

Ansøgningsskema til: Program for virksomhedsudvikling 2015

<p>Oplysninger om ansøger</p> <p>Navn, Adresse, Kontaktperson</p>	<p>Væksthus Midtjylland INCUBA Bygning II, Etage 4 8200 Aarhus N www.vhmidtjylland.dk Tlf. 7022 0076</p> <p>Kontaktperson: Direktør Erik Krarup, ek@vhmidtjylland.dk; chefkonsulent Kurt Bøgild Kristensen, kkr@vhmidtjylland.dk</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 og nationale initiativer aktuelt for Erhvervsstyrelsen og Eksportrådet/Udenrigsministeriet.</p> <p>Væksthus Midtjylland har ca. 60 medarbejdere på kontorer i INCUBA/Aarhus og i INNOVATORIUM/Herning. Udover den ansatte medarbejderstab er der tilknyttet en ekstern stab af ressourcepersoner, som arbejder sagsorienteret inden for rammerne af de regionale udviklingsprogrammer (sparringspartnere, kapitalcoaches og netværksmæglere).</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 KKR Midtjylland:</p> <ul style="list-style-type: none">• Byrådsmedlem Søren Olesen, Holstebro Kommune (formand)• Borgmester Claus Omann Jensen, Randers Kommune (1. næstformand)• Borgmester Peter Sørensen, Horsens Kommune• Byrådsmedlem Johs. Poulsen, Herning Kommune• Partner Margrete Bak, Karlbak (erhvervsrepræsentant)
---	--

Udpeget af Vækstforum for Region Midtjylland:

- Regionsrådsmedlem Torben Nørregaard
- Adm. direktør Mona Juul, direktør, Envision A/S (2. næstformand) (erhvervsrepræsentant)

Observatør udpeget af Erhvervsstyrelsen:

- Chefkonsulent Pernille von Lillienkjold, Erhvervsstyrelsen

Væksthus Midtjyllands daglige ledelse består af:

Direktør Erik Krarup
Afdelingschef Peter Ekman
Økonomichef Casper Steinfeldt-Møller
Udviklingschef Anna Maria Sønderholm

Væksthus Midtjyllands konsulentafdeling er organiseret i fem teams, som retter sig mod målgruppens primære vækst-udfordringer og -muligheder. Hvert team består af fire – fem specialiserede væstkonsulenter og koordineres af en chef-konsulent. De fem teams er:

- Internationalisering
- Kapitalfremskaffelse
- Teknologi
- Strategi
- Kunderelationer

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
- Vitus/Vitus Vækst

"Kapitalplatformen":

- Den midtjyske Iværksætterfond
- Accelerace
- INVESTORMidt Business Angels
- Vækstfonden
- CONNECT Denmark
- Projektledelsen for såvel den regionale som den nationale kapitalcoachordning (STARTmidt Accelerator & Kapital Gennem Rådgivning)

Årligt foretages der vækstkortlægning (vejledning) for mere end 1.300 iværksættere og virksomheder inden for rammerne af den specialiserede erhvervsservice, og over 550 iværksættere/-virksomheder modtager medfinansiering fra de regionale programmer til tilførsel af viden til realisering af vækstambitioner. I alt har mere end 3.000 iværksættere/virksomheder modtaget medfinansiering fra de regionale programmer siden starten på det første program 2007/8.

De regionale operatørfunktioner implementeres iht. retningslinjer og rammer under "Det midtjyske Vækstunivers", og tilbuddene brandes således under fællesbetegnelsen "Imidt" – med den hensigt at gøre det så overskueligt for målgruppen som muligt. De regionale programmer, iværksat af Vækstforum for Region Midtjylland, som aktuelt udgør indsatsen i "Imidt", er:

Vækstforum for Region Midtjylland
Handlingsplan 2015

	<ul style="list-style-type: none">• KOMPETENCEmidt (kompetenceplanlægning og -udvikling i små og mellemstore virksomheder)• STARTmidt Accelerator (rådgivningsprogram for nye/unge virksomheder)• VÆKSTmidt Accelerator (rådgivningsprogram for etablerede virksomheder)• KLYNGEmidt (netværk/forpligtende virksomhedssamarbejder)• GLOBALmidt (internationalisering)• Internationalisering af midtjyske virksomheder (indstationering af internationaliseringsrådgiver fra Eksportrådet/Udenrigsministeriet)• CleanTEKmidt (teknologiudviklingsprogram)• Grønne Forretningsmodeller (grøn omstilling/forretningsudvikling)• Grøn Industrisymbiose (genanvendelse og ressourceeffektivitet) <p>Væksthus Midtjylland er aktuelt operatør på følgende landsdækkende indsatser:</p> <ul style="list-style-type: none">• Early Warning (assistance til kriseramte virksomheder)• Vitus / Vitus Vækst (eksportudvikling for små og mellemstore virksomheder)• Kapital Gennem Rådgivning (kapitalcoaching). <p>Endvidere indgår Væksthus Midtjylland som samarbejdspartner i en række øvrige regionale og nationale indsatser.</p>
Oplysninger om eventuelle partnere	<p>Følgende vil være partnere i programmet:</p> <p>Innovationsnetværket for Produktion / CenSec N. O. Hansens Vej 4 7470 Karup Tlf. 8610 0370 www.censec.dk Kontaktperson: CEO Klaus Bolving, klaus@censec.dk</p> <p>Innovationsnetværket for Produktion/CenSec er en industriel klynge med 90 medlemmer og et netværkscenter for små og mellemstore virksomheder, som er eller ønsker at blive leverandører til forsvar, sikkerhed og / eller rumfartsindustrien.</p>

CenSec er etableret på grundlag af to projekter: Network Center for fly og forsvar, etableret i 2004 og er baseret på ideen om at sprede viden blandt forsvar, erhvervsvirksomheder og videninstitutioner – og Netværk Defense Supply, som blev etableret i 2006 og er baseret på forretningsmæssige interesser i at levere udstyr og service til forsvar og dermed deltage i industrielt samarbejde og off-set aftaler. De to projekter blev lagt sammen til ét i 2007 under navnet CenSec. På dette tidspunkt havde CenSec omkring 60 virksomheder i netværket, og CenSec blev etableret som en forening med en bestyrelse, en direktør og et sekretariat med to medarbejdere. CenSec blev drevet af Center for Underleverandører (CFU) frem til februar 2009, hvor foreningen blev omdannet til en selvstændig erhvervsvirksomhed.

CenSec har administrative og operative ressourcer tilknyttet, der kan varetage opgaverne forbundet med deltagelse i projektet. CenSecs medarbejdere vil deltage aktivt i arbejdet omkring strategiske netværk og forventes at indgå som netværksmæglere og facilitatorer.

CenSec har allerede stor erfaring med opbygning af strategiske netværk, og kan qua sin status som operatør af Innovationsnetværket for Produktion sikre kontakten mellem virksomheder og videninstitutioner. Derudover har CenSec samarbejdsaftaler med en lang række af videninstitutioner, organisationer, netværk, brancheforeninger og myndigheder i hele landet.

Dansk Materialenetværk / Plast Center Danmark
Niels Bohrs Vej 6
6700 Esbjerg
Tlf. 3697 3600
www.plastcenter.dk
Kontaktperson: Centerleder Dorte Walzl Bælum,
dwb@plastcenter.dk

Dansk Materialenetværk/Plast Center Danmark er en erhvervsdrivende fond, som i 2003 blev oprettet med det formål at opbygge et videns- og kompetencemiljø inden for plast- og polymerområdet. I 2008 opnåede Plast Center Danmark anerkendelse fra Videnskabsministeriet og Region Syddanmark som facilitator for innovationsnetværket PlastNet.

Plast Center Danmark har blandt sine medarbejdere administrative, ledelsesmæssige og fagspecifikke ressourcer, der kan varetage opgaverne forbundet med deltagelse som partner i programmet.

Plast Center Danmark har erfaring med projektledelse gennem en lang række gennemførte strukturfonds- og EUDP-projekter, gennem facilitator og bevillingshaver for innovationsnetværket PlastNet samt gennem en række projekter gennemført i samarbejde med virksomheder på kommercielle vilkår.

Plast Center Danmark har administrative og operative ressourcer tilknyttet, der kan varetage opgaverne forbundet med deltagelse i projektet. Plast Center Danmark vil deltage aktivt i arbejdet omkring strategiske netværk og forventes at indgå som netværksmæglere og facilitatorer, hvis emnet er materiale-teknologi og -videnskab.

Innovationsnetværket for Livsstil, Bolig og Beklædning /
Development Centre UMT
Birk Centerpark 38
7400 Herning
Tlf. 96166200
Kontaktperson: Direktør Betina Simonsen,
betina@innonetlifestyle.com

Development Centre UMT har arbejdet med erhvervsudvikling siden 2001 og har stor erfaring med netværksopbygning som sekretariat for Innovationsnetværket Livsstil - Bolig & Beklædning, hvor der i dag faciliteres flere strategiske netværk, både mellem virksomheder og mellem virksomheder og vidensorganisationer og som netværksmægler i Region Midtjyllands tidligere satsning. Development Centre UMT bidrager således både med viden, erfaringer og kompetencer omkring opbygning og facilitering af strategiske netværksgrupper med henblik på at skabe vækst for de deltagende SMV'er. Development Centre UMT har en meget tæt kontakt til virksomhederne indenfor bolig- og beklædningsbrancherne samt de kreative erhverv, som vil komme i spil i forbindelse med arbejdet omkring strategiske netværk.

Development Centre UMT har et netværk af 300 dedikerede virksomheder, som deltager i længerevarende aktiviteter og forløb og ca. 800 virksomheder, som deltager i enkelte arrangementer så som fyraftensmøder, seminarer og konferencer.

Development Centre UMT har stor erfaring med at drive og gennemføre både regionalt, nationalt og internationalt funderede projekter med stor succes.

INBIOM / Agro Business Park
Niels Pedersens Allé 2
8830 Tjele
Tlf. 8999 2520
www.agropark.dk; www.inbiom.dk
Kontaktperson: Biomassechef Knud Tybirk, kt@agropark.dk

Agro Business Park er sekretariat for Innovationsnetværk for Biomasse (INBIOM), som har ca. 700 medlemmer, heraf ca. 350 SMV'er i værdikæden fra landbrugsproduktion, biomasseproduktion, logistik, konvertering til en række produkter: Fødevarer, bioenergi, foder, mv. Desuden er Agro Business Park dansk Lead partner på Enterprise Europe Netværk /agri og operatør for Region Midtjyllands megasatsning Future Food Innovation.

Vækstforum for Region Midtjylland
Handlingsplan 2015

	<p>Agro Business Park er en non-profit forskerpark med et skarpt fokus på iværksætteri og innovation inden for jordbrug, fødevarer, bioenergi og miljøteknologi og har stor erfaring med at drive og gennemføre både regionalt, nationalt og internationalt funderede projekter med stor succes.</p> <p>Agro Business Park har således et særdeles stærkt virksomhedsnetværk inden for landbrug, fødevarer, bioenergi og miljøteknologi og har kompetencer til at matchmake og facilitere virksomhedsudvikling inden for disse sektorer.</p> <p>FoodNetwork / VIFU Videncenter for fødevarerudvikling Nupark 51 7500 Holstebro Tlf. 9612 7624 www.vifu.net Kontaktperson: Projektchef Britt Sandvad</p> <p>FoodNetwork er et nationalt innovationsnetværk og har som sådan et stort netværk til både vidensinstitutioner og virksomheder – herunder særligt SMV'er. Innovationsnetværkenes kerneopgaver er brobygning mellem viden og erhverv, matchmaking mellem virksomhed og videninstitution og facilitering af mødet.</p> <p>FoodNetwork kan via VIFU bringe erfaringer fra FØDEVAREmidt ind i det nye program og bygge videre på disse i bestræbelserne på at skabe værdi for de deltagende virksomheder.</p> <p>FoodNetwork har en lang række videninstitutioner i sit netværk, både i og udenfor region Midtjylland og på forskellige niveauer – universiteter, GTS institutter, university colleges og erhvervsakademier. Videninstitutionerne er ikke en del af sekretariatet og er således ikke interesseforbundne med VIFU.</p> <p>FoodNetworks medarbejdere har flere års erfaring med facilitering af netværk og afdækning af virksomhedernes behov.</p> <p>De deltagende partnere vil sætte deres kompetencer i spil, når det er relevant for de deltagende virksomheder, med kompetencer under etablering og facilitering af strategiske netværk.</p>
Baggrund og rationale for indsatsen	Vækstforum for Region Midtjylland har gennem en årrække iværksat og gennemført en række udviklingstiltag med det overordnede formål at stimulere vækstpotentialet i regionens små og mellemstore virksomheder. Hensigten har været at afdække, motivere og aktivere vækstambitioner samt fremme mulighederne for en forøget hastighed i realiseringen af vækstpotentialet. Det gennemgående middel i indsatsen har været fokus på forbedrede rammebetingelser i det offentlige erhvervs-servicesystem (vejledningsaktiviteten) samt adgang til en række attraktive tilbud i programform, herunder økonomisk med-

	<p>finansiering af videntilførsel (typisk privat rådgivning).</p> <p>Kontinuiteten i indsatsen har resulteret i en række erfaringer på virksomhedsområdet, som underbygger programaktiviteternes baggrund og rationale:</p> <ul style="list-style-type: none">• Driftsmæssige dagligdagsopgaver fylder opmærksomheden hos de fleste mindre virksomheder; der er ikke noget tidspunkt i kalenderen, som er reserveret til "udvikling og vækst". Derfor forbliver mange vækstpotentielle perspektiver uerkendte – der skal en anledning til for at erkende og aktivere potentialet. Denne anledning kan erhvervsservicen facilitere med uvildig dialog/sparring om virksomhedens situation og muligheder.• Målgruppen har oftest få eller ingen erfaringer med at anvende ressourcer på tilførsel af viden ifm. vækstovervejelser. Alle virksomheder har erfaring med anvendelse af revisor og pengeinstitut, og ofte også advokat, omkring driftsmæssige spørgsmål, men kun få har erfaring med tilførsel af ekstern viden i relation til potentielle vækstinitiativer. Erfaringerne viser, at der skal egne positive oplevelser med køb af viden/rådgivning til udviklings-/vækstformål for at skabe præcedens for at anvende denne mulighed. Derfor er virksomhedens første egne gode oplevelser med købet af viden/rådgivning ift. udvikling/vækst vigtige¹.• Langt de fleste ledere af mindre virksomheder er drevet af virksomhedens core business, hvad enten det er produktion af fysiske produkter eller tilvejebringelse af serviceydelser. Derfor fylder øvrige strategiske felter – som eks. salg/eksport, it og økonomistyring – typisk meget lidt i iværksætterens/lederens bevidsthed. Erfaringsmæssigt er det derfor også ift. disse øvrige strategiske felter, at tilførsel af kompetencer og ekstern viden kan synliggøre og aktivere vækstbarrierer/-potentialer.• Ledere af mindre virksomheder er oftest eneledere, som varetager mangeartede jobfunktioner i virksomhederne. Der er ingen funktionsopdelte ledelsesopgaver og/eller ledergrupper, hvormed anledningerne til at få målrettet sparring omkring potentielle væksttiltag er få. Erfaringsmæssigt vil langt de fleste eneledere gerne i dialog omkring virksomheden, vise virksomheden frem og fortælle. Derfor er den uvildige sparring fra erhvervsservicen særlig central ift. denne del af målgruppen, af flere årsager. Dels giver det mulighed for at besvare
--	--

¹ Samtidig viser erfaringerne, at gode erfaringer med køb af viden/rådgivning via et regionalt program ofte bevirker et efterfølgende forøget køb af viden/rådgivning (større end indledningsvist forudsat i det initierede vækstforløb) – men forløb, hvor der i begrænset omfang er overensstemmelse mellem videntilførslen/rådgivningen og virksomhedens forventninger, medfører længere tilløb til evt. senere køb af viden/rådgivning.

	<p>faktuelle spørgsmål om eks. diverse informationer, som virksomheden har brug for, og dels – og måske vigtigst – giver det lederen mulighed for med egne ord at italesætte virksomhedens ofte implicite vækstambition. Det er erfaringsmæssigt en meget vigtig øvelse ift. at erkende vækstpotentialet at kunne italesætte ambitionerne, og alene det at sætte ord på vækstambitionerne kan åbne op for helt nye sider, som hidtil har været ubevidste.</p> <ul style="list-style-type: none">• En kombination af ovennævnte punkter bevirker, at motivationen for at anvende økonomiske ressourcer ifm. tilførsel af ekstern viden, eks. i form af rådgivning, oftest er lav. Det er lettere at overskue indkøbet af eks. en maskine til et forholdsvist stort beløb, end en begrænset investering i rådgivning til eks. optimering af virksomhedens salg. Maskinen indgår som en del af virksomhedens produktionsapparat (og kan afskrives), mens investeringen i rådgivning ikke på samme synlige vis umiddelbart aflejres som et aktiv. Derfor er det vigtigt, når erkendelsen er på plads, at medfinansieringen fra programmerne kan bidrage til at tage skridtet fuldt ud og igangsætte et vækstforløb. Pengene må ikke være det afgørende argument, men skal være det sidste element, som giver additionalitet. <p>Der er efterhånden en betydelig mængde evalueringer af den midtjyske programindsats for virksomhedsudvikling, som dokumenterer betydning og effekt af aktiviteterne², og endelig har indsatsen haft nationale implikationer, der tilsvarende har dokumenteret gode effekter³.</p> <p><i>Det midtjyske Vækstunivers</i> Med baggrund i ovennævnte erfaringer og dokumentation har Vækstforum for Region Midtjylland og KKR Midtjylland i april 2013 vedtaget strategien bag "Det midtjyske Vækstunivers" (i daglig tale "Imidt")⁴. Imidt er først og fremmest en præcisering af den midtjyske vækstmodel og som sådan en hypotesestyret strategi for, hvilke kriterier og parametre som erhvervsservice-systemet skal arbejde efter i den udførende indsats for at fremme vækst i regionens virksomheder.</p> <p>Imidt kan formidles som en hus, bestående af et fundament med fire søjler der skal bære væksten:</p>
--	---

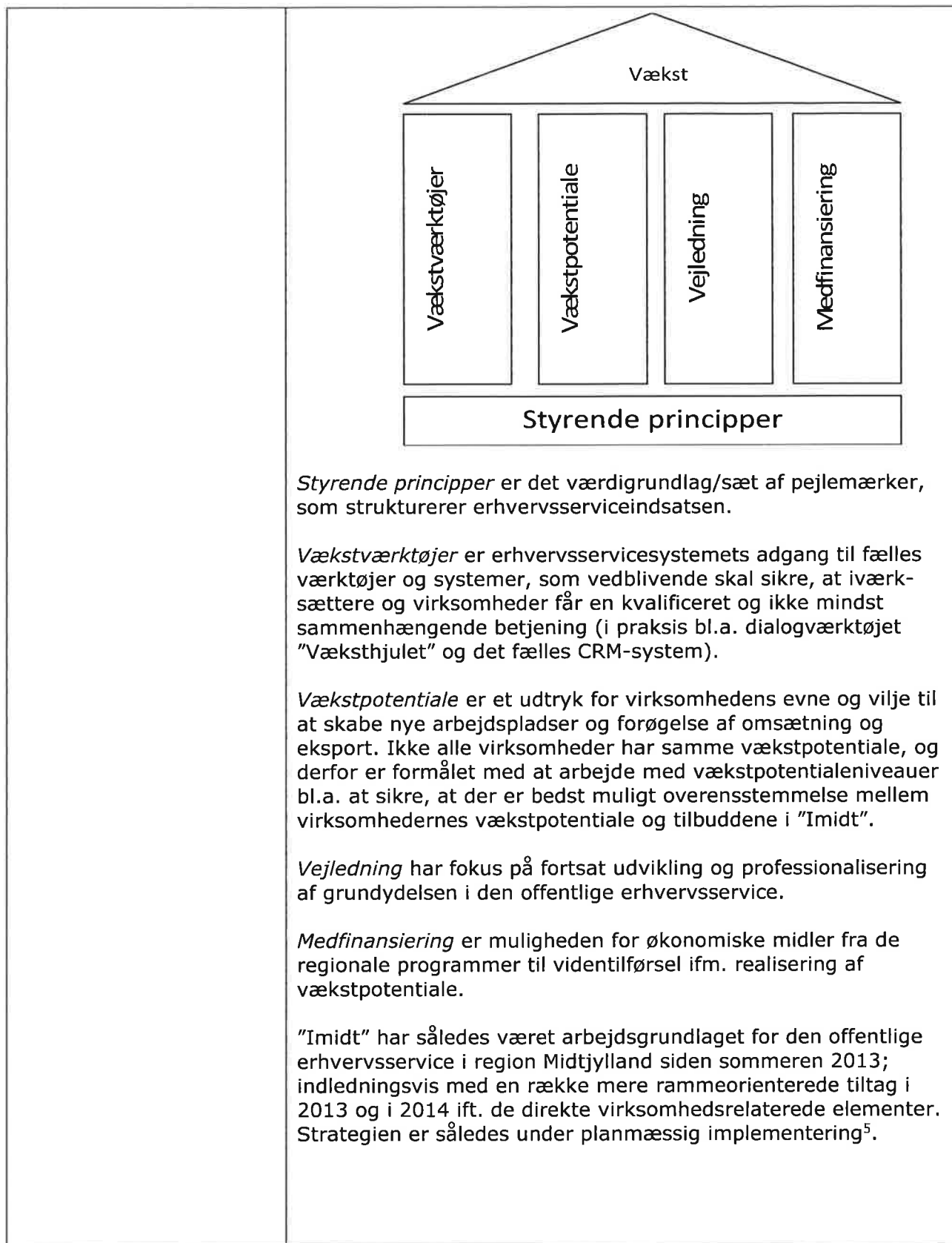
² Bl.a. Midtvejsevaluering af KLYNGEmidt/Netværksinitiativet. DAMVAD juni 2010.
Evaluering af EnergiTEKmidt. DAMVAD december 2010.

Evaluering af VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator. DAMVAD juli 2011.

Evaluering af midtjyske programmer for iværksætteri og virksomhedsudvikling. IRIS Group september 2012.

³ Vækst gennem Rådgivning. Effektmåling af programmet. DAMVAD september 2012 & Evaluering af væksthuse. IRIS Group april 2013.

⁴ Det midtjyske Vækstunivers. Strategi 2013 – 14. Marts 2013.



Styrende principper er det værdigrundlag/sæt af pejlemærker, som strukturerer erhvervsserviceindsatsen.

Vækstværktøjer er erhvervsservicesystemets adgang til fælles værktøjer og systemer, som vedblivende skal sikre, at iværksættere og virksomheder får en kvalificeret og ikke mindst sammenhængende betjening (i praksis bl.a. dialogværktøjet "Væksthjulet" og det fælles CRM-system).

Vækstpotentiale er et udtryk for virksomhedens evne og vilje til at skabe nye arbejdspladser og forøgelse af omsætning og eksport. Ikke alle virksomheder har samme vækstpotentiale, og derfor er formålet med at arbejde med vækstpotentialeniveauer bl.a. at sikre, at der er bedst muligt overensstemmelse mellem virksomhedernes vækstpotentiale og tilbuddene i "Imidt".

Vejledning har fokus på fortsat udvikling og professionalisering af grundydelsen i den offentlige erhvervsservice.

Medfinansiering er muligheden for økonomiske midler fra de regionale programmer til videntilførsel ifm. realisering af vækstpotentiale.

"Imidt" har således været arbejdsgrundlaget for den offentlige erhvervsservice i region Midtjylland siden sommeren 2013; indledningsvis med en række mere rammeorienterede tiltag i 2013 og i 2014 ift. de direkte virksomhedsrelaterede elementer. Strategien er således under planmæssig implementering⁵.

⁵ Et overblik over implementeringen af "Det midtjyske Vækstunivers" ("imidt") kan fås i: [Det midtjyske Vækstunivers. Status sommer 2014](#). Væksthus Midtjylland september 2014.

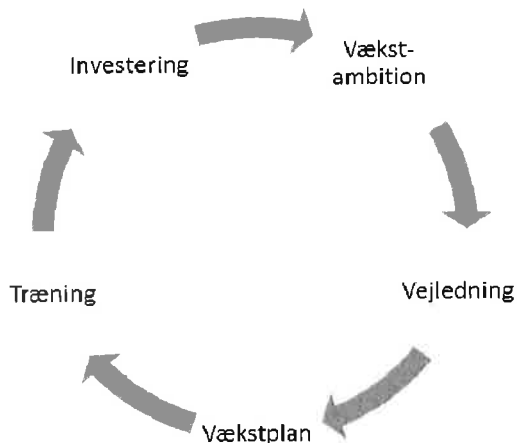
	<p><i>Status på hidtidig programaktivitet</i></p> <p>Det kommende virksomhedsudviklingsprogram bygger videre på flere eksisterende/hitdige regionale programmer. I den forbindelse er det nærliggende at give et rids af status på disse programmer. Det drejer sig om programmerne VÆKSTmidt Accelerator, KLYNGEmidt Netværksinitiativer, CleanTEKmidt og FØDEVAREmidt (sidstnævnte er gennemført i samarbejde med Videncenter for Fødevarerudvikling (VIFU)).</p> <p>De nævnte programmer har medvirket til realisering af mere end 1.300 vækstforløb; fordelingen på de enkelte programmer er (pr. 30. juni 2014):</p> <p><i>VÆKSTmidt Accelerator</i> har siden 2009 givet 542 individuelle bevillinger samt gennemført en række kollektive forløb med deltagelse af 182 virksomheder.</p> <p><i>KLYNGEmidt Netværksinitiativet</i> har siden 2009 resulteret i 160 fase 1 forløb med deltagelse af 559 virksomheder, hvoraf 90 netværk er videreført i fase 2 med deltagelse af 307 virksomheder.</p> <p><i>CleanTEKmidt</i> har siden 2011 givet medfinansiering til 47 udviklingsforløb.</p> <p><i>FØDEVAREmidt</i> har i perioden 2010 – 13 medvirket til gennemførelse af 34 udviklingsforløb.</p>
Formål og mål	<p>Formålet med virksomhedsudviklingsprogrammet er at skabe flere midtjyske virksomheder, der realiserer et internationalt vækstpotentiale og støtter virksomhederne i at:</p> <ul style="list-style-type: none">• Udvikle klare markeds- og vækststrategier• Opbygge internationale netværk• Accelerere international vækst og konkurrenceevne• Øge eksporten, indtjeningen og beskæftigelsen. <p>Det overordnede rationale er, at virksomheder præsterer bedre, når der opsættes klare mål for udvikling og vækst via en fokuseret forretningsstrategi, og når der samtidig er mulighed for at trække på relevante eksterne videnressourcer. Ved målrettet tilførsel af inspiration og viden kan der skabes opmærksomhed/bevidsthed om hidtil uerkendte vækstpotentialer.</p> <p>Formålet er således at forbedre den regionale konkurrenceevne ved at:</p> <ul style="list-style-type: none">• Øge antallet af vækstvirksomheder• Øge antallet af innovative små og mellemstore virksomheder• Målgruppen oplever erhvervsfremmesystemet som sammenhængende og kompetent.

Vækstforum for Region Midtjylland
Handlingsplan 2015

	<p>Dette konkretiseres via aktivitetsmålene, således at der i 2015 gennemføres:</p> <ul style="list-style-type: none">• 25 kollektive træningsforløb, basismodul med 270 deltagervirksomheder• 12 kollektive træningsforløb, træningscamps med 125 deltagervirksomheder• 65 individuelle rådgivningsforløb• 8 vækstsparringsforløb• 4 vækstgrupper med 24 deltagervirksomheder• 12 strategiske netværk fase 1 med 36 deltagervirksomheder• 9 strategiske netværk fase 2 med 27 deltager-virksomheder• 10 strategiske netværk fase 3 med 30 deltager-virksomheder• Gennemførelse af 12 kompetenceudviklingsmoduler.
Målgruppe	<p>Virksomhedsudviklingsprogrammets målgruppe er virksomheder med min. fem ansatte inden for private byerhverv, som forventes at kunne matche en gennemsnitlig årlig vækst på min. 20% i antal ansatte over tre år. Branchemæssigt er der særlig fokus på de midtjyske styrkepositioner og klynger: Fødevarer, produktion samt energi/miljø.</p> <p>Virksomhedsudviklingsprogrammets målgruppe er samtidig kendetegnet ved et betydeligt internationalt vækstpotentiale, der mangler afgørende viden- og/eller kapital- og/eller menneskelige ressourcer for at realisere potentialet, som kan afdækkes og operationaliseres via programmets tilbud.</p> <p>Iht. "Det midtjyske Vækstunivers" vil målgruppen for Virksomhedsudviklingsprogrammet være virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer – primært for virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B, mens der vil være tilbud til virksomheder på vækstpotentialeniveau C ift. basismodulet under det kollektive træningsmodul samt strategiske netværk.</p> <p>Endelig skal deltagere i virksomhedsudviklingsprogrammet opfylde en række grundbetingelser, bl.a. iht. retningslinjerne for strukturfondsstøtte:</p> <ul style="list-style-type: none">• SMV med 5 til 249 ansatte, dog primært SMV med 10-249 ansatte• Årlig omsætning på ikke over 50 mio. euro og/eller en årlig samlet balance på ikke over 43 mio. euro.• Minimum 3 års levetid• Eksportpotentiale eller betydeligt indirekte eksportpotentiale.

**Projektbeskrivelse
(indholdet af
hovedaktiviteter,
output, effekter),
herunder tidsplan**

I "Det midtjyske Vækstunivers" er tilgangen beskrevet som en cirkulær proces:



Med afsæt i ovennævnte kan vækstprocessen, herunder Virksomhedsudviklingsprogrammets elementer, beskrives. Al vækst starter med en **vækstambition**. Den er et udtryk for virksomhedslederens lyst og vilje til at ville vækst og er helt afgørende for den videre proces og resultater. Hvis virksomhedslederen ikke vil vækst, kan de formelle forudsætninger været nok så gunstige, men der vil være begrænset effekt af deltagelse i et virksomhedsudviklingsprogram. Ofte er udfordringen, at vækstambitionen forbliver implicit og på det ubevidste plan. Derfor er betydelige opgaver i vækstprocessen at identificere virksomheder, som ikke blot opfylder de formelle adgangskriterier, men også har en ambitiøs og samtidig realistisk vækstambition – der via bl. a. sparring (vejledning) kan gøres konkret og eksplicit.

Vejledningen udgøres således indledningsvis af identifikation og sparring. Disse opgaver varetages af den lokale erhvervs-service. Opgaverne understøttes af fornøden markedsføring/-formidling (jf. afsnit om markedsføring) og sker iht. terminologien bag det fælles dialogværktøj "Væksthjulet"⁶. Vejledningen registreres i det fælles CRM-system, så det er muligt at følge virksomheden/sagen gennem hele forløbet, udveksle informationer og øge muligheder for at integrere øvrige relevante tilbud (eks. nationale og/eller EU-relaterede). Den lokale erhvervs-service anviser – via CRM-systemet - virksomheden til Væksthus Midtjylland.

Væksthus Midtjylland fortsætter vejledningen af virksomheden med et specialiseret sigte; dvs. på baggrund af den indledende vejledning/afklaring i den lokale erhvervs-service at konkretisere og systematisere vækstambitionen. Udover sparring indeholder denne opgave flere aktiviteter. Som noget af det første foretages der en rating af virksomheden iht. væstkriterierne i "Det midtjyske Vækstunivers" (A, B eller C. Hvis virksomheden ikke

⁶ www.vaeksthjulet.dk

opfylder kriterierne for blive "Imidt-virksomhed", henvises til tilbuddene i den lokale erhvervsservice.). Denne foretages af den/de involverede vækstkonsulent(er). De virksomheder, som rates på vækstpotentialeniveau A, og evt. B, kan tilbydes en vækstpitch. Vækstpitchen er en individuel seance, hvor virksomheden med egne ord formidler vækstambitionen og får adgang til målrettet sparring med repræsentanter for Væksthus Midtjyllands fem faglige teams (internationalisering, kapital, kunderelationer, strategi og teknologi). Formålet er at konkretisere og give sparring på vækstambitionen samt sikre, at virksomheden opnår de mest hensigtsmæssige tilbud. Vækstpitchen kan med fordel gentages og være en del af den opfølgende aktivitet – eks. med involvering af parter i Væksthus Midtjyllands to "platforme" (ift. internationalisering og/eller kapitalrejsning/vækstfinansiering) eller øvrige relevante eksterne aktører. Vækstpitchen kan endvidere være medvirkende ift. tildelingen af en Key Account Manager.

Næste skridt er udarbejdelsen af en **vækstplan**. Vækstplanen er et kortfattet dokument, som primært har til formål at konkretisere mål og handlinger i det partnerskab, som indgås mellem virksomhed og "Imidt". Vækstplanen udarbejdes af virksomheden med assistance fra Væksthus Midtjylland og indeholder bl.a. et view af "Væksthjulsanalysen", vækstambitionen, handlinger og milepæle. Vækstplanen er således det fælles dokument, som sætter gensidigt forpligtende rammer for vækst mål og –midler.

Med vækstplanen på plads kan virksomheden tilbydes forskellige muligheder inden for **træning**. Formålet med disse kollektive tilbud er at bistå virksomhederne i fortsat konkretisering og kvalificering af vækstpotentialer samt give en ramme til systematisk anvendelse af netværksrelationer med andre virksomheder i samme situation. Træningsaktiviteterne udgøres af to tilbud: Basismodul og træningscamp.

Basismodulet er endags-seancer, hvor hold af 8 – 10 virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer introduceres til en række centrale grundlæggende forhold (værktøjer) omkring strukturerede vækstprocesser af eksterne relevante fagpersoner. Basismodulet suppleres med vejledning før, under og efter.

Træningsmodulet er for virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B i hold af 8 – 10 og afholdes over to dage. Formålet er at tage deltagerne skridtet videre og skabe grundlag for læringsprocesser ift. struktureret anvendelse af såvel interne som eksterne ressourcer i virksomhedens vækstberedskab. Indholdet er en videre udfoldelse af Vækstplanen, hvor der læres - og ikke mindst afprøves – bl.a. værktøjer til anvendelse af 1) Eksterne videnkilder (eks. rådgivere, videninstitutioner og erhvervsservicesystemet), 2) Interne organisatoriske ressourcer (eks. ledelse, bestyrelse, advisory boards) og eksterne netværksrelationer (med andre vækstorienterede virksomheder) samt 3) Målrettede interaktioner med markeder og finansierings-

kilder. Fokus er identifikation og arbejde med skalerbare forretningsmodeller, risikoelementer mv. samt videre målretning af vækstplanen samt ikke mindst træning i formidling af vækstplanen (overfor et panel). Træningsmodulet suppleres med vejledning før, under og efter. De faglige elementer ifm. træningsmodulet varetages af eksterne fagpersoner.

På dette tidspunkt vil der være et godt udgangspunkt for at vurdere, om der er basis for at foretage en "**investering**" i virksomheden. Dvs. medfinansiering fra Virksomhedsudviklingsprogrammet til videntilførsel. "Investeringen" sker i overensstemmelse med virksomhedens vækstambition og vækstplan og kan antage flere udformninger:

- Individuel rådgivning
- Vækstsparring
- Vækstgrupper
- Strategiske netværk

Individuel rådgivning indeholder en række muligheder til virksomheder på vækstpotentialeniveau A og B, der modsvarer den enkelte virksomheds behov og vækststadie/-potentiale. Den individuelle rådgivning består af adgang til medfinansiering til specialiseret rådgivning/mentorstøtte. Fokus i den specialiserede rådgivning kan variere og skræddersys, så det matcher og aktiverer virksomhedens vækstambition og vækstberedskab på optimal vis. Der kan igangsættes individuelle forløb inden for en række felter, bl. a. strategiudvikling, indkøb, certificering, organisationsudvikling, design & produktudvikling, digitalisering, produktion, logistik, salg etc., når disse forløb medvirker til realisering af virksomhedens vækstplan. De eksterne videnleverandører/rådgivere vælges af virksomhederne efter behørig markedsafsøgning, hvori bl.a. www.raadgiverboersen.dk indgår. Alle individuelle rådgivningsforløb følges af vejledning før, under og efter.

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

Vækstgrupper består af hold på ca. seks virksomheder på vækstpotentialeniveauerne A og B (små og mellemstore virksomheder fra andre regioner kan deltage, dog ikke over 1/3 af gruppen). Formålet er at bringe virksomheder med overordnet betragtet de samme typer behov for viden sammen. Eksempler på indhold kan være inden for strategi, forretningsudvikling, markedsudvikling mv. De faglige indlæg leveres af eksterne fagpersoner. Alle vækstgrupper følges af vejledning før, under og efter.

Strategiske netværk er et tilbud til virksomheder på alle tre vækstpotentialeniveauer (efter nærmere retningslinjer). Formålet er at bringe vækstpotentielle virksomheder sammen i forpligtende forretningssamarbejder, hvor den enkelte virksomhed via samarbejdet får betydelige strategiske fordele og synergieffekter, som virksomheden på egen hånd ikke vil kunne opnå. Man kan sige, at mængden af vækstpotentiale forøges via samarbejdet. Konkret tænkes her på nye produkter og/eller tjenesteydelser tæt på markedet. Aktiviteten består af tre dele/faser⁷:

Fase 1 henvender til virksomhederne i målgruppen på det indledende plan ift. netværksperspektiver. Dvs. på et tidligt tidspunkt i processen, og hvor den enkelte potentielle netværksdeltager skal afklares ift. indhold og effekt ved deltagelse i et strategisk samarbejde. Opgaven er at identificere potentielle netværksdeltagere og facilitere en proces, hvor dels mulighederne for et konkret og forpligtende virksomhedssamarbejde og dels fokus/indhold i samarbejdet afklares. Fase 1 skal således etablere netværk. Til dette formål nedsættes et netværksmæglerkorps, som rekrutteres og også findes via partnerskab med innovationsnetværkene Innovationsnetværk for Produktion, Dansk Materialenetværk, Innovationsnetværket for Livsstil, Bolig og Beklædning, INBIOM og FoodNetwork⁸. Med baggrund i erfaringerne fra KLYNGEmidt Netværksinitiativet sigtes efter følgende kompetenceprofil på netværksmæglerne:

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

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

Fase 2 er gennemførelse af rådgivningsforløb for netværk med min. 3 vækstpotentielle virksomheder. Målet er forpligtende forretningssamarbejde og med afsæt i afklaringen i fase 1 at videreføre og konkretisere samarbejdet. Resultatet er en gennemarbejdet handlingsplan. Handlingsplanen kan resultere i nye produkter og/eller tjenesteydelser og udarbejdes af en ekstern videnleverandør/rådgiver. Indholdet i handlingsplanen kan eksempelvis være baseret på tilførsel af viden om markeds-

⁷ Der er ikke nødvendigvis tale om fortløbende forløb, hvor alle netværk starter i fase 1 og slutter i fase 3.

⁸ Udslagsgivende for valget af netværksmæglerne er virksomhedernes behov, og operatøren har en åben tilgang til dette. Således er en række af potentielt interesserede innovationsnetværk blev oplyst om muligheden for at blive partnere i ansøgningen.

mæssige eller teknologiske aspekter, som den eksterne videnleverandør/rådgiver leverer. Videnleverandøren rekrutteres efter virksomhedernes valg og behørig markedsafsøgning, hvori bl.a. www.raadgiverboersen.dk indgår.

Fase 3 henvender sig til vækstpottentielle virksomheder (max 1/3 på vækstpottentialniveau C), herunder også store virksomheder (max 1/4 af deltagerne) og virksomheder uden for region Midtjylland (max 1/3 af deltagerne). Formålet er at skabe rammer for og facilitere videntilførsel fra offentlige eller offentligt lignende videninstitutioner til skabelse af nye produkter og/eller tjenesteydelser med kommercielt sigte. Udover min. tre deltagende virksomheder skal et fase 3 netværk således også indeholde en offentlig eller offentligt lignende videninstitution med relevant ekspertise inden for det innovative samarbejdsfelt, som er netværkets kerne. Resultatet er koncepter til nye produkter eller tjenesteydelser (eks. prototype, mock-up, tegning, plan og/eller test). Til fase 3 netværk tilknyttes en facilitator, som har til opgave at sikre processens fremdrift, facilitere samarbejdet og tilknytning af relevant videninstitution mv. Facilitatorer vælges af virksomhederne og rekrutteres efter behørig markedsafsøgning, hvori www.raadgiverboersen.dk indgår og via partnerskab med innovationsnetværkene Innovationsnetværk for Produktion, Dansk Materialenetværk, Innovationsnetværket for Livsstil, Bolig og Beklædning, INBIOM og FoodNetwork.

Systematisk opfølgning på igangsatte vækstforløb er en central del af strategien bag "Det midtjysk Vækstunivers". Derfor vil der, uanset hvilket tilbud en virksomhed har gjort brug af i Virksomhedsudviklingsprogrammet, blive foretaget opfølgning. Formålet er at sikre, at forløbet har været i overensstemmelse med forventninger og behov samt informere og vejlede om fortsatte væksttilbud og muligheder for virksomheden. Sidstnævnte har også til hensigt at sikre, at virksomhedens muligheder for at gøre brug af ikke-regionale tilbud afklares – her tænkes på nationalt initierede tilbud og/eller EU-programmer som eks. Horozon 2020 og COSME. Dette vil ske på flere områder, bl.a. 1:1 vejledning, deltagelse i vækstpitch og/eller camps samt generel informationsformidling.

Udover de direkte virksomhedsrelaterede tilbud (ovennævnte) vil der blive gennemført **kompetenceudvikling** af medarbejderne i erhvervsservicesystemet. Et stærkt og sammenhængende erhvervsservicesystem stiller store krav til kompetencerne hos de enkelte medarbejdere i erhvervsservicesystemet. For at sikre kvalitet og effektivitet i vejledningen vil der blive gennemført en systematisk kompetenceudviklingsindsats målrettet aktørerne i det regionale erhvervsservicesystem. Indsatsen vil bygge videre på tilbuddene i regi af Midtjysk Erhvervsudviklings Akademi (MEA). MEA ledes af et akademiråd med repræsentanter for kommunerne, Region Midtjylland, lokal erhvervsservice, Væksthus Midtjylland, uddannelsessektoren, forsker-og udviklingsparker, innovationsmiljøer samt erhvervs-

organisationerne. MEA er blevet anerkendt som centrum for kompetenceudvikling i det midtjyske erhvervsfremmesystem, hvor målgruppen er ansatte i den lokale erhvervsservice og Væksthus Midtjylland samt øvrige aktører/medarbejdere med erhvervsmæssige perspektiver i deres virke, eks. kommunale erhvervskontaktmedarbejdere, ansatte i Regional Udvikling i Region Midtjylland, innovationsmiljøer, forsker- og udviklingsparker, uddannelsesinstitutioner, jobcentre mv. MEA udbyder såvel specialiserede udviklingsmoduler - der henvender sig til et begrænset publikum - som brede erhvervsfremme events, eks. det årlige Erhvervsudviklingsdøgn med mere end 200 deltagere. Som et led i implementeringen af "Imidt" er der taget initiativ til opstart og gennemførelse af Danmarks første strukturerede erhvervsserviceuddannelse, bestående af et grundmodul og en række vækstmoduler. Grundmodulet henvender sig til alle ansatte i erhvervsservicesystemet og har primært til formål at skabe overblik over de forskellige aktører/tilbud i og omkring den offentlige erhvervsfremmeindsats, mens vækstmodulerne er opdelt i en række fagområder:

- Virksomhedernes mindset i forhold til vækst
- Virksomhedernes strategiske og organisatoriske tilgang
- Virksomhedernes investeringsstrategi – behov for kapital
- Virksomhedernes internationaliseringsstrategi
- Virksomhedernes arbejde med nye teknologi
- Virksomhedernes forretningsmodeller
- Nye innovationsformer i virksomheder.

Modulerne udbydes på niveau A, B og C – og er således målrettet det vækstpotentialeniveau, som man primært er i kontakt med. Formålet med vækstmodulerne er at sikre kompetente medarbejdere i erhvervsservicesystemet, som kan matche iværksætternes/virksomhedernes behov. I regi af MEA vil der pr. 31. december 2014 have været afholdt ca. 90 moduler siden starten. Programmets kompetenceudviklingsindsats vil bygge videre på og udbygge MEA som det regionale tilbud om kompetenceudvikling for erhvervsfremmesystemet.

Effektkæde

Se venligst effektkæden, som er klippet ind umiddelbart efter ansøgningsskemaets afslutning.

De direkte virksomhedsrelaterede aktivitetsmål i program for virksomhedsudvikling er:

- 25 kollektive træningsforløb, basismodul med 270 deltagervirksomheder
- 12 kollektive træningsforløb, træningscamps med 125 deltagervirksomheder
- 65 individuelle rådgivningsforløb
- 8 vækstsparringsforløb
- 4 vækstgrupper med 24 deltagervirksomheder
- 12 strategiske netværk fase 1 med 36 deltagervirksomheder

Vækstforum for Region Midtjylland
Handlingsplan 2015


	<ul style="list-style-type: none">• 9 strategiske netværk fase 2 med 27 deltager-virksomheder• 10 strategiske netværk fase 3 med 30 deltager-virksomheder• Gennemførelse af 12 kompetenceudviklingsmoduler.
Beskrivelse af annoncering efter private konsulenter	<p>Væksthus Midtjylland vil i samarbejde med en advokat med speciale i udbud gennemgå programmet og foretage en fuld afdækning af opmærksomhedspunkterne omkring køb af ydelser fra eksterne konsulenter.</p> <p>Væksthus Midtjylland vil tage de gældende udbudsregler i agt i regi af programmet, herunder afdække om køb af eksterne konsulenttydelser er under eller over de gældende tærskelværdier. Er værdien over, vil der blive gennemført udbud efter de gældende regler.</p> <p>Væksthus Midtjylland har gennem de senere år opnået betydelig erfaring i gennemførelsen af udbud jf. både gældende tilbudslov og udbudsdirektiv. Bl.a. kan det nævnes, at Væksthus Midtjylland inden for køb af markedsføring og kommunikationsydelser samt ydelser inden for evaluering og effektmålinger har rammeaftaler, som vil kunne bruges i regi af programmet, idet disse rammeaftaler gælder frem til hhv. maj 2017 og august 2017.</p> <p>Mht. de deltagende virksomheders køb af ydelser hos eksterne konsulenter i regi af programmet, så er disses køb som udgangspunkt ikke udbudspligtige. Private virksomheder er ikke underlagt reglerne i tilbudsloven eller udbudsdirektivet. Virksomhederne skal selvfølgelig jf. gældende regler⁹ foretage markedsafsøgning for derved at udvise sparsommelighed.</p> <p>Rådgiverbørsen.dk vil blive taget i anvendelse i forbindelse med, at der i regi af programmet skal foretages markedsafsøgninger.</p>
Beskrivelse af evalueringsdesign	<p>Der vil blive gennemført effektmåling og evaluering af programmet. Indledningsvis vil alle deltager blive registreret i CRM systemet, og der vil blive lavet en særlig projektnote i CRM systemet indeholdende alle deltagere i programmet. Projektnoteren vil kunne bruges således, at der til enhver tid kan trækkes en status på indsatsen/fremdriften i såvel hele programmet som dets enkelte aktiviteter.</p> <p>Det er vigtigt for indsatsen, at denne effektmåles og at de virksomheder, der har deltaget i programmet viser bedre og hurtigere vækstresultater end øvrige virksomheder. Der vil derfor ske en løbende effektmåling af de virksomheder, der deltager i programmet. Målingen skal således dokumentere de deltagende virksomheders præstationer målt på omsætning, værditilvækst, eksport og beskæftigelse.</p>

⁹ Erhvervsstyrelsen: Regler for EU-medfinansiering 2014-2020 – www.regionalt.dk

Vækstforum for Region Midtjylland
Handlingsplan 2015

	<p>Programmet vil blive evalueret ved afslutning af programmet af en ekstern evaluator. Såvel effektmåling som evalueringsdesignet til evalueringen vil blive fastlagt i samarbejde med Region Midtjylland.</p>
Beskrivelse af markedsføring	<p>Der vil blive gennemført en markedsføringsindsats af programmets ydelser. 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>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 Virksomhedsudviklingsprogrammet 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 programmets tilbud og således bliver ambassadører for indsatsen i deres kontakt med målgruppen.</p> <p>Markedsføringen af programmet vil foregå både offline og online, gennem bl.a.:</p> <ul style="list-style-type: none">• Opsøgende arbejde fra operatørens og hele erhvervs-servicesystemets side• Direct mail kampagner - særligt målrettet og koordineret som match mellem virksomhedernes behov og programmets tilbud• Hjemmesiden www.imidt.dk• Sociale medier – Facebook og LinkedIn• Omtaler i nyhedsbreve• Bannerannoncering• Skilte i lufthavne• Udarbejdelse af cases• En aktiv landsdækkende, regionale og lokal presseindsats, meget gerne i samarbejde med Region Midtjyllands presseafdeling. <p>Budskaberne i markedsføringen tager afsæt i virksomhedernes vækstambitioner, og målet er at skabe kendskab til "Imidt" blandt A, B og C -virksomheder og særligt at skabe appel til det midtjyske vækstlag.</p> <p>Der vil blive lavet en markedsføringsplan, som godkendes af Region Midtjylland ved programmets start. Den vil sætte særlig fokus på: Det aktivt opsøgende arbejde gennem bl.a. direct mail kampagner i samarbejde med kommuner og den lokale erhvervsservice; udarbejdelse af cases, som kan vise de gode eksempler for andre virksomheder; samt en aktiv presseindsats</p>

Vækstforum for Region Midtjylland
 Handlingsplan 2015

	hvor der løbende skal informeres om programmets resultater samt frembringelse af de gode cases.	
Udgifter fordelt opgavetyper	Kollektivt forløb, basismodul	550.000 kr.
	Kollektivt forløb, træningsmodul	400.000 kr.
	Individuel rådgivning	12.467.000 kr.
	Vækstsparring	387.200 kr.
	Vækstgrupper	800.000 kr.
	Strategiske netværk fase 1	432.000 kr.
	Strategiske netværk fase 2	5.332.500 kr.
	Strategiske netværk fase 3	6.600.000 kr.
	Kompetenceudvikling	1.312.500 kr.
	Evaluering og effektmåling	100.000 kr.
	Markedsføring og administration	4.563.810 kr.
	I alt	32.945.010 kr.
Finansiering	Regionale udviklingsmidler	10.302.676 kr.
	Regionalfondsmidler	9.828.984 kr.
	Socialfondsmidler	-
	Anden finansiering – privat medfinansiering fra de deltagende virksomheder	12.813.350 kr.
	I alt	32.945.010 kr.
Underskrift	 16. september 2015 Erik Krarup	

Vækstforum for Region Midtjylland
 Handlingsplan 2015

Effektkæde:

For Program for eksport og internationalisering i 2015 er der opstillet følgende effektkæde:

Aktivitet	Output	Effekt
A1) Kollektive træningsforløb, basismoduler Indikator: 25 basismoduler for 270 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 6 moduler Succeskriterium 2. periode: 19 moduler	A1) 270 SMV'er bliver bevidste om eget vækst-potentiale og kommer ind i et solidt vækstforløb A2) Ca. 125 SMV'er bliver bevidste om eget vækst-potentiale og kommer ind i et solidt vækstforløb	<p>Flere vækstvirksomheder</p> <p>Indikator: Ca. 130 nye vækstvirksomheder samlet for alle programaktiviteter</p> <p>Vækstvirksomheder defineres som: SMV'er der tre år i træk har haft en gennemsnitlig årlig vækst på mindst 20 % i antal ansatte, og som har mindst 5 ansatte ved vækstperiodens begyndelse</p> <p>Succeskriterium: Ca. 130 flere vækstvirksomheder målt på beskæftigelse</p> <p>Ovenstående indikator angives for: 1. periode i projektperioden – ca. 0 2. periode i projektperioden – ca. 30 0 - 2 år efter projektperioden – ca. 100 2 - 5 år efter projektperioden – n.a. 5 - flere år efter projektperioden – n.a.</p>
A2) Kollektive træningsforløb, camps Indikator: 12 træningscamps for 125 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 3 camps Succeskriterium 2. periode: 9 camps	B) Ca. 85 SMV'er får løst strategiske udfordringer inden for f.eks. teknologi, afsætning, organisation eller jura og investerer fremover i eksternt viden C) Ca. 8 SMV'er får løst konkrete og strategiske udfordringer og investerer fremover i eksternt viden	
B) Individuel rådgivning Indikator: 65 individuelle rådgivningsforløb for 65 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 25 forløb Succeskriterium 2. periode: 40 forløb	D) 24 SMV'er får løst faglige, juridiske eller sektorspecifikke udfordringer og investerer fremover i samarbejde med andre SMV'er og eksternt viden	
C) Vækstsparring Indikator: 8 individuelle vækstsparringsforløb for 8 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 3 forløb Succeskriterium 2. periode: 5 forløb	E1) 36 SMV'er får styrket deres "økosystem", bliver motiverede for forretningsbaseret samarbejde og øger indsigten i forretningsudvikling E2) 27 SMV'er får styrket deres "økosystem", bliver motiverede for forretningsbaseret samarbejde og øger indsigten i forretningsudvikling	
D) Vækstgrupper Indikator: 4 vækstgrupper for 24 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 1 antal grupper Succeskriterium 2. periode: 3 antal grupper	Indikatorer samlet for alle programaktiviteter: - 133 virksomheder som modtager støtte - Ca. 9 mill. Kr. private inv. / medfinans. (kr.) - Ca. 30 antal nye vækstvirksomheder - Ca. 66 nye jobs (fuldtidspersoner) - Ca. 100 mill. Kr. i skabt omsætning (kr.)	
E1) Strategiske netværk fase 1 Indikator: 12 strategiske fase 1 netværk for 36 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 4 antal fase 1 netværk Succeskriterium 2. periode: 8 antal fase 1 netværk	Succeskriterium: Ovenstående indikatorer fordelt på 1. og 2. periode 1. periode: - 45 virksomheder som modtager støtte - Ca. 3 mill. Kr. private inv. / medfinans. (kr.) - 0 antal nye vækstvirksomheder - 0 nye jobs (fuldtidspersoner) - 0 mill. Kr. i skabt omsætning (kr.)	
E2) Strategiske netværk fase 2 Indikator: 9 strategiske fase 2 netværk for 27 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 3 antal fase 2 netværk Succeskriterium 2. periode: 6 antal fase 2 netværk	2. periode: - 88 virksomheder som modtager støtte - Ca. 6 mill. Kr. private inv. / medfinans. (kr.) - Ca. 30 antal nye vækstvirksomheder - Ca. 66 nye jobs (fuldtidspersoner) - Ca. 100 mill. Kr. i skabt omsætning (kr.)	

Vækstforum for Region Midtjylland
 Handlingsplan 2015

Aktivitet	Output	Effekt
<p>F) Strategiske netværk fase 3</p> <p>Indikator: 10 strategiske fase 3 netværk med 30 SMV'er samarbejder med forskningsinstitutioner om udvikling af nye produkter og løsninger</p> <p>Succeskriterium: 1. periode: antal fase 3 netværk 2. periode: antal fase 7 netværk</p>	<p>F) 30 SMV'er i strategiske netværk får tilført viden til at udvikle et nyt produkt eller en ny løsning med et kommercielt sigte</p> <p>Indikatorer:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 30 virksomheder modtager støtte - 30 virksomheder samarbejder med forskningsinstitutioner - 3.300.000 kr. private medfinansiering - 30 virksomheder har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter / løsninger, der er nye på markedet - 30 virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden - 7 virksomheder udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger <p>Succeskriterium: Ovenstående indikatorer fordelt på 1. og 2. periode</p> <p>1. periode</p> <p>Indikatorer:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 10 virksomheder modtager støtte - 10 virksomheder samarbejder med forskningsinstitutioner - 1.000.000 kr. private medfinansiering - 10 virksomheder har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter / løsninger, der er nye på markedet - 10 virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden - 0 virksomheder udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger <p>2. Periode</p> <p>Indikatorer:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 20 virksomheder modtager støtte - 20 virksomheder samarbejder med forskningsinstitutioner - 2.300.000 kr. private medfinansiering - 20 virksomheder har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter / løsninger, der er nye på markedet - 20 virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden - 7 virksomheder udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger 	<p>Flere innovative SMV'er</p> <p>Indikator: Ca. 20 nye innovative virksomheder</p> <p>Innovative virksomheder defineres som produkt- og/eller procesinnovative virksomheder. Produktinnovation omfatter markedsintroduktion af produkter. Procesinnovation omfatter nye eller væsentligt ændrede produktionsprocesser, arbejdsgange, distributionsmetoder eller støttefunktioner.</p> <p>Succeskriterium: Ca. 20 innovative SMV'er</p> <p>Ovenstående indikator angives for: 1. periode i projektperioden – ca. 0 2. periode i projektperioden – ca. 7</p> <p>0 - 2 år efter projektperioden – ca. 13 2 - 5 år efter projektperioden – n.a. 5 - flere år efter projektperioden – n.a.</p>

Vedlagt som bilag er interessetilkendegivelser med opbakning til, at Væksthus Midtjylland bliver operatør på Program for virksomhedsudvikling i 2015:

- AU Center for Entreprenørskab og Innovation (CEI)
- Ringkøbing Fjord Erhvervsråd
- VIBORGegnens Erhvervsråd
- Erhverv Randers
- Erhverv Skanderborg
- Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande
- Business Horsens
- Favrskov Erhvervsråd
- Hedensted Erhverv
- Skiveegnens Erhvervscenter og Turistcenter