

Konkurrenceudsat pulje - Konkretisering af temaet *Partnerskaber som kilde til vækst og innovation*

1. Hvad er den konkurrenceudsatte pulje?

Den konkurrenceudsatte pulje er en del af den samlede danske strukturfondsindsats. I forbindelse med den politiske aftale om den regionale fordeling af strukturfondsmidlerne for perioden 2007-2013 blev det besluttet, at 10 pct. af midlerne skal fordeles til de mest perspektivrige projekter efter konkurrence – altså som den konkurrenceudsatte pulje. Det svarer til et beløb på ca. 50 mio. kr. årligt, hvoraf udgangspunktet er, at den ene halvdel er regionalfondsmidler og den anden halvdel er socialfondsmidler.

Strukturfondene, herunder den konkurrenceudsatte pulje, skal bidrage til at styrke den regionale konkurrenceevne og beskæftigelse i hele Danmark. Formålet med den konkurrenceudsatte pulje er at målrette en del af strukturfondsmidlerne i forhold til større samlede strategiske satsninger med henblik på at styrke de danske virksomheders vækst og konkurrenceevne.

Danmarks Vækstråd udvælger og udbyder årligt temaer for puljen, der afspejler aktuelle erhvervspolitiske udfordringer. Temaerne ligger inden for rammerne af de operationelle strukturfondsprogrammer under *målet om regional konkurrenceevne og beskæftigelse*.

1.1 Temaerne og udmøntning af puljens midler i 2011

I forbindelse med Danmarks Vækstråds møde den 4. maj 2010 besluttede rådet, at en del af midlerne under den konkurrenceudsatte pulje i 2011 skal fordeles inden for følgende temaer:

- Flere spin-off virksomheder som kilde til nye vækstvirksomheder
- Partnerskaber som kilde til vækst og innovation

Den konkurrenceudsatte pulje dækker op til 50 procent af projektets samlede budget. Derudover har Erhvervs- og Byggestyrelsen (EBST), der administrerer ordningen, mulighed for at yde medfinansiering på op til 25 pct. af det samlede projektbudget. Det vil sige, at ansøgere kan få dækket op til 75 procent af de samlede støtteberettigede udgifter i et projekt.

For at målrette midlerne i den konkurrenceudsatte pulje gives der under puljen for 2011 tilskud til ét samlet projekt under hvert af de ovennævnte temaer. Fordelingen af tilskudsmidlerne mellem projekter er ikke fastlagt, men afhænger af, hvilke ansøgninger der kommer ind.

Ansøgning om støtte fra den konkurrenceudsatte pulje søges hos EBST, der træffer afgørelse om tildeling af midler fra den konkurrenceudsatte pulje efter høring af Danmarks Vækstråd. Styrelsen udsteder tilsagn eller afslag og varetager sagsbehandlingen af de indkomne ansøgninger.

Fristen for indsendelse af ansøgninger til Erhvervs- og Byggestyrelsen til de ovennævnte temaer under den konkurrenceudsatte pulje 2011 er **mandag den 4. oktober 2010**. Ansøgningen skal indsendes via det elektroniske ansøgningsskema, som man kan finde på EBST's hjemmeside www.EBST.dk eller direkte via linket <http://skema.ebst.dk/digiform/index.jsp>. Endelig afgørelse om tilsagn og afslag forventes primo 2011.

1.2 Regler og rammer for den konkurrenceudsatte pulje

Ansøgninger til at modtage tilskud til projekter under de to temaer vil - foruden en vurdering af opfyldelsen af de generelle regler for tildeling af strukturfondsmidler (legalitetskontrol) - blive vurderet på deres opfyldelse af et sæt overordnede kriterier for projekter under den konkurrenceudsatte pulje. Kun projekter, som støtter op om opgaverne i de udbudte temaer, som de er beskrevet i afsnittene nedenfor, kan komme i betragtning til tilskud.

Projekter under den konkurrenceudsatte pulje skal have et klart erhvervspolitisk rationale, udgøre en større strategisk satsning, som har landsdækkende betydning samt gennemføres i et stærkt partnerskab med erhvervslivet m.v. Læs mere om de overordnede kriterier for projekter under den konkurrenceudsatte pulje på EBST's hjemmeside.

Puljens midler skal generelt udmøntes inden for de gældende regler for strukturfondene. Det præciseres derfor, at potentielle ansøgere bør orientere sig grundigt i det relevante strukturfondsprogram (Regionalfonden) samt i Retningslinjer for strukturfondsfinansierede projekter 2007-2013. Initiativer, som iværksættes under strukturfondene, må ikke være konkurrenceforvridende, og tilskud skal ydes under overholdelse af EU's statsstøttere regler.

Der kan ansøges under Regionalfonden for så vidt angår dette tema.

For yderligere information om temaets faglige indhold kontakt: fuldmægtig Anders Pold, tlf. 35 46 65 54, apo@ebst.dk

For yderligere information om strukturfondene og ansøgningsproces kontakt: fuldmægtig Helle Skott Svanholm, tlf. 35 46 64 24, hsh@ebst.dk

Yderligere information

Overordnede kriterier for projekter under den konkurrenceudsatte pulje, strukturfondsprogrammerne og retningslinjer for strukturfondsfinansierede projekter kan findes via nedenstående links:

[Overordnede kriterier](#)

[Regionalfondsprogram 2007-2013](#)

[Retningslinjer for strukturfondsfinansierede projekter](#)

2. Partnerskaber som kilde til vækst og innovation

Nye virksomheder – og særligt nye vækstvirksomheder – bidrager til at sikre velstandsudviklingen. For det første bidrager de nye virksomheder kraftigt til jobskabelse. For det andet bidrager de til dynamik, innovation og produktivitetsvækst.

Nye virksomheder skaber mange nye arbejdspladser. Iværksættere har i perioden fra 2003 til 2006 skabt 86.000 arbejdspladser i gennemsnit om året. Det betyder, at knap en tredjedel af de nye job i de private virksomheder skabes i virksomheder, der er under to år gamle.

Jobskabelsen varierer imidlertid meget fra virksomhed til virksomhed. Rent faktisk sker der en tilbagegang i beskæftigelsen for de fleste iværksættere efter de første leveår. I modsætning hertil stiger antallet af beskæftigede hos vækstiværksætterne. En gennemsnitlig vækstiværksætter skaber næsten 10 gange så mange job gennem deres første fem leveår som andre iværksættere og står for omtrent 15 pct. af alle job skabt af iværksættere over en femårig periode.

Men i Danmark er der ikke nok nye virksomheder, som vokser sig store og dermed for alvor bliver i stand til at udfordre de eksisterende virksomheder med lavere produktivitet. Andelen af vækstvirksomheder ligger således noget under lande som fx USA.

Vækst og produktivitet i en ny virksomhed kan stimuleres ved at højne kompetenceniveauet. Stærke kompetencer er drivkraften bag innovation og udvikling, og gør det muligt at udnytte ny teknologi fuldt ud og markedsføre sig mere effektivt.

Det private erhvervsliv kan bidrage til iværksætterpolitikken ved at indgå i partnerskaber med nye virksomheder og derved højne virksomhedernes kompetenceniveau.

For iværksættere kan et partnerskab med en etableret virksomhed give adgang til branchespecifik ekspertise og rådgivning om internationalisering, ny teknologi og markedsføring, salgs- og distributionsnetværk, sparring om strategi og ledelse,

bestyrelsesmedlemmer med særlige kompetencer, kontor- og laboratoriefaciliteter m.m.

Partnerskaber er også en fordel for de store virksomheder, da de bliver eksponeret for innovative ideer, kan holde sig opdateret om udviklingen og får muligheder for at opdyrke nye forretningsområder.

Partnerskaber mellem det etablerede erhvervsliv og vækstiværksættere kan antage mange former. Der kan f.eks. være tale om mentorordninger, netværk med erfarne iværksættere, partnerskabs- og samarbejdsaftaler eller bestyrelsesarbejde, som stiller forskellige krav til parternes grad af involvering.

Konkrete samarbejder mellem etablerede virksomheder og opstartsvirksomheder er sjældne i Danmark. Viljen mangler ikke, men ofte har både vækstiværksættere og etablerede virksomheder vanskeligheder med at identificere relevante og interessante samarbejdspartnere.

Der eksisterer to eksempler på partnerskabet med baggrund i Erhvervs- og Byggestyrelsen og de regionale væksthuses arbejde med at fremme vækst i nye og mindre virksomheder. Det drejer sig om:

- *Clean-tech partnerskabet.* Via Cleantech-partnerskabet matches nye og mindre cleantech virksomheder med større virksomheder inden for relevante områder. Formålet er at give de nye virksomheder adgang til relevante ressourcer til udvikling af virksomhederne, mens de større virksomheder får adgang til nye løsninger og idéer. Partnerskaberne er populære og erfaringerne fra eksempelvis Cleantech-partnerskabet viser, at potentialet er stort, og med fordel vil kunne udbredes til andre erhvervsmæssige styrkepositioner. Læs mere på www.cleantechpartnerskab.dk
- *Bestyrelsespartnerskabet.* Via bestyrelsespartnerskabet matches bestyrelseskandidater og mentorer fra en række store danske virksomheder med nye og mindre virksomheder med vækstpotentiale.

De to eksempler på partnerskaber viser nogle af de muligheder, der er i samarbejde mellem nye og mindre virksomheder og større virksomheder. De to partnerskaber er målrettet forskellige grupper. Clean-tech partnerskabet er emnespecifikt, mens bestyrelsespartnerskabet sætter fokus på et emne, der er relevant for både store og små virksomheder. Fælles for partnerskaberne er dog, at der er win-win situationer for begge parter. De små virksomheder får tilført kompetencer, og de store virksomheder får adgang til mindre innovative virksomheder og derudover styrket kompetencerne hos nogle af deres nøglemedarbejdere.

2.1 Initiativer under temaet *Partnerskaber som kilde til vækst og innovation*

Gennemførelse af et projekt under temaet Partnerskaber som kilde til vækst og innovation skal bidrage til, at der kommer flere nye vækstvirksomheder ved at øge samarbejde og samspil mellem de nye og mindre virksomheder og de store virksomheder.

For at tilskynde til flere partnerskabet er der behov for at gennemføre en større samlet satsning med de stærkeste kræfter i spidsen. For at sikre den største effekt ved gennemførelse af projektet skal et konsortium bestående af fx virksomheder, videninstitutioner, offentlige aktører, organisationer mv. fx organisere indsatsen inden for følgende områder:

- ***Nye virksomheders adgang til kvalificerede mentorer kan styrkes***
Der kan etableres netværk o.l. hvor nye og mindre virksomheders adgang til mentorer fra bl.a. større virksomheder styrkes. Det skal ske på en måde, hvor de nye og mindre virksomheder matches med lige præcis den mentor de har behov for.
- ***Der kan etableres netværk af erfarne vækstiværksættere, der kan hjælpe nye iværksættere på vej***
Iværksættere efterspørger ofte sparring fra nogle der selv har prøvet at starte en virksomhed. Derfor kan man også etablere netværk mellem erfarne iværksættere og nye og mindre virksomheder med vækstpotentialer.
- ***Der kan igangsættes en indsats for, at det etablerede erhvervsliv engagerer sig i nye virksomheders bestyrelser***
Bestyrelsespartnerskaberne er foreløbigt planlagt som et enkeltstående demonstrationsprojekt. Der kan derfor etableres en indsats, der gør dette system permanent, således at der løbende sker et match mellem nye og mindre virksomheder og kompetente bestyrelsesmedlemmer fra det etablerede erhvervsliv.

2.2 Præcisering af indholdet i Partnerskaber som kilde til vækst og innovation

Projektbeskrivelsen skal indeholde løsningsforslag til hvordan, der kan etableres flere partnerskaber, fx i relation til de tre ovenstående opgaver samt en beskrivelse af, hvordan man med projektet generelt påtænker at løfte opgaven med at øge antallet af nye vækstvirksomheder på baggrund af partnerskaber med eksisterende virksomheder.

Støttemodtager skal være flere juridiske personer i et konsortium. For at sikre, at arbejdet vil blive bredt forankret i erhvervslivet efterfølgende, vil det blive vægtet positivt, hvis projektet gennemføres i et stærkt partnerskab mellem relevante aktører.

Faglige kompetencer og opgaveforståelse

Der lægges vægt på ansøgerens og partnernes egnethed og erfaring. Konkret vægtes det positivt, at de er i besiddelse af viden om og har erfaring med:

- Udvikling af nye vækstvirksomheder.
- Kendskab til større danske virksomheder.
- Kompetencer i forhold til at lave events o.l. med relevans for målgruppen.
- Kendskab til de specifikke faglige områder, hvor partnerskaberne skal etableres.

Derudover lægges vægt på, at det i ansøgningen sandsynliggøres, at der kan skabes en incitamentsstruktur, der vil gøre det attraktivt for alle parter at deltage i partnerskaberne, en proces for hvordan parterne vil blive rekrutteret samt argumentation for de områder, hvor partnerskaberne søges etableret.

Projektets varighed og opgavevaretagelse efter støtteperiodens udløb

Det forventes, at projektet kan afsluttes inden for en periode på 3 år. For at sikre, at projektets resultater og videnopsamling vil blive videreført efter projektets afslutning, vil der blive lagt særlig vægt på, at konsortiet kan forestå forankring og formidling af bedste praksis efter projektets afslutning.

Medfinansiering

Der skal tilvejebringes en medfinansiering på minimum 25 pct. til projekter. Dog vil en højere medfinansiering blive vægтет positivt.

Formidling, effekter og evaluering

Det er vigtigt, at projektets aktiviteter og den viden, der genereres er relevant og anvendelig for både den offentlige sektor og erhvervslivet i Danmark. Et vigtigt element i konsortiernes arbejde er at sikre, at den genererede viden spredes til hele det danske erhvervsliv.

Det vil derfor vægtes positivt, at der foreligger en konkret plan i ansøgningen for, hvordan man vil formidle resultater af projektet. Desuden er det afgørende, at der er en plan for effektmåling og evaluering af projektet.