

Indstillingskema til Vækstforum

Projektet "Growth Catalyst"

1. Indstilling:

		Ansøgt beløb	Indstillet beløb
Den Europæiske Regionalfond		Kr. 3.310.065,87	Kr. 3.310.065,87
Regionale erhvervsudviklingsmidler		Kr. 1.306.033,00	Kr. 1.306.033,00
Vækstforumsekretariatets beskrivelse af projektet:	<p>Growth Catalyst er en af de fem ansøgninger på design. Denne ansøgning er en videreudvikling og fortsættelse af Designkuponen, et delprojekt som Design2innovate gennemfører med Vækstforums støtte. Designkuponen udløber 31. marts 2015.</p> <p>Projektet retter sig mod potentialet i, at virksomheder som anvender design som metode i deres strategi- og forretningsudvikling vil kunne opnå højere værditilvækst.</p> <p>Med brug af design som metode får 20 virksomheder udarbejdet individuelle vækstplaner. De 20 virksomheder udvælges efter input fra blandt andet Væksthus Syddanmark og brancheorganisationer.</p> <p>De 20 virksomheder gennemgår vækstforløb, hvor de får økonomisk støtte til udarbejdelse af individuelle strategiske vækstplaner. Vækstplanerne udarbejdes med brug af designmetoder og adresserer et eller flere af disse emner:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fokus for udvikling af nye produkter og/eller services • Udnyttelse af muligheder i ny teknologi • Potentiale i eksport og nye markeder • Indsigt i eksisterende og nye kundesegmenter • Realisering af forretningspotentialet i nye ideer • Bedre udnyttelse af ressourcer, energi og materialer <p>På baggrund af den konkrete vækstplan vil virksomheden have defineret strategisk retning på det fremtidige innovationsinnovations- og udviklingsarbejde. Projektet støtter ikke implementering af vækstplanerne. Vækstplanerne udarbejdes af eksterne designkonsulenter.</p>		
Vækstforumsekretariatets sammenfattede vurdering og konklusion.	<p>Det vurderes, at ansøger har sandsynliggjort sammenhæng i projektets effektkæde. Det vurderes samlet, at projektets effekter er sandsynliggjort, og at projektet vil have en mindre men forholdsvis sikker positiv effekt for forretningsområdet.</p>		
Indstilles til: (A: tilsagn, B: Drøftelse, C: Afslag)		Indstilling: A Tilsagn	
<p>Indstilling <u>Det indstilles.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • At Vækstforum indstiller til Erhvervsstyrelsen, at projektet modtager tilsagn fra Den Europæiske Regionalfond på 3.310.065,87 kr. – bevillingen kan maksimalt udgøre 50 % af de godkendte støt-teberettigede udgifter. • At Vækstforum indstiller til regionsrådet, at projektet modtager tilsagn fra de regionale erhvervs- 			

udviklingsmidler afsat i 2015 på 1.306.033,00 kr. – bevillingen kan maksimalt udgøre 19,73 % af de godkendte støtteberettigede udgifter.

- At det er et vilkår for bevillingen, at projektet i forbindelse med afrapportering til Erhvervsstyrelsen pr. 28. februar 2017 kan dokumentere, at projektet har nået minimum 75 % af de målbare aktivitets- og outputmål, der jf. tilsagnet fra Erhvervsstyrelsen, skal være nået pr. 28. februar 2017. Hvis ikke aktivitets- og outputmålene er nået, kan Vækstforum indstille til Erhvervsstyrelsen, at bevillingen nedsættes.
- At det forudsættes, at projektets økonomiske partnere forpligter sig til at støtte op om udviklingen af netværkssamarbejdet på designområdet ved aktivt at tage medansvar for opstart og etablering af D2i – designklyngeorganisationen.

2. Faktuelle oplysninger:

J.nr.	14/48701
Projekt navn	Growth Catalyst
Ansøger	Foreningen Design2innovate
Adresse	Ågade 10
Postnummer og by	6000 Kolding
Kontaktperson	Thit Juul Madsen
Kontakt oplysninger på kontaktperson	252842154 thit@d2i.dk
Kommune	Kolding
CVR nummer	33548737

Ansøgers beskrivelse af projektet:	<p>Design kan ses som et vækstfremmende hormon for udviklingen i virksomheder og organisationer. Virksomheder der anvender design strategisk og som innovationsdriver klarer sig markant bedre end virksomheder der ikke gør. Et af de mest kendte design-drevne virksomheder, Apple, er nu verdens største virksomhed med en markedsværdi på over 4 billioner DKK. Apples vækst er baseret på konstant innovation og har derigennem skabt produkter og løsninger, der er relevante for brugerne. Nu er Apple ved at bevæge sig ind på bankernes domæne med Apple Pay, hvilket også var et tema på Finansrådets årsmøde december 2014.</p> <p>Samlet set viser en analyse, at amerikanske designdrevne virksomheder, over en periode på 10 år, klarer sig 228 % bedre end ikke design-drevne virksomheder (dmi:Design Value System). Design er også blevet en investeringsparameter for forretningsudviklere og Venture Capitalfirmaer.</p> <p>Ved at tænke strategisk design ind fra starten i forretningsudvikling, forbedrer investeringsfirmaerne chancerne for at lave et produkt som kunderne finder relevant. "...as more and more companies are discovering, you put design in from the beginning, you get a better product." John Meada, Design Partner, Kleiner Perkins Caufield & Byers.</p> <p>Formålet med Growth Catalyst ordningen er at identificere og udvikle regionale virksomheder med erhvervsmæssigt potentiale til vækstvirksomheder. D2i vil vurdere virksomheder omkring klyngen og udnytte de tætte relationer til Væksthus Syddanmark og de lokale erhvervsfremmeaktører til at identificere screenings-kandidater. D2i screener virksomheder for vækstpotentiale og kvalificerer udvalgte virksomheder til vækstforløb, hvor de kan få økonomisk støtte til udarbejdelse af strategisk vækstplan. Vækstplanen skal adressere og give virksomheden konkret strategisk input og retning i forhold til et eller flere af disse emner:</p>
------------------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus for udvikling af nye produkter og/eller services • Udnyttelse af muligheder i ny teknologi • Potentiale i eksport og nye markeder • Indsigt i eksisterende og nye kundesegmenter • Realisering af forretningspotentialet i nye ideer • Bedre udnyttelse af ressourcer, energi og materialer <p>På baggrund af den konkrete vækstplan, vil virksomheden have defineret strategisk retning på det fremtidige innovations- og udviklingsarbejde. Growth Catalyst ordningen støtter ikke implementering af vækstplanen.</p>	
Partnere og deres roller i projektet:	Foreningen Design2innovate , CVR: 33548737 Design2innovate er udførende på alle projektets aktiviteter. En væsentlig del af budgettet anvendes på eksterne designkonsulenter, som udarbejder de konkrete vækstplaner.	
Øvrige netværksdeltagere:	De specifikke 20 virksomheder er ikke fundet endnu. 32 virksomheder, hvoraf nogle vil være i målgruppen for Growth Catalyst, har pt. underskrevet at interessere sig for og støtte op om aktiviteterne i de 5 ansøgninger på designområdet, herunder ved deltagelse i konkrete aktiviteter: <ol style="list-style-type: none"> 1. LEGO Systems A/S, Billund Kommune 2. Polartech Aps, Esbjerg Kommune 3. Pieter Mouritsen A/S, Vejle Kommune, 4. PE-Redskaber A/S, Haderslev Kommune 5. OPTI-Safe Førstehjælp Aps, Esbjerg Kommune 6. Messe C, Fredericia Kommune 7. MADE, Kolding Kommune 8. Saint-Gobain Nordic A/S, København Kommune 9. Butler Engros Aps, Aabenraa Kommune 10. Bestnet A/S, Kolding Kommune 11. Appocho, Vejle Kommune 12. KVIK A/S, Herning Kommune 13. KRUUSE, Kertemine Kommune 14. Sapa Precision Tubing Tønder A/S, Tønder Kommune 15. Schneider Electric, Kolding Kommune 16. TRESU A/S, Kolding Kommune 17. Viking life-Saving Equipment A/S, Esbjerg Kommune 18. Tegnestuen Mejeriet A/S, Kolding Kommune 19. Heipa Aps, Vejle Kommune 20. Wilkens Aps, Svendborg Kommune 21. PlayAlive A/S, Vejle Kommune 22. HC Smede, Vejle Kommune 23. GejstGruppen, Kolding Kommune 24. G. Funder A/S, Vejle Kommune 25. FLEXA4Dreams A/S, Hedensted Kommune 26. Epoke A/S, Vejen Kommune 27. ECCO, Tønder Kommune 28. Easyfood A/S, Kolding Kommune 29. Dykon A/S, Kolding Kommune 30. DEVELOPA, Kolding Kommune 31. Universe, Sønderborg Kommune 32. Hudevad Formfiner A/S, Faaborg-Midtfyn Kommune 	
Projektstart/projektslut:	01-09-2015	31-08-2019
Vækstforums forretningsområde eller særligt indsatsområde:	Oplevelseserhverv – kreative erhverv, herunder design	
Strukturfondsprioritet:	Regionalfonden Prioritet 2 - Flere vækstvirksomheder	

	der
--	-----

3. Økonomi, statsstøtte og særligt yderområdefokus:

Ansøgt finansiering:	Ansøgt:	Procent:	Nærmere beskrivelse:
Samlede støtteberettigede udgifter	6.620.131,74	100,00 %	
Ansøgte strukturfondsmidler	3.310.065,87	50,00 %	Regionalfonden
Regionale Erhvervsudviklingsmidler	1.306.033,00	19,73 %	
Egenfinansiering	2.004.032,87	30,27 %	Kontanter: 1.300.000 kr. (fra virksomheder der får en vækstplan) Timer: 634.000 kr. fra de virksomheder der får en vækstplan) Timer: 70.032,87 kr. fra ansøger

Indstillet finansiering:	Indstillet:	Procent:	Nærmere beskrivelse:
Samlede støtteberettigede udgifter	6.620.131,74	100,00 %	
Ansøgte strukturfondsmidler	3.310.065,87	50,00 %	Regionalfonden
Regionale Erhvervsudviklingsmidler	1.306.033,00	19,73 %	
Egenfinansiering	2.004.032,87	30,27 %	Kontanter: 1.300.000 kr. (fra virksomheder der får en vækstplan) Timer: 634.000 kr. fra de virksomheder der får en vækstplan) Timer: 70.032,87 kr. fra ansøger

Kommentarer til budget og finansiering:
Ingen kommentarer

Statsstøttevurdering:

Støtte til konsulentbistand til SMV'er, artikel 18

Det er vurderingen at projektet indebærer statsstøtte i forhold til de deltagende virksomheder der modtager støtte til rådgivning. Dette af løftes som lovlig statsstøtte ved anvendelse af gruppefritagelsens regler om "støtte til konsulentbistand til SMV'er". Dette indebærer, at hver enkelt deltagende virksomhed, uanset størrelse, kan modtage op til 50 % af de støtteberettigede udgifter til konsulentydelse, leveret af en ekstern konsulent. De resterende 50 % skal virksomheden selv finansiere kontant. Projektets samlede finansiering overholder disse betingelser.

Det er sekretariatets foreløbige vurdering, at operatøren (udførende partner) ikke udfører aktiviteter, der er et privat marked for.

Har projektet et særligt yderområdefokus: Nej

4. Uddybende vurdering:

Projektets effekter og kritiske antagelser:

Kritiske antagelser:

Projektets væsentligste kritiske antagelser er følgende:

- At screening og rekruttering fører til identifikation af 20 virksomheder med potentiale for vækst ved brug af design, som finder tilbuddet relevant.
- At vækstplanerne har den fornødne kvalitet, så de kan danne baggrund for implementering i de 20 virksomheder.
- At virksomhederne har de fornødne kompetencer, ressourcer og viljer til succesfuld at implementere vækstplanerne, og omsætte disse til de angivne økonomiske effekter.

Projektet har med baggrund i erfaringer fra Designkuponen redegjort for screenings- og rekrutteringsaktiviteterne. Projektet opererer med 5 indgangsvinkler til potentielle vækstvirksomheder; Væksthus Syddanmark, Erhvervskontorer i regionen, brancheorganisationer, interesseorganisationer og Design2innovate – virksomhedsdatabase. Screening og rekrutteringsprocessen gennemføres på følgende måde.

1. Der udarbejdes et screeningsdokument, som ligger til grund for en identifikation af vækstvirksomheder, som bl.a. indeholder spørgsmål omkring virksomhedens produktsortiment, omsætning, plads på markedet, konkurrenter, eksportandel, antal ansatte, produkter i pipeline etc.
2. Det tages kontakt til ovenstående organisationer/institutioner, for at få input til potentielle vækstvirksomheder ud fra deres erfaringer og specifikke branchekendskab samt give dem materiale omkring projektet Growth Catalyst, så de i deres respektive nyhedsbreve/hjemmeside kan sprede budskabet i deres netværk.
3. Ved modtagelse af virksomhedslistor fra ovenstående organisationer/institutioner, gennemføres en udvælgelse og en efterfølgende screening med udgangspunkt i Screeningsdokumentet for at få en ensartet og sammenlignelig datamasse.
4. Der gennemføres en screening af D2i egen virksomhedsdatabase ud fra de samme kriterier som beskrevet ovenfor
5. Ved efterfølgende bearbejdning af den samlede datamasse spottes der potentielle vækstvirksomheder, der kan rekrutteres til deltagelse i Growth Catalyst.

Det vurderes, at ansøgers redegørelse og beskrivelse af screenings- og rekrutteringsaktiviteterne sandsynliggør, at de rette 20 virksomheder kan identificeres i projektet.

Slutevaluering af Design2innovates aktiviteter, herunder designkuponen, er under udarbejdelse. Evalueringen indeholder ikke kvantitativ opgørelse over skabt vækst i omsætning eller lignende som følge af designkuponen. Evalueringen viser, at de interviewede brugere af designkuponer tydeligt har fået skabt blivende resultater i virksomheden, og føler sig også fremadrettet bedre i stand til at arbejde videre med design som metode og for nogles vedkommende fortsat benytte de samarbejdsrelationer, der er skabt af deres projektdeltagelse. Evalueringen konkluderer, at det er på baggrund af de gennemførte interviews med brugere af designkuponer er sandsynliggjort, at projektets resultatmål er indfriet blandt disse virksomheder.

Det vurderes, at ansøger har sandsynliggjort sammenhæng i projektets effektkæde. Det vurderes samlet, at projektets effekter er sandsynliggjort, og at projektet vil have en mindre men forholdsvis sikker positiv effekt for forretningsområdet.

Effekter:

Hovedaktiviteter:	Output:	Resultater / effekter på kort og på langt sigt:
Screening og rekruttering af potentielle vækstvirksomheder	100 virksomheder screenes.	I alt 5 nye vækstvirksomheder. 4 i projektperioden. 1 efter projektperioden.

Kvalificering og ressourceafdækning af de potentielle vækstvirksomheder	50 virksomheder gennemgår kvalificering og ressourceafdækning.	I alt 40 nye jobs. 36 i projektperioden og 4 efter.
Rådgivningsforløb om virksomhedernes vækstmuligheder og udarbejdelse af vækstplaner af de kvalificerede virksomheder.	20 virksomheder gennemgår rådgivningsforløb og får udarbejdet vækstplaner.	I alt 22 mio. kr. i skabt omsætning. 19,8 mio. kr. i projektperioden og 2,2 mio. kr. efter.

Vækstforumsekretariatets uddybede vurderinger:

Eventuel forhistorie/baggrund:

Projektet er en videreudvikling og fortsættelse af Designkuponen, et delprojekt som Design2innovate har gennemført med Vækstforums støtte, som udløber 31. marts 2015. Væksthus Syddanmark har været orienteret om tilbuddet om Designkupon, det samme vil gælde for Growth Catalyst.

Ansøgningens relation til forretningsområdet, forretningsområdets udfordringer og målsætninger:

Ansøgningen retter sig mod potentialet i, at virksomheder som anvender design som metode i deres strategi- og forretningsudvikling vil kunne opnå højere værditilvækst. Ansøgningen adresserer udfordringen med, at kun 30 pct. af virksomhederne i regionen efterspørger kompetencer inden for design og kun få virksomheder anvender design til strategi- og forretningsudvikling.

Det vurderes på den baggrund, at projektet ligger inden for forretningsområdet, og at det adresserer identificerede udfordringer og potentialer.

Vurdering af effektkæden, herunder den fremlagte argumentation/evidens samt overvejelser vedr. kritiske succesfaktorer:

Det vurderes, at ansøger har sandsynliggjort sammenhæng i projektets effektkæde. Det vurderes samlet, at projektets effekter er sandsynliggjort, og at projektet vil have en mindre men forholdsvis sikker positiv effekt for forretningsområdet.

Projektets målgruppe:

Projektets målgruppe er syddanske SMV'ere med vækstpotentiale.