

Projektplan

2010 - 04 - 27

Företagsutveckling genom coachinsatser i nya och befintliga företag

Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet

Innehåll

1. Information om projektet.....	2
1.1 Bakgrund	2
1.2 Avgränsning och utveckling	3
1.3 Projektets syfte	3
2. Projektets mål.....	4
2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs).....	4
2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs).....	4
2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta).....	5
3. Projektets förändringsteori.....	6
3.1 Målgrupper	6
3.2 Insatsidé	6
3.3 Aktiviteter.....	6
3.3.0 Marknadsföring och kommunikation	6
3.3.1 FAS 0 – Information.....	7
3.3.1.1 Uppsökande verksamhet.....	7
3.3.1.2 Kort rådgivning.....	7
3.3.2 FAS 1 - Framtidsdialog	7
3.3.2.1 Analyser.....	7
3.3.2.2 Framtidsplan	7
3.3.2.3 Åtgärdsbehov	8
3.3.3 FAS 3 - Coaching	8
3.3.3.1 Coach	8
3.3.3.2 Handlingsplaner.....	8
3.4 Uppföljnings- och värderingsaktiviteter	8
4. Projektets Tidsplan och Budget.....	10
4.1 Tidsplan	10
4.2 Budget	10
Bilaga 1.....	11

1. Information om projektet

1.1 Bakgrund

I december 2009 träffades Västra Götalandsregionen, Fyrbodalskommunerna och Arbetsförmedlingen med anledning av en eventuell avveckling av Saab Automobile.

Fyrbodalskommunerna enades om att samarbeta kring frågan och uppdrog åt Trollhättan, Vänersborg, Uddevalla, Dals Ed och Färgelanda kommuner att ta på sig uppgiften att ta lämpliga initiativ och samordna arbetet. Trollhättan fick uppdraget att leda detta arbete.

Genom GM:s försäljning av Saab har situationen förändrats, men kvar finns behovet av att samarbeta för att aktivt stödja en utveckling i näringslivet för att behålla och öka arbetstillfällena på den gemensamma arbetsmarknaden. Detta ska ske i ett gemensamt projekt:

Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet

Kommunerna Åmål och Tanum har anslutit till gruppen som därmed består av sju fordonskommuner. Ett nätverk bestående av kommunernas näringslivsenheter och fristående koordinatörer ska under tre år samverka i Omställningsprojektet för Fyrbodals fordonskommuner.

Arbetet sker i samverkan med kommunernas informationskontor och under ledning av en styrgrupp bestående av presidiet för kommunstyrelsen i Trollhättan, kommunstyrelsens ordförande i Uddevalla, Vänersborg, Dals Ed, Färgelanda, Tanum och Åmål.

Sammanställande och ordförande i styrgruppen är Trollhättans Stads kommunstyrelseordförande.

Trollhättans Stad har anställt en nätverkskoordinator och en projektmedarbetare/kommunikatör som placeras organisatoriskt under kommunstyrelsen och i förvaltningsorganisationen direkt under stadsdirektören.

Uppdraget för omställningsprojektet är att:

- ◆ Att stärka befintliga företag och stimulera tillväxt
- ◆ Stimulera nyföretagande
- ◆ Att attrahera nya företag utifrån respektive kommuns branschstruktur och strategi
- ◆ Information och marknadsföring
- ◆ Utbildningsinsatser som stödjer omställning och utveckling i företagen

Mål:

- ✓ Den öppna arbetslösheten ska vara lägre än riksgenomsnittet

- ✓ Antalet arbetstillfällen ska öka med minst 5 %
- ✓ Differentieringen i näringslivet ska öka

1.2 Avgränsning och utveckling

Projektet **Företagsutveckling genom coachinsatser i nya och befintliga företag** utgör en del av de speciella insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i kommuner med stort beroende av fordonsindustrin.

Uppdraget genomförs på uppdrag av Utvecklingsnätverk Fordonskommunerna Fyrbodals.

Projektet syftar till att stödja och stimulera små och medelstora företag med tillväxtpotential och/eller behov av förnyelse.

ALMI Företagspartner Väst har senaste 10 åren genomfört flertaliga program och projekt med coachinsatser i Sjuhärad, Fyrbodals och Skaraborg. Uppdragsgivare har varit VGR, Tillväxtverket och EU Mål 3. Erfarenheter från dessa kan sammanfattas i nedanstående punkter:

- Den s.k. "Trattmodellen" med nivåerna
 - Information och kort rådgivning
 - Analys
 - Vision
 - Framtidsplan
 - Coaching

Modellen är både kvantitativt och kvalitativt väl fungerande. Den skapar förutsättning för rätt insats i de olika nivåerna.

För att uppnå långsiktiga resultat är coachingen väsentlig.

ALMI Företagspartner Öst AB genomför och har genomfört en stor satsning med samma upplägg som i projektet. Vi har tagit del av den delutvärdering som gjorts.

1.3 Projektets syfte

Projektet Företagsutveckling genom coachinsatser i nya och befintliga företag syftar till att stödja, stärka och stimulera små och medelstora företag med tillväxtpotential och/eller behov av förnyelse. Genom projektets insatser ska de medverkande företagen få en ökad konkurrenskraft nationellt och internationellt.

2. Projektets mål

2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs)

1. Projektet ska kontakta 300 företag i fordonskommunerna och presentera projektets erbjudande
2. 300 företagsledare ska erhålla *Kort rådgivning*
3. 125 *Analyser* ska genomföras i de deltagande företagen
4. Projektet ska genomföra 45 *Framtidsdialoger*
5. Projektet ska upprätta 45 *Åtgärdsbehov*
6. 35 företagsledare ska erhålla personlig *Coaching*
7. 35 *Handlingsplaner* ska upprättas

2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs)

1. **Kontakter:** 300 företag ska ha erhållit information om projektet
 2. **Behovsanalys och rådgivning:** 125 behovsanalys/rådgivning av projekt och företag ska genomföras
 3. **Fördjupningsinsatser:** Åtminstone 80 fördjupningsinsatser ska genomföras
 4. **Förmedlad åtgärd:** Åtminstone 25 företag har förmedlats till annan aktör
-
1. I Framtidsdialogen ska 80 % av företagen arbeta med nya segment/marknader
 2. 80 % av de deltagande företagarna ska ha stärkts i den egna företagsledarrollen
 3. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad kunskap och förmåga att arbeta strategiskt både långsiktigt och kortsiktigt
 4. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad insikt och förmåga att arbeta med omvärldsbevakning
 5. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad kunskap och förmåga att arbeta med varumärket
 6. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad insikt om betydelsen av att använda extern kompetens

2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta)

Projektet ska på en övergripande nivå bidra till en:

1. Ökat exportandel i de medverkande företagen
2. Ökad omsättning med bibehållen vinstandel i de medverkande företagen
3. Projektet har bidragit till de insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i fordonskommunerna

3. Projektets förändringsteori

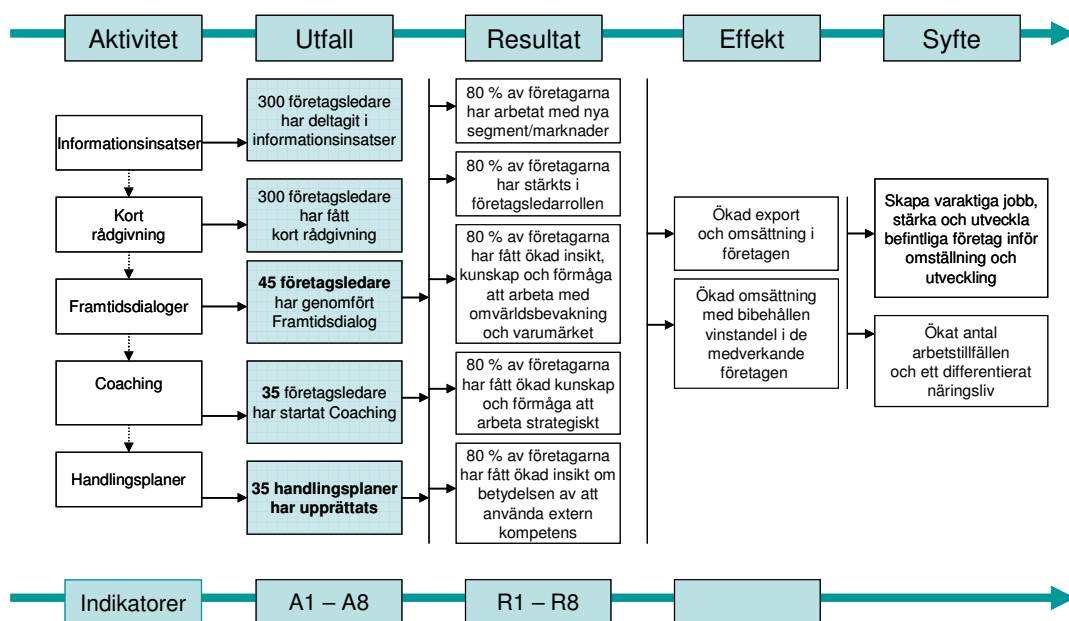
3.1 Målgrupper

Nya och etablerade företag i fordonskommunerna som kan och vill växa.

3.2 Insatsidé

Genom en kombination av uppsökande verksamhet, framtidsdialoger, handlingsprogram, coaching och riktade insatser ska befintliga företag stärkas och utvecklas inför omställning och utveckling.

Projektets förändringsteori, logik



Sammantaget är insatserna en process som direkt syftar till att företagen får en ökad konkurrenskraft nationellt och internationellt.

Projektets utåtriktade aktiviteter är samordnade med övriga insatser riktade till fordonskommunerna. I samtliga insatser förutsätts att när ett behov i företag identifieras som kan tillgodoses av någon annan insats eller aktör ska företaget hänvisas till denna insats eller aktör.

3.3 Aktiviteter

3.3.0 Marknadsföring och kommunikation

För den övergripande marknadsföring och kommunikation ansvarar Omställningsprojektet för Fyrbodals fordonskommunerna.

3.3.1 FAS 0 – Information

Tillsammans med näringslivschefer/motsvarande i berörda kommuner tas listor fram på prospects som ges möjlighet till information genom individuella kontakter.

3.3.1.1 Uppsökande verksamhet

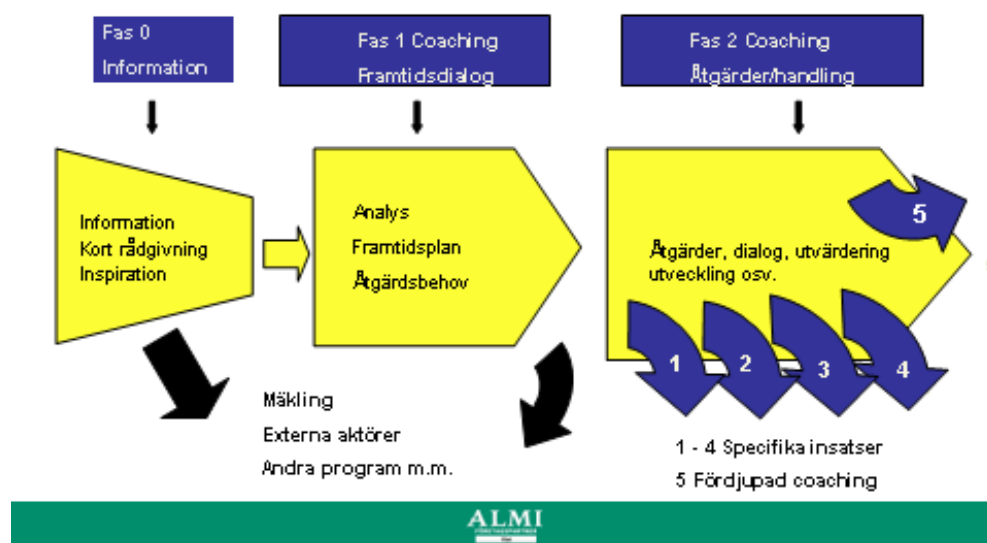
De deltagare i informations- och inspirationsseminarier som önskar ytterligare information samt de prospectsföretag som vi inte nått kommer att kontaktas via telefon eller besök.

3.3.1.2 Kort rådgivning

Genom besök och telefonkontakter kommer dels en kortare rådgivning att ges, dels information om Omställningsprojektet och övriga projekt och verksamheter i Fyrbodal.

Från idé till lönsamt företag

Coachingmodell med insatsområden



3.3.2 FAS 1 - Framtidsdialog

3.3.2.1 Analyser

För att få ett underlag för framtidsplanen och åtgärder gör vi en analys i form av "Framgångsprofil" eller SWOT-analys. Av planerade 125 analyser förväntas 45 fortsätta med Framtidsplanen och 25 mäklas till annan aktör. Övriga 55 erhåller en rådgivande analys.

3.3.2.2 Framtidsplan

Framtidsplanen är en handlingsinriktad affärsplan. Den innehåller företagets målsättningar det närmaste året/åren. Den tas ofta fram under två träffar.

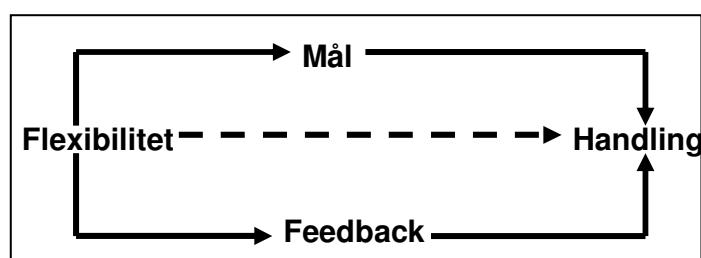
3.3.2.3 Åtgärdsbehov

Utifrån Framtidsplanen upprättas den första åtgärdsplanen. Vi går från ord till handling och tar fram de olika åtgärderna. Här prioriteras det som känns mest angeläget utifrån förutsättningar och målsättningar.

3.3.3 FAS 3 - Coaching

3.3.3.1 Coach

Coachingen blir ett styrelseliknande arbete där coach och företagaren (ev. ledningsgruppen) går igenom vad som gjorts i åtgärdsplanen och vad som ska göras till nästa möte. Coachingen bygger på ett iterativt arbetssätt.



Coachingprocessens delar utgörs av:

- Skapa medvetenhet
- Skapa åtgärder
- Planera och sätta mål
- Hantera framsteg och ansvarstagande
- Närvaro
- Förtroende och tillit
- Aktivt lyssnande
- Kraftfulla frågor
- Direkt kommunikation

3.3.3.2 Handlingsplaner

Den utsträckta coachingen genomförs genom dels i personlig coaching, dels genom organisationscoaching där de konkreta handlingsplanerna följs upp.

3.4 Uppföljnings- och värderingsaktiviteter

Aktivitet	Tillfälle	Genomförande och fokus
3.4.1 Projektets start	1 april 2010 (Operativ start mot kund, 15 maj 2010)	Leveransprocessen – Fastställd tids och uppföljningsplan

3.4.2 Uppföljning	Genomförs löpande för varje aktivitet	Leverans- och Uppföljningsprocessen – Samtliga aktiviteter
3.4.3 Resultat och Effektvärdering	Halvårsvis med början juli 2010	Uppföljnings- och Värderingsprocesserna – Samtliga genomförda aktiviteter
3.4.4 Halvårsrapport	Halvårsvis med början augusti 2010	Uppföljnings- och Värderingsprocesserna – Samtliga genomförda aktiviteter
3.4.5 Utvärdering (projektintern)	December 2012	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter
3.4.6 Slutrapport	Januari 2013	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter

Uppföljning och utvärdering av projektet sker löpande. Processen är utarbetad och anpassad enligt rekommendationer i Tillväxtverkets standard nytt. Processen fokuserar på resultat, lärande utvärdering, styrning och spridning. Spridning av resultat och erfarenheter är i första hand riktad till medverkande aktörer och intressenter. Se vidare, Bilaga 1, Uppföljnings och Utvärderingsplan.

4. Projektets Tidsplan och Budget

4.1 Tidsplan

Projektet startar 1 april 2010, operativt mot kund 15 maj 2010. Projektet avslutas 31 januari 2013, operativt mot kund 31 december 2012.

År	2010			2011				2012				2013		Antal
	Månad	04	07	10	01	04	07	10	01	04	07	10	01	
Projektstart	X													
Upphandling	XXX													
Utbildning														
Information		30	50	50	50	50	50	20						300
Rådgivning														
Behovsanalys		10	25	20	20	15	15	10	10					125
Framtidsplan														
Åtgärdsbehov			10	10	5	5	5	5	5					45
Coaching														
Utveckling				5	5	5	5	5	5	X	X	X	X	35
Avslutning														
Utvärdering												X	X	

4.2 Budget

Företagsutveckling genom coachinsatser i nya och befintliga företag

Externa tjänster	Aktiviteter	2010	2011	2012	Totalt
FAS 0	Uppsökande verksamhet	32 830	82 075	8 208	123 113
	Antal	80	200	20	300
	Övrig marknadsföring	0	0	0	0
FAS 1	Externa tjänster Behovsanalys	150 197	300 395	85 827	536 419
	Antal	35	70	20	125
	Kostnad Framtidsdialog	287 263	718 156	287 263	1 292 681
	Antal	10	25	10	45
FAS 2	Kostnad Företagscoach	143 631	574 525	287 263	1 005 419
	Antal	5	20	10	35
Övrigt	Utbildning externa konsulter	128 623			128 623
	Konsultmöten	73 281	146 563	146 563	366 406
	Antal	5	10	10	25
	Utveckling/Utvärdering	65 660	32 830	49 245	147 735
	Timmar	80	40	60	180
SUMMA externa kostnader		881 486	1 854 543	864 367	3 600 396
Genomförande					
	Projektledning / Adm	300 000	300 000	300 000	900 000
	Resor projektledare	47 400	85 800	85 800	219 000
	Intäkter exkl. moms	-22 500	-67 500	-30 000	-120 000
SUMMA kostnader		324 900	318 300	355 800	999 000
TOTALT		1 206 386	2 172 843	1 220 167	4 599 396

Bilaga 1

Uppföljnings- och utvärderingsplan

Företagsutveckling genom coachinsatser i nya och befintliga företag

Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet

Innehåll

1. Information om projektet.....	12
1.1 Avgränsningar och Utveckling	12
2. Projektets mål.....	13
2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs).....	13
2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs).....	13
2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta).....	14
3. Projektets förändringsteori.....	15
3.1 Målgrupper	15
3.2 Insatsidé	15
3.3 Aktiviteter.....	15
3.3.0 Marknadsföring och kommunikation	15
3.3.1 FAS 0 – Information.....	15
3.3.1.1 Uppsökande verksamhet.....	16
3.3.1.2 Kort rådgivning.....	16
3.3.2 FAS 1 - Framtidsdialog	16
3.3.2.1 Analyser.....	16
3.3.2.2 Framtidsplan.....	16
3.3.2.3 Åtgärdsbehov	16
3.3.3 FAS 3 - Coaching	16
3.3.3.1 Coach	16
3.3.3.2 Handlingsplaner.....	16
3.4 Resurser	16
4. Återrapportering samt tidplan för uppföljnings- och utvärderingsaktiviteter	17
4.1 Återrapportering.....	17
4.1.1 Leveransprocess	17
4.1.2 Uppföljningsprocess	17
4.1.3 Värderingsprocess.....	17
4.1.4 Utförare & Mottagare	17
4.2 Uppföljnings- och utvärderingsaktiviteter samt tidsplan	19
4.2.1 Start	19
4.2.2 Uppföljning.....	19
4.2.3 Resultat- och Effektvärdering	19
4.2.4 Halvårsrapport	19
4.2.5 Utvärdering.....	19
4.2.6 Slutrapport	20
5. Indikatorer.....	20
5.1 Aktivitetsindikatorer.....	20
5.2 Resultatindikatorer.....	20
5.3 Förväntade effekter.....	20

1. Information om projektet

1.1 Avgränsningar och Utveckling

Projektet utgör en del av de speciella insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i Trollhättan och andra kommuner med stort beroende av fordonsindustrin. Uppdraget genomförs på uppdrag av Utvecklingsnätverk Fordonskommunerna Fyrbodals.

Projektet syftar till att stödja och stimulera små och medelstora företag med tillväxtpotential och/eller behov av förnyelse.

ALMI Företagspartner Väst har senaste 10 åren genomfört flertaliga program och projekt med coachinsatser i Sjuhärad, Fyrbodals och Skaraborg. Uppdragsgivare har varit VGR, Tillväxtverket och EU Mål 3.

ALMI Företagspartner Öst AB genomför och har genomfört en stor satsning med samma upplägg som i projektet. Vi har tagit del av den delutvärdering som gjorts.

2. Projektets mål

2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs)

1. Projektet ska kontakta 300 företag i fordonskommunerna och presentera projektets erbjudande
2. 300 företagsledare ska erhålla *Kort rådgivning*
3. 125 *Analyser* ska genomföras i de deltagande företagen
4. Projektet ska genomföra 45 *Framtidsdialoger*
5. Projektet ska upprätta 45 *Åtgärdsbehov*
6. 35 företagsledare ska erhålla personlig *Coaching*
7. 35 *Handlingsplaner* ska upprättas

2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs)

1. **Kontakter:** 300 företag ska ha erhållit information om projektet
2. **Behovsanalys och rådgivning:** 125 behovsanalyser/rådgivning av projekt och företag ska genomföras
3. **Fördjupningsinsatser:** Åtminstone 80 fördjupningsinsatser ska genomföras
4. **Förmedlad åtgärd:** Åtminstone 25 företag har förmedlats till annan aktör

1. I Framtidsdialogen ska 80 % av företag arbeta med nya segment/marknader
2. 80 % av de deltagande företagarna ska ha stärkts i den egna företagsledarrollen
3. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad kunskap och förmåga att arbeta strategiskt både långsiktigt och kortsiktigt
4. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad insikt och förmåga att arbeta med omvärldsbevakning
5. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad kunskap och förmåga att arbeta med varumärket
6. 80 % av de deltagande företagarna ska ha fått ökad insikt om betydelsen av att använda extern kompetens

2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta)

Projektet ska på en övergripande nivå bidra till en:

1. Ökat exportandel i de medverkande företagen
2. Ökad omsättning med bibehållen vinstandel i de medverkande företagen
3. Projektet har bidragit till de insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i fordonskommunerna

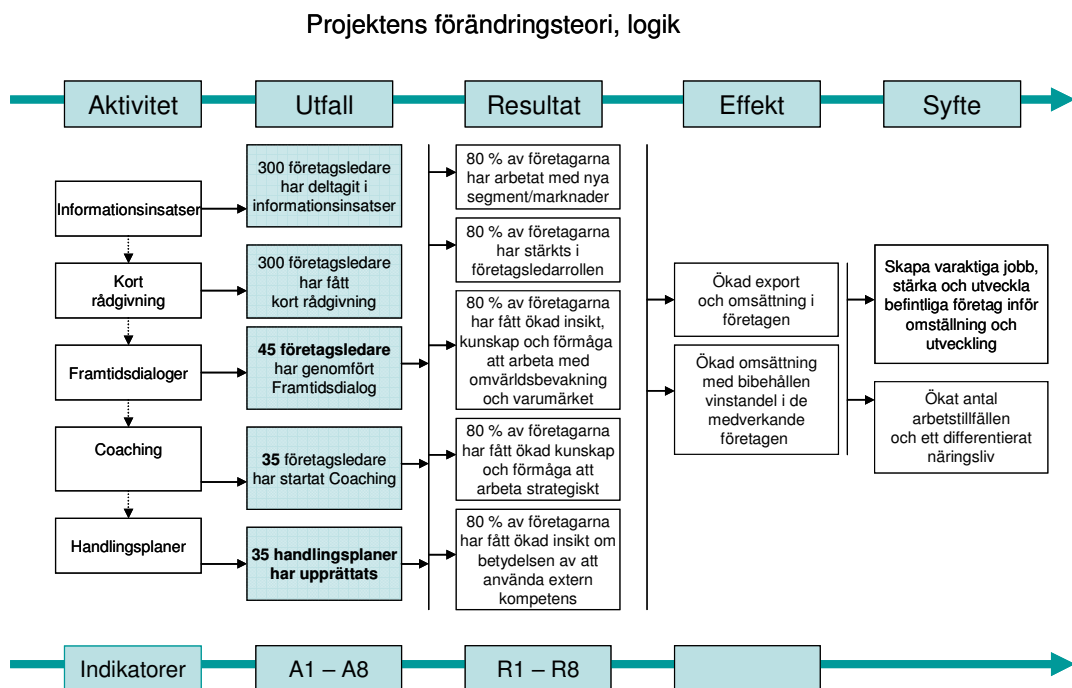
3. Projektets förändringsteori

3.1 Målgrupper

Nya och etablerade företag i fordonskommunerna som kan och vill växa.

3.2 Insatsidé

Genom en kombination av uppsökande verksamhet, framtidsdialoger, handlingsprogram, coaching och riktade insatser ska befintliga företag stärkas och utvecklas inför omställning och utveckling.



Sammantaget är insatserna en process som syftar till att företagen får en ökad konkurrenskraft nationellt och internationellt.

3.3 Aktiviteter

3.3.0 Marknadsföring och kommunikation

För den övergripande marknadsföring och kommunikation ansvarar Omställningsprojektet för Fyrbodals fordonskommunerna.

3.3.1 FAS 0 – Information

Tillsammans med näringslivschefer/motsvarande i berörda kommuner tas listor fram på prospects som ges möjlighet till information genom individuella kontakter.

3.3.1.1 Uppsökande verksamhet

De deltagare i informations- och inspirationsseminarier som önskar ytterligare information samt de prospectsföretag som vi inte nått kommer att kontaktas via telefon eller besök.

3.3.1.2 Kort rådgivning

Vid informationsmöten, besök och telefonkontakter kommer dels en kortare rådgivning att ges, dels information om Omställningsprojektet och övriga projekt och verksamheter i Fyrbodalen.

3.3.2 FAS 1 - Framtidsdialog

3.3.2.1 Analyser

För att få ett underlag för framtidsplanen och åtgärder gör vi en analys i form av "Framgångsprofil" eller SWOT-analys.

3.3.2.2 Framtidsplan

Framtidsplanen är en handlingsinriktad affärsplan. Den innehåller företagets målsättningar det närmaste året/åren. Den tas ofta fram under två träffar.

3.3.2.3 Åtgärdsbehov

Utifrån Framtidsplanen upprättas den första åtgärdsplanen.

3.3.3 FAS 3 - Coaching

3.3.3.1 Coach

Coachingen blir ett styrelseliknande arbete där coach och företagaren (ev. ledningsgruppen) går igenom vad som gjorts i åtgärdsplanen och vad som ska göras till nästa möte.

3.3.3.2 Handlingsplaner

Den utsträckta coachingen genomförs genom dels i personlig coaching, dels genom organisationscoaching där de konkreta handlingsplanerna följs upp.

3.4 Resurser

Projektet förväntas disponera 4 600 000 SEK.

4. Återrapportering samt tidplan för uppföljnings- och utvärderingsaktiviteter

4.1 Återrapportering

Information från uppföljnings- och utvärderingssystemet kommuniceras och tillvaratas på ett sätt som möjliggör styrning av projektet och ett kontinuerligt lärande inom såväl projektet som externt.

4.1.1 Leveransprocess

Med leveransprocess avses de olika delprocesser som utgör projektets aktiviteter. Leveransprocessen styrs operativt av projektledningen. Genomförandeaktörer upphandlas eller anlitas av projektet beroende på delregionala förutsättningar och projektinterna effektivitetskrav.

Ur ett utvärderingsperspektiv är leveransprocessen kopplad till projektets förmåga att anlita för projektet relevanta och kompetenta genomförare samt projektets förmåga att styra insatserna mot uppsatta mål. Mått: Utfall, resultat, relevans och kvalitet.

4.1.2 Uppföljningsprocess

Med uppföljningsprocess avses de olika aktiviteter som syftar till att löpande inhämta relevant information om leveransprocessens aktiviteter och genomförande. De huvudsakliga verktygen är enkäter riktade till deltagarna, styrdokumentstudier, intervjuer, samtal med genomförare av aktiviteter och intressenter. Enkäter genomförs i samband med att en aktivitet avslutas. Leveransprocessens engagemang och deltagande i processen är väsentlig för uppföljningsprocessens kvalitet.

Resultatet och rekommendationer från uppföljningsprocessen redovisas löpande till projektägare och projektledning (lägesrapporter).

4.1.3 Värderingsprocess

Med halvårs mellanrum genomförs resultat- och effektvärderingar av projektets aktiviteter och genomförande. De huvudsakliga verktygen för värderingarna är resultat och rekommendationer från uppföljningsprocessen tillsammans med styrdokumentstudier samt samtal med projektägare och andra intressenter.

Resultat och rekommendationer redovisas i projektinterna värderingsunderlag och halvårsrapporter.

4.1.4 Utförare & Mottagare

Utförare och mottagare i uppföljnings- och utvärderingssystemet beskrivs i nedanstående tabell.

Utförare och Mottagare

Återrapportering	Leveransprocess	Uppföljning & Värdering	ALMI Väst	Koordinator Fordonskommunerna
Uppföljnings- och Utvärderingsplan	U	U	M	M
Uppföljning	U	U		M
Effektvärdering	M	U	M	M
Utvärdering (projektintern)	M	U	M	M
Halvårsrapport	M	U	M	M
Slutrapport	M	U	M	M

Ytterligare mottagare av information om projektets utfall, resultat och förväntade effekter kommuniceras enligt nedanstående:

Koordinator Utvecklingsnätverk Fordonskommunerna Fyrbodäl – Stadsdirektören i Trollhättan samt nätverkets styrgrupp.

4.2 Uppföljnings- och utvärderingsaktiviteter samt tidsplan

Aktivitet	Tillfälle	Genomförande och fokus
4.2.1 Projektets start	1 april 2010 (Operativ start mot kund, 15 maj 2010)	Leveransprocessen – Fastställd tids och uppföljningsplan
4.2.2 Uppföljning	Genomförs löpande för varje aktivitet	Leverans- och Uppföljningsprocessen – Samtliga aktiviteter
4.2.3 Resultat och Effektvärdering	Halvårsvis med början juli 2010	Uppföljnings- och Värderingsprocesserna – Samtliga genomförda aktiviteter
4.2.4 Halvårsrapport	Halvårsvis med början augusti 2010	Uppföljnings- och Värderingsprocesserna – Samtliga genomförda aktiviteter
4.2.5 Utvärdering (projektintern)	December 2012	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter
4.2.6 Slutrapport	Januari 2013	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter

4.2.1 Start

Projektet förutsätts i det följande starta 1/4 2010. Systemkonstruktion samt fastställande av detaljerad uppföljnings- och tidsplan samt förankring och implementering.

4.2.2 Uppföljning

Uppföljningen av projektets olika aktiviteter genomförs löpande av medarbetare i leveransprocessen i dialog med uppföljnings- och effektvärderingsprocesserna. Uppföljningsresultaten redovisas löpande till projektägare och projektledning. Projektledning rapporterar till Koordinator Utvecklingsnätverk Fordonskommunerna Fyrbodal.

4.2.3 Resultat- och Effektvärdering

Med början i juli 2010 genomförs halvårsvis resultat- och effektvärderingar av Uppföljnings- och Effektvärderingsprocesserna.

4.2.4 Halvårsrapport

Aktiviteterna i föregående punkt resulterar i projektinterna värderingsunderlag och lägesrapporter. Rapporterna ligger till grund för vidare rapportering till ledning delregioner, fordonskommuner samt till Tillväxtverket.

4.2.5 Utvärdering

En slutvärdering genomförs med början i december 2012 där hela projektets aktiviteter, resultat, förväntade effekter samt genomförande belyses.

4.2.6 Slutrapport

Leverans januari 2013.

5. Indikatorer

När det finns ett behov av klassificering och det är rimligt och möjligt redovisas indikatorer uppdelat efter kommun.

5.1 Aktivitetsindikatorer

<i>Output indicators</i>					
	Indikatorer	2010	2011	2012	Mottagare
A2.1	Antal enskilda företagskontakter	80	200	20	Almi Väst AB Fordonskom.
A2.2	Antal företagsledare som fått <i>Kort rådgivning</i>	80	200	20	Almi Väst AB Fordonskom.
A2.3	Antal genomförda <i>Analyser</i>	35	70	20	Almi Väst AB Fordonskom.
A2.4	Antal genomförda <i>Framtidsdialoger</i>	10	25	10	Almi Väst AB Fordonskom.
A2.5	Antal upprättade <i>Åtgärdsbehov</i>	10	25	10	Almi Väst AB Fordonskom.
A2.6	Antal företagsledare som fått <i>Coaching</i>	5	20	10	Almi Väst AB Fordonskom.
A2.7	Antal upprättade <i>Handlingsplaner</i>	5	20	10	Almi Väst AB Fordonskom.

5.2 Resultatindikatorer

<i>Result indicators</i>					
	Indikatorer	2010	2011	2012	Mottagare
R2.1	Andel företag som har arbetat med nya segment/marknader genom <i>Framtidsdialogen</i>	80 %	80 %	80 %	Almi Väst AB Fordonskom.
R2.2	Andel företagare som stärkts i den egna företagsledarrollen	80 %	80 %	80 %	Almi Väst AB Fordonskom.
R2.3	Andel företagare som fått ökad kunskap och förmåga att arbeta strategiskt både långsiktigt och kortsiktigt	80 %	80 %	80 %	Almi Väst AB Fordonskom.
R2.4	Andel företagare som fått ökad insikt och förmåga att arbeta med omvärldsbevakning	80 %	80 %	80 %	Almi Väst AB Fordonskom.
R2.5	Andel företagare som har fått ökad kunskap och förmåga att arbeta med varumärket	80 %	80 %	80 %	Almi Väst AB Fordonskom.
R2.6	Andel företagare som har fått ökad insikt om betydelsen av att använda extern kompetens	80 %	80 %	80 %	Almi Väst AB Fordonskom.

5.3 Förväntade effekter

<i>Impact indicators</i>		
	Indikatorer	Ägare
E2.1	Ökad exportandel i de medverkande företagen	Fordonskom.
E2.2	Ökad omsättning med bibehållen vinstandel i de medverkande företagen	Fordonskom.

E3	Projektet har bidragit till de insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i fordonskommunerna	Fordonskom.
-----------	--	-------------
