



GLOBALmidt

Midtjysk Eksport- og
internationaliseringsprogram

Ansøgning til Vækstforum for Region Midtjylland

Indhold

1. Indledning	S. 3
2. Indhold	- 6
2.1 Formålet med GLOBALmidt	- 6
2.2 GLOBALmidts målgruppe og overordnede effektmål	- 7
2.3 Konsortiets erfaringer med målgruppen og eksportudvikling/internationalisering	- 7
2.4 Tilbuddene i GLOBALmidt	- 12
3. Markedsføring, visitation og screening	- 18
4. Evaluering og effektmåling	- 21
5. Organisation	- 22
5.1 Kompetencer i konsortiet	- 27
5.2 "Det regionale eksportråd for region Midtjylland"	- 28
6. Økonomi	- 30
6.1 Evt. supplerende aktiviteter	- 30
7. Underskrift	- 31

Bilag 1: Uddybende beskrivelse af "nye tiltag" under GLOBALmidt

1. Indledning

Vækstforum for Region Midtjylland har udbudt eksport- og internationaliseringsprogrammet GLOBALmidt 2011 – 14. Programmets overordnede sigte er at skabe erhvervsmæssig vækst og udvikling via øget mobilisering af eksport- og internationaliseringsperspektiver hos regionens iværksættere og små og mellemstore virksomheder (smv'er) med potentiale. Midlerne er både en yderligere aktivering af en række eksisterende regionale og statslige tilbud - der i regi af GLOBALmidt for første gang knyttes sammen i en samlet målrettet regional indsats – og helt nye regionale aktiviteter, som skal indgå i det samlede program og medvirke til at gøre viften af tilbud til målgruppen komplet.

Partnerne - Central Denmark EU Office, Eksportforeningen, Enterprise Europe Network, Håndværksrådet, Teknologisk Institut, VIA University College og Væksthus Midtjylland - er i den forbindelse gået sammen om etablering af et konsortium til løsning af denne opgave.

Konsortiet er sammensat ud fra et ønske om at kunne matche alle centrale sider af målgruppens eksport- og internationaliseringspotentiale. Fælles for partnerne i konsortiet er, at alle har omfattende erfaringer med at bistå iværksættere og smv'er i deres bestræbelser for at realisere eksport-/internationalt baserede vækstperspektiver. I det følgende foretages indledningsvist en overordnet præsentation af partnerne (en mere målrettet beskrivelse af parterne findes i afsnit 5.1, side 27):

Central Denmark EU Office¹ (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. Kontoret har et omfattende netværk i Bruxelles og kan navigere i de muligheder, som EU-samarbejdet tilbyder offentlige såvel som private aktører fra Midtjylland. I GLOBALmidt vil Central Denmark EU Office have ansvaret for aktiviteterne vedr. ifacilitator og finansiel støtte til midtjyske virksomheders deltagelse i Eurostars-projekter.

Eksportforeningen² laver netværk og gennemfører kollektive eksportfremstød, i form af fælles stande på messer, fact finding ture, seminarer, konferencer og netværksmøder. Årligt gennemføres ca. 30 eksportfremstød. Eksportforeningen har ca. 500 medlemsvirksomheder og råder over et stort netværk af kontakter, såvel ift. virksomheder som internationale aktører og rådgivere. Eksportforeningen er beliggende i Silkeborg og har repræsentationskontor i Shanghai i Kina. I GLOBALmidt vil Eksportforeningen have ansvaret for aktiviteterne vedr. markedsbesøg, eksport-

¹ www.centraldenmark.eu

² www.eksportforeningen.dk

coaches og fælles eksportfremstød og kurser i internationalisering og eksport samt blive involveret i gennemførelsen af business missions & partenariater og vidensamarbejde med Shanghai.

Enterprise Europe Network³ (EEN) Enterprise Europe Network assisterer virksomheder og videnaktører med:

- Etablering på nye markeder via direkte samarbejde med udenlandske virksomheder
- Etablering af teknologisk samarbejde på tværs af grænser, herunder udbud og efterspørgsel af ny teknologi
- Etablering af projektsamarbejde, herunder projekter med støtte fra EU og andre.

EEN arrangerer løbende aktiviteter målrettet virksomheder i samarbejde med lokale, regionale, nationale og internationale aktører. Aktiviteterne foregår både i Danmark og udlandet og har oftest fokus på at give virksomheder ny viden og inspiration, indsigt i internationale muligheder samt at skabe kontakt til udenlandske samarbejdspartnere. Koordinatoren for EEN er Agro Business Park, som har juridisk mandat for det danske netværk. I GLOBALmidt vil EEN (Agro Business Park) have ansvaret for aktiviteterne vedr. salg til internationale organisationer og matchmaking samt blive involveret i gennemførelsen af business missions & partenariater og vidensamarbejde med Shanghai.

Håndværksrådet⁴ er hovederhvervsorganisationen for små og mellemstore virksomheder, og har siden dets etablering i 1879 arbejdet for at sikre Danmarks små og mellemstore virksomheder de bedste betingelser for at drive virksomhed. Håndværksrådet har over 20.000 medlemsvirksomheder fordelt på en række forskellige fag inden for mindre industri, byggeri, handel og service, IT og grafiske fag. Håndværksrådets Internationale Afdeling har lang erfaring med at assistere virksomheders internationalisering gennem specialiserede aktiviteter som eksportfremstød, delegationsrejser, matchmaking mellem danske og udenlandske virksomheder, internationaliseringsrådgivning med mere. I GLOBALmidt vil Håndværksrådets Internationale Afdeling have ansvaret for aktiviteterne vedr. business missions & partenariater, seminarer/kursusforløb/netværksgrupper i relation til samarbejde med GoGlobal samt blive involveret i gennemførelsen af markedsbesøg, eksportcoaches og kurser i internationalisering og eksport.

³ www.enterprise-europe.dk

⁴ www.hvr.dk

Teknologisk Institut⁵ har et tæt og omfattende samarbejde med erhvervslivet. Instituttets kunde-database dækker ca. 17.000 virksomheder indenfor stort set alle brancher, og mere end 75% af kunderne ligger i SMV segmentet. Det vurderes endvidere, at Instituttet årligt løser opgaver for ca. 2-2.500 virksomhedskunder i region Midtjylland. Teknologisk Institut har formaliseret samarbejde med tilsvarende institutioner, universiteter og eksperter på mange områder og på de fleste nær- og vækstmarkeder i verden. Teknologisk Institut vil være i stand til at trække på ekspertise fra disse, til at udvikle markeder og overkomme typiske barrierer i en række lande. Teknologisk Instituts lead-rolle i det nuværende MidtNet-program, der omhandler erhvervsrettet vidensamarbejde mellem Region Midtjylland og Shanghaiprovensen og omfatter aktiviteter med relevans for GLOBALmidt programmet, vil være afgørende for optimalt samarbejde mellem Midtnet og GLOBALmidt. Teknologisk Partnerskab og Internationalt center på Teknologisk Institut vil kunne bringe erfaringer og netværk i spil fra alle EU lande, nærområderne til de tre innovationscentre samt lande som Vietnam, Ægypten, Sydafrika, Indien, Tanzania, Botswana, Uganda, Jordan, Syrien og Tyrkiet. I GLOBALmidt vil Teknologisk Institut blive involveret i gennemførelsen af den indledende kortlægning ifm. salg til internationale organisationer, styrket udnyttelse af innovationscentre, vidensamarbejde med Shanghai, teknologimatch samt kurser i internationalisering og eksport.

VIA University College⁶ bedriver udvikling i samarbejde med virksomheder, forskningsinstitutioner, andre udviklingsinstitutioner og studerende. En af VIA University Colleges roller som professionshøjskole er også at sprede forskningsresultater til virksomheder og relatere disse til faktiske problemstillinger. I GLOBALmidt vil VIA University College blive involveret i gennemførelsen af den indledende kortlægning ifm. salg til internationale organisationer samt kurser i internationalisering og eksport.

Væksthus Midtjylland⁷ er den regionale erhvervsserviceenhed i region Midtjylland, som varetager den specialiserede vejledning (vækstkortlægning). Årligt kortlægges vækstpotentiale for mere end 1.000 iværksættere og smv'er i region Midtjylland – heraf er i niveauet 400 væstkortlægninger omkring eksportrelaterede emner. Årligt opnår mere end 500 iværksættere og smv'er medfinansiering fra et af de midtjyske udviklingsprogrammer til køb af specialiseret rådgivning til realisering af vækstformål – heraf har en betydelig andel eksportmæssig/international fokus. Væksthus Midtjylland er endvidere operatør på de landsdækkende programmer Vitus og Vitus Vækst⁸, der har Danmarks mest vækstpotentielle smv'er som målgruppe. I GLOBALmidt vil Væksthus

⁵ www.teknologisk.dk

⁶ www.viauc.dk

⁷ www.vhmidtjylland.dk & www.imidt.dk

⁸ Vitus og Vitus Vækst gennemføres for Udenrigsministeriet/Eksportrådet. Vitus gennemføres i samarbejde med Symbion, og Vitus Vækst gennemføres i samarbejde med Symbion, Teknologisk Institut og Eksportforeningen. Flere informationer på www.vitus.um.dk

Midtjylland varetage den overordnede/ansvarlige projektledelse for programgennemførelsen samt have ansvaret for aktiviteterne vedr. Eksportrådets eksportforberedelse og eksportstart samt indstationering, start- og vækstpakker (STARTmidt Accelerator), vækstgrupper og vækstpakker (VÆKSTmidt Accelerator), netværk (KLYNGEmidt), Vitus og kontorplads til GoGlobal.

I øvrigt planlægges en arbejdsform, hvor det sikres, at "bedste mand" kontinuerligt er på opgaven; dvs. at der vil være en flydende grænse mellem roller og arbejdsdeling i konsortiet. Dette bevirker samtidig, at der vil være meget ringe risiko for, at der opstår situationer i gennemførelsen af programmet, hvor konsortiet ikke råder over relevante kompetencer. Skulle denne situation imidlertid opstå, har alle konsortiepartnere vidtforgrænsede netværk blandt relevante samarbejdspartnere, som kan inddrages.

2. Indhold

2.1 Formålet med GLOBALmidt

GLOBALmidt skal skabe vækst og øge virksomhedernes eksport og konkurrenceevne ved at:

- Udløse eksportpotentialet hos flere iværksættere og små og mellemstore virksomheder
- Samle lokale, regionale, nationale og internationale aktører i en ny og forstærket eksport-rådgivningsindsats med øget fokus på internationalisering i den eksisterende indsats
- Identificere og øge anvendelse af professionelle, internationale samarbejdspartnere, rådgivere og netværk på udenlandske markeder
- Give mulighed for at flere virksomheder kan indgå i internationale innovations- og forskningsaktiviteter
- Udbyde kompetenceudviklingsaktiviteter målrettet internationalisering og eksport
- Understøtte kulturel og sproglig forståelse og forbedre muligheder for integration af udenlandsk arbejdskraft i Midtjylland.

2.2 GLOBALmidts målgruppe og overordnede effektmål

Målgruppen for GLOBALmidt er iværksættere og små og mellemstore virksomheder (smv'er) med op til 250 ansatte, som har internationale aktiviteter eller har et potentiale for eksport og internationalisering.

De overordnede effektmål med GLOBALmidt er i hele programperioden fastlagt til:

- 15% eksportvækst, svarende til en eksportvækst på kr. 20 mia.
- 6% vækst i værdiskabelsen
- Andelen af smv'er med eksport hæves fra 11% til 12%
- Andelen af eksportiværksættere hæves fra 5,5% til 7%
- Andelen af produkt- og procesinnovative virksomheder hæves fra 44% til 50%
- Andelen af udenlandske statsborgere med ophold til erhverv øges.

2.3 Konsortiets erfaringer med målgruppen og eksportudvikling/internationalisering

På baggrund af vore erfaringer med mobilisering af eksport-/internationaliseringsbaserede vækstpoterentialer hos iværksættere og smv'er har partnerne identificeret en række tværgående kriterier for hhv. målgruppen og selve initiativgennemførelsen, som vurderes centrale ift. sandsynligheden for opnåelse af de opstillede effektmål. Vi vil i det efterfølgende redegøre for disse:

Oftest er både opstart af eksport/internationaliseringsinitiativer og intensivering heraf forbundet med en mængde udfordringer for iværksættere og smv'er. Iværksættere og smv'er er typisk kendetegnet ved knappe ressourcer, både hvad angår tid og penge. Dagligdagsgøremål fylder tiden, og der er ligesom ikke et tidspunkt i kalenderen, hvor der er fokus på fremtiden og udviklingsmæssige emner. Derfor er selve *erkendelsen* af et evt. eksport- og internationaliseringspotentiale som oftest ikke tilstede. En betydelig del af den indledende indsats skal således tage højde herfor og sikre, at kontakten/dialogen afspejler de værdier, der i den sammenhæng prioriteres af målgruppen. Ofte fordrer opstarten af eks. eksport et udsyn og en energi fra virksomhedens ledelse, der på mange måder ligger i et niveau, som da virksomheden blev startet. Og for den smv, der allerede har gjort sig sine første eksporterfaringer (måske i form af involvering i indirekte eksport eller til et nærmærket), vil en intensivering af indsatsen ofte fordrer strategiske overvejelser og ressourcer, der langt overstiger det niveau, som de hidtidige erfaringer har resulteret i. Der er nye konkurrenter, nye kontakter, nye rutiner osv., hvilket som regel bevirker, at virksomhedens strategi skal gentænkes på centrale områder. Den kundefokus, som hidtil har konsoli-

deret virksomhedens niche på hjemmemarkedet og/eller på enkelte nærmarkeder, kan sjældent blot kopieres til en intensiveret eksportindsats.

At bringe en iværksætter/smv ind på et nyt eksportmarked er således ikke lige til, da det stiller en række krav om, at iværksætteren/smv'en tager sin forretning, sit produkt og sin måde at sælge på op til fornyet overvejelse. Omvendt tyder erfaringerne fra en række initiativer⁹ på, at en systematisk proces hvor iværksætteren/smv'en får adgang til de fornødne tilbud/virkemidler, har effekt.

Med udgangspunkt i ovennævnte er det konsortiets erfaring, at man ved tilrettelæggelsen/- gennemførelsen af selve programaktiviteten bør udvise særlig opmærksomhed ift.:

Fokus på handlinger; For at målgruppen skal opfatte initiativet som interessant, er det afgørende, at der er et konkret udbytte for iværksætterne/smv'erne i form af målbare resultater; dvs. nye kunder og ordrer inden for en overskuelig tidshorison. Derfor bør programgennemførelsen tilrettelægges således, at fokus i videst mulig udstrækning er konkrete "hands on"-aktiviteter (opstart/aktivering af eksportinitiativer) - og i mindre omfang adgang til større analysebaserede vidensammenhænge. Dette afhænger selvsagt af den enkelte iværksætter/smv, og hvor den er i processen/erkendelsen, men som hovedregel vil et handlingsorienteret fokus være den mest sikre indgangsvinkel. Ift. de enkelte programelementer i GLOBALmidt kan en erkendelsesproces evt. omfatte en Start-/Vækstpakke indledningsvis, der bl. a. giver iværksætteren/den unge smv den indsigt og forståelse, der skal til for at benytte sig af mere viden-/forskningsbaserede tilbud som deltagelse i eks. Eurostars-initiativer.

Netværksopbygning; Langt de fleste iværksættere er blevet selvstændige, fordi de gjorde tingene anderledes end deres kolleger/øvrige på markedet. Adgangen til en tilværelse som iværksætter skabes oftest via en niche, hvor iværksætteren er blevet opmærksom på kombinationen af et udækket behov og en ny måde at gøre tingene på (enten fremstillingsmæssigt eller ift. markedskontakten). Dette bevirker naturligt, at mange iværksættere er "lonely wolfs". Adgangen til sparring med både andre iværksættere/smv'ere og eksterne parter som rådgivere og øvrige videnspersoner kan medvirke til at accelerere realiseringen af vækstpotentialer betydeligt. Dette gælder i generel forstand, men således også ift. eksport og internationalisering. Derfor er det bl. a. en helt central erfaring fra eks. gennemførelsen af Vitus-programmet, at netop kontakten til markeds eksperter (som i det nævnte eksempel også rent fysisk er tilstede på det valgte målmarked) er særdeles effektiv ift. realiseringen af konkrete eksportordrer inden for en overskuelig tidshorison¹⁰. Her vil det ift. GLOBALmidt således være helt afgørende, at eks. gennemførelsen af internationaliseringskurser sker med tæt kontakt til dels konkrete eksport-/internationaliserings-

⁹ Eks. STARTmid, STARTmid Accelerator, VÆKSTmid, VÆKSTmid Accelerator, Internationalisering af midtjyske virksomheder, KLYNGEmid, GazelleGrowth, Vitus og Accelerace.

¹⁰ Denne iagttagelse er samstemmende med erfaringerne fra andre målrettede udviklingsinitiativer for iværksættere/smv'er som eks. GazelleGrowth og Accelerace.

situationer og dels med relevante rådgivere/videnpersoner, som kan få en aktiv rolle i eksekveringen af den udarbejdede strategi/handlingsplan.

Fælles forståelse; Deltagerne i GLOBALmidt vil i mange (de fleste) tilfælde have ingen eller meget få erfaringer med anvendelsen af eksterne rådgivere. Fra de øvrige midtjyske udviklingsprogrammer (hvor der aktuelt er igangsat mere end 1.400 individuelle vækstforløb siden ultimo 2007) vides det, at netop den manglende erfaring med anvendelse af eksterne rådgivere/videnpersoner betyder skepsis over for udbyttet heraf, og i mange tilfælde også prisen, hvorfor adgangen til medfinansiering er særdeles vigtig¹¹. Derfor er det helt afgørende, at der så tidligt i forløbet som muligt kan opbygges en fælles forståelse mellem iværksætter/smv og den/de rådgiver(e)/videnperson(er), som skal involveres. Konsortiet vil tage højde for denne vigtige parameter ved at være særlig opmærksom omkring vejledning ift. valget af rådgiver(e)/videnperson(er) og den gensidige forventningsafstemning – dels ved at vejlede omkring fordelene ved/andre iværksætteres/smv'er erfaringer med anvendelsen af specialiserede rådgivere/videnpersoner og dels ved aktivering af mulighederne i regi af Rådgiverbørsen¹². Endvidere kan mulighederne ift. eks. Videnpilotordning med fordel overvejes.

Kontinuerlig opfølgning; Som tidligere nævnt spiller (den manglende) erkendelse af vækstpotentialer en stor rolle i appellen til iværksættere/smv'er. Og der vil som nævnt skulle allokeres betydelige ressourcer til den indledende vækstkortlægning, hvor iværksætterne/smv'erne skal "overbevises". Imidlertid er det også konsortiets erfaring, at når så erkendelsen har fundet sted og er blevet konkretiseret, er tålmodigheden hos iværksætteren/smv'en ringe; når beslutningen er truffet om, at man ønsker at aktivere eks. et eksport-/internationaliseringspotentiale "kan det kun gå for langsomt". Sammenholdt med en tidligere udbredt opfattelse i målgruppen af hastigheden hos eks. offentlige (erhvervsservice)aktører gør, at målgruppens vurdering af et initiativs succes i høj grad vil blive foretaget ift. aktørernes evne til at følge hurtigt og kontinuerligt op på indgående aftaler. Ift. GLOBALmidt er konsortiets partnere opmærksomme på disse forhold og vil gerne bidrage til at fremme målgruppens oplevelse af, at også aktørerne har en ambitiøs og vedholden-

¹¹ Erfaringen fra bl. a. de øvrige midtjyske udviklingsprogrammer er, at adgangen til medfinansiering/tilskud er særdeles vigtig for den del af målgruppen, som har ingen (eller har haft dårlige) erfaringer med køb af specialiseret rådgivning ifm. realisering af vækstinitiativer. Samtidig er det en gennemgående erfaring, at tilskuddets størrelse ubetinget har størst betydning i de indledende faser, mens betydningen af tilskuddets størrelse aftager i takt med, at initiativet gennemføres – ofte vil tilskudsprocenten i et udviklingsforløb falde fra de indledende 50% til et niveau omkring 30% ved afslutning, idet initiativet er vokset siden starten, hvilket finansieres af iværksætterens/smv'ens egne midler.

¹² Væksthus Midtjylland varetager den praktiske drift af den landsdækkende service "Rådgiverbørsen" (www.raadgiverboersen.dk), der finansieres af Erhvervs- og Byggestyrelsen. Næsten 2.000 rådgivere fra hele landet har siden starten i 2009 oprettet en profil på Rådgiverbørsen, som også indeholder bl. a. en udbudsfunktion – dette giver den rådgivningssøgende iværksætter/smv både et overblik over det potentielle udbud og en lettere adgang til at finde den rådgiver, som vurderes at være optimal.

de tilgang til fremdriften. Konkret vil dette ske ved, at aktørerne løbende vil arbejde med – og eksplicit udmelde – deadlines for indgåede aftaler samt indarbejde dette som et gennemgående element i dialogen med iværksætterne/smv'erne og de involverede rådgivere.

Stærk ledelsesforankring; Iværksætteren og (ene)lederen i smv'en er de helt centrale interne ressourcepersoner ift. ethvert udviklingsinitiativ. Hele forretningsidéen og grundlaget for nichen er opbygget med udgangspunkt i/omkring iværksætteren/enelederen. Derfor er det meget vigtigt, at dialogen tilrettelægges og føres med denne person i virksomhederne - og at der tages højde for dennes situation og knappe ressourcer. Helt konkret betyder det, at eks. markedsføringsindsatsen ikke kan baseres på eks. enkeltstående annoncekampagner, idet disse kun i stærkt begrænset omfang vil ramme et erkendt behov hos iværksætteren/enelederne – og på netop det rigtige tidspunkt. Derfor fordrer en reel ledelsesopmærksomhed/-forankring, at der finder en vedblivende dialog sted med målgruppen på dennes præmisser, hvilket i de fleste tilfælde vil sige personlig kontakt. Samtidig bør der stilles krav til målgruppen om det fornødne commitment – deltagelse i GLOBALmidts aktiviteter vil i langt de fleste tilfælde fordrer ledelsesressourcer i betydeligt omfang. Ikke mindst i de kollektive tilbud under GLOBALmidt (eks. vækstgrupper og kurser) vil konsortiet være særlig opmærksom på at sikre, at deltagernes forventninger og engagement er afstemt på tværs af gruppen, idet for stor forskellighed erfaringsmæssigt kan virke hindrende for opnåelse af den ønskede effekt.

Med henblik på at gøre programgennemførelsen så målrettet som mulig vil konsortiet arbejde med en intern fokusering af programmets tilbud ift. forskellige segmenter i målgruppen. Alle tilbud i GLOBALmidt vil naturligvis være tilgængelige for hele målgruppen, men umiddelbar ser vi følgende opdeling af målgruppen:

- "Spirerne"
- "De positive, let øvede"
- "De skeptiske, øvede"
- "Born Globals"

"Spirerne" er iværksætteren/den helt unge virksomhed, som ingen eksportmæssige og/eller internationale erfaringer har. Der er internationalt potentiale i virksomheden, men opstarten og den hektiske periode heromkring er endnu tæt på og fylder rent strategisk meget. Iværksætteren/lederen er bevidst om eksportmæssige/internationale potentialer, men interessen er endnu latent. Væsentlige virkemidler i GLOBALmidt overfor "Spirerne" vil i særlig grad være Start- og Vækstpakker (under STARTmid Accelerator – omkring sparring/vurdering af internationalt potentiale og afdækning/analyse af konkrete eksportmæssige afsætningsperspektiver), eksportforberedelse og eksportstartpakker (i regi af Udenrigsministeriet/Eksportrådet) og muligvis markedsbesøg.

"De positive, let øvede" er (iværksættere)/smv'er med nogen eksportmæssig og/eller international erfaring. Udover det indenlandske salg er der i begrænset omfang erfaring fra indirekte eksport og eksport til nærmarkederne, til et begrænset antal kunder. Det strategiske fokus er fortsat meget virksomhedens ydelser/produkter, men der er en tiltagende interesse for/erkendelse af salgsmæssige parametres betydning for virksomhedens udvikling – herunder eksport, som (endnu) ikke er sat i system. De få eksportmæssige erfaringer, der er, er positive og har i betydelig omfang bidraget til at give virksomheden mod på/lyst til mere. Væsentlige virkemidler i GLOBALmidt overfor *"de positive, let øvede"* vil i særlig grad være vækstpakker (både under STARTmid Accelerator og VÆKSTmid Accelerator), eksportstartpakker, eksportcoaches, markedsbesøg, kurser i eksport/internationalisering og regionalt indstationerede kompetencer fra Eksportrådet. Men også business missions/partenariater, salg til internationale organisationer, vidensamarbejde med Shanghai og andre vækstmiljøer samt matchmaking kan være relevant.

"De skeptiske, øvede" er smv'er med nogen eksportmæssig og/eller international erfaring. Erfaringen er i overvejende grad opbygget pba. eksport til nærmarkederne, men der har også været enkeltstående eksportordrer fra mere fjerntliggende markeder. Pga. finanskrisen er der også negative erfaringer, hvor virksomheden har tabt penge på eksportkunder – ikke nødvendigvis i et omfang, som har givet virksomheden betydelige økonomiske udfordringer, men uoverskueligheden og besværet (sprogligt og juridisk) har bevirket, at modet til at indgå i mere målrettede eksport- og internationaliseringstiltag ikke er udtalt. Potentialet er erkendt, og interessen er der, men der skal i høj grad motivation/inspiration til (ikke mindst fra andre smv'er) og et gennemarbejdet beslutningsgrundlag. Væsentlige virkemidler i GLOBALmidt overfor *"de skeptisk, øvede"* kan være markedsbesøg, vækstgrupper (under VÆKSTmid Accelerator), regionalt indstationerede kompetencer fra Eksportrådet og GoGlobal samt business missions/partenariater.

"Born Globals" er iværksættere/smv'er, som er opstået i/omkring internationale forretnings-sammenhænge og derfor har omfattende indsigt i/erfaring med eksport og/eller internationalisering. Det forretningsmæssige fokus er globalt, og afsætning/eksport er helt centrale strategiske parametre. Iværksætteren/lederen er bevidst om eksportmæssige/internationale potentialer og har – typisk fra tidligere ansættelsesmæssige sammenhænge – betydelige internationale forretningsmæssige netværk. Væsentlige virkemidler i GLOBALmidt overfor *"Born Globals"* vil i høj grad være vækstpakker (under STARTmid Accelerator og VÆKSTmid Accelerator), netværk (KLYNGE-midt), Vitus, salg til internationale organisationer, matchmaking, iFacilitator, vidensamarbejde med Shanghai, projekter under Eurostars og mulighederne under GoGlobal.



2.4 Tilbuddene i GLOBALmidt

GLOBALmidt indeholder følgende indsatsområder:

- Eksportmobilisering
 - Eksportrådgivning
 - Eksportfremstød, internationale netværk og partnerskaber
- Donorfinansierede aktiviteter
- Innovation, forskning og udvikling
- Uddannelse og kompetence
- Integration og anvendelse af udenlandsk arbejdskraft og studerende¹³.

Dertil kommer programgennemførelse.

Aktiviteter, aktivitetsmål og budget i GLOBALmidt 2011 – 14 kan anskueliggøres således i oversigtlig form¹⁴:

¹³ Indsatsområdet behandles særskilt på Vækstforum for Region Midtjyllands møde 7. september 2011 og belyses således ikke yderligere i denne ansøgning.

¹⁴ Beløbene i parentes angiver ny finansiering.

Aktivitet / aktivitetsmål / budget	Aktivitetsmål	Budget
Eksportmobilisering	135 eksportforberedelsesforløb 54 startpakker/vækstpakker 18 markedsbesøg/144 virk. 18 vækstgrupper/136 virk. 504 eksportstartpak. (252 virk) 45 eksportcoachforløb 18 Vitus-forløb 90 vækstpakker 1.200 deltagere i fælles fremstød 4 – 5 business missions + 1- 2 partenariater Regional forankring af Eksportrådet	Kr. 137,6 mio. (kr.13,2 mio.)
Donorfinansierede aktiviteter	15 kontrakter til internationale organisationer	Kr. 3,4 mio. (kr. 3,4 mio.)
Innovation, forskning og udvikling	Kontorplads til GoGlobal 20 deltagere i B2B/innovative partnerskaber 10 projekter under udviklingsfondene 10 eksportopstart til lavindkomstlande 30 innovationspakker (18 virk.) 27 deltagere i innovationscamps 108 deltagere i et internationalt partnerskab 30 deltagere i EU-støttet innovations-/forsk.projekt 70 deltagere i dansk/kinesisk netværk 20 deltagere i et Eurostarprojekt	Kr. 24 mio. (kr. 7,5 mio.)
Uddannelse og kompetence	27 forløb med i alt 400 deltagere (225 virksomheder)	Kr. 3,4 mio. (kr. 3,4 mio.)
Integration og anvendelse af udenlandsk arbejdskraft og studerende	-	-
Programgennemførelse		Kr. 5,8 mio. (kr. 5,8 mio.)

En nærmere beskrivelse af "de nye" tiltag under GLOBALmidt findes i bilag 1.

Udførelsen af de enkelte tilbud vil blive varetaget af følgende i konsortiet¹⁵:

¹⁵ X = tovholder, (X) = samarbejdspartner

Eksportmobilisering

Aktivitet/tovholder	Håndværks- rådet	EEN	Eksportforeningen	VIA	Central Denmark	TI	Væksthus Midtjylland
Eksportforberedelse:							
• Eksportrådets eksportforbered.							X
• STARTmidt Acc. Start-/vækstpak.							X
• Markedsbesøg	(X)		X				
• VÆKSTmidt Acc. vækstgrupper							X
Eksportstart:							
• Eksportrådets eksportstart							X
• Eksportcoaches			X				
• Vitus							X
• VÆKSTmidt vækstpakker							X
• Fælles eksportfremstød			X				
Markedsudvikling:							
• KLYNGEmidt netværk							X
• Business Missions/ partenariater	X	(X)	(X)				
• Indstationering af interna.rådgiver							X

Donorfinansierede aktiviteter

Aktivitet/tovholder	Håndværks- rådet	EEN	Eksport- foreningen	VIA	Central Denmark	TI	Vækst- hus Midt- jylland
Salg til internationale organisationer:	X						
<ul style="list-style-type: none"> • Indledende kortlægning • Temaarrangementer mv. • Interesse- /potentialeafdækning 	(X) (X)						
Intensiveret samarbejde med GoGlobal:							
<ul style="list-style-type: none"> • Kontorplads hos Væksthus Midtjylland • Seminarer/kursusforløb/ netværksgrupper 	X						X

Innovation, forskning og udvikling

Aktivitet/tovholder	Håndværksrådet	EEN	Eksportforeningen	VIA	Central Denmark	TI	Væksthus Midtjylland
Matchmaking:							
<ul style="list-style-type: none"> • Styrket udnyttelse af innovationscentre 		X				(X)	
<ul style="list-style-type: none"> • Teknologimatch 		X				(X)	
Udvikling af internationale samarbejdsprojekter og programsamarbejde:							
<ul style="list-style-type: none"> • Ifacilitator – europæiske forsknings- og udviklingsprogrammer 					X		
<ul style="list-style-type: none"> • Videnssamarbejde med Shanghai 		(X)	(X)			(X)	
<ul style="list-style-type: none"> • Finansiell støtte til midtjyske virksomheders deltagelse i Eurostars 					X		

Uddannelse og kompetence

Aktivitet/tovholder	Håndværksrådet	EEN	Eksportforeningen	VIA	Central Denmark	TI	Væksthus Midtjylland
Korterevarende kursus i internationalisering og eksport	(X)		X		(X)	(X)	

Programgennemførelse

Aktivitet/ tovholder	Håndværksrådet	EEN	Eksportforeningen	VIA	Central Denmark	TI	Væksthus Midtjylland
Ansvarlig projektledelse							X

3. Markedsføring, visitation og screening

Som nævnt i afsnit 2.2 er målgruppen for GLOBALmidt iværksættere og smv'er med op til 250 ansatte, som har internationale aktiviteter eller har et potentiale for eksport og internationalisering. Med baggrund i konsortiets tidligere nævnte erfaringer med tilrettelæggelse og gennemførelse af udviklingsinitiativer for denne målgruppe – og med særlig opmærksomhed omkring den helt afgørende indledende dialog med iværksætterne/smv'erne - planlægger konsortiet følgende indgangsvinkel til markedsføringen af programmet samt visitation og screening af deltagere.

Markedsføring

Konsortiets erfaringer peger på, at det ikke nødvendigvis er helt nemt at identificere og motivere de bedst egnede iværksættere/smv'er og gøre dem interesseret i deltagelsen i programbaserede aktiviteter. For at lykkes med at samle det antal virksomheder, der skal gennem programmet, skal der gøres en ganske betydelig og målrettet markedsføringsindsats. Den konkrete markedsføring vil

tage udgangspunkt i en nærmere specificeret markedsførings- og kommunikationsplan og foreslås umiddelbart at omfatte:

- Pjece og produktblade på tilbuddene under GLOBALmidt – vil være tilgængelige hos bl. a. konsortiepartnerne samt den lokale erhvervsservice i region Midtjylland
- Informationsmøder for rådgivere/videnleverandører
- Lokale/regionale informationsmøder for potentielle programdeltagere
- Marketingkampagner målrettet udvalgte iværksættere/smv'er i målgruppen
- Produktion af casemateriale (produktblade eller videoklip etc.)¹⁶, der illustrerer og dokumenterer best practise eksempler på programdeltagere
- Eget webdomæne (www.globalmidt.dk) som underside til den regionale portal www.imidt.dk
- Brug af sociale medier inkl. linked-in og andre til at udvikle et globalmidt netværk og til løbende at informere og dele viden, f.eks. igennem en separat linked-in/facebook (eller anden) gruppe
- Kontinuerligt PR-arbejde. De cases, som løbende vil blive udarbejdet, vil indgå som en integreret del af PR-arbejdet og tilstræbt placeret i landsdækkende, regionale og lokale medier – både TV, radio, trykte og elektroniske medier.

Der vil være opmærksomhed omkring muligheden for at kombinere markedsføringen af GLOBALmidt med øvrige – eks. nationale – tilbud til målgruppen, som kan befordre iværksætteres/smv'ers eksport og internationalisering (eks. Videnpilotordningen). Ligeledes vil Teknologisk Institut facilitere, at tilbuddene kommer med Innovationsagenterne ud til de årlige 60-80 innovationstjek i region Midtjylland. Endelig vil markedsføringen blive tilrettelagt og gennemført, således at den tager sigte mod differentierede målgrupper, der udover iværksættere/smv'er omfatter kommuner, lokal erhvervsservice, rådgivere, organisationer, viden- og uddannelsesinstitutioner m. fl.

Markedsføringens effekt vurderes løbende, og såfremt der identificeres særlige aspekter i relation til programmets gennemslagskraft ift. målgruppen, som fordrer justeringer i ovennævnte, vil der blive taget skridt hertil umiddelbart. Konsortiets erfaring med markedsføring af øvrige lignende programmer er, at markedsføringen får størst effekt, såfremt der løbende inddrages professionelle eksterne marketingrådgivere, der har adgang til de fornødne værktøjer til såvel gennemførelse

¹⁶ Cases vil indgå i den regionale casebank, som findes på www.imidt.dk. Således vil cases fra GLOBALmidt kunne ses i en sammenhæng med best practises fra øvrige regionale udviklingsprogrammer.

som opfølgning. Det anbefales, at der også til markedsføringen af nærværende program indledes samarbejde med et/flere eksterne professionelle marketingfirmaer.

Visitation

Visitationen vil primært ske på følgende vis:

1. Ved henvendelse fra iværksætteren/virksomheden
2. Ved opsøgende indsats overfor iværksætteren/virksomheden

Det vurderes, at programmets tilbud vil være så attraktivt, at det i sig selv i kombination med en slagkraftig markedsføring vil medføre en del henvendelser. Disse henvendelser forventes i særlig grad at komme til den lokale erhvervsservice og/eller Væksthus Midtjylland. Ikke mindst ifm. screening til øvrige regionale programmer (primært STARTmidt Accelerator, VÆKSTmidt Accelerator og KLYNGEmidt) forventes der at være betydelige synergieffekter.

Dog forventes det, at en betydelig del af de visiterede iværksættere/virksomheder til programmet skal ske pba. en opsøgende indsats.

Opsøgende indsats vil ske på baggrund af et nærmere overblik over målgruppen – hvilket vil ske i tæt dialog med den lokale erhvervsservice, som har det lokale overblik - og selekterede henvendelser. Erfaringsmæssigt er der gode erfaringer med direct mail efterfulgt af telefonisk opfølgning og personlige møder hos den enkelte iværksætter/virksomhed.

Screening

Når kontakten er skabt, og iværksætteren/smv'en er motiveret for at gå videre (og vækstkortlægningen viser det fornødne potentiale), visiteres iværksætteren/smv'en videre til projektledelsen for GLOBALmidt. Projektledelsen vurderer emnet, og i positivt tilfælde overdrages henvendelsen til den relevante ansvarlige tovholder (jf. side 15 – 18). Selve screeningen vil foregå med udgangspunkt i terminologien bag "Væksthjulet", som alle konsulenter i erhvervsservicesystemet er certificeret i.

4. Evaluering og effektmåling

Evalueringen vil omfatte følgende:

- Registrering af deltagere i CRM
- Tilfredshedsmåling
- Evaluering af programmets organisering
- Del af den samlede evaluering af regionale programmer
- Løbende perspektivering ift. evalueringer af øvrige relevante initiativer, eks. i regi af Udenrigsministeriet/Eksportrådet.

Alle partnere i konsortiet vil få adgang til registrering og videndeling via det fælles CRM-system. Alle iværksættere/smv'er, som kommer i kontakt med konsortiet, vil blive registreret i CRM-systemet med CVR-nummer, navn, adresse, telefonnummer, indholdet i henvendelsen/vejledningen samt evt. øvrige relevante data. Registreringen vil muliggøre samlede udtræk af deltagerne mhp. statistikformål mv.

Alle deltagere, som får adgang til et tilbud under GLOBALmidt vil blive kontaktet mhp. deres tilfredshed med tilbuddet mv. Tilfredshedsmålingen vil foregå elektronisk, via Survey Monkey eller lignende system.

Programmets organisering vil stikprøvevis blive evalueret via interviews. Interviewpersonerne vil blive rekrutteret blandt deltageraktiviteter, rådgivere samt øvrige relevante interessenter ift. programmet.

Evalueringen af GLOBALmidt vil overordnet indgå i den samlede evaluering af Region Midtjyllands udviklingsprogrammer (STARTmidt Accelerator, VÆKSTmidt Accelerator, KLYNGEmidt, Internationalisering af midtjyske virksomheder, CleanTEKmidt og FØDEVAREmidt). Konkret forventes dette at ske ved, at GLOBALmidt omfattes af den samlede evaluering, der foretages af en ekstern evaluator, og som følges af en styregruppe (bestående af repræsentanter for Erhvervs- og Byggestyrelsen, DI, Dansk Erhverv, kommunerne, forskningsinstitutioner og Region Midtjylland). De hidtidige hovedlinjer i evalueringen af de regionale udviklingsprogrammer har været dels en kvalitativ evaluering, baseret på desk research og interviews, samt en kvantitativ effektmåling, baseret på registertilgængelige økonomiske data (udvikling i deltagerens omsætning, værditilvækst, eksport og beskæftigelse).

Endelig vil projektledelsen være opmærksom på øvrige evalueringer, som måtte blive publiceret, og der vurderes relevante ift. GLOBALmidt. Disse vil løbende blive formidlet til konsortiets parter og ift. den samlede evaluering.

5. Organisation

Som tidligere nævnt varetages opgaven af et konsortium bestående af syv partnere med følgende rollefordeling i GLOBALmidt:

Aktør	Rolle
Central Denmark EU Office	Tovholder for iFacilitator og finansiel støtte til deltagelse i Eurostars-projekter
Eksportforeningen	Tovholder for markedsbesøg, eksportcoaches, fælles eksportfremstød og kurser i eksport og internationalisering samt deltagelse i aktiviteterne vedr. business missions & partneriater og vidensamarbejde med Shanghai
Enterprise Europe Network	Tovholder for salg til internationale organisationer, og matchmaking samt deltagelse aktiviteterne vedr business missions & partneriater og vidensamarbejde med Shanghai
Håndværksrådet	Tovholder for seminarer/kursusforløb/-netværksgrupper i relation til samarbejde med GoGlobal og business missions & partneriater samt deltagelse i aktiviteterne vedr. markedsbesøg, eksportcoaches samt kurser i internationalisering og eksport

<p>Teknologisk Institut</p>	<p>Deltagelse i aktiviteter vedr. indledende kortlægning ifm. salg til internationale organisationer, styrket udnyttelse af innovationscentre, vidensamarbejde med Shanghai, teknologimatch og kurser i internationalisering og eksport</p>
<p>VIA University College</p>	<p>Deltagelse i aktiviteterne vedr. indledende kortlægning ifm. salg til internationale organisationer samt kurser i internationalisering og eksport</p>
<p>Væksthus Midtjylland</p>	<p>Ansvarlig projektledelse for GLOBALmidt samt tovholder for aktiviteterne vedr. Eksportrådets eksportforberedelse og eksportstart samt indstationering, start- og vækstpakker (STARTmidt Accelerator), vækstgrupper og vækstpakker (VÆKSTmidt Accelerator), netværk (KLYNGEmidt), Vitus og kontorplads til GoGlobal</p>

Central Denmark EU Office

CDEU er fast etableret i Bruxelles med 7 medarbejdere. CDEU arbejder med en række forskellige områder, som har relation til EU og internationalisering, herunder interessevaretagelse, international netværksopbygning og adgang til EU-finansiering. CDEU tog i 2009 initiativ til initiativet iFacilitator Central Denmark. Formålet med initiativet er ved en fokuseret indsats at få flere midtjyske virksomheder med i EU's programmer for forskning, udvikling og innovation. iFacilitator gennemføres i samarbejde med Væksthus Midtjylland, Entreprise Europe Network, lokale erhvervsråd i Midtjylland, Alexandra Instituttet og Teknologisk Institut. iFacilitator har indtil nu haft kontakt med mere end 250 midtjyske virksomheder, hvilket har resulteret i godkendelse af 13 EU-projekter med deltagelse af 18 midtjyske virksomheder og videninstitutioner. Virksomhederne har indtil videre i alt modtaget EU-finansiering til en værdi af kr. 85 mio.

Eksportforeningen

Eksportforeningen er en privat, landsdækkende forening, stiftet i 1965, der for tiden består af ca. 500 medlemsvirksomheder, som spænder lige fra de små nye eksportører til de helt store industri-lokomotiver.

Foreningens formål er og har lige fra begyndelsen været:

- at fremme dansk eksport ved at arbejde for bedre forudsætninger og større forståelse for eksportens betydning
- at skabe eksportsamarbejde mellem store og små virksomheder
- at arrangere og gennemføre udstillinger, symposier, kontaktmøder og receptioner samt møder, hvor medlemmer udveksler erfaringer og skaber personlige kontakter
- Medlemmerne er inddelt i sektioner sammensat efter branche- og kundeinteresser i udlandet, således at man kan etablere fælles eksportmarkedsføring og eksportfremstød samt udveksle erfaringer, faglig viden og kontakter.

Banebrydende forskning på Handelshøjskolen – Aarhus Universitet har for nylig vist, at medlemsvirksomheder i Eksportforeningen har 49% mere eksport end sammenlignelige andre danske eksportvirksomheder.

Eksportforeningen arrangerer i gennemsnit ca. 30 kollektive eksportfremstød om året.

Enterprise Europe Network

EEN, der er verdens største b2b-netværk, består af flere end 580 organisationer i 48 lande, som kan matche danske virksomheder med relevante udenlandske samarbejdspartnere. Netværket er etableret og medfinansieret af Europa Kommissionen, og støttes desuden regionalt af Region Midtjylland.

Håndværksrådet

Håndværksrådet er hovederhvervsorganisationen for små og mellemstore virksomheder (smv'er) med over 20.000 medlemsvirksomheder fordelt på en række forskellige fag inden for mindre industri, byggeri, handel og service, IT og grafiske fag. Håndværksrådets Internationale Afdeling har lang erfaring med at assistere virksomheder, og særligt små og mellemstore virksomheders internationalisering og eksportpotentiale. Inden for følgende aktiviteter har Håndværksrådets Internationale Afdeling opbygget spidskompetencer:

- Eksportfremstød og delegationsrejser i vækstmarkeder inden for en bred række af sektorer
- Match-making events i Danmark og ude på markederne mellem danske og udenlandske virksomheder
- Rådgivning om Corporate Social Responsibility (CSR) herunder ansvarlig leverandørstyring og bæredygtig forretningsudvikling

- Projektrådgivning og udførelse af Danida's erhvervsrettede privatsektor programmer (nu Danida Business Partnership program, tidligere PS, B2B, PPP og IPD Programmerne) i Asien, Afrika og Syd- og Mellemerika
- Netværk med eksterne parter som har en rolle inden for internationalisering og eksportfremme, bl. a. de danske ambassader rundt om i verden, Danida og Eksportrådet samt konsulenter placeret i de forskellige markeder
- Eksportrådgivning og udarbejdelse af eksporthandlingsplaner for virksomheder som konsulent for Eksportrådet
- Kapacitetsopbygning og eksporttræning i udenlandske søsterorganisationer, hvorigennem der er opbygget netværk til gavn for danske SMV'ers internationalisering.

Teknologisk Institut

Teknologisk Institut er en selvejende og almennyttig institution. Instituttet deltager i udviklingsprojekter i tæt samarbejde med førende forsknings- og uddannelsesinstitutioner i ind- og udland. Teknologisk Institut formidler forsknings- og/eller teknologibaseret viden til dansk erhvervsliv, der giver virksomhederne værdi i form af forbedrede produkter, materialer, processer, metoder og medarbejderkvalifikationer til gavn for konkurrenceevne, vækst, globalisering, bæredygtig ressourceanvendelse og beskæftigelse. Teknologisk Institut har således omfattende erfaring med rådgivning af eksportvirksomheder. Det gælder individuel rådgivning, fora, centre og vækstgrupper.

Instituttet har 1.000 medarbejdere, der dagligt fungerer som brobyggere og videnspredere til danske virksomheder og i særdeleshed smv'er. Via Center for Teknologisk Partnerskab har Teknologisk Institut adgang til et internationalt unikt ekspertnetværk, repræsenteret i 43 lande og omfatter mere end 200 videninstitutioner og 2.000 eksperter. Teknologisk Partnerskab har betydelig erfaring med at operere internationalt. Der er således gennem de sidste 10 år blevet etableret et samarbejde med lokale operatører i flere lande, herunder: Polen, Litauen og senest New Zealand. De lokale operatører servicere lokale virksomheder, men trækker på det samme internationale netværk som Teknologisk Partnerskab bruger til dagligt. Teknologisk Partnerskab har i hvert land forestået uddannelsen og opbygningen af de nødvendige kompetencer hos de lokale operatører og kan involvere dette netværk i GLOBALmidt.

Teknologisk Institut har endvidere datterselskaber i Polen og Sverige og samarbejdspartnere foruden ovennævnte i næsten alle OECD-lande.

VIA University College

VIA University College arbejder med at analysere og udvikle de processer, som er med til at skabe værdi for de enkelte virksomheder eller for hele netværk af virksomheder i forbindelse med frembringelse og markedsføring af et produkt eller en ydelse. Når der fokuseres på processerne og ikke aktiviteterne isoleret, betyder det, at der meget arbejdes med relationerne mellem de forskellige spillere, som har betydning for processen. De processer, som der fokuseres på kan være såvel interne som eksterne. VIA University College vil i projektet bidrage til udredningen med viden og erfaringer fra lignende projekter, samt deltage i eller stå for organisering af kortere seminarer, vækstgrupper eller kurser. Herudover vil VIA University College deltage aktivt i spredning af erfaringer og resultater fra projektet.

Væksthus Midtjylland

Væksthus Midtjylland er organiseret som en erhvervsdrivende fond. Formålet er at fremme iværksættere og virksomheder med vækstambitioner – midlet er gratis kortlægning af vækstpotentiale (finansieret af KKR Midtjylland på resultatkontrakt) og tilbud via en række udviklingsprogrammer (finansieret af Region Midtjylland, EU's strukturfonde, Erhvervs- og Byggestyrelsen, Integrationsministeriet og Udenrigsministeriet/Eksportrådet på individuelle resultatkontrakter).

Væksthus Midtjylland har ca. 60 medarbejdere, fordelt på kontorer i Århus og Herning samt ca. 60 løst tilknyttede ressourcepersoner (netværksmæglere, sparringspartnere, kapitalcoaches m. fl.), der virker på kontrakt. Budgettet er ca. kr. 150 mio. i 2011. Væksthus Midtjylland er aktuelt operatør på i alt 12 programmer (syv regionale og fem landsdækkende).

Udover de udførende aktiviteter er Væksthus Midtjylland endvidere udgangspunkt for en række virksomhedsudviklingstilbud, der initieres af øvrige aktører. Bl.a. lægger Væksthus Midtjylland rammer til en "international platform", bestående af en internationaliseringsrådgiver fra Udenrigsministeriet/Eksportrådet, projektlederen for Vitus og Vitus Vækst programmerne samt en projekt-assistent, og en "kapitalplatform", bestående af repræsentanter for Accelerace, Spin off, Vækstfonden, CONNECT Denmark, Business Angels Netværk og kapitalcoaches. Væksthus Midtjylland er endvidere nationalt sekretariat for "Early Warning" og Videntcenter for Etnisk Erhvervsfremme.

5.1 Kompetencer i konsortiet

Ansvarlig projektledelse

Programmet vil overordnet blive ledet af en ansvarlig projektleder hos Væksthus Midtjylland. Projektlederen vil blive forankret i Væksthus Midtjyllands internationale platform, der aktuelt består af følgende interne team af vækstkonsulenter med fokus på eksport og internationalisering samt projektlederne for øvrige relevante udviklingsprogrammer (ift. GLOBALmidt):

- Peter Ekmann, afdelingschef Vækstvirksomhedsafdelingen
- Tonny R. Danielsen, projektleder Vitus og Vitus Vækst
- Lis Brink, vækstkonsulent samt del af Vitus og Vitus Vækst-teamet
- Palle Villadsen, projektleder STARTmidt Accelerator
- Kurt Bøgild Kristensen, projektleder VÆKSTmidt Accelerator
- Henrik Hansen, projektleder KLYNGEmidt
- Bo Nyhus, internationaliseringsrådgiver Udenrigsministeriet/Eksportrådet og projektleder "Internationalisering af midtjyske virksomheder".

Projektlederens opgaver vil være at sikre fremdrift i projektet og hermed overensstemmelse mellem programmets mål og handlinger. Indholdet i funktionen vil bl. a. være:

- Udarbejdelse og opfølgning på detaljeret arbejdsplan
- Ansvar for overordnet aktivitetsopfølgning og målopfyldelse på programniveau
- Overordnet bevillingsansvarlig
- Initiativtager og sikring af optimalt samspil og arbejdsform i opgaveløsningen
- Dokumentation og afrapportering.

Ansvarlige tovholdere

Fordelingen af ansvarlige tovholdere inden for de enkelte aktiviteter i GLOBALmidt fremgår af afsnit 2.4, siderne 15 – 18. De ansvarlige tovholderes opgave vil være at sikre fremdrift ift. den enkelte aktivitet, herunder intern dokumentation/afrapportering til programmets overordnede projektleder samt aktiv deltagelse i projektorganisationen omkring gennemførelse af GLOBALmidt i generel forstand.

Samarbejdsform

Projektlederen samt de enkelte tovholdere vil arbejde tæt sammen og i praksis fungere som en projektorganisation. Det forventes, at projektorganisationen vil mødes min. hver anden uge omkring programmets status samt videndeling i øvrigt mhp. løbende sikring af programmets fremdrift¹⁷. Møderne vil blive indkaldt af projektlederen, og udgangspunktet for projektorganisationens arbejde vil være en programbog, som udover at beskrive GLOBALmidts enkelte indsatser og status på disse også vil kunne fungere som en videndelingsplatform mellem de forskellige partnere i konsortiet¹⁸. Endvidere foreslås det at overveje etablering af en it-baseret kommunikationsplatform, hvor alle dokumenter i GLOBALmidt er placeret, incl. programbogen.

5.2 "Det regionale eksportråd for region Midtjylland"

Af GLOBALmidts projektbeskrivelse fremgår det, at der skal etableres en bredt sammensat rådgivningsgruppe, som vil få til opgave at følge programmet og komme med løbende input. Dette vil naturligvis blive etableret, men det foreslås at overveje etableringen af et regionalt eksportråd for region Midtjylland (foreløbig arbejdstitel). Det regionale eksportråd vil få samme funktion som en rådgivningsgruppe, men vil herudover kunne følge eksport- og internationaliseringsudviklingen og perspektivere den ift. vækstpotentialer hos midtjyske iværksættere/smv'er. Det regionale eksportråd vil således kunne få en rådgivende funktion og vil bl. a. kunne bidrage med nyttige input om fremtidige programbaserede indsatser ift. eksport og internationalisering samt iøvrigt rådgive omkring evt. justering af indsatser og organisation mv.¹⁹

¹⁷ For Central Denmark EU Offices vedkommende vil dette også kunne foregå som deltagelse via video.

¹⁸ Hensigten med programbogen er endvidere at kunne opsamle alle observationer, som kan være af fremtidig programmæssig interesse i en bredere kompetencemæssig sammenhæng. Konsortiet stiller gerne disse observationer til rådighed for eks. formidling i regi af Midtjysk Erhvervsudviklings Akademi (MEA) – og/eller som led i den forestående certificeringsproces i det samlede innovationssystem i region Midtjylland.

¹⁹ Inspirationen til et regionalt midtjysk eksportråd stammer blandt andet fra Det Midtjyske Kompetenceråd, som netop har en rådgivende funktion og har til formål at følge udviklingen samt komme med input til indsatser mv.

Det regionale eksportråd for region Midtjylland (rådgivningsgruppen) foreslås at bestå af repræsentanter for:

- Udenrigsministeriet/Eksportrådet, herunder innovationscentrene
- Midtjyske konsuler for andre lande
- Repræsentanter for globale midtjyske virksomheder
- GoGlobal
- DI
- Dansk Erhverv
- Lokal erhvervsservice
- Håndværksrådet
- Eksportforeningen
- Enterprise Europe Network
- Central Denmark EU Office
- Kommunerne
- Uddannelsesinstitutioner
- Forsker-/udviklingsparker, i såvel Danmark som det øvrige Norden
- Ansatte/tilknyttede til Region Midtjyllands kontorer i udlandet
- Væksthus Midtjylland.

6. Økonomi

GLOBALmidt (kr. mio.)	2011	2012	2013	2014	I alt
Eksportmobilisering	1,4	4,4	4,4	2,9	13,2
Innovation og forskning	1,1	2,5	2,5	1,5	7,5
Donorfinansierede aktiviteter	0,3	1,2	1,2	0,8	3,4
Kompetenceudvikling	0,4	1,1	1,1	0,8	3,4
Udenlandsk arbejdskraft og studerende	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Programgennemførelse	0,6	1,9	1,9	1,3	5,8
Budget i alt ny finansiering	3,7	11,1	11,1	7,3	33,3
Projektaktiviteter i alt	20,6	58,3	58,3	36,8	174

6.1 Evt. supplerende aktiviteter

Partnerne i konsortiet har i forbindelse med udarbejdelsen af nærværende ansøgning drøftet en række mulige yderligere aktiviteter, som vil kunne booste de i projekt materialet nævnte indsats eller ligger i forlængelse heraf. Der er tale om aktiviteter inden for alle fire virksomhedsrettede indsatsområder (eksportmobilisering, innovation & forskning, donorfinansierede aktiviteter og kompetenceudvikling), som efter partnernes umiddelbare vurdering vil kunne realiseres inden for en udvidelse af budgetrammen med kr. 5 mio. i programperioden (overordnet fordelt med kr. 1,25 mio. til hver af de fire nævnte virksomhedsrettede indsatsområder).

For god ordens skyld skal det således nævnes, at såfremt det måtte ønskes at overveje at booste og/eller supplere de aktiviteter, som er nævnt i projekt materialet, fremlægger konsortiet gerne forslag hertil.

7.Underskrift

Aarhus, 29. august 2011

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Erik Krarup". The signature is written in a cursive style with a long, sweeping tail on the final letter.

Erik Krarup

Bilag 1: Beskrivelse af ”nye tiltag²⁰” under GLOBALmidt

Markedsbesøg

Ansvarlig

Eksportforeningen.

Håndværksrådet deltager i gennemførelsen. Hver partner udpeger én ansvarlig kontaktperson, som tilsammen udgør aktivitetens styregruppe.

Formål

At skabe et førstehåndsindtryk af forretningsmuligheder på et nyt marked for de deltagende virksomheder.

Målet er 18 gennemførte markedsbesøg.

Baggrund og forudsætninger

Når en virksomhed overvejer at gå ind på et nyt marked, er det af stor fordel at besøge landet for at se kulturen, kunderne og rammevilkårene an. Erfaringen viser, at fælles rejser af flere virksomheder både medfører en mere fordelagtig økonomi i rejsen og samtidig øger læringen, da deltagerne supplerer deres gensidige forhåndskendskab og erfaringer. Netværk, der bliver etableret på den slags rejser, danner tit udgangspunkt for efterfølgende samarbejder. Eksportforeningen har stor erfaring i at gennemføre forskellige former for eksportfremstød og netværksaktiviteter og har desuden et godt kendskab til relevante messer og arrangementer på verdensplan.

Indhold

Den typiske form for markedsbesøg vil være at samle en række virksomheder med samme kundemålgruppe eller branche og rejse til udlandet sammen. Konkret forløber processen således:

1. Rekruttering af virksomheder
2. Definition af relevante markeder / brancher
3. Identifikation af relevante messer og udstillinger og / eller store potentielle kunder, leverandører eller samarbejdspartnere

²⁰ Aktiviteter med ny finansiering.

4. Planlægning af rejsen, med fokus på at opnå viden og kontakter
5. Gennemførelsen af markedsbesøg
6. Evaluering

Brancher og mål markeder vil blive afgjort af de deltagende virksomheder.

Eksportcoaches

Ansvarlig

Eksportforeningen.

Håndværksrådet deltager i gennemførelsen. Hver partner udpeger én ansvarlig kontaktperson, som tilsammen udgør aktivitetens styregruppe.

Formål

At etablere en mentorordning, hvor erfarne eksportfolk videregiver erfaringer, viden og rådgivning til mindre erfarne eksportvirksomheder eller eksportansvarlige.

Målet er 45 gennemførte coaching forløb i projektperioden.

Baggrund og forudsætninger

Erfarne eksportmedarbejdere fra virksomheder med stor internationaliseringsgrad råder over viden, erfaringer og kontakter, som yngre virksomheder eller eksportmedarbejdere kan have stor gavn af. Det er ikke nødvendigvis nogle avancerede teoretiske betragtninger, men snarere konkret kendskab til branchen, markedet og kunderne der gør den store forskel. Ved anbefaling af en bestemt kontakt eller fremgangsmåde kan den mindre erfarne virksomhed spare mange ressourcer, som den ellers måtte bruge for at opbygge den samme viden. Eksportforeningen har blandt sine ca. 500 medlemsvirksomheder en lang række erfarne eksportchefer, eksportsælgere mv., som gerne vil stille sig til rådighed for at give deres erfaringer videre. Til dette formål har foreningen for nyligt etableret et "Senior netværk", som samler de erfarne kræfter. Indsatsen vil bl. a. trække på denne pulje af rådgivere.

Indhold

Med udgangspunkt i det allerede etablerede netværk af erfarne eksportfolk og andre kontakter vil Eksportforeningen tilbyde eksportmedarbejdere, der enten er på vej ind på et nyt marked eller mangler sparring vedrørende internationalisering af deres virksomhed generelt, individuelle rådgivningsforløb.

Aktiviteten vil blive sat op således:

1. rekruttering af "mentorer" og "mentees"
2. Udvikling af profiler af personerne i begge grupper
3. Matchning
4. Evt. yderligere rekruttering

5. Facilitering af kontaktetablering
6. Gennemførelse af en række individuelle møder, indholdet aftales mellem de to involverede parter
7. Evaluering af forløbet

Business Missions / Partenariater

Ansvarlig

Håndværksrådet.

Eksportforeningen og EEN deltager i gennemførelsen. Hver partner udpeger én ansvarlig kontaktperson, som tilsammen udgør aktivitetens styregruppe.

Formål

Virksomhedernes udvikling på udenlandske markeder styrkes ved gennemførelse af business missions og deltagelse i internationale partenariater. Hver deltagende virksomhed får udarbejdet en kompetenceprofil, og der etableres kollektive og individuelle målrettede møder med potentielle kunder, leverandører eller samarbejdspartnere i udlandet. På sigt forventes der opståen og styrkelse af klynger omkring de valgte indsatsområder.

Målet er at gennemføre 4 – 5 business missions og 1 – 2 partenariater om året i projektperioden.

Baggrund og forudsætninger

Deltagelse i fælles arrangerede rejser til udlandet og på forhånd bookede møder er et yderst effektivt værktøj til at generere, udbygge og udnytte kontakter for virksomheder på et udenlandsk marked. De tre partnere har hver især stor erfaring med at tilbyde disse ydelser, og vil under GLOBALmidt arbejde tæt sammen for at tilbyde de helt rigtige, skræddersyede løsninger til de deltagende virksomheder. Partnerne har hver deres spidskompetence, som bringes i spil i forhold til opgaverne. Håndværksrådet har stor erfaring med at gennemføre business missions for Danida, Eksportforeningen gennemfører årligt 30 fælles eksportfremstød, og EENs nøglefunktion er international matchmaking og kontaktbørser.

Indhold

Aktiviteterne vil tage udgangspunkt i Region Midtjyllands megasatsninger: Sundhed, fødevarer og fødevarereprocesudstyr, energi & miljø (herunder vindenergi, biomasse og vandteknologi) samt IT.

Partnerne vil arbejde tæt sammen omkring alle arrangementer, men hovedansvaret for de forskellige områder fordeles således:

Sundhed	Eksportforeningen
Fødevarer	EEN
Fødevarereprocesudstyr	Eksportforeningen & Håndværksrådet
Vindenergi	Eksportforeningen & Håndværksrådet

Biomasse	EEN, Håndværksrådet
Vandteknologi	Eksportforeningen
IT	Eksportforeningen & Håndværksrådet

Fremfor at tage udgangspunkt i formen for fremstødet, vil parterne tage udgangspunkt i virksomhedernes behov og markedernes forskelligartede udfordringer og muligheder. Der er tale om en aktivitet med stor vægt lagt på at finde nye metoder til at sikre en høj deltagelse af små virksomheder, bl.a. ved at etablere nye eksportnetværk. Der kan således forekomme forskellige kombinationer af metoder, fx ved at planlægge en række fælles besøg hos større kunder på et givent marked, og på samme rejse arrangere individuelle møder på en international kontaktbørs, som afholdes i samme land.

Hvis formålstjenligt, kan deltagelse i fagmesser på målmarkedet evt. også indgå i fremstødene.

Under alle omstændigheder vil de deltagende virksomheder alle modtage følgende services:

1. Udarbejdelse af virksomhedens profil i form af kompetencer, produkter og erfaringer og profil af den optimale kunde
2. Identifikation af relevante potentielle kunder, leverandører eller samarbejdspartnere i mållandet samt mest relevante lokale rådgivere
3. Booking og forberedelse af kollektive og individuelle møder
4. Deltagelse i gennemførelsen af arrangementet
5. Evaluering af forløbets udbytte og evt. planlægning af opfølgende besøg eller genbesøg
6. Det tilstræbes, at der gennemføres flere aktiviteter for de samme virksomheder, så chancen for kommerciel succes optimeres.

Styregruppen for aktiviteten vil udarbejde den konkrete handlingsplan, som vil fokusere på BRIK markederne og andre lovende vækstmarkeder, herunder Østeuropa, samt nærmarkederne med særlig potentiale, såsom Polen, Tyskland og Sverige.

Det er væsentligt, at der vil være tale om et gennemarbejdet koncept, både hvad angår form, timing og indhold. Muligvis inddrages eksterne partnere hvor det kan være relevant, fx IT Forum og Innovationsnetværkene.

Strategisk samarbejde med Eksportrådet

Ansvarlig

Væksthus Midtjylland.

Formål

Formålet er at øget kendskabet til Eksportrådets tilbud og muligheder samt give midtjyske virksomheder en let og smidig adgang til Eksportrådets mange udenlandske repræsentationer.

Målet er gennemførelse af 360 virksomhedskonsultationer samt højnelse af det internationale kompetenceniveau i region Midtjylland.

Baggrund og forudsætninger

Eksportrådet har siden august 2008 haft en internationaliseringsrådgiver indstationeret hos Væksthus Midtjylland som led i det regionale initiativ "Internationalisering af midtjyske virksomheder". Der er afholdt mere end 500 virksomhedsmøder, og der er sket en markant stigning i midtjyske virksomheders deltagelse i Eksportrådets tilbud/kampagner.

Indhold

Eksportrådet indstationerer en internationaliseringsrådgiver hos Væksthus Midtjylland i projektperioden. Internationaliseringsrådgiveren bliver en del af "den internationale platform", der endvidere indeholder eksporttilbuddene (Vitus og Vitus Vækst). Internationaliseringsrådgiveren vil bl. a. udføre:

- Formidling/information
- Individuelle virksomhedsbesøg/-konsultationer
- Henvisning til relevante eksportrådgivere
- Informations-/temaarangementer
- Iværksættelse af eksportfremmende initiativer.

Salg til internationale organisationer

Ansvarlig

EEN

Baggrund og forudsætninger

Salg til det offentlige har i mange år været en central arbejdsopgave for Enterprise Europe Network medlemmer. Arbejdet har primært været udført af EEN kontoret i Herning, som har flere års erfaring i direkte rådgivning af virksomheder vedr. brug af Tenders Electronic Daily databasen, licitationsworkshops, prækvalifikation m.v. EEN kontoret i Aalborg leder nu Europa Kommissionens specialtiltag "Tenders for SMEs", som er specialiseret træning og rådgivning af virksomheder inden for salg til internationale organisationer som FN, NATO m.fl. EEN har også i 2011 fået 10% af pladserne til virksomheder i FN's training i New York vedr. salg til organisationen.

Formål

Formålet er at sikre, at midtjyske virksomheder er informeret om muligheder inden for salg til offentlige organisationer og får assistance ved prækvalifikation til licitationer.

Målet er, at 15 midtjyske virksomheder i løbet af programperioden skal opnå kontrakter og leverancer til en international organisation.

Indhold

1) KLAR

Der udføres en markedsafdækning af nuværende aktiviteter indenfor internationale udbud. Afdækningen indeholder følgende elementer:

- a. Overblik over allerede eksisterende tilbud og udbydere
- b. Status: Hvor mange penge går på nuværende tidspunkt til virksomheder i region Midtjylland?
- c. Behovsafdækning: Hvor stort er virksomhedspotentialet i region Midtjylland ifm. internationale udbud
- d. Infomøde om andre donor udbud og underleverandørmuligheder
- e. Infomøde om Big science projekter.

På baggrund af markedsafdækningen udvælges en målgruppe af virksomheder, der vil blive kontaktet med henblik på deltagelse i informerende aktiviteter omkring internationale udbud. Disse aktiviteter kunne være følgende:

- a. Infomøde omkring Internationale udbud generelt; hvem, hvad, hvordan
- b. Partnersøgning og fælles udvikling af tilbud
- c. Infomøde om EU-Udbud
- d. Infomøde om FN-Udbud.

2) PARAT

Via KLAR- aktiviteterne identificeres en gruppe af virksomheder, der er interesserede i at prøve kræfter med internationale udbud. Før at virksomheder er parate til at søge udbudte kontrakter, kræves en forberedende fase, hvor virksomhederne specificerer deres ønsker, sektorer og lærer at søge efter de rigtige kontrakter. Her tilbydes forberedende workshops indenfor følgende emner:

- a) Lær at læse et internationalt udbud
- b) Prækvalifikationsmateriale
- c) Delkontrakter og udbudskonsortier.

3) START

Interesserede virksomheder tilbydes 3 mdr. gratis udbudsovervågning via winningtenders.eu og partnersøgning på specifikke kompetencer i forhold til relevante udbud.

Hvis virksomhederne ønsker hjælp til søgning af udbuddet, vil de kunne tilbydes hjælp til identifikation af relevant ekstern konsulent. Efter 3 måneder følges der op på virksomheder, som har modtaget den gratis udbudsovervågning.

Intensiveret samarbejde med GoGlobal (seminarer, kursusforløb og netværksgrupper)

Ansvarlig

Håndværksrådet.

Målet er på kort sigt at give 40 virksomheder et indgående kendskab ift. de muligheder der foreligger i GoGlobal programmet. På længere sigt er det målet, at flere virksomheder end tidligere i region Midtjylland får kendskab til og anvender GoGlobals instrumenter og derved får et bedre grundlag for at internationalisere.

Formål

Det samlede formål med Intensiveret samarbejde med GoGlobal er at give midtjyske virksomheder en lettere og mere smidig adgang til at kunne udnytte de forskellige ordninger og ydelser, som GoGlobal programmet indeholder.

Indhold

Under seminarer/kursusforløb med henblik på information og kompetencetilførsel om mulighederne i Danidas partnerlande vil Håndværksrådet være operatør på denne del i samarbejde med en indstationeret medarbejder i region Midtjylland.

Håndværksrådet har siden starten af 90'erne været aktivt involveret i projektudvikling, -rådgivning og implementering af Danida's erhvervsrettede privatsektor programmer (aktuelt det nye Danida Business Partnerships program, tidligere PS-, B2B-, PPP- og IPD Programmer) i Asien, Afrika og Syd- og Mellemamerika. Håndværksrådets konsulenter har således bred erfaring ift. formidling af støttemuligheder og krav, udvikling af projektideer og internationaliseringsrådgivning samt solidt indblik i forretnings- og vækstpotentialet i de respektive Danida partnerlande.

Således forventes det, at man årligt afholder 2-4 seminarer for identificerede grupperinger af virksomheder i Regionen. Da det er afgørende, at indholdet af seminarerne er relevant for de inviterede virksomheder, bør der indgå en række indledende forberedelser.

DANIDA har pr. august 2011 ændret retningslinjerne for de tidligere B2B og IPD Programmer, der nu er samlet i det nye Danida Business Partnerships. Ændringerne betyder blandt andet en reduceret støtteprocent fra 90% til hhv. 75% på aktiviteter i forberedelsesfasen og 50% (tidligere også 90%) på aktiviteter i udførselsfasen. Dette medfører en langt højere egenbetaling og risiko for de involverede virksomheder, og gør det til en reel udfordring at tiltrække SMV'er til programmet fremadrettet. Således er det afgørende, at virksomheder har mange informationer om reelle markedsmuligheder og potentialer, som gør, at den relativt større investering i at deltage i programmet, også matches med en relativt større sandsynliggørelse for forretningspotentialet i at indgå i et samarbejde i et af Danidas partnerlande.

Håndværksrådet lægger op til, at man på baggrund af de styrkepositioner, som Region Midtjylland har i forskellige erhvervsretninger, får kortlagt markedsmuligheder og potentialer på udvalgte lande i DANIDAS partnerlande. Dette vil typisk munde ud i værdikædeanalyser på de udvalgte markeder og sektorer, som så vil danne grundlag for seminarer og oplæg til målrettede grupperinger af virksomheder.

Håndværksrådet vil i samarbejde med Region Midtjylland koordinere og arrangere 2-4 seminarer, hvor der stilles erfarne konsulenter til rådighed ift. oplæg og præsentationer om muligheder samt sparring med virksomheder om deres ideer til international forretningsudvikling, forståelse af krav til ansøgninger med mere.

En yderligere mulighed kunne være at gennemføre innovationsprocesser med donororganisationerne og relevante midtjyske virksomheder rettet mod udvikling af forbedrede løsninger af donorernes udfordringer i respektive udviklingslande.

Styrket udnyttelse af innovationscentre

Ansvarlig

EEN. Agro Business Park vil ansætte en ansvarlig kontaktperson, som skal koordinere aktiviteter med innovationscentre i München, Shanghai og Silicon Valley, samt andre relevante innovationsaktører. Teknologisk Institut med gode kontaktflader og konkrete samarbejdsrelationer til alle tre innovationscentre vil understøtte denne aktivitet med konkrete sektor/branchespecifikke initiativer.

Formål

Formålet er at styrke innovationskapaciteten hos midtjyske virksomheder ved at facilitere adgangen til de meste egnede innovationsaktører, som kan skabe netværk og samarbejde for danske virksomheder og videninstitutioner med førende udenlandske forsknings- og innovationsmiljøer.

Målet er, at der ydes 30 innovationspakker, samt at 27 virksomheder deltager i en innovationscamp.

Indhold

Innovationskontakten har følgende arbejdsområder:

- Kortlægning af relevante innovations- og forskningstilbud til virksomheder med fokus på specifikke brancher og sektorer
- Visitering af virksomhed mhp at identificere innovationsbehov
- Markedsføring af relevante tiltag til egnede, målrettede virksomheder – som f.eks. Innovationspakker, Innovation camps, Innovationsagenter, Videnkupon, danske, nordiske og europæiske forskningsmidler, osv.
- Tæt samarbejde med de respektive innovationsnetværk med stærke rødder i Midtjylland og et etableret internationalt netværk med henblik på at bringe forskning og udvikling fra de tilknyttede internationale videninstitutioner til nytte i relevante midtjyske virksomheder
- Koordinering af opfølgning med innovationscentre, CDEU, EEN, Teknologisk Institut, Midtnet kontoret i Shanghai, relevante aktører i Danmark og udlandet, mv.

Finansiel støtte til midtjyske virksomheders deltagelse i Eurostars

Ansvarlig

CDEU

Formål

Formålet er at sikre flere midtjyske smv'ers deltagelse i Eurostars-programmet under EUREKA, således at disse indgår i grænseoverskridende markedsnære forsknings- og innovationsprojekter.

Situationen i dag er, at relativt få midtjyske virksomheder indgår i Eurostars-projekter. CDEU's aktivitet iFacilitator Central Denmark har fokus på virksomhedernes deltagelse i grænseoverskridende innovationsprojekter, herunder Eurostars og FP7, men strukturelle barrierer gør, at det er vanskeligt at øge antallet af Eurostars-projekter uden en særlig indsats.

Denne aktivitet søger at imødegå disse barrierer ved dels at tilbyde midtjyske virksomheder støtte til ansøgningsomkostningerne ifm. Eurostars, dels ved at sikre, at der er tilstrækkelig dansk medfinansiering til Eurostars-projekter med midtjysk deltagelse.

Baggrund og forudsætninger

Midtjyske virksomheders deltagelse i Eurostars-projekter er begrænset. I halvandetårsperioden fra starten af 2010 til midten af 2011 (3 indkaldelser) har midtjyske virksomheder deltaget i 5 projekter (heraf 2 fra iFacilitator) ud af i alt 31 projekter med dansk deltagelse. Erfaringer fra iFacilitator viser, at virksomhederne er betænkelige ved at ansøge om Eurostars-finansiering, fordi ansøgningsomkostninger er høje, samtidig med at der ikke længere findes en dansk forprojektordning for Eurostars, som der gør for FP7-projekter. Baseret på disse erfaringer er vurderingen, at nøglen til at få flere midtjyske SMV'er med i Eurostars er at begrænse virksomhedernes risiko og omkostninger ifm. ansøgningen. Dette kan gøres ved at etablere en midtjysk forprojektordning, som giver tilskud til SMV'ernes ansøgningsomkostninger.

Eurostars-projekter med dansk deltagelse er afhængig af national dansk medfinansiering. Hidtil har stort set alle projekter med dansk deltagelse, som er blevet indstillet til tilskud, opnået dansk medfinansiering fra Forsknings- og Innovationsstyrelsen. Det fremgår imidlertid i GLOBALmidt programdokumentet, at "RTI har ikke længere mulighed for at støtte alle danske ansøgers deltagelse i projekter, som er kvalificeret til støtte". Det forlyder endvidere, at Region Midtjylland er i forhandling med regeringen og de øvrige danske regioner om denne problemstilling. Problemet omfang og karakteren af løsningsmodeller kendes i skrivende stund ikke. Det står klart, at national medfinansiering – hvad enten denne kommer fra nationale eller regionale midler – er en forudsætning for flere midtjyske Eurostars-projekter. Der kan ikke stilles forslag til en sådan medfinansieringsmodel i denne ansøgning, ligesom budget herfor ikke kan fastlægges, da forhandlinger allerede pågår i andet regi.

Indhold

Der etableres:

1. En forprojektordning for midtjyske smv'ers deltagelse i Eurostars-programmet. Den endelige udformning af forprojektordningen skal overvejes yderligere bl.a. på baggrund af dialog med Forsknings- og Innovationsstyrelsen, men der tages udgangspunkt i følgende karakteristika
 - Midtjyske smv'er kan søge om 50% støtte til egne timer, rejser og eksterne konsulent-ydelser til udarbejdelse af en Eurostars-ansøgning
 - Maksimal støtte pr. ansøgning kr. 100.000, hvis virksomheden er koordinator, kr. 50.000 hvis virksomheden er partner
 - Kvalitetssikring, således at det fulde støttebeløb kun udbetales, hvis ansøgningen får mere end et vist antal point i evalueringen
 - Der kan kun søges én gang til samme projekt
 - Det forventes at modtage ca. 10 ansøgninger årligt, hvoraf mindst 75 % kan indstilles til støtte.

CDEU udformer forprojektordningen, integrerer denne i iFacilitator-initiativet og gennemfører den faglige vurdering af ansøgninger.

2. En mekanisme, som sikrer dansk medfinansiering til Eurostars-projekter med midtjysk deltagelse. Udformningen afhænger af de pågående forhandlinger mellem Region Midtjylland, regeringen og de øvrige danske regioner.

Korterevarende kurser i internationalisering og eksport

Ansvarlig

Eksportforeningen – i samarbejde med VIA University College og Håndværksrådet. Teknologisk Institut bistår med kursus indenfor international teknologi transfer og vidensamarbejde herunder beskyttelse af IPR og patentering.

Parterne udpeger én kontaktperson hver, som tilsammen udgør styregruppen. Styregruppen vil i fællesskab være ansvarlig for arbejdsplanen, økonomi og styring af projektet.

Formål

At løfte kompetenceniveauet i virksomhederne, med henblik på at flere virksomheder kompetenceudvikles og motiveres til at afprøve deres aspirationer internationalt.

Målet er, at der gennemføres 27 korterevarende kurser i internationalisering og eksport.

Baggrund og forudsætninger

Flere undersøgelser viser, at faktorer som sprog, kommunikation, kulturforståelse og mange flere udgør kompetencemæssige barrierer for virksomheder i forhold til indtrængen på nye markeder. Som svar på denne udfordring er VIA University College ved at etablere et "Videncentret for globalisering", og Eksportforeningen starter i efter 2011 et "Eksport Akademi". Videncentret får til opgave at samle relevante informationer om virksomhedernes udfordringer i forhold til internationalisering, Eksport Akademiet kommer til at tilbyde en lang række korterevarende kursusforløb omkring emner som kulturforståelse, ledelse på distance, projektstyring, personlig effektivitet, præsentationsteknik, international kontraktret, global account management, eksportfinansiering og forhandlingsteknik.

Håndværksrådet har gennemført adskillige eksportforberedelsesforløb med danske virksomheder, og arbejder løbende for Eksportrådet som eksportforberedelseskonsulenter inden for IT sektoren. Derudover, har Håndværksrådet opbygget erfaring med målrettede kurser til SMV'er for at forberede disse til nye eksportmarkeder, ift. forretningsplaner, kulturforståelse, strategi, finansiering med mere.

Teknologisk Institut har gennemført flere kurser både i Danmark og internationalt omkring innovations- og vidensamarbejde mellem virksomheder og videninstitutioner rettet mod virksomhedsledere. Kurserne beskæftiger sig med innovationsmetoder i en international kontekst, patentering, IPR beskyttelse, forhandlingsteknikker, sourcing, udvælgelse og udvikling af ny teknologi.

På baggrund af disse indsatser vil partnerne udvikle og gennemføre kurserne.

Indhold

Partnerne vil investere mange arbejdstimer i projektet for at sikre den rette kvalitet. Timerne vil blive anvendt på følgende trin:

1. Definition af indhold og behov
2. Udvikling af kursustilbud
3. Rekruttering af de bedst egnede undervisere
4. Markedsføring af arrangementerne
5. Tilmeldingsadministration
6. Gennemførelse af arrangementerne
7. Løbende evaluering af arrangementerne.

Udover det faglige fokus vil der blive lagt vægt på networking blandt deltagerne, for at udnytte synergieffekten af den kollektive viden i gruppen.

Erfaringen viser, at målgruppen har svært ved at deltage i længerevarende forløb. Formen for arrangementerne vil derfor tage højde for denne udfordring ved at udvikle virtuelle tilbud, som enten kan understøtte selve kurserne eller også til dels kan gennemføres som selvstændige virtuelle kurser. Der vil blive trukket på eksterne konsulenter med hensyn til udvikling af kursus-koncepterne.

Undervisere på kurserne kan både være eksterne konsulenter, ligeså vel som partnernes personale, hvis de er egnede som undervisere i forhold til det konkrete kursustilbud, eller undervisere fra andre uddannelsesinstitutioner hvor der er behov for det.