

Kapitalformidling

Resume

Vækstforum Midtjylland understøtter initiativer, der sikrer gode rammer for udvikling af vækstiværksættere og –virksomheder. Vækst og udvikling hænger tæt sammen med tilførsel af kapital og kompetencer. Kapitalformidling er et vigtigt emne i den forbindelse og skal styrkes i Regionen. Manglende muligheder for tilførsel af kapital og kompetencer må ikke være en hindring for vækst og udvikling i regionens erhvervsliv. Projektet skal være med til at mindske nogle af hullerne i kapitalforsyningskæden og sikre et større overblik over markedet.

Anbefalinger:

- Opbygning af regionale kompetencer inden for viden om kapitalmuligheder og regional forankring af statslige initiativer
- Fremme Business Angels-investeringer
- Udvikling af lokale koncepter til smidiggørelse af mindre lån
- Udvikling af koncept og etablering af et regionalt investeringselskab

Baggrund og indhold

Vækstforum har i Erhvervsstrategien og Handlingsplanen prioriteret en indsats på området kapitalformidling vedrørende understøttelse af iværksætteres og virksomheders vækstambitioner.

Ligeledes har Vækstforums tænketank vedrørende iværksætteri pointeret vigtigheden af, at der skal være den rigtige kapital til stede på det rigtige tidspunkt. Dette betyder på regionalt plan, at huller i den nuværende kapitalforsyningskæde skal mindskes eller lukkes, således at færre vækstiværksættere og – virksomheder oplever manglende adgang til risikovillig kapital som en hindring for den planlagte vækst. Desuden skal der udvikles og igangsættes tiltag med henblik på at skabe et overblik over aktører på markedet.

Globaliseringsrådet har i sin strategi anbefalet, at der skal være flere vækstiværksættere, at vækstiværksættere skal have bedre adgang til risikovillig kapital, og at der skal udvikles nye finansielle instrumenter til at understøtte udviklingen af vækstiværksættere. Globaliseringsrådet har yderligere i sin strategi lagt op til, at Væksthuset bør være det regionale omdrejningspunkt.

På baggrund af forprojektet "Kapitalformidling" godkendt af Vækstforum den 16. april 2007 har den etablerede arbejdsgruppe drøftet det nærmere indhold i initiativet og anbefaler en iværksættelse, som beskrevet i dette dokument.

Arbejdsgruppen bestod af:

- Vicedirektør Susanne Kure, Vækstfonden
- Afdelingschef Lise Haahr Hanneslund/Virksomhedskonsulent Oluf C. Lund, Væksthus Midtjylland
- Lead Angel Bent Smed, RBAN Østjylland
- Projektleder Gyda Bay, Østjysk Innovation og Investeringschef Lars Stig Møller, Innovation MidtVest
- Innovationskonsulent Alex Nielsen, Innovation Horsens
- Project Manager Flemming Midtgaard, CONNECT Denmark
- Konst. leder Jens Christensen, SkiveEgnens Erhvervs- og Turistcenter
- Erhvervskundechef Per Sjørup, Nordea
- Afdelingsleder Bent Mikkelsen, Region Midtjylland

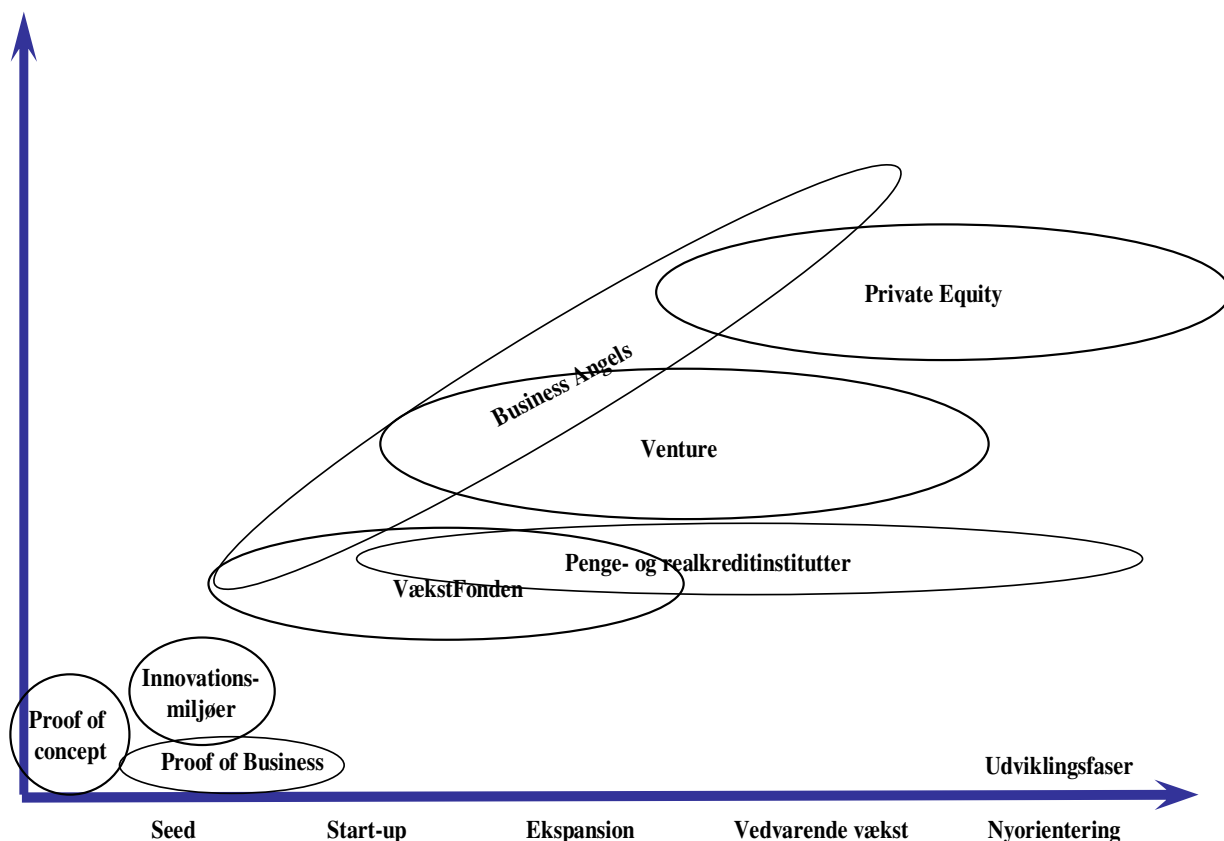
I forprojektet var følgende indsatser udgangspunktet:

- Udarbejdelse af status på området, herunder hvilke aktører og produkter, der er til stede
- Etablering af Business Angels Match
- Etablering af regionalt investeringssselskab
- Styrkelse af innovationsmiljøerne
- Udvikling af Vækstlån som et nyt tilbud

Se bilaget "Kapitalformidlingslandskabet" for en nærmere gennemgang af aktører og begreber på området.

Status

Overordnet er der følgende udbydere af kapital, jf. nedenstående figur:



Note 1. Størrelsen af de enkelte figurer er ikke et udtryk for kapital under forvaltning

Generelt har den risikovillige kapital været til stede for højteknologiske brancher geografisk beliggende i og omkring hovedstadsområdet.

I den tidligste fase (pre-seed) har det generelt været familie og venner, der har været risikovillige. For forskere har der desuden været mulighed for at opnå midler fra "Proof of concept", som har til formål at få mere forskning kommercialiseret. Midler til "Proof of concept" kommer fra Ministeriet fra Videnskab, Teknologi og Udvikling og bygger på årlige bevillinger.

De statsligt etablerede initiativer Østjysk Innovation A/S og Innovation MidtVest A/S (tidligere HIH Development A/S) har mulighed for at investere i de tidligste faser af en virksomheds etablering. Desuden rådgiver innovationsmiljøerne om kapitalforhold.

Der er pt. ved at blive etableret et nyt koncept i regi af Vækstfonden, benævnt "proof of business". Konceptet består af et tilbud om rådgivning med evt. mulighed for at bruge en eller flere af Vækstfondens finansieringsmuligheder. Vækstfonden har efter arbejdsgruppens arbejde valgt at udbyde screening og sparringsopgaven til CONNECT Denmark. Da konceptet er under etablering, er der endnu ikke resultater.

På nationalt plan er Vækstfonden den største danske investor i de tidligste faser af virksomhedsetableringen. Samlet set har Vækstfonden i alt 2,1 mia. kr. under forvaltning. Kapitalen benyttes til flere forskellige instrumenter, blandt andet garantiordninger, direkte investeringer i virksomheder og investeringer i venturefonde.

Penge- og realkreditinstitutter er primært til stede i de lidt senere faser (omkring driftsfasen og senere), hvor de primære produkter er lån og kredit.

Business Angels investerer i flere forskellige faser og er ikke en homogen gruppe, da deres investeringer er afhængige af den enkelte Business Angels erfaringer og præferencer.

Der har i de senere år været en tendens til, at venturekapitalen i højere grad end tidligere retter sig mod de senere faser af en virksomheds etablering – og dermed nedprioriterer de tidligste faser omkring grundlaget for virksomhedernes etablering og specielt de brancher, der ikke har et højt videns- og forskningsniveau.

Arbejdsgruppens anbefalinger er på den baggrund at iværksætte følgende arbejder:

- Opbygning af regionale kompetencer inden for viden om kapitalmuligheder og regional forankring af statslige initiativer
- Fremme Business Angels-investeringer
- Udvikling af lokale koncepter til smidiggørelse af mindre lån
- Udvikling af koncept og etablering af et regionalt investeringsselskab

Det anbefales, at arbejdsgruppen fortsætter som følgegruppe.

Opbygning af regionale kompetencer inden for viden om kapitalformidlere og regional forankring af statslige initiativer

Der er behov for, at der udvikles og opbygges regionale kompetencer inden for viden om de aktører, der udbyder kapital og kapitalrådgivning på markedet. Arbejdsgruppens anbefalinger afspejler, at der er et behov for mere synliggørelse af hvilke produkter og hvilke aktører, der er på markedet. Der mangler et overblik over og gensidig kendskab til de forskellige muligheder for tiltrækning af kapital og rådgivning om dette. Det manglende overblik skyldes til dels, at der er mange små lokale initiativer/aktører og dels, at det er et marked i fremdrift.

Sammenfaldet mellem Væksthusets primære målgruppe (vækstiværksættere) og den primære målgruppe for resten af aktørerne i kapitalformidlingsområdet gør det naturligt, at opbygningen af viden om de regionale aktører sker i regi af Væksthuset, og at denne viden videreformidles til samarbejdspartnere og iværksættere/virksomheder. Dermed kan Reg Labs anbefaling følges om "no wrong door-princippet" (uanset hvor iværksætter henvender sig, vil en rådgiver kunne hjælpe med at give et overblik over mulighederne i regionen).

Til at understøtte Væksthuset som den centrale kompetenceopbygger kan det samtidig nævnes, at Vækstfonden har intentioner om at blive "regionaliseret" i regi af Væksthuset. Der vil således blive tilbudt alle Væksthuse en "grundpakke":

- Uddannelse af "ambassadører" i Væksthusene: der udpeges nogle faste medarbejdere, der får oplæring i Vækstfondens produkter, hvorved ambassadørerne vil kunne henvise virksomhederne til relevante muligheder.
- "Rejsehold" fra Vækstfonden: Etablering af rejsehold, der kommer til Væksthuset mindst 1 gang i kvartalet for bl.a. at mødes med nogle virksomheder.
 - Møderne vil dels være tematiske, eksempelvis er alle virksomheder indenfor it-branchen. Det forventes, at enkeltvirksomheder vil få mulighed for at mødes en-til-en med Vækstfonden.

- Dels kan møderne have en mere generel karakter i form af seminar mm. Det kan være rådgivning/vejledning om et givent emne, eksempelvis "hvad forventer en investor". Målgruppen vil hertil være en bredere kreds end førstnævnte del af møderne.
- Screening til Proof-of-Business: Væksthuset vil have til opgave at henvise projekter til CONNECT Denmark, som herefter vil screene projektet og vurdere det med henblik på at igangsætte et sparringsforløb. Screening og sparringsforløb bliver finansieret af Vækstfonden. Der forventes på landsplan at blive igangsat samlet 300 screeninger og sparringsplaner over en 3-årig periode.

For at kunne følge udviklingen og opdatere viden omkring viden om kapitaludbydere vil det være nødvendigt med instrumenter. Her vil en portal være et godt instrument.

Der er behov for at have et opslagsværk for at kunne yde den mest effektive rådgivning omkring tiltrækning af ekstern kapital. Det foreslås at kontakte én af de eksisterende portaler om kapitaludbydere med henblik på at lave en regionaliseret udgave. Der vil ikke være behov for at udvikle en ny portal, da én af de eksisterende portaler med lidt tilpasninger kan opfylde behovet. Der tænkes i denne forbindelse på følgende 3 portaler:

- www.finansieringsguiden.dk - Portal med oplysninger om forskellige typer af tilskud, investerings- og lånemuligheder. Bag finansieringsguiden står Vækstfonden, Nordea, Forsknings- og Innovationsstyrelsen, Acore, Microsoft og HP
- www.vf.dk/?alias=ventureguide - Vækstfondens egen portal for venturekapital
- www.fundraising.teknologisk.dk - Portal med oplysninger om ca. 450 muligheder for tilskud, lån, garantier, legater osv. Undtaget er alm. bank- og kreditvirksomhed. Bag denne portal står Teknologisk Institut.

Dertil kommer afholdelse af møder, etablering af netværk, kompetenceudvikling mm. i samarbejde med den lokale erhvervsservice. Disse arrangementer vil være gode metoder til indsamling og spredning af viden om aktører og deres produkter. Det er kendetegnende for investorer – herunder især Business Angels – at det er igennem netværk at mulige (med)investorer findes. Der lægges dermed op til, at de forskellige typer af investorer og rådgivere gennem deltagelse i netværk vil samarbejde yderligere og dermed være med til at styrke den samlede kapitalformidling i regionen.

Modellen for en regionaliseret portal skal konkretiseres af en gruppe sammensat af de forventede brugere af portalen og vil blive igangsat i henhold til følgegruppens anbefalinger.

Det anbefales, at Væksthuset giver deres bud på, hvordan opbygningen af regionale kompetencer kan ske.

Etablering af platform til en regional forankring af statslige initiativer

Staten har etableret flere initiativer med henblik på at styrke kapitalmarkedet i Danmark. Konceptet "Proof of Concept" er etableret, mens konceptet "Proof of Business" er i gang med at blive etableret. De 7 innovationsmiljøer har været etableret i flere år. Dertil er etablering af kapitalgrundlaget for den vestdanske iværksætterfond Inventure Capital i gang. Det største initiativ af dem alle er Vækstfonden med flere forskellige produkter og ydelser. Alle initiativerne er gode hver for sig, men vil blive endnu bedre, hvis der skabes en regional sammenhæng mellem dem.

Rent tidsmæssigt vil det være naturligt, at der var følgende sammenhæng. Alt efter blandt andet hvornår iværksætterens kapitalbehov og sparringsbehov opstår, vil rækkefølgen være "Proof of Concept", innovationsmiljø/"Proof of Business" og Inventure Capital/Vækstfonden. Innovationsmiljøernes rolle som naturlige regionale omdrejningspunkter for skabelse af nye innovative vækstvirksomheder vil blive styrket gennem et mere sammenhængende kapitalformidlingssystem. Der bliver et forum, hvor 3. runde finansieringen med tiden kan muliggøres.

Som det ser ud nu, har innovationsmiljøerne problemer med at finde investorer, som kan tage over efter innovationsmiljøerne. Hvis der skabes en naturlig sammenhæng mellem innovationsmiljøerne og eksempelvis Inventure Capital, vil midlerne fra innovationsmiljøet kunne prioriteres anderledes. Midlerne vil i højere grad kunne benyttes til at gøre ideen/produktet bedre og ikke bruges på fremskaffelse af kapital til næste periode. Inventure Capital kan dermed blive den oplagte mulighed for 3. runde finansiering, som der er behov for. I Østdanmark er der SEED Capital, som har et tæt samarbejde med innovationsmiljøet CAT-Symbion. Det er forhåbningen, at Inventure Capital kan blive den samme tætte samarbejdspartner for de vstdanske innovationsmiljøer.

Desuden bør innovationsmiljøerne som rådgivningsplatforme mellem kapitaludbydere og kapitalefterspørgere styrkes. Dette kan ske i tæt samarbejde med væksthuse, som vil være den primære henviser af vækstiværksættere og vækstvirksomheder med kapitalbehov.

Det anbefales, at der etableres en gruppe, som har til opgave at skabe og synliggøre en regional sammenhæng og forankring.

Fremme Business Angels-investeringer

Dette delinitiativ består af 2 dele. For det første er det nødvendigt at have nogle velfungerende netværk bestående af Business Angels for at fremme investeringslysten for både etablerede og kommende Business Angels. For det andet er det vigtigt at fremme Business Angels Match – det vil sige, hvor Business Angels investerer sammen med andre.

Sekretariatsbetjening af netværk

Det har vist sig, at de regionale Business Angels Netværk har svært ved at blive opretholdt. Initiativet blev igangsat i 2000 af staten og det var forventningen, at der skulle etableres 7-8 regionale Business Angels Netværk. I 2004 blev netværket for Midt- og Vestjylland etableret, men er ikke blevet til en stor succes. Netværket for Østjylland er stadig i drift, hvilket primært skyldes en ildsjæl og et samarbejde med Østjysk Innovation på sekretariatsiden. For at netværkene har noget at tilbyde etablerede og kommende Business Angels, er det nødvendigt at afsætte ressourcer til sekretariatsbetjening.

Sekretariatet kunne have en screeningsfunktion og dermed frasortere de mest uoplagte investeringsprojekter fra samtidig med at alle investeringsprojekterne bliver forhåndsbearbejdet.

Projekterne vil således være klar til at lægge frem i netværket, som kunne have til formål at lave "springboards" i stil med det, som CONNECT Denmark har. Dette forventes at kunne styrke tilgangen af investorer og gøre projekterne bedre forberedt til mødet med potentielle fremtidige investorer. Dertil kommer, at sekretariatet skal arrangere møder, seminarer, matching-møder med henblik på at give den enkelte Business Angel viden og netværk, der virker.

Samtidig er det vigtigt, at der etableres et samarbejde med Væksthuset, som skal kunne henvise mulige projekter til netværkene.

Match

Vækstfonden har for nylig igangsat et nyt initiativ, Partnerkapital, som har til formål at kunne matche Business Angels investeringer. Der forventes årligt investeret i 6-8 investeringer på nationalt plan i størrelsesordenen 3-8 mio. per investering (det tilsvarende beløb fra en eller flere Business Angels). Et Business Angels Match er derfor allerede etableret på nationalt plan. For enkelte Business Angels vil det derfor være muligt at opnå en syndikeringsseffekt. Der kan dog utvivlsomt være brug for flere af denne type syndikeringsmuligheder.

Baggrunden for syndikeringsmuligheden er inspireret af "succes avler succes" forstået på den måde, at hvis en Business Angel oplever at få succes ved syndikering, så er det nemmere at

gøre det igen. Om syndikeringskapitalen kommer fra andre Business Angels, ventureselskaber eller Vækstfonden er for så vidt ikke af betydning.

Baggrunden for fokus på dette område er, at Business Angels ofte alene ikke har tilstrækkelig kapital til at kunne gå med i de lidt større investeringer. Desuden er der også en tendens til, at Business Angels (på grund af det for tiden store udbud af mulige investeringsprojekter) kun går ind i de mest oplagte projekter. Business Angels er således ikke så risikovillige. Hvis der kunne etableres midler til at matche midlerne fra Business Angels, forventes det, at Business Angels vil gå med i lidt større og/eller mere risikofyldte investeringer, fordi de deler risiko og kapitalindsud med andre.

Det anbefales, at der etableres en gruppe, som har til opgave at konkretisere indholdet nærmere og delinitiativet iværksættes i henhold til følgegruppens anbefalinger.

Udvikling af lokale koncepter til smidiggørelse af mindre lån

Formålet med dette initiativ er at smidiggøre administrationen af mindre lån til iværksættere. Initiativet vil have fokus på den lokale erhvervsservice. Der bør være mulighed for at understøtte udviklingen af lokale koncepter, som har til formål at styrke de lokale iværksætteres etablering. Det kunne være udvikling af koncepter indeholdende samarbejdsaftaler mellem den lokale erhvervsservice og pengeinstitutter omkring facilitering af iværksættere. Det forventes, det vil være større lokale erhvervsserviceenheder eller mindre enheder i samarbejde, som vil udvikle lokale koncepter.

Eksempler på allerede eksisterende lokale initiativer er:

- Concept Mariagerfjord (tidligere Concept Hadsund): direkte lån uden sikkerhedsstillelse (max. 300.000 kr.) til iværksættere, lånet ydes på et forarbejde af erfarne erhvervsfolk. Lånet stilles til rådighed af 6 lokale/regionale pengeinstitutter i et konsortium.
- Viborg Erhvervsråds samarbejde med Nordea omkring kapitalrådgivning og kurser til iværksættere. Herunder også fokus på muligheden for Kom-igang-lån.

Begge typer af koncepter er eksempler på, hvorledes man kan smidiggøre den første kapital til iværksætterens etablering. Desuden kan iværksætterens viden omkring kapital blive styrket, da det også kan være en del af konceptet at yde rådgivning.

Det anbefales at iværksætte initiativet. Der vil blive gennemført udbudsrunder i henhold til den afsatte pulje i finansieringsplanen (dog max 50.000 kr. til det enkelte udviklingsprojekt).

Udvikling af koncept for etablering af regionalt investeringselskab

Med det formål at styrke væksten i Region Midtjylland skal det regionale investeringselskab investere i dynamiske og innovative virksomheder i området.

Det regionale investeringselskab investerer som supplement til pengeinstitutternes sædvanlige finansieringsområder.

Struktur

Der påregnes et begrænset antal investorer, hvilket tillader, at strukturen holdes enkel og overskuelig. Investeringselskabet etableres som et A/S. Kapitalen kan ved frigørelse gennem exits reinvesteres. Udbyttepolitikken bestemmes af aktionærene.

Organisering

Selskabet bemannes med personer, der har relevant erfaring indenfor såvel venturebranchen som industrien. Herudover tilknyttes fx personer med et bredt erfaringsgrundlag fra salg, teknik og produktion.

Netværk/professionel sparring

Det er væsentligt, at selskabet kan tilføre investeringsemnerne en professionel og erfaren sparring på bestyrelsesniveau. Selskabet bør kun investere i virksomheder, hvor der via netværk kan tilføres viden og erfaring, som sammen med selve investeringen kan betyde en afgørende forskel for virksomheden. Der skal ske en konstant udbygning og vedligeholdelse af netværket for dermed at sikre, at investeringsemnerne får tilført professionelle sparringspartnere ud over kapitaltilførslen.

Investeringsfokus

Der investeres i virksomheder inden for den traditionelle industri, handels- og servicesektor.

Investeringen vil typisk blive foretaget i forbindelse med generationsskifte, udbygning af virksomheden på nye områder eller ønske om indfrielse af større ambitioner uden at løbe den fulde risiko.

De foretrukne investeringsemner bør have deres hovedaktiviteter i regionen, bidrage til industriel fornyelse og innovation, være smv og have et kapitalbehov i størrelsesordenen 10-20 mio. kr.

Af andre kriterier bør nævnes, at der skal være eller kunne tilføres en god ledelse, gode kvalitetsbetonede produkter/ydelser, godt markedspotentiale, investeringen skal give synlige resultater.

Kapitalbehov

Det vil være nødvendigt at rejse en kapital på min. 100 mio. kr., hvortil Vækstfonden forventes at ville bidrage med 20-25 procent.

En af udfordringerne for etableringen af et regionalt investeringselskab er at rejse den nødvendige kapital. Der vil være behov for et endnu ikke fastlagt antal større og mindre investorer. Incitamenter for de lidt større investorer er - udover ønsket om "at give lidt tilbage til samfundet" - svære at finde og udviklingen af disse incitamenter vil være en del af den forestående udviklingsopgave. Det vil være en fordel at have få lidt større investorer, da strukturer derved kan holdes enkle.

Som inspiration kan fremhæves det forholdsvis nyetablerede regionale investeringselskab "Industri Invest Syd" i Region Syddanmark. Selskabet er blevet til i samarbejde mellem Middelfart Sparekasse, Fionia Bank, Bitten og Mads Clausen Invest, en kreds af private investorer samt Vækstfonden. Investorerne er hermed primært lokalt forankrede.

Det anbefales, at der nedsættes en gruppe, som har til opgave at videreudvikle konceptet og give anbefalinger på, hvorledes rejsning af kapital sker - herunder bud på realistiske investorer. Hvis følgegruppen kan anbefale forslaget, vil dette blive sendt til Vækstforum til endelige afgørelse.

Det bemærkes, at Region Midtjylland grundet blandt andet "Lov om erhvervsfremme" ikke har mulighed for at indskyde kapital i et investeringselskab.

Initiativernes formål

Risikovillig kapital til etablering, udvikling og vækst skal være til stede for regionens vækstiværksættere og -virksomheder. Dette uanset branche og geografisk beliggenhed.

Formålene med opbygning af regionale kompetencer inden for viden om kapitalformidlere og regional forankring af statslige initiativer:

- Skabe overblik over aktører og produkter
- Sikre redskaber til en professionel indgang til emnet
- Sikre at princippet "no wrong door" bliver til virkelighed
- Sikre en finansieringsmulighed efter innovationsmiljøernes 2. runde finansiering

- Skabe en intern forståelsessammenhæng
- Sikre Vækstfondens engagement i regionens virksomheder

Formålene med at fremme Business Angels investeringer:

- Øge antallet af investeringer fra eksisterende og kommende Business Angels
- Øge antallet af Business Angels og dermed øge kapitaludbudet
- Styrke Business Angels viden om nye brancher og syndikeringsmuligheder

Formålene med udvikling af lokale koncepter til smidiggørelse af små lån:

- Sikre iværksættere et bedre udgangspunkt for driften
- Smidiggøre adgangen til kapital til iværksættere med et mindre kapitalbehov

Formålet med det regionale investeringselskab:

- Sikre mindre etablerede innovative virksomheder i regionen et supplement til pengeinstitutternes ydelser i forbindelse med både kapital og kompetence

Mål jf. Vækstforums Handlingsplan 2007-2008

Projektet skal understøtte følgende delmål i handlingsplanen

- At understøtte iværksættere med vækstpotentiale
- Øget overlevelseshastighed blandt iværksættervirksomheder
- Indsats for øget internationalisering af regionens virksomheder
- Bedre rådgivning til iværksættere og vækstvirksomheder om kapitalforhold
- Initiativer til sikring af risikovillig kapital til iværksættere og vækstvirksomheder

Relation til de tre megasatsninger

Projektet understøtter alle tre megasatsninger: Energi og miljø, Fødevarer og Sundhed.

Projektet har ikke et specielt branchefokus, men vil derimod understøtte vækstiværksættere og –virksomheder generelt.

Relation til de seks kriterier

Projektet er relateret på følgende vis til de seks opstillede kriterier i handlingsplanen:

1. kapitalformidling vil være rettet mod vækstiværksættere og –virksomheder i alle brancher.
2. kapitalformidling styrker de igangværende offentlige og private initiativer inden for området ved at skabe en sammenhæng og et overblik over området til gavn for rådgivere/henvisere og kapitalsøgere.
3. projektet har fokus på yderområdernes manglende finansieringsmuligheder og forventes at kunne understøtte vækstiværksættere og –virksomheder i yderområderne.
4. kapitalformidling har et internationalt perspektiv, da det understøtter udvikling af nye internationalt orienterede iværksættere og understøtter vækstvirksomheders internationalisering ved en effektiv kapitalformidling
5. initiativer gennemføres i et privat-offentligt samarbejde, hvor parternes viden, styrke og potentiale fusioneres til nye løsninger og ydelser med henblik på at sikre udvikling af et kompetent kapitaludbud og viden om dette.
6. projektet kapitalformidling forventes finansieret af både EU, offentlige og private midler.

Overvågning af projektets fremdrift

I henhold til de beslutninger Vækstforum træffer, vil projektet blive igangsat og det forventes, at der tidligt i projektforløbet etableres en følgegruppe, som anbefales at have samme repræsentation som i forprojektet. Der vil blive etableret grupper til udvikling og konkretisering af delinitiativerne. Grupperne forventes at bestå af medlemmer af følgegruppen og indkaldte eksperter. Følgegruppen vil kunne anbefale til Vækstforum i det omfang, Vækstforum har behov derfor. Status over initiativerne vil blive afrapporteret til Vækstforum halvårligt jf. planen.

Målgrupper

Generelt er målgruppen iværksættere samt små og mellemstore virksomheder, der har ambitioner om vækst og deraf følgende behov for kapital for at finansiere væksten. Der er ingen krav om bestemt branchetilknyning eller geografi (udover at iværksætteren/virksomheden bør være placeret i Region midtjylland)

Organisering/aktører

Videreudvikling af initiativerne oreslås generelt at ske med inddragelse af repræsentanter fra følgende: Vækstfonden, Væksthuset, CONNECT Denmark, penge- og realkreditinstitutter, lokal erhvervsservice, de regionale Business Angels netværk, innovationsmiljøerne samt Region Midtjylland. Desuden skal eksperter indhentes i det omfang, det er nødvendigt.

Implementering

Efter Vækstforums godkendelse vil relevante aktører blive inddraget for at konkretisere indholdet yderligere. Konkret:

For opbygning af regionale kompetencer opfordres Væksthuset til at være projektholder.

For fremme af Business Angels-investeringer opfordres innovationsmiljøerne og Business Angels-netværk at være projektholder.

For udvikling af lokale koncepter forventes den lokale erhvervsservice at være projektholder.

For etablering af platform for en regional forankring forventes de implicerede parter at kunne varetage projektholderfunktionen.

For etablering af regionalt investeringsselskab forventes følgegruppen at kunne identificere en projektholder.

Tidsplan

Programmet iværksættes efter følgende plan:

- 13. sept.: Vækstforum: Godkendelse af program og reservation af midler
- Okt: Indkaldelse af ansøgninger på de konkrete initiativer og udkast til resultatkontrakter med operatører
- 10. dec.: Vækstforum: Godkendelse af resultatkontrakter og indstilling til Regionsrådet om bevilling.
- 12. dec.: Regionsrådet: Bevilling

Effekt

Initiativerne har følgende effektmål inden for projektperioden:

- Samlet set skal hele initiativet understøtte regionens vision om flere vækstiværksættere og styrkelse af klyngeerhverv.
- For opbygning af regionale kompetencer og regional forankring af Vækstfonden vil effektmål være:
 1. udvikling af koncept for kompetenceudvikling i lokal og regional erhvervsservice
 2. etablering af regionaliseret portal
 3. at der sker en stigning i Vækstfondens engagement i regionen
 4. at innovationsmiljøerne får skabt et mere konkret samarbejde med de øvrige aktører
- For fremme af Business Angels-investeringer vil effektmål være:

1. etablering af sekretariat til varetagelse af de i papiret beskrevne opgaver
 2. udarbejde statistik over antal Business Angels (aktive og inaktive) i netværket, deres investeringer osv. med henblik på at belyse Business Angels aktiviteten i Region Midtjylland
- For udvikling af lokale koncepter til smidiggørelse af lån vil effektmål være:
 1. der bliver igangsat 10 udviklingsprojekter
 - For udvikling af koncept til regionalt investeringselskab vil effektmål være:
 1. udvikling af koncept
 2. etablering af kapitalgrundlag for investeringselskab fremskaffes

Økonomi for en toårig periode – Mio. kr.

Anbefalinger	Region	Regional Fond EU	Stat	Ialt
Opbygning af regionale kompetencer inden for viden om kapitalformidling og regional forankring af statslige initiativer:				
Portal	2,0	2,0		
Komp. udvikling – Erhvervsservice/ Væksthus	2,0	2,0		
Globaliseringspulje - Proof of Business			*1,5	9,5
Fremme Business Angels investeringer				
Sekretariatsbistand og Business Angels Match	1,0	1,0		2,0
Udvikling af lokale koncepter til smidiggørelse af "Kom-gang-lån" o. lign.	0,5			0,5
Udvikling af koncept for etablering af regionalt investeringselskab (excl. indskudskapital)	0,5	0,5		1,0
I alt	6,0	5,5	1,5	13,0

Globaliseringsmidler - Proof of Business (afprøvning af forretningsideer) gennem CONNECT Denmark

Forankring efter projektperioden

Projektets initiativer forventes videreført primært i privat regi (selvstændige enheder) mens det fortløbende udviklingsarbejde til stadighed foregår i et samarbejde mellem det offentlige og private aktører på kapitalformidlingsmarkedet. Enkelte elementer kan (hvis det er anbefalelsesværdigt) videreføres i næste handlingsplan.

Formidling

Projektets tilbud vil løbende blive markedsført til målgruppen og generelt til den brede offentlighed. Resultaterne af initiativerne vil blive offentliggjort på hjemmesiden og i pressemeddelelser mv. med henblik på en kontinuerlig udvikling af indsatsen.

Evaluering

Udover de løbende halvårslige opfølgninger på projektets fremdrift vil der sidst i projektperioden blive igangsat en evaluering af projektet – herunder hvorledes de forskellige initiativer er blevet igangsat, hvorledes de forskellige dele er blevet brugt af kapitalrådgivere og -formidlere, og om der er opstået nye huller i kapitalformidlingskæden med henblik på udvikling af nye initiativer.