

# **VÆKSTmidt Accelerator 2009 – 11**

- råd til vækst

## **Ansøgning til Vækstforum Midtjylland**

Væksthus Midtjylland  
Åbogade 15  
8200 Århus N  
Tlf. 7022 0076  
Fax 8734 5566  
[www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)  
[www.vhmidtjylland.dk](http://www.vhmidtjylland.dk)  
[info@vhmidtjylland.dk](mailto:info@vhmidtjylland.dk)

# Indhold

1. Indledning/baggrund	s. 3
2. Organisatorisk setup	- 4
2.1 Enstrengt erhvervsservice	- 4
2.2 Specialiseret erhvervsservice	- 5
2.3 Interne kompetencer i Væksthus Midtjylland	- 10
3. Formål	- 11
4. Indhold	- 11
4.1 Målgruppe	- 11
4.2 Vækstpakker	- 12
4.3 Vækstkapital	- 15
4.4 Redskaber, metoder og kompetenceudvikling	- 16
5. Evaluering	- 17
5.1 Evaluering	- 17
5.2 Advisory Board	- 18
6. Markedsføring og kommunikation	- 18
7. Budget	- 19
8. Finansiering	- 20
9. Underskrift	- 21

# 1. Indledning/baggrund

Vækstforum Midtjylland besluttede den 24. november 2008 at udvide den eksisterende handlingsplan for perioden 2007 – 9.

Beslutningen tager afsæt i en målrettet erhvervsudviklingsstrategi, hvor der fokuseres på lettilgængelige og kvalificerede vejlednings-/rådgivningsydelser til regionens vækstpotentielle virksomheder som et centralt omdrejningspunkt i det lokale og regionale udviklingsberedskab.

Vækstforum Midtjylland har allerede via det nuværende VÆKSTmidt (2007 – 9) skabt en regionalt programbaseret adgang til vejledning og tilskud til specialiseret rådgivning, som har været særdeles efterspurgt blandt målgruppen af vækstpotentielle virksomheder. VÆKSTmidt indeholder mulighed for i alt 183 virksomhedsudviklingsforløb (223 incl. deltagervirksomheder i de kollektive tilbud), og medio december 2008 er der disponeret 147 forløb (og 14 deltagere i kollektive forløb) plus et stort antal konkrete interessetilkendegivelser. VÆKSTmidt evalueres oktober 2009, og en foreløbig nulpunktsmåling<sup>1</sup> viser, at programmet i høj grad appellerer til målgruppen.

Med baggrund i de positive erfaringer<sup>2</sup> og den massive efterspørgsel fra målgruppen af vækstpotentielle virksomheder ansøges der hermed om et regionalt virksomhedsprogram (VÆKSTmidt Accelerator) for perioden 2009 – 11.

VÆKSTmidt 2007 – 9	
<b>Individuelle tilbud:</b>	
Chef til leje (2 – 400 timer)	
Udviklingskompas (30 – 60)	
It til vækst (30 – 60 timer)	
Global Guide (30 – 60 timer)	
Tjek på teknologi (30 – 60)	
Vækstsparring (< 50)	
<b>Kollektive tilbud:</b>	
Globus (< 150 timer)	
Plato	

<sup>1</sup> Vækstrederegørelse for Væksthus Midtjyllands aktiviteter 1. januar 2007 – 30. juni 2008 – en del af evalueringen af de regionale programmer STARTmidt og VÆKSTmidt. Damvad, oktober 2008.

<sup>2</sup> Afrapportering fra VÆKSTmidt-brugerpanel, Væksthus Midtjylland, november 2008.

### Centrale erfaringer med VÆKSTmidt 2007 – 9 (juni 2008)

- God geografisk spredning (forløb i 16 ud af 19 kommuner)
- Den "typiske" VÆKSTmidt-virksomhed er:
  - Inden for industrien
  - Over 20 år
  - En mellemstor virksomhed med 10 – 49 ansatte
  - Et A/S

Kilde: Vækstredegørelse for Væksthus Midtjyllands aktiviteter 1. januar 2007 – 30. juni 2008 – en del af evalueringen af de regionale programmer STARTmidt og VÆKSTmidt. Damvad, oktober 2008.

Et brugerpanel har endvidere drøftet VÆKSTmidts fremdrift og foreløbige resultater og har på den baggrund fremkommet med følgende anbefalinger til et evt. kommende virksomhedsudviklingsprogram:

### Anbefalinger fra VÆKSTmidt-brugerpanel

- Virksomhedsprogrammer bør være flerårige
- De små tilbud er måske for små
- Mere fleksible tilbud
- Målgruppen skal være klar (selektiv udvælgelse)
- Mere massiv markedsføring af programmet
- God lokal forankring
- Evt. målretning inden for udvalgte indsatsområder
- Fordel med en mulighed for kapitalformidling i tilknytning til programmet
- Højere vægtning af kollektive forløb

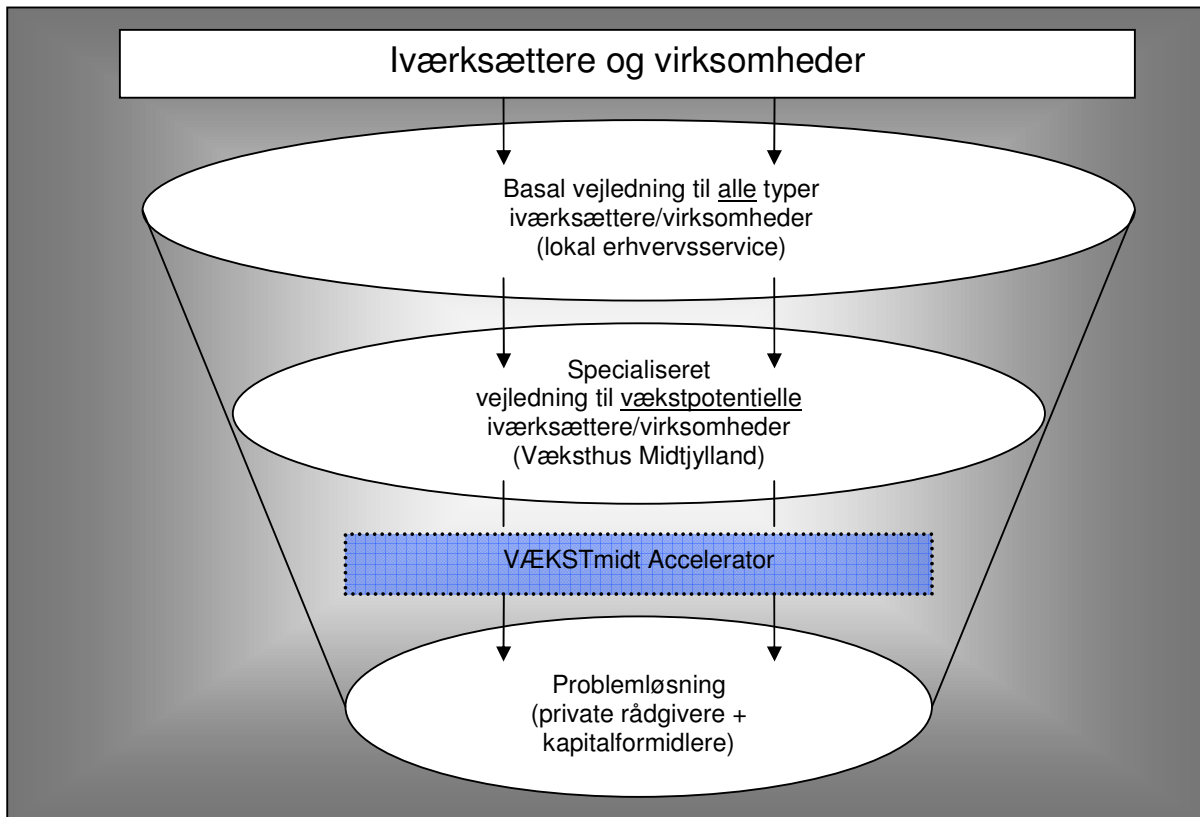
Kilde: Afrapportering fra VÆKSTmidt-brugerpanel, Væksthus Midtjylland, november 2008.

## 2. Organisatorisk setup

### 2.1 Enstrenget erhvervsservice

Det offentlige erhvervsservicesystem i region Midtjylland er enstrenget; set med virksomhedernes øjne betyder det, at risikoen for "wrong door" minimeres, og man behøver kun henvende sig ét sted for at få adgang til alle ydelser/muligheder inden for vejledning og specialiseret rådgivning.

## ”Erhvervsservice-tragten”



Det enstrengede erhvervsservicesystem i region Midtjylland er i øvrigt kendetegnet ved:

- at være regionsdækkende – alle kommuner har lokale indgange til erhvervsservicesystemet
- at være bundet sammen af samarbejdsaftaler, som bl. a. specificerer fælles mål ift. værktøjsanvendelse, kompetenceudvikling, markedsføring mv.
- at der findes en indarbejdet arbejds- og rollefordeling mellem parterne, der sikrer optimal ressourceanvendelse og –allokering til målgrupperne af iværksættere og virksomheder.

### 2.2 Specialiseret erhvervsservice

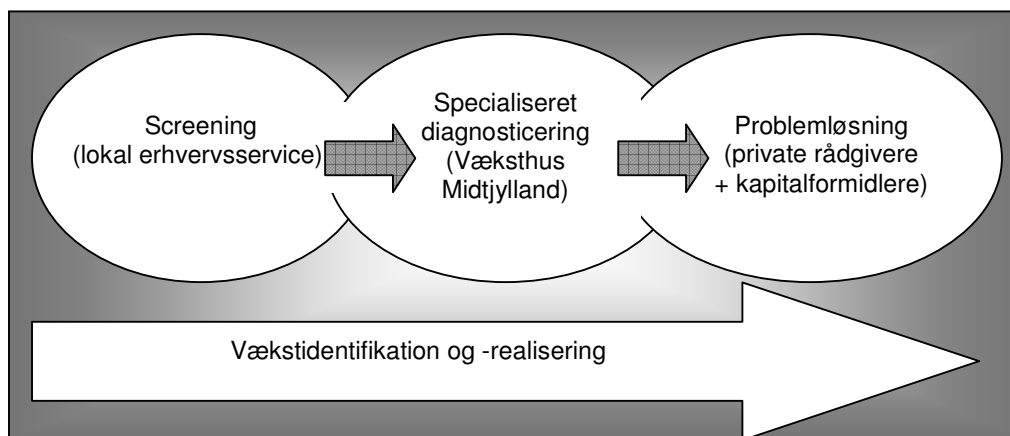
Væksthus Midtjylland varetager den specialiserede erhvervsservice i region Midtjylland og udfører som sådan bl. a. operatørfunktioner ift. regionale iværksætter- og virksomhedsudviklingsprogrammer:

- STARTmidt (målrettet vækstpotentielle iværksættere op til tre år)
- VÆKSTmidt (målrettet vækstpotentielle smv'er)
- EnergiTEKmidt (teknologiudviklingsprogram målrettet virksomheder inden for forretningsområdet energi/miljø)
- KOMPETENCEmidt (strategisk kompetenceplanlægning og – udvikling)

- Internationalisering (samarbejdsinitiativ med Danmarks Eksportråd ift. øget internationalisering)
- Kapitalformidling (samarbejdsinitiativ med innovationsmiljøerne Østjysk Innovation A/S og Innovation MidtVest A/S ift. øget/lettere kapitalfremskaffelse)
- Netværksinitiativet (del af KLYNGEMidt og målrettet skabelse af netværksbaseret forretningsudvikling – start 1. januar 2009).

Den specialiserede erhvervsservice i region Midtjylland er særligt fokuseret på at identificere vækstpotentielle iværksættere og virksomheder samt afdække og operationalisere udviklingspotentialer i disse mhp. aktivering af vækstperspektiver. Dette fordrer dels et godt samarbejde med den lokale erhvervsservice ift. indledende screening, markedsføring og henvisning og dels ift. de private rådgivere mhp. problemløsning. Som allerede nævnt er det en del af det enstrengede erhvervsservicesystem, at partnerne er samarbejdsaftaleforbundne med bl. a. en klar arbejds- og rollefordeling; på denne vis arbejder Væksthus Midtjylland for, at vækstpotentielle iværksættere og virksomheder skal opleve ”en ubrudt vækstkæde” uden unaturlige stop fra den første kontakt i den lokale erhvervsservice, over den specialiserede diagnosticering i væksthuset til problemløsningen hos den private rådgiver.

### ”Den ubrudte vækstkæde”



Væksthus Midtjylland har siden starten 1. januar 2007 opbygget en database med over 200 rådgivere, som der løbende henvises til eller samarbejdes med på anden vis. I samarbejde med bl. a. relevante rådgiverorganisationer er der kontinuerlig fokus på at forbedre snitfladen mellem offentlig finansieret vejledning/erhvervsservice og privat rådgivning.

Til gennemførelse af VÆKSTmidt Accelerator vil Væksthus Midtjylland invitere følgende samarbejdspartnere<sup>3</sup> til at indtage en særlig rolle:

<sup>3</sup> For god ordens skyld skal det bemærkes, at den udførende problemløsning under VÆKSTmidt Accelerators tilbud (Vækstpakker mv.) ikke er begrænset til at omfatte rådgivere/kapitalformidlere, der har et forhold til de nævnte parter. Dette vil ske med udgangspunkt i Væksthus Midtjyllands database over rådgivere samt i øvrigt efter princippet ”bedste mand på opgaven”.

<b>Følgende vil blive inviteret til at blive netværkspartner ift. VÆKSTmidt Accelerator</b>	<b>Bidrag til VÆKSTmidt Accelerator</b>	<b>Udbytte af VÆKSTmidt Accelerator</b>
Vækstfonden Strandvejen 104 A 2900 Hellerup Kontaktperson: Vicedirektør Susanne Kure	Finansiering af start- og udviklingskapital, kompetencer, internationalt netværk, kandidater til deltagelse	Udviklingsmodeller, investeringsemner, optimering af anvendelse af investeringsmidler
Danmarks Eksportråd Åbogade 15 8200 Århus N Kontaktperson Internationaliseringsrådgiver Henrik Petersen	Kompetencer ift. internationalisering, sammenhæng ift. nationale udviklingsprogrammer	Bidrag til internationalisering af midtjyske virksomheder
Connect Denmark Åbogade 15 8200 Århus N Kontaktperson: Regionschef Steffen Vestergaard	Kompetencer ift. kapitalformidling og udvikling af unge vækstpotentielle virksomheder	Emner til udviklingsforløb, støtte til gennemførelse af prespringboards og springboards
Teknologisk Institut Kongsvang Allé 29 8000 Århus C Kontaktperson: Centerchef Henrik Larsson	Koordinering med Innovationsagentordningen, ekspertise via GTS	Koordinering med Innovationsagent, Udviklingsforløb ift. GTS
Lokal erhvervsservice 15 kontraktforbundne samarbejdspartnere, der dækker hele region Midtjylland	Markedsføring og visitation af emner	Tilbud til lokale vækstpotentielle virksomheder
Østjysk Innovation A/S Gustav Wieds Vej 10 8000 Århus C Kontaktperson: Direktør Lars Stigel	Finansiering af startkapital, kompetencer ift. kapitalformidling, kandidater til deltagelse, netværk ift. business angels/kapitalmiljøer	Investeringsemner, deltagelse i investorboard mv.
Innovation MidtVest A/S Birk Centerpark 40 7400 Herning Kontaktperson: Direktør Søren Dalby	Finansiering af startkapital, kompetencer ift. kapitalformidling, kandidater til deltagelse, netværk ift. business angels/kapitalmiljøer	Investeringsemner, deltagelse i investorboard mv.

<p>Patent- og Varemærkestyrelsen Helgeshøj Allé 81 2630 Tåstrup Kontaktperson: Salgschef Kim Buchardt Christiansen</p>	<p>Koordinering med mulighederne under IP-intropakken, Kompetencer ift. IP, netværk ift. IP-kompetencer</p>	<p>Emner til IP-intropakken</p>
<p>Miljøstyrelsens sekretariat for miljøeffektiv teknologi Strandgade 29 1401 København K</p>	<p>Vejledning/rådgivning ift. miljøeffektiv teknologi, koordinering ift. mulighederne for støtte til udviklings- og demonstrationsprojekter om miljøeffektiv teknologi</p>	<p>Emner til vejlednings-/rådgivningsforløb</p>
<p>Dansk Standard Kollegievej 6 2920 Charlottenlund Kontaktperson: Vicedirektør Jesper Jerlang</p>	<p>Kompetencer ift. standardisering og CE-mærkning</p>	<p>Emner til "Startpakken", som introducerer til standardisering og CE-mærkning</p>
<p>it forum midtjylland Åbogade 15 8200 Århus N Kontaktperson: Direktør Finn Støyt</p>	<p>Kompetencer og netværk ift. informationsteknologi, koordinering ift. it-netværksagenternes virke</p>	<p>Emner og inspiration ift. it-netværksagenternes virke</p>
<p>Dansk Byggeri Nørre Voldgade 106 Postboks 2125 1015 København K Kontaktperson: Direktør Michael H. Nielsen</p>	<p>Kompetencer og netværk ift. virksomhedsudvikling inden for byggefagene</p>	<p>Tilbud til vækstpotentielle virksomheder inden for byggesektoren, deltagelse i advisory board</p>
<p>DI H. C. Andersens Boulevard 18 1787 København V Kontaktperson: Johan H. Pedersen</p>	<p>Kompetencer og netværk ift. virksomhedsudvikling indenfor fremstilling og service</p>	<p>Tilbud til vækstpotentielle virksomheder inden for fremstilling og service, deltagelse i advisory board</p>
<p>DMR/Videnrådgiverne H. C. Andersens Boulevard 18 1787 København V Kontaktperson: Direktør Bjarne Lundager Jensen</p>	<p>Overblik og sammenhæng mellem vækstpotentielle mindre/mellemstore virksomheder og rådgiversektoren i Danmark, validering af procedurer ift. konsulentkøb</p>	<p>Øget markedskontakt ift. mindre/mellemstore virksomheder, deltagelse i advisory board</p>



Håndværksrådet Islands Brygge 26 Postboks 1990 2300 København S Kontaktperson: Vicedirektør Ane Buch	Kompetencer og netværk ift. udvikling af vækstpotentielle smv'er inden for håndværksfagene	Tilbud til vækst- potentielle smv'er inden for hånd- værksfagene, deltagelse i advisory board
Dansk Erhverv Børsen 1217 København Kontaktperson: Chefkonsulent Søren Friis Larsen	Kompetencer og netværk ift. udvikling af vækst- virksomheder inden for serviceerhvervene	Tilbud til vækst- potentielle virksom- heder inden for serviceerhvervene, deltagelse i advisory board
INCUBA Science Park Gustav Wiedes Vej 10 8000 Århus C Kontaktperson: Adm. direktør Niels Chr. Sidenius	Levering af kandidater til deltagelse	Tilbud til vækst- potentielle virksom- heder i forskerpark- en, videndeling, erfaringsudveksling
Agro Business Park Niels Pedersens Allé 2 8830 Tjele Kontaktperson: Direktør Lars Visbech Sørensen	Levering af kandidater til deltagelse	Tilbud til vækst- potentielle virksom- heder i forskerpark- en, videndeling, erfaringsudveksling
Innovatorium Birk Centerpark 40 7400 Herning Kontaktperson: Direktør Torben Henriksen	Levering af kandidater til deltagelse	Tilbud til vækst- potentielle virksom- heder i udviklings- /forskerparken, videndeling, erfaringsudveksling
Nupark Nupark 51 7500 Holstebro Kontaktperson: Direktør Peter Kjeldberg	Levering af kandidater til deltagelse	Tilbud til vækst- potentielle virksom- heder i udviklings- parken, videndeling, erfaringsudveksling
Syddjurs Udviklingspark Sortevej 40 8543 Hornslet Kontaktperson: Direktør Søren R. Holm	Levering af kandidater til deltagelse	Tilbud til vækst- potentielle virksom- heder i udviklings- parken
Udviklingscenter for Møbler og Træ Birk Centerpark 40 7400 Herning Kontaktperson: Direktør Betina Simonsen	Kompetencer og netværk ift. virksomhedsudvikling inden for træ-/møbel- sektoren	Emner til deltagelse i udviklingssam- menhænge, netværk mv.

Videncenter for FødevarerUdvikling Nupark 51 7500 Holstebro Kontaktperson: Direktør Bolette van Ingen Bro /Kerner Viinberg	Kompetencer og netværk ift. virksomhedsudvikling inden for fødevarerektoren	Emner til deltagelse i udviklingssammenhænge, netværk mv.
Center for Bioenergi og Miljøteknologisk Innovation Niels Pedersens Allé 2 8830 Tjele Kontaktperson: Centerleder Michael Støckler	Kompetencer og netværk ift. virksomhedsudvikling inden for bioenergi/miljø	Emner til deltagelse i udviklingssammenhænge, netværk mv.
Alexandra Institutet A/S Åbogade 34 8200 Århus N Kontaktperson: Afdelingsleder Jan Bisbjerg	Kompetencer og overblik ift. koblingen virksomhedsudvikling – forskning, ekspertise via GTS	Emner til deltagelse i udviklingssammenhænge, forskersamarbejder, udviklingsforløb ift. GTS
Agro Tech A/S Udkærvej 15 8200 Århus N Kontaktperson: Direktør René Damkjær	Kompetencer ift. Landbrugs- og fødevarerelaterede potentialer, ekspertise via GTS	Udviklingsforløb ift. GTS

Et centralt kriterium i VÆKSTmidtjyllands samarbejde med ovennævnte (og øvrige parter) er at bidrage til, at den enkelte virksomhed opnår det mest relevante tilbud – dvs. at der i screeningen af virksomheder ikke blot vil være fokus på mulighederne under VÆKSTmidt Accelerator men også tilbuddene i øvrige vækstfremmende ordninger.

### *2.3 Interne kompetencer i Væksthus Midtjylland*

VÆKSTmidt Accelerator vil blive forankret i Væksthus Midtjyllands vækstvirksomhedsafdeling, der pt. består af 12 faglige medarbejdere. Medarbejderne har omfattende erfaring med at udvikle og gennemføre virksomhedsudviklingsprogrammer, der udover de aktuelle regionale virksomhedsudviklingsprogrammer (VÆKSTmidt, EnergiTEKmidt, Internationalisering af midtjyske virksomheder, Kapitalformidling og Netværksinitiativet) også omfatter erfaringer med internationale programmer (bl. a. Promise/PAVE, HoReCa, INTRA) og det aktuelle nationale program "Early Warning".

VÆKSTmidt Accelerators gennemførelse og fremdrift vil blive varetaget af en projektleder med betydelig erfaring med virksomhedsudvikling/-ledelse. Projektlederen vil i det daglige blive supporteret af øvrige faglige kolleger i vækstvirksomhedsafdelingen samt relevant administrativ bistand med omfattende erfaring ift. strukturfondsfinansierede projekter.

## 3. Formål

Formålet med VÆKSTmidt Accelerator er at skabe flere internationalt orienterede virksomheder, der realiserer et internationalt vækstpotentiale og sætter virksomhederne i stand til at:

- Udvikle klare markeds- og vækststrategier
- Opbygge internationale netværk
- Accelerere international vækst og konkurrenceevne.

Rationalet er, at virksomheder præsterer bedre, når der er opsat klare mål for deres udvikling og vækst, via en fokuseret forretningsstrategi, og de har mulighed for at trække på eksterne viden- og kapitalressourcer.

Erfaringsmæssigt har virksomheder med vækst – eller vækstpotentiale – stor fokus på drift og udviklingsaspekter tæt knyttet til driften. Dette skyldes oftest ledelsens kompetencer ift. virksomhedens kerneprodukter/-ydelser, hvormed øvrige strategiske felter i relation til forretningsudvikling ikke får samme opmærksomhed. Denne opmærksomhed kan skabes ved målrettet tilførsel af inspiration og viden/kapital på hidtil ikke-erkendte udviklingspotentialer i virksomheden, der synliggør og operationaliserer virksomhedens fulde vækstpotentiale. Som regel er denne tilførsel særlig effektiv ifm. virksomhedens (ubevidste) skift mellem udviklingsfaser/-stadier, hvor der netop behøves ændring i strategisk fokus og struktur for at geare virksomheden til fortsat vækst.

Endelig bør det nævnes, at VÆKSTmidt Accelerators formål skal ses i sammenhæng med de øvrige udviklingsfremmende initiativer, som er målrettet virksomhedsudvikling i region Midtjylland (bl. a. it-netværksagenternes virke, projekter fra oplevelsesøkonomipuljen mv.).

## 4. Indhold

### 4.1 Målgruppe

VÆKSTmidt Accelerators målgruppe er virksomheder med et betydeligt internationalt vækstpotentiale, der mangler afgørende viden- og/eller kapital- og/eller menneskelige ressourcer for at realisere potentialet.

Den typiske målgruppevirksomhed er således med andre ord ikke virksomheden, der ikke har vækstambitioner-/potentiale. Rationalet bag målgruppen af vækstpotentielle virksomheder skyldes primært disses evne til at skabe økonomisk aktivitet samt beskæftigelse i betydeligt omfang, i modsætning til ikke-vækstpotentielle virksomheder hvor sigtet i højere grad er konsolidering af status quo.

Den typiske målgruppevirksomhed er heller ikke virksomheden, der ved egen kraft kan realisere sit vækstpotentiale fuldt ud, men virksomheden som befinder sig i vækstlaget af mindre og mellemstore virksomheder, der ved en ekstern videntilførsel og forankring ift virksomhedens ledelse kan bringes til at realisere betydelige vækstperspektiver. Erfaringsmæssigt har denne virksomhedstype oftest få eller ingen erfaringer med anvendelsen af privat rådgivning ift. forretningsudvikling, hvorved tilførsel heraf kan bidrage til at systematisere, aktivere og sætte skub i vækstperspektiverne.

Udover begrænsede erfaringer med anvendelsen af privat rådgivning ift. forretningsudvikling er den typiske virksomhed i målgruppen ofte kendetegnet ved at have udfordringer ift. at skaffe kapital – ikke nødvendigvis til finansiering af den ordinære drift, men til forretningsudvikling og mere langsigtede strategiske tiltag. Kombinationen af rådgivning og kapitaltilførsel er dermed særlig effektiv.

Målgruppen er mere præcist formuleret virksomheder i private byerhverv, specielt inden for hovedområderne fremstilling, handel, transport og forretningsservice. Programdeltagere skal som udgangspunkt opfylde en række grundbetingelser:

- SMV med 5 til 249 ansatte, dog primært SMV med 10-249 ansatte
- Minimum 3 års levetid
- Afsætter primært ud af regionen.
- Har eksportpotentiale eller betydeligt indirekte eksportpotentiale
- Et årligt vækstpotentiale på 5% til 15% mål på omsætning, eksport og/eller værditilvækst.

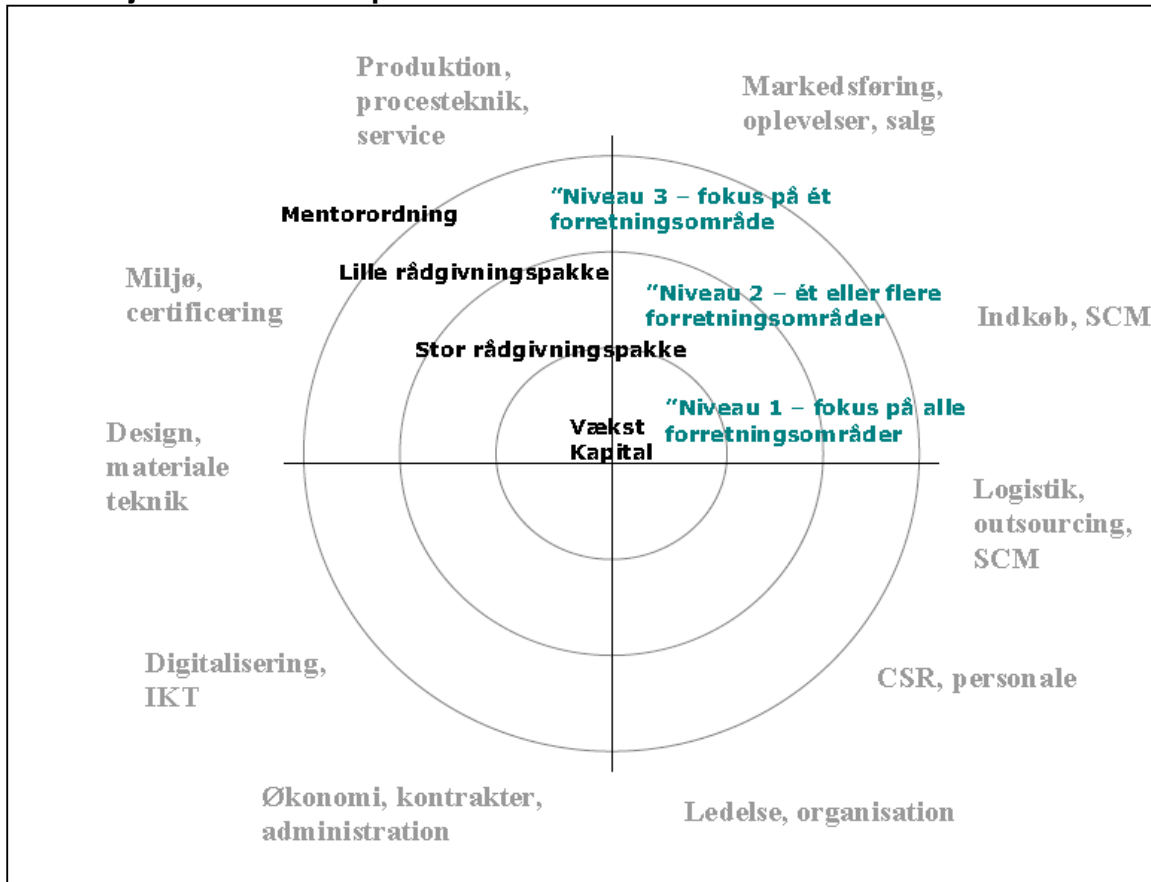
Målgruppen omfatter ikke virksomheder i den primære sektor (landbrug, skovbrug og fiskeri), offentlige virksomheder eller virksomheder, der primært har et lokalt marked.

#### 4.2 Vækstpakker

VÆKSTmidt Accelerator indeholder en række vækstpakker, der modsvarer den enkelte virksomheds behov og vækststadiet/-potentiale. Vækstpakkerne består alle af adgang til tilskud til specialiseret rådgivning/mentorstøtte, hvor fokus i den specialiserede rådgivning kan variere og skræddersys, så det matcher og aktiverer virksomhedens vækstberedskab på optimal vis.

Der kan igangsættes individuelle og kollektive forløb inden for ét eller flere felter af virksomhedens forretningsområde, eks. inden for indkøb, certificering, organisationsudvikling, design, digitalisering, produktion, logistik, salg etc.

**”Væksthjulet” med vækstpakkernes fokus**



For at et vækstforløb kan igangsættes med tilskud fra VÆKSTmidt Accelerator, fordres en vækstplan (udarbejdes i samarbejde med erhvervsservicesystemet). Vækstplanen indeholder som minimum:

1. Profil af virksomheden, størrelse, branche, organisation
2. Økonomiske nøgletal for virksomheden et antal år tilbage
3. Formål og beskrivelse af forretningspotentiale
4. Konkrete mål med udviklingsopgaven, herunder effektmål
5. Opgaver udført af ekstern konsulent, herunder opstilles milepæle
6. Ledelsesforankring
7. Evalueringsplan for pkt. 1-6, der indeholder øvrige, relevante procesmål.

Som det fremgår af ovennævnte Væksthjul, indeholder VÆKSTmidt Accelerator to tilbud om tilskud til specialiseret rådgivning (mentorstøtte) til virksomheder med vækstpotentiale – stor eller lille vækstpakke, (virksomheden kan opnå ét tilbud).

I programmet sondres mellem tre niveauer af vækstpotentiale, der har betydning for hvilken vækstpakke, som virksomheden gives adgang til. Virksomheder på niveau 1 og 2 skal være virksomheder, der enten har eksport eller planer om at igangsætte eksport som led i de støttede aktiviteter.

- **Niveau 1:** Vækst i eksport, omsætning eller værditilvækst på min. 15 % årligt i 3 år.
- **Niveau 2:** Vækst i eksport, omsætning eller værditilvækst på min. 10 % årligt i 3 år.
- **Niveau 3:** Vækst i eksport, omsætning eller værditilvækst på min. 5 % årligt i 3 år.

Der forudsættes årligt at indgå minimum 170 forløb med følgende fordeling:

- **Niveau 1:** Min. 10 virksomheder årligt
- **Niveau 2:** Min. 40 virksomheder årligt
- **Niveau 3:** Min. 60 virksomheder årligt
- **Kollektive:** Min. 60 virksomheder årligt

Vækstpakkerne(-niveauerne) indeholder følgende:

- **Niveau 1:** Fleksibelt sammensat pakke bestående af elementer på niveau 1 og 2, samt mulighed for indskud af vækstkapital med fokus på optimering af hele virksomhedens strategiske fundament. Vil altid involvere virksomhedens øverste, strategiske leder.
- **Niveau 2:** Rådgivningsydelser i mindst 150 konsulenttimer og højest 300 konsulenttimer der fokuserer dybt på flere områder i værdikæden såsom eksport, produktion, miljø etc. eller på hele virksomhedens strategiske udvikling. Involverer en leder fra strategisk niveau.
- **Niveau 3:** Mindre rådgivningsydelser i indtil 150 konsulenttimer og/eller mentor-ydelser i indtil 75 timer, der typisk fokuserer på udvikling af ét område i værdikæden, såsom markedsføring, produktion, salg etc. Involverer typisk en strategisk leder og/eller funktionschef.
- **Kollektive tilbud**, sammensat i vækstgrupper, der udgør kombinationer af rådgivning, sparring og kompetenceudvikling, fokuseret på udvikling af ét eller flere områder i værdikæden, typisk henvendt til ledere i mindre virksomheder.

De individuelle forløb har en varighed på halvt år til halvandet år. Virksomheden afholder 50% af udgiften til forløbet, og der er en fast øvre grænse for tilskud til rådgivning på kr. 450 pr. time og kr. 250 per time til mentorydelser<sup>4</sup>.

De kollektive forløb indebærer, at deltagerne gennemgår forskellige moduler, som leder frem til, at der udarbejdes en vækstplan, eller der foretages en konkret projektbegivenhed, eksempelvis messebesøg, markedsbesøg, test af forretningsidé, test af produkt design etc. Forløbet veksler mellem gruppemøder og seminarer. Deltagerne vil undervejs have mulighed for at udveksle erfaringer, deltage i aktiv træning og udvikle

<sup>4</sup> Virksomheden kan vælge at købe konsulent-/mentorydelser til højere timepris, men i så fald falder tilskudsprocenten tilsvarende.

strategier mv. Der kan tilknyttes erfarne virksomhedsledere til forløbet og inddrages eksterne oplægsholdere med viden om relevante emner. Der er mulighed for tilskud på 50% af udgiften, idet virksomheden selv finansierer halvdelen af prisen for at deltage. Varighed 1-2 år for 5-10 virksomheder.

#### *4.3 Vækstkapital*

Som nævnt i ovenstående gives der til deltagervirksomheder inden for rammerne af niveau 1-vækstpakken mulighed for adgang til vækstkapital. Kapitalindsuddet gives i direkte forlængelse af/som led i vækstforløbet og skal booste vækstforløbet, således potentialet får optimale realiseringsvilkår.

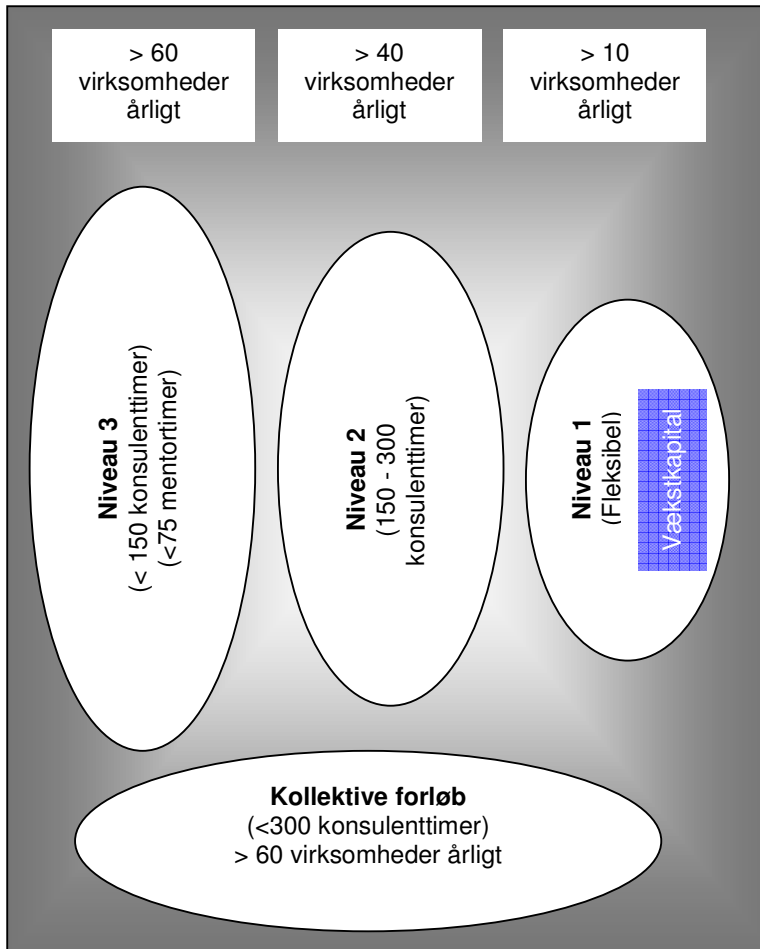
Vækstkapitalen sker via samarbejde med det landsdækkende projekt "Accelerator", der initieres af Vækstfonden og Symbion i fællesskab<sup>5</sup>. Kapitalindsuddet forventes at ligge i niveauet kr. 250.000 – 1.500.000 pr. virksomhed, og sagerne vurderes af et investorboard, som har den endelige bevillingskompetence. Det tilsikres, at de besluttede organer ift. kapitalformidling via Accelerator indeholder relevant midtjysk repræsentation, svarende til in-flow af potentielle investeringssager fra region Midtjylland.

Det forventes, at der årligt vil være i niveauet 10 virksomheder, som opnår kapitaltilførsel.

---

<sup>5</sup> Accelerator er et sammenhængende virksomhedsudviklingsprogram, bestående af en række delelementer (bl. a. deltagelse i camps, individuel consulting/coaching, adgang til netværk mv.), hvor de deltagere der lever bedst op til programmets milepæle mv. tilbydes adgang til kapital. Accelerator initieres af en række samarbejdspartnere med Symbion og Vækstfonden i hovedrollerne. Programmet har over en fem årig programperiode et samlet budget på kr. 119,5 mio., hvoraf Vækstfonden forventes at bidrage med kr. 50 mio. Heraf planlægges kr. 40 – 45 mio. at indgå i en landsdækkende fond til investering i vækstpotentielle virksomheder, der kan dokumentere sit vækstberedskab.

## Overordnet illustration af VÆKSTmidt Accelerator



### 4.4 Redskaber, metoder og kompetenceudvikling

Som led i VÆKSTmidt Accelerator afsættes midler til en større kompetenceudviklingsindsats, der forbedrer erhvervsservicesystemets og øvrige samarbejdspartneres kompetencer ift. at udføre en målrettet og koordineret diagnosticeringsindsats.

Et foreløbigt view over mulige temaer for kompetenceudviklingen kan være:

- Metoder til vurdering af vækstpotentialet i virksomhederne (eks. implementering af Væksthjulet som fælles screeningsværktøj i erhvervsservicesystemet)
- Metoder til diagnosticering af forhindringer for vækst og udvikling af metoder til overvindelse af disse
- Bæredygtighed og vækst (CSR)
- Metoder til styrkelse af især mindre virksomheders muligheder for at drage nytte af globaliseringen og international samhandel
- Metoder til virksomheder særligt målrettet forretningsområdet oplevelsesøkonomi
- Smidiggørelse af kapitalformidlingen til små og mellemstore virksomheder samt etablering af nye kapitaltilbud.



## 5. Evaluering

### 5.1 Evaluering

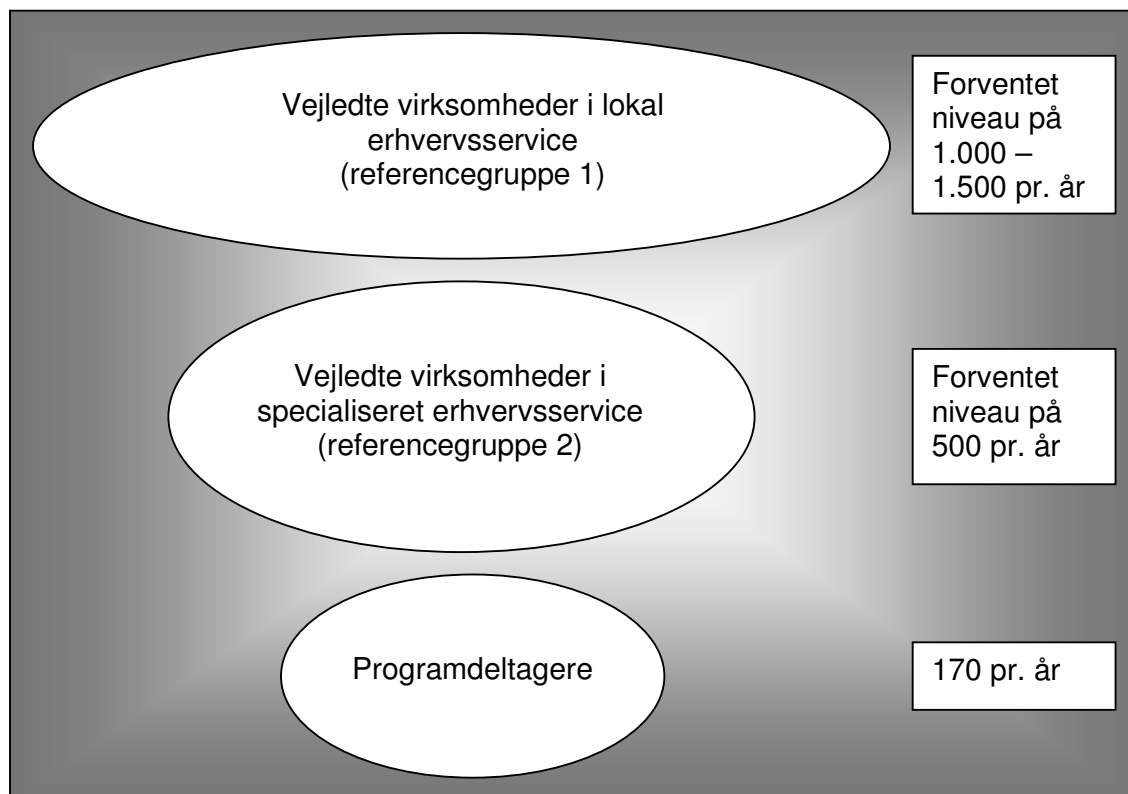
Evalueringen af VÆKSTmid Accelerator vil omfatte dels en monitoreringsindsats, der har til formål løbende at følge programmets implementering og muliggøre løbende justeringer, og dels en evalueringsindsats der har til formål at foretage en samlet evaluering af hele programrationalet, samarbejdet, sammenhængen til øvrige regionale programmer, målopfyldelse, organisering, effekter og outcome.

For at sikre en helhedsorienteret effektevaluering lægges der op til en samlet effektevaluering på i alt tre niveauer:

1. Vejlede virksomheder i den lokale erhvervsservice
2. Vejlede virksomheder i den specialiserede erhvervsservice (Væksthus Midtjylland)
3. Programdeltagere i VÆKSTmid Accelerator

Rationalet bag ovennævnte, at en kvalificeret effektevaluering af programdeltagelsen (pkt. 3) skal have hhv. øvrige vækstpotentielle virksomheders (pkt. 2) og øvrige virksomheders performance generelt (pkt. 1) som referencegrupper – hvilket har en naturlig sammenhæng med det enstrengede erhvervsservicesystem ("Hvilken performance har programdeltagerne ift. andre sammenlignelige virksomheders performance – som ikke har gjort brug af VÆKSTmid Accelerator"?). Endelig sammenlignes med øvrige smv'ers performance generelt.

### Samlet effektevaluerings-setup



Den samlede monitorerings- og evalueringsindsats 2009-2011 for VÆKSTmidt Accelerator omfatter således konkret:

- Policy evaluering af programrationale, samarbejdet i partnerskabet, sammenhæng til øvrige regionale programmer, målopfyldelse, organisering, effekter (jf. ovenstående) og outcome.
- Etablering af et VÆKSTmidt Accelerator Advisory Board
- Tilfredshedsmåling af vejledningstilbud
- Løbende overvågningsmøder mellem Vækstforumsekretariat og Væksthus Midtjylland
- Halvårlige statusredegørelser til Erhvervs- og Byggestyrelsen, Vækstforum og Regionsråd

Evaluator identificeres efter udbud.

### *5.2 Advisory Board*

Væksthus Midtjylland nedsætter et Advisory Board med henblik på at sikre kvalitet, relevans og regional forankring af programmet. Boardet forventes at have følgende sammensætning:

- Brugere (virksomhederne) 1
- DI/DMR Videnrådgiverne 5
- Dansk Erhverv 3
- Håndværksrådet 1
- Dansk Byggeri 1
- Arbejdstagerorganisationer 2

Advisory Boardet forventes at mødes 1 – 2 gange årligt i programperioden.

## **6. Markedsføring og kommunikation**

Markedsføring vil tage udgangspunkt i en samlet medieplan og omfatter bl. a.:

- Produktblade på alle tilbud under VÆKSTmidt Accelerator
- Informationsmøder for konsulenter
- Informationsmøder for netværkspartnere
- Informationsmøder for potentielle programdeltagere
- To årlige informationskampagner i regionale TV stationer
- Marketing-kampagner målrettet regionens yderområder, bl. a. telemarketing
- Kåringer (årlige) af bedste vækstvirksomheder i en række vækst kategorier
- Produktion af case materiale (produktblade eller videoklip etc.), der illustrerer og dokumenterer best practise eksempler på programdeltagere.

## 7. Budget

Programramme 2009-2011	2009	2010	2011	I alt
Accelerator vækstkapital	14.974.500	14.974.500	14.974.500	44.923.500
Vækstpakke, rådgivning	14.900.000	14.900.000	14.900.000	44.700.000
Vækstpakke, netværk	2.620.000	2.620.000	2.620.000	7.860.000
Programgennemførelse	1.664.417	1.664.417	1.664.417	4.993.251
Kompetenceudvikling (KASK)	1.000.000	3.000.000	3.000.000	7.000.000
<b>Projektaktiviteter i alt</b>	<b>35.158.917</b>	<b>37.158.917</b>	<b>37.158.917</b>	<b>109.476.751</b>

Som det fremgår af ovennævnte, består budgettet af fem programdele med hver sit budget – programdelene med de enkelte hovedbudgetposter er:

- Vækstkapital
  - Screening, koncepttilretning
  - Projektaktiviteter
  - Styring af finansiering
  - Startkapital
  
- Rådgivning
  - Lokal screening
  - Rådgivning, stor pakke
  - Rådgivning, alm. pakke
  - Vækstsparring
  
- Netværk
  - Lokal screening
  - Projektfacilitering
  - Rejser, kost, logi (interne)
  - Materialer
  - Kost, logi (deltagere)
  - Konsulentbistand, mentorer
  - Konsulentbistand, eksterne
  
- Programgennemførelse
  - Projektledelse
  - Markedsføring
  - Evaluering
  - Revision
  - Rejser, kost, logi

- Kompetenceudvikling
  - Projektaktiviteter
  - Markedsføring
  - Rejser, kost, logi
  - Materialer
  - Øvrige
  - Revision mv.

Hver programdel har sit separate budget (der henvises til vedlagte budgetskabelon/excelark).

## 8. Finansiering

Programramme 2009-2011	2009	2010	2011	I alt
Vækstforum Midtjylland	4.084.459	5.084.459	5.084.459	14.253.376
Privat (SMV medfinansiering)	7.995.000	8.827.209	8.827.209	25.649.417
EU's regionalfond	9.592.209	8.760.000	8.760.000	27.112.209
EU KASK (INTERREG)	500.000	1.500.000	1.500.000	3.500.000
Erhvervs- og Byggestyrelsen	2.987.250	2.987.250	2.987.250	8.961.750
Vækstfonden	10.000.000	10.000.000	10.000.000	30.000.000
<b>Finansiering i alt</b>	<b>35.158.917</b>	<b>37.158.917</b>	<b>37.158.917</b>	<b>109.476.751</b>

Hver af førnævnte programdele finansieres af følgende parter:

- Vækstkapital
  - Vækstforum Midtjylland
  - Vækstfonden
  - Erhvervs- og Byggestyrelsen
- Rådgivning
  - Vækstforum Midtjylland
  - EU's regionalfond
  - Deltagere
- Netværk
  - Vækstforum Midtjylland
  - EU's regionalfond
  - Deltagere
- Programgennemførelse
  - Vækstforum Midtjylland
  - EU's regionalfond
- Kompetenceudvikling
  - Vækstforum Midtjylland
  - KASK

Væksthus Midtjylland ansøger hos EU's regionalfond og Erhvervs- og Byggestyrelsen primo 2009 og KASK i 2009.

## 9. Underskrift

Århus, 12. december 2008



Erik Krarup