

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Projektets navn	Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland
EU medfinansiering (kr.)	9.898.647,12

Vedhæftede filer

Bilag 1, Uddybning af begreberne vækstplanen og A-B-C niveau.pdf

Bilag 2, grundskitse for kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg.pdf

Budget til Regionalfondsansøgning.xlsx

ERST - side 1 effekt_skabelon_regionalfond_1 0.pdf

ERST - side 2 effekt_skabelon_regionalfond_1 0.pdf

ERST - side 3 effekt_skabelon_regionalfond_1 0.pdf

Kritiske antagelser.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. Særligt skal indsatsen give virksomhederne nem adgang til uvildig og kompetent sparring og rådgivning om strategi og international forretningsudvikling, så vi får udløst eksportpotentialet hos virksomhederne og øger deres opmærksomhed på internationale innovations- og forskningsaktiviteter.

3. Vækstforum - information samt valg af indsatsområde

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

I Vækstforums Vækstplan 2016-2020 redegøres for, hvorledes det er virksomheder, der er globalt orienterede og konkurrerer internationalt, der skaber vækst. Program for Eksport- og internationalisering 2017-2019 skal øge antallet af vækstvirksomheder der opnår succes gennem eksport og internationalisering. Programmet skal derfor give virksomheder adgang til rådgivning, netværk samt videnssamarbejde om international forretningsudvikling, således eksportpotentialet i de små og mellemstore virksomheder udløses, de bliver mere opmærksomme på internationale aktiviteter og de identificerer og øger anvendelse af professionelle, internationale samarbejdspartnere, rådgivere og netværk.

4. Stamoplysninger (projektet og kontraktansvarlig partner)

Projektets navn	Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland
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	Krarp
Projektansvarlig/kontaktperson Telefon	70220076
Projektansvarlig/kontaktperson Email	ek@vhmidtjylland.dk
Regnskabsansvarlig (for- og efternavn)	Casper 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	Basecamps og workshopforløb
Projektets 2. aktivitet	Kompetenceforløb for SMV'er med særligt internationalt potentiale
Projektets 3. aktivitet	Individuelle vækstforløb
Projektets 4. aktivitet	Eksportmentorforløb
Projektets 5. aktivitet	Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg for en strategisk sammensat gruppe af virksomheder
Projektets 6. aktivitet	-
Projektets 7. aktivitet	-
Projektets 8. aktivitet	-

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

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	2	3	2	7
Projektets 2. aktivitet	1	0	1	2
Projektets 3. aktivitet	12	27	27	66
Projektets 4. aktivitet	5	5	6	16
Projektets 5. aktivitet	1	2	2	5
Projektets 6. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 7. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0	0
Noter:				
- Projektets 1. aktivitet	<i>I alt gennemføres 6 Basecamps á 25 deltagere og 9 Workshopforløb á 15 deltagere. I alt gennemføres altså 15 af disse grundlæggende forløb for i alt 285 programdeltagere.</i>			
- Projektets 2. aktivitet	<i>Der gennemføres 3 kompetenceforløb á 11 deltagere. I alt 33 programdeltagere gennemfører aktiviteten.</i>			
- Projektets 3. aktivitet	<i>I alt 125 SMV'er skal gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 4. aktivitet	<i>I alt 30 SMV'er skal gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 5. aktivitet	<i>Der gennemføres 9 kompetenceforløb á 8 deltagere. I alt 72 programdeltagere gennemfører aktiviteten.</i>			
- Projektets 6. aktivitet	-			
- Projektets 7. aktivitet	-			
- Projektets 8. aktivitet	-			
Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Feb. 2019	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
Projektets 1. aktivitet	7	3	3	13
Projektets 2. aktivitet	2	0	1	3
Projektets 3. aktivitet	66	27	27	120
Projektets 4. aktivitet	16	6	6	28
Projektets 5. aktivitet	5	2	1	8
Projektets 6. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 7. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0	0
Noter:				
- Projektets 1. aktivitet	<i>I alt gennemføres 6 Basecamps á 25 deltagere og 9 Workshopforløb á 15 deltagere. I alt gennemføres altså 15 af disse grundlæggende forløb for i alt 285 programdeltagere.</i>			
- Projektets 2. aktivitet	<i>Der gennemføres 3 kompetenceforløb á 11 deltagere. I alt 33 programdeltagere gennemfører aktiviteten.</i>			
- Projektets 3. aktivitet	<i>I alt 125 SMV'er skal gennemføre programaktiviteten.</i>			
- Projektets 4. aktivitet	<i>I alt 30 SMV'er skal gennemføre programaktiviteten.</i>			

- Projektets 5. aktivitet *Der gennemføres 9 kompetenceforløb á 8 deltagere. I alt 72 programdeltagere gennemfører aktiviteten.*
- Projektets 6. aktivitet -
- Projektets 7. aktivitet -
- Projektets 8. aktivitet -

Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2019 - Dec. 2019	Sum
Projektets 1. aktivitet	13	2	15
Projektets 2. aktivitet	3	0	3
Projektets 3. aktivitet	120	5	125
Projektets 4. aktivitet	28	2	30
Projektets 5. aktivitet	8	1	9
Projektets 6. aktivitet	0	0	0
Projektets 7. aktivitet	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. aktivitet *I alt gennemføres 6 Basecamps á 25 deltagere og 9 Workshopforløb á 15 deltagere. I alt gennemføres altså 15 af disse grundlæggende forløb for i alt 285 programdeltagere.*
- Projektets 3. aktivitet *I alt 125 SMV'er skal gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 4. aktivitet *I alt 30 SMV'er skal gennemføre programaktiviteten.*
- Projektets 5. aktivitet *Der gennemføres 9 kompetenceforløb á 8 deltagere. I alt 72 programdeltagere gennemfører aktiviteten.*
- Projektets 6. aktivitet -
- Projektets 7. aktivitet -
- Projektets 8. aktivitet -

Output

3-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2017 - Aug. 2017	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
2.1 Antal virksomheder som modtager støtte	56	76	73	205
2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.)	1.920.250	2.268.750	3.106.750	7.295.750
2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder	0	2	5	7
2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner)	0	50	80	130
2.5 Anslået skabt omsætning (kr.)	0	25.000.000	50.000.000	75.000.000

Noter:

- 2.1 Antal virksomheder som modtager støtte *400 SMV'er modtager støtte via programaktiviteterne.*
- 2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.) *Den offentlige støtte matches af DKK. 13.143.000,- i private investeringer i programmets aktiviteter.*
- 2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 50 nye vækstvirksomheder.*

- 2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) *Programmet anslås at generere 814 nye fuldtidsjobs.*
- 2.5 Anslået skabt omsætning (kr.) *Anslået omsætning er DKK 428.000.000,-*

3-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Feb. 2019	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
2.1 Antal virksomheder som modtager støtte	205	76	79	360
2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.)	7.295.750	2.309.250	3.040.750	12.645.750
2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder	7	10	14	31
2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner)	130	140	220	490
2.5 Anslået skabt omsætning (kr.)	75.000.000	75.000.000	100.000.000	250.000.000

Noter:

- 2.1 Antal virksomheder som modtager støtte *400 SMV'er modtager støtte via programaktiviteterne.*
- 2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.) *Den offentlige støtte matches af DKK. 13.143.000,- i private investeringer i programmets aktiviteter.*
- 2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 50 nye vækstvirksomheder.*
- 2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) *Programmet anslås at generere 814 nye fuldtidsjobs.*
- 2.5 Anslået skabt omsætning (kr.) *Anslået omsætning er DKK 428.000.000,-*

3-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2019 - Dec. 2019	Sum
2.1 Antal virksomheder som modtager støtte	360	40	400
2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.)	12.645.750	497.250	13.143.000
2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder	31	19	50
2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner)	490	324	814
2.5 Anslået skabt omsætning (kr.)	250.000.000	178.000.000	428.000.000

Noter:

- 2.1 Antal virksomheder som modtager støtte *400 SMV'er modtager støtte via programaktiviteterne.*
- 2.2 Private investeringer som matcher offentlig støtte til virksomheder (kr.) *Den offentlige støtte matches af DKK. 13.143.000,- i private investeringer i programmets aktiviteter.*
- 2.3 Anslået antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 50 nye vækstvirksomheder.*
- 2.4 Anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) *Programmet anslås at generere 814 nye fuldtidsjobs.*
- 2.5 Anslået skabt omsætning (kr.) *Anslået omsætning er DKK 428.000.000,-*

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	50	0	50

Noter:

- 2.6 Antal nye vækstvirksomheder *Programmet anslås at generere 50 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 1 for en uddybning af begreberne.

Formålet med nærværende Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland – GLOBALmidt 2.0 er at understøtte Vækstforum for Region Midtjyllands ambition om, at midtjyske små- og mellemstore virksomheder i større omfang skal være i stand til at udnytte sine eksport- og internationaliseringspotentialer for derved at bidrage til vækst, jobskabelse og øget produktivitet i region Midtjylland. Ved at fortsætte investeringen i øget eksport og internationalisering gives de små og mellemstore virksomheder i region Midtjylland bl.a. muligheder for opfølgning på aktiviteter påbegyndt under GLOBALmidt og andre regionale og nationale tiltag gennemført de seneste 3-4 år, ligesom midtjyske virksomheder der endnu ikke har påbegyndt en proces med sigte på at udnytte sit internationaliseringspotentiale, vil blive tilbudt en chance for at deltage i konkrete aktiviteter.

Programmets indhold tilrettelægges således, at der vil blive tilbudt aktiviteter rettet mod små og mellemstore virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer. Fokus vil være på nye vækstmarkeder såvel som på eksisterende nærmarkeder og andre danske såkaldte volumen markeder. Målet med programmet er således:

- at flere virksomheder igangsætter eksport eller anden form for internationale aktiviteter.
- at flere allerede eksporterende virksomheder øger deres eksport.

Hvorved:

- omsætningen hos de deltagende virksomheder øges.
- beskæftigelsen hos de deltagende virksomheder øges.
- antallet af vækstvirksomheder øges.

Målgruppen for Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland – GLOBALmidt 2.0 er virksomheder som har internationale aktiviteter eller har et potentiale for eksport og internationalisering. Som endvidere forventes at kunne matche en gennemsnitlig årlig vækst på min. 20% i enten antal ansatte og/eller omsætning 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.

Programmets målgruppe er som nævnt 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 eksport og internationalisering være virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer – primært for virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B, mens der vil være tilbud til virksomheder på vækstpotentialeniveau C.

Endelig skal deltagere i programmet 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 eksport-potentiale.

Aktiviteterne i programmet vil være følgende:

Basecamps og workshopforløb

Henvender sig fortrinsvis til smv'er på vækst-potentialeniveauerne B eller (stor) C virksomhed. Virksomheder på vækstpotentialeniveau A vil i nogle tilfælde kunne have fordel af at deltage.

Base camps tænkes som mere generel information om internationalisering og workshops har en højere detaljeringsgrad og skal være løsningsorienterede.

Aktivitetens grundskitse:

Basecampens grundelementer:

- Tema for basecamp'en.
- Indlæg ved International Platform. Diverse aktører.
- Case virksomhed/er.

- Indlæg omhandlende Global Midt 2.0 + kommende aktiviteter heri.
- Introduktion af Væksthjulet.
- Afslutning + evaluering.
- Visitering til andre aktiviteter.

Workshoppens grundelementer:

- Tema for workshopen. Kunne være emner som:
 - a) Specifikt geografisk marked
 - b) Kulturforståelse matchet med profilanalyser
 - c) Præsentationsteknik
 - d) Pitch træning
 - e) Eksportstrategi / Go to Market
 - f) Præsentation af eksportstrategi/Go to Market plan/fokusområder overfor ekspertpanel
 - g) Finansiering
 - h) Salgskanal strategi
- Virksomhederne involveres i egen case eller tema.
- Visitering til andre aktiviteter.

Gennemførelse:

Gennemførelsesforløbet vil i hovedtræk se således ud:

- Dialog med interesserede virksomheder
- Valg af fokus for basecamp / workshop
- Forberedelse af virksomhed
- Gennemførelse af basecamp / workshop
- Opfølgning og evt. visitering til andre aktiviteter.

Aktiviteten vil blive gennemført med involvering af eksterne konsulenter med relevant profil.

Dernæst vil specielt base camps følge en fastlagt struktur, med en gennemgående ”rød tråd” for at sikre at de store mængder information på sådan en dag kan relateres til deltagernes hverdag. Således at hvert enkelt indlæg ikke bliver isoleret, men at hvert indlæg er en del af en samlet informationsmængde med fællesafsæt. Kunne være gennemgående fælles case. Specielt ved indlæg fra international platform.

Som nævnt tidligere planlægges hovedparten af de enkelte base camps + workshops ca. 12 måneder frem, således at disse kan adresseres i god tid på overfor målgruppen med større effekt som følge.

Mål:

6 basecamps for 150 smv’er.

Det er med en kalkuleret deltagelse på 25 deltagende virksomheder pr. basecamp. Det forventes at blive gennemført med 2 basecamps pr. år.

9 workshops for 135 smv’er.

Det er med en kalkuleret deltagelse på 15 deltagende virksomheder pr. workshop. Det forventes at blive gennemført med 3 workshops pr. år.

Kompetenceforløb for smv’ere med særligt internationalt potentiale

Er intensive forløb, der tager udgangspunkt i de enorme urealiserede eksportpotentialer, der findes for små og mellemstore virksomheder i region Midtjylland. Men at tage fat på potentialet og omsætte det til konkret forretning kræver en særdeles vedholdende og veltilrettelagt indsats herunder afklaring og påvirkning af medarbejdernes mindset. Ofte har de opnået deres eksport uden en egentlig eksportstrategi eller målrettet markedsindtrængning, men virksomhedens globale vækstpotentialer kan øges markant både hurtigt og effektivt ved en mere struktureret, fokuseret og strategisk tilgang til eksport og internationalisering. Det er bl.a. nogle af de forhold, som forløbet skal tage højde for og søge at bearbejde.

Det er endvidere målet, at forløbet bliver et demonstrations-projekt for øvrige virksomheder i region Midtjylland, der viser vejen til at arbejde struktureret og målrettet med eksport og internationalisering – og dermed opnå hurtig og effektiv eksportsucces globalt.

Forløbet henvender sig især til smv’er på vækstpotentiale-niveauerne A og B. Målgruppen er virksomheder, der allerede har international erfaring i form af eksport mv., og hvor det vurderes, at virksomheden har et særligt potentiale for global ekspansion.

Aktivitetens grundskitse:

Følgende pejlemærker ift. aktiviteten er centrale:

Hovedelementer:

- a. En række kollektive masterclasses: 5-6 masterclasses fordelt over 7-8 måneder. Disse masterclasses er kompetenceudviklingsforløb, der målrettet arbejder med eksportstruktur og eksportstrategi.
- b. Markedsbesøg på et udvalgt og prioriteret eksportmarked.
- c. Individuel rådgivning hvor ny viden omsættes på udvalgt eksportfokus område sammen med ekstern konsulent.

Særlige indsatser:

- Hurtig og effektiv eksportsucces på blot 7-8 måneder via fokuseret eksportstruktur samt indledende fodfæste på et eksportmarked.
- Undervisning i metode og værktøjer til eksportstrategi – og eksekvering.
- Kombination af forberedelse, analyse og eksekvering i et længerevarende forløb.
- Udvalgelse af relevante virksomheder med de rette ambitioner, kompetencer og erfaringer.
- Tæt samarbejde med en ekstern konsulent med specialviden netop om det valgte marked.
- Godt match mellem virksomhed og rådgiver.
- Tilknyttet sparringspartner (Key Account Manager) fra Væksthus Midtjylland under hele forløbet.
- Fokus på såvel eksport som internationalisering, herunder innovation (eks. produktudvikling og tilpasning til et nyt marked).

Gennemførelse:

Gennemførelsen i forløbet vil i hovedtræk se således ud:

- Dialog med interesserede/kvalificerede virksomheder herunder fast sparringspartner (Key Account Manager) fra Væksthus Midtjylland under hele forløbet.
- Valg af fokus for individuel rådgivning.
- Valg af rådgiver til masterclasses (via markedsafsøgning ad flere kanaler og under hensynet til sund finansforvaltning. Det kan f.eks. være via Rådgiverbørsen.dk).

- Gennemførelse af masterclasses med undervisning om strategi, eksportstruktur og markedsindtrængning.
- Gennemførelse af markedsbesøg på markederne.
- Gennemførelse af individuel rådgivning.
- Opfølgning og evt. visitering til andre aktiviteter.

Mål:

3 kompetenceudviklingsforløb for 33 smv'er med særligt internationalt potentiale.

Ca. 10-11 deltagende virksomheder pr. forløb.

Individuelle vækstforløb

Henvender sig fortrinsvis til smv'er på vækstpotentiale-niveauerne A og B. Rådgivningsforløbene vil bidrage til at skaffe fagspecifik viden fra relevante videnleverandører (eks. markeds-analyser, internationaliseringsstrategi mm.).

Eksempelvis på baggrund af de kollektive base camps / workshops eller på baggrund af en vækstkortlægning er virksomhederne klar til (hvis det er relevant) at blive ledt videre til de mere individuelt prægede aktiviteter med henblik på realisering af vækstforløbet.

Aktivitetens grundskitse:

Følgende pejlemærker for aktiviteten er centrale:

- Forløb af varierende størrelse
- Fokus på konkrete udfordringer, der hvor virksomhederne befinder sig
- Godt match mellem virksomhed og rådgiver
- Fokus på såvel eksport som internationalisering, herunder innovation (eks. produktudvikling og -tilpasning til et nyt marked).
- Opfølgning og evt. visitering til andre aktiviteter.

Et individuelt vækstforløb 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 medfinansiering 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 vækstforløb følges op af vejledning før, under og efter.

Gennemførelse:

Aktiviteten vil blive gennemført med involvering af eksterne konsulenter med relevant profil.

Mål:

125 individuelle vækstforløb vedr. internationalisering.

Ca. 160 timers gennemsnitlig rådgivning pr. virksomhed

Eksportmentor forløb

Henvender sig til smv'er, som søger adgang til målrettet sparring med erfarne eksportører. Smv'erne vil fortrinsvis være på vækstpotentialeniveauerne B og C.

Målgruppen er endvidere de virksomheder, der oplever stigende interesse fra internationale markeder, og måske allerede i dag har eksport omsætning, men som igennem rådgivning fra en erfaren ekstern rådgiver/mentor vil få mulighed for at få tilført ekspertise og kompetencer til at skabe vedvarende eksport vækst og få forløst potentialet. Herunder skal disse forløb tilsikre viden og forståelse for de nødvendige interne processer og strukturering for at vækste internationalt.

Virksomhederne kan få tilknyttet en ekstern rådgiver der igennem erfaringer og viden kan tilføre struktur og kompetenceudvikling til virksomhedens ledelse og eksportansvarlige. Det kan f.eks. handle om muligheder og faldgruber på et nyt marked, personlig gennemslagskraft i internationale forhandlinger, eksporttekniske emner eller noget helt andet.

Eksportmentor forløbet tilrettelægges individuelt, så det passer til de udfordringer virksomheden står overfor i forhold til eksport og internationalisering.

Aktivitetens grundskitse:

Følgende emner ift. aktiviteten er centrale:

- Få omdannet et sporadisk eksportsalg til et struktureret mindset og strategi for et mere aktivt tilvalg og fravalg af markeder, kunder og muligheder. Klargøring til aktiv eksport eksekvering.
- Få styr på hvilke konsekvenser og nødvendige tiltag der er nødvendige for at få en effektiv eksportorganisation. Sikre at virksomheden skaleres rigtigt, og er klar til at håndtere eksportordrer og international vækst.
- Få optimeret finansiering og likviditet ved vækst på eksportmarkederne.
- Få tilført en international tankegang og kulturforståelse således at virksomheden kan agere på differentierede markeder.
- Hvordan kommer virksomheden i dialog med og samarbejder med internationale samarbejdspartnere, videns institutioner og kunder mv.

Gennemførelse:

Gennemførelse i forløbet vil i hovedtræk se således ud:

- Dialog med interesserede virksomheder
- Valg af fokus for coachingforløb
- Forberedelse af virksomhed
- Matchning mellem virksomhed og coach
- Gennemførelse af forløb
- Opfølgning og evt. visitering til andre aktiviteter.

Aktiviteten vil blive gennemført med involvering af eksterne konsulenter med relevant profil.

Mål:

30 eksportmentor forløb.

Ca. 90 timers gennemsnitlig rådgivning pr. virksomhed

Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg

Er et tilbud til smv'er fortrinsvis på vækstpotentialeniveauerne B og C. Deltagende virksomheder skal dele fælles udfordringer og muligheder for at tilsikre en strategisk fremgangsmåde mod størst mulige effekt. Tanken er at et markedsbesøg ikke står alene, men at der er en workshop både inden og efter et markedsbesøg. Tankerne er at denne aktivitet følger en fastlagt

struktur for at opnå bedst mulig effekt og læring fra hvert enkelt ”Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg”. Ved at gennemføre aktiviteten på denne måde sikres både forankring i virksomhederne, men samtidig sikrer vi, at de deltagende virksomheder arbejder med markedsbesøget efterfølgende, og tager stilling til ”next step” for indsatsen på det pågældende marked. Dette øger ligeledes mulighederne for, at vi hos Væksthus Midtjylland kan arbejde målrettet med de potentialer virksomhederne måtte stå overfor. Strukturen skal sikre, at de deltagende virksomheder kommer tættest muligt på omsætningen, og samtidig kan reagere fokuseret på mulighederne.

Aktivitetens grundskitse:

Det er tanken at aktiviteten følger en model – se bilag 2: grundskitse for kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg

Figurer kan uddybes således:

Workshop 1:

Opbygningen tager udgangspunkt i virksomhedernes profiler og behov, men ellers er grundtanken, at på denne workshop 1 handler kompetenceudviklingen om markedspotentiale, tendenser, jura, salgskanalernes struktur og forberedelse til markedsbesøget.

Imellem Workshop 1 og markedsbesøget udføres match making proces af ekstern konsulent for hver enkelt virksomhed. Match making er i dette tilfælde screening og etablering af kontakt med potentielle samarbejdspartnere, kundeemner osv. på det pågældende marked.

Markedsbesøg:

Markedsbesøg af typisk 2-3 dages varighed. Scenariet kunne være:

Dag 1: intro dag, herunder generelle møder potentielt med etablerede virksomheder på markedet, både danske og virksomheder fra selve markedet. Med besvarelse af spørgsmålet: sådan gør vi – og sådan handler man med os!

Dag 2-3: Match making dage. De deltagende virksomheder mødes med potentielle samarbejdspartnere, kundeemner osv.

Imellem markedsbesøget og workshop 2 udarbejder hver virksomhed en eksportplan for den videre indsats på markedet. Denne eksportplan udarbejdes og udleveres af Væksthus Midtjylland, og sikrer en ensartet struktur for eksportindsatsen.

Workshop 2:

Temaet er opfølgning på markedsbesøget samt præsentation af disse oplevelser og eksportplan overfor et sammensat ekspertpanel. Så hver enkelt deltager skal leve en pitch på eksportplanen, og herefter er der feed-back på indsatsområderne i eksportplanen.

Gennemførelse:

Aktiviteten vil blive gennemført med involvering af eksterne konsulenter med relevant profil.

Desuden vil minimum et kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg have fokus på Sydtyskland.

Mål:

9 kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg for 72 smv'er

3 kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg pr. år med ca. 8 deltagere pr. forløb.

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

Programmet sigter imod at realisere en række helt specifikke outputs, som også er defineret som de direkte målsætninger, der findes i programmet. Følgende angiver de kvantificerede output:

-
- Antal virksomheder som modtager støtte: 400 SMV'er modtager støtte ved deres deltagelse i projektet.
- Den offentlige støtte matches af 13.143.000 (kr.) i privat finansiering.
- Det anslås at projektet genererer 50 nye vækstvirksomheder.
- Det anslås at projektet genererer 814 nye jobs (fuldtidspersoner).
- Det anslås at projektet genererer en omsætning på 428.000.000,- (kr.).

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 projekter, der har haft fokus på netop SMV'er og deres internationale potentialer og udfordringer. Bl.a. programmet GLOBALmidt. Herudover SMV-programmerne VÆKSTmidt, VÆKSTmidt Accelerator og det nuværende et-årige Program for Virksomhedsudvikling. Via denne projektrække har Væksthus Midtjylland siden 2007 haft såvel typen af aktiviteter som SMV'er i Region Midtjylland i fokus. Det har, qua opgavens natur, også givet et stort netværk til de private rådgivere, som skal støtte SMV'erne i deres internationale vækst- og udvikling.

De i projektet fastsatte aktiviteter har en efterprøvet form og baserer sig primært på den viden og læring, der er opbygget under projektet GLOBALmidt, hvor virksomhedernes incitament og lyst til at investere i internationalisering motiveres. SMV'erne tilbydes aktiviteter der spænder

fra de helt spæde skridt imod internationalisering, hvor mulighederne perspektiveres og skitseres, til konkrete og internationalt forankrede initiativer, hvor SMVerne, der er klar, lander de første aftaler på udemarkederne. Det har vis sig at være en effektktiv form.

Det ses, af gennemførte evalueringer, at virksomhederne, der deltager i programmer med den type aktiviteter der gennemføres i GLOBALmidt 2.0, klarer sig bedre end kontrolgrupperne på alle områderne omsætning, jobskabelse og eksport. Der kan henvises til følgende evalueringer af vækstinitiativer der følger formen:

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.type programemklsæcndks

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 det følgende gennemgås de kritiske antagelser i Program for eksport og Internationalisering 2017-2019 i Region Midtjylland - GLOBALmidt 2.0.

Der angives:

- 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:** 50 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. Basecamps (kollektive træningsaktivitet):

Output: 6 forløb for 150 SMVer.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi det angivne output, fordi basismodulerne planlægges og gennemføres mhp., at deltagerne bliver bevidste om eget eksport- og 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 eksport- og vækstpotentialet. Dette udfordrer virksomhederne i relation til det fremtidige vækstforløb. Fra det tidligere GLOBALmidt program, det nuværende Program for eksport og internationalisering samt andre programmer, hvor der sammenlagt er gennemført mange møder med SMVer, 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 kollektive træningsforløb/workshops, 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 GLOBALmidt program 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. Workshops (kollektive træningsaktivitet):

Output: 9 forløb for 135 SMVer.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi det angivne output, fordi træningsforløbene netop planlægges og gennemføres mhp. at deltagerne bygger videre på den opnåede bevidsthed om eget eksport- og 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 GLOBALmidt program 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. Kompetenceforløb for SMV'er med særligt internationalt potentiale

Output: 3 moduler for 33 SMVer.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi det angivne output, fordi det intensive forløb over 7-8 måneder med både kollektive masterclass, markedsbesøg og individuel rådgivningsforløb samlet skaber kompetenceudvikling, forankring i organisationen samt konkrete resultater på de valgte eksportmarkeder. De opnåede erfaringer fra GLOBALmidt programmet, det nuværende Program for eksport og internationalisering samt Vitus eksportprogrammet hos Udenrigsministeriet, Eksportrådet (programsekretariatet blev udført fra 2010 – 2014 af VHM) viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter dette intensive forløb har fået afdækket deres udfordringer og øget deres selvforståelse betydeligt samt opnået konkrete resultater på de valgte eksportmarkeder. Gennem omhyggelig udvælgelse af de rette indlægsholdere/Keynote Speakers, ekspertpanel, eksterne konsulenter mv. 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: På baggrund af erfaringerne fra GLOBALmidt programmet, det nuværende Program for eksport og internationalisering samt Vitus eksportprogrammet hos Udenrigsministeriet, Eksportrådet (programsekretariatet blev udført fra 2010 – 2014 af VHM) ved vi, at hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres eksport- og vækstpotentiale.

4. Individuelle vækstforløb

Output: 125 forløb.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter den angivne 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 eksterne konsulenter. De opnåede erfaringer fra GLOBALmidt programmet samt det nuværende Program for eksport og internationalisering viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter den individuelle rådgivning har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen. 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: På baggrund af erfaringerne fra GLOBALmidt programmet ved vi, at hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres eksport- og vækstpotentiale.

5. Eksportmentorforløb

Output: 30 eksportmentorforløb.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter den angivne 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 eksterne private konsulenter. Gennem omhyggelig udvælgelse af den rette private 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 GLOBALmidt programmet samt det nuværende Program for eksport og internationalisering 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 GLOBALmidt ved vi, at hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes i den rigtige retning og udløser deres eksport- og vækstpotentiale.

6. Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg for en strategisk sammensat gruppe af virksomheder

Output: 9 forløb for 72 SMVer.

Kritisk antagelse: Hvis vi iværksætter den angivne aktivitet, så får vi dette output, fordi virksomhederne både kompetenceudvikles via kombinerede træningsforløb/workshops og opnår konkret viden om det valgte eksportmarked via markedsbesøg - således at konkrete eksporttiltag efterfølgende kan igangsættes på et oplyst grundlag. Træningsforløb/workshops og markedsbesøg gennemføres med udvalgte eksterne indlægsholdere/-konsulenter med stor eksporterfaringer og viden om de konkrete eksportmarkeder. Virksomhederne skal endvidere udfordre hinanden via præsentationer, videndeler med hinanden og hjælper hinanden, således at denne "fælles læring" i kombination med den mere individuelt prægede rådgivning i forløbet konkret medvirker til, at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder mødes af virksomhederne i fællesskab og i forening med kompetente eksterne konsulenter.

Dokumentation: De opnåede erfaringer fra GLOBALmidt samt det nuværende Program for eksport og internationalisering viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i forløbet har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen, og er bedre rustet til udfordringerne på eksportmarkederne. 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.

D. Uddybende beskrivelse af projektets aktører (se hjælpetekst):

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:

- KOMPETENCEFORSYNINGmid
- 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
- Erhvervspartnerkabet 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

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

Øvrigt Partnerskab

Programmet vil blive gennemført i et partnerskab med Agro Business Park (med særligt fokus på de indsatsområder i de regionale indsatsområder, hvor Agro Business park er omdrejningspunkt, fødevarer og energi/miljø) og Central Denmark EU Office. Partnerskaberne vil blive nærmere aftalt i forhold til aktiviteter, mål mv., såfremt Vækstforum indstiller nærværende ansøgning til bevilling.

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

Program for eksport og Internationalisering 2017-2019 i Region Midtjylland - GLOBALmidt 2.0

Program for eksport og internationalisering 2017-2019 i Region Midtjylland har det overordnede formål at skabe flere vækstvirksomheder i Region Midtjylland, der har fokus på eksport. Fordi disse internationalt orienterede virksomheder er en vigtig faktor i den midtjyske økonomi.

Formålet med programmet er at forbedre den regionale konkurrenceevne via et intensivt fokus på virksomheder, der kan realisere et internationalt potentiale. Med direkte effekter på den samlede omsætning og beskæftigelse i regionens virksomheder. Virksomhederne skal opleve en succes med at orientere sig mere internationalt.

Målet er:

- At udløse eksportpotentialet hos små og mellemstore virksomheder.
- At øge virksomhedernes opmærksomhed på internationale innovations- og forskningsaktiviteter samt
- at identificere og øge anvendelsen af professionelle, internationale samarbejdspartnere, rådgivere og netværk.

Disse mål nås gennem en række fokuserede aktiviteter som er:

- Basecamps og workshops
- Kompetenceforløb for SMV'er med særligt internationalt potentiale
- Individuelle vækstforløb
- Eksportmentorforløb
- Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg for en strategisk sammensat gruppe af virksomheder

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 ”STØTTEBERETTIGELSESREGLER 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	403
--------------	-----

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	3.000.000

**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 826.200

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%)	27,54

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	3.000.000,00
220 Konsulent bistand	27.400.000,00
230 Revision	60.000,00
240 Andet	0,00
250 Øvrige udgifter, 18% af kt. 1-5, dog max. 6,3 mio. kr.	5.482.800,00
259 I alt	35.942.800,00

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	35.942.800,00
---------------------	---------------

Samlede udgifter

350 Samlede udgifter	35.942.800,00
360 Indtægter (indsæt nul eller negativ værdi)	0,00

399 Samlede støtteberettigede udgifter

35.942.800,00

Finansiering

Finansiering af projektgennemførelse

502 EU medfinansiering	9.898.647,12
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	12.900.000,00
522 Kontante Kommunale tilskud	0,00
523 Kontante Private tilskud	0,00
524 Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00
525 Kontante statslige tilskud fra Erhvervsstyrelsen	0,00
529 I alt	12.900.000,00
530 Egenfinansiering beregnet - skal fordeles nedenfor:	13.144.152,88
531 Statslig egenfinansiering	0,00
532 Regional egenfinansiering	0,00
533 Kommunal egenfinansiering	0,00
534 Privat egenfinansiering	13.144.152,88
535 Offentlig lignende egenfinansiering	0,00
539 I alt	13.144.152,88
599 Samlet finansiering	35.942.800,00
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 fordeles således: Basecamps og workshops 500.000,-; Kompetenceforløb for SMV'er med særligt potentiale 4.800.000,-; Individuelle vækstforløb 17.900.900,-; Eksportmentorforløb 2.8400.000,- Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg 1.800.000,-; Der henvises til vedlagte bilag med specifikationer af udgifter.</i>
- 230 Revision	<i>Udgifter til obligatorisk revision, anslået kr. 60.000 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>
- 534 Privat egenfinansiering	<i>Kontant privat egenfinansiering fra de SMV'er der deltager i programmets aktiviteter.</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; programmet forventes at bringe en lang række aktører i spil fra både den offentlige og den private sektor. Dette sker gennem samarbejde på tværs af erhvervsserviceinstitutioner, uddannelsesinstitutioner, erhvervsnetværk og udviklingsparker, som alle har kontakt til den interesserede målgruppe, og hjælper med at realiserer eksport- og internationaliseringsinitiativer ved anvendelse af fælles initiativer og tilbud.

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

Bidrager 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). Med fokus på virksomheder, som agerer globalt og tænker i eksportinitiativer, og dermed er vækstmotorer i regionen, vil programmet - sammen med de øvrige vækstskabende initiativer i regionen, bidrage med kraft til regionens større og perspektivrige initiativ beskrevet i Vækstplan 2016-2020.

Globalisering

Bidrager 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 til at skabe flere midtjyske virksomheder, der realiserer et internationalt eksport- og vækstpotentiale, ved at programmet støtter virksomhederne i at tænke internationalisering, udvikle deres eksportkompetencer, igangsætte vækstforløb f.eks. med fokus på internationale innovations- og forskningsaktiviteter, tilbyde eskportmentorforløb rettet mod indtrængning på nye markeder.

Samfinansiering

Bidrager 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 og med sin forankringen og udvikling af initiativerne i Vækstforum.

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 Regionalfonden eller Socialfonden 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	-
