



Erhvervshus
MIDTJYLLAND

Strategi for Erhvervshus Midtjylland 2024-27

December 2023



Forord

Hvert år hjælper Erhvervshus Midtjylland mere end 5.500 virksomheder med at styrke konkurrenceevne, produktivitet og høste uforløste potentialer gennem vejledning, workshops, programtilbud, mv.

Det er vigtigt, at dette arbejde tager afsæt i målgruppens behov og afspejler aktuelle trends inden for bl.a. klima, teknologi og ressourceknaphed. Samtidig skal Erhvervshus Midtjyllands indsats tage bestik af forandringer i de rammer, erhvervshusene arbejder under, ligesom Erhvervshuset fortsat skal arbejde for at styrke sammenhæng og samarbejde i det midtjyske erhvervsfremmesystem.

Med dette udgangspunkt lægger denne strategi sporene for Erhvervshus Midtjyllands indsats de kommende fire år.

Strategien er blevet til i tæt samarbejde med Erhvervshusets mange interessenter. I samarbejde med IRIS Group er der i foråret 2023 afholdt en række strategi-workshops for kommuner, lokal erhvervsservice, videninstitutioner, erhvervsorganisationer, fagforbund, klynger samt Erhvervshusets egne medarbejdere og bestyrelse.

Strategien afspejler således i høj grad interessenternes ønsker til Erhvervshusets ydelser og kompetenceudvikling – samt deres vurdering af midtjyske udfordringer og muligheder de kommende år.

Ib Lauritsen, formand
(borgmester Ikast-Brande Kommune)

Erik Krarup, direktør

Indholdsfortegnelse

BAGGRUND	4
ERhvervshus Midtjyllands Vision, Mission og Succeskriterier	6
DET MIDTJYSKE UDGANGSPUNKT	8
DEN STRATEGISKE RAMME FOR ERhvervshus Midtjyllands Arbejde	12
ERhvervshus Midtjyllands Målgruppe og dens Behov for Specialiseret Erhvervsservice	13
ERhvervshus Midtjyllands Aktiviteter og Kerneydelser	16
Samarbejde i Det Midtjyske Økosystem	19
ERhvervshus Midtjyllands Kompetencer og Organisering	21
ØKONOMI OG FINANSIERING	23

1. Baggrund

Erhvervshus Midtjyllands overordnede opgave er at bidrage til udvikling, vækst og konkurrenceevne i den midtjyske region. En række analyser¹ har dokumenteret, at mange iværksættere og SMV'er har behov for uvildig sparring om bl.a. forretningsudvikling, teknologi, organisationsudvikling, håndtering af kriser, mv. Samtidig er der behov for en stærk operatør, der kan hjælpe virksomhederne videre og henvise til rådgivning, relevante programmer, videninstitutioner, mv.

Erhvervshus Midtjylland blev etableret i forlængelse af erhvervsfremmereformen fra 2018 som et af i alt seks regionale erhvervshuse – med virkning fra 1. januar 2019. Erhvervshusenes opgaver er nærmere defineret i en rammeaftale mellem KL og Erhvervsministeriet. Hovedopgaverne er:

- At yde uvildig vejledning/sparring til alle iværksættere og etablerede SMV'er med behov for specialiserede ydelser².
- At være operatør på erhvervsfremmeprogrammer af relevans for målgruppen, herunder de nationalt dækkende virksomhedsprogrammer.
- At fungere som et regionalt knudepunkt for erhvervsfremme og herunder sikre midtjyske virksomheder nem indgang til nationale erhvervsfremmeaktører, programmer, klynger, videninstitutioner, mv.
- At være sparringspartner for Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse og bidrage til udviklingen af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses strategi.

Aftalen mellem KL og Erhvervsministeriet opdateres hvert tredje år og danner samtidig ramme for årlige resultatkontrakter, der indgås mellem Kommune-kontakttrådene (KKR) og det regionale erhvervshus.

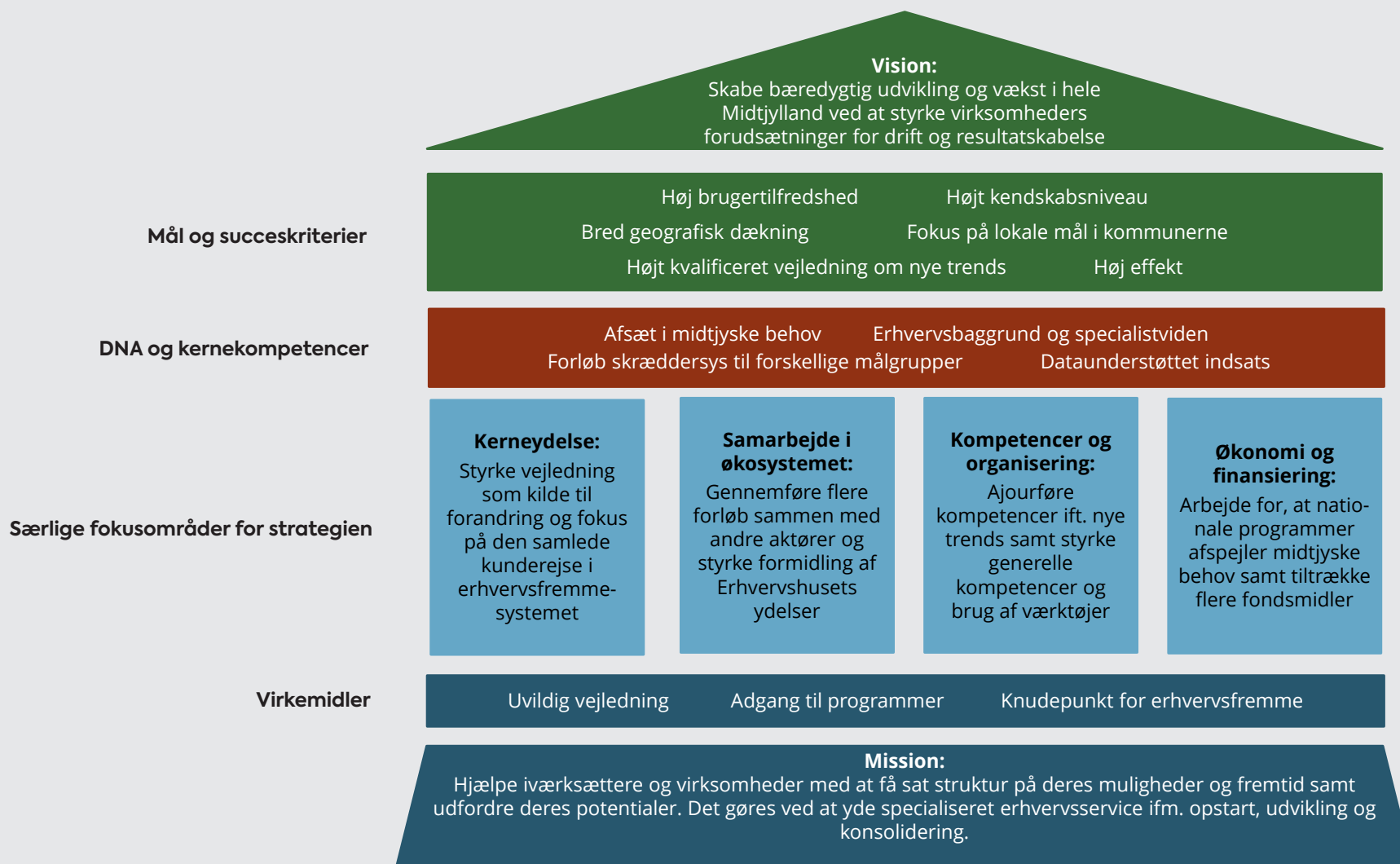


¹ Se fx IRIS Group (2015); "Det midtjyske vækstlag – Profilanalyse af midtjyske virksomheder og deres udbytte af erhvervsfremme"

² I forhold til Væksthusene, som Erhvervshusene erstattede, indebar aftalen en udvidelse af målgruppen. Den omfatter således ikke alene vækstvirksomheder, men alle virksomheder med behov for specialiseret vejledning.

Figuren nedenfor sammenfatter hovedelementerne i denne strategi i form af et strategihus. Med udgangspunkt i Erhvervshusets mission og virkemidler samt Erhvervshusets kernekompetencer og midtjyske afsæt er ambitionen i

den kommende strategiperiode at løfte vores indsats på de områder, der er skitseret i strategihusets midte. Det skal medvirke til at realisere visionen og opfylde alle de mål, der udstikkes nationalt og af KKR-Midtjylland.



2. Erhvervshus Midtjyllands mission, vision og succeskriterier

Erhvervshus Midtjylland er sat i verden for at hjælpe iværksættere og SMV'er med at forløse deres potentialer, styrke driften og smidigt omstille sig til forandringer i marked, teknologi, mv. Det indebærer, at Erhvervshuset skal kunne yde specialiseret vejledning inden for alle typer af forretningskritiske temaer – og i alle faser af en virksomheds udvikling (opstart, skalering, internationalisering, konsolidering).

Samtidig skal vi have dyb indsigt i både rådgiverbranchen og aktuelle erhvervsfremmetilbud for at kunne henvise midtjyske virksomheder til de rette muligheder.

Erhvervshusets vision og mission er i dette lys:

Vision

Erhvervshus Midtjylland vil skabe bæredygtig udvikling og vækst i hele Midtjylland ved at styrke midtjyske iværksætteres og virksomheders forudsætninger for virksomhedsdrift og resultatskabelse. Ambitionen er at medvirke til en sund og innovativ erhvervsudvikling til glæde og gavn for samfundet og til inspiration for nye iværksættere, der har ambitioner om en fremtid i egen virksomhed.

Mission

Erhvervshus Midtjyllands mission er at hjælpe iværksættere og virksomheder med at få sat struktur på deres muligheder og fremtid samt udfordre deres potentialer. Det gøres ved at yde specialiseret erhvervsservice i forbindelse med opstart, udvikling og konsolidering.

Herudover har Erhvervshuset opstillet styrende principper, der nærmere definerer, hvordan Erhvervshuset konkret skal arbejde med at realisere visionen. De styrende principper afspejler bl.a. en balance mellem at have fokus på og understøtte regionale styrkepositioner samt at have et skarpt øje på lokale erhvervspolitiske prioriteringer og behov. Herudover betoner de vigtigheden af at arbejde mål- og faktabaseret samt at tilbyde uvildig sparring, der er i øjenhøjde med den enkelte virksomhed.

Styrende principper:

Erhvervspolitisk/-strategisk:

- Erhvervsudviklingsmæssige styrkepositioner skal afdækkes og fremmes.
- Erhvervsudviklingsmæssige barrierer skal identificeres, analyseres og forsøges imødegået.
- Kommunerne har forskellige udgangspunkter for erhvervsudvikling – der skal arbejdes for udvikling i alle kommuner.
- Udviklingen skal balanceres mellem kritisk masse og lokale erhvervspolitiske mål og prioriteringer.
- Erhvervsfremmeindsatsen skal foregå på et faktabaseret grundlag.
- Resultatet af kvantitative og kvalitative mål skal synliggøres.

Erhvervsservicemæssigt:

- Uvildighed i vejledningen.
- Udgangspunkt i virksomhedernes behov.
- Højt kompetenceniveau i indsatsen.

De konkrete mål og succeskriterier for Erhvervshus Midtjylland fastlægges dels nationalt i aftalerne mellem KL og Erhvervsministeriet, og dels regionalt i de årlige resultatkontrakter mellem KKR-Midtjylland og Erhvervshuset, hvor der er opstillet supplerende regionale mål. Målene kan naturligvis udvikle sig i en fireårig strategiperiode, men overordnet er ambitionerne i de to aftaler:

Regionalt:

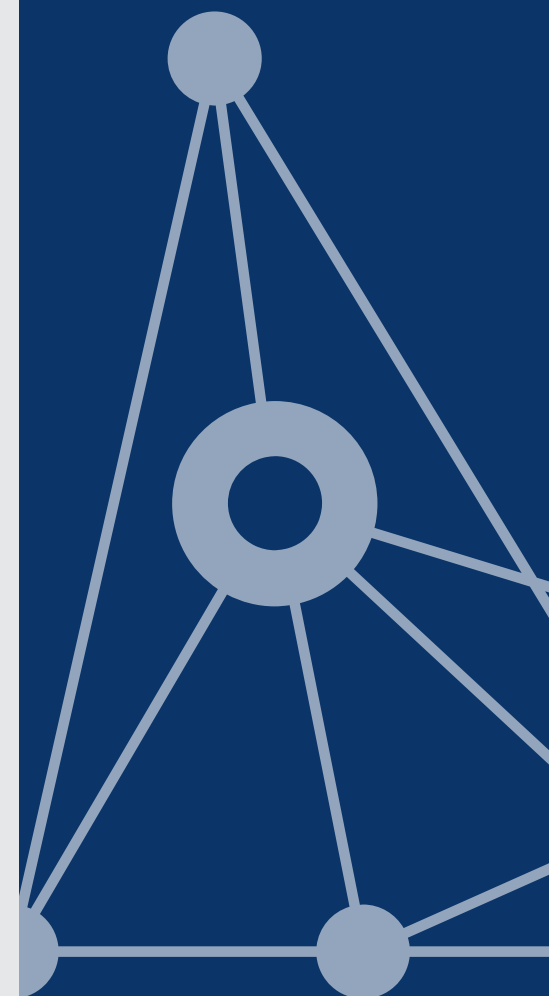
- Virksomhederne skal møde et ensartet, højt kompetenceniveau på alle Erhvervshusets tre lokaliteter (Aarhus, Herning og Horsens).
- Der skal være en løbende dialog og afklaring af arbejdsdeling/snitflader mellem Erhvervshuset, lokal erhvervsrådgivning og Virksomhedsguiden.dk.
- Mulighed for, at de enkelte kommuner kan indgå aftaler med Erhvervshus Midtjylland om prioritering af særlige lokale mål på erhvervsområdet, fx i forlængelse af lokale erhvervspolitikker.
- At det nationale mål om geografisk spredning udmøntes ved, at vejledningsaktiviteten i kommunerne afspejler den indbyggermæssige fordeling.

Nationalt:

- Højt kendskabsniveau i målgruppen (pt. er målsætningen 50 pct. kendskab i målgruppen).
- Høj tilfredshed med vejledningen (pt. er målsætningen, at 80 pct. skal være meget tilfredse med vejledningen, og at 70 pct. vil være villig til at anbefale Erhvervshuset til andre).
- Bred geografisk dækning af brugerne.
- Udbredt brug af de rådgivere, erhvervshusene henviser til (pt. er målsætningen, at 50 pct. skal benytte den rådgivning, de henvises til).
- Kriseberedskab i form af evne til at møde efterspørgsel fra virksomheder, der er i økonomisk krise.
- Erhvervshusene skal yde højt kvalificeret vejledning inden for brede megatrends (pt. er målet bl.a., at 70 pct. af de vejledte inden for digitalisering og grøn omstilling forventer positiv effekt).
- Høj effekt (herunder er opstillet et mål om, at 70 pct. af alle vejledte forventer positiv effekt).

Herudover har Erhvervshus Midtjylland en særlig rolle i forhold til at fremme videndeling og skabe sammenhæng i erhvervsfremmeindsatsen i den midtjyske region. Det indebærer, at vi:

- Fortsat prioriterer rollen som operatør og koordinator af Midtjysk ErhvervsudviklingsAkademi (MEA), der er en ramme for kompetenceudvikling og videndeling for medarbejdere, der arbejder med virksomhedsrettede ydelser inden for erhvervsservice, beskæftigelse og uddannelse (se afsnit 8).
- Bidrager til data- og analyseaktiviteter af relevans for udviklingen af lokale erhvervspolitikker samt monitorering af den lokale erhvervsudvikling.
- Arbejder for bedre videndeling på tværs af aktører gennem det fælles CRM-system.



3. Det midtjyske udgangspunkt

Midtjylland er i dag kendetegnet ved en stærk, divers og fremgangsrig erhvervssektor. Vores region tæller mange styrkepositioner som energi, vandteknologi, fødevarer, mode og design. Samtidig har Midtjylland de senere år haft jobmæssig fremgang inden for alle nationale styrkepositioner, ligesom detailhandelen er et vigtigt erhverv med både store koncerner og stor lokal betydning i mange kommuner.

Den brede fremgang forankret i mange erhverv afspejler sig i en stærk erhvervsudvikling. I perioden 2016–21 steg antallet af private arbejdspladser med 8 pct. i Midtjylland – svarende til ca. 29.000 private fuldtidsjobs. Samtidig har Midtjylland klaret sig godt på en række underliggende erhvervsindikatorer, som det fremgår af figurerne på næste side:

- Nye virksomheders andel af den samlede virksomhedsbestand (etableringsraten) overgås kun af Region Hovedstaden, og Midtjylland har den højeste overlevelseshastighed for iværksættere blandt alle danske regioner.
- Andelen af vækstvirksomheder var i 2021 på 8,9 pct., hvilket er den højeste andel blandt alle danske regioner.
- Andelen af virksomheder med eksport lå i 2021 på 22 pct., hvilket svarer til landsgennemsnittet.

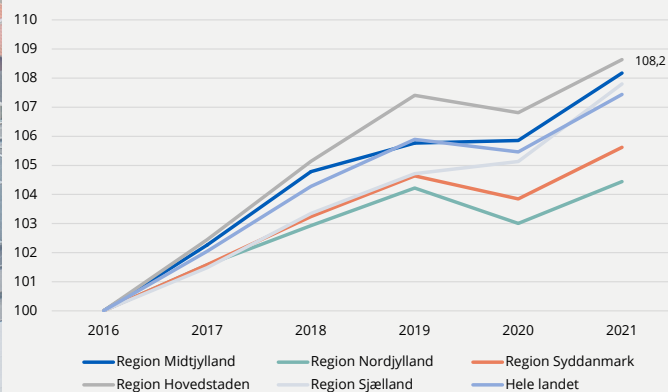
Udviklingen afspejler selvfølgelig først og fremmest, at Midtjylland er hjemsted for mange konkurrencedygtige erhverv og virksomheder, der er dygtigt ledet. Men den er også udtryk for, at vi i Midtjylland kan tilbyde gode rammer for erhvervsudvikling med attraktive erhvervsarealer, kompetent erhvervsservice, velfungerende forsknings- og uddannelsesinstitutioner, mv.

Herudover viser opgørelser over brugen af nationale programmer som SMV:Grøn og SMV:Digital, at midtjyske virksomheder er flittige til at gøre brug af erhvervsfremmetilbud. Således er Region Midtjylland den region, hvor den højeste andel virksomheder deltager i de nationale programmer, der udbydes af erhvervshusene³.

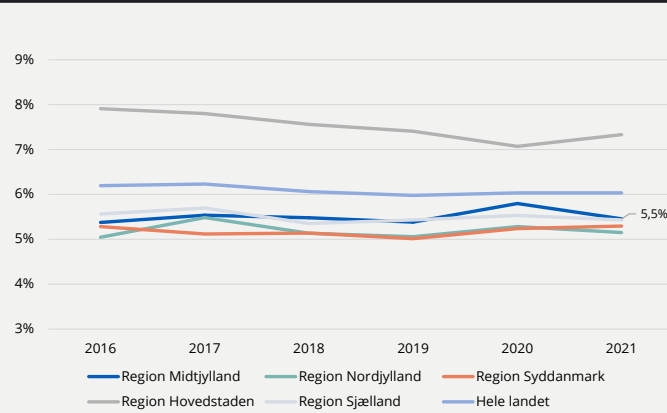


³ Se Erhvervshus Midtjylland og IRIS Group (2022): "Mod en ny strategi for Erhvervshus Midtjylland – situationspapir", efteråret 2022

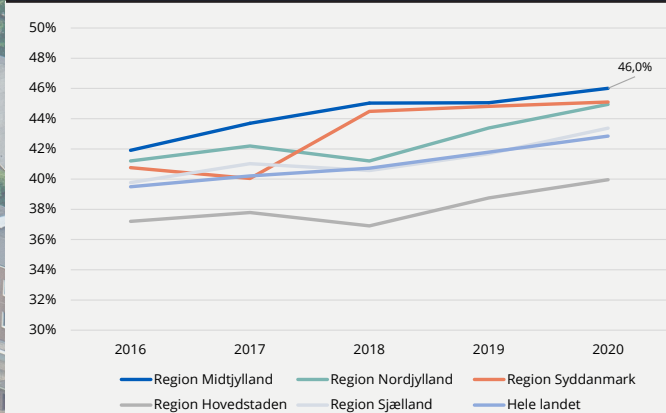
Indekseret udvikling i antal fuldtidsbeskæftigede i den private sektor (2016=100)



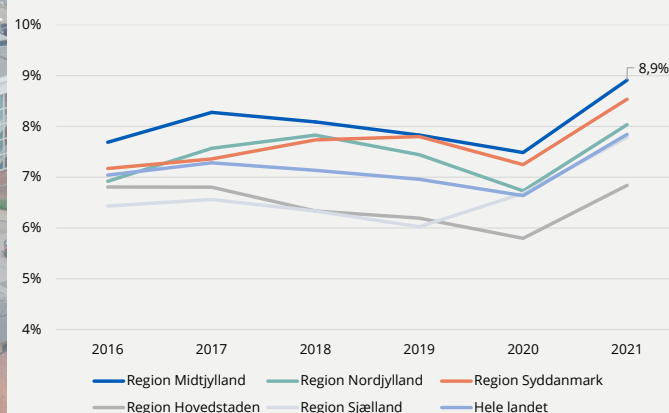
Udvikling i etableringsraten, 2016-21



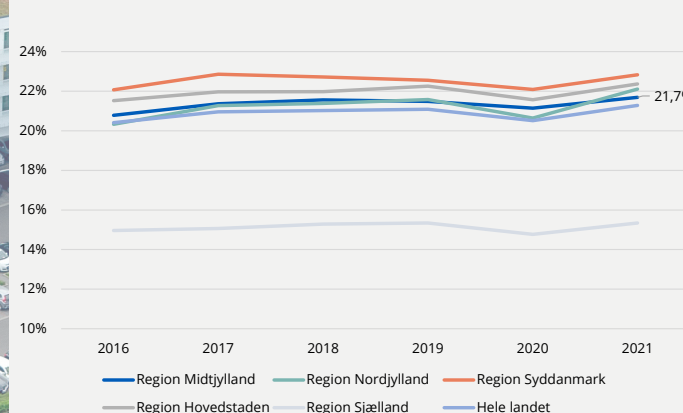
Udvikling i overlevelsesraten (fem år efter etablering), 2016-20



Udvikling i andelen af vækstvirksomheder, 2016-21



Udvikling i andelen af eksportvirksomheder, 2016-21



Kilde: IRIS Group på baggrund af særkørsel fra Danmarks Statistik.

Nye udfordringer og muligheder

At vi har klaret os godt i Midtjylland (sammenlignet med andre danske regioner) de senere år, er dog ingen garanti for, at billedet vil være det samme om 4-5 år.

De kommende år vil være karakteriseret ved en række megatrends, der kommer til at præge erhvervsudviklingen, og som både vil komme til at udfordre virksomhedernes forretningsmodeller og skabe nye muligheder⁴. De vigtigste tendenser er beskrevet i boksen til højre.

Det er afgørende, at den midtjyske erhvervsfremmeindsats evner at adressere disse udfordringer, der ofte spiller tæt sammen for den enkelte virksomhed. Herunder skal vi i Erhvervshuset yde kompetent sparring om forretningsudvikling og henvise til relevante samarbejdspartnere (statslige ordninger, private rådgivere, videninstitutioner m. fl.).

Klima og bæredygtighed

- Trenden indebærer omstilling i retning af bl.a. grønne forretningsmodeller og tiltag, der reducerer CO₂-aftryk og styrker socialt ansvar. Hertil kommer stigende dokumentationskrav fra kunder og marked – bl.a. som følge af EU's Green Deal, der indebærer, at store virksomheder skal dokumentere klimaaftryk og socialt ansvar i hele værdikæden, hvilket også vil påvirke SMV'erne.

Ressourcemangel

- Især mangel på kvalificeret arbejdskraft bliver en stigende udfordring på tværs af den midtjyske geografi og i alle brancher. Bagsiden af de senere års flotte erhvervspræstationer er netop en stigende mangel på især højtuddannet arbejdskraft og faglærte. Fx viser en opgørelse fra 2023, at næsten 30 pct. af alle jobopslag i den vestlige del af regionen ikke blev besat med en person med de ønskede kvalifikationer⁵. Mangel på visse råvarer og energi udgør også en potentiel risiko for især fremstillingssektoren.

Nye teknologier

- En række nye teknologier som kunstig intelligens, machine learning, virtual reality, biosolutions, robotter og 3D-print vinder hastig udbredelse – og rummer både store potentialer og betydelige udfordringer for mange SMV'er ift. at identificere anvendelsesmuligheder, tilpasse kompetencer, mv.

Sundhed og demografi

- De globale markedsmuligheder er under forandring pga. den demografiske udvikling (urbanisering, befolkningsvækst, stigende global middelklasse, mv.). Stigende sundhedsudfordringer samt ønsker om sundere livsstile påvirker endvidere forretningsmulighederne i en række brancher, især fødevarer, life science og livsstilsprodukter.

Geopolitisk ustabilitet

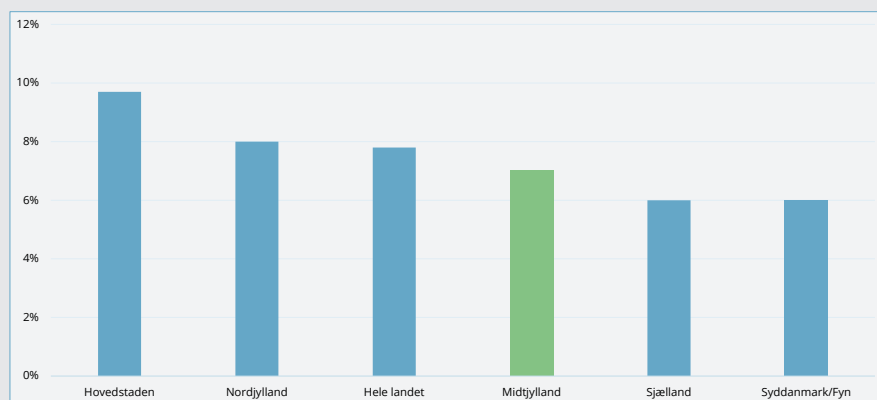
- Krige, cybertrusler, de globale politiske spændinger og efterdønningerne fra coronakrisen skaber usikkerhed om eksport og forsyningslinjer. Og dermed også et øget fokus på lokale og regionale værdikæder, der kan komme midtjyske underleverandører til gavn.

Der er i den sammenhæng indikationer af, at midtjyske SMV'er har udfordringer med at tilpasse sig nye trends og udvikle deres netværk på områder, hvor samarbejde er vigtigt. Således viser nyere data⁶, at andelen af midtjyske virksomheder, der;

- arbejder med grøn omstilling, kun ligger omkring landsgennemsnittet.
- arbejder med digitalisering og automatisering, ligger lidt under landsgennemsnittet – og væsentligt under niveauet i Region Hovedstaden.
- samarbejder med eksterne om innovation, ligger under landsgennemsnittet (se også figuren nedenfor).

Det sidste skal ses i lyset af, at omstilling til nye/grønnere forretningsmodeller og teknologier ofte kræver eksternt samarbejde med andre virksomheder og videninstitutioner. Derfor er det vigtigt, at vi i det midtjyske erhvervsfremmesystem samlet kan arbejde for at gøre det nemmere for SMV'erne at indgå i forskellige former for samarbejde og partnerskaber.

Andel innovative virksomheder, der samarbejder med eksterne om innovation, 2020



Kilde: Erhvervsstyrelsen, Viden og datagrundlag til lokale strategiworkshops

Samlet indebærer de skitserede trends også et stigende pres på SMV'ernes kompetencer. For at forblive konkurrencedygtige skal mange virksomheder styrke sig på en række forskellige områder som fx:

- Materialeforståelse og viden om materialers CO2-belastning.
- Dokumentation og compliance i forhold til markedets krav om bæredygtighedsrapportering.
- Teknologindsigt og viden om nye teknologiers anvendelsesmuligheder.
- Leverandørstyring og -samarbejde.
- Kommunikation og markedsføring.

SMV'ernes udfordring er, at de modsat store virksomheder ikke kan rekruttere sig til alle de kompetencer, der bliver forretningskritiske de kommende år. Det betyder konkret, at erhvervsservice og efter- og videreuddannelse skal kobles langt stærkere. Der er et stort behov for, at Erhvervshuset, lokal erhvervsservice, erhvervsskoler og videregående uddannelsesinstitutioner bygger stærkere relationer til hinanden i den kommende strategiperiode, således at kompetenceudvikling og forretningsudvikling kan følges ad.

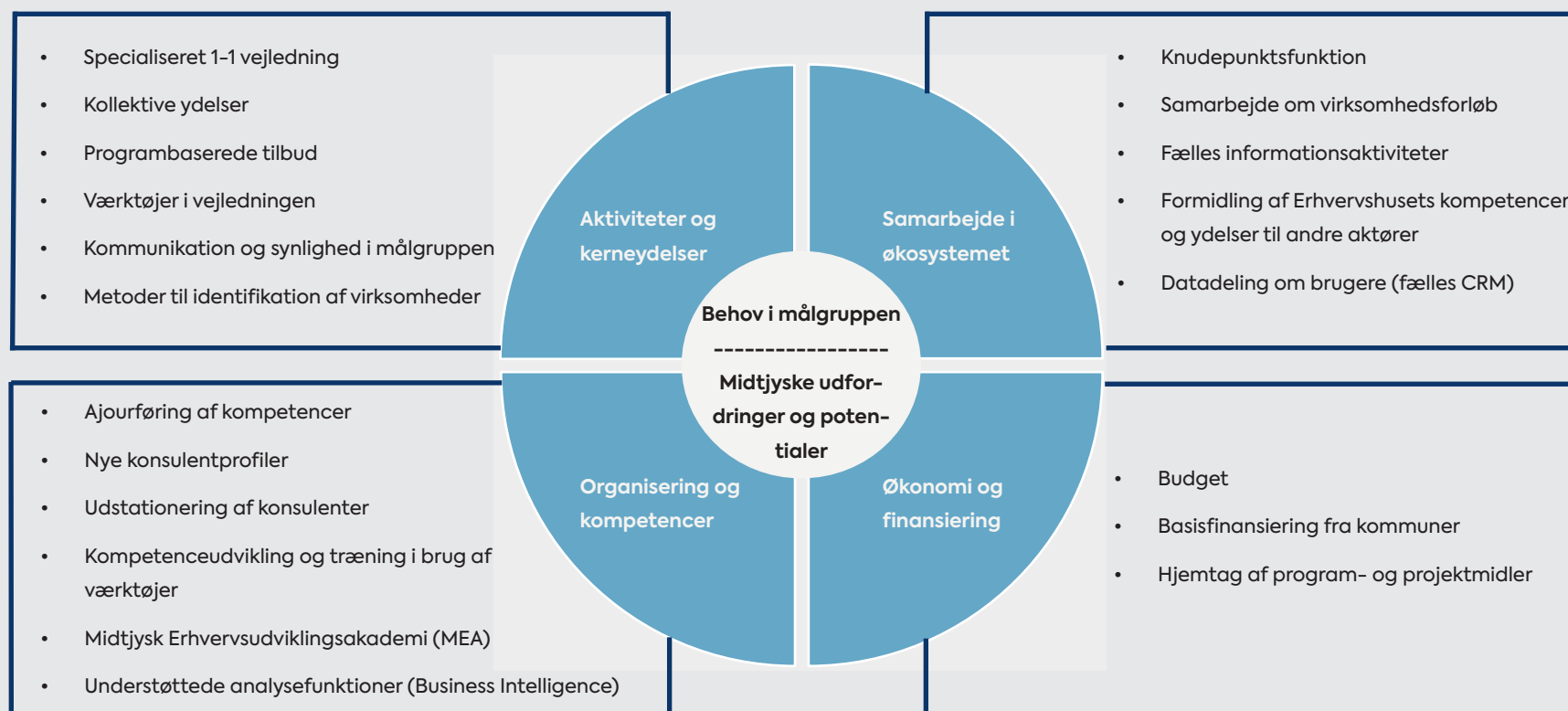
4. Den strategiske ramme for Erhvervshus Midtjyllands arbejde

Erhvervshusets strategiske arbejde i de kommende fire år tager afsæt i nedenstående strategimodel, der giver et mere detaljeret overblik over fokusområderne i vores arbejde, jf. strategihuset i afsnit 1.

Modellen illustrerer, at midtjyske virksomheders behov og udfordringer er i centrum for Erhvervshusets arbejde. Vores afsæt er den midtjyske erhvervsstruktur og de behov for specialiseret erhvervsservice, der typisk opstår i forskellige faser af en virksomheds udvikling og som konsekvens af forandringer i marked, teknologi, midlertidige kriser, mv.

Strategimodellen illustrerer endvidere, at evnen til at opfylde behov i målgruppen knytter sig til fire sammenhængende fokusområder: 1) Erhvervshusets aktiviteter og kerneydelser, 2) samarbejdet med andre aktører i økosystemet, 3) Erhvervshusets organisering og kompetencer samt 4) Erhvervshusets økonomi og finansiering.

For hvert af de fire områder giver figuren et overblik over indsatsen i den kommende strategiperiode, der er uddybet på de kommende sider.



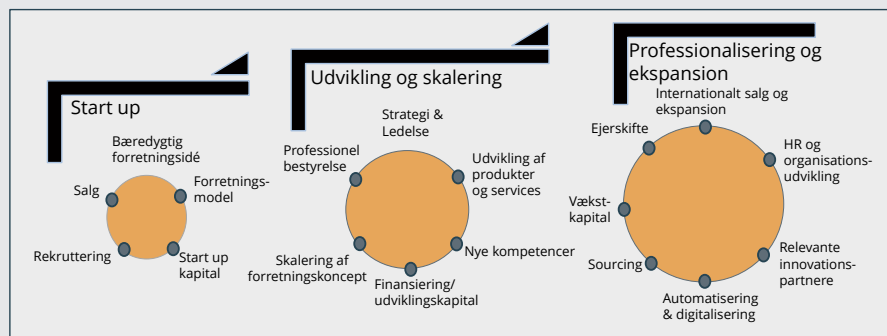
5. Erhvervshus Midtjyllands målgruppe og dens behov for specialiseret erhvervsservice

Erhvervshusets målgruppe er som nævnt alle iværksættere og SMV'er med behov for specialiserede erhvervsserviceydelser.

Virksomhedernes specifikke behov for specialiseret erhvervsservice afhænger bl.a. af følgende forhold:

- Virksomhedernes alder og udviklingstrin.
- Egne ressourcer, netværk og ambitioner for virksomheden.
- Hvordan nye trends og tendenser påvirker virksomheden, og hvilke muligheder virksomheden har for at udnytte eller tilpasse sig forandringer i markedet mv.

På det første område kan der skelnes mellem typiske faser i en virksomheds udvikling, som det fremgår af figuren nedenfor. Erhvervshuset skal kunne yde kompetent sparring til både iværksættere, unge vækstvirksomheder og mere etablerede virksomheder, der står over for fx internationalisering, ejerskifte eller søger nye samarbejdspartnere, der kan bidrage til at udvikle virksomheden. Samtidig skal vi kunne tilbyde sparring om håndtering i krisesituationer – bl.a. under det landsdækkende program "Early Warning".



Men selv inden for hvert udviklingstrin varierer virksomhedernes behov for specialiseret erhvervsservice. Det skyldes især, at virksomhederne har forskellige ambitioner og forudsætninger for at udvikle sig. Derfor vil vi i den kommende strategiperiode fortsætte vores arbejde med at segmentere målgruppen, så vi bedre kan tilpasse forløbene til de enkelte iværksættere og virksomheders behov. Segmentering indebærer, at Erhvervshuset i design og gennemførelse af forløb fx skelner mellem:

- Udviklingsorienterede virksomheder med vækstambitioner og stor kapacitet til innovation og samarbejde med andre virksomheder og videninstitutioner.
- Driftsfokuserede virksomheder med fokus på kortsigtede økonomiske mål og beskeden tradition for eksternt samarbejde, rådgivning og brug af erhvervsfremme.
- Iværksættervirksomheder etableret af stiftere med stor forretningserfaring, branchekendskab og netværk.
- Iværksættere med mismatch mellem udviklingspotentialer og ledelsesmæssig kapacitet. Det kan fx være videnbaserede iværksættere, der er stiftet af personer med begrænset ledelses- og forretningserfaring.
- Underleverandørvirksomheder med stor afhængighed af samspil og effektivitet i den samlede forsyningskæde.

Listen er ikke udtømmende. Men pointen er, at behov for specialiseret erhvervsservice varierer på tværs af arketyper, ligesom nogle grupper hurtigere end andre kan henvises videre til rådgivning eller relevante programmer. Segmenteringen gør det også nemmere at tilrettelægge forløb, der både indeholder individuel sparring og kollektive elementer, hvor virksomhederne får mulighed for at indgå i forløb med andre virksomheder.

Erhvervshuset vil arbejde mere databaseret og bl.a. forsøge at identificere særligt succesfulde forløb inden for de forskellige arketyper, herunder ved at trække på data fra CRM-systemet og offentlige registerbaserede databaser. Det kan styrke indsigten i, hvilke forløb der virker for hvilke grupper – og dermed bidrage til, at vi kan skabe endnu større værdi for det midtjyske erhvervsliv.

Særlige midtjyske prioriteter

De i afsnit 3 skitserede megatrends skaber både nye muligheder og udfordringer for mange virksomheder. Det er derfor vigtigt, at Erhvervshusets tilbud og kompetencer tager bestik af aktuelle trends, og hvordan de sætter sig i brancher og erhverv, der er vigtige for de midtjyske erhverv og kommuner.

Rammeaftalerne mellem KL og Erhvervsministeriet bidrager på det nationale niveau til at identificere områder, hvor det er vigtigt at udvikle den specialiserede erhvervsservice. Fx er der i den nuværende aftale opstillet mål for erhvervshusenes evne til at understøtte den grønne omstilling og den digitale udvikling i danske virksomheder. Det må forventes, at disse fokusområder også får høj prioritet i de kommende rammeaftaler.

De gennemførte workshops, der har dannet grundlag for denne strategi, viste bred enighed om, at erhvervsserviceindsatsen i Midtjylland de kommende år skal have særlig fokus på følgende tematikker:

- **Smart produktion og arbejdskraftbesparende teknologier:** Hvis Midtjylland skal opnå fortsat vækst i en tid med knaphed på arbejdskraft, er det afgørende, at virksomhederne får bedre forudsætninger for at øge produktiviteten gennem investeringer i nye teknologier. Derfor skal vi løfte den uvildige sparring om teknologianvendelse og udnytte, at vi både har stærke rådgivere og videninstitutioner på området i Midtjylland.
- **Digitalisering:** I forlængelse heraf er det vigtigt fortsat at have fokus på digitalisering som et middel til både effektiviseringer og forretningsudvikling. I mange brancher har mindre virksomheder brug for sparring i forhold til multichannel-strategier inden for både kommunikation og salg (med detailhandel som et oplagt eksempel). Hertil kommer brug af kunstig intelligens og machine learning som understøttende teknologier.
- **Grøn omstilling, cirkulær økonomi og rapportering:** Mange midtjyske SMV'er er underleverandører i værdikæder, hvor store virksomheder og kunder stiller ESG-krav bl.a. som følge af EU's kommende rapporteringskrav. Det kræver fokus på dokumentation og compliance. SMV'erne kommer til at efterspørge sparring i udarbejdelse af ESG-regnskaber, investeringer i software og tilgange til at integrere ESG-tankegangen i hele organisationen.
- **Kompetenceforsyning:** For at sikre, at virksomhederne har de fornødne kompetencer til grøn og digital omstilling, er det vigtigt at bygge bro mellem virksomheder, uddannelsesinstitutioner og nye kandidater. Erhvervsserviceindsatsen kan bidrage til at styrke virksomhedernes adgang til praktik, studenterprojekter, mv. på de vide-regående uddannelsesinstitutioner. Samtidig er det vigtigt at stimulere brugen af efter- og videreuddannelse.
- **Krisehåndtering og resiliens i forsyningskæden:** Midtjylland er specialiseret inden for erhverv som fødevarer, mode og byggematerialer, der alle er præget af globale værdi- og forsyningskæder. Samtidig rummer regionen mange underleverandørvirksomheder, der er afhængige af international markedsadgang. Det er vigtigt, at den specialiserede erhvervsservice bidrager til at ruste virksomheder til at tackle kriser og gøre dem mere robuste og handlingsparate over for udfordringer i forsyningskæderne.
- **Organisatorisk kapacitet og forretningsmodeludvikling:** Tilpasninger til nye trends er tæt knyttet til både innovation og forretningsmodeludvikling. Der kan være behov for nye værditilbud, udvikling af nye kunderelationer, justeringer i kommunikationen samt nye kompetencer og partnerskaber. Det er vigtigt, at SMV'erne i de kommende år bliver mere agile. Her kan den specialiserede erhvervsservice i samspil med viden- og uddannelsesinstitutioner hjælpe SMV'er ind i forløb, der styrker kapaciteten til at tilpasse sig forandringer i marked, teknologi og efterspørgsel.



Ovenstående tematikker repræsenterer behov og udfordringer, der vil udspille sig i mange brancher. Herudover er der i interessentkredsen en ambition om, at Erhvervshuset skal have særlig fokus på erhverv og virksomheder, der rummer et stort potentiale og/eller har stor økonomisk betydning i mange midtjyske kommuner. Det gælder:

- **Detail og turisme**, der er erhverv med mange arbejdspladser og stor betydning for ikke mindst kommuner i yderområderne. De to erhverv er tæt relaterede og indeholder også det fælles træk, at mange af virksomhederne er små og dybt fokuserede på den kortsigtede drift og indtjening. Det er vigtigt, at den specialiserede erhvervsservice kan bidrage med nye perspektiver på forretningsudvikling⁷ og tilskynde til partnerskaber. Samtidig kræver det en særlig indsats og et tæt samarbejde med kommunerne og den lokale erhvervsservice at tilskynde virksomheder i disse erhverv til specialiseret erhvervsservice.
- **Bygge & anlæg**, der er den næststørste branche i Midtjylland beskæftigelsesmæssigt (efter detail) og dermed et vigtigt erhverv. Erhvervet rummer bl.a. mange håndværksvirksomheder med behov for uvildig sparring på områder som ledelse, digitalisering, forretningsudvikling og generationsskifte.
- **Vandteknologi**, der er en midtjysk styrkeposition med et stort potentiale for yderligere vækst og eksport. Erhvervshus Midtjylland fungerer som administrativ projektleder for det erhvervsfyrtårn, der er etableret inden for vandteknologi. Samtidig kommer Erhvervshuset til at spille en særlig rolle i forhold til at hjælpe SMV'erne med at realisere det eksportpotentiale, som følger af den innovation, der skabes i erhvervsfyrtårnets projekter.
- **Virksomheder med stort vækstpotentiale**, der udgør en vigtig kilde til at skabe både jobs og velstand i Midtjylland. Virksomheder med vækstambitioner og et uforløst potentiale er fortsat en vigtig målgruppe, der ofte har brug for at blive udfordret på deres strategi og organisering og for at blive guidet til de rette rådgivere, investorer og samarbejdspartnere.

Den specialiserede erhvervsservice skal naturligvis være tilgængelig for alle midtjyske virksomheder – uanset om man falder inden for de pågældende områder eller ikke. Ambitionen er at forløse det særlige midtjyske vækst- og udviklingspotentiale gennem opsøgende aktiviteter og ved at styrke relationerne til andre aktører med tætte relationer til virksomheder inden for de nævnte grupper.



6. Erhvervshus Midtjyllands aktiviteter og kerneydelser

De virksomhedsrettede virkemidler i Erhvervshus Midtjylland består af:

- Specialiseret vejledning
- Programbaserede tilbud (hvor Erhvervshuset har en operatørfunktion)
- Knudepunktsfunktionen – nem adgang til statslige aktører og programmer

Den specialiserede vejledning består i uvildig sparring med en eller flere af vores konsulenter, og hvor målet er at afklare både udfordringer og potentialer samt at anviser handlemuligheder. Det sidste kan både omfatte aktiviteter, som virksomhederne selv kan iværksætte, og hjælp til at række ud til rådgivere, videninstitutioner, mv. Som grundlag for vejledningen anvender Erhvervshuset en række værktøjer⁸, der hjælper virksomhederne til hurtigt og effektivt at opnå et overblik over udviklingspotentialer.

Vejledningen er gratis og kan både bestå af 1-1 vejledning (med deltagelse af nøglepersoner fra virksomheder) og kollektive ydelser, hvor andre virksomheder med tilsvarende udfordringer eller potentialer deltager.

De programbaserede tilbud ligger i forlængelse af 1-1 vejledningen og giver virksomhederne mulighed for at opnå tilskud til udviklingsforløb mod, at virksomhederne selv bidrager med ressourcer til forløbet. Boksen øverst til højre giver et overblik over nuværende programtilbud, hvor Erhvervshuset har en operatørrolle.

Herudover indgår Erhvervshus Midtjylland som samarbejdspartner i en række andre programmer og projekter, der ledes af fx andre erhvervshuse, kommuner, klynger, videninstitutioner, mv.

Knudepunktsfunktionens opgave er at lette virksomhedernes indgang til erhvervsfremmeaktører, der ikke har en lokal repræsentation i Midtjylland. Gennem fast træffetid eller arbejdssted i Erhvervshuset samt fælles arrangementer sikrer knudepunktsfunktionen midtjyske virksomheder en nem indgang til fx klynger og statslige erhvervsfremmeaktører.

Herudover har vi indgået samarbejdsaftaler med en række andre aktører, der også bidrager til et tættere samarbejde og at lette midtjyske virksomheders tilgængelighed til aktørernes ydelser. Det gælder fx de nationale klynger, Dansk Kyst- og Naturturisme, Patent- og Varemærkestyrelsen og Arbejdsmarkedskontor MidtNord.

Programmer, hvor Erhvervshus Midtjylland er operatør

- SMV:Digital
- Early Warning
- Erhvervsfyrtårn for Vandteknologi
- TechCircle
- Projekt for Cyber Security
- Rådgiverportalen

Aktører med fast træffetid i Erhvervshus Midtjylland ultimo 2023

- The Trade Council
- Innovationsfonden
- GTS (Godkendt Teknologisk Service)
- Vækstfonden
- Danmarks Eksport- og Investeringsfond (EIFO)
- Investeringsfonden for Udviklingslande (IFU)
- Nordic Environment Finance Cooperation (NEFCO)
- Enterprise Europe Network (EEN)
- Central Denmark EU Office
- Fonden for Entreprenørskab Midtjylland
- Censec (klynge)
- We Build Denmark (klynge)

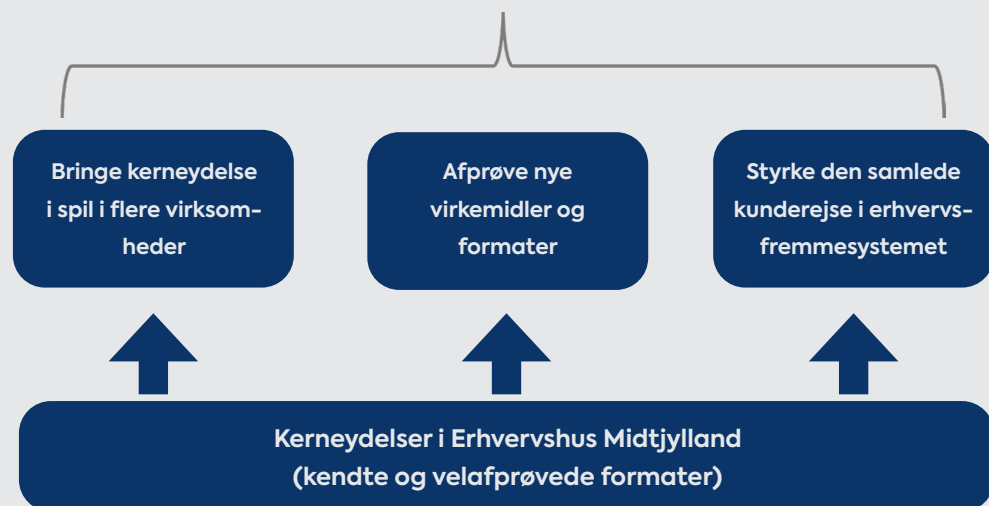
Hvor skal indsatsen styrkes i strategiperioden?

De grundlæggende elementer i den specialiserede erhvervsservice ligger fast og har vist sin værdi i en række effektmålinger⁹. Men der er i Erhvervshuset og i vores interessentkreds enighed om, at vi kan bruge vores mange erfaringer og data til yderligere at professionalisere og forfine ydelserne.

Konkret vil vi styrke indsatsen på følgende områder:

- Øget fokus på kerneydelsen (specialiseret vejledning) som det centrale værditilbud, herunder større vægt på opgaven med at kortlægge og udfordre brugerne af Erhvervshuset på deres vækst- og forretningspotentiale.
- Afprøvning af nye virkemidler og måder at tilrettelægge kerneydelsen på.
- Mere sammenhængende forløb og større fokus på den samlede kunderejse i erhvervsfremmesystemet.

Fremme konkurrencekraft og omstillingsevne i
midtjyske iværksættere og SMV'er



Ambitionen om øget fokus på kerneydelsen skal ses i lyset af, at det samlede udbud af programmidler forventes at falde betydeligt i den kommende programperiode.

De ekstraordinært mange programmidler i perioden 2020-23 betød (som følge af coronasituationen), at Erhvervshuset Midtjylland – ligesom de øvrige erhvervshuse – har brugt mange ressourcer på at vejlede virksomheder om programtilbud, og at andre aktører ofte har henvist virksomheder til Erhvervshuset netop pga. rollen som programadministrator.

Det forventede fald i programmidler giver mulighed for at fokusere mere på vores kerneydelse – den specialiserede vejledning.

Erhvervshuset vil i den sammenhæng arbejde for at tydeliggøre kerneydelsen over for både virksomheder og samarbejdspartnere. Det er vigtigt, at flere virksomheder kommer til Erhvervshuset med et aktivt ønske om at blive udfordret på fx strategi, forretningsmodel, organisation, teknologi, kunderelationer, tilgang til grøn omstilling, mv.



Værdien af Erhvervshusets uvildige sparring kan også løftes ved at tænke i nye virkemidler og måder at udbyde kerneydelsen på. Det er et naturligt led i arbejdet med at designe ydelser, der er skræddersyede til behov og "læringsstile" hos forskellige arketyper, jf. afsnit 5. Vi har allerede i mindre omfang eksperimenteret med nye tilgange til specialiseret vejledning, men vil lægge mere vægt på dette udviklingsarbejde fremadrettet. Der kan fx arbejdes mere med:

- Paneler, hvor virksomheder udfordres af et panel på 3-4 personer, der fx kan bestå af GTS-specialister, forskere, investorer, rådgivere, IPR-specialister, mv. afhængig af tematisk fokus.
- Korte, målrettede kursusforløb (fysiske/online) inden for bestemte temaer (fx nye materialer, ESG-rapportering, e-handel, mv.), der tilrettelægges i samarbejde med fx lokale viden- og uddannelsesinstitutioner.
- Sammensatte forløb, der både rummer 1-1 vejledning og kollektive aktiviteter, og som fx udbydes sammen med private rådgivere med fokus på at introducere virksomheder til konkrete temaer samt praktisk anvendelse af værktøjer og metoder til virksomhedsudvikling.

Sammenhængende forløb og større fokus på den samlede kunderejse handler om at videreudvikle Erhvervshusets rolle som omdrejningspunkt i det samlede erhvervsfremmesystem. For at nå fra A til B har mange virksomheder en række nedslag i erhvervsfremmesystemet. Det kan fx omfatte brug af Virksomhedsguiden, specialiseret vejledning i Erhvervshuset, deltagelse i Virksomhedsprogrammet og brug af statslige aktører som Danmarks Eksport- og Investeringsfond. Hertil kommer virksomhedernes egen indsats med at implementere og anvende de input, de får gennem erhvervsfremmeaktiviteterne.

Erfaringerne er, at overgange mellem de forskellige aktører ikke altid er lige vellykkede. Samtidig er der især inden for de mere driftsfokuserede arketyper ofte udfordringer med effektiv implementering – eller med at erhverve de nødvendige kompetencer til at omsætte viden til værdi.

Erhvervshuset kan hjælpe flere virksomheder med at planlægge – og evt. justere – den samlede kunderejse gennem opfølgende samtaler. Herunder kan vi i større omfang tilbyde korte samtaler i forlængelse af fx deltagelse i programmer, som vi har henvist til.

Virksomhederne i centrum

Erhvervshuset vil fortsat arbejde for – og være en del af – et sømløst og overskueligt system med klare indgange og nem adgang til information om mulighederne for vejledning og programbaserede tilbud. Derfor vil vi løbende arbejde med at styrke vores synlighed og tilgængelighed, herunder sikre et vedvarende højt kendskabsniveau i målgruppen.

I Erhvervshusets kommunikation er målet ikke blot, at virksomhederne har hørt om os – vi tilstræber, at de kender og tager kontakt til os. Vi vil derfor sikre, at vores målgruppe forstår, hvad vi kan tilbyde, og sikre, at de tager kontakt til os ved at tilbyde dem relevante løsninger på det rette tidspunkt – tilpasset behov og udfordringer. Derudover ønsker vi også at holde kontakten med de virksomheder, der allerede har gjort brug af vores ydelser.

Dette vil vi opnå ved:

- Fastholdelse af udstationeringsordningen, der i dag gør det muligt for vores konsulenter at være til stede lokalt. Der skal kontinuerligt arbejdes på at øge deres synlighed i samarbejde med kommunerne, fx ved at omtale mulighederne på kommunernes hjemmesider og lokale erhvervskontorers platforme.
- Deltagelse i samarbejdsgrupper og redaktionsgruppe for Virksomhedsguiden.dk, der fungerer som erhvervslivets digitale indgang til erhvervsfremme. Der vil kontinuerligt arbejdes for at optimere sammenhængen mellem Erhvervshus Midtjyllands og Virksomhedsguidens hjemmeside.
- Aktiv og synlig markedsføring på kanaler og medier, hvor Erhvervshusets målgruppe er til stede.
- Brug af data til at skræddersy Erhvervshusets kommunikation til målgruppen, herunder segmenteret kommunikation til forskellige brancher og interessegrupper.

Erhvervshuset har endvidere i en længere periode benyttet en algoritme til at identificere potentielle vækstvirksomheder på et tidligt tidspunkt. Det er ambitionen i den kommende strategiperiode at styrke brugen af Big Data yderligere i samarbejde med de øvrige erhvervshuse, så vi gennem brug af både CRM- og registerdata kan målrette indsatsen bedre til forskellige arketyper.

7. Samarbejde i det midtjyske økosystem

Erhvervshus Midtjylland indgår i et samlet økosystem med en række andre (helt eller delvist) offentligt finansierede aktører, der også udbyder virksomhedsrettede ydelser inden for erhvervsfremme, innovation og kompetenceudvikling. Selv om der er formuleret klare snitflader mellem aktørerne (for at minimere risikoen for overlap), er det vigtigt, at der er et stærkt indbyrdes kendskab, og at de forskellige aktører henviser til (eller inddrager) hinanden.



Vigtige aktører er bl.a.:

- **Erhvervsklyngerne**, hvis primære opgave er at fremme innovation, videnbaseret iværksætteri samt at bygge bro mellem virksomheder og videninstitutioner. Klyngerne arbejder bl.a. med matchmaking og finansierer mindre samarbejdsprojekter på tværs af virksomheder og videninstitutioner. Herudover hjælper de SMV'er med at finde finansiering til innovationsprojekter.
- **Den lokale erhvervsservice**, der spiller en vigtig rolle som iværksætteres og SMV'ers lokale indgang til erhvervsfremme. De tilbyder indledende afklaring/basal vejledning om start, drift og udvikling af virksomheder – og har samtidig til opgave at henvise virksomheder med behov for specialiseret vejledning til Erhvervshuset. Den lokale erhvervsservice tilbyder også tematiske arrangementer og lokale netværk.¹⁰
- **Inkubationsmiljøer** for forskningsbaserede iværksættere, der i Midtjylland bl.a. er etableret i tilknytning til flere lokationer på Aarhus Universitet (AU) og VIA University College. Udover det generelle iværksætermiljø på AU (The Kitchen) findes i regionen inkubationsmiljøer inden for life science, it, vandteknologi, byggeri, fødevarer og animation. Miljøerne hjælper typisk med adgang til faciliteter og tilknytter forretningsudviklere med særlig indsigt for at hjælpe iværksætterne i de tidlige faser.
- **Viden- og uddannelsesinstitutioner**, der omfatter erhvervsskoler, erhvervsakademier, professionshøjskoler og universiteter. Disse institutioner spiller en central rolle i kompetenceforsyningen – og dermed også i virksomhedernes forudsætninger for at tilpasse sig nye trends og teknologier.
- **GTS-institutter**, der yder teknologisk service og tilbyder en række faciliteter til test og afprøvning af produkter og teknologier.
- **De statslige erhvervsfremmeaktører**, der bidrager med finansiering af innovation, vækst og eksport samt sparring i relation til eksport og internationalisering.
- **RAR Vestjylland og RAR Østjylland**, der understøtter beskæftigelsesindsatsen og koordinerer efter- og videreuddannelsesindsatsen i Midtjylland.

Hertil kommer naturligvis private rådgivere, som er den centrale aktør i forhold til problemløsning på de udfordringer, der afdækkes i den offentlige erhvervsservice. Det er vigtigt, at de offentligt finansierede aktører har et stærkt kendskab til og overblik over den private rådgiverbranche.

På det overordnede niveau kender de enkelte aktører naturligvis hinandens roller og opgaver. Men specielt på tværs af videnmiljøer, uddannelse, innovationsfremme og erhvervsservice er der ikke altid et tæt og opdateret kendskab til hinandens kompetencer, og hvad der konkret tilbydes af forløb. Hertil kommer, at de enkelte aktører kan have primært fokus på egne mål og succeskriterier – og ikke altid har incitamenter til at henvise eller samarbejde.

Det betyder, at potentialet for at tilbyde virksomhederne de rette ydelser og skabe synergier på tværs af aktørerne ikke udnyttes fuldt ud. Fx når aktørerne hvert år til sammen ud til langt flere virksomheder, end de enkelte aktører gør, hvilket betyder forspildte muligheder for at bringe hinanden i spil, hvis vi ikke har fokus på at henvise til hinanden.

Ikke mindst behovet for at koble erhvervsfremme og kompetenceforsyning tættere sammen skaber behov for, at der i den kommende strategiperiode skabes mere synergi og samarbejde. I Erhvervshuset vil vi bl.a. arbejde for følgende tiltag:

- Fælles informationsarrangementer (fysisk og online), der gennemføres sammen med andre aktører i fx specifikke geografier.
- Bedre information om Erhvervshuset kompetencer og ydelser gennem besøg og oplæg hos de øvrige aktører med base i Midtjylland.
- Flere virksomhedsforløb i samarbejde med fx konsulentenheder på viden- og uddannelsesinstitutioner, hvor forskellige muligheder for kompetenceforsyning indtænkes i de handleplaner, der udvikles sammen med den enkelte virksomhed.
- Udvikling af korte, digitale kursustilbud i samarbejde med viden- og uddannelsesinstitutioner og evt. klynger.
- Strategisk dialog på ledelsesniveau med andre aktører i regionen om, hvordan incitamenter til samarbejde og gensidig henvisning af virksomheder kan styrkes.



8. Erhvervshus Midtjyllands kompetencer og organisering

Det er afgørende, at Erhvervshusets kompetencer og organisering understøtter målet om at yde uvildig sparring på højt niveau til hele målgruppen. Derfor er det også vigtigt, at Erhvervshuset er en attraktiv arbejdsplads, som kan tiltrække og fastholde dygtige konsulenter med specialkompetencer inden for de tematikker, hvor virksomhederne efterspørger uvildig sparring.

Vores konsulenter i Erhvervshus Midtjylland har et højt kompetenceniveau og har – ud over relevant uddannelsesmæssig baggrund – typisk erfaring fra ansættelse i private virksomheder. På det sidste område repræsenterer konsulerne samlet både erfaring som iværksættere/ejere samt fra leder- og specialistfunktioner i etablerede virksomheder.

Det er herudover vigtigt, at Erhvervshus Midtjyllands kompetencer løbende ajourføres i forhold til nye trends og teknologier. Det gælder både i bredden, hvor konsulerne fx skal have en grundlæggende viden om grøn omstilling, ESG-rapportering og digital teknologi. Og det gælder i forhold til at have specialister med dybere kendskab til de trends og teknologiområder, der vinder frem.

Med udgangspunkt i drøftelserne på de gennemførte workshops i foråret 2023 vil vi i den kommende strategiperiode arbejde for at løfte kompetencerne på følgende områder:

- **Opbygning af specialiserede kompetencer inden for nye teknologier.** Flere nye teknologier vil få stor impact i de kommende strategiperioder, herunder især kunstig intelligens og machine learning. Erhvervshuset skal både tilbyde specialiseret sparring på disse områder samt opdatere sin viden om muligheder for at hente rådgivning, kompetenceudvikling og indgå i vidensamarbejde inden for nye teknologier.
- **Tilpasning til regulering og nye standarder.** Vi vil gennem træning og kompetenceudvikling udvikle vores forudsætninger for at yde uvildig sparring i relation til de krav om rapportering og standarder hos underleverandører, der følger af ny EU-regulering (ESG, Green Deal, Ecodesign, NIS-2, mv.)
- **Udvikling og drift af en struktureret intern HR-indsats.** Indsatsen vil omfatte systematisk fokus på den enkelte medarbejders kompetencer (i form af individuelle kompetenceplaner) samt et "talent-program" for udvikling af fremtidens ansatte – evt. i samspil med øvrige erhvervshuse.
- **Træning i brug af værktøjer.** Med afsæt i ambitionen om at sætte øget fokus på uvildig sparring er det vigtigt, at konsulerne har et godt kendskab til relevante værktøjer, der kan bruges til at afdække og systematisere behov og udfordringer. Vi vil i Erhvervshuset prioritere fælles, casebaserede træningsforløb i brug af prioriterede værktøjer.

Midtjysk ErhvervsudviklingsAkademi

Erhvervshus Midtjylland tog i 2008 initiativ til etablering af Midtjysk ErhvervsudviklingsAkademi (MEA), der er en fælles efteruddannelsesplatform for ansatte med virksomhedskontakt i erhvervs-, beskæftigelses- og uddannelsessystemerne i Midtjylland.

Der er blandt Erhvervshusets interessenter stor tilfredshed med MEA's nuværende format med relativt korte digitale seancer kombineret med fysiske moduler (med mulighed for networking), et årligt basismodul samt det årlige erhvervsudviklingsdøgn (som afholdes på skift rundt i de midtjyske kommuner). Det afspejler sig også i en meget stor tilslutning til MEA's aktiviteter.

MEA vil i den kommende periode fastholde de nuværende formater, men også afprøve nye, herunder livestreaming, mv.

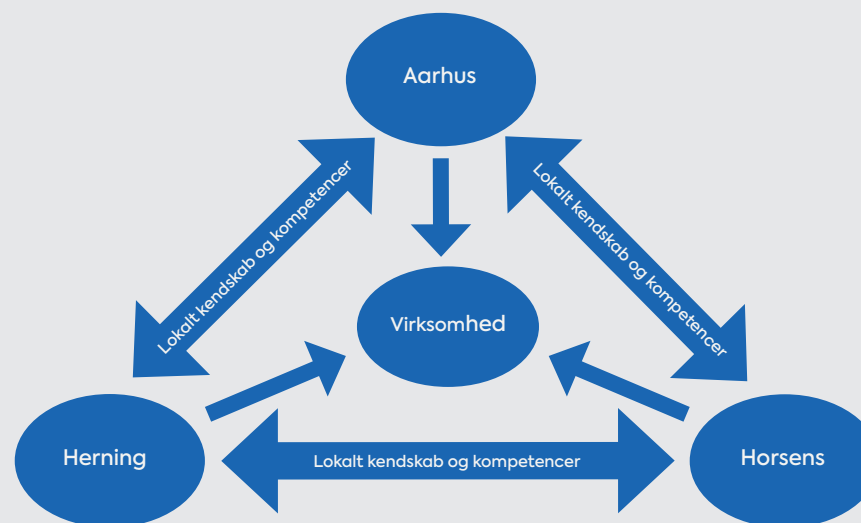
MEA er i dag båret af en stor interaktion og daglig dialog med brugerne (brugerne ringer/mailer om ønsker til emner, oplægsholdere, mv.). Denne dialog vil fortsat være i centrum og er et bærende element for MEA. Det er endvidere et ønske, at MEA i endnu højere grad, end det har været muligt hidtil, kan trække på oplæg fra videnspersoner i de midtjyske viden- og uddannelsesinstitutioner.

Gennem de seneste år har MEA arbejdet med halvårsprogrammer (der meldes ud for det kommende halve år), som løbende suppleres med aktuelle moduler, der fx opstår via brugerdialog. Denne tilgang søges fastholdt.

Herudover er der i 2023 taget initiativ til udvikling af et tværgående "EH Academy", der skal fungere som et efteruddannelsesinitiativ på tværs af erhvervshusene – med MEA som forbillede og med Erhvervshus Midtjylland som lead/sekretariat. Der vil naturligvis blive arbejdet for størst mulig synergi mellem MEA og EH Academy.

Erhvervshus Midtjyllands organisering og fysiske forankring

Erhvervshuset har i henhold til vedtægterne kontorer i Aarhus, Herning og Horsens. Dertil kommer mulighed for lokal udstationering af medarbejdere i kommunerne, fx på de lokale erhvervskontorer. Begge dele medvirker til at styrke både kendskabsgraden i målgruppen og relationerne til andre aktører i erhvervsfremmesystemet.



Den fysiske forankring forskellige steder i regionen betyder dog også, at vores medarbejdere er spredt på en række forskellige lokationer, hvilket bevirker et behov for at pleje sammenhængskraften. Det sker via førnævnte kompetencerettede tiltag og i regi af jævnlige fælles medarbejdermøder og andre aktiviteter, der understøtter en forretningsorienteret organisationskultur.

9. Økonomi og finansiering

Kommunerne finansierer Erhvervshus Midtjyllands basisbevilling. Basisbevillingen er dimensioneret til at løse Erhvervshusets kerneopgave som stærkt kompetencecenter for vejledning af virksomheder og som bidragsyder til Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses strategi.

Erhvervshus Midtjyllands bidrag til det regionale kapitel i Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses strategi er et centralt element i at underbygge den lokale forankring. Vores involvering i strategien og i den tilhørende investeringsplan er også vigtig i forhold til at sikre, at de nationale programmer matcher potentialer og behov i midtjyske virksomheder.

Erhvervshuset byder på program- og projektmidler og spiller en central rolle i at hjemtage strukturfondsmidler til Midtjylland. Som konsekvens af COVID-19 er der de seneste år udmøntet ekstraordinært mange midler, herunder fra Erhvervshus Midtjylland. Vi kigger derfor ind i en strategiperiode, hvor der er færre programmidler end i seneste strategiperiode, jf. afsnit 6. Samtidig forventes en udvikling i retning af, at en større andel af midlerne udbydes under det nationale Virksomhedsprogram, hvor erhvervshusene er operatører.

Endelig er Erhvervshusets aktiviteter finansieret af private fondsmidler samt øvrige EU-finansierede programmer.



Vi hjælper iværksættere og virksomheder med at få sat struktur på deres muligheder og fremtid. Det gør vi ved at yde specialiseret erhvervsservice i forbindelse med opstart, udvikling og konsolidering.

Vi er sat i verden og finansieret af de midtjyske kommuner. Derfor er vores vejledning gratis. Begrundelsen er den økonomiske og beskæftigelsesmæssige gevinst, der ligger i at understøtte små og mellemstore virksomheders muligheder for at tage rigtige valg baseret på uvildig vejledning.

Vi er et hus med et højt videns- og erfaringsniveau fra mange forskellige virksomheder, og vi er kendt og anerkendt for vores evne til at vejlede virksomhederne med udgangspunkt i deres særlige behov og udfordringer.

Sammen er vi drevet af en ambition om at medvirke til en sund og innovativ erhvervsudvikling til glæde og gavn for samfundet og til inspiration for nye iværksættere, der har ambitioner om en fremtid i egen virksomhed.

