

10. februar 2010



# VÆKSTmidt Accelerator 2009 - 12



*”Formålet med VÆKSTmidt Accelerator er at skabe flere internationalt orienterede virksomheder, der realiserer et indirekte eller direkte internationalt vækst-potentiale 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. ”*

- Målgruppen er vækstpotentielle virksomheder inden for byerhvervene:
  - 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.
  - **Virksomhederne skal overholde EUs SMV-definition – under 250 ansatte samt max. oms. på EUR 50 mio eller max. balance på EUR 43 mio. - PAS på ved koncernsammenhænge!!!**
  - **Med mindre der foreligger særlige forhold, kan en virksomhed, der indenfor støtteprogrammet VÆKSTmidt har modtaget tilskud til virksomhedsudvikling (forløb i 30 - 60 timer) eller ”Chef til leje”, ikke bevilges støtte fra VÆKSTmidt Accelerator i 2 år fra VÆKSTmidt bevillingstidspunktet eller 1 år fra VÆKSTmidt afslutningstidspunktet.**

# VÆKSTmidt Accelerator 2009 – 12

- Indhold:
  - Vækstpakke (< 150 timer - max tilskud kr. 450/time)
  - Vækstpakke (150 – 300 timer - max tilskud kr. 450/time)
  - VækstSparring (< 75 timer - max tilskud kr. 225/time)
  - Kollektive forløb (< 300 timer - max tilskud kr. 450/time)
  - Vækstkapital (Advisory Board)
  
- Økonomisk ramme på ca. kr. 109 mio. 2009 – 11 (Region Midtjylland / EU / Erhvervs- og Byggestyrelsen / Vækstfonden / privat)

# Stor vækstpakke

- Mulighed for at tilknytte en ekstern rådgiver, der styrker virksomhedens ledelse ved at tilføre særlige kompetencer.
- Mellem 150 og 300 timer
- Der kan ydes støtte på 50% dog max. kr. 450,- pr. time.
- Tidshorisont – ofte ½-1½ år
- Vækst i eksport, omsætning eller værditilvækst på min. 10 % årligt i 3 år.
- Milepælsrapporter

# Lille vækstpakke

- Ekstern assistance til at løse en konkret og afgrænset opgave/udfordring i virksomheden.
- Op til 150 timer
- Tidshorisont – ofte 3-12 måneder
- Der kan ydes et tilskud på 50% - dog højest kr. 450,- pr. time
- Vækst i eksport, omsætning eller værditilvækst på min. 5 % årligt i 3 år.

## Eksempler på mulige forløb

- \* Generationsskifte (som medfører vækst)
- \* Organisationsudvikling
- \* Strategiudvikling
- \* Kvalitetsstyring
- \* Udarbejdelse af ny logistikmodel (layout, flow, produktivitet mv.)
- \* Gennemgang af virksomhed (organisation, finansieringsstruktur, mv.)
- \* Opbygning af styringsredskaber m.h.p. overblik over virksomheden
- \* Gennemgang af produktion m.h.p. øget produktivitet
- \* Undersøgelse af nye materialers anvendelse i produktionen
- \* Introduktion og indførelse af LEAN
- \* Optimering af sækkestabler (ydelse, dokumentation)
- \* Vurdering af afsætningsmuligheder af et bestemt produkt
- \* Undersøgelse af markedsmulighederne på et eksportmarked
- \* Undersøgelse af mulighederne for outsourcing

- Tilknytning af en sparringpartner til virksomheden
- Typisk en sparringpartner med "stor livserfaring" og som ofte selv har været leder af en virksomhed
- Sparringsforløb op til 75 timer
- Mulighed for støtte på 50% - dog max. kr. 225,- pr. time.

# Eksempel på kollektivt forløb - PLATO

Gruppe af cirka 10 små og mellemstore virksomheder

Funktionschefer fra en eller flere store virksomheder som gruppeledere

Forløb med vekselvirkning mellem seminar og gruppemøder

Tidshorisont – typisk 2 år.

Tilbud om vækst gennem netværk

## Eksempel på kollektivt forløb – internationalisering/globalisering

- Forløb med 8-10 virksomheder
- Netværk
- Tilførsel af viden fra ekstern konsulent
- Fælles deltagelse i fx messe, besøg hos samarbejdspartnere eller lign.
- Tidshorisont typisk 3-12 måneder

## Procedure

Gennemføres i samarbejde mellem lokal og specialiseret erhvervsservice. Eksterne rådgivere og sparringpartnere løser opgaverne i de deltagende virksomheder.

Indledning kontakt (fx lokal erhvervsservice)

Afdækning af vækstmuligheder/problemafklaring/udarb. af vækstplan

Ansøgning

Kontrakt

SMV- beregning

CV på rådgiver

Svar på ansøgning