

Iværksætter- program 2017-2020

Indholdsfortegnelse

Indholdsfortegnelse	2
Baggrund	3
Formål og mål for den regionale iværksætterindsats	4
Iværksættere i Region Midtjylland.....	5
Effektmåling af den hidtidige iværksætterindsats	7
Sammenhæng med det midtjyske erhvervsservicesystem	8
Effektkæder.....	9
Iværksætterprogrammet	10
Vejledning og screening af iværksættere.....	10
Træningscamps	10
Vækstforløb	11
Ledernetværk for start-ups	11
Investor Readiness	12
Vækstgrupper	13
Plato forløb	13
Netværk for iværksættere.....	14
Mentorordning.....	14
Advisory Boards til start-ups	15
Markedsføring af iværksætterprogrammet.....	15
Organisering	16
Krav til operatør	16
Økonomi	17

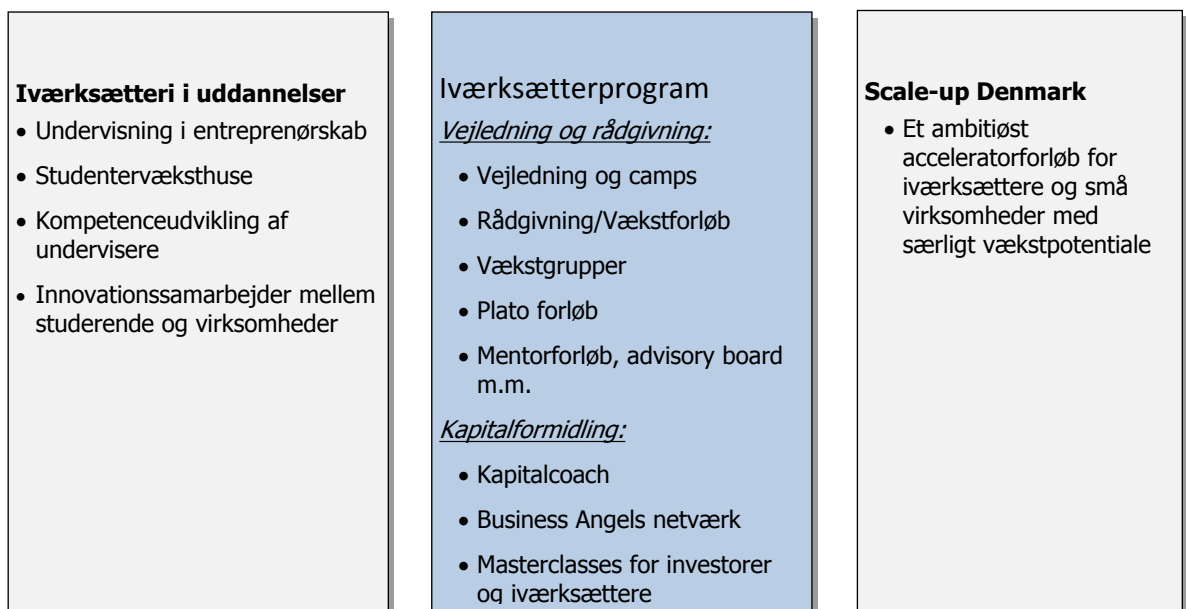
Baggrund

Iværksætterprogrammet 2017-2020 igangsættes med udgangspunkt i Vækstforums handlingsplan 2016-2020 og målet om at skabe gode betingelser for iværksætteres etablering, udvikling og vækst.

For at nå det fastsatte mål om at skabe flere perspektivrige iværksættere er det afgørende, at der etableres en sammenhængende iværksætterindsats, der sætter ind på de mest centrale områder for at skabe flere vækstiværksættere. Vækstplan 2016-2020 indeholder således en sammenhængende iværksætterpolitik med indsatser på følgende tre områder:

- Iværksætteri i uddannelser (initiativ er igangsat)
- Rådgivning til iværksættere, herunder rådgivningsforløb om kapitaltilførsel og facilitering af Business Angels netværk
- Eliteprogram for iværksættere med særligt vækstpotentiale: Scale-Up Denmark. (er igangsat)

Figur 1 Initiativer i Vækstplan 2016-2020

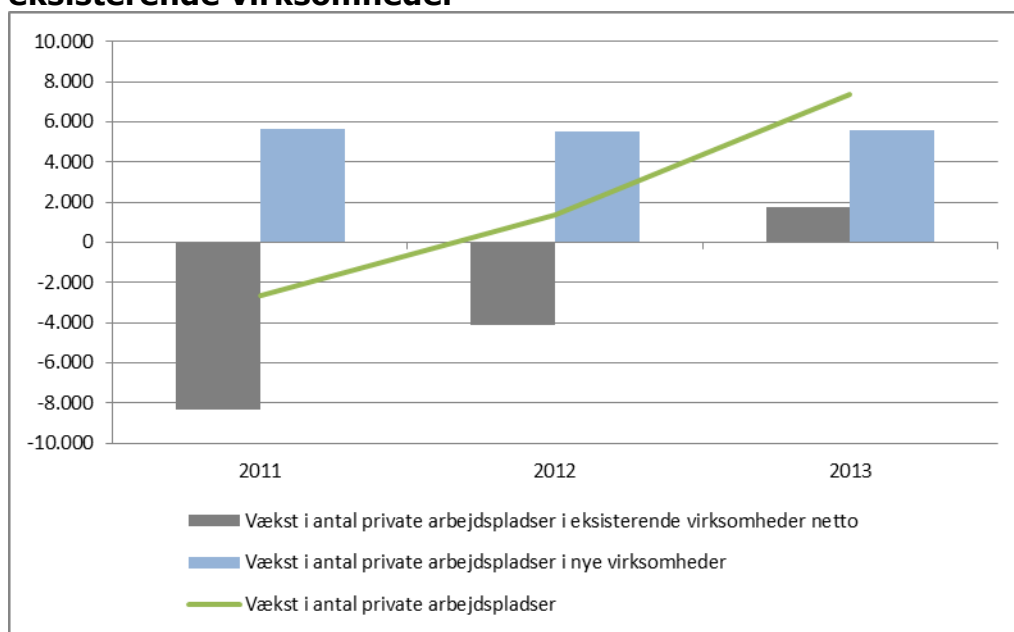


Iværksættere og vækstvirksomheder spiller en vigtig rolle i forhold til jobskabelse, øget konkurrence, produktivitet og dynamik i økonomien. Det er de nye og unge virksomheder, der skaber nye job, de skaber nye produkter og teknologier og bidrager dermed til øget innovation og de har oftere et højere kompetenceniveau og en højere produktivitet end det øvrige erhvervsliv, hvorved erhvervslivets samlede konkurrencekraft øges.

Iværksættere og især vækstiværksættere bidrager altså positivt til den midtjyske vækst og udvikling og Vækstforum har derfor prioriteret en indsats, der skal sikre gode vilkår for iværksætteres etablering, udvikling og vækst.

De nye virksomheder er især vigtige for beskæftigelsen og jobskabelsen – de fleste job findes i de meget store virksomheder, men det er de nye og unge virksomheder, der skaber nye job. De midtjyske iværksættere skaber således alene i deres første etableringsår over 5.500 nye job, mens jobskabelsen enten har været negativ eller meget lav i de eksisterende virksomheder, jf. figur 2.

Figur 2 Vækst i antal arbejdspladser i iværksættervirksomheder og eksisterende virksomheder



Kilde: Danmarks Statistik

Formål og mål for den regionale iværksætterindsats

Nye og mindre virksomheder, der modtager rådgivning, har større chancer for at udvikle sig til vækstiværksættere og vækstvirksomheder. En række analyser, både nationale og internationale, viser at iværksættere, der modtager rådgivning i forbindelse med etablering af virksomhed, har større vækst i beskæftigelse og salg og en større overlevelsessandsynlighed.

Effektmålingen af det tidligere gennemførte midtjyske Iværksætterprogram, STARTmidt Accelerator, viste da også, at de deltagende virksomheder havde en markant højere vækst målt på beskæftigelse, omsætning og eksport. Tilsvarende viser analyser af venturefinansierede virksomheder, at de har en højere vækst end øvrige virksomheder, målt på både jobskabelse, omsætning og eksport.

Men der er stadig en udfordring i at øge antallet af vækstiværksættere – således opnår knap 1% procent af en generation af nye virksomheder at blive til vækstvirksomheder. Yderligere viser analyser, at danske vækstvirksomheder vokser mindre end de udenlandske vækstvirksomheder.

Indsatsen på iværksætterområdet vil derfor have til formål at sikre, at flere perspektivrige iværksættere kommer ind i solide vækstforløb og udvikler sig til nye vækstvirksomheder.

Iværksætterprogrammet skal give iværksættere adgang til en række forløb og initiativer, der sikrer udvikling og realisering af virksomhedernes vækstpotentiale.

Iværksætterprogrammet vil desuden indeholde initiativer, der skal sikre iværksætterne adgang til risikovillig kapital. Adgangen til venturekapital har stor betydning for, om unge virksomheder med stort vækstpotentiale kan få finansieret deres investeringer. For mange innovative virksomheder er risikovillig kapital – venturekapital – , den eneste løsning til at finansiere deres udvikling, idet investeringerne er forbundet med så høj risiko og kompleksitet, at der ikke er andre reelle alternativer.

Iværksætterprogrammet er en del af det generelle tilbud til iværksættere og skal derudover have særligt fokus på de områder, der er udpeget af Vækstforum: Fødevarer, Energi og klima, Kreative Erhverv, Ikt, turisme samt Smart Industri.

Iværksættere i Region Midtjylland

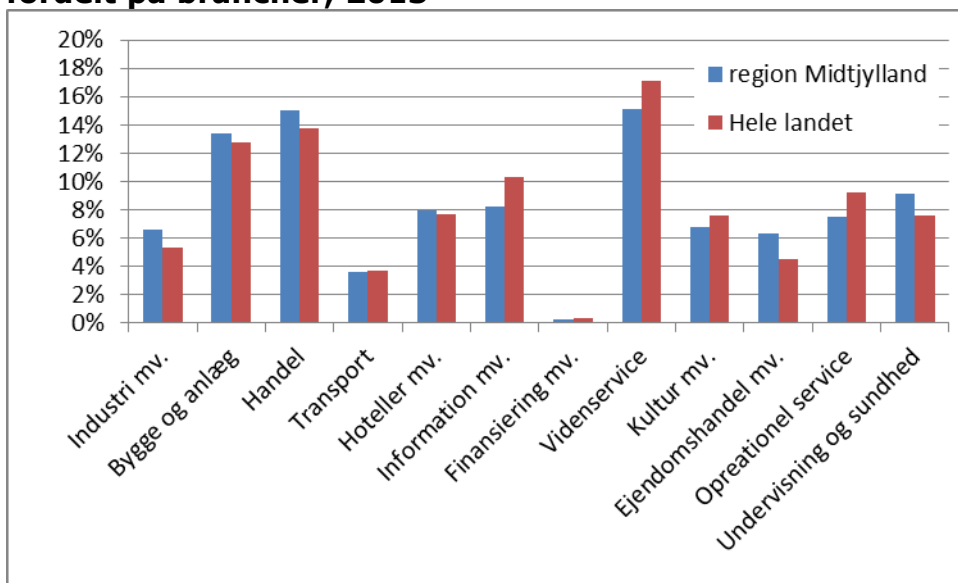
Der etableres hvert år ca. 4.000 nye virksomheder i Region midtjylland og på landsplan ca. 20.000 nye virksomheder.

De midtjyske iværksættere skaber *i etableringsåret* ca. 5.500 nye jobs og 8 % af de nye virksomheder eksporterer indenfor det første år.

En lille gruppe af de nye virksomheder, vækstiværksætterne, er kendetegnet ved særlig høj vækst - de bidrager med næsten 10 gange så mange job gennem deres første leveår som andre nye virksomheder

I Region Midtjylland etableres der relativt flere nye virksomheder indenfor brancherne industri, bygge og anlæg, handel, hoteller, ejendomshandel samt undervisning og sundhed.

Figur 3 Andel nye virksomheder i Region Midtjylland og Danmark fordelt på brancher, 2013



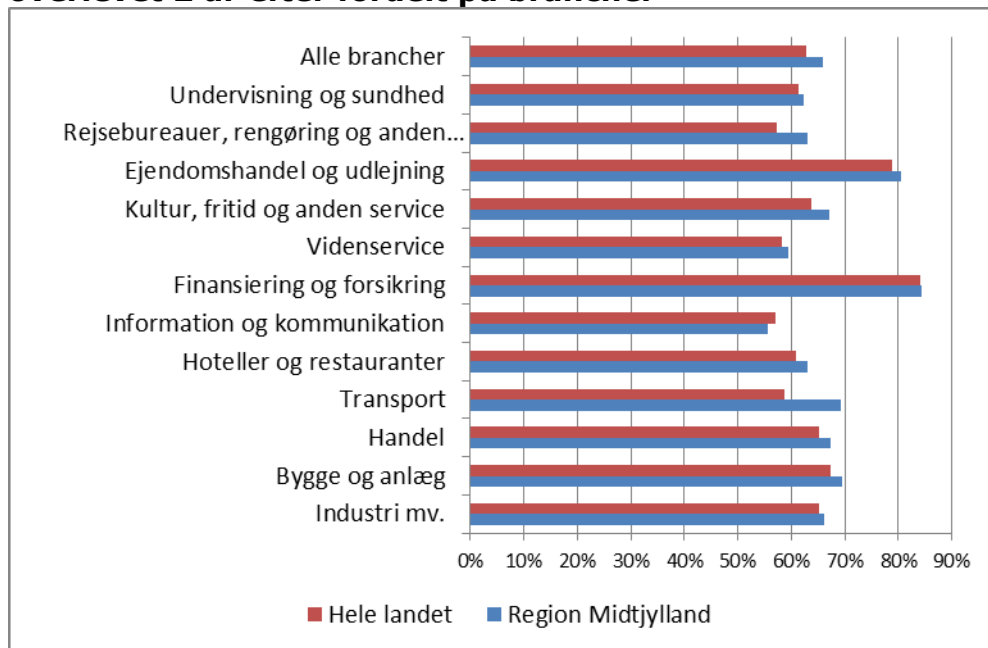
Kilde: Danmarks Statistik

Nye virksomheders overlevelse

Efter 2 år er 66% af de nye virksomheder i Region Midtjylland stadig aktive. På landsplan er overlevelsesprocenten 63%. Især indenfor serviceerhvervene er der relativ mange som indstiller aktiviteten indenfor 2år, mens der er en relativ høj overlevelse i brancherne finansiering og ejendomshandel.

Det gælder for alle brancher på nær information og kommunikation, at overlevelsesraten er højere i Region Midtjylland end på landsplan.

Figur 4 Overlevelsesrate for virksomheder etableret i 2011 og overlevet 2 år efter fordelt på brancher



Kilde: Danmarks Statistik

Effektmåling af den hidtidige iværksætterindsats

Danmark Statistik, Erhvervsstyrelsen og regionerne har udviklet et værktøj, som gør det muligt at følge (monitorere) den faktiske udvikling i de virksomheder, der deltager i bl.a. erhvervsfremmeprojekter. Data stammer fra Danmarks Statistiks registeroplysninger om danske virksomheders beskæftigelse, omsætning, eksport, værdiskabelse mv.

Ud over monitorering kan værktøjet bruges til at effektivt vurdere projekter. Effektivt vurderingen sker ved at sammenligne udviklingen i de deltagende virksomheder med en kontrolgruppe af virksomheder, som ligner deltagervirksomhederne, men som *ikke* har deltaget i projektet. Hvis deltagerne klarer sig bedre end kontrolgruppen (fx målt på jobskabelse), indikerer dette, at projektet har haft positive effekter.

De regionale iværksætterprojekter, der er finansieret af strukturfondsmidler er således blevet effektmålt med henblik på at måle effekten af deltagelse i programmerne i forhold til vækst og beskæftigelse.

Der indgår ca. 500 iværksættere i målingen fra projekter, som er gennemført i perioden 2010 til 2012 og resultaterne er sammenlignet med en kontrolgruppe, som ikke har deltaget i indsatsen, jf. figur 5.

Effektmålingen viser:

- At den faktiske fuldtidsbeskæftigelse i deltagervirksomhederne er vokset fra 1.451 i 2. halvår 2012 til 2.239 i 2. halvår 2015.
- At beskæftigelsen er 450 fuldtidsstillinger højere i 2. halvår 2015 i forhold til, hvis deltagervirksomhederne ikke havde deltaget, Effektmålingen indikerer således, at 450 nye fuldtidsjobs kan tilskrives virksomhedernes deltagelse i de midtjyske iværksætterprogrammer.
- At de deltagende iværksætteres omsætning er over 500 mio. kr. højere i 2. halvår 2015, end hvis virksomhederne ikke havde deltaget i indsatsen.

Figur 5. Udvikling i omsætning

	Faktisk omsætning i mio. kr. (2. halvår 2012)	Faktisk omsætning i mia. kr. (2. halvår 2015)	Kontrafaktisk omsætning i mia. kr. (2. halvår 2015)	Estimeret meromsætning i mia. kr. (2. halvår 2015)	Estimeret meromsætning i mia. kr. i pct. af 2. halvår 2015
	A	B	C	D=B-C	E=D/C
Energi og miljø	1.128	1.699	-	-	-
Innovation og forretningsudvikling	6.595	7.416	-	-	-
Iværksætteri	972	1.781	1.272	509	29
Turisme	101	92	-	-	-
Uddannelse og kompetenceudvikling	48.191	55.150	-	-	-
Tværgående måling (ekskl. dubletter)	56.703	65.656	62.298	3.358	5

Kilde: Erhvervsstyrelsen

Effekten af den hidtidige indsats er således betydelig, og et nyt iværksætterprogram vil bygge videre på erfaringerne herfra. Indholdet i programmet er således fastlagt på baggrund af de erfaringer og resultater, der er opnået hidtil samt på baggrund af en række anbefalinger fra fokusgruppeinterview med iværksættere og nystartede virksomheder.

Sammenhæng med det midtjyske erhvervsservicesystem

Organiseringen og dimensioneringen af iværksætterprogrammet skal bygge på det enstrengede regionale erhvervsservicesystem, hvor den generelle vejledning ydes af lokal erhvervsservice, som herefter henviser vækstiværksættere videre til Væksthus Midtjylland, der yder regional, specialiseret vejledning.

Det regionale erhvervsservicesystem sikrer dels iværksætterne let adgang til erhvervsservicesystemet og dels at iværksætteren tilbydes de rette ydelser i forhold til de udfordringer og potentialer, som iværksættervirksomheden har.

Lokal erhvervsservice tilbyder den basale erhvervsservice til alle iværksættere og nye virksomheder. Der er tale om generelle ydelse, der har til formål at hjælpe iværksætteren i forbindelse med etablering af virksomhed.

Væksthus Midtjylland tilbyder specialiseret erhvervsservice for iværksættere og virksomheder, som har særlige vækstpotentialer. Vejledningen omfatter typisk områder som internationalisering, vækststrategier, finansiering m.v.

Da lokal erhvervsservice således er indgangen til rådgivningsprogrammet er det vigtigt, at man lokalt har kontakt til en stor andel af iværksætterne.

I det samlede aktørbillede indgår desuden også erhvervsorganisationer, Innovationsmiljøer, Forsker- og udviklingsparker m.v.

Det midtjyske Vækstunivers

I 2013 udformede Væksthus Midtjylland strategien "Det midtjyske Vækstunivers" for de regionale programmer for iværksætteri og virksomhedsudvikling i samarbejde med flere aktører og godkendt af Vækstforum i Midtjylland. Strategien indeholder en række styrende principper for den regionale erhvervsindsats og de regionale programmer, bl.a. er det fastlagt, at målet med indsatsen er vækst og skalerbarhed, at indsatsen skal være strategisk og sammenhængende og at den regionale medfinansiering skal ses som en "investering" i virksomhedens udvikling. Strategien er netop blevet revideret og aktiviteterne i iværksætterprogrammet i programmet er baseret på principper og værktøjer i den reviderede strategi.

Effektkæder

Resultatorientering er centralt i strukturfondsindsatsen 2014-2020. Et projekt, der søger støtte under strukturfondsprogrammerne skal således bidrage til at indfri det specifikke mål, der er opstillet for den investeringsprioritet, projektet tilhører. Alle ansøgere skal beskrive projektets effektkæde, dvs. sammenhængen mellem projektets aktiviteter, output og resultater. For projekter under Socialfonden skal projekters effektkæde beskrives i tre led: Hovedaktiviteter, output og resultater på kort og langt sigt.

Iværksætterprogrammet

Det konkrete indhold i det nye iværksætterprogram er fastlagt på baggrund af de positive erfaringer, der har været med de hidtidige regionale iværksætterprogrammer og på baggrund af anbefalinger fra den nyeste nationale og internationale forskning på området.

Iværksætterprogrammet skal indeholde følgende elementer:

- Vejledning og screening af iværksættere, herunder udarbejdelse af vækstplan for iværksættervirksomheden
- Træningscamps
- Vækstforløb med køb af specifik rådgivning. Her tilknyttes eksterne rådgivere indenfor områder som forretningsstrategi, markedsvurdering, strategiudvikling m.v.
- Ledernetværk for start-ups
- Investor Readiness forløb, herunder Kapitacoach forløb, masterclasses for investorer og iværksættere
- Facilitering af Business Angels netværk
- Vækstgrupper
- Plato forløb, udviklingsforløb med fokus på ledelsestræning og sparring fra øvrige iværksættere
- Mentorforløb, sparring fra erfarne iværksættere eller erhvervsledere
- Advisory Board til start-ups
- Markedsføring og administration

Vejledning og screening af iværksættere

Vejledning og screening af iværksættere er det helt centrale grundlag for iværksætterprogrammets succesfulde gennemførelse og opnåelse af programmets fastsatte resultater og effekter.

Vejledning og screening af iværksættere er forudsætningen for afdækning, aktivering og løft af iværksætterens vækstpotentiale. Vejledningen skal via anvendelse af dialogværktøjet "Væksthjulet" munde ud i et Vækstplan for virksomheden og sætte rammen for, hvordan virksomhedens vækstpotentiale kan realiseres.

Træningscamps

Iværksættere skal tilbydes deltagelse i træningsforløb med det mål at afklare og aktivere vækstpotentialet. Træningsforløbene skal bestå af 2-4 moduler, hvor der arbejdes med grundlæggende forhold vedrørende virksomhedens udvikling og vækst. Sideløbende med deltagelse i camps skal der være adgang til løbende sparring med en gennemgående konsulent.

Træningsforløbene tager afsæt i udarbejdelse af en Vækstplan for virksomheden. Vækstplanen skal udfyldes af virksomheden med sparring fra en vækstkonsulent. Vækstplanen vil være et dynamisk værktøj for virksomheden gennem hele forløbet og indeholde milepæle for de vækstpotentialer, som virksomheden kan/skal realisere.

Vækstforløb

Nye og mindre virksomheder, der modtager rådgivning, har større chancer for at udvikle sig til vækstiværksættere og vækstvirksomheder. Rådgivning øger iværksætternes præstationer og er med til at accelerere virksomhedens udvikling. Iværksættere med vækstpotentiale skal derfor tilbydes tilførsel af fagspecifik viden til udvikling og realisering af virksomhedens vækstpotentiale.

Tilbuddet om specifik rådgivning gælder nye iværksættere med vækstpotentiale, der har behov for rådgivning til udvikling af forretningsideen og til at realisere vækstpotentialet i virksomheden. Rådgivningstilbuddet differentieres i forhold til vækstpotentialet og det er operatørens opgave at screene iværksætterne i forhold hertil ud fra en række væstkriterier, herunder skalerbarhed, markedspotentiale, organisatorisk kapacitet m.v.

Den målrettede rådgivning kan gives inde for områder som forretningsstrategi, markedsvurdering, strategiudvikling og ydes af private rådgivere, GTS-institutter, videninstitutioner o.lign. Rådgivningsforløbene skal tage udgangspunkt i den enkelte iværksætters konkrete behov, og rådgivningsindsatsen differentieres således til i forhold til iværksætterens aktuelle udfordringer og problemstillinger, herunder bl.a. specifikke branchemæssige problemstillinger og i forhold til forskellige målgruppers særlige behov, herunder opfindere.

Virksomhedens vækstpotentiale fastlægges gennem Vækstplanen. Vækstplanen skal være dynamisk og indeholde milepæle i forhold til de vækstpotentialeniveauer, der skal realiseres. Tilførsel af viden og køb af fagspecifik rådgivning sker i henhold til identifikation af vækstpotentiale og opnåelse af vækstplanens milepæle. Der kan maksimalt købes ekstern viden for 200.000kr. Heraf skal iværksætteren selv betale 50%.

Ledernetværk for start-ups

Nye virksomheder med vækstpotentiale er ofte underfinansierede og kan derfor ikke tiltrække stærke og relevante kompetencer på markedsvilkår, hvilket igen bevirker de ikke kan opnå at få finansiering til væksten. Virksomhederne ender derfor ofte i en lavvækst spiral, som er svær at komme

ud af. Der skal derfor gennemføres et initiativ, hvor risikovillige ledere skal matches med start-ups for herigennem at være med til at chancerne for finansiering og vækst øges i disse nye virksomheder. Virksomhedslederne skal ikke modtage en markedsbaseret månedsløn, men i stedet en minimumsløn evt. i kombination med performance baseret modeller, f.eks. provision af salg, succes fee's ved opnåede milepæle, etc. som forhandles på plads i den indledende samarbejdsfase. Der er således fordele i samarbejdet for begge partnere – startup-virksomhederne får hjælp til at vækste igennem samarbejde med erfarne virksomhedsledere, og virksomhedslederne får mulighed for at foretage en tilbunds gående due-diligence i virksomhederne inden de vælger, om de vil investere yderligere tid eller evt. kapital i virksomheden. Programmet her vil kunne dække 50% af omkostningen til virksomhedslederen i en 6 måneders periode. Støttebeløb kan være op til kr. 50.000 (50% af max kr. 100.000)

Investor Readiness

Kapital er en afgørende faktor både i forbindelse med start af virksomhed og i de senere udviklingsfaser. Det kræver betydelige midler at finansiere en virksomheds vækst og udvikling og især kræver det risikovillig kapital at realisere det potentiale, der er i innovative virksomheder, hvor produktet har en lang og omkostningstung udviklingshorisont.

Det at skaffe sig overblik over kapitalmarkedet samt skaffe sig viden om, hvordan man skal begå sig i forhold til kapitalmarkedet er dog ikke uden problemer for mange iværksættere, ligesom det kræver meget tid for iværksætteren.

Iværksætteren skal derfor tilbydes deltagelse i et Investor Readiness program, hvor iværksætteren får tilknyttet en kapitalcoach, der skal medvirke til at udvikle og styrke iværksætterens/virksomhedens viden og kompetencer vedrørende tiltrækning af risikovillig kapital.

Kapitalcoachens primære opgaver skal være:

- Kritisk og konstruktiv gennemgang af virksomhedens/iværksætterens forretningsplan med henblik på potentielle investorers spørgsmål og prioritering
- Afdækning af de potentielle kapitaludbydere
- Kontakt til potentielle kapitaludbydere
- Møder, forhandlinger og indgåelse af aftaler med investorer

Tilbuddet er gratis for iværksætteren og omfatter køb af rådgivningsydelser for en værdi af op til 30.000 kr.

Herudover skal der gennemføres en mere generel indsats med fokus på forskellige elementer knyttet til kapitalformidling. Indsatsen skal omhandle masterclasses for kapitalsøgende iværksættere, temamøder og camps. Endvidere skal tilbuddene fra Connect Denmark om deltagelse i Springboards anvendes i det samlede system.

Business Angels netværk

Business angels spiller en vigtig rolle i kapitallandskabet og i mange lande udgør business angels den væsentligste kapitalkilde for nye virksomheder. Selv før finanskrisen var banker og venturekapitalfonde tilbageholdende med at låne til små, nye virksomheder på grund af deres opfattede risikable og manglende sikkerhedsstillelse. Business angels, som ofte er erfarne iværksættere og velhavende erhvervsfolk, er blevet stadig mere anerkendt som en vigtig kilde til egenkapital for nye virksomheder og bidrager udover kapital også med kompetencer, viden og ressourcer til virksomheden.

Der skal derfor ske en facilitering af det regionale Business Angels Netværk med henblik på at øge antallet af Business Angels investeringer. Faciliteringen skal omfatte følgende opgaver:

- Tiltrække, screene og præsentere gode investeringscases for medlemmerne.
- Masterclasses for Business Angels/potentielle nye Business Angels
- Masterclasses for kapitalsøgende iværksættere

Vækstgrupper

Som supplement til de individuelle rådgivningstilbud tilbydes iværksættere med vækstpotentiale deltagelse i Vækstgrupper, hvor 8-10 iværksættere gennemgår et tematiseret og målrettet kompetenceudviklingsforløb. Vækstgrupperne er baseret på et fagligt tema, f.eks. strategisk udvikling, internationalisering, salg og marketing m.v. Deltagerne får i forløbet tilført viden og sparring samt mulighed for erfaringsudveksling. Endvidere får deltagerne mellem de fælles møder tilført individuel og virksomhedsspecifik vejledning og der udarbejdes en udviklingsplan for den enkelte virksomhed. Iværksætterne betaler et mindre deltagergebyr for deltagelse.

Plato forløb

Vækstiværksættere skal tilbydes deltagelse i Platoforløb. Plato forløbet adresserer den store behov, som vækstiværksættere erfaringsmæssigt har for

at drøfte udfordringer og spørgsmål, der vedrører forretningsudvikling og strategi med ligesindede.

Grundelementet i Platokonceptet er at gruppeledere (typisk erfarne funktionschefer) fra større virksomheder bistår iværksættere med sparring på deres ledelsesmæssige og strategiske udfordringer. Aktiviteterne i forløbet består af både et kollektivt spor for gruppen som helhed og et individuelt spor for den enkelte virksomhed. Iværksætterne betaler et mindre deltagergebyr for deltagelse.

Netværk for iværksættere

Vækstiværksættere skal tilbydes deltagelse i netværk. Netværkene skal være målrettet iværksætters udviklingsfase og tilpasset behovene i iværksætters virksomhed.

Ud over at netværkene kan fungere som erfa-grupper, hvor man deler erfaringer og viden om den praktiske drift af virksomhed, kan der også afholdes workshops og seminarer, som tilbyder iværksætterne konkrete værktøjer og belyser forskellige temaer af relevans for virksomhederne, f.eks. workshops om tiltrækning af kapital, eksport, certificering m.m.

Deltagelse i netværk kan, udover at tilføre iværksætterne vigtige relationer og kompetencer, bidrage til at nedbryde barriere hos iværksættere for at opsøge viden og rådgivning.

Mentorordning

Iværksættere skal tilbydes en mentorordning, hvor erfarne iværksættere eller erhvervsledere tilknyttes virksomheden. Mentorer udgør især en ressource på områder som strategi og ledelse og facilitering af netværk, samarbejdspartnere m.v. Inddragelse af de eksisterende virksomheder i netværket omkring nye iværksættere er et centralt element i opbygning og styrkelse af det regionale iværksætter-økosystem.

Erfarne erhvervsledere som mentorer kan bidrage til iværksætternes forretningsudvikling indenfor bl.a. salg markedsføring, eksport og lignende. Erhvervsledernes egne netværk kan desuden skabe indgang til andre virksomheder, der har viden, finansiering eller købspotentialer, hvilket er essentielle kontakter for iværksættere og nystartede virksomheder.

Der skal udvikles en selvstændig profil for mentorprogrammet sådan at mentorordningen fremstår synlig og attraktiv for både mentorer og iværksættere.

Netværket skal have en bred geografisk forankring i regionen, og mentorerne skal repræsentere et bredt udsnit af brancher. Endvidere skal samarbejdsmuligheder til Business Angels netværket afdækkes.

Mentorordningen er gratis for iværksætterne, men der kan ydes en godtgørelse til mentorerne på op til 25.000 kr.

Advisory Boards til start-ups

Iværksættere står ofte alene med alle beslutninger og overvejelser i virksomheden og det kan derfor være svært at fokusere og prioritere rigtigt. For disse virksomheder vil det være særdeles gavnligt at kunne få sparring og rådgivning om en række problemstillinger forbundet med virksomhedens drift og udvikling, f.eks. vedrørende strategiske forhold, økonomiske forhold, vækst, personale m.v. Dog er iværksættere i de tidlige fase ofte ikke klar til eller har råd til at etablere en formel bestyrelse. Her kan et oplagt alternativ være at etablere et advisory board, som er en mere uformel gruppe af erfarne erhvervsfolk, tidligere iværksættere, revisorer, advokater o.lign. der fra forskellige vinkler kan hjælpe virksomheden med at rådgive om en række forretningsmæssige problemstillinger. Der skal udvikles en selvstændig profil for initiativet sådan at tilbuddet om hjælp til at sammensætte et advisory board fremstår synligt og attraktivt for iværksætterne. Advisory Board er gratis for iværksætteren. Advisory Board kan enten tilbydes som et længerevarende forløb, eller det kan være et tilbud om et eller flere enkeltstående arrangementer, hvor panelet giver sparring på iværksætterens forretningside.

Markedsføring af iværksætterprogrammet

Der skal gennemføres en grundig markedsføringsindsats af programmets indhold og ydelser.

Mange iværksættere er ikke bekendt med mulighederne og fordelene ved at modtage rådgivning i forbindelse med virksomhedsstart og for at nå målene for programmet om øget overlevelsesrate og øget beskæftigelse i iværksættervirksomhederne skal der ske en øget informationsindsats om mulighederne i forhold til tidligere programmers indsats.

Baseret på erfaringerne fra det tidligere program skal der gennemføres en systematisk opsøgende indsats rettet direkte mod programmets målgruppe, f.eks. i form af information og kontakt til alle nystartede virksomheder.

Herudover skal der gennemføres jævnlige informationsarrangementer, som skal øge kendskabet til programmet generelt, men især også øge kendskabet til den række af forskelligartede ydelser og tilbud, der ligger i programmet. Desuden skal der gennemføres en generel markedsføringsindsats, i et bredt anlagt samarbejde mellem erhvervsorganisationer, pengeinstitutter, private rådgivere, Lokal Erhvervsservice, kontorfællesskaber m.fl.

Endelig skal de sociale medier, portaler o lign. også tages i anvendelse til markedsføring af programmet.

Organisering

Iværksætterprogrammet skal baseres på strukturen i det enstrengede erhvervsservicesystem, hvor den lokale erhvervsservice tilbyder generel vejledning til alle iværksættere, og Væksthus Midtjylland varetager den specialiserede vejledning.

Dimensioneringen af iværksætterprogrammet skal ligeledes tage afsæt i det enstrengede system, hvor den generelle vejledning ydes af lokal erhvervsservice, som herefter henviser vækstiværksættere videre til Væksthus Midtjylland. Da lokal erhvervsservice således er indgangen til rådgivningsprogrammet er det vigtig, at man lokalt har kontakt til en stor andel af iværksætterne.

Erfaringerne fra de tidligere iværksætterprogrammer viste imidlertid, at antallet af iværksættere, der går uden om systemet var større end forventet og der skal derfor gøres en særlig indsats for at mindske antallet af de såkaldte "selvstartere".

Krav til operatør

Formålet med iværksætterprogrammet er at øge antallet af vækstiværksættere. Det skal ske ved at give iværksættere med vækstpotentiale adgang til en række forløb og initiativer, der sikrer at iværksættere kommer ind i solide vækstforløb og udvikler sig til succesfulde virksomheder.

Ansøger skal i ansøgningen til programmet redegøre for, hvordan man i gennemførelsen af programmet vil sikre at disse mål nås. Herunder skal der redegøres specifikt for følgende punkter:

- Hvordan man vil sikre samspillet mellem det lokale og regionale niveau i erhvervsfremmesystemet
- Hvordan man vil sikre, at overgangene mellem det lokale og regionale niveau fungerer for iværksætterne

- Hvordan man vil sikre, at målgruppen af iværksættere med vækstpotentiale nås, herunder bedes rekrutterings- og screeningsstrategien beskrives
- Hvordan man vil sikre særlig fokus på iværksættere indenfor de områder, der er udpeget af Vækstforum: Fødevarer, Energi og klima, Kreative erhverv, IKT, Turisme og Smart Industri
- Hvordan sikres, at iværksætterprogrammet opleves som et attraktivt og kompetent tilbud af iværksættere indenfor alle brancher, herunder de af Vækstforums særligt udpegede fokusområder
- Ansøger bedes beskrive sin organisering. Der vil blive lagt vægt på, at der tilbydes et relevant og velkvalificeret team, der supplerer hinanden både indenfor iværksætterområdet generelt og indenfor de af Vækstforum udpegede fokusområder.

Økonomi

2017-2020

Tabel 1. Budget og finansiering					
1.000 kr.	2017	2018	2019	2020	I alt
<i>Budget</i>					
Vækstforløb	10.800	21.600	21.600	10.800	64.800
Vækstgrupper, camps, Plato forløb	2.200	4.650	4.650	2.200	13.700
Investorreadiness/Business Angels netværk	1.200	2.300	2.300	1.200	7.000
Administration, revision m.v.	1.030	2.070	2.070	1.030	6.200
18% tillæg - inddirekte omkostninger	1.050	2.100	2.100	1.050	6.300
Budget i alt	16.280	32.720	32.720	16.280	98.000
<i>Finansiering</i>					
Region Midtjylland - Erhvervsudviklingsmidler	-3.040	-6.110	-6.110	-3.040	-18.300
EU Socialfond	-8.140	-16.360	-16.360	-8.140	-49.000
Private virksomheder	-5.100	-10.250	-10.250	-5.100	-30.700
Finansiering i alt	-16.280	-32.720	-32.720	-16.280	-98.000
Total	0	0		0	0