

## Ansøgningskema til Region Midtjyllands initiativer og programmer

### Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland – GLOBALmidt 2.0

<p><b>1. Oplysninger om ansøger</b></p> <p><b>Navn, Adresse, Kontaktperson, tlf, mailadr, CVR nr.</b></p>	<p>Ansøger er: Væksthus Midtjylland Åbogade 15 8200 Aarhus N</p> <p>Tlf. 70220076 Mail: <a href="mailto:info@vhmidtjylland.dk">info@vhmidtjylland.dk</a> CVR-nr: 30 08 94 56</p> <p>Kontaktperson: Direktør Erik Krarup Mail: <a href="mailto:ek@vhmidtjylland.dk">ek@vhmidtjylland.dk</a> Tlf.: 70220076</p>
<p><b>2. Indhold (Indledning, overordnet formål og mål)</b></p>	<p><b>Indledning</b> Dette er Væksthus Midtjyllands ansøgning om at blive operatør på "Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland". 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> "Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland" er et program med det overordnede formål at udløse eksportpotentialet hos små og mellemstore, virksomheder, øge virksomhedernes opmærksomhed på internationale innovations- og forskningsaktiviteter samt identificere og øge anvendelsen af professionelle, internationale samarbejdspartnere, rådgivere og netværk.</p> <p>Vækstforum for Region Midtjylland har siden 2007 arbejdet med programformen og specifikt ift. eksport og internationalisering gennemført programmerne:</p> <p>GLOBALmidt (2013 – 15) Program for eksport og internationalisering 2015 (2015 – 16)</p> <p>Væksthus Midtjylland har været operatør på begge programmer. Mere end 1200 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 effektmåling<sup>1</sup>. Den gennemgående konklusion er, at indsatsen virker og har en effekt ift. virksomhedernes vækstskabelse. Specifikt ift. eksportudvikling foreligger der en række indikatorer på, at den midtjyske programbaserede indsats har god effekt. En evaluering fra 2014, foretaget af Pluss Leadership A/S og eStatistik, viste, at vejledte i Væksthus Midtjylland havde signifikant bedre vækst end vejledte i landets øvrige væksthuse, som ikke i samme omfang har haft adgang til programbaserede internationaliseringstilbud<sup>2</sup>:</p>

<sup>1</sup> 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

<sup>2</sup> [Evaluering og effektmåling af væksthusenes internationale aktiviteter](#). Pluss Leadership A/S og eStatistik, november 2014.

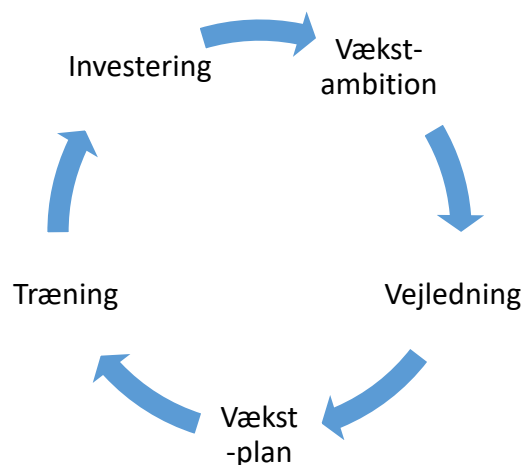
Tabel 7: Vækst i årsværk og eksport for vejledte virksomheder og kontrolgruppe i internationaliseringsaktiviteter, årgang 2009-2012 fra vejledningsåret til 2013

	Vejledte	Kontrolgruppe	Effekt	Vækst i eksport	
	Vækst i årsværk			Mio. kr.	Procent
Hovedstaden	230	47	183	88	12,5%
Sjælland	-4	-13	9	11	2,0%
Syddanmark	432	38	398	671	13,2%
Midtjylland	1.491	359	1.132	1.524	17,8%
Nordjylland	93	2	91	519	8,1%
Hele landet	2.241	429	1.812	2.813	13,2%

Kilde: Specialkørsel i Danmark Statistik, LBESK, beregninger foretaget af eStatistik.

Samme konstatering er underbygget af bl. a. Erhvervsstyrelsens væksthushistorik; de seneste tal viser, at vejledte i Væksthus Midtjylland 2010 – 15 i absolutte tal repræsenterer godt 40% af den akkumulerede eksportvækst hos samtlige vejledte i alle Danmarks væksthuse i den nævnte periode<sup>3</sup>. Endelig har Eksportrådet (Udenrigsministeriet) i samme periode (2010 – 15) dokumenteret god effekt (leads/henvisninger) af en indstationeret internationaliseringsrådgiver i Væksthus Midtjylland<sup>4</sup>.

Siden sommeren 2013 har den operationelle ramme omkring gennemførelsen af de midtjyske 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 vækstpotelet 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

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

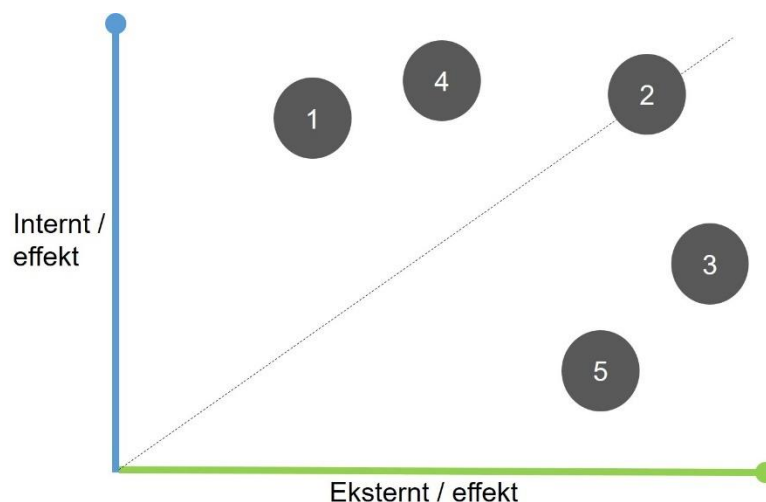
<sup>3</sup> Væksthus-statistik. 2. kvartal 2016. Erhvervsstyrelsen, 2016.

<sup>4</sup> Afrapportering af samarbejdet mellem Eksportrådet og væksthuse 2010 – 2015. Eksportrådet, 2016.

	<p>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.</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• at flere virksomheder igangsætter eksport eller anden form for internationale aktiviteter.</li> <li>• at flere allerede eksporterende virksomheder øger deres eksport.</li> </ul> <p>hvorved:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• omsætningen hos de deltagende virksomheder øges.</li> <li>• beskæftigelsen hos de deltagende virksomheder øges.</li> <li>• antallet af vækstvirksomheder øges.</li> </ul> <p><i>Begreber:</i> I ansøgningen omtales "Vækstplan/Vækstplanen" og "A, B og C niveau", se vedlagte bilag for en uddybning af begreberne.</p> <p><b>Mål</b> De direkte aktivitetsmål i ansøgningen for program for eksport og internationalisering – Globalmidt 2.0 er:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 basecamps for 150 smv'er.</li> <li>• 9 workshops for 135 smv'er.</li> <li>• 3 kompetenceudviklingsforløb for 33 smv'er med særligt internationalt potentiale.</li> <li>• 125 individuelle vækstforløb vedr. internationalisering.</li> <li>• 30 eksportmentor forløb.</li> <li>• 9 markedsbesøg for 72 smv'er.</li> <li>• Fokuseret Tysklands indsats.</li> </ul> <p>De enkelte mål vil blive nærmere udspecificeret i ansøgningsmaterialet</p>
<p><b>3. Aktiviteter</b> <b>Afsnit:</b> <b>Indledning</b> <b>SMV'ernes hverdag</b> <b>De 6 aktiviteter</b></p>	<p><b>Indledning</b> Erfaringerne fra GLOBALmidt (2013 – 15) og Program for eksport og internationalisering 2015 (2015 – 16) har vist, at der i sammenhæng med de enkelte aktiviteter skal være fokus på følgende grundtanker, som skal indkapsle og maksimere potentiale effekten hos virksomhederne, der arbejdes med i Globalmidt 2.0. Dette således, at aktiviteterne ikke kommer til at stå alene, men at det tilsikres, at eventuelle kompetencer og synergier udnyttes på tværs af aktiviteter og virksomheder. Dette er følgende grundelementer i arbejdet med Globalmidt 2.0. Der er ikke måltal på nedenstående, men er som nævnt overliggende grundtanker:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kompetenceudvikling:</b> På tværs af alle aktiviteterne skal der være fokus på at indlæring og muligheder/potentiale forankres i virksomheder. Dette sikres ved målrettet at arbejde med opfølgning og "next step" på hver enkelt aktivitet.</li> </ul>

- **Strategiske netværk:**  
Disse strategiske netværk tænkes ligeledes ind på tværs af aktiviteterne, og det skal ses som en screeningsproces, der løbende foregår igennem hele Globalmidt 2.0. Dette kunne være:
  - a) En til en netværk, hvor en virksomhed matches med en anden virksomhed med sammenlignelig virksomhedsprofil, der potentielt har fået forløst sit potentiale, som således kan bidrage med værdifuld viden til den anden virksomhed om Do's and Dont's.
  - b) Flere virksomheder som sættes sammen på tværs af aktiviteterne for på den måde at udnytte potentielle synergier frem mod vækst mål og potentiale.
- **Pre-definerede kollektive forløb:**  
For aktiviteterne "Basecamps og workshopforløb" og "kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg" bør der arbejdes målrettet med pre-definerede forløb. Med dette menes der at alle kollektive forløb skal planlægges ca. 12 måneder frem, således at aktiviteterne kan adresseres i god tid på overfor målgruppen via personlige netværk, markedsføring, ved foredrag/indlæg i generel sammenhæng + ved gennemførelse af alle aktiviteterne. Dette for at tilsikre optimal markedsføring og deltagelse på de kollektive forløb.

For yderligere at sikre bedste effekt på aktiviteterne, skal det tilstræbes, at aktiviteterne spredt sig over både interne og eksterne aspekter i virksomhederne, da en af de helt store kriterier for succes er at virksomhederne fokuserer på at de interne ressourcer skal matche vækstmulighederne og eksterne aktiviteter. Se figuren nedenfor. Erfaringsmæssigt har målgruppe virksomhederne tendens til at "glemme" effekten internt, når de tænker eksterne aktiviteter, fordi fokus ofte er på omsætningen.



- 1 = Basecamps og workshopforløb
- 2 = Kompetenceforløb for smv'ere med særligt internationalt potentiale
- 3 = Individuelle vækstforløb
- 4 = Eksportmentor forløb
- 5 = Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg

Aktiviteten "Fokuseret indsats Tyskland" er ikke skitseret i ovenstående figur, da den primært tænkes som en støttefunktion til de 5 andre aktiviteter, og behandles længere ned i afsnittet.







**SMV'ernes hverdag:**

Igennem vores arbejde med væstkortlægning og specialiseret vejledning af internationalt orienterede virksomheder samt erfaringerne

fra GLOBALmidt (2013 – 15) og Program for eksport og internationalisering 2015 (2015 – 16), har vi opsamlet viden om SMV'ernes hverdag og hvor de største udfordringer og potentialer er placeret. Nedenfor har vi forsøgt kort at skitsere SMV'ernes "brændende platform" samt karakteristika.

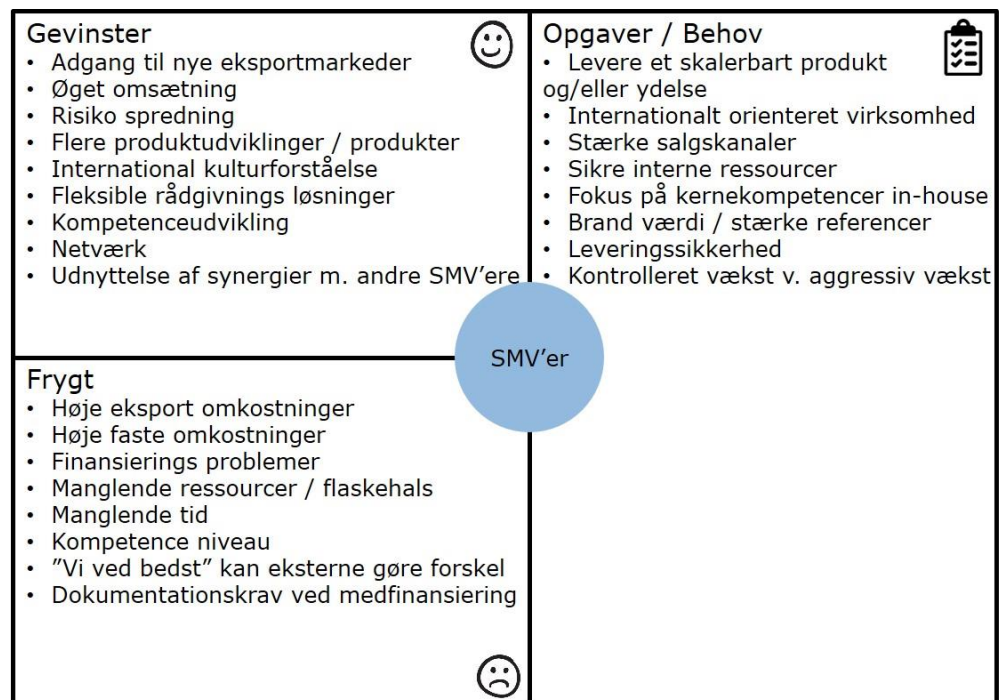
**SMV'ernes brændende platform:**

De 6 områder nedenfor er SMV'ernes brændende platform. Aktiviteterne i GLOBALmidt 2.0 er tænkt tilrettelagt således, at vi får skabt værdi for virksomhederne, ved at tænke den brændende platform ind i udførelsen. Dette så vi kan få forløst det store potentiale, som eksisterer blandt målgruppen af virksomheder, og at vi samtidig forstår deres brændende platform, således at den værdi som tilføres igennem aktiviteterne kan løfte dem væk fra netop den brændende platform. Dette sikres blandt andet ved at sørge for, at aktiviteterne netop har en effekt både internt og eksternt hos virksomhederne, der kommer i forløb.

-  Drift ■ "Driften styrer vores hverdag"
-  Ressourcer ■ "Har vi de nødvendige ressourcer?"
-  Økonomi ■ "Vi har 5 æg, i hvilken kurv skal vi placere dem?"
-  Tid ■ "Tid har vi bestemt ikke noget af"
-  Kompetencer ■ "Måske mangler vi kompetencer. Ved vi det?"
-  Salg ■ "Salg er vigtigt – og vi vil sælge mere"

**SMV'ernes karakteristika:**

Ved at anskue virksomhederne som kunder, ser deres karakteristika ud som nedenstående. Modellen er et uddrag fra Business Model Canvas, når "Customer segment" skal beskrives:



Så sammen med SMV'ernes brændende platform og SMV'ernes karakteristika er de efterfølgende aktiviteter altså tænkt som den

værditilførsel (Business Model Canvas), som virksomhederne i målgruppen tilbydes igennem GLOBALmidt 2.0 for at opnå størst mulig effekt.

### De 6 aktiviteter:

#### Basecamps og workshopforløb

henvender sig fortrinsvis til smv'er på vækst-potentialniveauerne B eller (stor) C virksomhed. Virksomheder på vækstpotentialniveau 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 workshoppen. 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/fokus områder 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 basecamps + 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.

100% medfinansiering.

0% egenbetaling.

**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.

- Udvælgelse 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.

50% medfinansiering.

50% egenbetaling.

**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 en 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

50% medfinansiering.  
50% egenbetaling.

**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.

*Aktivitetsens 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

50% medfinansiering.

50% egenbetaling.

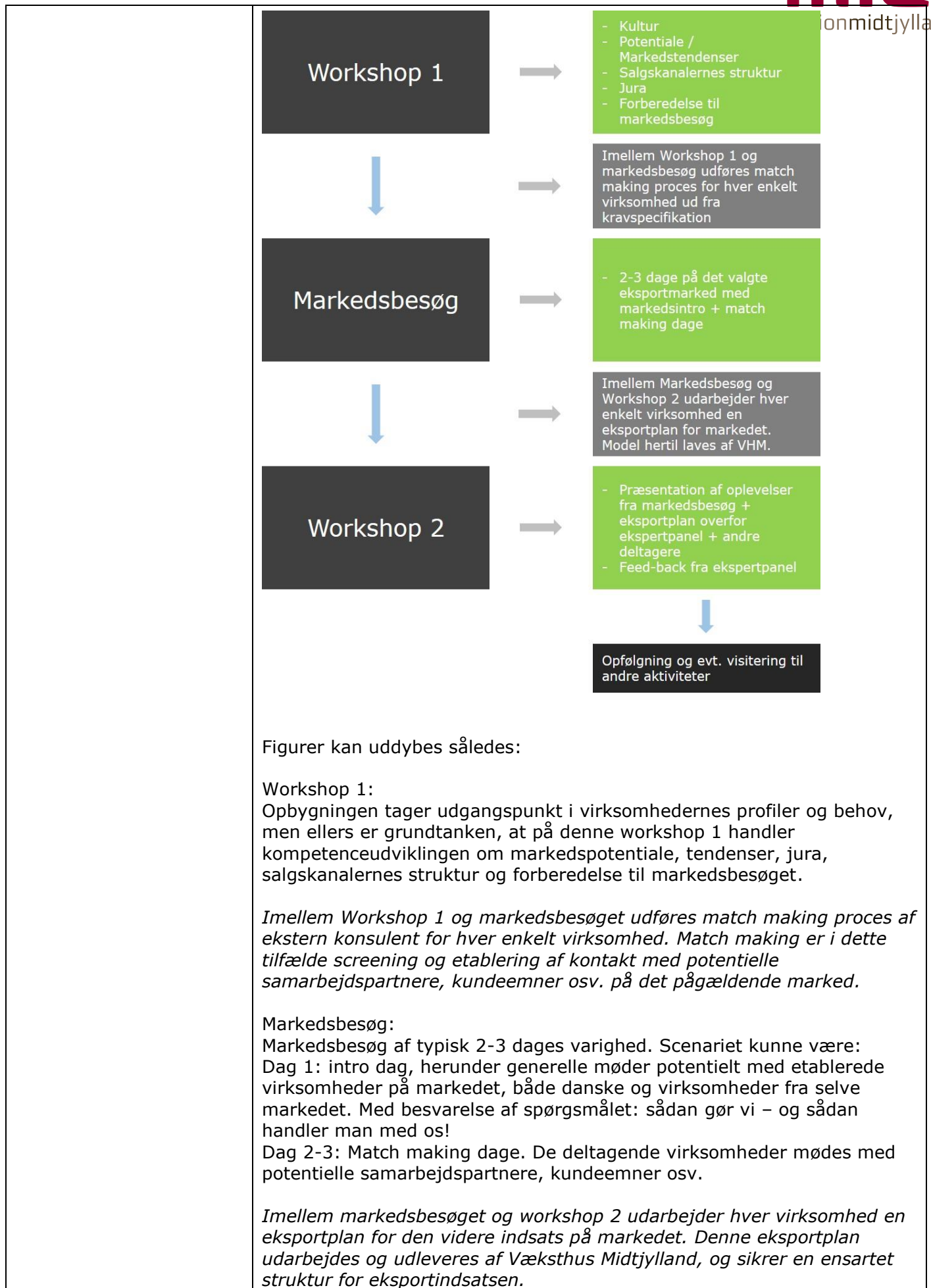
**Kompetenceforløb med indbygget markedsbesøg**

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.

**Aktivitetsens grundskitse:**

Det er tanken at aktiviteten følger nedenstående model(se næste side):



**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.

33% medfinansiering.

67% egenbetaling.

Pris pr. virksomhed: 25.000 kr., ekskl. 33% medfinansiering.

**Fokuseret indsats Tyskland**

Med baggrund i Region Midtjylland's Vækst- og Udviklingsstrategien 2015-2025, Vækstplan 2016-2020 samt regeringens redegørelse om vækst og konkurrenceevne, besluttede Vækstforum 24. februar 2016 at etablere en forprojektgruppe med henblik på, at undersøge mulighederne for at øge de midtjyske virksomheders eksport til Tyskland og specielt Sydtyskland.

Forprojektgruppen afrapporterede ved vækstforums møde den 31. august 2016; Vækstforum tog forprojektgruppens rapport til efterretning, og besluttede at iværksætte en nærmere analyse af efterspørgslen i Sydtyskland i forhold til de midtjyske styrkepositioner.

Af referatet fra Vækstforums møde den 25. oktober 2016 fremgår:  
*"Analysen 'Det sydtyske marked for midtjyske virksomheder' er nu gennemført af Det danske Innovationscenter i München, og indeholder en gennemgang af det sydtyske marked for velfærdsteknologi, smart industri, energi- og miljø, arkitektur og byggeri samt fødevarerområdet med fokus på at afdække, hvor midtjyske virksomheder har mulighed for at komme ind på markedet. Desuden indeholder rapporten et afsnit om det sydtyske viden- og innovationslandskab, som især adresserer forprojektgruppens fokus på samarbejde mellem virksomheder, videninstitutioner og offentlige myndigheder. Endvidere er der udarbejdet et tillæg til rapporten: 'Summary and recommendations', som indeholder konkrete anbefalinger til næste skridt og forslag til konkrete indsatser fra midtjyske virksomheder rettet mod de fokusområder, som behandles i hovedrapporten.*

*For hvert område er der lavet anbefalinger for, hvorledes midtjyske virksomheder kan komme i samarbejde med tyske virksomheder og videninstitutioner, og hvilke værktøjer, som vil være de mest effektive. Det gælder f.eks. etablering af innovation camps, udarbejdelse af konkrete go-to-market strategier for virksomhederne og mapping af styrkepositioner på virksomhedsniveau.*

Rapporten viser, at der på alle de midtjyske styrkepositioner kan være muligheder for at styrke såvel eksport som samarbejde med Sydtyskland. Rapporten beskriver også nogle markedsforhold, som er anderledes, end på andre markeder, og det kræver grundlæggende viden om disse forhold for at vinde fodfæste på markedet - det gælder f.eks. virksomhedernes organisering, delstaternes forskellighed og den offentlige sektors indretning. Samtidig har det tyske erhvervsliv - herunder en række virksomheder i Sydtyskland - for alvor fået øje på Danmark og danske virksomheder. Det er især på områderne designtænkning, bruger-innovation, digitalisering og (system)arkitektur, og det åbner en række nye muligheder for midtjyske og danske virksomheder.

I afrapporteringen fra forprojektgruppen blev der foreslået, at indsatsen organiseres i 3 spor:

- SMV sporet
- analysesporet og
- uddannelses- og forskningssporet

På baggrund af forprojektgruppens arbejde, den udarbejdede rapport om det tyske marked og opfølgende møder med nogle af arbejdsgruppens centrale erhvervsaktører er der arbejdet med at omsætte de ønskede initiativer til konkrete muligheder i det foreslåede Eksport- og internationaliseringsprogram, samt programmet for Smart industri i region Midtjylland.

SMV-sporet dækkes således primært gennem disse programmer, da en af anbefalingerne fra forprojektgruppen var at bruge eksisterende programmer fremfor at opfinde nye. Der er således indskrevet i disse programmer, at dele af indsatsen skal have særlig fokus på Sydtyskland for at sikre sammenhæng og gennemsigtighed for virksomhederne i indsatsen, og for at sikre, at indsatsen koncentrerer sig der, hvor der er de bedste muligheder for at skabe erhvervsmæssige succeser og gennembrud. Samtidig er der gennem Eksportrådets Innovationscentret i München, Væksthuset, Dansk Eksportforening og andre aktører mulighed for at lave målrettede indsatser mod Sydtyskland, som kan supplere mulighederne i ovennævnte programmer.

I forbindelse med udmøntningen af de to øvrige spor foreslås det, at der nedsættes en følgegruppe for projektet, som hører i forhold til de 1,5 mio. kr., som vækstforum har afsat over årene 2017 og 2018 til indsatsen rettet mod Sydtyskland. Følgegruppen består af repræsentanter fra Væksthus Midtjylland, Dansk Eksportforening, Aarhus Universitet, VIA University College, Dansk Erhverv, Horesta, LO, kommunale repræsentanter fra Ringkøbing-Skjern Kommune og Viborg Kommune, Region Midtjylland samt Generalkonsulatet/Innovationscentret i München. Følgegruppen skal sikre optimal udnyttelse af de erhvervsmæssige muligheder i AU's og VIA's og erhvervsskolernes projekter i Sydtyskland - bl.a. gennem udnyttelse af de nye incubatormuligheder ved Generalkonsulatet i München. Gruppen skal endvidere sikre, at den særlige organisering i Sydtyskland vedrørende Industri 4.0 og digitalisering vurderes med henblik på at udnytte dette i Midtjylland og Vestdanmark."

Med henblik på at udføre opgaven efter Vækstforums's beslutning vil Væksthus Midtjylland, som operatør på Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland – GLOBALmidt 2.0, ved

	<p>programopstart nedsætte følgegruppen, som skal høres i forhold til udmøntningen af hhv.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- analysesporet</li> <li>og</li> <li>- uddannelses- og forskningssporet</li> </ul> <p>Jf. ovenstående indklip af Vækstforums beslutning.</p> <p>Følgegruppen vil bestå af repræsentanter fra Dansk Eksportforening, Aarhus Universitet, VIA University College, Dansk Erhverv, Horesta, LO, kommunale repræsentanter fra Ringkøbing-Skjern Kommune og Viborg Kommune, Generalkonsulatet/Innovationscentret i München, Erhvervsskolerne samt Region Midtjylland.</p> <p>Væksthus Midtjylland vil facilitere opstarten af følgegruppen, det løbende arbejde i gruppen; og vil således udføre og igangsætte aktiviteterne i de to spor, som følgegruppen måtte beslutte udmøntet.</p> <p>Den fokuserede indsats Tyskland tænkes ind på tværs af alle aktiviteterne og bruges som understøttende mulighed, når det for virksomhederne giver mening i relation til potentialet i Sydtyskland.</p>
<p><b>4. Kommunikation og markedsføring</b></p>	<p><b>Kommunikation og markedsføring af "Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland"</b></p> <p>Tilbuddene i "Program for eksport og internationalisering i Region Midtjylland" vil blive markedsført aktivt i regi af imidt<sup>5</sup>.</p> <p>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.</p> <p>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 eksport og internationalisering</p> <p>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.</p> <p>Markedsføringen af tilbuddene i Program for eksport og internationalisering 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 eksport og internationalisering i spil over for både mange, men også de rigtige virksomheder.</p> <p>Markedsføringen af programmet vil foregå både offline og online, gennem bl.a.:</p>

<sup>5</sup> Se evt. [www.imidt.dk](http://www.imidt.dk)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opsøgende arbejde fra operatøren og hele erhvervsservicesystemet</li> <li>• Direct mail kampagner - særligt målrettet og koordineret som match mellem virksomhedernes behov og programmets tilbud</li> <li>• Værdiskabende indholdselementer for målgruppen f.eks. i form af videoer, artikler, klummer, værktøjer osv. på hjemmesiden <a href="http://www.imidt.dk">www.imidt.dk</a>, der indirekte markedsfører Program eksport og internationalisering</li> <li>• Events afholdt i regi af programmet i eventkalender på hjemmesiden <a href="http://www.imidt.dk">www.imidt.dk</a></li> <li>• Indhold på sociale medier - LinkedIn</li> <li>• Omtaler i nyhedsbreve</li> <li>• Bannerannoncering</li> <li>• Skilte i lufthavne</li> <li>• Udarbejdelse af cases</li> <li>• En aktiv landsdækkende, regional og lokal presse-indsats, meget gerne i samarbejde med Region Midtjyllands presseafdeling.</li> </ul> <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 (medfinansiering) i form af vækstforløb.</p>
<p><b>5. Målgruppe og aktører</b></p>	<p>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.</p> <p>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 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.</p> <p>Iht. "Det midtjyske Vækstunivers" vil målgruppen for Program for eksport og internationalisering være virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer.</p> <p>Endelig skal deltagere i programmet opfylde en række grundbetingelser, bl.a. iht. retningslinjerne for strukturfondsstøtte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SMV med 5 til 249 ansatte, dog primært SMV med 10-249 ansatte</li> <li>• Årlig omsætning på ikke over 50 mio. euro og/eller en årlig samlet balance på ikke over 43 mio. euro.</li> <li>• Minimum 3 års levetid</li> <li>• Eksportpotentiale eller betydeligt indirekte eksport-potentiale.</li> </ul> <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.</p>

	<p>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 eksport og internationalisering i Region Midtjylland – GLOBALmidt 2.0 foregår dels gennem ovennævnte kontakt, og dels via samarbejde med den lokale erhvervsservice, kommuner, Innovationsnetværk, brancheforeninger, private konsulenter m.fl..</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 iværksætterier"</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 markedsafsøgning.</p>
<p><b>6. Organisering (Bestyrelse, styregruppe, etc.)</b></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 Creative)<sup>6</sup> og nationale initiativer aktuelt for Erhvervsstyrelsen (Early Warning, Vækstprogram for små og mellemstore produktionsvirksomheder og Erhvervspartnerkabet for avanceret produktion).</p> <p>Væksthus Midtjylland har godt 50 medarbejdere på kontorer i INCUBA/Aarhus og i INNOVATORIUM/Herning.</p> <p>Bestyrelsen er Væksthus Midtjyllands øverste myndighed, som fastlægger Væksthusets overordnede strategiske linje og politikker. Bestyrelsen består af syv medlemmer:</p> <p>Udpeget af kommunernes kontaktråd (KKR) Midtjylland:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunalbestyrelsesmedlem Søren Olesen, Holstebro Kommune (formand)</li> <li>• Borgmester Claus Omann Jensen, Randers Kommune (næstformand)</li> <li>• Borgmester Nils Borring, Favrskov Kommune</li> <li>• Kommunalbestyrelsesmedlem Johannes Poulsen, Herning Kommune</li> <li>• Erhvervsrepræsentant Margrethe Bak, partner, Karlbak</li> </ul> <p>Udpeget af Vækstforum i Region Midtjylland:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regionsrådsmedlem Torben Nørregaard</li> </ul>

<sup>6</sup> 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.



- Erhvervsrepræsentant Mona Juul, direktør, envision (2. region midtjylland 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 væstkonsulenter og koordineres af to chefkonsulenter.

Endelig lægger Væksthus Midtjylland fysiske rammer til en række eksterne aktører, som således giver midtjyske virksomheder en let og overskuelig adgang til deres tilbud. Disse aktører har enten fast arbejdssted hos Væksthus Midtjylland eller har fast træffetid og besøgsprogrammer. Aktørerne er i særlig grad prioriteret inden for to "platforme", kapitalfremskaffelse og internationalisering:

"Den internationale platform":

- Central Denmark EU Office
- Eksportrådet/Udenrigsministeriet
- EksportKreditFonden (EKF)
- Investeringsfonden for Udviklingslandene (IFU)
- Nordisk Projekteksportfond / Nordic Environment Finance Corporation (NOPEF/NEFCO)
- Region Midtjylland

"Kapitalplatformen":

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

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

Partnerskab

Programmet vil blive gennemført i et partnerskab med Agro Business Park (med særligt fokus på de indsatsområder i de regionale

	<p>indsatsområder, hvor Agro Business park er omdrejningspunkt for (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.</p> <p>Der samarbejdes gennem projektet med en række aktører, eksempelvis den lokale erhvervsservice, kommuner, innovationsnetværk, brancheforeninger m.fl.</p> <p>Vedlagt som bilag findes erklæringer om opbakning til Væksthus Midtjyllands ansøgning som operatør på Program for eksport og internationalisering.</p> <p>Der er vedlagt erklæringer fra</p> <p><u>Den lokale erhvervsservice:</u>  Favrskov Erhvervsråd  Erhvervsrådet Herning &amp; Ikast-Brande  Business Horsens  Udvikling Odder  Erhverv Randers  Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd  Erhverv Silkeborg  Erhverv Skanderborg  Skiveegnens Erhvervs- og Turistcenter  Viborgegnens Erhvervsråd</p> <p>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.</p> <p><u>Innovationsnetværk:</u>  Lifestyle &amp; Design Cluster  Innovationsnetværket for biomasse – INBIOM (v/ Agro Business Park)  Innovationsnetværket Service Platform  Inno-Pro - Innovationsnetværket for Produktion (Censec – Center for Defence, Space &amp; Security)</p> <p><u>Øvrige centrale aktører:</u>  Udenrigsministeriet/Eksportrådet  Investeringsfonden for Udviklingslandene (IFU)  EksportKreditFonden (EKF)  NOPEF/NEFCO  Via University College  Aarhus Universitet</p> <p><u>Udviklingsparker</u>  INNOVEST  NUPARK</p>
<b>7. Effektkæde</b>	<b>Effektkæderne er vedlagt</b>

<b>8. Forankring efter projektperioden</b>	<p>De deltagende virksomheder vil efter deltagelse have udviklet sig, deres kompetencer og konkurrenceevne vil forøges; fx vil de have etableret sig på eksportmarkeder, fået viden om nye markeder og kundesegmenter, fået opbygget en fokuseret og struktureret eksportplatform; 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 er opnået - og alt dette, vil efter afslutningen af de enkelte projekter, kunne omsættes 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>			
<b>9. Udgifter fordelt på opgavetyper (evt. projektledelse, aktiviteter, ekstern konsulent, markedsføring, etc.)</b>  <i>Regneark vedlagt</i>	Opgavetyper:	Beløb i 1000kr.		
		2016	2017	2018
	<b>I alt</b>			
<b>10. Finansiering, nøgletal fra Mål 2 ansøgningskema</b>  <i>Regneark vedlagt</i>	Regionale erhvervsudviklingsmidler			
	Regionalfondsmidler			
	Socialfondsmidler			
	Anden finansiering			
	<b>I alt</b>			
<b>11. Underskrift</b>	Dato  1. december 2016	Underskrift  		