

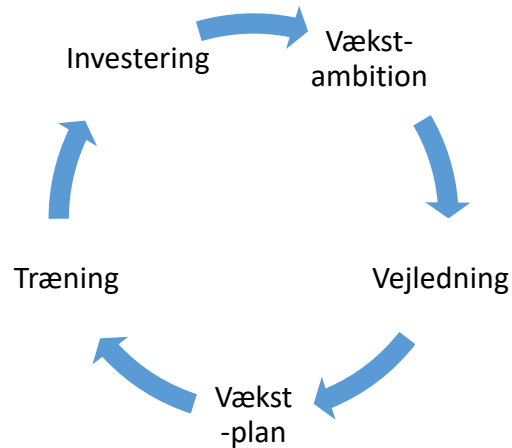
Ansøgningskema til Region Midtjyllands initiativer og programmer

Iværksætterprogram 2018-2019

<p>1. Oplysninger om ansøger</p> <p>Navn, Adresse, Kontaktperson, tlf, mailadr, CVR nr.</p>	<p>Ansøger er: Væksthus Midtjylland Åbogade 15 8200 Aarhus N</p> <p>Tlf. 70220076 Mail: info@vhmidtjylland.dk CVR-nr: 30 08 94 56</p> <p>Kontaktperson: Direktør Erik Krarup Mail: ek@vhmidtjylland.dk Tlf.: 70220076</p>
<p>2. Indhold (formål, mål og aktiviteter)</p>	<p>Indledning Dette er Væksthus Midtjyllands ansøgning om at blive operatør på "Iværksætterprogram 2018-2019". I det følgende vil vi redegøre for vores forslag til løsning af opgaven.</p> <p>Baggrund Vækstforum for Region Midtjylland har siden 2007 arbejdet med programformen og specifikt ift. vækstiværksættere gennemført programmerne:</p> <p>STARTmidt (2008-2010) INVESTORMidt (2008-2011) STARTmidt Accelerator (2011-2015) Iværksætterprogram 2015 (2015-2017)</p> <p>Væksthus Midtjylland har været operatør på alle fire programmer. Mere end 3.000 iværksættere har deltaget i ovennævnte programmer.</p> <p>Såvel de enkelte programmer som formen generelt har været genstand for evaluering og effektmåling¹. Den gennemgående konklusion er, at indsatsen virker og har en effekt ift. virksomhedernes vækstskabelse.</p> <p>Siden sommeren 2013 har den operationelle ramme omkring gennemførelsen af de midtjyske regionale programmer fundet sted iht. strategien "Det midtjyske Vækstunivers".² Programindsatsen er her en vigtig del af omdrejningspunktet i realisering af virksomhedernes vækstambitioner:</p>

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

² "Det midtjyske Vækstunivers" Strategi 2013 - 15, 2013



Programindsatsen adresserer både træningen ift. konkretisering og løft af vækstpotealet 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 Iværksætterprogram 2018-2019 er at understøtte Vækstforum for Region Midtjyllands ambition om at skabe gode betingelser for iværksætteres etablering, udvikling og vækst for derved at bidrage til jobskabelse, øget konkurrence og produktivitet i regionen. Derfor tilrettelægges aktiviteterne i Iværksætterprogram 2018-2019 således, at de giver mulighed for, at flere perspektivrige iværksættere kommer ind i solide vækstforløb.

Målet med programmet er således at øge antallet af iværksættere, der kan udvikle sig til vækstvirksomheder, hvorved de bidrager markant til skabelse af nye jobs, nye produkter og teknologier med væsentlig innovationshøjde.

Målgruppen for Iværksætterprogram 2018-2019 består af meget forskellige iværksættere, der befinder sig i forskellige stadier af opstartsfasen og som besidder meget forskellige kompetencer og erfaringer fra tidligere. Iværksættere kan være helt unge studerende, folk der efter en længere karriere som lønmodtagere starter egen virksomhed i en moden alder, eller serieiværksættere, der har startet flere forskellige virksomheder indenfor en kortere årrække.

Programmets indhold tilrettelægges derfor således, at der vil blive tilbudt aktiviteter rettet mod iværksættere på forskellige stadier i opstartsfasen, og som adresserer de forskellige typer af iværksætteres behov på et givet tidspunkt. For at sikre, at deltagerne i programaktiviteterne er motiverede for at få det maksimale udbytte af aktiviteten, vil der for de fleste af aktiviteterne være en delvis privat egenfinansiering.

Iværksætterprogram 2018-2019 tager afsæt i strukturen i det enstrengede erhvervsservicesystem, hvor den lokale erhvervsservice tilbyder generel vejledning til alle iværksættere. Vækstiværksætterne anvises til Væksthus Midtjylland, der varetager den specialiserede vejledning og screening i forhold til eventuel deltagelse i et eller flere af aktiviteterne i Iværksætterprogram 2018-2019. I de tidligere

iværksætterprogrammer har der været en større andel end forventet af iværksættere, der ikke benyttede sig af tilbuddene i det enstrengede erhvervsservicesystem (de såkaldte "selvstartere"), og der vil derfor blive gjort en særlig indsats for at sikre, at samspillet mellem den lokale og specialiserede vejledning optimeres.

En af forudsætningerne for at det kan lykkes at minimere antallet af "selvstartere" er, at tilbuddene om vejledning og medfinansiering er let tilgængelige, og at iværksætterne oplever adgangen til dem som så lidt bureaukratisk som muligt. Der arbejdes pt. på lanceringen af den digitale platform "mit.imidt.dk", hvor vækstpotentielle iværksættere og virksomheder vil kunne orientere sig om deres muligheder, ansøge digitalt om deltagelse i programaktiviteter mm.

En beskrivelse af andre konkrete tiltag, der skal understøtte samspillet mellem det lokale og regionale niveau i erhvervsfremmesystemet, findes i afsnit 3 i denne ansøgning.

Mål

Aktivitetsmålne i ansøgningen for Iværksætterprogram 2018-2019 er:

- 100 iværksættere deltager i træningscamps.
- 435 iværksættere deltager i individuelle vækstforløb.
- 150 iværksættere deltager i vækstgrupper.
- 40 iværksættere deltager i PLATO-forløb.
- 45 iværksættere får tilknyttet en mentor eller et advisory board.
- 100 iværksættere gennemfører et kapitalcoachforløb.
- 20 iværksættere får tilknyttet en leder fra Ledernetværket.
- Der gennemføres 12 masterclasses med ca. 20 deltagere i hver.
- 60 iværksættere præsenteres for business angels netværk.

Løbende fokus på tilvejebringelse af privat egenfinansiering

Set ift. erfaringerne med de tidligere regionale iværksætterprogrammer er det Væksthus Midtjyllands opfattelse, at målene forekommer ambitiøse. Dette stiller krav om kontinuerlig fokus og en målrettet indsats, herunder ift. tilvejebringelse af den fornødne private egenfinansiering af hensyn til programmets samlede finansieringsforudsætninger.

Programmets aktiviteter:

Træningscamps

Er kollektive forløb med deltagelse af ca. 10 iværksættere pr. hold. Formålet med træningscamps er at afklare og aktivere deltagernes vækstpotentiale. Forløbene består af 2-4 moduler, hvor deltagerne arbejder med grundlæggende forhold vedrørende deres virksomheders udvikling og vækst.

Værktøjer, der kan tænkes anvendt i forløbene, er eksempelvis Business Model Canvas, Lean Start-up metoder o.lign.

Træningscamps vil blive gennemført ved hjælp af eksterne konsulenter med relevant profil. Deltagerne vil under og ved afslutningen af campforløbet have adgang til løbende sparring fra en gennemgående Væksthuskonsulent.

Finansiering:

100% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019.
0% privat egenfinansiering.

Individuelle vækstforløb

Det er dokumenteret, at iværksættere og virksomheder, der modtager rådgivning fra eksterne videnspersoner, har større chancer for at udvikle sig til vækstvirksomheder. Rådgivning accelererer virksomhedens udvikling, så derfor er der mulighed for at søge medfinansiering til køb af fagspecifik viden til udvikling og realisering af virksomhedens vækstpotentiale.

Individuelle vækstforløb består med andre ord af indkøb af ekstern rådgivning, der ydes af private konsulenter, GTS-institutter, videninstitutioner og lignende hvor iværksætteren kan søge om medfinansiering til dækning af den eksterne konsulents honorar.

Rådgivningen kan gives indenfor områder som f.eks. strategiudvikling, markedsundersøgelser, IPR og produktudvikling. Den tager udgangspunkt i iværksætterens konkrete behov.

Forud for en evt. ansøgning om et individuelt vækstforløb afholdes et eller flere vejledningsmøder med en Vækstkonsulent, hvor der foretages en vækstkortlægning af virksomheden. På basis af denne tilrettelægges et udviklingsforløb for virksomheden, der beskrives i en vækstplan. Hvis vækstkortlægningen viser, at virksomhedens ejer har behov for rådgivning i forbindelse med udvikling af virksomheden inden for et eller flere fagområder, der er kritiske for virksomhedens fremtidige succes, iværksættes et eller flere individuelle vækstforløb.

Rådgivningen fra eksterne konsulenter foregår dernæst i en periode på op til et halvt år, og efter afslutningen af rådgivningsforløbet, følger væstkonsulenten op på virksomheden. Opfølgningen giver svar på, hvordan virksomheden har udviklet sig under forløbet, og om der er behov for at sætte yderligere vækstforløb eller andre aktiviteter i gang.

Finansiering:

50% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019.
50% privat egenfinansiering.

Vækstgrupper

Vækstgrupper er målrettede kollektive forløb, hvor 8-10 iværksættere med vækstpotentiale gennemfører et tematiseret og målrettet kompetenceudviklingsforløb. De faglige temaer kan eksempelvis være internationalisering, online markedsføring, personligt salg, IPR mm. Gennemførelsen af Vækstgrupperne varetages af eksterne konsulenter, der har ekspertviden på de relevante faglige temaer.

Vækstgrupperne kan betragtes som et supplement til de individuelle vækstforløb med køb af rådgivning, og udbyttet for deltagerne er kompetenceudvikling, sparring og erfaringsudveksling med andre iværksættere. Mellem de fælles møder får deltagerne adgang til individuel vejledning af en gennemgående Væksthuskonsulent.

Finansiering:

75% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019.

25% privat egenfinansiering.

PLATO-forløb

PLATO adresserer det store behov, som vækstiværksættere erfaringsmæssigt har for at drøfte udfordringer og spørgsmål, der vedrører forretningsudvikling og strategi, med andre vækstiværksættere og med erfarne virksomhedsledere.

Typisk er det først, når iværksættervirksomhederne er kommet i drift og har overstået de første opstartsudfordringer, at iværksætterne får det fulde udbytte af at tænke og agere mere langsigtet og strategisk. I dén fase er behovet for sparring og personlig udvikling af iværksætterne til gengæld også kritisk for den videre udvikling af den unge virksomhed. I modsætning til Vækstgrupperne, der hver især har fokus på ét bestemt fagligt tema pr. gruppe, tager et PLATO-forløb udgangspunkt i de strategiske og forretningsmæssige udfordringer, som deltagerne aktuelt står med i forløbet.

Grundelementet i PLATO er, at to gruppeledere (typisk erfarne funktionschefer eller topledere fra større virksomheder) bistår knapt så erfarne ledere fra mindre virksomheder med sparring på deres ledelsesmæssige og strategiske udfordringer. Gruppelederne er med andre ord ikke eksterne konsulenter/rådgivere i traditionel forstand, men personer, der er håndplukkede til opgaven ud fra deres kompetencer og ønsker om at give deres erfaringer videre i et længerevarende og intensivt forløb. Alle gruppeledere har modtaget undervisning i SUN-metoden, som PLATO-forløbene bygger på. SUN er en forkortelse for Strategi-Udvikling i Netværk.

PLATO-grupperne består af 8-10 deltagere, som mødes 8-10 gange over en periode på 12 måneder. For at sikre den fornødne fortrolighed på holdene, er grupperne sammensat, så deltagerne ikke konkurrerer strategisk med hinanden, og indholdet/aktiviteterne er målrettet de deltagende vækstiværksætters udviklingsfase og særligt tilpasset behovene i deltagervirksomhederne. Aktiviteterne udfoldes både i et kollektivt spor for gruppen som helhed såvel som i et individuelt spor for den enkelte virksomhed.

Finansiering:

75% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019.

25% privat egenfinansiering.

Mentorordning

De vækstiværksættere, der fungerer bedst i 1-1 relationer, bliver tilbudt en mentorordning, hvor erfarne iværksættere eller erhvervsledere bliver tilknyttet iværksætteren. Mentorens rolle vil være at fungere som sparringspartner for iværksætteren på de områder, hvor iværksætter har brug for det. Mentor vil derfor ikke blive involveret i den praktiske løsning af opgaver i iværksætters virksomhed men stå til rådighed for afklaring af mere overordnede spørgsmål.

Inddragelse af etablerede virksomheder i mentornetværket omkring vækstiværksætterne er et centralt element i opbygningen og styrkelsen af det regionale iværksætter-økosystem. Mentorerne kan bidrage til iværksætternes forretningsudvikling indenfor bl.a. salg, markedsføring, eksport, strategi, ledelse, produktion m.m. Mentorernes egne netværk

kan desuden bringes i spil og skabe kontakt til mulige samarbejdspartnere eller investorer.

Mentorerne vil have forskellige profiler, men det vigtigste er, at mentor har erfaringer, færdigheder og et netværk, der er relevant og nyttigt for mentee – og at mentor kan og vil indgå i et positivt og konstruktivt samarbejde med mentee, der kan være udviklende for begge parter.

For at sikre en bred geografisk forankring i Region Midtjylland og en bred branchemæssig fordeling af mentorerne, afdækkes samarbejds muligheder med Business Angels Netværket.

Mentorforløbenes indhold og varighed vil blive nedfældet i en skriftlig aftale mellem mentor og mentee. Et forløb vil typisk indeholde følgende faser:

Forberedelsesfasen. I denne fase foretager mentor og mentee den endelige vurdering af og beslutning om at indgå samarbejdet.

Etableringsfasen. Her vil mentor og mentee skulle bruge nogle møder på at lære hinanden at kende og mentor få et præcist billede af mentee's virksomhed.

Læringsfasen. Her påbegyndes det egentlige "arbejde" i processen. Det anbefales at lægge møderne relativt tæt i starten af fasen, fx en gang om måneden, og senere i forløbet måske hver anden måned.

Afslutningsfasen. Kan være et møde, hvor man evaluerer forløbet i forhold til de satte mål og forventninger.

Finansiering:

75% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019.

25% privat egenfinansiering.

Advisory boards til startups

Iværksættere i den tidlige fase er ofte ikke klar til at etablere en formel bestyrelse, der kan hjælpe med forretnings- og strategiudvikling for den unge virksomhed. Derfor får iværksætterne i stedet mulighed for at få sparring på en række forretningsmæssige problemstillinger fra en mere uformel gruppe af erfarne erhvervsfolk, serieiværksættere, revisorer, advokater o.lign. fra forskellige vinkler.

Denne aktivitet vil beskæftige sig med de samme typer af forretningsmæssige udfordringer som mentor- og PLATO-forløb. Men den henvender sig til iværksættere, der (endnu) ikke er mindede for længerevarende forløb, men som har et erkendt behov for at få friske øjne på spørgsmål af strategisk eller udviklingsmæssig karakter.

Afhængig af iværksætterens behov og ønske kan advisory board-tilbuddet udformes som en enkeltstående session eller som flere sammenhængende sessioner. Iværksætteren får hjælp af en Vækstkonsulent til at sammensætte advisory boardet, så de relevante kompetencer bliver repræsenteret.

Sessionerne vil være af 1-1½ times varighed og foregå efter nedenstående skabelon:

Inden advisory board mødet:

Iværksætter forbereder en konkret præsentation af virksomheden, dens problemstillinger og vækstambitioner.

På advisory board mødet:

- Præsentation af deltagerne i advisory boardet
- Iværksætter præsenterer sig selv og de udfordringer/problemstillinger, der ønskes sparring på
- Uddybende spørgsmål fra advisory boardet til iværksætter
- Dialog og diskussion vedrørende problemstillingen samt hvilke emner iværksætter bør have fokus på efter sessionen

Efter advisory board mødet:

Iværksætter og Vækstkonsulent samler op på de inputs, som advisory boardet har givet, og det afklares om der er behov for opfølgende sessioner.

Finansiering:

100% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019.

0% privat egenfinansiering.

Kapitalcoach-forløb

Det kræver betydelige midler at finansiere en virksomheds vækst, og særligt kræver det risikovillig kapital at udvikle nystartede virksomheder der er baseret på nyskabende forretningsmodeller eller ny teknologi. Ofte har iværksættere hverken overblik over kapitalmarkedet eller viden om, hvordan investorer vurderer risikofyldte investeringsobjekter.

Derfor tilbydes innovative vækstiværksættere, der har behov for tilførsel af kapital for at realisere virksomhedens potentiale, at få tilknyttet en kapitalcoach, der har særlige kompetencer og erfaring med at rådgive kapitalsøgende iværksættere.

Iværksætter bør, inden der søges om et kapitalcoach-forløb, have et slags prospekt klar til at kunne bruge til at søge kapital efter. Prospektet kan fx være en forretningsplan med tilhørende budgetter, der viser hvad der skal bruges penge til, hvor mange penge der skal bruges, og evt. en plan for, hvordan pengene kan betales tilbage.

Kapitalcoachen bistår vækstiværksætteren med kritisk og konstruktiv feedback på prospektet. Sammen med ansøger vurderer kapitalcoachen, hvem der kan være mulige finansieringskilder, og hvordan de skal prioriteres. Kapitalcoachen kan bistå med at tage kontakt til finansieringskilderne i den prioriterede rækkefølge og med at aftale møder med ansøger og de mulige finansieringskilder. Desuden kan kapitalcoachen rådgive ansøger i forhold til de muligheder, der kan foreligge og assistere ansøger under forhandlinger med seriøse og mulige finansieringskilder.

Kapitalcoach-forløbene foregår typisk i en periode på op til et halvt år.

Finansiering:

50% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019.

50% privat egenfinansiering.

Ledernetværk for startups

Mange danske startups og vækstvirksomheder realiserer ikke deres fulde potentiale, fordi virksomheden mangler kommercielle kompetencer i ledelsen. En væsentlig årsag er, at virksomhederne ofte etableres af teknisk stærke profiler med en god idé. Når idéen har udmøntet sig i et

innovativt produkt, skal der tiltrækkes specifikke kommercielle profiler som både har konkret erfaring inden for udvalgte brancher, udvalgte jobfunktioner – og som har modet og motivationen til at skifte fra en større velrenommeret virksomhed til en startup. Uden tunge kommercielle ressourcer i ledelsen vanskeliggøres og forsinkes processen med at skalere salget, bygge forretningsmodellen og den økonomiske og administrative driftsmotor – og dermed forsinkes virksomhedens vækst.

For at bidrage til at få bygget flere virksomheder hurtigere, skal der opbygges et netværk af kommercielle ildsjæle, der brænder for startups. Det er typisk erhvervsfolk med mangeårig erhvervs erfaring, som begejstres over at designe forretningsmodeller, skalere salg og bygge virksomheder, selv om det kommer til at ske på risikable vilkår. De aftaler der indgås mellem virksomheder og ledere fra netværket er således ikke aflønning på markedsvilkår men typisk en minimumsløn eller en "sweat equity" model, hvor man kan optjene ejerskab efter arbejdsindsats.

Det er målet, at 20 iværksættervirksomheder vil få tilknyttet en kommerciel lederkompetence. Det kan være forskellige typer kompetencer og rollebeskrivelser, f.eks. i form af salgschef, adm. direktør, økonomichef, supply chain manager, bestyrelsesformand. Det vigtige er ikke selve titlen, men at virksomhedens stiftere får så meget direkte kommercielt input som muligt i den daglige drift – eller som højaktivt arbejdende medlem af bestyrelse/advisory board. Forløbet kan vare i op til 6 måneder. Støttebeløbet kan være op til kr. 50.000 (50% af max kr. 100.000).

Finansiering:

50% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019
50% privat egenfinansiering.

Masterclasses

Når iværksættere begiver sig ud i søgen efter risikovillig kapital kan det være en tidskrævende og vanskelig øvelse. Der kræves en forståelse af de forskellige muligheder der er i kapitalmiljøet, gennemarbejdet investormateriale, styr på værdisætning og kapitalbehov og indblik i gængse værktøjer, skabeloner og forhandlingsprocesser.

Derfor skal der afholdes en række masterclasses for kapitalsøgende iværksættere, som har til formål at tilføre iværksætterne viden, netværk og kompetencer, således at iværksætternes muligheder for at komme i dialog med business angels og andre kapitalkilder bliver markant forbedrede. Temaerne for master classes kan eksempelvis være "Risikovillig kapital" eller "Crowdfunding".

Masterclasses kan dermed være et led i iværksætternes forberedelser til at indgå i et kapitalcoachforløb, da de efter deltagelse i masterclasses – alt andet lige – vil være bedre rustede til at definere deres behov for sparring forud for selve kapitalsøgningen. For at lette iværksætternes kontakt til business angels vil nogle få masterclasses blive tilrettelagt således, at iværksættere og business angels starter med at deltage i separate masterclasses og umiddelbart derefter mødes til networking i forbindelse med et kort fælles oplæg for begge grupper.

	<p><i>Finansiering:</i> 100% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019. 0% privat egenfinansiering.</p> <p>Præsentation for Business Angels Netværk Den seneste og hidtil største kortlægning af aktiviteterne i det danske business angel-miljø viser, at aktivitetsniveauet er højt blandt danske business angels – både når det kommer til investeringer og til exits. Analysen, som er foretaget af Vækstfonden, Danish Business Angels og Keystones³, viser at de aktive BA'ere som responderede på undersøgelsen i 2015 investerede for næsten 300 mio. kr. og foretog 52 exits. Analysen viser endvidere, at de fleste BA'ere dedikerer to eller flere dage om ugen til drift og ledelse af deres porteføljevirkomheder. Det underbygger argumentet om, at BA'ere bidrager til virksomhedernes vækst med kompetencer, viden og ressourcer.</p> <p>Det øgede aktivitetsniveau giver sig bl.a. udslag i et større aktivitetsniveau på tværs af landet. I 2016 indgik de to største netværk, Danish Business Angels og Vestor (hvh. østdansk og vestdansk) som de første netværk en associeringsaftale, som betyder samarbejde om dealflow, møder og internationale inspirationsrejser. Et samarbejde som allerede har resulteret i interessante kapitaltilførsler på tværs af Øst- og Vestdanmark.</p> <p>Der er stadig et stykke vej at gå, før det vestdanske BA-økosystem kan måle sig med det østdanske – og midtjyske virksomheder tiltrækker langt fra den samme mængde risiko-kapital som københavnske virksomheder. Derfor er der fremadrettet behov for facilitering og undervisning af kapitalsøgende regionale virksomheder.</p> <p>Aktiviteten består i at tiltrække, screene og præsentere gode midtjyske investeringscases for business angels. I alt præsenteres 60 iværksættere for BA netværk, primært på fysiske medlemsmøder, men det kan også foregå digitalt til medlemmerne at BA-netværkene. Udvalgte cases kan komme i spil på BA-møder andre steder i Danmark eller internationalt, hvis det måtte være muligt og relevant for den enkelte iværksætter.</p> <p><i>Finansiering:</i> 100% tilskud fra Iværksætterprogram 2018-2019. 0% privat egenfinansiering.</p>
<p>3. Målgruppe og aktører</p>	<p>Deltagere Målgruppen for Iværksætterprogram 2018-2019 er potentielle iværksættere, der endnu ikke har fået et CVR-nummer, eller nystartede virksomheder, som har vækstambitioner, og som vurderes at have potentiale for vækst. Deltagernes CVR-numre må ikke være registreret mere end 3 år før de starter i programmet.</p> <p>Branchemæssigt er der særlig fokus på de midtjyske styrkepositioner: Fødevarer, Energi og Klima, Smart Industri, Kreative erhverv, IKT og Turisme.</p>

³ "Business Angel survey" 2016 (findes her: <http://www.vf.dk/~media/files/analyser/andre%20analyser/business%20angel%20survey%202016l.pdf>)

Rekruttering af deltagere

Iht. "Det midtjyske Vækstunivers" er målgruppen for Iværksætterprogram 2018-2019 iværksættere på alle tre vækstpotentialeniveauer.

Årligt foretager Væksthus Midtjylland væstkortlægning (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 deres vækstambitioner.

I alt har mere end 4.000 iværksættere/virksomheder⁴ modtaget medfinansiering fra de midtjyske regionale programmer, hvor Væksthus Midtjylland har været/er operatør, siden starten på det første program i 2007.

Væksthus Midtjylland er således i kontakt med virksomhederne i målgruppen og rekrutteringen til Iværksætterprogram 2018-2019 foregår dels gennem ovennævnte kontakt, og dels via samarbejde med den lokale erhvervsservice, kommuner, Innovationsnetværk, brancheforeninger, private konsulenter, uddannelsesinstitutioner m.fl. Udvalgte væstkonsulenter får som hovedopgave at stå for den opsøgende indsats og kontakt til programmets målgruppe i samarbejde med den lokale erhvervsservice. Dette sker blandt andet i regi af initiativet Måltrettet Erhvervsservice, hvor "vækstboblere" (tidlige/kommende vækstvirksomheder) identificeres på et tidligt tidspunkt på baggrund af registerbaserede data. Disse "vækstboblere" bliver kontaktet direkte med henblik på at informere om programmets tilbud.

Kommunikation og markedsføring af "Iværksætterprogram 2018-2019"

Tilbuddene i "Iværksætterprogram 2018-2019" vil blive markedsført aktivt i regi af imidt⁵.

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

På den måde indgår programmet i blandt imidts øvrige ydelser, så vi for iværksætterne/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 "Iværksætterprogram 2017-2020"

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.

Markedsføringen af tilbuddene i programmet vil også ske i et bredt anlagt samarbejde mellem erhvervsorganisationer, private rådgivere

⁴ De 4.000 dækker over såvel iværksætter- som virksomhedsudviklingsprogrammer

⁵ Se evt. www.imidt.dk

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 programmet i spil over for både mange, men også de rigtige virksomheder.

Markedsføringen af programmet vil foregå både offline og online, gennem bl.a.:

- Systematisk opsøgende arbejde fra operatøren og hele erhvervsservicesystemet
- Direct mail kampagner - særligt målrettet og koordineret som match mellem virksomhedernes behov og programmets tilbud
- Værdiskabende indholdselementer for målgruppen f.eks. i form af videoer, artikler, klummer, værktøjer osv. på hjemmesiden www.imidt.dk, der indirekte markedsfører iværksætterprogrammet
- Events afholdt i regi af programmet i eventkalender på hjemmesiden www.imidt.dk
- Indhold på sociale medier – f.eks. LinkedIn og Facebook
- Omtaler i nyhedsbreve
- Bannerannoncering
- Skilte i lufthavne
- Udarbejdelse af cases
- En aktiv landsdækkende, regional og lokal presse-indsats, meget gerne i samarbejde med Region Midtjyllands presseafdeling.
- Markedsføring via det digitale erhvervsservice-kundeuniverset "mit.imidt". Væksthus Midtjylland lancerer i efteråret 2017 "mit.imidt", hvor iværksættere og virksomheder, der vækstkortlægges, oprettes og får direkte adgang til en række tilbud og muligheder, som fx events, cases, ressourceoverblik, deres vækstplan mv. "mit.imidt" giver endvidere Væksthusets konsulenter en helt unik mulighed for målrettet og meget direkte at markedsføre udvalgte tilbud, herunder tilbud i nærværende program til målgruppen.

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.

Udover de ovenstående markedsføringstiltag, vil der løbende i programperioden blive afholdt en række informationsmøder for iværksættere i programmets målgruppe. Informationsmøderne afvikles i tæt samarbejde med aktørerne i den lokale erhvervsservice, så det sikres at iværksættere i alle dele af regionen får mulighed for at deltage.

Møderne har til formål at udbrede kendskabet til de forskellige aktiviteter i Iværksætterprogram 2018-2019, og vil udover information om programtilbud også indeholde faglige inputs og mulighed for networking og erfaringsudveksling mellem de deltagende iværksættere.

	<p>Projektpartnere mm.</p> <p>Væksthus Midtjylland vil selv stå for gennemførelsen af hovedparten af aktiviteterne. Aktiviteterne master classes, præsentationer for BA-netværket og Ledernetværk til Startups vil blive udbudt til løsning hos eksterne konsulent/leverandør.</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 Socialfondsprogrammet Vækst via uddannelse og iværksætteri".</p> <p>Mht. de deltagende iværksætteres køb af ydelser hos eksterne konsulenter i regi af programmet; så er disse køb som udgangspunkt ikke udbudspligtige. De deltagende virksomheder skal dog jf. gældende støtteberettigelsesregler, foretage behørig markedsafsøgning.</p> <p>Deltagelse i aktiviteterne vil blive dokumenteret med Start- og Slutskemaer samt deltagerlister for de aktiviteter, der er "forløb" (træningscamps, individuelle vækstforløb, vækstgrupper, PLATO-forløb, mentorforløb, kapitalcoach-forløb og Ledernetværk for startups), og med deltagerlister for aktiviteter af kortere varighed (masterclasses, præsentationer for business angels og advisory boards til startups)</p>
<p>4. Organisering (Bestyrelse, styregruppe, etc.)</p>	<p>Væksthus Midtjylland er en erhvervsdrivende fond, stiftet af de 19 kommuner i region Midtjylland. Formålet er at fremme iværksættere og virksomheder med vækstambitioner – midlerne er gratis vækstkortlægning (vejledning) på resultatkontrakt med KKR Midtjylland (specialiseret erhvervsservice) og tilbud via en række regionale udviklingsprogrammer på resultatkontrakt for Region Midtjylland (aktuelt programmerne: KOMPETENCEFORSYNINGmid 2.0, Iværksætterprogram 2015, samt More Creative, ligesom de kommende Virksomhedsudviklingsprogram 2017 – 19 og Internationaliseringsprogram 2017 afventer resultatkontrakt)⁶ og nationale initiativer aktuelt for Erhvervsstyrelsen (Early Warning, Vækstprogram for små og mellemstore produktionsvirksomheder og Erhvervspartnerskabet 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"> • Byrådsmedlem Søren Olesen, Holstebro Kommune (formand) • Borgmester Claus Omann Jensen, Randers Kommune (1. næstformand) • Borgmester Nils Borring, Favrskov Kommune • Byrådsmedlem Johs. Poulsen, Herning Kommune • Erhvervsrepræsentant Margrethe Bak, partner, Karlbak

⁶ 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.

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 væstkonsulenter og koordineres af to chefkonsulenter. Vækstkonsulenternes kompetencer og ansvarsområder supplerer hinanden både indenfor iværksætterområdet generelt og indenfor de af Vækstforum udpegede fokusområder. Sidstnævnte er sikret på følgende måde:

Fødevarer: Væksthus Midtjylland er partner i Future Food Innovation, der har til formål at styrke innovationskraften og sikre et internationalt konkurrencedygtigt fødevarerhverv.

Energi og klima, IKT og Smart Industri: Væksthus Midtjylland er national projektleder for programmerne Erhvervspartnerskabet for Avanceret Produktion og Vækstprogram for Små og Mellemstore Produktionsvirksomheder samt er partner i det landsdækkende initiativ "Digitaliseringsboost", der gennemføres i et samarbejde med de øvrige væksthuse.

Turisme og kreative erhverv: Væksthus Midtjylland er operatør på Region Midtjyllands kreative satsning programmet More Creative, desuden er Væksthus Midtjylland partner i projektet "Turismebranchen – fra potentiale til vækst via kompetencer"

For at sikre fokus på gennemførelsen af de forskellige aktiviteter i Iværksætterprogram 2018-2019 vil der blive udpeget en række væstkonsulenter, der vil fungere som tovholdere for en eller flere af aktiviteterne. Tovholderne får ansvar for at sikre igangsættelsen og gennemførelsen af den pågældende aktivitet, og de vil løbende koordinere indsatsen med programmets projektleder. Desuden vil 1-2 væstkonsulenter få som hovedopgave at stå for den opsøgende indsats og kontakt til programmets målgruppe i tæt samarbejde med de lokale erhvervsserviceenheder, herunder:

- At identificere flere kommende og aktuelle vækstiværksættere
- At skabe endnu stærkere kontakt til midtjyske nuværende og potentielle vækstiværksættere via opsøg
- At informere om aktuelle og relevante programtilbud
- At skabe kontakt mellem virksomhederne og relevante kolleger i Væksthus Midtjylland eller øvrige parter/tilbud i erhvervsserviceindsatsen, herunder private rådgivere

Endelig vil der vil være løbende kontakt til og koordinering med de eksterne konsulenter der vinder udbud omkring gennemførelsen af master classes, præsentationer for BA-netværket og Ledernetværk til Startups, så fremdrift i og synergi mellem alle aktiviteter sikres.

Væksthus Midtjylland lægger 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
- EKF – Danmarks Eksportkredit
- Investeringsfonden for Udviklingslandene (IFU)
- Nordisk Projekteksporthold / Nordic Environment Finance Corporation (NOPEF/NEFCO)
- Region Midtjylland

"Kapitalplatformen":

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


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

Der samarbejdes gennem projektet med en række aktører, eksempelvis den lokale erhvervsservice, kommuner, innovationsnetværk, brancheforeninger m.fl.

Vedlagt som bilag findes erklæringer om opbakning til Væksthus Midtjyllands ansøgning som operatør på Iværksætterprogram 2018-2019.

Der er vedlagt erklæringer fra

	<p><u>Den lokale erhvervsservice:</u> Favrskov Erhvervsråd Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande Business Horsens Erhverv Randers Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd Erhverv Skanderborg Viborgegnens Erhvervsråd Hedensted Erhverv</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 afgivet særskilte opbakningserklæringer til ansøgningen.</p>				
5. Effektkæde	<i>Effektkæderne skal følge skabelonen – er vedlagt</i>				
6. Forankring efter projektperioden	<p>Erfaringerne og læringen fra Iværksætterprogrammet 2018-2019 forankres hos de deltagende iværksættere, hos deltagerne i kompetenceudviklingen, hos aktørerne i erhvervsfremme-/innovationssystemet og hos operatøren Væksthus Midtjylland.</p> <p>Endvidere vil evalueringen og effektmålingen kunne finde anvendelse i Region Midtjyllands fremadrettede arbejde med at planlægge og designe indsatser på iværksætterområdet.</p>				
7. Udgifter fordelt på opgavetyper (evt. projektledelse, aktiviteter, ekstern konsulent, markedsføring, etc.) <i>Regneark vedlagt</i>	Opgavetyper:	Beløb i 1000kr.			
		2018	2019		Total
	Camps	125	125		250
	Informationsmøder	125	125		250
	Vækstforløb	17.000	17.000		34.000
	Vækstgrupper	225	225		450
	Mentorforløb	375	375		750
	PLATO-forløb	100	100		200
	Kapitalcoach	1.500	1.500		3.000
	Ledernetværk, BA-præsentationer og masterclasses	2.500	2.500		5.000
	Revision	75	75		150
	Øvrige udgifter (18 %)	3.150	3.150		6.300
	Projektledelse og administration	2.750	2.750		5.500
I alt	27.925	27.925		55.850	

8. Finansiering, nøgletal fra Mål 2 ansøgningskema <i>Regneark vedlagt</i>	Regionale erhvervsudviklings midler	17.785
	Regionalfondsmidler	0
	Socialfondsmidler	17.928
	Anden finansiering	20.137
	I alt	55.850
9. Underskrift	<div style="text-align: right;">  </div>	
	Dato 18/9 2017	Underskrift