

Indholdsfortegnelse - Bilag

Indholdsfortegnelse - Bilag	1
2.1 Orientering	2
Bilag 1: Støtteerklæring til øget dimensionering på VIA s sygeplejerskeuddannelse.....	2
Bilag 2: Tilkendegivelse fra RM til ansøgning om øget dimensionering på sygeplejerskeuddannelsen	4
3.1 Midtjyllands EU-kontor	7
Bilag 1: Baggrundsnotat møde i ejerkredsen marts 2019	7
3.2 Resultatkontrakt 2019 mellem KKR Midtjylland og Erhvervshus Midtjylland	10
Bilag 1: Resultatkontrakt KKR Midtjylland og Erhvervshus Midt 2019.....	10
Bilag 2: Bilag 1 Indhold i og rammer for specialiserede erhvervsserviceydelser.....	39
3.4 Sundhedsaftalen 2019-2023 efter høringen	53
Bilag 1: Ændringsforslag på baggrund af høringssvar 050419	53

2.1

Orientering



Til
Peter Sørensen og Harald Mikkelsen
VIA University College

Støtteerklæring til øget dimensionering på VIA s sygeplejerskeuddannelse

Kære Peter Sørensen og Harald Mikkelsen

Tak for jeres brev den 7. januar 2019 med ønske om støtte til en øget dimensionering på 120 årligt på sygeplejerskeuddannelsen. KKR Midtjylland drøftede jeres henvendelse på et møde den 6. februar 2019.

Rapporten "Behovet for velfærdsuddannede i Midtjylland" ¹ fra november 2018 og den aktuelle rekrutteringssituation i kommunerne og i Region Midtjylland viser, at vi kommer til at mangle sygeplejersker. Et øget optag på 120 studerende årligt vil kunne imødekomme de stigende rekrutteringsudfordringer, som aktuelt opleves.

KKR Midtjylland støtter derfor, at VIA University College søger Uddannelses- og Forskningsministeriet om en øget dimensionering på 120 studiepladser årligt til sygeplejerskeuddannelsen.

Med denne støtteerklæring tilkendegiver KKR Midtjylland samtidig, at der i samarbejde med Region Midtjylland stilles det nødvendige antal praktikpladser til rådighed for den øgede dimensionering fordelt i regionen.

Såfremt VIA University College får godkendt ansøgningen om en øget dimensionering på 120 studiepladser er det aftalt, at VIA University College, Region Midtjylland og KKR Midtjylland i fællesskab konkret aftaler, hvor der stilles praktikpladser til rådighed. Dette var ligeledes praksis ved seneste opdimensionering i 2015 og har fungeret hensigtsmæssigt

Med venlig hilsen

Torben Hansen, formand, KKR Midtjylland

Steen Vindum, næstformand, KKR Midtjylland

Dato: 20. marts 2019

Sags ID: SAG-2017-06983
Dok. ID: 2734347

E-mail: JHP@kl.dk
Direkte:

Weidekampsgade 10
Postboks 3370
2300 København S

www.kl.dk
Side 1 af 1

¹ <https://www.kl.dk/nyhed/2018/november/ny-rapport-spaar-mangel-paa-bla-sosu-uddannede-sygeplejersker-og-paedagoger-i-midtjylland/>

2.1

Orientering

Til VIA University College
Bestyrelsesformand Peter Sørensen
Rektor Harald Mikkelsen

Fremsendt på mail til:

via@via.dk; borgmester@horsens.dk og hm@via.dk



Tilkendegivelse fra Region Midtjylland vedrørende øget dimensionering af sygeplejerskeuddannelsen på VIA University College

Dato 27-3-2019

Sagsbehandler Marianne Wolf

Marianne.Wolf@STAB.RM.DK

Tel. +45 4023 6880

Sagsnr. 1-13-5-20-06-V

Kære Peter Sørensen og Harald Mikkelsen

I et brev dateret 5. december 2018 foreslog I, at dimensioneringen af sygeplejerskeuddannelsen på VIA University College øges med 120 pladser årligt. Henvendelsen blev behandlet politisk i Region Midtjylland i løbet af januar 2019 i forbindelse med en drøftelse af opfølgningen på COWI's analyse af behovet for velfærdsuddannede i Midtjylland fra november 2018.

På den baggrund blev der sendt et svar til jer dateret den 4. februar 2019. Her gav Region Midtjylland opbakning til, at dimensioneringen på sygeplejerskeuddannelsen skal øges og at Region Midtjylland vil arbejde målrettet for at etablere de kliniske uddannelsespladser, der er en forudsætning for at øge dimensioneringen.

Det blev desuden fremhævet, at den videre dialog om, hvor, hvordan og hvor meget dimensioneringen skal øges, skal ske sammen med de midtjyske kommuner. Der er nu indledt en dialog med KKR Midtjylland om dette.

Eftersom det ikke har været muligt at få afklaret den konkrete udmøntning af en øget dimensionering inden fristen for ansøgning til Uddannelses- og Forskningsministeriet den 29. marts 2019 har regionsrådet på sit møde den 27. marts 2019 haft en opfølgende behandling af forslaget om en øget dimensionering.

I forlængelse af dette fremsendes hermed en tilkendegivelse af, at Region Midtjylland støtter, at VIA University College søger Uddannelses- og Forskningsministeriet om en øget dimensionering på 120 studiepladser årligt på sygeplejerskeuddannelsen.

Baggrunden er bl.a. rapporten fra COWI's analyse af behovet for velfærdsuddannede i Midtjylland fra november 2018, der viser, at der er stor risiko for mangel på sygeplejersker de kommende 10 år. Et

øget optag på 120 studerende årligt vil desuden kunne imødekomme de stigende rekrutteringsudfordringer, som allerede opleves på nogle områder i Region Midtjylland og som bl.a. kommer til udtryk i den seneste vakanceopgørelse pr. 1. november 2018.

Med denne støtteerklæring tilkendegiver Region Midtjylland samtidig, at der i samarbejde med KKR Midtjylland vil blive stillet det nødvendige antal kliniske uddannelsespladser til rådighed for den øgede dimensionering.

Såfremt VIA University College får godkendt ansøgningen om en øget dimensionering på 120 studiepladser er det aftalt, at VIA University College, Region Midtjylland og kommunerne i fællesskab konkret aftaler, hvordan den øgede dimensionering skal udmøntes, herunder hvor der stilles kliniske uddannelsespladser til rådighed. Dette var ligeledes praksis ved seneste opdimensionering i 2016 og har fungeret hensigtsmæssigt.

Region Midtjylland ønsker, at der bliver fokus på, om en del af den øgede dimensionering på sygeplejerskeuddannelsen kan lægges som særligt tilrettelagte meritforløb for social- og sundhedsassistenter.

Venlig hilsen



Anders Kühnau
Regionsrådsformand



Pernille Blach Hansen
Regionsdirektør

3.1

Midtjyllands EU-kontor

BAGGRUNDSNOTAT OM CENTRAL DENMARK EU OFFICE TIL MØDE I EJERKREDSSEN DEN 20. MARTS 2019

Bruxelles, den 28. februar 2019

Baggrund og nuværende finansiering

Ejerkredsen bag CDEU er følgende:

- De 19 midtjyske kommuner
- Region Midtjylland
- Aarhus Universitet
- VIA University college har en samarbejdsaftale med CDEU, men indgår ikke i ejerkredsen

Finansieringen af CDEU fordeler sig på følgende måde (baseret på budget 2019)

Indtægtskilde	Finansiering 2019 DKK	Andel
Region Midtjylland	4.702.674	36 %
Kommuner	4.702.674	36 %
Aarhus Universitet	1.038.357	8 %
VIA	510.500	4 %
Projektindtægter	1.550.000	12 %
Konsulenthonorarer	500.000	4 %
<i>I alt</i>	<i>13.004.205</i>	<i>100%</i>

Mulige konsekvenser af erhvervsfremmereform

- Region Midtjylland har tilkendegivet en overvejelse om, at regionens beskårne budget til regional udvikling og snævrere opgaveportefølje kan betyde en mindskelse af regionens finansiering af CDEU.
- På seneste bestyrelsesmøde i CDEU den 21. feb. tilkendegav Region Midtjylland, at man ønsker tydelig leverance fra CDEU ind i regionens ansvarsområder uanset om finansieringsniveauet opretholdes eller beskæres. Dette kræver en større segmentering af CDEU's ydelser iht. de enkelte medlemmer i ejerkredsens ønsker. Et større efterspørgsel fra regionen om ydelser fra CDEU direkte ind i regional opgaver vil betyde mindre regional medfinansiering af CDEU's ydelser lokalt og til AU og VIA.
- Region Midtjylland har i bestyrelsen efterspurgt et strateginotat, som belyser disse forhold, herunder hvilken værdi CDEU kan levere til regionens aktiviteter ("beskrive hvad vi får for pengene"). Regionen vil anvende notatet i sin politiske proces om fremtidig finansiering til CDEU. Det er aftalt, at bestyrelsen drøfter og godkender et sådant strateginotat på et møde til maj.
- Erhvervsfremmereformen betyder, at regioner ikke længere må beskæftige sig med eller finansiere erhvervsfremmeaktiviteter. Det betyder, at CDEU's aktiviteter på erhvervsområdet fremover udelukkende kan finansieres ud af den kommunale del af finansieringen. Opretholdes niveauet i erhvervsindsatsen, som i 2018 gav 70 mio. kr. i EU-støtte til midtjyske virksomheder, vil der være betydeligt færre ressourcer til øvrige lokale aktiviteter.

Aarhus Universitet og VIA University College

- CDEU har velbeskrevne samarbejdsaftaler med såvel AU som VIA og arbejder for begge institutioner med at styrke hjemtaget af EU-midler og europæiske forsknings samarbejdsrelationer.
- Både AU og VIA er bevidste om, at erhvervsfremmereformen vil betyde, at der fremover vil være færre regionale midler til at medfinansiere aktiviteter på forskningsområdet, uanset om Region Midtjylland skærer sin finansiering til CDEU eller opretholder den. Både AU og VIA har tilkendegivet, at man reserverer sin holdning til kommunerne og regionen har meldt ud om sine intentioner med CDEU.
- VIA har dog tilkendegivet et ønske/villighed til at træde ind i ejerkredsen bag CDEU og hermed formentlig også at øge sin medfinansiering af Bruxelles-aktiviteterne.

CDEU's ressourcefordeling fremadrettet

- CDEU råder i dag over 14,5 medarbejderårsværk. Dette tal er inklusive administrativ medarbejder samt kommunikationsmedarbejder (i alt 1,5 årsværk) og ledelse, men eksklusive praktikanter og løntilskudsmedarbejdere.
- Et årsværk på CDEU koster 880.000 kr. inkl. drift, rejse og lokaler.
- I det følgende opgøres, hvordan CDEU i fremtiden forventes at allokere sine ressourcer pr. deltager i ejerkredsen. Det forudsættes, at regionen opretholder sit finansieringsniveau, samt at kommunerne ønsker et uændret aktivitetsniveau på erhvervsområdet.

Opdragsgiver	Årsværk
Region Midtjylland	5,3
Region Midtjylland kultur (projektfinansieret)	1,1
Kommuner erhverv	2,5
Kommuner øvrige opgaver	2,8
Aarhus Universitet	1,2
VIA	0,6
Projekter og særskilt finansierede aktiviteter	1,0
<i>I alt</i>	<i>14,5</i>

3.2

Resultatkontrakt 2019 mellem KKR Midtjylland og Erhvervshus Midtjylland

Aftale om resultatkontrakt for Erhvervshus Midtjylland 2019

Mellem KKR Midtjylland og Erhvervshus Midtjylland

1. Indledning	3
Forståelsesramme	3
År 2019 - et omstillingsår	3
2. Visioner og styrende principper i et sammenhængende midtjysk erhvervsfremmesystem	5
Vision	5
Fælles principper	5
Afsæt i virksomhedernes behov	5
Et sammenhængende erhvervsfremmesystem	5
Fællesskab om udvikling af virksomhederne	5
Komplementære kompetencer til gavn for virksomhederne.....	5
Fælles rammer med mulighed for forskellighed	6
Fælles incitamentsstruktur for aktørerne i det lokale erhvervsfremmesystem	6
3. Erhvervshus Midtjyllands opgaver og målgrupper.....	7
Opgaver	7
Specialiseret og målrettet vejledning til alle typer af virksomheder og iværksættere	7
Knodepunkt i erhvervsfremmesystemet	8
Operatører på projekter inden for rammerne af erhvervsfremmestrategien	8
Bidrag til formuleringen af de regionale kapitler i strategien for den decentrale erhvervsfremme-indsats.....	9
Målgrupper:.....	9
4. Arbejdsdelingen og samspillet mellem lokalt niveau og det fælles Erhvervshus.....	11
5. Oversigt over mål for Erhvervshus Midtjylland i 2019	12
Mål 1 - Virksomhedernes tilfredshed med den specialiserede vejledning	13
Mål 2 - Virksomhedernes oplevede effekt af den specialiserede vejledning.....	14
Mål 3 - Etablering af fælles digital indgang til Erhvervshusene	15
Mål 4 - Brede målgruppe	16
Mål 5 - Specialiseret vejledning	17
Mål 6 - Knudepunktsfunktionen	18
Mål 7 - Særlig indsats for digital omstilling	19
Mål 8 - Opsøgende indsats	20
Mål 9 – Synlighed og samarbejde.....	21
7. Resultatopgørelse og afrapportering	23
8. Ikrafttrædelse	24
Bilag 1. Indhold i og rammer for specialiserede erhvervsserviceydelser	26
Bilag 2. Erhvervshus Midtjyllands regionale og nationale programmer 2019 (Primo 2019)	27
Bilag 3. Lokale fokusområder	28

1. Indledning

Denne resultatkontrakt er en aftale mellem de 19 midtjyske kommuner (gennem KKR Midtjylland) og Erhvervshus Midtjylland om samarbejdsrelationer, mål og aktiviteter for Erhvervshus Midtjylland i 2019. Resultatkontrakten aftales inden for rammerne af Aftale om etablering af tværkommunale Erhvervshuse og Aftale om rammerne for Erhvervshuse 2019-2020, der bl.a. beskriver Erhvervshusenes formål, målgrupper, opgaver og nationale mål for Erhvervshusene.

For at sikre sammenlignelighed og ensartet kvalitet på tværs af Erhvervshusene, er der i Aftale om rammerne for Erhvervshuse 2019-2020 fastlagt tre forpligtende, nationale mål for Erhvervshusene, samt fire fælles mål som skal konkretiseres i resultatkontrakterne mellem KKR og Erhvervshuset.

I resultatkontrakten mellem Erhvervshus Midtjylland og KKR Midtjylland fastlægges derudover mål for Erhvervshus Midtjylland, som tager udgangspunkt i tværkommunale erhvervsforhold, virksomhedernes behov og tværkommunale prioriteringer på erhvervsfremmeområdet.

Ud over det formelle aftalekompleks er der i forlængelse af den fælles aftale indsat en oversigt over de lokale opmærksomhedspunkter, som den enkelte kommune ønsker at Erhvervshus Midtjylland (også) har fokus på.

Forståelsesramme

Resultatkontrakten for 2019 skal ses i lyset af, at det er første år efter vedtagelse af den nye erhvervsfremmereform, hvorfor det er af afgørende betydning i 2019 at få etableret Erhvervshus Midtjylland som en central del af det midtjyske erhvervsfremmesystem.

Målet med denne aftale er dels at tilvejebringe de bedste udviklingsmuligheder for alle virksomheder i Midtjylland via adgang til specialiserede erhvervsserviceydelser, dels at sikre midtjyske erhvervsmæssige styrkepositioner og interesser de bedste forudsætninger for videre udvikling og vækst via bidrag til Danmarks samlede erhvervsfremmestrategi og samspil med Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

Erhvervshus Midtjylland indgår i et krydsfelt mellem flere forskellige offentlige aktører. Dels som regionalt/-lokalt bindeled til Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse - og som bidragsyder i forhold til den nationale erhvervsfremmestrategi. Dels som led i det samlede arbejde på regionalt plan for at udvikle det midtjyske erhvervsliv – i samarbejde med KKR, kommunerne og de lokale erhvervsserviceenheder.

Arbejdsdelingen i det midtjyske erhvervsfremmesystem skal sikre, at indsatserne mellem de forskellige aktører opleves som koordineret og sammenhængende for virksomhederne.

År 2019 - et omstillingsår

År 2019 bliver et omstillingssår for Erhvervshus Midtjylland og dets samarbejdspartnere.

Erhvervshuset og de 19 midtjyske kommuner udgør fremover - sammen med den digitale erhvervsfremmeplatform - kernen i den decentrale erhvervsservice.

Erhvervshuset får et andet opgavesæt end det tidligere Væksthus Midtjylland, idet opgaveporteføljen udvides, således at Erhvervshuset betjener *alle* virksomheder med behov for specialiseret erhvervsservice. Erhvervshus Midtjyllands basisbevilling udgør i 2019 36,792 mio. kr.

Erhvervshuset har - ligesom Væksthus Midtjylland havde - mulighed for at være operatør på større programmer og projekter. I budgettet for 2019 har Erhvervshus Midtjylland en programportefølje i budgettet på knap 69 mio. kr. udover basisbevillingen (og excl. lokale erhvervsservicekontrakter), midler der - fra tidligere år - er bevilget af Vækstforum Midtjylland, Erhvervsstyrelsen m. fl. Vækstforum Midtjylland har tidligere bevilget en del midler til fælles projekter og programmer i Væksthus Midtjylland. Ambitionen er, at der også fremover sikres midler til aktiviteter i samme omfang som hidtil.

Projektmidlerne er afgørende for målenes succes, da de medvirker til at geare aktiviteterne for virksomhederne.

Derfor er det afgørende, at Erhvervshus Midtjylland hurtigst muligt udvikler en tilgang med fokus på nye fælles initiativer, herunder projekter og programmer - og adgang til midler fra Danmarks Erhvervsfremmestyrelse.

2. Visioner og styrende principper i et sammenhængende midtjysk erhvervsfremmesystem

Vision

Visionen er, at vi får et stærkt og sammenhængende system i Midtjylland, hvor de forskellige aktører og systemer (Den Digitale Erhvervsfremmeplatform), herunder den lokale erhvervsservicefunktion og Erhvervs- huset arbejder sammen, i et tæt, tillidsfuldt og værdiskabende samarbejde, som imødekommer, afdækker og udfordrer virksomhederne på både deres erkendte og uerkendte behov, og derved skaber forbedringer, kvalitetsløft, udvikling og vækst i midtjyske virksomheder. Indsatsen skal medvirke til at skabe samfunds- økonomisk vækst og arbejdspladser i Midtjylland.

Fælles principper

Følgende centrale principper skal være styrende for både den daglige indsats og udviklingen af erhvervs- fremmeindsatsen i Midtjylland.

Afsæt i virksomhedernes behov

Vi vil have et erhvervsfremmesystem, der tager afsæt i virksomhedernes behov – både de erkendte og uerkendte. Virksomhedernes efterspørgsel og behov kommer altid i første række, og deres aktiviteter og egen dømmekraft skal altid betragtes med en positiv tilgang uanset aktør. Vi skal både kunne finde løsninger på erkendte behov i virksomhederne, og samtidig formå at udfordre og hjælpe virksomhederne til at afdække og erkende muligheder i deres ellers uerkendte behov. Med andre ord systemet skal være ambitiøst på virksomhedernes vegne.

Et sammenhængende erhvervsfremmesystem

Vi vil have et sammenhængende erhvervsfremmesystem i Midtjylland med en koordineret og samarbejds- baseret indsats mellem den lokale erhvervsservice og Erhvervs huset samt anvendelse af mulighederne i Den Digitale Erhvervsfremmeplatform, hvor indsatsen overordnet set er baseret på hhv. lokalkendskab og netværksrelationer til virksomhederne og højt specialiseret viden. Arbejdsdelingen skal være gennemsigtig, og der skal undgås overlappende indsatser. Herudover skal arbejdsdelingen være præget af en fælles for- ståelse og gensidig respekt, ligesom vi gensidigt udnytter vores kompetencer og bringer de bedste i spil til gavn for virksomhederne. Der skal derfor også være fokus på flow i opgaveløsningen, fleksibilitet i sam- arbejdet og gode overleveringer.

Fællesskab om udvikling af virksomhederne

Vi skal have et erhvervsfremmesystem, hvor der arbejdes ud fra en fælles retning om udvikling af virksom- hederne og hvor de samlede tilbud fra Den Digitale Erhvervsfremmeplatform, den lokale erhvervsservice- funktion og Erhvervs huset ses som 'vores' fælles tilbud til virksomhederne. Det betyder konkret, at aktørerne i fællesskab ser virksomhederne som fælles samarbejdspartnere, at der er fokus på at skabe fælles retning på tværs af Den Digitale Erhvervsfremmeplatform, den lokale erhvervsservicefunktion, og Erhvervs huset og de højt specialiserede statslige ordninger, bl.a. ved udvikling af et tættere dagligt samarbejde, involvering i centrale processer, deling af viden, fælles arrangementer mv.

Komplementære kompetencer til gavn for virksomhederne

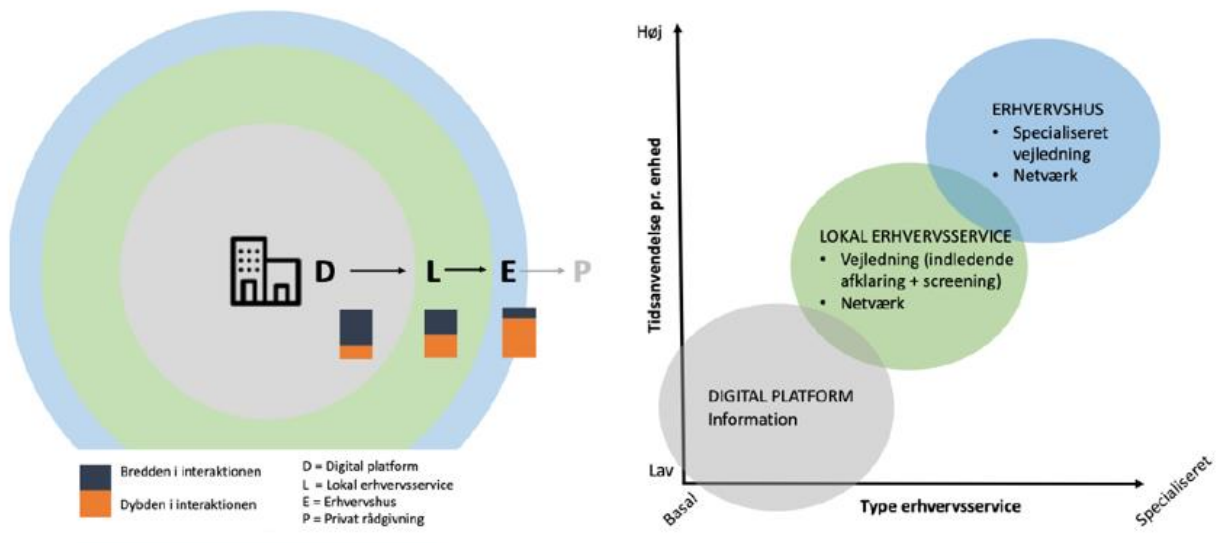
Vi vil have et erhvervsfremmesystem, hvor vi har skarpt fokus på, at kompetencerne skal komplementere hinanden på tværs af Den Digitale Erhvervsfremmeplatform, den lokale erhvervsservicefunktion og Erhvervs- huset. Hos den lokale erhvervsservicefunktion skal lokalkendskabet og den nære kontakt til virksomhederne, via opsøgende kontakt, sikre afdækning af virksomhedernes behov og vejledning om muligheder for virk- somheden, mens Erhvervs husets specialiserede kompetencer skal bringes i spil på baggrund heraf eller ved direkte kontakt med virksomhederne. Kontakten til virksomhederne koordineres via anvendelse af det fælles CRM-system, hvor både den lokale erhvervsservice og Erhvervs huset registrerer sine kontakter.

Fælles rammer med mulighed for forskellighed

Vi vil have et midtjysk erhvervsfremmesystem med fælles rammer for samarbejdet mellem den lokale erhvervsservicefunktion og Erhvervs huset. Samtidig skal systemet dog være fleksibelt indrettet, så der kan tages hensyn til lokale forskelle i hele regionen, f.eks. ift. særlige lokale erhvervmæssige prioriteter i den enkelte kommune, forskelle i kommunestørrelser mv.

Fælles incitamentsstruktur for aktørerne i det lokale erhvervsfremmesystem

Den lokale erhvervsservice og Erhvervs huset har en kontinuerlig dialog, bl. a. omkring principper for god erhvervsservice, set fra en kunde-/virksomhedssynsvinkel, samt med afsæt heri at skabe grundlaget for en hensigtsmæssig arbejdsdeling mellem den digitale erhvervsfremmeplatform, den lokale erhvervsservice og Erhvervs huset:



3. Erhvervshus Midtjyllands opgaver og målgrupper

Opgaver

Erhvervshusenes overordnede opgave er at bidrage til at øge vækst, produktivitet og konkurrenceevne i erhvervslivet i Danmark. Uvildig behovsafklaring og vejledning er et væsentligt bidrag til at imødekomme udfordringer samt understøtte udvikling og vækst i virksomhederne.

Erhvervshus Midtjylland skal agere under de rammer og vilkår, som er beskrevet i aftalen om rammerne for Erhvervshusene 2019-2020, og Erhvervshuset har samtidig også en vigtig opgave i at understøtte og bidrage til de erhvervsfremmende prioriteringer, som KKR Midtjylland peger på i strategien for decentral erhvervsfremme 2019. Begge dele kan således være styrende for Erhvervshusets prioritering.

KKR Midtjylland har peget på fem tværgående vækstdrivere og syv hovedprioriteter som udgangspunkt for den decentrale erhvervsfremmeindsats i Midtjylland i 2019. Disse bunder i følgende;

- Vækst- og udviklingsstrategi 2015 - 25
- Vækstplan 2016 - 20
- Vækstpartnerskabsaftale 2017
- Samarbejdsaftalen om vestdansk erhvervsamarbejde
- Udviklingsstrategi 2019 - 30

Prioriteringerne er:

Vækstdrivere:

1. Iværksætteri, nye & unge virksomheder samt kapital
2. Innovation & forretningsudvikling
3. Viden & kompetencer
4. Digitalisering
5. Internationalisering

Prioriterede erhvervs-/sektorområder & klynger:

1. Fødevarer
2. Energi & klima
3. Smart industri
4. Kreative erhverv
5. IKT
6. Turisme
7. Sundheds- og velfærdsteknologi.

Et effektivt midtjysk erhvervsfremmesystem bygger på, at en række specialiserede opgaver varetages tværkommunalt af Erhvervshuset. Erhvervshuset er et stærkt kompetencecenter med specialiserede ydelser af høj kvalitet, der adskiller sig fra den brede generelle problemafklaring og erhvervsfremme, der varetages på lokalt niveau.

Erhvervshus Midtjylland har i 2019 fire overordnede opgaver, hvor specialiseret vejledning og varetagelse af knudepunktsfunktionen er Erhvervshusets erhvervsservicemæssige kerneopgave:

- Specialiseret og målrettet vejledning til alle typer af virksomheder og iværksættere
- Knudepunkt i erhvervsfremmesystemet
- Operatører på projekter inden for rammerne af erhvervsfremmestrategien
- Bidrag til formuleringen af de regionale kapitler i strategien for den decentrale erhvervsfremmeindsats

Specialiseret og målrettet vejledning til alle typer af virksomheder og iværksættere

Erhvervshus Midtjylland betjener alle virksomheder med behov for specialiseret vejledning vedrørende drift og udvikling af deres forretning samt afklaring og vejledning om overholdelse af love og regler.

Specialiseret vejledning vedrører faglige problemstillinger, som tager udgangspunkt i virksomhedernes behov og har det grundlæggende formål at øge virksomhedernes produktivitet og udvikling.

Den specialiserede vejledning koncentrerer sig bl. a. om: Digitalisering, smart produktion, innovative produkter og services, finansiering og kapital, internationalisering og strategisk salg, ledelse- og arbejdskraft, cirkulær økonomi mv.

Erhvervshus Midtjyllands ydelser vil i 2019 fokusere på:

- At øge virksomhedernes kendskabsgrad til Erhvervshusets specialiserede vejledning gennem synlighed og tilstedeværelse i alle kommuner
- At yde specialiseret vejledning til virksomheder i hele region Midtjylland
- At udvikle ydelsespalletten gennem faglige analyser inden for Erhvervshusets kompetenceområder i samarbejde med Erhvervshuse, Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse og lokale aktører m.fl.
- At styrke branchekendskab ift. erhvervsmæssige styrkeområder i Midtjylland med afsæt i kortlægning af erhvervsmæssige styrkepositioner og udviklingsbarrierer i de midtjyske kommuner

Knudepunkt i erhvervsfremmesystemet

Erhvervshus Midtjylland fungerer som indgang og knudepunkt i det samlede erhvervsfremmesystem, og identificerer behov for, vejleder om og henviser til relevante, højt specialiserede statslige og/eller private aktører, der kan bistå virksomheden i dens udvikling. Det indebærer, at Erhvervshusene skal have et stærkt netværk af samarbejdspartnere blandt private og offentlige aktører, herunder også de landsdækkende offentligt finansierede klynger, der følger af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses udpegning af erhvervs- og teknologiområder. Højt specialiserede statslige ordninger skal være tilgængelige via Erhvervshusene, og derfor vil Erhvervshus Midtjylland i 2019:

- Formulere konkrete samarbejdsaftaler, der stadfæster de eksisterende samarbejder med Udenrigsministeriet, Innovationsfonden, Vækstfonden. Ambitionen er at skabe optimale rammer for et godt match mellem virksomhedernes behov og anvendelsen af tilbud og ydelser i knudepunktsfunktionen.
- Afsøge mulighederne for indgåelse af konkrete samarbejdsaftaler med de klynger, som dækker midtjyske styrkepositioner.
- Sikre en åben og involverende proces ift. at formulere input til det regionale kapitel i den nationale decentrale erhvervsfremmestrategi for 2020 og frem
- Tilbyde alle 19 kommuner at holde et oplæg om Erhvervshuset ifm. et møde i Kommunalbestyrelsen eller relevante politiske udvalg.
- Være åben overfor at drøfte anden lokal synlighed i tilknytning til lokale kampagner mv. inden for denne aftales rammer
- Styrke gensidig viden om virksomhedsbesøg på tværs af organisationerne via Erhvervshusets CRM-system.
- Afklare forventninger og behov for rådgiverdatabase samt snitflade til digital erhvervsfremmeplatform
- Sikre udbredelse og relevant anvendelse og eventuelt undervisning i den digitale erhvervsfremmeplatform
- Gennem MEA – Midtjysk Erhvervsakademi - tilbyde målrettet kompetenceudvikling, aktuelle værktøjs- og vidensarrangementer mv.
- Tilbyde vejledte virksomheder adgang til det digitale erhvervsservicekundeunivers "mterhvervshus.dk"
- Sikre virksomhederne adgang til specialiseret vejledning ift. at anvende relevante EU-programmer.

Operatører på projekter inden for rammerne af erhvervsfremmestrategien

Erhvervshus Midtjylland er i dag operatør på en række centrale erhvervsfremmeprojekter målrettet både kunder og aktører i erhvervsfremmesystemet. Også fremadrettet har Erhvervshus Midtjylland et dedikeret ansvar for at være den centrale projektoperatør, når det handler om erhvervsfremmeprojekter, som fremmer kvalitet og omfanget af relevante tilbud til gavn for regionens virksomheder og aktører.

Erhvervshus Midtjylland er i 2019 forpligtet til at afsøge muligheder og afdække konkrete behov baseret på virksomhedernes efterspørgsel. Erhvervshus Midtjylland er også forpligtet til at lytte, såfremt en kommune måtte have særskilte ønsker til projekter, da disse så vidt muligt bør bæres ind i fælles erhvervsfremmeprojekter.

Endvidere skal Erhvervshus Midtjylland også være opmærksom på regionens øvrige aktører i forhold til de nationale calls, som udledes af Erhvervsfremmestrategien samt andre fundingmuligheder. Erhvervshus Midtjylland vil i 2019:

- Deltage i det strategiske udviklingsforum blandt Erhvervshusene i Danmark
- Deltage i region Midtjyllands strategiske samarbejdsstrukturer, således der sikres sammenhæng og samarbejde midtjyske aktører imellem i forbindelse med projekter og programmer
- Medvirke til samarbejdsprojekter mellem forskere og virksomheder i forhold til forretnings- og innovationsudvikling på de områder, hvor der er virksomhedsbehov.
- Sikre en tids- og omkostningseffektiv projektadministration med fokus på gennemsigtighed omkring basisopgaver og projekter/programmer.

Bidrag til formuleringen af de regionale kapitler i strategien for den decentrale erhvervsfremmeindsats

Erhvervshus Midtjyllands bestyrelse skal bidrage til den nationale erhvervsfremmestrategi 2020 og sikre, at KKR Midtjylland inddrages i dette, herunder i formuleringen af det regionale kapitel for Midtjylland.

Erhvervshus Midtjylland vil i 2019 være dagsordensættende for at dokumentere og kommunikere de særlige udfordringer for erhvervsudviklingen i Midtjylland. Dette skal ske i et gensidigt partnerskab med andre aktører i Midtjylland, bl.a. gennem:

- Kortlægning af erhvervsmæssige styrkepositioner og udviklingsbarrierer i de midtjyske kommuner, suppleret med analyser i nødvendigt omfang i relation til evt. prioritering af styrkepositioner fremadrettet
- Medvirke til afholdelse af strategiworkshop ift. den decentrale erhvervsfremmestrategi 2020 og frem samt strategien for EU's strukturfondsmidler 2021 – 27 i samarbejde med sekretariatet for Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse/Erhvervsstyrelsen
- Medvirke til sikring af en midtjysk præferencestruktur ift. erhvervspolitiske prioriteringer og mål, som både bidrager til erhvervsudvikling i den enkelte kommune og tværkommunale styrkepositioner.

Målgrupper:

Erhvervshus Midtjylland skal betjene alle virksomheder med behov for specialiseret erhvervsservice. Erhvervshus Midtjylland skal således spille en væsentlig rolle overfor de centrale udfordringer og muligheder, som midtjysk erhvervsliv vil fokusere på i de kommende år.

Erhvervshus Midtjylland skal tilbyde specialiseret vejledning til alle virksomheder på alle stadier i virksomhedens livscyklus. Iværksættere, mikrovirksomheder, små- og mellemstore samt større virksomheder skal kunne få individuel specialiseret vejledning om udvikling og drift af deres forretning med udgangspunkt i virksomhedernes behov og med det grundlæggende formål at øge virksomhedernes produktivitet og konkurrenceevne.

Erhvervshus Midtjyllands målgruppe er således alle typer af virksomheder, alle aldre og størrelser med et afklaret behov, og som efterspørger specialiseret vejledning eller har et uerkendt behov for den specialiserede vejledning. Kunder der i særlig grad er uafklarede eller har mere basale eller stedbundne behov henvises til de lokale erhvervskontorer.

Rammeaftalen definerer målgruppen, som det fremgår af nedenstående liste. Der henvises samtidig til vedhæftede bilag omkring en segmenteret erhvervsservicemodel:

- 1) Modne før-startere, fx folk med stor brancheerfaring, med behov for specialiseret vejledning
- 2) Iværksættere med et særligt behov for specialiseret vejledning
- 3) Små- og mellemstore virksomheder (SMV)
 - a. den etablerede, søgende SMV, der ønsker udvikling eller øget konkurrence
 - b. den driftsorienterede SMV, der har behov for hjælp til fx automatisering eller digitalisering af virksomheden
 - c. den afklarede SMV, der forstår sine behov og udfordringer og har konkrete vækstsmål.
- 4) Større virksomheder

Erhvervshus Midtjylland har udarbejdet et notat om indhold i og rammer for den specialiserede erhvervs-service, som nærmere belyser de specialiserede erhvervsserviceydelse og målgruppens adgang til dem. Notatet fremgår af bilag 1.

4. Arbejdsdelingen og samspillet mellem lokalt niveau og det fælles Erhvervshus

Arbejdsdelingen og samarbejdet mellem de lokale erhvervskontorer og Erhvervshuset skal sikre, at virksomhederne møder et sammenhængende erhvervsfremmesystem, herunder optimal anvendelse af mulighederne i Den Digitale Erhvervsfremmeplatform.

Virksomhederne skal møde et ensartet højt kompetenceniveau på alle lokaliteter, dvs. både i Erhvervshuset i Aarhus og i filialerne i Herning og Horsens. Det indebærer, at Erhvervshusets ydelser skal være tilgængelige via filialerne, og at virksomhederne også ved kontakt med filialerne oplever let adgang til vejledning af høj kvalitet og til det sammenhængende erhvervsfremmesystem.

Den lokale erhvervsfremmeindsats i de 19 kommuner i Midtjylland tilbyder vejledning af grundlæggende karakter (indledende afklaring).

Erhvervshus Midtjylland tilbyder specialiseret vejledning til alle virksomheder, jævnfør oversigten over specialiserede ydelser i bilag 1 om indhold i og rammer for de specialiserede erhvervs-serviceydelser.

Et aktivt samspil både strategisk og operationelt mellem mulighederne i Den Digitale Erhvervsfremmeplatform samt den lokale indsats i de 19 kommuner og Erhvervshuset er en forudsætning for sammenlægning af initiativer og udnyttelse af viden og synergier mellem indsatsen. Samtidig er det vigtigt, at man ledelsesmæssigt mellem den lokale erhvervs-service og Erhvervshuset løbende afklarer eventuelle gråzoner i forhold til hvem, der tager sig af hvilke tilbud til virksomhederne. For at sikre en god overgang til det nye system og et godt samarbejde med løbende forventningsafstemning, så skal Erhvervshuset 3-4 gange om året invitere den lokale erhvervs-service (herunder kommunale erhvervsmedarbejdere) til dialogmøder med fokus på relevante initiativer og løbende udvikling og opfølgning iht. den midtjyske erhvervsfremmestrategi.

På grundlag af erfaring med arbejdsdelingen og samspillet mellem mulighederne i Den Digitale Erhvervsfremmeplatform og samarbejdet mellem lokalt niveau og Erhvervshuset i 2019 opstilles målsætninger for samarbejdet i 2020.

5. Oversigt over mål for Erhvervshus Midtjylland i 2019

Mål
<i>Nationalt fastsatte mål:</i>
1. Virksomhedernes tilfredshed
2. Virksomhedernes oplevede effekt
3. Digital erhvervsfremme
<i>Fælles mål:</i>
4. Bredere målgruppe
5. Specialiseret vejledning
6. Knudepunktsfunktion
7. Særlig indsats for digital omstilling
<i>Regionale målsætninger:</i>
8. Opsøgende indsats
9. Synlighed og samarbejde

Nationalt fastsat mål

Mål 1	Mål 1 - Virksomhedernes tilfredshed med den specialiserede vejledning
Mål	Målet for 2019 er, at Erhvervshusene opnår en Net Promoter Score på mindst 60.
Metode	Målet opgøres af Erhvervsstyrelsen og opgøres ved, at de virksomheder, der har modtaget specialiseret vejledning i 2019 samt er tilmeldt brugerevaluering, spørges til om de vil anbefale Erhvervshusene til andre.
Begrundelse	<p>Et af de væsentligste politiske mål med det nye erhvervsfremmesystem er, at det er virksomhedernes behov der er i centrum og at alle virksomheder har adgang til uvildig vejledning og sparring af høj kvalitet.</p> <p>Derfor fastsættes et nationalt resultatmål for virksomhedernes tilfredshed med Erhvervshusenes specialiserede vejledning.</p>
Afrapportering	<p>Afrapportering til KKR sker en gang årligt.</p> <p>Målet er 100 pct. opfyldt, når Erhvervshus Midtjylland opnår en Net Promoter Score på mindst 60.</p>

Nationalt fastsat mål

Mål 2	Mål 2 - Virksomhedernes oplevede effekt af den specialiserede vejledning
Mål	Målet for 2019 er, at mindst 70 procent af de virksomheder, der har modtaget specialiseret vejledning i 2019 i giver udtryk for, at sparring med Erhvervshuset har påvirket virksomhedens drift eller udvikling i middel eller høj grad.
Metode	Målet opgøres af Erhvervsstyrelsen og opgøres ved, at de virksomheder, der har modtaget specialiseret vejledning i 2019 spørges ind til, hvorvidt den specialiserede vejledning har bragt dem viden og afklaring om det konkrete emne og videre i forhold til deres konkrete behov.
Begrundelse	<p>Erhvervsfremmesystemet skal have fokus på virksomhedernes behov og vejledningen af virksomhederne i erhvervsfremmesystemet skal gøre en forskel for de vejlede virksomheder.</p> <p>Derfor spørges de vejlede virksomheder i brugerevalueringen om, hvordan de vurderer, at vejledningen af Erhvervshuset har påvirket deres forretning.</p>
Afrapportering	<p>Afrapportering til KKR sker en gang årligt.</p> <p>Målet er 100 pct. opfyldt når 70% af de virksomheder, der har modtaget specialiseret vejledning i 2019, giver udtryk for, at sparring med Erhvervshuset har påvirket virksomhedens drift eller udvikling i middel eller høj grad.</p> <p>Afventer at der kommer noget fra national side jf. arbejdsgruppe mellem KL, Erhvervsstyrelsen og Erhvervshusene, herunder vedr. måling af effekt ift. vækst.</p> <p>Resultater og effekter af indsatsen synliggøres af gennem effektiv PR og markedsføring på relevante medier.</p>

Nationalt fastsat mål

Mål 3	Mål 3 - Etablering af fælles digital indgang til Erhvervshusene
Mål	<p>Målet for 2019 er, at Erhvervshusene i samarbejde med den digitale erhvervsfremmeplatform får skabt fundamentet for en digital indgang med en fælles visuel identitet.</p> <p>Indholdet afstemmes af hvert Erhvervshus, men overholder fælles redaktionelle retningslinjer. Hvert Erhvervshus indgår i en arbejdsgruppe under den digitale platform, der løbende udvikler digitale redskaber og indhold.</p>
Metode	Målet opgøres af Erhvervsstyrelsen og opgøres ved etableringen af den digitale platform med inddragelse ved Erhvervshusene samt en plan for nye websites for Erhvervshusene.
Begrundelse	<p>Den digitale erhvervsfremmeplatform skal sammen med kommunerne og Erhvervshusenes udgøre kernen i den decentrale erhvervsfremmeindsats.</p> <p>Derfor er det også afgørende at Erhvervshusenes hjemmesider og den digitale erhvervsfremmeplatform hænger rigtig godt sammen.</p> <p>Derfor fastsættes et mål om, at Erhvervshusene skal bidrage til udviklingen af den digitale erhvervsfremmeplatform og skabe en god sammenhæng mellem Erhvervshusenes hjemmesider og den digitale platform.</p>
Afrapportering	<p>Afrapportering til KKR sker en gang årligt.</p> <p>Målet er 100 pct. opfyldt, når fundamentet for den digitale platform er skabt, og der foreligger en plan for videreudvikling samt plan for sammenhængen til Erhvervshusenes websites er på plads.</p>

Fælles mål

Mål 4	Mål 4 - Brede målgruppe
Mål	Målet for 2019 er, at Erhvervshus Midtjylland udvikler en model for, hvordan man konkret vil implementere målsætningen om, at Erhvervshusene kan levere specialiseret vejledning til alle midtjyske virksomheder. Den eksterne markedsføring og synliggørelse af tilbud og opnåede resultater er vigtig.
Metode	Målet opgøres af Erhvervshuset ved, at man ultimo 2019 har formuleret en kommunikationsstrategi (hvor der indgår kendskabsmåling) overfor de midtjyske virksomheder, der indeholder en tydeliggørelse af hvilken specialiseret vejledning, der er tilgængelig for alle virksomheder i Midtjylland samt indeholder planer for den generelle eksterne profilering af tilbud og resultater.
Begrundelse	Et af de væsentligste politiske mål med det nye erhvervsfremmesystem er at kunne levere specialiseret vejledning til alle virksomheder.
Afrapportering	Afrapportering til KKR sker en gang årligt. Målet er 100 pct. opfyldt, når der foreligger en klar kommunikationsstrategi med rammer for kendskabsmåling ultimo 2019 til implementering i 2020.

Fælles mål

Mål 5	Mål 5 - Specialiseret vejledning
Mål	<p>Målet for 2019 er, at Erhvervshus Midtjylland skal tilbyde specialiseret vejledning til alle virksomheder i hele Midtjylland. Da 2019 er at betragte som et opstartsår, består målet hovedsageligt af procesmål.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erhvervshus Midtjylland vil etablere en struktureret metode i CRM-systemet til registrering og monitorering af vejledte kunder med henblik på en struktureret vidensopsamling og videndeling. Bl.a. registreres målgruppe, geografi, efterspurgt ydelse samt henvisning til og fra Erhvervshuset. - Erhvervshus Midtjylland vil definere/præcisere ydelsen og omfanget i den specialiserede vejledning i et notat og i øvrigt i et fælles budskab sammen med øvrige Erhvervshuse, hvori det klart fremgår, at den er målrettet alle målgrupper. - Kunder, der har modtaget specialiseret vejledning, modtager gennem Erhvervshusenes brugerevalueringssystem en tilfredshedsmåling og måling på det oplevede udbytte af vejledningen, fx hvorvidt vejledningen har gjort kunder mere afklaret om digitalisering, certificering, eksport mv. Indholdet i denne aftales Erhvervshusene imellem og med KL/ERST som hidtil har varetaget Væksthusenes effektmåling. - Kunder med et særligt vækstpotentiale vækstevalueres både på kvalitet og effekt som hidtil jf. Væksthusenes brugerevalueringssystem. De præcise rammer herfor aftales med KL og Erhvervsstyrelsen – mulige målepunkter kan være vækst i beskæftigelse, omsætning, internationale aktiviteter/eksport, produktionsudvikling mv. <p>Målsætning for antal specialiserede vejledninger i 2019 er 1.800.</p> <p>Heraf forventes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 500 kunder at modtage specialiseret vejledning og eventuelt indgå i et vækstforløb - 1.300 kunder registreres som modtagere af erhvervsserviceydelse uden vækstfokus (eks. vejledning, deltagelse i faglige events, workshops mv.).
Metode	Målet opgøres af Erhvervshus Midtjylland ved afrapportering på procesmål samt vedlagt CRM-statistik på de specialiserede vejledninger i 2019 fordelt på målgruppe.
Begrundelse	Et af de væsentligste politiske mål med det nye erhvervsfremmesystem er at tilbyde specialiseret vejledning til de forskellige målgrupper i hele Midtjylland.
Afrapportering	<p>Afrapportering til KKR sker en gang årligt.</p> <p>Målet er 100 pct. opfyldt, når der foreligger en afrapportering på procesmål vedlagt statistik og vidensgrundlag om de vejledte kunder i 2019.</p>

Fælles mål

Mål 6	Mål 6 - Knudepunktsfunktionen
Mål	Målet for 2019 er, at Erhvervshus Midtjylland realiserer følgende: <ul style="list-style-type: none">- Indgår samarbejdsaftaler/resultatkontrakter med Udenrigsministeriet, Vækstfonden og Innovationsfonden om samarbejdet de kommende 3 år.- Sikrer en åben og involverende proces ift. at formulere input til det regionale kapitel i den nationale decentrale erhvervsfremmestrategi for 2020 og frem.- Tilbyder alle 19 kommuner at afholde et oplæg om Erhvervshuset i forbindelse med et møde i Kommunalbestyrelsen, relevante politiske udvalg og/eller lokale erhvervsfora.- Viderefører tilbuddene i regi af Midtjysk Erhvervsudviklings Akademi (basismodul, tilvalgsmoduler og erhvervsudviklingsdøgn).
Metode	Målet opgøres af Erhvervshuset ultimo 2019 ved at dokumentere, at de 4 indsatser er realiseret.
Begrundelse	Et af de væsentligste politiske mål med det nye erhvervsfremmesystem er at styrke den målrettede indsats over for virksomhederne og sikre en klar arbejdsdeling mellem lokale, regionale og nationale offentlige aktører ift. indsatsen over for virksomhederne.
Afrapportering	Afrapportering til KKR sker en gang årligt. Målet er 100 pct. opfyldt, når de 4 indsatser er opfyldt.

Fælles mål

Mål 7	Mål 7 - Særlig indsats for digital omstilling
Mål	<p>Målet for 2019 er, at Erhvervshus Midtjylland øger vejledningen af virksomheder indenfor digitalisering gennem en naturlig adressering af det i alle vejledninger. Dette gøres gennem:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Udvikling af Erhvervshusets kompetencer gennem øget viden og kendskab til digitaliseringens betydning for målgruppen samt understøttet vejledning med relevante værktøjer og metoder - Afholdelse af målrettede events og workshops for relevante målgrupper - Inddragelse af eksisterende finansieringsmuligheder gennem regionale og nationale programtilbud til kunderne - Erhvervshus Midtjylland indgår i mulige projektsamarbejder bl.a. det ventede call fra Erhvervsstyrelsen på digitalisering samt som byder på ordninger som SMV:Digital
Metode	Målet opgøres af Erhvervshus Midtjylland og opgøres ved en skriftlig afrapportering på ovenstående vedlagt bilag om konkrete aktiviteter i 2019.
Begrundelse	<p>Et af de væsentligste politiske mål med det nye erhvervsfremmesystem er, at Erhvervshusene bidrager til øget vækst, produktivitet og konkurrenceevne. Digitalisering er af stor betydning for produktivitet og derigennem med afledt effekt på vækst og konkurrenceevne. Samtidig er mange virksomheder for lavt digitaliserede, og der er fortsat store barrierer og omvendt også et stort potentiale for de midtjyske virksomheder.</p> <p>Der eksisterer utallige muligheder for at indfri digitalisering med allerede eksisterende tilbud, hvorfor den specialiserede vejledning kan få afgørende betydning for anvendelsen af disse.</p>
Afrapportering	<p>Afrapportering til KKR sker en gang årligt.</p> <p>Målet er 100 pct. opfyldt, når der er redegjort for aktiviteter indenfor alle de nævnte områder i en skriftlig afrapportering.</p>

Regionale målsætninger

Mål 8	Mål 8 - Opsøgende indsats
Mål	<p>Målet for 2019 er, at Erhvervshus Midtjylland har opsøgende fokus og i samarbejde med blandt andet den lokale erhvervsservice afprøver og evt. videreudvikler en konkret samarbejdsmodel med fokus på at skabe en fælles forståelse af, hvad opsøgende indsats er:</p> <ul style="list-style-type: none">- Implementere fælles nye initiativer, herunder projekter og programmer- Aftale arbejdsdeling, herunder mål og rammer i forhold til at implementere fælles initiativer i virksomhederne proaktivt.- Sikre gensidig viden om virksomhedsbesøg på tværs af organisationerne via CRM-system- Bidrager til høj synlighed om tilbud og muligheder hos målgruppen
Metode	Målet opgøres af Erhvervshus Midtjylland ved at dokumentere den nye samarbejdsmodel.
Begrundelse	Et af de væsentligste politiske mål med det nye erhvervsfremmesystem er et sikre et mere enkelt, agilt og tilgængeligt erhvervsfremmesystem for virksomhederne.
Afrapportering	<p>Afrapportering til KKR sker en gang årligt.</p> <p>Målet er 100 pct. opfyldt, når der foreligger en ny samarbejdsmodel, som såvel de lokale erhvervskontorer som Erhvervshuset er enige om.</p>

Regionale målsætninger

Mål 9	Mål 9 – Synlighed og samarbejde
Mål	<p>Målet for 2019 er, at Erhvervshus Midtjylland i samarbejde med blandt andet den lokale erhvervserhvervsservice og andre samarbejdspartnere – og ift. mulighederne under Den Digitale Erhvervsfremmeplatform - videreudvikler en konkret samarbejdsmodel med fokus på:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Et højt kendskabsniveau om mulighederne i erhvervsfremmesystemet hos alle dele af målgruppen - Løbende udvikling og opfølgning i forhold til den midtjyske erhvervsfremmestrategi i tæt dialog med KKR samt øvrige aktører med relevans for erhvervsfremme i Midtjylland - En forpligtelse for Erhvervshus Midtjylland til at afsøge muligheder og afdække konkrete behov baseret på virksomhedernes behov og efterspørgsel samt være inddragende, såfremt en kommune måtte have særskilte ønsker til projekter, da disse så vidt muligt bør bæres ind i fælles erhvervsfremmeprojekter. - Etablering af Horsens-filialen, hvor Erhvervshusets ydelser skal være tilgængelige, så virksomhederne også ved kontakt med de to filialer i Herning og Horsens oplever let adgang til vejledning af høj kvalitet og til det sammenhængende erhvervsfremmesystem. - En klar og forpligtende synlighed i lokalområdet, herunder at være åben over for lokale ønsker om anden synlighed i tilknytning til prioriterede kampagner mv. inden for denne aftales rammer. - At have et servicemål på 48 timers som den tidsmæssige ramme fra at en kommune laver en henvisning til Erhvervshuset, til at Erhvervshuset tager kontakt til virksomheden. - At Erhvervshuset kvartalsvis afholder "dialogmøder", hvor kommunerne på administrativt niveau har mulighed for at få en status på relevante forhold i Erhvervshuset og hvor kommunerne kan komme med indspil til Erhvervshuset. - At Erhvervshusets direktør i 2019 og 2020, på halvårsniveau, giver kommunaldirektør-netværket en opdatering på Erhvervshusets aktiviteter og strategiske sigtelinjer. - At Erhvervshuset arbejder videre med udvikling og implementering af det digitale erhvervsservice-kundeunivers "miterhvervshus.dk", som tilbydes vejledte virksomheder i Erhvervshuset med henblik at tilbyde overskuelig og let adgang til ydelser og muligheder. Indhold i og rammer for "miterhvervshus.dk" afstemmes ift. den digitale erhvervsfremmeplatform i dialog med KL og Erhvervsstyrelsen og tages op til vurdering i 2020 ift. de fremtidige perspektiver.
Metode	Målet opgøres af Erhvervshus Midtjylland ved at dokumentere den nye samarbejdsmodel.
Begrundelse	Et af de væsentligste politiske mål med det nye erhvervsfremmesystem er et sikre et mere enkelt, agilt og tilgængeligt erhvervsfremmesystem for virksomhederne.

Afrapportering	Afrapportering til KKR sker en gang årligt. Målet er 100 pct. opfyldt, når erfaringerne med det nye erhvervsservicesetup er beskrevet.
----------------	---

6. Økonomi

De 19 midtjyske kommuner finansierer Erhvervshus Midtjyllands basisbevilling på kr. 36,792 mio. i 2019, hvoraf 23,736 mio. kr. stammer fra kommunernes tidligere finansiering af Væksthus Midtjylland. Det følger af Økonomiaftalen for 2018.

Beløbet faktureres kommunerne efter følgende fordelingsnøgle¹:

Kommune	1.000 kr.
Horsens	2.508
Herning	2.484
Holstebro	1.632
Lemvig	564
Struer	600
Syddjurs	1.188
Norddjurs	1.068
Favrskov	1.356
Odder	636
Randers	2.748
Silkeborg	2.580
Samsø	108
Skanderborg	1.716
Aarhus	9.528
Ikast-Brande	1.152
Ringkøbing-Skjern	1.596
Hedensted	1.308
Skive	1.308
Viborg	2.712
Midtjylland i alt	36.792

Udover basisbevillingen driver Erhvervshus Midtjylland en række programmer i samarbejde med regionale og nationale aktører. En oversigt over programmerne findes i bilag 2.

7. Resultatopgørelse og afrapportering

Erhvervshus Midtjylland skal årligt afrapportere til KKR om resultatopfyldelse med udgangspunkt i den indgåede resultatkontrakt.

Der foretages opfølgning på målene i første kvartal 2020.

¹ Beregnet beløb fordelt efter bopælskommunefolketal pr. 1. jan. 2018 i 1000 kr. (Økonomi- og Indenrigsministeriet jan. 2019)

8. Ikrafttrædelse

Samarbejdsaftalen træder i kraft d. 1. januar 2019.

For KKR Midtjylland

For Erhvervshus Midtjylland

d. /

d. /

Torben Hansen
Formand for KKR Midtjylland

Søren Olesen
Formand for Erhvervshus Midtjylland

Bilag til resultatkontrakt 2019

Bilag 1. Indhold i og rammer for specialiserede erhvervsserviceydelser.

Bilag 2. Erhvervshus Midtjyllands regionale og nationale programmer 2019 (Primo 2019)

Regionale programmer:

Iværksætter

Virksomhedsudvikling

Internationalisering

Kompetenceforsyning

Landsdækkende programmer:

Early Warning

Bilag 3. Lokale fokusområder

De kommuner som ønsker det, kan angive op til tre prioriterede indsatser, som Erhvervshus Midtjylland i særlig grad skal arbejde for i deres kommune (inden for rammerne af KKR-aftalen). Indhold og omfang aftales særskilt med Erhvervshus Midtjylland.

3.2

Resultatkontrakt 2019 mellem KKR Midtjylland og Erhvervshus Midtjylland

Indhold i og rammer for specialiserede erhvervsserviceydelser i Erhvervshus Midtjylland.

1. Indledning.

Dette notat beskriver en operationel erhvervsservicemodel¹. Den overordnede hensigt er at sikre, at der er bedst mulig match mellem Erhvervshus Midtjyllands ydelser/tilbud og målgruppens efterspørgsel/behov².

2. Specialiserede erhvervsserviceydelser.

Erhvervshus Midtjyllands erhvervsserviceydelser kan overordnet kategoriseres i følgende tre hovedopgaver:

- Specialiseret vejledning
- Operatørrolle
- Knudepunktsfunktion

De enkelte hovedopgaver uddybes i efterstående.

Specialiseret vejledning³

Specialiseret vejledning vil sige uvildig sparring med en eller flere af erhvervshusets virksomhedskonsulenter ift. identifikation og systematisering af konstaterede eller potentielle såvel vækst-/udviklingsområder som udfordringer/problemer samt motivation til at gøre noget aktivt ved situationen; dvs. enten realisering af potentialer eller imødegåelse af udfordringer/problemer. Indholdet i den specialiserede vejledning består i hovedtræk af 1:1 vejledning, gennemførelse af kollektive aktiviteter (netværk, vækstgrupper mv.) med deltagelse af en flerhed af virksomheder med samme/lignende udfordring/potentialeretning samt henvisning til private rådgivere og/eller offentlige videnleverandører. Ydelsen er gratis og finansieres af erhvervshusets basisbevilling fra kommunerne.

Operatørrolle

Mange potentialer realiseres bedst via deltagelse i et kollektivt initiativ med deltagelse af en flerhed af andre virksomheder, som regel i forlængelse af 1:1 vejledning. Eksempler herpå er deltagelse i eksportfremstød, ledelses-/strategiudviklingsforløb, digitaliserings tiltag mv. Konkret består Erhvervshus Midtjyllands aktuelle operatørrolle af følgende nationale/regionale programmer⁴:

- Iværksætterprogram
- Virksomhedsudviklingsprogram
- Internationaliseringsprogram
- Kompetenceforsyning
- Early Warning (nationalt)

¹ Modellen er godkendt i Erhvervshus Midtjyllands bestyrelse 14. marts 2019.

² Målgruppen er alle virksomheder (herunder før-startere og iværksættere) med behov for specialiserede erhvervsserviceydelser.

³ En nærmere afgrænsning/konkretisering af indholdet i specialiserede erhvervsserviceydelser, herunder arbejdsdeling/snitflader ift. lokal erhvervsservice er i proces.

⁴ Endvidere indgår en særskilt indsats ift. indstationering af en internationaliseringsrådgiver fra The Trade Council (Eksportrådet/Udenrigsministeriet).

Herudover indgår erhvervshuset som samarbejdspartner i en lang række programmer/projekter med særskilte tilbud.

Hovedindholdet i de tre førstnævnte (regionale) programmer er medfinansiering til videntilførsel ifm. væksttiltag (dvs. tilskud til (oftest) privat rådgivning og/eller videnleverance fra offentlig aktør).

Anvendelse af ydelser/tilbud under operatørrollen fordrer ofte deltagerbetaling/egenfinansiering fra virksomhedens side.

Knudepunktsfunktion

Der er mange aktører, som har tilbud målrettet vækst og udvikling i virksomhederne. Og oftest er hovedparten af aktørerne ikke lokalt eller regionalt repræsenteret. Det kan som virksomhed være vanskeligt at danne sig et dækkende overblik over tilbuddene, ligesom der kan være psykologiske barrierer ift. selv at være opsøgende overfor aktørerne enkeltvis. Aktuelt består Erhvervshus Midtjyllands knudepunktsfunktion af følgende aktører, som enten har fast arbejdssted i erhvervshuset eller har besøgsprogram/træffetid:

- The Trade Council (Eksportrådet/Udenrigsministeriet)
- EKF Danmarks Eksportkredit
- Innovationsfonden
- Vækstfonden
- Investeringsfonden for Udviklingslande
- Nopef/Nefco
- Fonden for Entreprenørskab Midtjylland
- Central Denmark EU Office.

Konsultationer hos aktører i knudepunktsfunktionen er gratis. Anvendelse af ydelser udbudt af aktørerne kan være forbundet med betaling.

3. Målgruppen – centrale kendetegn og udgangspunktet for efterspørgsel efter og behov for specialiserede ydelser.

Et centralt udgangspunkt for at drøfte bedst mulig match mellem udbuddet af ydelser/tilbud og målgruppens efterspørgsel og/eller behov er at se på kendetegn ved sidstnævnte.

Skal man opliste en række karakteristika ved målgruppen, fremtræder følgende i nærværende sammenhæng som særligt centrale:

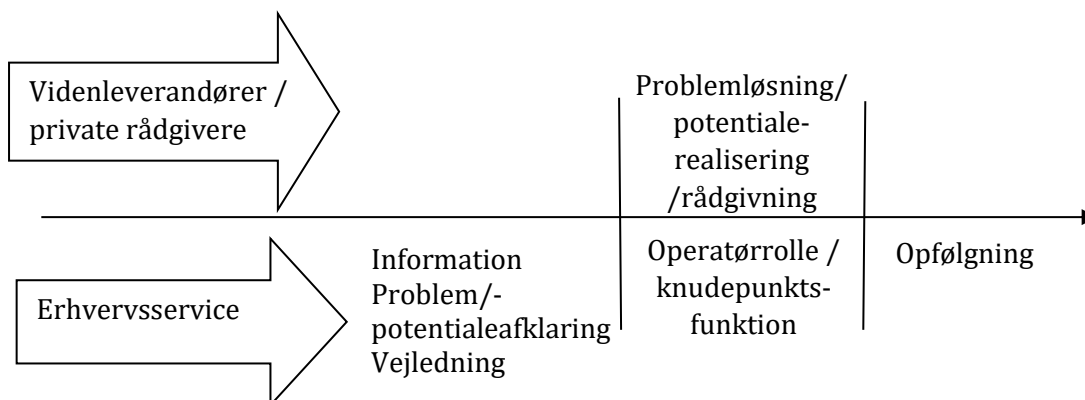
- Driftsmæssige dagligdagsopgaver fylder opmærksomheden hos de fleste nye og/eller mindre virksomheder; der er ikke noget tidspunkt i kalenderen, som er reserveret til "udvikling og vækst". Derfor forbliver mange udviklingspotentielle perspektiver ikke-erkendte – der skal en anledning til for at erkende og aktivere potentialet. Tilsvarende gælder for potentielle udfordringer som eksempelvis den fremtidige kompetenceforsyning, der ofte først bliver erkendt på et sent tidspunkt. Derfor kan sparring med en udefrakommende, uvildig virksomhedskonsulent fra erhvervshuset have central betydning ift. at konkretisere udfordringen/muligheden og motivere til at gøre noget ved sagen.

- Målgruppen har oftest få eller ingen erfaringer med at anvende ressourcer på tilførsel af viden ifm. overvejelser om realisering af potentialer og/eller imødegåelse af udfordringer. Alle virksomheder har erfaring med anvendelse af revisor og pengeinstitut, og ofte også advokat, omkring driftsmæssige spørgsmål, men kun få har erfaring med tilførsel af ekstern viden i relation til udviklingsmæssige og eller problemorienterede fokusområder. Derfor kan bidrag til overblik over mulighederne for privat rådgivning/offentlig videnleverance samt selv et beskedent økonomisk tilskud være med til at gøre en afgørende forskel.
- Langt de fleste iværksættere og ledere af mindre virksomheder er drevet af virksomhedens core business, hvad enten det er produktion af fysiske produkter eller tilvejebringelse af serviceydelser. Derfor fylder øvrige strategiske felter – som eks. salg/eksport, digitalisering og økonomistyring – typisk meget lidt i iværksætterens/lederens bevidsthed. Erfaringsmæssigt er det derfor også ift. disse øvrige strategiske felter, at tilførsel af ekstern viden kan synliggøre og aktivere udviklingsbarrierer/-potentialer. Derfor er det vigtigt, at erhvervshuset kan tilbyde adgang til attraktive tilbud, som kan øge kompetenceniveauet i virksomheden og styrke dens strategiske beredskab.
- Iværksættere og ledere af mindre virksomheder er oftest eneledere, som varetager mangeartede jobfunktioner i virksomhederne. Der er ingen funktionsopdelte ledelsesopgaver og/eller ledergrupper, hvormed anledningerne til at få målrettet sparring omkring potentielle udviklingstiltag/udfordringer er få. Endvidere kan der erfaringsmæssigt være et mismatch mellem udviklingspotentialer og ledelsesmæssig kapacitet. Derfor har iværksætteren/lederen af den mindre virksomhed et særlig behov for sparring, eksempelvis med en uvildig virksomhedskonsulent fra erhvervshuset og/eller via deltagelse i netværksmæssige sammenhænge med andre virksomheder.
- En kombination af ovennævnte punkter bevirker, at motivationen for at anvende økonomiske ressourcer ifm. tilførsel af ekstern viden, eks. i form af rådgivning, ofte er lav. Det er lettere at overskue indkøbet af eks. en maskine til et forholdsvist stort beløb, end en begrænset investering i rådgivning til eks. optimering af virksomhedens salg. Maskinen indgår som en del af virksomhedens produktionsapparat (og kan afskrives), mens investeringen i rådgivning ikke på samme synlige vis umiddelbart aflejres som et aktiv. Derfor kan et økonomisk tilskud have en endog stor effekt ift. at få erfaringer med anvendelse af private rådgivere og/eller offentlige videnleverandører.

Det er disse – og en række yderligere strategiske kendetegn – der er med at forme målgruppens efterspørgsel og behov, og som Erhvervshus Midtjylland specialiserede ydelser/tilbud skal målrettes i forhold til.

4. Erhvervsserviceprocessen.

Et typisk erhvervsserviceforløb kan illustreres på følgende vis:



Af figuren fremgår det, at erhvervsservicens indsatsfelt ikke mindst er på det tidlige stade i et udviklings-/problemforløb. Og som tidligere nævnt ofte på et tidspunkt i forløbet, hvor virksomheden ikke har erkendt et specifikt udviklingspotentiale/problemfelt – men skal inspireres og motiveres til at sætte skub i en indsats. Når et potentiale eller en udfordring er erkendt, kan der evt. være behov/mulighed for adgang til et programbaseret tilbud (operatørrolle) og/eller hos en anden relevant aktør (knudepunktsfunktion). Endelig vil erhvervsservicen også oftest omfatte opfølgning overfor virksomheden, efterfølgende den professionelle videnleverandørs/rådgivers medvirken. Ikke alle erhvervsservicebehov fordrer hele den viste proces – mange sager kan afsluttes med information og vejledning i begrænset omfang.

Virksomhederne har forskellig efterspørgsel og ikke ens behov. Derfor er det vigtigt, at erhvervsservicens forskellige elementer bringes i spil ift. den enkelte virksomheds behov og i en iterativ proces. Et idealforløb med involvering af de forskellige hovedelementer kan se således ud:



5. Konkrete tilbud/ydelser i den specialiserede erhvervsservice.

Med udgangspunkt i de nævnte hovedopgaver i de specialiserede erhvervsserviceydelser (afsnit 2) ser overblikket over de aktuelle konkrete specialiserede tilbud/ydelser hos Erhvervshus Midtjylland således ud:

Hovedopgave	Tilbud/ydelser
Specialiseret vejledning	<ul style="list-style-type: none">• 1:1 vejledning• Henvisning til privat rådgivning og/eller offentlig videnleverance• Finansieringstjek⁵• Internationaliseringstjek⁶
Operatørrolle	<ul style="list-style-type: none">• Key Account Manager• Camps• Netværk• Kompetencetjek⁷• Vejledning/rådgivning i krisesituationer (Early Warning)• Kapitalcoach⁸• Mentor• Advisory Board• Vækstgrupper• Plato⁹• Masterclasses (kapital)• Præsentation for Business Angels og andre kapitalaktører• Ledere til start ups¹⁰• Virksomhedspitch• Vækstsparring¹¹• Virksomhedsnetværk• Strategiske netværk¹²• InnoBooster – ansøgningsassistance• Dalgas¹³• Ekspertmentor• Markedsbesøg• Medfinansiering til videntilførsel¹⁴

⁵ Pitch for panel af relevante aktører (eks. pengeinstitut, Vækstfonden, business angels) og Erhvervshus Midtjylland. Formålet er rejsning af finansiering/kapital.

⁶ Pitch foran panel af relevante aktører (eks. The Trade Council og EKF Danmarks Eksporthandel) og Erhvervshus Midtjylland. Formålet er afklaring/kvalificering af international strategi.

⁷ Vejledning mv. omkring kompetenceafklaring/-forsyning mv. (Kompetenceforsyning/mid). Formålet er bl. a. at sikre grundlag for match mellem medarbejder-/lederkompetencer og behov i virksomhederne.

⁸ Medfinansiering til anvendelse af en ressourceperson/rådgiver med kompetencer og netværk ift. finansiering-/kapitalrejsning. (for nye/unge virksomheder).

⁹ Struktureret udviklingsforløb i regi af gruppe med adgang til sparring fra erfarne ledelsesrepræsentanter.

¹⁰ Tilknytning af kommercielle lederkompetencer.

¹¹ Sparring med mentor (for etablerede virksomheder).

¹² Forpligtende forretningssamarbejder (for etablerede virksomheder).

¹³ Intensiv kompetenceudviklingsforløb ift. internationalisering (for etablerede virksomheder).

¹⁴ Via de regionale programmer for iværksætter, internationalisering og virksomhedsudvikling 2017 – 21. Som hovedregel egenfinansieres med 50% (kroner, ikke in kind).

Knudepunktsfunktion	Henvisning til øvrige tilbud/ordninger, herunder indstationerede aktører, pt.: <ul style="list-style-type: none"> • The Trade Council • EKF Danmarks Eksportkredit • Innovationsfonden • Vækstfonden • IFU • Nopef/Nefco • Central Denmark EU Office
----------------------------	---

Virksomheder, som efterspørger og/eller har behov for erhvervsservice, men ikke specialiserede ydelser, har mulighed for at anvende den lokale erhvervsservice og/eller den nationale digitale erhvervsfremmeplatform.

6. Match mellem målgruppens efterspørgsel/behov og ydelser/tilbud i Erhvervshus Midtjylland.

Som nævnt indledningsvis er målgruppen for specialiseret erhvervsservice ikke homogen. Til trods for en række generelle strategiske kendetegn (som belyst i afsnit 3) vil udgangspunktet for interaktion med erhvervsservicen variere. Og her skal Erhvervshus Midtjylland møde de forskellige dele af målgruppen, hvor det dækker virksomhedernes efterspørgsel/behov bedst muligt.

Erfaringsmæssigt spiller vækstkriteriet¹⁵ afgørende ind ift. incitament og forventninger til erhvervsserviceydelse. Yderpunkterne kan være den ikke vækstorienterede virksomhed, som har et behov for information i relation til et driftsmæssigt aspekt. Ofte vil der her være tale om kortere forløb. Eksempler på emneområder kan være spørgsmål i relation til CE-mærkning, driftsfinansiering eller generationsskifte. Og i den anden ende kan være den vækstorienterede virksomhed med behov for eksempelvis kapitalrejsning, analyser ift. et nyt eksportmarked eller en digitaliseringsstrategi. Alle segmenter er lige velkomne i erhvervshuset, og der er ingen vægtning/prioritering af det ene segment frem for det andet.

Med baggrund i konstateringen af, at der er forskellige behov, er der også brug for at kunne tilbyde forskellige ydelser. Dette imødekommes ved at tilbyde en palette af basisydelser til alle virksomheder, der efterspørger og/eller har behov for specialiserede tilbud, og en programbaseret palette af ydelser-/tilbud, som aktuelt er målrettet det enkelte segments vækstpotentiale og behov¹⁶.

¹⁵ Vækstkriteriet har endvidere betydning ift. evaluering/effektmåling af indsatsen (for vækstorienterede virksomheder vil indsatsen kunne evalueres ift. effekt på eks. beskæftigelse, omsætning og eksport).

¹⁶ Disse programmer er ansøgt og bevilget til segmentet med vækstambitioner/-potentiale og kan derfor ikke indgå i paletten af basisydelser til alle virksomheder. Nogle programmer har særskilt fokus på nye/unge virksomheder og andre på etablerede virksomheder. Derfor er tilbuddene i den programrelaterede del opdelt i forhold hertil.

Basisydelser til alle virksomheder, som efterspørger og/eller har behov for specialiserede ydelser

- 1:1 vejledning
- Henvisning til privat rådgivning og/eller offentlig videnleverance
- Finansieringstjek
- Internationaliseringstjek
- Camps
- Netværk
- Kompetencetjek
- Vejledning/rådgivning i krisesituationer (Early Warning)
- Henvisning til øvrige tilbud/ordninger, herunder indstationerede aktører, pt.:
The Trade Council
EKF Danmarks Eksportkredit
Innovationsfonden
Vækstfonden
IFU
Nopef/Nefco
Central Denmark EU Office

Segment	Aktuelle programbaserede ydelser/tilbud til virksomheder med vækstambitioner/-potentiale ¹⁷
Nye/unge virksomheder (< 3 år)	<ul style="list-style-type: none"> • Key Account Manager • Kapitalcoach • Mentor • Advisory Board • Vækstgrupper • Plato • Masterclasses (kapital) • Præsentation for Business Angels og andre kapitalaktører • Ledere til start ups • Medfinansiering til videntilførsel
Etablerede virksomheder (> 3 år)	<ul style="list-style-type: none"> • Key Account Manager • Virksomhedspitch • Vækstsparring • Virksomhedsnetværk • Strategiske netværk • InnoBooster – ansøgningsassistance • Dalgas • Eksportmentor • Markedsbesøg • Medfinansiering til videntilførsel

¹⁷ Adgangen til de nævnte ydelser, herunder omfanget af mulighederne for medfinansiering til videntilførsel, reguleres iht. retningslinjer i EU's strukturfondsprogrammer samt vækstpotentialeniveauer i strategien "Det midtjyske Vækstunivers". For flere informationer om sidstnævnte se venligst: <https://startvaekst.dk/file/658921/Detmidtjyskevaekstuniversstrategi.pdf>.

7. Kontaktskabelse til/identifikation af målgruppen.

Kontakten mellem virksomhed og Erhvervshus Midtjylland kan overordnet betragtes på to måder:

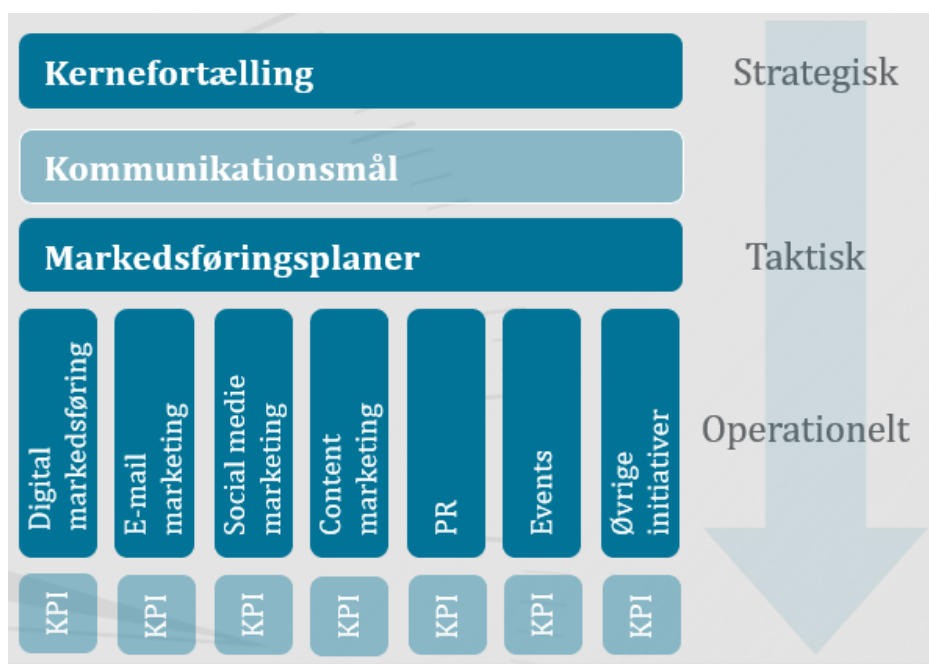
- Virksomheden henvises fra den lokale erhvervsservice eller henvender sig (via telefon, mail og/eller personlig kontakt).
- Virksomheden opsøges af Erhvervshus Midtjylland.

Erfaringsmæssigt fordeler kunderne sig med ca. halvdelen på hver af ovennævnte grupper. Årsagen til, at kun i niveauet halvdelen af kunderne henvender sig (eller anvises af den lokale erhvervsservice, som typisk udgør ca. 10 – 20% af kunderne), er som tidligere nævnt hovedsageligt, at mange erhvervs-servicebehov i udgangssituationen ikke er erkendte (der skal en anledning til for at realisere en kontakt til erhvervsservicesystemet).

Kommunikationsstrategi

En udførlig kommunikationsstrategi med markedsføringsplaner for en række udvalgte fokusområder er under udarbejdelse. Formålet med strategien og planerne er at sikre bedst mulig kontakt med virksomhederne/potentielle brugere, herunder ikke mindst den del som ikke tidligere har været i målgruppen for den regionale/tværkommunale erhvervsservice.

Der arbejdes efter følgende overordnede model, som illustrerer sammenhængen i strategien:



Strategien og de enkelte elementer kan fremlægges og nærmere uddybes på et bestyrelsesmøde, såfremt det prioriteres. I bilag 1 er illustreret nogle centrale hovedtræk ved de forskellige markedsføringsplaner (med særlig fokus på den del af målgruppen, som ikke har erfaringer med anvendelse af den regionale/tværkommunale erhvervsservice).

Ift. sidstnævnte gruppe, som identificeres på baggrund af opsøg fra Erhvervshus Midtjylland, er der tale om en målrettet proces, der ikke mindst relaterer sig til målgruppen for de aktuelle program-baserede tilbud (til vækstorienterede virksomheder). Her foreslås en tilgang, hvor identifikationen i særlig grad tager udgangspunkt i struktureret anvendelse af offentligt tilgængelige registerbaserede data og iøvrigt i sammenhæng med/forlængelse af ovennævnte kommunikationsstrategi.

Struktureret anvendelse af big data til tidlig identifikation af vækstorienterede virksomheder

I samarbejde med det private konsulentfirma eStatistik er der under arbejdstitlen "målrettet erhvervs-service" gode erfaringer med at identificere tidlige vækst-/udviklingsorienterede virksomheder ud fra en række aflæsbare indikatorer¹⁸ i offentligt tilgængelige data, som kendetegner realiserede vækstvirksomheder (udgangspunktet har været "gazeller" iht. Dagbladet Børsens definition). Denne tilgang (algoritme) kan tilpasses yderligere, så ikke alene væstkriteriet er det styrende, men også ift. andre fokusområder som eks. internationalisering, kompetenceforsyning mv.¹⁹

¹⁸ Eks. branchevækst, branchens eksportandel, antal stiftere, bestyrelsesforhold (størrelse og skift), revisorskift, ændringer (navn, ejerform, antal ansatte og kommune) samt regnskabs-/revisionsmæssige forhold.

¹⁹ Dermed kan tilgangen udbredes til at arbejde målrettet med andre segmenter end vækstorienterede virksomheder. Der er bl. a. endvidere erfaringer med tidlig identifikation af kriseramte virksomheder på baggrund af en tilsvarende tilgang. Den beskrevne arbejdsform indeholder yderligere muligheder for at arbejde struktureret med udvalgte potentialer/behov. Nogle centrale perspektiver i forhold hertil er beskrevet i bilag 2.

Bilag 1: Eksempler på centrale elementer i markedsføringsplaner (med særlig fokus på den del af målgruppen, som ikke har erfaringer med anvendelse af den regionale/-tværkommunale erhvervsservice.

	Formål	Indhold	Resultatforventninger	Eksempler på mulige KPI'er
Digital Markedsføring	Øge synlighed – skabe awareness	SEO, Google Ads, display, retargeting annoncer, bannerannoncering	Øget trafik ind på webside af nye besøgende	Antal nye besøgende pr. annonce, antal nye besøgende på bestemte SEO-optimerede sider
E-mail marketing	Øge antallet af relevante leads, værdifulde permissions og nye subscribers	Kontekstuel/strategisk brug af sleeknotes & gated content på website, LinkedIn og Facebook lead-kampagner	Flere tilmeldinger til nyhedsbreve og mere relevant indhold (fx henter en besøgende en guide m. tips til eksport, så skal vedkommende modtage flere nyheder om emnet eksport og få ansigt på vores eksportkonsulenter via et mail-flow)	Antal nye subscribers pr. lead-kampagne, antal nye permissions/leads pr. sleeknote/-gated content
Social medie marketing	Øge antallet af nye følgere	Organiske indlæg og betalte kampagner som viser hvem vi er, og hvordan virksomheder kan få hjælp – formidling via tekst, grafik og video og på tværs af SoMe kanaler (Facebook, LinkedIn, YouTube)	Flere og nye følgere løbende, som også deltager aktivt ved kommentering, deling og like af vores opslag	Antal nye følgere pr. måned, kvartal og år (organisk) eller antal nye følgere pr. kampagne (betalt)
Content marketing	Øge synlighed, indhente permissions og leads	Relevant indhold på tværs af kanaler og medier. Større brug af 'gated content', hvor den besøgende skal 'kvittere' med navn + mail, så vi får mere data og viden	Flere relevante leads, som gøres til kontaktbare virksomheder	Antal nyt content pr. måned, kvartal, år (fx e-bøger, guides, tips/tricks, brugbare skabeloner, interview, cases, mv.) eller antal permissions pr. gated content
PR	Øge synlighed og skabe awareness	Pressemeddelelser og/eller særlige tillæg i relevante magasiner og aviser (off- og online). Avis/publikation udsendt til målgruppen med relevant kundeorienteret indhold. Opbygning af presseprofil i relevante platforme som Vocast og Ritzau, således at der naturligt kan tages ind i aktuelle nyheder	At skabe ringe i vandet (få vores historier (f.eks. cases og pressemeddelelser) delt, da de er højaktuelle)	Antal pressemeddelelser udsendt med relevante nyheder og aktuelle cases og antal omtaler i nationale medier, antal omtaler i regionale medier, antal omtaler i lokale medier
Events	Øge (personlig-/relationelt) kendskab og skabe awareness	Være tilstede der hvor målgruppen er, men hvor vi ikke er (endnu). Fx forskellige virksomhedsrettede events eller selv afholde større events	Skabe en personlig relation til målgruppen	Antal for vores målgruppe relevante events/arrangementer (fordelt geografisk i kommunerne)
Øvrige initiativer	Skabe genkendelighed	Særligt offline medier som fx avisannoncering, annoncering i fagblade og magasiner, luft-havnesskilte, øvrige display reklamer, tv og radio-spots osv.	Skabe synergi mellem off- og online markedsføring. Bidrage til at øge genkendelighed ved målgruppen som ikke kender Erhvervshuset og vores tilbud	Overordnede kendskabskampagner med massiv tilstedeværelse i relevante offline medier fordelt i kommunerne

Bilag 2: Perspektiver/muligheder ved en ny struktureret arbejdsproces.

Arbejdsformen med struktureret anvendelse af big data kan videreudvikles og yderligere kobles med historiske data/potentielle indikatorer i realiserede vækst-/udviklingsforløb i CRM-systemet, som indeholder data om flere tusinde vækstforløb. På den måde vil det blive muligt i langt højere grad at målrette erhvervsserviceydelse, ligesom identifikationen af udvalgte virksomhedssegmenter vil blive mere struktureret.

På baggrund af den nævnte målrettede dataanvendelse og de indikatorer/kendetegn ved forskellige virksomhedskategorier som bliver afdækket, vil det være muligt at beskrive nogle overordnede arketyper. Arketyperne er udtryk for potentielle udviklingsscenarier, dvs. mulige hændelsesforløb som står på data fra et omfattende antal realiserede udviklingsforløb (fra CRM-systemet, generelt fra eks. viden om gazeller samt fra dialog med relevante viden- og/eller forskningsmiljøer²⁰). Arketyperne er således ikke facitlister eller udtryk for entydige veje til vækst/udvikling, men kan udgøre nogle solide rammer, som virksomhederne uanset udgangspunktet kan blive inspireret af. Arketyperne kan antage forskellige udformninger, men det er nærliggende at udforme dem i min. to niveauer: På personniveau (personas²¹) ift. iværksætter-/ledertyper samt på virksomhedsniveau²². Konkrete casebeskrivelser fra øvrige virksomheder i udviklingsforløb vil også kunne indgå (som led i den tidligere omtalte kommunikationsstrategi).

Med støtte fra arketyperne er det muligt at vejlede virksomhederne ift. formulering af hypoteser for deres egne ønsker og behov ift. fremtidig udvikling. Ved at lære virksomhedernes ledelser en mere struktureret tilgang via formulering af hypoteser er det hensigten, at de sammen med erhvervshuset kan opbygge og konsolidere et fælles læringsrum og anvende dette som en vedblivende arbejdsform. Hypoteserne tager deres afsæt i virksomhedens egen udgangssituation og bliver kvalificeret med inspiration fra arketyperne (hvad har andre virksomheder gjort i lignende situationer). Heri indgår således viden om dataindsamling, -bearbejdning-/forståelse, -anvendelse og evaluering.

Arbejdet med arketyper og hypoteser skal indgå i en iterativ proces, hvor erhvervshusets virkemidler (specialiseret vejledning samt tilbud i regi af operatørroller og knudepunktsfunktion) bringes i spil i et skræddersyet samspil med den enkelte virksomheds behov og situation.

²⁰ I en netop offentliggjort afrapportering fra et projekt under Danmarks Forsknings- og Innovationspolitiske Råd om målgrupper for innovationsindsatsen anbefales det, at videninstitutioner og erhvervshuse giver opsøgende vejledning - særligt i forhold til nye og unge virksomheder - og dermed medvirker til, at flere virksomheder får gavn af indsatsen til fremme af videnbaseret innovation og således udvikler sig hurtigere. Se evt.: Innovationsmodne virksomheder – en ny målgruppe for innovationsindsatsen. Danmarks Forsknings- og Innovationspolitiske Råd januar 2019 (https://ufm.dk/publikationer/2019/filer/innovationsmodne_virksomheder_imv.pdf).

Endvidere har Region Midtjylland udarbejdet en analyse af potentialerne ved et tættere videnssamspil mellem forskningsmæssige styrkepositioner på Aarhus Universitet og toneangivende erhverv i Midtjylland, se evt. Forskningsmæssige styrker med stort potentiale for erhvervssamspil – kobling til videnbehov blandt toneangivende erhverv i Midtjylland. IRIS Group september 2018.

²¹ "Personas" vil også indeholde muligheder ift. fælles kommunikationsindsats i erhvervsservicesystemet, herunder ift. den nationale digitale platform.

²² Denne tænkning er bl. a. inspireret af tidligere forsøg på at identificere og operationalisere træk ved bestemte virksomhedstyper: In Search of Excellence – Lessons from Americas Best-Run companies. Thomas J. Peters & Robert H. Waterman 1982, Evolution and Revolution as Organizations Grow. Larry E. Greiner 1972 & Strategisk udvikling. Kjeld Arnth Jørgensen (red.) 1992 og senere udvikling af teorier og modeller for organisations-/virksomhedsudvikling på basis heraf.

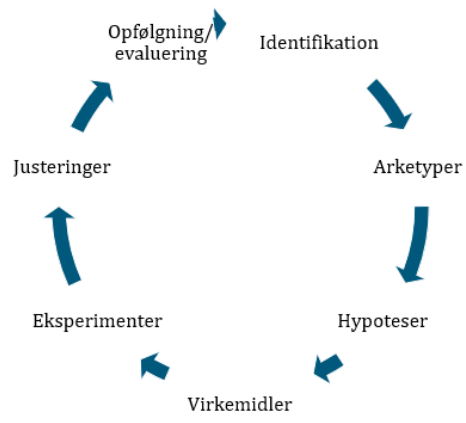
Man kan sige, at der skabes et kontrolleret rum for eksperimenter, hvor virksomhederne får struktureret adgang til at formulere og afprøve hypoteser, og hvor erhvervshusets tilbud indgår i en iterativ læringsproces. De centrale virkemidler er grundlæggende fortsat vejledning, træning (og adgang til tilbud via operatør-/knudepunktsfunktioner) – men målrettet den referenceramme, som den enkelte virksomheds hypoteser tilsiger. Konkret vil det sige, at førnævnte virkemidler vil blive suppleret på en række områder, hvor følgende bl. a. vil være centrale:

- Sammensætning af paneler/boards målrettet virksomhedens behov (er der eks. tale om hypoteser inden for markedsindtrængning og/eller markedsekspansion kan der med fordel sammensættes et panel/board med deltagelse af The Trade Council (Eksportrådet/Udenrigsministeriet), EKF Danmarks Eksportkredit, Nopef m. fl.), som virksomheden får adgang til som dialogpartner (fysisk/virtuelt).
- Opbygning af faste rutiner, hvor virksomhederne mødes eks. kvartalsvis med en Key Account Manager i erhvervshuset og i relevant omfang suppleret af repræsentanter fra knudepunktsfunktionen; hensigten er generel opfølgning på hypoteser og drøftelser (eftersyn) af forretningsmodel mv.
- Mere struktureret anvendelse af videnleverandører, herunder private/offentlige rådgivere.
- Tættere involvering af forskere, kan eks. være som deltager i ovennævnte sessioner, men kan også foregå 1:1 med virksomhederne.
- Struktureret inddragelse af interessenter, herunder ikke mindst kunder, hvor der afdækkes og lyttes til omverdenens forventninger og krav, som aflejres i virksomhedernes strategi.
- Aktivisering af mulighederne i såvel den nationale digitale erhvervsfremmeplatform som det midtjyske digitale kundeunivers (p.t. benævnt "mit.imidt", forventeligt "miterhvervshus.dk" inden længe) som grundlag for interaktion med virksomheden, hvor det vil være muligt gensidigt at kommunikere, hente informationer om arrangementer og egen historik med erhvervs-service, inspiration fra fagligt indhold, værktøjer, guides, tips/tricks samt søge medfinansiering til vækst-/udviklingsforløb mv. Endvidere er den digitale platform en oplagt mulighed for contentsamarbejder med relevante aktører, eks. i knudepunktsregi.

Den kontinuerlige arbejdsform med hypoteser – virkemidler – eksperimenter vil i bund og grund lære virksomhedslederne at foretage justeringer af forretningsmodel/strategi på et kvalificeret grundlag og med inspiration fra/spejling ift. andre virksomheder (arketyper/cases). Justeringerne kan både være mindre tilpasninger, men også mere gennemgribende strategiske ændringer; sigtet er, at justeringerne sker i et kontrolleret læringsrum, hvor virksomheden kontinuerlig opbygger større viden og foretager mere kvalificerede handlinger/valg, herunder anvendelse af ydelser fra private rådgivere, forskere og erhvervsserviceaktører²³.

Modellen kan grafisk fremstilles således:

²³ Udover at ovennævnte kan indgå i såvel en målrettet identifikation og arbejdsform, kan det være et værdifuldt bidrag til den videre interne kompetenceudvikling i det midtjyske erhvervsfremmesystem samt løbende vurdering/evaluering af, om de rigtige tilbud til målgruppen er til rådighed i indsatsen, herunder hensyntagen til lokale forskelle/behov. Endelig vil det kvalificere mulighederne for at bidrage til tættere samarbejde med diverse relevante forskningsmiljøer og -sammenhænge (her tænkes bl. a. på ny viden via aktuelle internationale sammenhænge som eks. MIT Regional Entrepreneurship Acceleration Program (<http://reap.mit.edu/cohort/central-denmark/>)).



3.4

Sundhedsaftalen 2019-2023 efter høringen

Forslag til ændringer i Sundhedsaftalen 2019-2023 på baggrund af høringsvar

S. 5 afsnit 1 Visioner

PÅ BORGERENS PRÆMISSER

Vi arbejder ud fra en værdi om, at vi sætter borgeren først. Det betyder, at vi inddrager borgerne og de pårørende i eget behandlings- og rehabiliteringsforløb, så borgerne oplever mulighed for at være aktive i eget forløb. Det har positiv effekt på både brugertilfredshed, kvalitet og ressourceudnyttelse. Vi understøtter derfor borgeren i at klare mest muligt selv med tilbud om brugerstyring og telemedicinske løsninger, der understøtter egen mestring, egen træning mv. Det betyder fx, at de borgere, der er tilknyttet arbejdsmarkedet, støttes i at fastholde arbejde.

Værdigheden i at have ansvar for og indflydelse på eget liv og sundhed er vigtig for alle at bevare. I dialogen med borgeren vælger vi en løsning, der er faglig bedst ud fra borgerens situation og præmisser. Ingen borger skal falde mellem to stole. Hvis der opstår tvivl, er det den part, der har kontakten til borgeren, der handler.

Vi vil samtidig arbejde på at gøre borgerne til medproducenter af sundhed. Både egen og andres. Vi ved fx, at det betyder noget for ens sundhed og livskvalitet at være en del af et fællesskab. Derfor vil vi også samarbejde med pårørende, foreninger og frivillige om opgaveløsningen.

SUNDHEDSLØSNINGER TÆT PÅ BORGEREN

Det er til gavn for den enkelte borger at få en behandling og en indsats, der griber mindst muligt ind i hverdagen. Der er meget livskvalitet at hente ved at modtage behandling i de nære omgivelser. Det stiller krav til indretningen af sundhedsvæsenet, til samarbejdet mellem parterne og et stærkere fokus på hvilke opgaver, der kan løses og forankres tættere på borgernes hverdag. Det gælder både i forhold til behandling, tidlig opsporing og forebyggelse.

Sundhedsløsninger tæt på borgeren handler ikke kun om at omlægge indsatser og flytte personaleresourcer og tilbud ud i hjemmet. Det handler også om at understøtte borgerens ansvar og mulighed for egen sundhed og behandling.

S. 7 afsnit 2 Indsatsområder og fælles målsætninger

FÆLLES INVESTERING I FOREBYGGELSE

Vi prioriterer forebyggelse, fordi sundhed spiller en helt central rolle for den enkeltes trivsel og mulighed for at udfolde sit potentiale i det daglige. Samtidig er forebyggelse helt nødvendig for at kunne imødekomme udviklingen med stadigt stigende udgifter til behandling, pleje, sygefravær og overførselsindkomster.

Der er potentiale i at investere i forebyggelse i forhold til borgere i alle aldre – for børn og unge så de tilegner sig sunde vaner fra start, men også at rehabilitere den ældre befolkning, så de lever et sundt og aktivt liv. Borgernes sundhed er et fælles ansvar, og vi har derfor alle tre parter et ansvar, når det drejer sig om forebyggelse. Vi har dog forskellige roller, hvor kommunerne typisk står for de enkelte sundhedsfremme- og forebyggelsesindsatser, mens hospitalerne og praktiserende læger har en vigtig rolle i forhold til at agere proaktivt og forebyggende ved tidlig opsporing og henvisning til kommunale forebyggelsestilbud. Derudover understøtter hospitaler med specialiseret ekspertise og sparring til kommuner og praktiserende læger.

Vi ser et særligt potentiale i tværsektorielt samarbejde om forebyggelsesindsatser inden for rygning og overvægt. Rygning prioriteres som første fokus. Når vi er godt på vej med indsatser i forhold til rygning, vil vi prioritere tværsektorielle indsatser i forhold til overvægt.

SAMMEN OM ÆLDRE BORGERE

I løbet af de næste 10-20 år vil der ske en kraftig stigning i andelen af ældre og borgere med kronisk sygdom og multisygdom.

For den ældre borger med en eller flere sygdomme vil en videreudvikling af det tværsektorielle samarbejde kunne bidrage til rette borger i rette seng på rette tid, færre forebyggelige indlæggelser og færre akutte indlæggelser og genindlæggelser. For borgeren giver det tryghed og en behandling og indsats, der griber mindst muligt ind i hverdagen og dermed bedre livskvalitet.

Akutområdet som det første fokus

Vi prioriterer i første omgang samarbejdet om varetagelsen af akut sygdom hos ældre borgere. Det gør vi, da en række akutte indlæggelser kan forebygges, når vi gennem en proaktiv indsats er på forkant med indlæggelse, og når vi udvikler og etablerer alternativer til indlæggelse, hvor behandling og pleje kan iværksættes straks. [Akutområdet er et fælles ansvar, d](#)Derfor skal kommuner, hospitaler og almen praksis have fokus på at udvikle og tilbyde indsatser, som kan medvirke til, at en del af de forløb, der i dag er akutte, ikke udvikler sig hertil.

UDVIKLING AF DEN NÆRE PSYKIATRI

Vi prioriterer den nære psykiatri, da flere borgere rammes af psykiske lidelser. Borgere med psykiske lidelser har en større dødelighed end befolkningen generelt og har sværere ved at bevare tilknytning til uddannelse og arbejdsmarked end borgere med somatiske lidelser.

Den nære psykiatri handler om borgerens hverdagsliv i et 0-100 års perspektiv, og spænder fra børn, unge og voksne i mistrivsel eller med dårlig mental sundhed til børn, unge og voksne med svær psykisk sygdom. En fælles retning for udviklingen af den nære psykiatri på tværs af kommuner, region, almen praksis og civilsamfund er helt afgørende. Derfor er der dannet en fælles alliance om den nære psykiatri mellem de 19 kommuner, Region Midtjylland, PLO-Midtjylland og bruger- og pårørendeorganisationer om at forbedre og udvikle den nære psykiatri i Midtjylland.

Mental sundhed hos børn og unge samt voksne borgere med svær psykisk sygdom som det første fokus
Hvordan har du det-undersøgelsen 2017 viser en markant stigning i andelen af unge med dårlig mental sundhed (svær ensomhed, højt stressniveau, angst og anspændthed). Vi ved, at mistrivsel og dårlig mental sundhed kan have store konsekvenser for den enkelte og for omgivelserne både på kort og lang sigt. Vi vil derfor sætte ind ift. at forbedre den mentale sundhed hos børn og unge for at forebygge, at psykisk sygdom opstår og udvikler sig.

Samtidig har de svært psykisk syge voksne borgere tilbagevendende behov for støtte og behandling på tværs af fagområder fra både region, kommune og almen praksis. Her er der risiko for, at borgerne pendulerer mellem indlæggelse, bosted, ambulante tilbud, almen praksis, bostøtte i eget hjem etc., og risiko for at borgerne tabes mellem flere stole. Vi vil derfor ~~starte med~~ finde løsninger for denne målgruppe.

S. 9 afsnit 3 Bærende principper

AT BRYDE MED VANETÆNKNINGEN

Prøvehandling er et stærkt redskab til at afprøve nye idéer og få erfaringer med løsninger, hvor der tænkes "ud af boksen". Nogle gange er der også behov for, at vi sammen udfordrer de gældende rammer – fx lovgivningsmæssige og organisatoriske rammer. [Herunder også forsøg med fælles ledelse og fælles økonomi.](#)

S. 10 afsnit 4 Nationale mål og lokale målsætninger

De otte nationale mål for sundhedsvæsenet sætter en fælles retning og udgør en overordnet ramme for sundhedsaftalen.

De indsatsområder, som vi arbejder med i sundhedsaftalen, skal bidrage til at realisere de nationale mål. Udover de nationale mål er vi enige om de fire visioner, som sætter en fælles retning for sundhedsvæsenet i Midtjylland. Visionerne skal gennemsyre alle indsatser, der igangsættes.

Vores tre prioriterede indsatsområder har tilhørende fælles forpligtende målsætninger. Og til hver målsætning er der udpeget få målbare indikatorer med henblik på løbende at kunne følge op på sundhedsaftalen. Indikatorerne er valgt med afsæt i eksisterende tilgængelige data og skal ses som udtryk for, om vi bevæger os i den ønskede retning i forhold til de opsatte målsætninger. Under hvert indsatsområde udarbejdes konkrete samarbejdsaftaler med indsatser, der skal sættes i værk. [Som opfølgning på implementering af samarbejdsaftaler formuleres specifikke indikatorer, der følges i en aftalt periode.](#)

Overbliksbilledet illustrerer sammenhængen mellem de nationale mål og sundhedsaftalens fire visioner og tre indsatsområder med tilhørende målsætninger og indikatorer.

S. 13. afsnit 5 Implementering og opfølgning

Sundhedsaftalen sætter som nævnt en overordnet fælles retning for den videre udvikling af det nære og sammenhængende sundhedsvæsen. Sundhedsaftalens indsatsområder vil blive udmøntet i aftaleperioden via konkrete handlingsorienterede samarbejdsaftaler og prøvehandling mv. [Relevante parter vil blive inddraget i udarbejdelsen.](#) Samarbejdsaftalerne vil indeholde stillingtagen til relevante delelementer parterne imellem som fx ansvarsfordeling, kapacitet, adgang til kompetencer og rådgivning, [herunder kompetenceudvikling,](#) vilkår for ændret opgaveløsning og arbejdsdeling, herunder økonomi.

Samarbejdsaftalerne godkendes i de enkelte byråd og i regionsrådet inden efterfølgende implementering på hospitaler og i kommuner. Opgaver, som almen praksis jf. sundhedsaftalen skal udføre, skal beskrives i praksisplanen for almen praksis og følges op med underliggende aftaler i Praksisplanudvalget inden implementering i praksis.

Sundhedskoordinationsudvalget følger op på indikatorerne i sundhedsaftalen [entto gange](#) årligt.

[Derudover følger Sundhedskoordinationsudvalget løbende op på implementering af samarbejdsaftaler.](#)- Fokus vil være på at skabe vedvarende forbedringer inden for de prioriterede indsatsområder. Herved har vi mulighed for at sætte ind med konkret handling, hvis vi ikke bevæger os i den ønskede retning. [Ved den årlige opfølgning tages stilling til eventuel revision af overbliksbillede med målsætninger og indikatorer.](#) Den ~~halv~~årlige afrapportering sendes ligeledes til regionsrådet og kommunalbestyrelserne.

Derudover udarbejder Sundhedskoordinationsudvalget en midtvejsstatus pr. 1. juli 2021 samt en slutstatus pr. 1. januar 2023. Begge indsendes til Sundhedsstyrelsen til orientering.