

Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 - investering i vækst

<p>1. Oplysninger om ansøger</p> <p>Navn, Adresse, Kontaktperson, tlf, mailadr, CVR nr.</p>	<p>Ansøger er:</p> <p>Væksthus Midtjylland Åbogade 15 8200 Aarhus N</p> <p>Tlf. 70220076 Mail: info@vhmidtjylland.dk CVR-nr: 30 08 94 56</p> <p>Kontaktperson: Direktør Erik Krarup Mail: ek@vhmidtjylland.dk Tlf.: 70220076</p>
<p>2. Indhold (formål, mål og aktiviteter)</p>	<p>Indledning</p> <p>Dette er Væksthus Midtjyllands ansøgning om at blive operatør på "Program for virksomhedsudvikling 2017 – 2019; investering i vækst". I det følgende vil vi redegøre for vores forslag til løsning af opgaven.</p> <p>Indledningsvis vil vi endvidere gerne redegøre for den forståelsesramme, som vi ser opgaven i.</p> <p><i>Forståelsesramme</i></p> <p>"Program for virksomhedsudvikling 2017 – 2019; investering i vækst" er et program med det overordnede formål at styrke mindre og mellemstore virksomheds betingelser for vækst – og/eller fremme vækstens hastighed i virksomhederne via forskellige virkemidler. Vækstforum for Region Midtjylland har siden 2007 arbejdet med programformen og specifikt ift. virksomhedsudvikling gennemført programmerne:</p> <p>VÆKSTmidt (2007 – 9) VÆKSTmidt Accelerator (2009 – 14) Virksomhedsudviklingsprogram 2015 (2015 – 16)</p> <p>Mere end 1.000 virksomheder har deltaget i ovennævnte programmer og styrket deres vækstberedskab.</p> <p>Såvel de enkelte programmer som formen generelt har været genstand for evaluering og effektmåling¹. Den gennemgående konklusion er, at indsatsen virker og har en effekt ift. virksomhedernes vækstskabelse. Samme konklusion er endvidere belyst i lignende indsatser uden for region Midtjylland² og yderligere perspektiveret i en række andre sammenhænge³.</p> <p>Væksthus Midtjylland har været operatør på alle de nævnte virksomhedsprogrammer og har således et godt indblik i den</p>

¹ Se bl.a.: [Evaluering af VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator](#). DAMVAD juli 2011 & [Evaluering af midtjyske programmer for iværksætter og virksomhedsudvikling](#). IRIS Group september 2012 & [Slutevalueringen af VÆKSTmidt Accelerator](#). STARTmidt Accelerator, GLOBALmidt og KLYNGEmidt Netværksinitiativ, IRIS Group, april 2016

² Se. bl. a.: [Evaluating the Effect of Soft Business Support to Entrepreneurs in North Jutland](#). AKF December 2009, [Vækst gennem Rådgivning. Effektmåling af programmet](#). DAMVAD september 2012 & [Growth Vouchers Program. Trial Protocol](#). Department for Business, Energy & Industrial Strategy 2014.

³ Se bl.a.: [Evaluering af væksthuse](#). IRIS Group september 2013, [Sammenhæng for vækst og innovation](#). DAMVAD maj 2014, [Kortlægning og analyse af det regionale erhvervsfremmesystem i Danmark](#). IRIS Group 2015 & [Det midtjyske vækstlag – profilanalyse af midtjyske vækstvirksomheder og deres udbytte af erhvervsfremme](#). IRIS Group 2015.

forståelsesramme, som er blevet udviklet, begrebsliggjort og operationaliseret.

Siden sommeren 2013 har den operationelle ramme omkring gennemførelsen af de regionale programmer fundet sted iht. strategien "Det midtjyske Vækstunivers". Programindsatsen er her en vigtig del af omdrejningspunktet i realisering af virksomhedernes vækstambitioner:



Programindsatsen adresserer både træningen ift. konkretisering og løft af vækstpotentialet samt medfinansiering af den eksterne videntilførsel ("investering") og udgør sammen med aktiviteterne inden for rammerne af den øvrige erhvervsserviceindsats (vejledning og vækstplan) en helstøbt vækstproces.

Overordnet formål

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 forretnings-modeller 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 leverandører⁴.

⁴ Det midtjyske vækstlag – profilanalyse af midtjyske vækstvirksomheder og deres udbytte af erhvervsfremme. IRIS Group 2015.

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, ict 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.

Begreber:

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

Kollektive træningsforløb

Formål:

En SMV har uanset alder, størrelse eller vækstpotentialeniveau brug for at afklare og aktivere vækstpotentialitet for at kunne udvikle sig. For at kunne aktivere vækstpotentialitet 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). Træningsmodulet suppleres med vejledning før, under og efter. De faglige elementer ifm. træningsmodulet 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.

Nedenstående er vist et eksempel på et spor under "Kunderelationer" på en træningscamp, hvor virksomheden kan blive trænet vedr. kunderelationer, og der kan tilsvarende udvikles indhold til de øvrige tre spor.

Vækst træningsmodul (2 dage):
Eksempel – Kunderelationer
 (inspiration til indhold fra Væksthjulet)

Modul 1: Netværk
 Klynger
 Innovationsnetværk
 Branche organisationer
 Plato

Modul 2: Markedsføring
 Markedsundersøgelse Konkurrentanalyse
 Prisfastsættelse
 Kommunikation, PR og Branding

Modul 3: Praktisk salg
 Relations opbygning
 Opsøgende salg
 Hjemmeside
 Sociale medier

Modul 4: Værktøjer
 CRM for SMV'er
 ABC analyse
 Pipelineoversigt
 Relations oversigt

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 vækstkortlægning 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 viden⁵.

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 indsatsområder som kan afklares i et individuelt rådgivningsforløb og /eller i en Vækstgruppe.

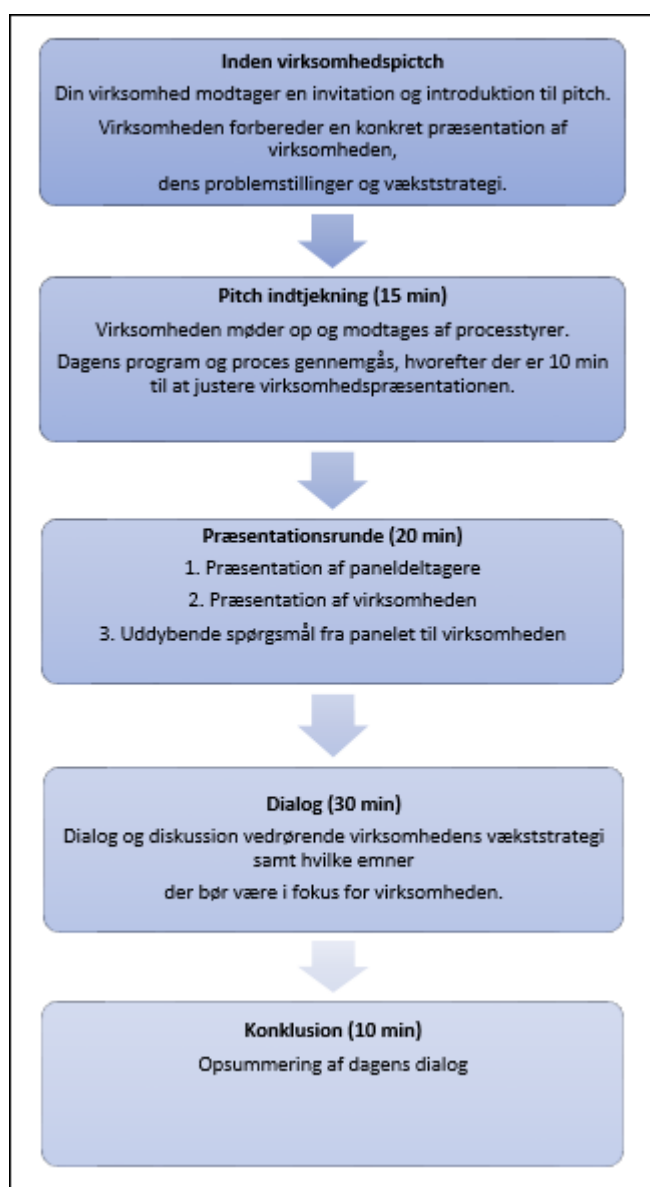
⁵ Væksthus Midtjylland har positive erfaringer med denne arbejdsmetode fra gennemførelse af "finansieringstjeks" og "internationaliseringstjeks", hvor et panel af relevante aktører/personer giver sparring mv. ift. hhv. kapitalrejsning og internationalisering. Endvidere er der en mængde gode erfaringer med arbejdsmetoden fra det regionale projekt "Fremtidens industrielle Forretningsmodeller", hvor et antal basecamps blev gennemført med det overordnede sigte at give virksomhederne værdifuld sparring ift. forretningspotentialet.

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.

Grafisk oversigt over processen på for den enkelte virksomheds deltagelse på Vækstpitch



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 vækstpoteentialniveau A og B, der modsvarer den enkelte virksomheds behov og vækststadie/-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, midtjylland
 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 betragtet 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 forretningssamarbejder, 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 vækstkortlægning, 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 markeds-mæssige eller teknologiske aspekter, som den eksterne videnleverandør/rådgiver leverer og kan medføre virksomhedernes samarbejde om at introducere et produkt eller en tjenesteydelse på markedet.

Konsulent/videnleverandøren rekrutteres efter virksomhedernes valg og behørig markedsafsøgning.

InnoBooster forløb

Formål:

Region Midtjylland har en samarbejdsaftale med Innovationsfonden med det formål at øge midtjyske virksomheders anvendelse af InnoBooster ordningen. I et InnoBooster forløb udvikles et nyt produkt eller service, der ikke er på markedet i dag, så konkurrenceevnen forbedres væsentligt. Det sker ved at tilføre virksomheden ekspertviden gennem et samarbejde med en videninstitution, en konsulent, eller ved at ansætte nye medarbejdere med særlige kompetencer.

Mål:

Rådgivning vedr. InnoBooster forløb er målrettet virksomheder på A og B niveau. Rådgivningen er gratis for virksomhederne, og det tilstræbes at gennemføre 233 forløb med rådgivning til virksomheder i relation til InnoBooster ansøgning.

En mulig afregningsmodel (der senere tilpasses endeligt efter behov) for hjælp til InnoBooster forløb kan eksempelvis være som nedenstående:

Max. 7.500 kr. for vejledning til udarbejdelse af ansøgning (uanset om ansøgningen endelig udarbejdes eller ej – 233 ansøgninger)

Max. 10.000 kr. når ansøgningen er udarbejdet, indsendt og der er modtaget tilsagn fra InnoBooster- til løbende opfølgning og vejledning (f.eks. 116 ansøgninger svarende til 50% hitrate)

Max. 5.000 kr. til udarbejdelse af kort skriftlig opfølgning. (når InnoBooster forløbet afsluttes – f.eks. 116 ansøgninger)

Aktiviteter:

I 2015 har den midtjyske VidenFacilitatorMidt ordning haft som specifikt mål at supplere InnoBooster programmet ved bl.a. at tilbyde små og mellemstore virksomheder facilitering af InnoBooster forløb.

Denne opgave videreføres nu i Program for virksomhedsudvikling 2017-2019, og der afsættes ressourcer til, at operatøren og samarbejdspartnere kan hjælpe virksomheder med facilitering af InnoBooster forløb, ligesom der er oprettet en regional InnoBooster Hotline, således at det regionale system benyttes som rekrutterings- og screeningskanal til InnoBooster ordningen.

Allerede nu har Innovationsfonden en medarbejder indstationeret hos Væksthus Midtjylland, der også er tilknyttet den regionale hotline. De hidtidige erfaringer med denne indstationering er, at der er skabt en god platform for at støtte virksomheder, der som et led i deres innovationsproces gerne vil inddrage InnoBooster.

Dette understøttes af, at der i perioden januar-april 2016 er modtaget mere end 200 opkald på InnoBooster-hotlinen. Virksomhederne bag disse opkald er via hotlinen blevet screenet, og hvis relevant har de efterfølgende modtaget sparring og hjælp via vækstkortlægning. I de tilfælde hvor vækstkortlægningen har vist det relevant, har virksomhederne efterfølgende modtaget vejledning i relation til udarbejdelse af en InnoBooster ansøgning.

I relation til virksomhederne starter Væksthus Midtjyllands arbejde med InnoBooster ordningen typisk med en inspirations- og motiveringsindsats, hvor der gøres opmærksom på muligheden, og afholdes møder både med og uden deltagelse fra Innovationsfonden. Herudover er der som ovennævnt etableret en hotline funktion, hvor

virksomhederne kan ringe ind og få besvaret spørgsmål/blive screenet, og hvis de er i målgruppen, kan de få råd og vejledning i hele processen, både før de går i gang med at lave en ansøgning samt under arbejdet med at gøre den færdig, og ligeledes når virksomhederne er gået i gang med projektet. Her kan det være spørgsmål af praktisk karakter, der skal afklares, og nogle gange er der brug for input om alternative videnleverandører.

Den største indsats er i processen med at lave ansøgningen (virksomheden har selv ansvaret for ansøgningen) - her er der ofte op til 3 eller 4 runder, hvor Væksthus Midtjylland yder sparring på ansøgningen og hjælper med at facilitere og sikre, at der er god kvalitet i valget af videnleverandørerne samt sikre, at virksomhederne tænker bredt nok i forhold til at få de nødvendige kompetencer med ombord i projektet. Der er jo mulighed for at tilknytte flere videnleverandører, hvilket ofte er en rigtig god ide og er med til at løfte kvaliteten af projektet og dermed øge chancerne for succes med investeringen.

I Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 lægges der vægt på en systematisk opfølgning i forhold til den vækstplan, som er udarbejdet for virksomheden. Således vil der blive fulgt op løbende under udarbejdelse af InnoBooster ansøgninger, samt når et InnoBooster forløb af afsluttet.

Som nævnt i baggrundsnotatet for Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 er det vigtigt, at der til sikring af den bedst mulige forankring i hver kommune udpeges mindst én lokal kontaktmægler, der yder bistand til rekruttering af virksomheder til InnoBooster ordningen, og som efterfølgende kan medvirke ved facilitering af InnoBooster forløb. Væksthus Midtjylland vil i samarbejde med kommunerne sikre, at en sådan lokal kontaktmæglerfunktion etableres. Endvidere vil der efter behov blive udpeget kontaktmæglere, der sikrer den bedst mulige branche/klyngemæssige forankring, f.eks. blandt Innovationsnetværk, og der vil blive etableret et netværk mellem kontaktmæglerne.

Lokale kontaktmæglere og kontaktmæglere vedr. brancher/klynger kan rekrutteres fra bl.a. den lokale erhvervsservice, kommunerne, Innovationsnetværk, brancheforeninger o.a.

Kommunikation og markedsføring af Program for virksomhedsudvikling 2017-2019

Tilbuddene i Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 vil blive markedsført aktivt i regi af imidt⁶.

De regionale programmer implementeres iht. retningslinjer og rammer under "Det midtjyske Vækstunivers", og tilbuddene brandes under fællesbetegnelsen "Imidt" – med den hensigt at gøre det så overskueligt for målgruppen som muligt.

På den måde indgår programmet i blandt imidts øvrige ydelser, så vi for virksomhederne tilbyder én vej ind i erhvervsfremmesystemet og de erhvervsfremmende indsatser. Og så vi kan prioritere og lave det bedste og mest konstruktive match mellem den enkelte virksomhed og det enkelte program, herunder også sikre en kvalitativ virksomhedsdeltagelse i program for virksomhedsudvikling.

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

⁶ Se evt. www.imidt.dk

	<p>Markedsføringen af tilbuddene i Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 vil også ske i et bredt anlagt samarbejde mellem erhvervsorganisationer, private rådgivere m.fl. Væksthus Midtjylland vil bl.a. sørge for, at førnævnte informeres om imidt og bliver/er således ambassadører for indsatsen i deres kontakt med målgruppen. Ligeledes har vi i imidt en stor berøringsflade i forhold til målgruppen, fordi vi allerede har etableret kendskab, og vi vil derfor kunne bringe Program for virksomhedsudvikling 2017 – 2019 i spil over for både mange, men også rigtige virksomheder.</p> <p>Markedsføringen af programmet vil foregå både offline og online, gennem bl.a.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opsøgende arbejde fra operatøren og hele erhvervsservicesystemet • Direct mail kampagner - særligt målrettet og koordineret som match mellem virksomhedernes behov og programmets tilbud • Værdiskabende indholdselementer for målgruppen f.eks. i form af videoer, artikler, klummer, værktøjer osv. på hjemmesiden www.imidt.dk, der indirekte markedsfører Program for virksomhedsudvikling 2017 - 2019 • Events afholdt i regi af programmet i eventkalender på hjemmesiden www.imidt.dk • Indhold på sociale medier - LinkedIn • Omtaler i nyhedsbreve • Bannerannoncering • Skilte i lufthavne • Udarbejdelse af cases • En aktiv landsdækkende, regional og lokal presse-indsats, meget gerne i samarbejde med Region Midtjyllands presseafdeling. <p>Budskaberne i markedsføringen tager afsæt i virksomhedernes vækstambitioner, og målet er at skabe kendskab til "Imidt" blandt A, B og C -virksomheder og særligt at skabe appel til det midtjyske vækstlag. Og der markedsføres således tre tilbud, vækstkortlægning, camps og mulighederne for investering (tilskud) i form af vækstforløb.</p>
<p>3. Målgruppe og aktører</p>	<p>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: Fødevarer, Energi og Klima, Smart Industri, Kreative erhverv, ikt og turisme.</p> <p>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.</p> <p>Iht. "Det midtjyske Vækstunivers" vil målgruppen for Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 være virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer – primært for virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B, mens der vil være tilbud til virksomheder på vækstpotentialeniveau C ift. basismodulet under det kollektive træningsmodul samt strategiske netværk.</p>

	<p>Endelig skal deltagere i virksomhedsudviklingsprogrammet opfylde en række grundbetingelser, bl.a. iht. retningslinjerne for strukturfondsstøtte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 eksport-potentiale. <p>Årligt foretages der vækstkortlægning (vejledning) for ca. 1.200 iværksættere og virksomheder inden for rammerne af den specialiserede erhvervsservice, og 300 -550 iværksættere/-virksomheder modtager medfinansiering fra de regionale programmer til tilførsel af viden til realisering af vækstambitioner. I alt har mere end 3.800 iværksættere/virksomheder modtaget medfinansiering fra de midtjyske regionale programmer, hvor Væksthus Midtjylland har været/er operatør, siden starten på det første program 2007/8.</p> <p>Væksthus Midtjylland er således i kontakt med virksomhederne i målgruppen og rekrutteringen til Program for virksomhedsudvikling 2017-2019 foregår dels gennem ovennævnte kontakt, og dels via samarbejdet med den lokale erhvervsservice, kommuner, Innovationsnetværk, brancheforeninger, private konsulenter m.fl..</p> <p>Beskrivelse af annonceringer til aktiviteterne vækstsparring, strategiske netværk samt hjælp til udarbejdelse af ansøgninger til InnoBooster; samt beskrivelse af rekruttering af eksterne konsulenter.</p> <p>Væksthus Midtjylland vil ved gennemførelsen af programmet iagttage de gældende udbudsregler, som det også er foreskrevet i "Støtteberettigelsesregler for ansøgere og projekter under Regionalfondsprogrammet Innovativ og bæredygtig vækst i virksomheder og Socialfondsprogrammet Vækst via uddannelse og iværksætter"</p> <p>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 markedsaflysning.</p> <p>I forbindelse med aktiviteterne vedr. vækstsparring, strategiske netværk samt hjælp til udarbejdelse af ansøgninger til InnoBooster vil der blive annonceret efter mentorer, netværksmæglere og kontaktmæglere. Der vil i god tid inden aktiviteten igangsættes blive annonceret på bl.a. Væksthus Midtjyllands hjemmeside, og hvis muligt også annonceret i andre relevante fora. Efter modtagelse af ansøgninger vil Væksthus Midtjylland vurdere ansøgningerne og udvælge et det antal mentorer, netværksmæglere og kontaktmæglere, som skønnes at være nødvendige for aktiviteterne gennemførelse.</p>
<p>4. Organisering (Bestyrelse, styregruppe, etc.)</p>	<p>Væksthus Midtjylland er en erhvervsdrivende fond, stiftet af de 19 kommuner i region Midtjylland. Formålet er at fremme iværksættere og virksomheder med vækstambitioner – midlerne er gratis vækstkortlægning (vejledning) på resultatkontrakt med KKR Midtjylland (specialiseret erhvervsservice) og tilbud via en række regionale udviklingsprogrammer på resultatkontrakt for Region Midtjylland (aktuelt programmerne: KOMPETENCEFORSYNINGmidt, Iværksætterprogram, Virksomhedsudviklingsprogram, Internationaliseringsprogram og More</p>

Creative)⁷ og nationale initiativer aktuelt for Erhvervsstyrelsen (Erhvervsstyrelsen i Region Midtjylland Warning, Vækstprogram for små og mellemstore produktionsvirksomheder og Erhvervspartnereskabet 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 Ekmann
 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 vækstkonsulenter 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

⁷ 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.

- Eksportrådet/Udenrigsministeriet
- EksportKreditFonden (EKF)
- Investeringsfonden for Udviklingslandene (IFU)
- Nordisk Projektekspofond / 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.

Vedlagt som bilag findes erklæringer om opbakning til Væksthus Midtjyllands ansøgning som operatør på Program for virksomhedsudvikling 2017-2019.

Der er vedlagt erklæringer fra

Den lokale erhvervsservice:

Favrskov Erhvervsråd

Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande

Hedensted Erhverv

Business Horsens

Udvikling Odder

Erhverv Randers

Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd

Erhverv Silkeborg

Erhverv Skanderborg

Skiveegnens Erhvervs- og Turistcenter

Viborgegnens Erhvervsråd

I følgende kommuner: Aarhus, Norddjurs, Syddjurs, Samsø, Holstebro, Struer og Lemvig er Væksthus Midtjylland operatør på den lokale erhvervsservice, hvorfor der ikke fra de kommuners lokale erhvervsservice operatør er afgive særskilte opbakningserklæringer til ansøgningen.

	<u>Innovationsnetværk:</u> Inno-Pro - Innovationsnetværket for Produktion Lifestyle & Design Cluster Innovationsnetværket Dansk Materialenetværk (DMN) INBIOM - Innovationsnetværket for biomasse FoodNetwork - Fødevarersektorens Innovationsnetværk				
5. Effektkæde	Effektkæderne er vedlagt				
6. Forankring efter projektperioden	<p>De deltagende virksomheder vil efter deltagelse have udviklet sig, deres kompetencer og konkurrenceevne vil forøges; fx vil de have kunnet opnå certificeringer, fået viden om nye markeder og kundesegmenter; alt dette vil via det efterfølgende daglige arbejde i virksomhederne blive omsat til vækst; eksempelvis er medarbejderne blevet dygtigere, organisationen og produktionen er blevet mere effektiv, ny viden om fx eksportmarkeder er opnået - og alt dette vil der efter afslutningen af de enkelte projekter blive omsat til vækst, og viden fra deltagelsen vil derved blive forankret i de deltagende virksomheder.</p> <p>Endvidere vil programmet bidrage til at vedligeholde og udvikle Væksthus Midtjyllands beredskab ift. at servicere målgruppen af virksomheder samt ajourføre videngrundlaget ift. det videre arbejde med Det midtjyske Vækstunivers.</p>				
7. Udgifter fordelt på opgavetyper (evt. projektledelse, aktiviteter, ekstern konsulent, markedsføring, etc.)	Opgavetyper:	Beløb i 1000kr.			
		2017	2018	2019	I alt
	Projektarbejde, faktisk løn	2.667	2.667	2.666	8.000
	Konsulentbistand				
	Kollektivt forløb, basismodul	540	540	540	1.620
	Kollektivt forløb, træningscamp	490	490	490	1.470
	Virksomhedspitch	90	90	90	270
	Individuel rådgivning	15.655	15.660	15.660	46.975
	Vækstsparring	600	600	600	1.800
	Virksomhedsnetværk	1.810	1.805	1.805	5.420
	Facilitering af Innobooster forløb	1.167	1.167	1.166	3.500
	Strategisk netværk, fase 1	480	480	480	1.440
	Strategisk netværk, fase 2	3.840	3.840	3.840	11.520
	Konsulentbistand i alt	24.672	24.672	24.671	74.015
	Revision	80	80	80	240
	Øvrige udgifter 18 %	2.100	2.100	2.100	6.300
	I alt	29.519	29.519	29.517	88.555
8. Finansiering, nøgletal fra Mål 2 ansøgningskema	Regionale erhvervsudviklingsmidler	8.766	8.766	8.764	26.296
	Regionalfondsmidler	9.800	9.800	9.800	29.400

	Socialfondsmidler				
	Anden finansiering	10.953	10.953	10.953	32.859
	I alt	29.519	29.519	29.517	88.555
9. Underskrift	Dato 19. september 2016 Underskrift 