

Aktivitet	Output	Effekt
<p>A1) Kollektive træningsforløb, basismoduler</p> <p>Indikator: 25 basismoduler for 270 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 6 moduler Succeskriterium 2. periode: 19 moduler</p>	<p>A1) 270 SMV'er bliver bevidste om eget vækstpotentiale og kommer ind i et solidt vækstforløb</p> <p>A2) Ca. 125 SMV'er bliver bevidste om eget vækstpotentiale og kommer ind i et solidt vækstforløb</p>	
<p>A2) Kollektive træningsforløb, camps</p> <p>Indikator: 12 træningscamps for 125 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 3 camps Succeskriterium 2. periode: 9 camps</p>	<p>B) Ca. 65 SMV'er får løst strategiske udfordringer inden for f.eks. teknologi, afsætning, organisation eller jura og investerer fremover i ekstern viden</p> <p>C) Ca. 8 SMV'er får løst konkrete og strategiske udfordringer og investerer fremover i ekstern viden</p>	<p>Flere vækstvirksomheder</p>
<p>B) Individuel rådgivning</p> <p>Indikator: 65 individuelle rådgivningsforløb for 65 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 25 forløb Succeskriterium 2. periode: 40 forløb</p>	<p>D) 24 SMV'er får løst faglige, juridiske eller sektorspecifikke udfordringer og investerer fremover i samarbejde med andre SMV'er og ekstern viden</p>	<p>Indikator: Ca. 130 nye vækstvirksomheder samlet for alle programaktiviteter</p>
<p>C) Vækstsparring</p> <p>Indikator: 8 individuelle vækstsparringsforløb for 8 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 3 forløb Succeskriterium 2. periode: 5 forløb</p>	<p>E1) 36 SMV'er får styrket deres "økosystem", bliver motiverede for forretningsbaseret samarbejde og øger indsigten i forretningsudvikling</p> <p>E2) 27 SMV'er får styrket deres "økosystem", bliver motiverede for forretningsbaseret samarbejde og øger indsigten i forretningsudvikling</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>D) Vækstgrupper</p> <p>Indikator: 4 vækstgrupper for 24 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 1 antal grupper Succeskriterium 2. periode: 3 antal grupper</p>	<p>Indikatorer samlet for alle programaktiviteter:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 133 virksomheder som modtager støtte - Ca. 9 mill. Kr. private inv. / medfinan. (kr.) - Ca. 30 antal nye vækstvirksomheder - Ca. 66 nye jobs (fuldtidspersoner) - Ca. 100 mill. Kr. i skabt omsætning (kr.) 	<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</p>
<p>E1) Strategiske netværk fase 1</p> <p>Indikator: 12 strategiske fase 1 netværk for 36 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 4 antal fase 1 netværk Succeskriterium 2. periode: 8 antal fase 1 netværk</p>	<p>Succeskriterium: Ovenstående indikatorer fordelt på 1. og 2. periode</p> <p>1. periode:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 45 virksomheder som modtager støtte - Ca. 3 mill. Kr. private inv. / medfinan. (kr.) - 0 antal nye vækstvirksomheder - 0 nye jobs (fuldtidspersoner) - 0 mill. Kr. i skabt omsætning (kr.) 	<p>0 - 2 år efter projektperioden – ca. 100 2 - 5 år efter projektperioden – n.a. 5 - flere år efter projektperioden – n.a.</p>
<p>E2) Strategiske netværk fase 2</p> <p>Indikator: 9 strategiske fase 2 netværk for 27 SMV'er</p> <p>Succeskriterium 1. periode: 3 antal fase 2 netværk Succeskriterium 2. periode: 6 antal fase 2 netværk</p>	<p>2. periode:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 88 virksomheder som modtager støtte - Ca. 6 mill. Kr. private inv. / medfinan. (kr.) - Ca. 30 antal nye vækstvirksomheder - Ca. 66 nye jobs (fuldtidspersoner) - Ca. 100 mill. Kr. i skabt omsætning (kr.) 	

Kritiske antagelser

Aktivitet

A1) Kollektive træningsforløb, basismoduler

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi basismodulerne netop planlægges og gennemføres mhp. at deltagerne bliver bevidste om eget vækstpotentiale og kommer ind i et solidt vækstforløb, dvs. at indlægsholdere, facilitatorer m.fl. samt hele forløbet på og afviklingen af basismodulerne, samt udvikling og brug af materialer, har netop dette og udelukkende dette fokus. Derfor kan med stor sandsynlighed udledes at denne aktivitet givet det ønskede output.

Hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes således at virksomhederne gennem basismodulerne får afklaret, vurderet og øget deres bevidsthed om vækstpotentialet. Dette udfordrer virksomhederne i relation til det fremtidige vækstforløb. Fra VÆKSTmidt, VÆKSTmidt Accelerator og andre programmer, hvor der sammenlagt er gennemført adskillige tusinde møder med SMV'er, er erfaringerne, at ikke alle virksomheder, der udfordres på vækstpotentialet, griber denne udfordring, men typisk omkring halvdelen af virksomhederne mobiliserer de fornødne ressourcer og kommer videre – disse virksomheder vil være klar til træningsforløbene, og det er denne gruppe af virksomheder, der vil gå videre fra træningsforløbene og over i individuelle og kollektive programmer og dermed udgøre gruppen på ca. 130 vækstvirksomheder.

Fra evalueringerne af VÆKSTmidt, VÆKSTmidt Accelerator og andre programmer er det kendt at et solidt vækstforløb for de involverede virksomheder fører til øget omsætning, øget eksport, forbedret indtjening og flere ansatte.

Aktivitet

A2) Kollektive træningsforløb, camps

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi træningsforløbene netop planlægges og gennemføres mhp. at deltagerne bygger videre på den opnåede bevidsthed om eget vækstpotentiale og bliver klar til at komme ind i et solidt vækstforløb, dvs. at indlægsholdere, facilitatorer m.fl. samt hele forløbet på og afviklingen af træningsforløbene, samt udvikling og brug af materialer, har netop dette og udelukkende dette fokus. Derfor kan med stor sandsynlighed udledes at denne aktivitet givet det ønskede output.

Hvis vi får dette output så initieres denne effekt, fordi målgruppen påvirkes således at virksomhederne gennem træningsforløbene bliver udfordret på deres evne til at realisere vækstpotentialet. Dette afstedkommer at virksomhederne får beskrevet vækstpotentialet. Dette udfordrer virksomhederne i relation til det fremtidige vækstforløb, og der etableres derfor en plan for virksomhedernes mulige vækstforløb, således at de har grundlaget for at indgå i et solidt vækstforløb.

Aktivitet

B) Individuel rådgivning

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den individuelle rådgivning konkret medvirker til at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder mødes af virksomhederne i forening med kompetente private konsulenter. De opnåede erfaringer fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator viser at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter den individuelle rådgivning har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen. Gennem omhyggelig markedsafsøgning og udvælgelse af den rette konsulent sikres, at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomheden er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for at det ønskede output nås.

Kritiske antagelser

Aktivitet

C) Vækstsparring

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den individuelle rådgivning konkret medvirker til at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder mødes af virksomhederne i forening med kompetente private konsulenter.

De opnåede erfaringer fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator viser at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter den individuelle rådgivning har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen.

Gennem omhyggelig markedsafsøgning og udvælgelse af den rette konsulent sikres, at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomheden er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for at det ønskede output nås.

Aktivitet

D) Vækstgrupper

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den virksomhederne gennem sammenholdet og netværket i vækstgrupper udfordrer hinanden, videndeler med hinanden og hjælper hinanden, således at denne "fælles læring" i kombination med den korte mere individuelt prægede rådgivning i en vækstgruppe konkret medvirker til, at virksomhedernes udfordringer på forskellige områder mødes af virksomhederne i fællesskab og i forening med kompetente private konsulenter.

De opnåede erfaringer fra VÆKSTmidt og VÆKSTmidt Accelerator viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i vækstgrupper rådgivning har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen, og er bedre rustet til udfordringerne på eksportmarkederne. Gennem omhyggelig markedsafsøgning og udvælgelse af den rette konsulent sikres at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomhederne er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for, at det ønskede output nås.

Aktivitet

E1) Strategiske netværk fase 1

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den virksomhederne gennem denne afklaringsfase udfordrer hinanden, videndeler med hinanden og hjælper hinanden, således at de efterfølgende er styrkede i relation til at indgå i et mere forpligtende forretningsorienteret samarbejde.

Afklaringsforløbet udfordrer de deltagende virksomheder i relation til deres evne og ressourcer til at indgå i et forretningsbaseret samarbejde og tester samt udvikler deres viden og indsigt i forretningsudvikling.

De opnåede erfaringer fra KLYNGEmidt viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i sådanne forløb har øget kompetenceniveauet og absorberingsevnen, og er bedre rustet til at indgå i et forretningsorienteret samarbejde med andre virksomheder.

Gennem omhyggelig markedsafsøgning og udvælgelse af den rette konsulent sikres at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomhederne er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for at det ønskede output nås.

Kritiske antagelser

Aktivitet

E2) Strategiske netværk fase 2

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den virksomhederne gennem dette forløb inddrager hinanden, videndeler med hinanden og hjælper hinanden, således at de gennem deltagelse i et mere forpligtende forretningsorienteret samarbejde, efterfølgende samlet set og i forening er styrkede i relation til at møde og tackle udfordringerne fra eksportmarkederne.

Det mere forpligtende forretningsorienteret samarbejde sætter de deltagende virksomheder i stand til i forening at løse en række udfordringer og samlet udvikle nye forretningsområder med nye indtjeningsmuligheder.

De opnåede erfaringer fra KLYNGEmidt viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i sådanne forløb har øgede kompetencer og øget konkurrenceevne, og dermed bedre forudsætninger for at realisere den enkelte virksomheds vækstpotentiale.

Gennem omhyggelig markedsafsøgning og udvælgelse af den rette konsulent sikres, at konsulentens kompetencer er de rette og, at kemien i relation til at samarbejde med virksomhederne er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for at det ønskede output nås.

Aktivitet

F) Strategiske netværk fase 3

Indikator:

10 strategiske fase 3 netværk med 30 SMV'er samarbejder med forskningsinstitutioner om udvikling af nye produkter og løsninger

Succeskriterium:

1. periode: antal fase 3 netværk
2. periode: antal fase 7 netværk

Output

F) 30 SMV'er i strategiske netværk får tilført viden til at udvikle et nyt produkt eller en ny løsning med et kommercielt sigte

Indikatorer:

- 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

Succeskriterium:

Ovenstående indikatorer fordelt på 1. og 2. periode

1. periode**Indikatorer:**

- 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

2. Periode**Indikatorer:**

- 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

Effekt

Flere innovative SMV'er

Indikator:

Ca. 20 nye innovative virksomheder

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.

Succeskriterium:

Ca. 20 innovative SMV'er

Ovenstående indikator angives for:

1. periode i projektperioden – ca. 0
2. periode i projektperioden – ca. 7

0 - 2 år efter projektperioden – ca. 13

2 - 5 år efter projektperioden – n.a.

5 - flere år efter projektperioden – n.a.

Kritiske antagelser

Aktivitet

F) Strategiske netværk fase 3

Kritisk antagelse:

Hvis vi iværksætter denne aktivitet, så får vi dette output, fordi den virksomhederne gennem dette forløb inddrager hinanden samt inddrager massiv ekstern viden gennem samarbejde med viden- og forskningsinstitutioner, således at der kan udvikles eksempelvis nye processer og produkter. Dette sætter virksomhederne i stand til at møde kravene i relation til at være innovative og udvikle nye processer og produkter, som kan leve op til kravene fra eksportmarkederne, og samtidig skaber nye arbejdspladser og nye indtjeningsmuligheder.

De opnåede erfaringer fra tidligere programmer, der understøttede samarbejde mellem virksomheder og viden- og forskningsinstitutioner viser, at denne metode er både virkningsfuld og bæredygtig, da virksomhederne efter deltagelse i sådanne forløb har øgede kompetencer og øget konkurrenceevne, og dermed bedre forudsætninger for at realisere den enkelte virksomheds vækstpotentiale. Gennem omhyggelig markedsafsøgning og udvælgelse af den rette konsulent og den rette viden-/forskningsinstitution sikres at konsulentens kompetencer er de rette og at kemien i relation til at samarbejde med virksomhederne er den rette, således at der er størst mulig sikkerhed for at det ønskede output nås.