

**Ansøgningskema til:
Program for eksport og internationalisering 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; projektleder Søren Asp Mikkelsen, sam@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)
---	--

Vækstforum for Region Midtjylland
Handlingsplan 2015

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 chefkonsulent. 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 Projekteksporthold / 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:

- 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)

	<ul style="list-style-type: none">• 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 - af eksempler ift. internationalisering kan bl.a. nævnes Eksportsparring og Export Steps¹, der begge gennemføres i samarbejde med Eksportrådet/Udenrigsministeriet.</p>
Oplysninger om eventuelle partnere	<p>Central Denmark EU Office Avenue de Tervueren 35 B-1040 Bruxelles (Skottenborg 26, 800 Viborg) Tlf. +32 2 230 8732 www.centraldenmark.eu Kontaktpersoner: Direktør Lars Holte Nielsen, lh@centraldenmark.eu</p> <p>Central Denmark EU Office (CDEU) er Midtjyllands EU-kontor i Bruxelles. Bag kontoret står de 19 midtjyske kommuner og Region Midtjylland. Det er kontorets mål at bidrage til, at borgere, virksomheder, institutioner i Midtjylland får størst muligt udbytte af det europæiske samarbejde. Det omfatter forskellige aktiviteter herunder bl.a. at formidle information, skabe netværk og partnerskaber, bidrage til internationalisering og kompetenceudvikling samt at medvirke til at skabe de bedste internationale rammebetingelser for øget vækst og konkurrencedygtighed i regionen.</p>

¹ www.um.dk/da/eksportraadet/eksportraadet-tilbyder/udvid-dit-salg/eksportsparring/ & www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/exportsteps

	<p>Kontoret har et omfattende netværk i Bruxelles og kan navigere i de muligheder, som EU-samarbejdet tilbyder offentlige såvel som private aktører fra region Midtjylland. CDEU hjælper bl.a. omkring finansiel støtte til midtjyske virksomheders deltagelse i Eurostars-projekter samt Horizon2020.</p>
Baggrund og rationale for indsatsen	<p>Vækstforum for Region Midtjylland har udbudt Program for eksport og internationalisering i region Midtjylland. Programmets overordnede sigte er at fremme eksport og internationalisering blandt små og mellemstore virksomheder med vækstpotentiale i region Midtjylland. Indsatsen skal give nem adgang til uvildig og kompetent sparring og rådgivning om strategi og international forretningsudvikling.</p> <p>Midlerne er en række konkrete aktiviteter, hvor der trækkes på erfaringer fra bl.a. det hidtidige/nuværende regionale eksport- og internationaliseringsprogram GLOBALmidt samt en række øvrige sammenhænge, herunder ikke mindst erfaringerne fra de landsdækkende Vitus og Vitus Vækst programmer. Ligeledes vil erfaringer fra andre relevante regionale og nationale projekter/-programmer og samarbejder blive inddraget og anvendt til at udvide og tilføje aktiviteter og/eller nuancer til gavn for målgruppen.</p> <p>Når en indsats for at styrke de midtjyske små og mellemstore virksomheders eksport- og internationalisering fortsat skal prioriteres, skyldes det flere forhold. For det første er mange midtjyske små og mellemstore virksomheder fortsat præget af oplevelserne under/effekterne af den finansielle krise i form af begrænset vækst i omsætning og indtjening samt en skrøbelig situation mht. jobskabelse og dermed evnen til at udnytte eksport- og internationaliseringspotentialer optimalt. For det andet er der i enhver krise og i den første tid efter en krise et vindue med muligheder for at opdyrke nye markeder, partnere, kunder mv. Med andre ord er en krise også en krise for de midtjyske virksomheders konkurrenter – såvel danske som internationale – hvilket giver rum og muligheder for en styrket international positionering for de midtjyske små og mellemstore virksomheder. En sådan forbedret position skal forberedes og igangsættes under og umiddelbart lige efter en krise, således at den gryende internationale vækst og efterspørgsel kan udnyttes optimalt, og vækst opnås.</p> <p>Desuden har mange virksomheder et uforløst eksport- og internationaliseringspotentiale grundet en ustruktureret og på mange måder tilfældig tilgang til nye eksportmarkeder men også overordnet omkring internationalisering (produktion, sourcing, personale, omgivelser, miljø etc.). Virksomhederne kan hjælpes - ved en målrettet og længerevarende indsats - til at arbejde mere strategisk med eksport og internationalisering og på den måde opnå både hurtigere og mere effektiv/stabil vækst i form af omsætning, indtjening og nye ansatte.</p>

Dertil kommer, at der under det hidtidige/nuværende regionale eksport- og internationaliseringsprogram GLOBALmidt er i gangsat en lang række aktiviteter og skabt en opmærksomhed om de regionale eksport- og internationaliseringsaktiviteter, hvorfor der findes et aktuelt momentum, der bør og kan udnyttes til at skabe endnu bedre muligheder og resultater.

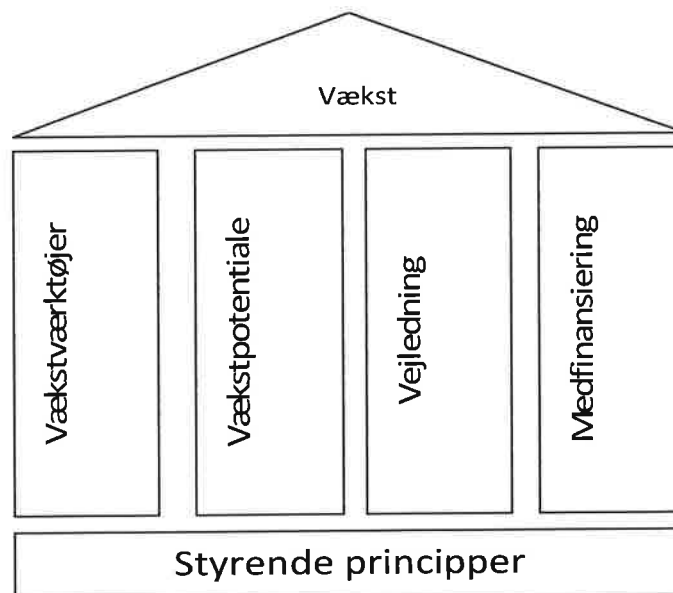
Endelig bekræfter evalueringer, at denne type af indsatser har gode resultater med en betydelig effekt – både hvad angår den midtjyske programaktivitet² og den landsdækkende indsats³.

E-statistik har for væksthuse netop opgjort, at i perioden 2009 – 12 gjorde 682 midtjyske virksomheder brug af internationaliseringstilbud hos Væksthus Midtjylland⁴. Disse har i perioden 2009 – 12 haft en samlet jobmæssig vækst på 1.493 årsværk og en samlet vækst i eksporten på kr. 1,59 mia.

Det midtjyske Vækstunivers

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")⁵. 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.

Imidt kan formidles som en hus, bestående af et fundament med fire søjler der skal bære væksten:



² Evaluering af midtjyske programmer for iværksætter og virksomhedsudvikling. IRIS Group september 2012.

³ Evaluering af væksthuse. IRIS Group april 2013 & løbende opfølgning på Vitus og Vitus Vækst-programmerne.

⁴ Eksportsparring, GLOBALmidt, Internationalisering af midtjyske virksomheder, Vitus, Vitus Vækst, VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator.

⁵ Det midtjyske Vækstunivers. Strategi 2013 – 14. Marts 2013.

	<p><i>Styrende principper</i> er det værdigrundlag/sæt af pejlemærker, som strukturerer erhvervsserviceindsatsen.</p> <p><i>Vækstværktøjer</i> 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).</p> <p><i>Vækstpotentiale</i> 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".</p> <p><i>Vejledning</i> har fokus på fortsat udvikling og professionalisering af grundydelsen i den offentlige erhvervsservice.</p> <p><i>Medfinansiering</i> er muligheden for økonomiske midler fra de regionale programmer til videtilførsel ifm. realisering af vækstpotentiale.</p> <p>"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 implementering⁶.</p> <p><i>Status på hidtidig programaktivitet</i> Det kommende eksport- og internationaliseringsprogram bygger primært videre på de positive erfaringer med det hidtidige/nuværende regionale eksport- og internationaliseringsprogram GLOBALmidt, herunder gode erfaringer med samarbejde med Eksportrådet/Udenrigsministeriet om indstationering af en internationaliseringsrådgiver i Væksthus Midtjylland (august 2008 -).</p> <p><i>GLOBALmidt</i> har siden 2011 dannet rammen om en lang række aktiviteter; udover medfinansiering til konkrete eksportforløb er der bl.a. gennemført markedsbesøg, business missions, partenariater og workshops med deltagelse af et betydeligt antal virksomheder.</p>
Formål og mål	Formålet med nærværende 1-årige internationaliseringsprogram er at understøtte Vækstforum for Region Midtjyllands ambition om, at midtjyske små- og mellemstore virksomheder i større omfang skal være i stand til at udnytte sine eksport- og internationaliseringspotentialer for derved at bidrage til vækst, jobskabelse og øget produktivitet i region Midtjylland. Ved at fortsætte investeringen i øget eksport og internationalisering gives de små og mellemstore virksomheder i region Midtjylland

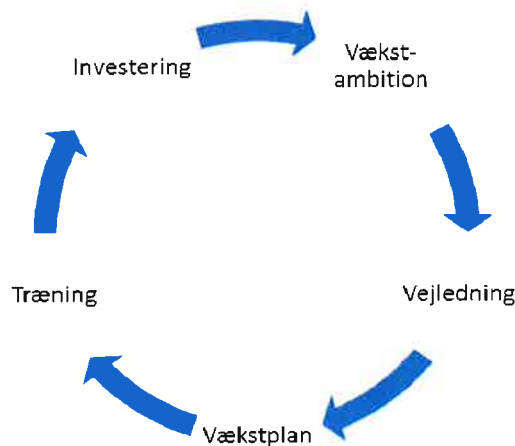
⁶ Et overblik over implementeringen af "Det midtjyske Vækstunivers" ("imidt") kan fås i: [Det midtjyske Vækstunivers. Status sommer 2014](#). Væksthus Midtjylland september 2014.

Vækstforum for Region Midtjylland
Handlingsplan 2015

	<p>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">• at flere virksomheder igangsætter eksport eller anden internationalt aktivitet• at flere allerede eksporterende virksomheder øger deres eksport <p>hvorved:</p> <ul style="list-style-type: none">• omsætningen hos de deltagende virksomheder øges• beskæftigelsen hos de deltagende virksomheder øges• antallet af vækstvirksomheder øges. <p>Måltallene for de konkrete aktiviteter er:</p> <ul style="list-style-type: none">• 1 kompetenceudviklingsforløb for 10 smv'er med særligt internationalt potentiale• 4 sparringsforløb med markedsbesøg for 30 smv'er• 18 eksportcoachingforløb for 18 smv'er• 4 workshops for 70 smv'er• 30 individuelle rådgivningsforløb vedr. internationalisering
Målgruppe	<p>Programmets målgruppe er små og mellemstore vækstpotentielle virksomheder med op til 250 ansatte, som har internationale aktiviteter eller har et potentiale for eksport og internationalisering.</p> <p>Der vil i de tilbudte aktiviteter være et særligt fokus på virksomheder inden for de midtjyske styrkepositioner og klynger, som f.eks. produktionserhverv, fødevarer og fødevarerprocesudstyr, energi & miljø (herunder vindenergi, biomasse og vandteknologi).</p>
Projektbeskrivelse (indholdet af hovedaktiviteter, output, effekter), herunder tidsplan	<p>Det kommende program bygger som nævnt i høj grad videre på en mængde positive erfaringer fra både regionale og nationale eksport- og internationaliseringsindsatser. Ved at fortsætte investeringen i øget eksport og internationalisering i smv'er er det målet at skabe fundamentet for en langsigtet og markant international vækst i region Midtjylland – hvor virksomhederne udnytter nye internationale vækst- og eksportmuligheder. Eksport- og internationaliseringspotentialet skal udløses ved at:</p>

- Identificere små og mellemstore virksomheder med internationalt vækstpotentiale
- Foretage en væstkortlægning af virksomhedernes udviklingsbehov og muligheder
- Udbyde kompetenceudviklingsaktiviteter målrettet internationalisering og eksport
- Samle lokale, regionale, nationale og internationale aktører i en stærk samlet eksportmobiliseringsindsats
- Fremme anvendelsen af professionelle, internationale samarbejdspartnere, rådgivere og netværk på udenlandske markeder, tilpasset virksomhedernes behov.

Aktiviteterne i det midtjyske eksport- og internationaliseringsprogram er målrettede og handlingsorienterede. I efterstående beskrives det, hvorledes programmets aktiviteter indpasses i vækstprocessen bag "Det midtjyske Vækstunivers".



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 eksport- og internationaliseringsprogram. 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"⁷. Vejledningen registreres i det fælles CRM-system, så det er muligt at følge virksomheden/sagen gennem hele forløbet, udveksle informa-

⁷ www.vaeksthjulet.dk

tioner 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 erhvervsservice 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 opfylder kriterierne for blive "Imidt-virksomhed", henvises til tilbuddene i den lokale erhvervsservice.). Denne foretages af den/de involverede væstkonsulent(er). De virksomheder, som rates på vækstpoteentialniveau 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. Her tænkes ikke kun på tilbud i regi af eksport- og internationaliseringsprogrammet, men generelt de tilbud som kunne være relevante for virksomheden i øvrige regionale indsatser samt nationale ordninger. 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 vækstpoteentialet samt give en ramme til systematisk anvendelse af netværksrelationer med andre virksomheder i samme situation. Træningsaktiviteterne udgøres af to tilbud⁸: Basismodul og træningscamp.

Basismodulet er endags-seancer, hvor hold af 8 – 10 virksomheder af eksterne relevante fagpersoner introduceres til en

⁸ Træningsaktiviteterne er tilbud under det kommende virksomhedsudviklingsprogram.

række centrale grundlæggende forhold (værktøjer) omkring strukturerede vækstprocesser. Basismodulet henvender sig til virksomheder på alle vækstpotentialeniveauer og suppleres med vejledning før, under og efter. Rekrutteringen af eksterne fagpersoner sker efter behørig markedsafsøgning, hvori bl.a. www.raadgiverboersen.dk indgår.

Træningsmodulet er for virksomheder på vækstpotentiale-niveauerne A og B i hold a 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 - 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 finansieringskilder. 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). Særligt ift. virksomheder med eksportbaseret og internationalt vækstpotentiale tilbydes det tidligere nævnte tilbud "Eksportsparring", som i tilknytning til virksomhedernes vækstplan yderligere kan konkretisere og strukturere potentialet. Træningsmodulet suppleres med vejledning før, under og efter. De faglige elementer ifm. træningsmodulet varetages af eksterne fagpersoner, som rekrutteres efter behørig markedsafsøgning, hvori bl.a. www.raadgiverboersen.dk indgår.

På dette tidspunkt vil der være et godt udgangspunkt for at vurdere, om der basis for at foretage en "**investering**" i virksomheden. Dvs. tilbud og dermed medfinansiering fra eksport- og internationaliseringsprogrammet til vidertilførsel. "Investeringen" sker i overensstemmelsen med virksomhedens vækstambition og vækstplanen og kan antage flere udformninger:

- Kompetenceudviklingsforløb for smv'er med særligt internationalt potentiale
- Sparringsforløb med markedsbesøg
- Eksport coaching
- Workshops
- Individuelle rådgivningsforløb vedrørende internationalisering

Kompetenceudviklingsforløb for smv'er 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 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 demonstrationsprojekt 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.

Følgende pejlemærker ift. aktiviteten er centrale:

- Hurtig og effektiv eksportsucces på blot 9 måneder via konkrete ordre samt solidt fodfæste på markedet
- 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) under hele forløbet
- Fokus på såvel eksport som internationalisering, herunder innovation (eks. produktudvikling og -tilpasning til et nyt marked).

Indholdet i forløbet vil i hovedtræk se således ud:

- Dialog med interesserede/kvalificerede virksomheder herunder fast sparringspartner (Key Account Manager) under hele forløbet
- Valg af fokus for rådgivning
- Valg af rådgiver (efter behørig markedsafsøgning, hvori bl.a. www.raadgiverboersen.dk vil indgå)
- Gennemførelse af camps med undervisning om strategi og markedsindtrængning
- Gennemførelse af markedsbesøg på markederne
- Gennemførelse af rådgivning
- Opfølgning og evt. visitering til andre aktiviteter.

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.

Forløbene gennemføres i tæt samarbejde med partneren Central Denmark EU Office, som bl.a. vil bidrage med informationer på et eller flere moduler og evt. individuel vejledning, der omhandler innovation, og som faciliterer viden og adgang til relevante EU ordninger (eks. Eurostars, Horizon2020, COSME mm.)

Sparringsforløb med markedsbesøg er et tilbud til smv'er fortrinsvis på vækstpotentialeniveauerne B og C.

Følgende pejlemærker ift. aktiviteten er centrale:

- Nærmarkeder i fokus for besøgene
- Grupper af 8 deltagere (gennemsnit) pr. besøg
- Indhold: Workshop/seminar, virksomhedsbesøg, messer, matchmaking, kundebesøg og opfølgning
- Oftest 2 dages varighed.

Indholdet i forløbet vil i hovedtræk se således ud:

- Dialog med interesserede virksomheder
- Markedsvalg
- Forberedelse og samling af gruppen
- Gennemførelse af markedsbesøg
- Opfølgning og evt. visitering til andre aktiviteter.

Forløbene gennemføres med involvering af eksterne konsulenter med relevant profil.

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

Følgende ift. aktiviteten er centrale:

- Unge, uerfarne virksomheder i fokus
- Coaches med erfaring fra industri og flere brancher
- Fokus på matchning af virksomhed og coach
- Korte, intense forløb
- Relativ lav medfinansiering.

Indholdet 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.

Eksportcoachene vil blive rekrutteret via et korps af potentielle eksportcoaches.

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

Workshops vil sprede sig over mange temaer (eks. konkrete markeder, CSR, interkulturelle kompetencer mm.) mhp. at ramme målgruppens behov i bred forstand som mulig.

Følgende pejlemærker for aktiviteten er centrale:

- Tematiske workshops
- Geografisk spredning i region Midtjylland
- 1-dags workshops.

Indholdet i forløbet vil i hovedtræk se således ud:

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

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

Workshops vil endvidere blive gennemført i tæt samarbejde med partneren Central Denmark EU Office, der vil bidrage med informationer om innovation og viden om adgang til relevante EU ordninger (eks. Eurostars, Horizon 2020, COSME mm.)

Individuelle rådgivningsforløb vedrørende internationalisering henvender sig fortrinsvis til smv'er på vækstpotentialeniveauerne A og B. Rådgivningsforløbene vil bidrage til at skaffe fagspecifik viden fra relevante videnleverandører (eks. markedsanalyser, internationaliseringsstrategi mm.).

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).

	<p>Indholdet i forløbet vil i hovedtræk se således ud:</p> <ul style="list-style-type: none">• Dialog med interesserede virksomheder• Valg af fokus for rådgivning• Valg af rådgiver (efter behørig markedsafsøgning, hvori www.raadgiverboersen.dk vil indgå)• Gennemførelse af rådgivning• Opfølgning og evt. visitering til andre aktiviteter. <p>Aktiviteten vil blive gennemført i tæt samarbejde med partneren Central Denmark EU Office bl.a. ift. de dele, hvor mulighederne i regi af EU-DK Support⁹ og EEN (Enterprise Europe Network)¹⁰ med fordel kan inddrages.</p> <p>Aktiviteterne vil omfatte:</p> <ul style="list-style-type: none">• En målrettet opsøgende indsats mod virksomheder med henblik på at afsøge muligheden for deltagelse i europæiske forsknings- og innovationsprojekter• Facilitering af konkret rådgivning og sparring om mulige udviklingspotentialer for virksomheder ved deltagelse i sådanne projekter• Facilitering af konkret rådgivning om mulighederne og vilkår for deltagelse• Løbende informationsspredning om mulighederne for virksomhederne. Udarbejdelse af cases, som kan bruges aktivt i informationsarbejde• Identifikation af synergier mellem den eksport-/markedsrelaterede indsats i programmet og internationale forsknings- og innovationsprojekter• Koordinering med aktiviteter, som gennemføres i regi af EEN, såvel strategiske som virksomhedsrettede. <p><i>Effektkæde</i> Se venligst effektkæden, som er klippet ind umiddelbart efter ansøgningsskemaets afslutning.</p> <p>De direkte iværksætter-/virksomhedsrelaterede aktivitetsmål i program for eksport og internationalisering er:</p> <ul style="list-style-type: none">• 1 kompetenceudviklingsforløb for 10 smv'er med særligt internationalt potentiale• 4 markedsbesøg for 30 smv'er• 18 eksportcoachingforløb for 18 smv'er• 4 workshops for 70 smv'er• 30 individuelle rådgivningsforløb vedr. internationalisering.

⁹ www.eusupport.dk/radgiveroversigt#b_start=0&c5=midtjylland. EU-DK Support koordineres på nationalt plan af EuroCenter i Styrelsen for Forskning og Innovation, og i region Midtjylland udfoldes EU-DK Support i et samarbejde mellem en række aktører, som udover Central Denmark EU Office og Væksthus Midtjylland også omfatter EEN, GTS-institutter, Region Midtjylland og Aarhus Universitet – Væksthus Midtjylland er koordinator for det opsøgende arbejde i regi af EU-DK Support i region Midtjylland.

¹⁰ Status på ansøgningen om EEN-varetagelsen fra 2015 kendes ikke på nuværende tidspunkt.

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 selvfølgelig tage de gældende udbudsregler i agt i regi af programmet, herunder afdække om køb af eksterne konsulentydelse 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 både jf. 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 regler¹¹ 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 deltagere blive registreret i CRM systemet, og der vil blive lavet en særlig projektnote i CRM systemet indeholdende alle deltagere i programmet. Projektnoter 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. Målet med effektmålingerne er at kunne dokumentere, om programmets tilbud har den ønskede effekt på de deltagende virksomheder.</p> <p>Programmet vil blive evalueret ved afslutningen af en ekstern evaluator. Såvel effektmåling som evalueringsdesignet vil blive fastlagt i samarbejde med Region Midtjylland.</p>

¹¹ Erhvervsstyrelsen: Regler for EU-medfinansiering 2014-2020 – www.regionalt.dk

<p>Beskrivelse af markedsføring</p>	<p>Der vil blive gennemført en markedsføringsindsats af program- mets ydelser. De regionale operatørfunktioner implementeres iht. retningslinjer og rammer under "Det midtjyske Vækst- univers", og tilbuddene brandes således under fællesbetegnelsen "Imidt" – med den hensigt at gøre det så overskueligt for mål- gruppen som muligt.</p> <p>Implementeringen af markedsføringstiltagene for de regionale operatørfunktioner koordineres i en fælles markedsførings- gruppe, bestående af repræsentanter for Region Midtjylland, Kommunerne i region Midtjylland, den lokale erhvervsservice og Væksthus Midtjylland.</p> <p>Markedsføringen af programmet vil også ske i et bredt anlagt samarbejde mellem erhvervsorganisationer, private rådgivere m.fl. Væksthus Midtjylland vil bl.a. sørge for, at førnævnte informerer om programmets tilbud og således bliver ambassa- dører for disse 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 erhvervsservice- systemets side• Direct mail kampagner – særligt målrettet og koordineret i som match mellem virksomhederne og programmets tilbud• Hjemmesiden www.imidt.dk• Sociale medier – Facebook og LinkedIn• Omtaler i nyhedsbreve (Væksthus Midtjylland har bl.a. et særligt nyhedsbrev med fokus på eksport og internationali- sering)• 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, hvor der løbende skal informeres om programmets resultater samt frembringelse af de gode cases.</p>
--	---

Vækstforum for Region Midtjylland
 Handlingsplan 2015

Udgifter fordelt opgavetyper	Kompetenceforløb for virksomheder med særligt internationalt potentiale	2.100.000 kr.
	Sparringsforløb med indbygget markedsbesøg	700.000 kr.
	Eksportcoaching	300.000 kr.
	Workshops om eksport og internationalisering	300.000 kr.
	Internationaliseringsrådgivning	4.725.000
	Evaluering og effektmåling	100.000 kr.
	Markedsføring og administration	2.175.000 kr.
	I alt	10.400.000 kr.
Finansiering	Regionale udviklingsmidler	3.700.000 kr.
	Regionalfondsmidler	3.500.000 kr.
	Socialfondsmidler	-
	Anden finansiering – privat medfinansiering fra de deltagende virksomheder	3.200.000 kr.
	I alt	10.400.000 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) Kompetenceudvikling for virksomheder med højt potentiale Indikator: 1 forløb for 10 SMV Succeskriterium 1. periode: 10 forløb starter Succeskriterium 2. periode: 10 forløb afsluttes	A) 10 SMV'er kompetenceudvikles og igangsætter eksport på nyt marked. Det anslås at 50 % af virksomhederne igangsætter eksport indenfor de 9 mdr mens de resterende 50 % kommer i gang inden for 6-12 mdr. efter forløbet. B) 30 SMV'er afklares omkring internationalt potentiale og opnår kendskab til udenlandsk marked samt lokale og udenlandske kontakter og netværk. C) 18 SMV'er får løst konkrete og strategiske udfordringer og det anslås at 50 % investerer i eksternt viden på kort sigt D) 70 SMV'er kompetenceudvikles vedrørende Internationalisering og eksport. Det kan være vanskeligt at angive effektmålet alene baseret på kompetenceudviklingen fra deltagelse i workshop. Det antages af flere af disse virksomheder vil deltage i øvrige aktiviteter og dermed igangsætte konkrete eksporttiltag som herefter giver konkrete resultater E) 30 SMV'er får løst strategiske udfordringer vedr. eksport eller anden internationaliserings aktivitet. Det kan f.eks. være viden om udenlandsk marked, <u>forretningsstrategi</u> eller produkttilpasning i forhold til et internationalt marked. Indikatorer samlet for alle programaktiviteter: <ul style="list-style-type: none"> • 158 virksomheder som modtager støtte hhv. 50 og 108 fordelt på 1. og 2. periode • 3,2 mio. kr. i privat medfinans. fordelt med hhv. 1,6 og 1,6 mio. kr. fordelt på 1. og 2. periode • 5 anslået antal nye vækstvirksomheder hhv. 0 og 5 fordelt på 1. og 2. periode • 20 anslået jobskabelse (fuldtidspersoner) hhv. 3 og 17 fordelt på 1. og 2. periode • 50 mio. kr. anslået skabt omsætning hhv. 5 og 45 mio. kr. fordelt på 1. og 2. periode 	Flere vækstvirksomheder Indikator: Antal nye vækstvirksomheder samlet for alle programaktiviteter 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 Succeskriterium: Flere vækstvirksomheder målt på beskæftigelse Ovenstående indikator angives for: 0 vækstvirksomheder i 1. periode i projektperioden 5 vækstvirksomheder i 2. periode i projektperioden 15 vækstvirksomheder 0 - 2 år efter projektperioden 25 vækstvirksomheder 2 - 5 år efter projektperioden 40 vækstvirksomheder 5 - flere år efter projektperioden
B) Sparringsforløb med indbygget markedsbesøg Indikator: 4 forløb for 30 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 1 markedsbesøg Succeskriterium 2. periode: 3 markedsbesøg		
C) Eksportcoaching Indikator: 18 coaching forløb for 18 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 6 forløb Succeskriterium 2. periode: 12 forløb		
D) Workshops Indikator: 4 workshops for 70 SMV'er Succeskriterium 1. periode: 1 workshops Succeskriterium 2. periode: 3 workshops		
E) Internationaliseringsrådgivning Indikator: 30 individuelle SMV forløb Succeskriterium 1. periode: 10 forløb Succeskriterium 2. periode: 20 forløb		

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

- Ringkøbing Fjord Erhvervsråd
- VIBORGegnens Erhvervsråd
- Erhverv Randers
- Erhverv Skanderborg
- Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande
- Business Horsens
- Favrskov Erhvervsråd
- Hedensted Erhverv
- Skiveegnens Erhvervscenter og Turistcenter