomhederne gennem dette forløb inddrager hinanden, videndeler med hinanden og hjælper hinanden, således at de gennem deltagelse i et mere forpligtende forretningsorienterede samarbejde, efterfølgende samlet set og i forening er styrkede i relation til at møde og tackle udfordringerne fra eksportmarkederne. Det mere forpligtende forretningsorienterede samarbejde sætter de deltagende virksomheder i stand til i forening at løse en række udfordringer og samlet udvikle nye forretningsområder med nye indtjeningsmuligheder. Gennem omhyggelig udvælgelse af den rette konsulent sikres, at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomhederne er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for, at det ønskede output nås.

Dokumentation: De opnåede erfaringer fra KLYNGEmidt viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i sådanne forløb har øgede kompetencer og øget konkurrenceevne, og dermed bedre forudsætninger for at realisere den enkelte virksomheds vækstpotentiale. På baggrund af erfaringerne fra KLYNGEmidt ved vi, at hvis vi får dette output, så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres vækstpotentiale.

D. Uddybende beskrivelse af projektets aktører (se hjælpe tekst):

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/vækstkortlægning) på resultatkontrakt med KKR Midtjylland (specialiseret erhvervsservice)

Samt tilbud via en række regionale udviklingsprogrammer på resultatkontrakt for Region Midtjylland, aktuelle regionale programmer:

- KOMPETENCEFORSYNINGmidt
- Iværksætterprogram
- Virksomhedsudviklingsprogram
- Internationaliseringsprogram
- More Creative

Væksthus Midtjylland har endvidere resultatkontrakter med Region Midtjylland om gennemførelse af ”Eksportrådsprojektet” (indstationering af en internationaliseringsrådgiver fra Eksportrådet/-Udenrigsministeriet) og Midtjysk Erhvervsudviklingsakademi/MEA samt er aktuelt samarbejdspartner ift. gennemførelsen af de regionale indsatser: Future Food Innovation/FFI, Midtnet Kina, Rethink Business og Udviklingsprogram for underleverandører i vindmølleindustrien.

Væksthus Midtjylland er også operatør på en række nationale initiativer for Erhvervsstyrelsen:

- Early Warning
- Vækstprogram for små og mellemstore produktionsvirksomheder
- Erhvervspartnerskabet for avanceret produktion

Væksthus Midtjylland har godt 50 medarbejdere på kontorer i INCUBA/Aarhus og i INNOVATORIUM/Herning.

Bestyrelsen er Væksthus Midtjyllands øverste myndighed, som fastlægger Væksthusets overordnede strategiske linje og politikker. Bestyrelsen består af syv medlemmer:

Udpeget af kommunernes kontaktråd (KKR) Midtjylland:

- Kommunalbestyrelsesmedlem Søren Olesen, Holstebro Kommune (formand)
- Borgmester Claus Omann Jensen, Randers Kommune (næstformand)
- Borgmester Nils Borring, Favrskov Kommune
- Kommunalbestyrelsesmedlem Johannes Poulsen, Herning Kommune
- Erhvervsrepræsentant Margrethe Bak, partner, Karlbak

Udpeget af Vækstforum i Region Midtjylland:

- Regionsrådsmedlem Torben Nørregaard
- Erhvervsrepræsentant Mona Juul, direktør, envision (2. næstformand)

Observatør:

- Specialkonsulent Helle Sjælland Andersen, 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 teams, som retter sig mod målgruppens primære vækstudfordringer og –muligheder. Teams består af specialiserede væstkonsulenter og koordineres af to chefkonsulenter.

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)
- Region Midtjylland

”Kapitalplatformen”:

- Den midtjyske Iværksætterfond
- Accelerace
- Vestor (business angels netværk)
- Vækstfonden
- CONNECT Denmark
- Innovationsfonden

-endvidere har Fonden for Entreprenørskab Midtjylland kontor hos Væksthus Midtjylland.

Der samarbejdes gennem projektet med en række aktører, eksempelvis den lokale erhvervsservice, kommuner, Innovationsnetværk, brancheforeninger m.fl., og der er bilagt en række støtterklæringer fra aktører, som der samarbejdes med.

E. En sammenfattende, kort og udtømmende beskrivelse af projektet (se hjælpe tekst):

Program for virksomhedsudviklings 2017-2019 har det overordnede formål at skabe flere vækstvirksomheder i Region Midtjylland. Vækstforum ønsker, at der rettes et betydeligt fokus mod de internationalt konkurrerende virksomheder, der især findes blandt produktions- og handelsvirksomheder, fordi de er vækstmotoren i den midtjyske økonomi.

Formålet med programmet er at forbedre den regionale konkurrenceevne gennem fokus på at skabe flere internationalt orienterede virksomheder, der realiserer et indirekte og direkte internationalt afsætningspotentiale. Programmet skal samtidig understøtte regionens styrker ved fokus på områderne fødevarer, energi og klima, kreative erhverv, ikt og digital vækst og turisme, som udgør 55% af den samlede vækst i Region Midtjylland.

Målet er:

- At øge antallet af vækstvirksomheder
 - At øge antallet af innovative virksomheder
 - At målgruppen oplever erhvervsfremmesystemet som sammenhængende og kompetent
- Målet skal nås ved at øge antallet af virksomheder som anvender rådgivning, mentorydelser, strategiske netværk og vidensamarbejde. Det betyder konkret, at målet altid skal være, at produktet eller ydelsen så hurtigt som muligt efter programdeltagelsen kommer i markedet og at de virksomheder, som har været med i udviklingen, oplever markant øget omsætning og øget beskæftigelse

Programmet indeholder følgende aktiviteter:

- Kollektive træningsforløb, basismodul
- Kollektive træningsforløb, træningscamp
- Virksomhedspitch
- Individuelle rådgivningsforløb
- Vækstsparringsforløb
- Virksomhedsnetværk
- Strategiske netværk i hhv. fase 1 og fase 2

F. Uddybende om projektets additionalitet (se hjælpe tekst):

Programmet ville ikke kunne gennemføres uden støtten fra Regionalfondsprogrammet. Det vil på ingen måde være muligt at gennemføre programmets elementer/tiltag i samme omfang og inden for samme tidsramme, som et er planen, uden støtten fra Regionalfondsprogrammet.

G. Udbudsregler/tilbudslov – herunder markedspris og miljøhensyn ved offentlige indkøb (se hjælpe tekst):

Væksthus Midtjylland vil ved gennemførelsen af programmet iagttage de gældende udbudsregler, som det også er foreskrevet i ”STØTTEBERETTIGELSESLÆGLESREGLER FOR ANSØGERE OG PROJEKTER UNDER Regionalfondsprogrammet Innovativ og bæredygtig vækst i virksomheder og Socialfondsprogrammet Vækst via uddannelse og iværksætteri”

Mht. de deltagende virksomheders køb af ydelser hos eksterne konsulenter i regi af programmet; så er disse køb som udgangspunkt ikke udbudspligtige. De deltagende virksomheder skal selvfølgelig jf. gældende støtteberettigelsesregler foretage behørig markedsafsøgning.

9. Økonomiske partnere i projektet

Kontraktansvarlig partner (overført fra hovedmenuens pkt. 4 Stamoplysninger)

Navn	DEN ERHVERVSDRIVENDE FOND VÆKSTHUSMIDTJYLLAND
CVR nummer	30089456
CVR-P nummer	1012868401
Selskabsform	Erhvervsdrivende fond
Adresse	Åbogade 15
Postnr.	8200
By	Aarhus N
Region	Midtjylland
Branche (NACE kode)	7022
Branche beskrivelse	Virksomhedsrådgivning og anden rådgivning om driftsledelse
Telefon	70220076
Email	EK@vhmidtjylland.dk

Samlet forventet antal af økonomiske partnere

Angiv nedenfor det samlede forventede antal af økonomiske partnere i projektet inklusiv den kontraktansvarlige partner (se hjælpe tekst)

Antal	901
--------------	-----

Vigtigste økonomiske partnere

Vælg nedenfor antal af vigtigste økonomiske partnere (max 4), udover den kontraktansvarlige partner (se hjælpe tekst)

Antal økonomiske partnere (max 4)	Ingen økonomiske partnere (udover kontraktansvarlig partner)
--	--

10. Oplysninger om Statsstøtte

Oplysning om tidligere ydet statsstøtte.

Du bedes angive, hvor vidt du eller en af de andre økonomiske partnere - eller øvrige statsstøttemodtagere – pr. d.d. skylder at tilbagebetale støtte, der i henhold til kommissionsbeslutning er erklæret i strid med reglerne om det indre marked.

Nej

Hvis projektet indebærer, at virksomheder eller institutioner modtager offentlig støtte til kommercielle aktiviteter (se hjælpetekst), skal der for hver enkelt støttemodtager gives en række oplysninger, inden den enkelte støttemodtager påbegynder sin deltagelse i projektet. Oplysningerne anføres i dette skema, såfremt støttemodtagerne er kendte på ansøgningstidspunktet.

Bliver identiteten af støttemodtagerne først kendt, efter indsendelsen af ansøgningen, skal tilsvarende oplysninger indsamles, før den enkelte statsstøttemodtager påbegynder sin deltagelse i projektet. Undladelse af oplysningerne om den enkelte støttemodtager kan medføre, at projektet ikke anses som støtteberettiget

Indebærer projektet offentlig støtte til kommercielle aktiviteter? Ja

Statsstøtte og projektets økonomiske partnere.

Du har angivet følgende økonomiske partnere i projektet (inklusive dig selv som kontraktansvarlig). Angiv for hver enkelt om de deltager i støttede kommercielle aktiviteter (ved at sætte flueben i kolonnen for kommercielle aktiviteter):

Nr.	CVR-P nummer	Navn	Sæt flueben ved støttede kommercielle aktiviteter
1	1012868401	DEN ERHVERVSDRIVENDE FOND VÆKSTHUSMIDTJYLLAND	Ja
2	-	-	-
3	-	-	-
4	-	-	-
5	-	-	-

Kontraktansvarlig partner

1. CVR-P nummer	1012868401
2. Navn	DEN ERHVERVSDRIVENDE FOND VÆKSTHUSMIDTJYLLAND
3. Virksomhedens/institutionens størrelse (se hjælpeteksten)	Lille
4. Virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter i kr	8.000.000

**5. Oversigt over udgiftstyper, som indgår
i virksomhedens/institutionens samlede
støtteberettigede udgifter**

Personaleomkostninger (Løn)	Ja
Øvrige omkostninger	-
Ekstern konsulentbistand	-
Eksterne undervisere	-
Deltagerløn i undervisningsprojekter	-

6. Støttebeløb i kr

2.870.375

Andre virksomheder og institutioner end ovennævnte

**Vælg antal virksomheder/institutioner som er kendte på
ansøgningstidspunktet (dog maksimalt 15)** Ingen

11. Økonomi

Sæt flueben, hvis projektet indebærer implementering af vækstplaner i særlige områder (se hjælpeteksten)

Søges der anden støtte til projektet?	Ja
Angiv hvorfra?	Vækstforum for Region Midtjylland
Valg af kontoplan	Regionalfonden_18pct_v2
Indsæt støtteprocent (max 50%)	34,57

Vejledning til kontoplanen kan findes i form af hjælpetekst til de enkelte kontonumre samt i form af en samlet vejledning til kontoplanen.

Tryk på det lille RØDE notatfelt til venstre for budgetrækkerne og indtast den for kontoen relevante information om beregningsforudsætninger m.v. Efter indtastningen bliver notatfeltet GRØNT. Alle notatfelter skal være GRØNNE for at du kan sende ansøgningen.

TIP: Du kan anvende tabulator-knappen for at hoppe fra et budgetfelt til det næste.

Beløb angives i kr. med op til 2 decimaler.

Regionalfonden 18% version 2

Udgifter

Udgifter til projektgennemførelse

200 Projektarbejde, standardsats	0,00
210 Projektarbejde, faktisk løn	8.000.000,00
220 Konsulent bistand	70.515.000,00
230 Revision	240.000,00
240 Andet	0,00
250 Øvrige udgifter, 18% af kt. 1-5, dog max. 6,3 mio. kr.	6.300.000,00
259 I alt	85.055.000,00

10%-udgifter

310 Deltagerlø, standardsats	0,00
320 Deltagerlø, faktisk løn	0,00
330 Deltagerunderhold, standardsats	0,00
340 Deltagerunderhold, faktisk underhold	0,00
348 Interim justeringskonto for 10%	0,00
349 I alt	0,00

Driftsudgifter

9999 Driftsudgifter	85.055.000,00
---------------------	---------------

Samlede udgifter

350 Samlede udgifter	85.055.000,00
360 Indtægter (indsæt nul eller negativ værdi)	0,00

399 Samlede støtteberettigede udgifter

85.055.000,00

Finansiering

Finansiering af projektgennemførelse

502 EU medfinansiering	29.400.000,00
Deltagerfinansiering	
510 Statslig deltagerfinansiering	0,00
511 Regional deltagerfinansiering	0,00
512 Kommunal deltagerfinansiering	0,00
513 Privat deltagerfinansiering	0,00
514 Deltagerfinansiering fra offentligt lignende	0,00
515 Interim justeringskonto for 10%	0,00
519 I alt	0,00
Kontante tilskud	
520 Kontante Statslige tilskud	0,00
521 Kontante Regionale tilskud	22.796.000,00
522 Kontante Kommunale tilskud	0,00
523 Kontante Private tilskud	32.859.000,00
524 Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00
525 Kontante statslige tilskud fra Erhvervsstyrelsen	0,00
529 I alt	55.655.000,00
530 Egenfinansiering beregnet - skal fordeles nedenfor:	0,00
531 Statslig egenfinansiering	0,00
532 Regional egenfinansiering	0,00
533 Kommunal egenfinansiering	0,00
534 Privat egenfinansiering	0,00
535 Offentlig lignende egenfinansiering	0,00
539 I alt	0,00
599 Samlet finansiering	85.055.000,00

Noter:	
- 210 Projektarbejde, faktisk løn	<i>Projektarbejde; projektleder m.fl. samt administration, der henvises til vedlagte bilag med specifikationer af udgifter</i>
- 220 Konsulent bistand	<i>Udgifter til eksterne konsulenter, fordelt på Kollektive forløb: Basismodul 1.620.000 Træningscamps 1.470.000 Virksomhedspitch 270.000 Individuel rådgivningsforløb 46.975.000 Vækstsparring 1.800.000 Virksomhedsnetværk 5.420.000 Strategiske netværk: Fase 1.440.000 Fase 2 11.520.000. Der henvises til vedlagte bilag med specifikationer af udgifter.</i>
- 230 Revision	<i>Udgifter til obligatorisk revision, anslået kr. 80.000 pr. år. Der henvises til vedlagte bilag med specifikationer af udgifter.</i>
- 521 Kontante Regionale tilskud	<i>Kontant tilskud fra Vækstforum for Region Midtjylland</i>
- 523 Kontante Private tilskud	<i>Kontant privat medfinansiering, fordelt på Individuelle rådgivningsforløb 23.488.000 Vækstsparring 900.000 Virksomhedsnetværk 2.710.000 Strategiske netværk, fase 2 5.760.000</i>

12. Økonomi fordelt på perioder

Forbrug fordelt på halvårsperioder

Procentdel der forventes anvendt i perioden: Jan. 2017 - Aug. 2017	7
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2017 - Feb. 2018	17
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Mar. 2018 - Aug. 2018	21
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2018 - Feb. 2019	19
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Mar. 2019 - Aug. 2019	18
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2019 - Dec. 2019	18

13. Øvrige oplysninger

Bæredygtig udvikling

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til en bæredygtig udvikling på miljøområdet?

Ingen effekt

Besvarelsen bedes uddybet

Ingen tilsigtet effekt.

Lige muligheder og ikke-diskrimination: personer med handicap

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke diskrimination for personer med handicap?

Ingen effekt

Besvarelsen bedes uddybet

Ingen tilsigtet effekt.

Lige muligheder og ikke-diskrimination: etnisk oprindelse

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke-diskrimination m.h.t. etnisk oprindelse?

Ingen effekt

Besvarelsen bedes uddybet

Ingen tilsigtet effekt.

Lige muligheder og ikke-diskrimination: ligestilling mellem mænd og kvinder

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke diskrimination mellem mænd og kvinder?

Ingen effekt

Besvarelsen bedes uddybet

Ingen tilsigtet effekt.

Virksomhedsengagement

Bidrager projektet til et stærkt engagement fra private virksomheder?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja; programmet udføres i et tæt samespil med de deltagende private virksomheder, og disse bidrager til medfinansiering af programmet; uden de deltagende virksomheders opbakning og medfinansiering kunne programmet ikke gennemføres.

Offentlig-private partnerskaber

Bidrager projektet til at skabe samspil mellem den offentlige og den private sektor med henblik på at udnytte fælles potentialer og skabe løsninger på et højere niveau?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja; umiddelbart forventes programmet at bidrage til et yderligere samspil mellem den offentlige sektor og private, ved at bringe begge sektors potentialer og løsningsforslag i spil.

Samordning og koordinering

Bidrager projektet til at samordne og koordinere regionens mange aktiviteter med henblik på at sikre synergi og undgå overlap og parallelsystemer?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja; programmet er allerede fra startfasen, med design af programmet hos Region Midtjylland, koordineret med Vækstforums øvrige aktiviteter/programmer. Programmet er et delelement i Vækstforums handlingsplan, hvor alle initiativer spiller sammen for at opnå størst mulig effekt og dermed vækst i regionen.

Fokusering

Bidraget projektet til at samle kræfterne i større og perspektivrige initiativer, der synligt og markant løfter regionen på udvalgte områder?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja; programmert vil i høj grad medvirke til at samle regionens kræfter, hvilket netop er hele idéen med Vækstforums handlingsplan for de kommende år (Vækstplan 2016-2020). Der vil i de tilbudte aktiviteter i programmet være et særligt fokus på virksomheder inden for de midtjyske styrkepositioner og klynger.

Globalisering

Bidraget projektet til perspektiv i forhold til globaliseringens muligheder og omsættes disse muligheder til konkurrencemæssige fordele?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja; programmet bidrager i høj grad hertil. Formålet med programmet er at skabe flere midtjyske virksomheder, der realiserer et internationalt vækstpotentiale, og programmet støtter virksomhederne i at:

-
- Udvikle klare markeds- og vækststrategier.
- Opbygge internationale netværk.
- Accelerere international vækst og konkurrenceevne.
- Øge eksporten, indtjeningen og beskæftigelsen.

Samfinansiering

Bidraget projektet til bredt ejerskab og fælles prioritering af ressourcer - til de initiativer og udviklingsaktiviteter Vækstforum igangsætter?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja; programmet bidrager i høj grad hertil med sin forankring i Vækstforums Væksplan 2016-2020.

Vækst i yderområder

Kommer projektet hele regionen til gode ved at satse på brobygning til yderområdernes særlige styrker og potentialer, til gavn for hele regionen?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja; programmets tilbud er til rådighed for målgruppen i hele Region Midtjylland.

14. Information om persondataloven

Alle projektmedarbejdere og deltagere, der er tilknyttet et regionalfonds- eller socialfondsprojekt, skal give samtykke til, at personoplysninger om dem registreres og behandles i det it-system, der stilles til rådighed af Erhvervsstyrelsen. Det gør de ved at godkende "Samtykkeerklæring til behandling af personoplysninger".

Den kontraktansvarlige partner har ansvaret for, at alle personer, der er tilknyttet projektet godkender samtykkeerklæringen.

Hvis en person med tilknytning til projektet ikke vil godkende samtykkeerklæringen, kan der ikke gives tilskud fra Regionalfondens eller Socialfondens til personens deltagelse i projektet.

Med markering i nedenstående afkrydsningsfelt bekræfter jeg - som ansøger/kontraktansvarlig partner - at have gjort mig bekendt med og accepteret betingelserne i Information om persondataloven ([tryk her](#))

Samtidig forpligter jeg mig til at sikre, at eventuelle økonomiske partnere i projektet er gjort skriftligt bekendt med og har accepteret betingelserne i "Information om persondataloven".

Ved at sætte flueben i boksen giver du, som Ja
kontraktansvarlig partner, dit samtykke til ovenstående.

15. Erklæring og underskrift

Med underskrift bekræfter vi, at de afgivne oplysninger, er korrekte og retvisende.

Man skal underskrive den PDF, man modtager på email (den adresse der står opgivet under pkt. "1 Bruger profil").

På hver side nederst i PDF'en står anført bruger-id, versionsnr. og tids- og datostempel for indsendelsen.

Udskrives man en PDF i den venstre menu under punktet "2. Se ansøgning i PDF" står anført nederst i PDF, at det er et Udkast. Det er den PDF med tids- og datostempel, der skal underskrives og indsendes.

Den projektansvarlige samt den/de tegningsberettigede	Navn	Underskrift
---	------	-------------

Den projektansvarlige	Erik Krarup	
-----------------------	-------------	--

1. Tegningsberettiget	Erik Krarup	
-----------------------	-------------	--

2. Tegningsberettiget	-
3. Tegningsberettiget	-
4. Tegningsberettiget	-
5. Tegningsberettiget	-
6. Tegningsberettiget	-
