

DECEMBER 2021
ERHVERVSSTYRELSEN

DEAL OR NO DEAL – THAT'S THE QUESTION

SLUTEVALUERING

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

ADRESSE COWI A/S
Parallelvej 2
2800 Kongens Lyngby

TLF +45 56 40 00 00
FAX +45 56 40 99 99
WWW cowi.dk

DECEMBER 2021
ERHVERVSSTYRELSEN

DEAL OR NO DEAL – THAT'S THE QUESTION

SLUTEVALUERING

PROJEKTNR.	A099230
DOKUMENTNR.	411.S
VERSION	1.0
UDGIVELSESDATO	20.12.2021
UDARBEJDET	FMP
KONTROLLERET	MW
GODKENDT	LCPE

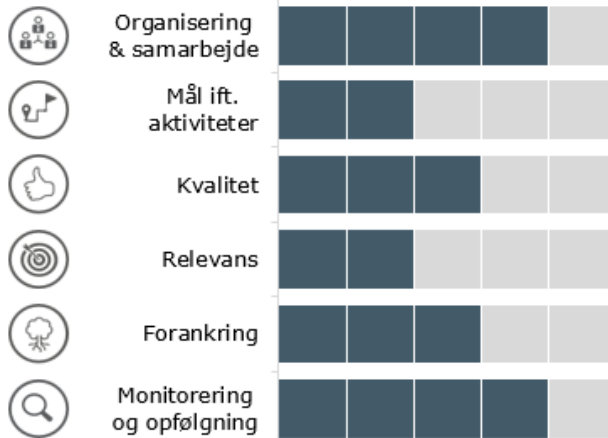
INDHOLD

1	Resumé: Deal or no Deal – That’s the question	1
2	Fakta om projektet	2
2.1	Projektets effektkæde	3
3	Overordnet status	4
4	Projektets implementering	5
5	Fremdrift og målopnåelse	9
5.1	Fremdrift ift. aktiviteter og milepæle	9
5.2	Målopnåelse i forhold til output	10
6	Effektvurdering	12
6.1	Indsatsens effektmål	12
7	Anbefalinger og læring	13

1 Resumé: Deal or no Deal – That’s the question

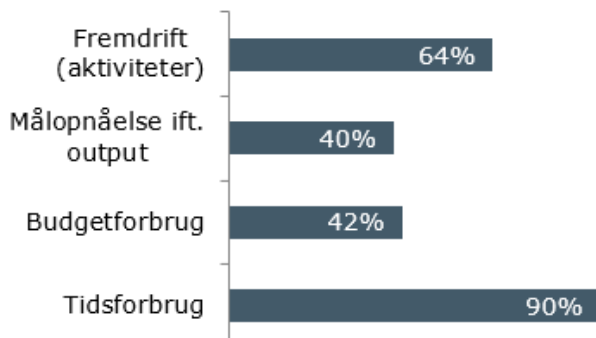
Projektets implementering

Gennemsnitlig score (skala: 0-5) **3,0**



Projektet er baseret på en velkendt projektskabelon i et allerede velafprøvet samarbejde mellem erhvervs-husene. Samtidig er projektet igangsat for at adressere det, man i 2019, troede ville blive et akut behov for at håndtere konsekvenserne af et hårdt 'Brexit'. På mange måder er tanken med projektet altså god, og der har da også været fin tilslutning fra virksomhederne til kollektive informationsarrangementer om Brexit. Alligevel er det ikke lykkedes at rekruttere virksomheder til individuelle rådgivningsforløb, hvilket hænger sammen med, at det frygtede hårde Brexit foreløbigt ikke er indtruffet, at COVID19 har været virksomhedernes altoverskyggende udfordring i store dele af projektperioden, samt at konsekvenserne af Brexit i vidt omfang kan adresseres i andre eksisterende og bredere programmer. Som en reaktion på den manglende efterspørgsel aftalte projektholder med Erhvervsstyrelsen at lade Brexit-indsatsen køre videre på lavt blus i resten af projektperioden.

Målopnåelse



Da CoronaGenstart er en del af bevillingen til Deal – no deal, måles fremdrift på aktiviteter, tid og budget på det samlede projekt. Dermed dækker tallene over en fin fremdrift for CoronaGenstart og en begrænset fremdrift på Brexit. Brexit-indsatsen har haft en okay fremdrift ift. kollektive arrangementer og indgåelse af partnerskaber, men har kun haft 1 virksomhed igennem rådgivningsforløb svarende til en målopnåelse på 1 % ift. det oprindelige måltal på 100. Dette er årsagen til den 'røde score' og den primære årsag til, at projektet har et væsentligt budgetmæssigt underforbrug.

Effektvurdering



Projektet har ikke realiseret effektmålene relateret til beskæftigelse, omsætning og eksport. Baggrunden for dette er, at der kun er én virksomhed, som har gennemført et individuelt rådgivningsforløb. Dermed er det ikke meningsfuldt at vurdere projektets effekt for virksomhederne. I stedet betragter vi projektets primære 'effekt' som de læringspunkter, som fremhæves i slutningen af rapporten.

2 Fakta om projektet

Dette afsnit indeholder en kort beskrivelse af projektets formål og baggrund samt en gengivelse af de vigtigste baggrundsoplysninger for projektet (tekst-boks). Afsnittet afsluttes med en illustration af projektets 'effektkæde'.

Overordnet
projektbeskrivelse

Storbritannien er et stort eksport- og importmarked for danske virksomheder. Derfor har der siden et flertal af briterne stemte for at forlade EU i 2016 været stor usikkerhed om konsekvenserne for danske virksomheder. Formålet med projektet har på den baggrund været at hjælpe virksomheder med at afklare og håndtere den usikkerhed, som Brexit måtte skabe for dem for derigennem at bidrage til, at virksomhederne kan fastholde og eventuelt øge omsætning, eksport og beskæftigelse.

Konkret forventede projektholder ved projektstart at kunne sikre en samhandel på 54 mio. kr. i projektperioden ved et hårdt Brexit, og at projektet ville være med til at skabe en vækst på 22,5 mio. kr. 1 år efter projektperioden og 58,5 mio. kr. 3 år efter projektperioden

Disse effekter ville projektet opnå gennem to hovedaktiviteter understøttet af indgåelse af partnerskaber, markedsføring og kommunikation samt rekruttering og screening:

Aktivitet 1: 12 workshops fordelt geografisk rundt i Danmark med det formål, at berørte virksomheder kunne få viden om konsekvenserne af Brexit for deres virksomhed og få afklaret deres behov for individuel rådgivning i projektet.

Aktivitet 2: 1:1 rådgivningsforløb hvor minimum 100 virksomheder skulle have mulighed for at få 50 % refusion af et konsulentkøb på maksimum 75.000 kr. Rådgivningen skulle tage udgangspunkt i den konkrete virksomheds situation.

Projektet er gennemført i et partnerskab mellem erhvervshusene med Erhvervs- hus Sydjylland som projektholder.

Om evalueringen

Da COVID19-pandemien og de medfølgende restriktioner ramte Danmark i foråret 2020, blev projektets Brexit-indsats udvidet med en akut indsats (kaldet Corona- Genstart), hvor virksomheder ramt af COVID19 kunne få tilskud til køb af en mindre rådgivningsydelse ift. emner som økonomistyring, strategi for supply chain, digitale kompetencer i organisationen m.v. CoronaGenstart blev slutevalueret i februar 2021 (som en erstatning for en midtvejsevaluering af Brexit-indsatsen). Denne evaluering omhandler derfor alene det oprindelige projekt, hvor målgruppen er Brexit-udsatte virksomheder.

Figur 1 Kort info om indsatsen

FAKTA-BOKS	
Tilskudsmodtager:	Erhvervshus Sydjylland
Sagsbehandler:	Klaus Gunnestrup
Finansieringskilde:	Decentrale Erhvervsfremmemidler
Indsatsområde:	Brexit
Samlet budget:	DKK 39,4 mio.
Bevillingsperiode:	02.05.2019 – 31.12.2021 (opstart CoronaGenstart 01.05.2020)

2.1 Projektets effektkæde

I dette afsnit beskrives hvilke effekter, det er hensigten at skabe med de bevilgede midler, samt hvordan disse effekter skal tilvejebringes. Effektkæden er udarbejdet på baggrund af projektansøgningen og efterfølgende tilrettet på baggrund af interviews med sagsbehandler og projektleder. Figuren nedenfor giver således et overblik over indsatsens primære aktiviteter, output af disse samt de effekter, som indsatsen på længere sigt forventes at bidrage til.

Figur 2 Rationalet bag indsatsen illustreret via en effektkæde

Hovedaktiviteter	➔	Output	➔	Effekter
• Indgåelse af partnerskaber /strategiske samarbejder • Markedsføring og kommunikation mhp. rekruttering • Screening og rekruttering • Gennemførelse af workshops • Individuel rådgivning af virksomheder		• Virksomheder har fået viden omkring konsekvenserne af Brexit og mulighed for at planlægge action points • Virksomheder er blevet mere professionaliserede i arbejdet med deres eksportindsats • Virksomheder har fået hjælp til at afklare og håndtere usikkerheden og omstillingen til nye handelsvilkår		• Øget omstillingsparathed hos SMV'er inden for samhandelsområder, der kan ændre sig ved Brexit • I første omgang fastholdelse, og derpå styrkelse af danske SMV'ers omsætning, eksport og beskæftigelse alternativt på andre markeder end UK

3 Overordnet status

Projektet har gennem hele projektperioden haft store udfordringer med at rekruttere virksomheder til deltagelse i individuel rådgivning. Ved projektstart i 2019 var Brexit-forhandlingerne fortsat i fuld gang, og det var først ved indgangen til 2020, at udtrædelsesaftalen blev godkendt, og Storbritannien trådte ud af EU. I projektets første år var usikkerheden omkring udfaldet af Brexit altså så stor, at virksomhederne, ifølge projektholder, forholdt sig afventende og ikke var klar til at modtage rådgivning.

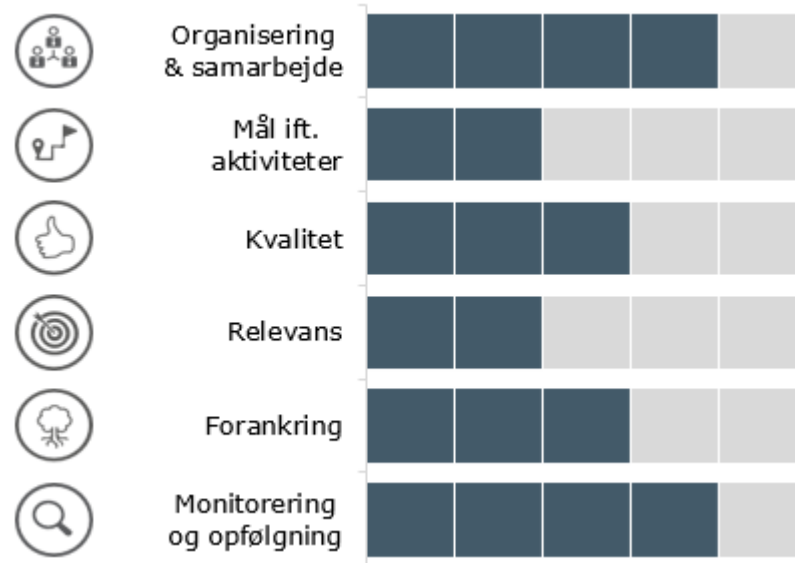
Projektets andet år (2020) var præget af en overgangsperiode, hvor handlen med Storbritannien for de flestes vedkommende kunne fortsætte uændret. Heller ikke her oplevede virksomheder altså konsekvenser af Brexit. Samtidig blev virksomhedernes opmærksomhed fra marts 2020 fokuseret på COVID19-pandemien og de medfølgende restriktioner, som for størstedelen af virksomhedernes vedkommende havde større betydning for forretningen end Brexit.

Da overgangsperioden sluttede d. 31. december 2020, var den anden COVID19-nedlukning fortsat i gang og selv efter genåbningen fremhæver projektholder, at de frygtede konsekvenserne for danske virksomheder ikke er opstået – bl.a. fordi ekspeditionsvirksomheder fortsat lykkes med at få varer ind og ud af Storbritannien.

Det er altså tydeligt, at projektholder har oplevet en begrænset efterspørgsel efter individuelle rådgivningsforløb på trods af en fin tilslutning til de workshops og webinarer, som er blevet afholdt i projektperioden. I hele projektperioden er det således kun lykkedes at få 1 virksomhed igennem et rådgivningsforløb.

At det kun er lykkedes at få 1 virksomhed igennem et rådgivningsforløb, skal også ses i sammenhæng med, at projektholder og -partnere i samråd med Erhvervsstyrelsen relativt tidligt i projektperioden besluttede, at de ikke længere ville pushe tilbuddet om individuel Brexit-rådgivning. I stedet blev tilbuddet om 1:1 rådgivning bevaret som et åbent tilbud i erhvervshusenes tilbudsvifte i den resterende projektperiode. Denne beslutning blev taget, da projektholder vurderede, at det selv med en øget kommunikationsindsats ikke ville være muligt at rekruttere et tilstrækkeligt antal virksomheder og dermed sikre projektets delta-gerfinansiering. Dermed var det økonomisk mere rentabelt blot at lade Brexit-indsatsen køre på lavt blus uden særlige udgifter.

4 Projektets implementering



I dette afsnit præsenterer vi vores vurdering af projektets implementering ud fra seks faste evalueringsparametre. Figuren nedenfor giver et overblik over evalueringens konklusioner i forhold til de seks parametre.

Organisering og samarbejde



Samarbejdet mellem erhvervshusene har været fornuftigt, men opmærksomheden på projektet er blevet mindre som reaktion på en begrænset efterspørgsel. Projektholder og en projektpartner fremhæver, at erhvervshusene er vant til at samarbejde om programmer og projekter, og at samarbejdet i dette projekt også har fungeret fint. Samtidig fremhæver de, at projektet fra projektstart havde en solid forankring hos projektcheferne i de enkelte erhvervshuse.

Grundet de rekrutteringsudfordringer, som alle erhvervshusene har oplevet, er samarbejdet mest kommet til udtryk gennem møder med fokus på, hvordan den manglende efterspørgsel efter den individuelle rådgivning kunne håndteres. Erhvervshusenes analyse på baggrund af disse møder var, at der ikke er en tilstrækkelig efterspørgsel blandt virksomhederne efter en 'snæver' Brexit-indsats. Derfor har de i samråd med Erhvervsstyrelsen taget en beslutning om blot at tilbyde Brexit-rådgivningen som en del af deres tilbudsvifte uden aktivt at forsøge at rekruttere virksomheder til den. Selvom det selvfølgelig er ærgerligt, at projektet ikke har kunnet skabe udbytte for Brexit-ramte virksomheder, vurderer vi, givet erhvervshusenes analyse, at det var en fornuftig beslutning blot at lade Brexit-indsatsen køre videre på lavt blus. I stedet har partnerne fokuseret ressourcer på en akut indsats mod COVID19-ramte virksomheder (CoronaGenstart) – en indsats som der jf. slutevalueringen af CoronaGenstart har været stor efterspørgsel efter.

Sammenhæng ml. aktiviteter og mål



Projektet er baseret på en velkendt projektskabelon, men en række centrale antagelser om virksomhedernes efterspørgsel har vist sig ikke at holde. Projektet er bygget op omkring en velkendt

projektskabelon, hvor der gennemføres kollektive informationsarrangementer som sammen med projektpartnerens netværk skal bidrage til at opbygge en pipeline af virksomheder til deltagelse i intensive rådgivningsforløb. Også virkemidlet hvor virksomheder får en voucher til køb af privat rådgivning er velafprøvet. Projektet har da også gennemført flere workshops/webinarer med fin tilslutning, hvilket vidner om en interesse for information om Brexit. Disse workshops/webinarer har dog mod forventning ikke ladet sig omsætte til individuelle rådgivningsforløb. Dette skyldes, at flere af de antagelser, som projektet var baseret på, har vist sig ikke at holde i praksis.

For det første fremhæver projektholder og -partnere, at det hårde Brexit, som alle frygtede i 2019, foreløbigt ikke har indfundet sig. I store dele af projektprioriden har udfaldet af Brexit været så uafklaret, at det ifølge projektholder ikke har givet mening for virksomheder at binde ressourcer i et rådgivningsforløb. I stedet har virksomhederne været afventende, og selv efter slutningen af overgangsperioden erfarer projektholder, at virksomhederne stadig får deres varer ind og ud af Storbritannien gennem expeditivsaktiviteter (om end i visse tilfælde med forsinkelser), ligesom de gør med andre lande uden for EU.

For det andet har COVID19 for mange virksomheder været væsentligt mere forretningskritisk og haft større konsekvenser for deres værdikæder end Brexit. Dette kommer bl.a. til udtryk ved, at projektholder og -partnere oplevede stor efterspørgsel efter CoronaGenstart, selvom de i store træk anvendte de samme rekrutteringsgreb som i Brexit-indsatsen. Prioriteringen af COVID19 har betydet, at en Brexit-indsats for mange virksomheder har været mindre aktuel.

For det tredje har Brexit-forårsagede udfordringer også kunnet håndteres i andre eksisterende programmer. F.eks. kan en konsekvens af Brexit være, at virksomheder skal kanalisere tabte markeder over til nye. Dette kan virksomhederne få hjælp til via SMV:International, som ifølge projektholder er økonomisk mere attraktiv for virksomhederne. Vi uddyber denne pointe i afsnittet 'Forankring'.

Kvalitet,
målgruppens
oplevelse



Den deltagende virksomhed har fået et udbytte af projektet, men vores grundlag for at vurdere kvaliteten er begrænset.

Vi har kun et begrænset grundlag for at vurdere målgruppens oplevelse af kvalitet, da kun én virksomhed deltog i den individuelle rådgivning. Denne virksomhed forventede, at nogle konkurrenter i Storbritannien ville forsvinde som følge af Brexit, og på den baggrund fik de hjælp til at lave en strategi. En strategi som efterfølgende har hjulpet dem til at få kunder i Storbritannien. Derfor var virksomheden da også tilfreds med rådgivningen.

Relevans,
målgruppens
oplevelse



Flere virksomheder har oplevet de kollektive arrangementer som relevante, men det har været vanskeligt at rekruttere til individuelle rådgivningsforløb. Til de gennemførte workshops/webinarer har der ifølge projektholder været god tilslutning fra virksomhederne – f.eks. deltog 142 virksomheder i et Brexit-webinar i januar 2021. Projektholder fremhæver desuden, at de oplever, at virksomhederne har lyst til at holde sig opdateret om Brexit.

Efterspørgslen efter individuelle rådgivningsforløb har dog været begrænset, jf. 'Sammenhæng mellem aktiviteter og mål' ovenfor. Projektholder oplever, at virksomhedernes efterspørgsel ift. Brexit har været meget lavpraktisk, og virksomhederne har generelt stillet spørgsmål, som erhvervshusene enten selv har kunnet svare på med det samme eller hurtigt har kunnet henvise til Toldstyrelsen, Eksportrådet eller brancheorganisationer. Eksempler kunne være spørgsmål om told, eller hvorvidt patentansøgninger dækker i Storbritannien. Virksomhederne har ikke efterspurgt den mere strategiske rådgivning.

I udarbejdelsen af evalueringen har vi også interviewet et andet Brexit-rettet projekt – Compress – som blev igangsat i starten af 2021. Også dette projekt mærkede i starten, at det var vanskeligt at rekruttere virksomheder. Projektholder fremhæver dog, at de nu er begyndt at mærke en interesse, som de håber, vil fortsætte fremadrettet. Når vi sammenholder dette med, at vi ikke kan identificere nævneværdige forskelle i rekrutteringstilgangen i de to projekter, kan det måske tyde på, at timingen for en Brexit-rettet indsats er bedre nu, end den har været hidtil. Det er dog også klart, at Compress-projektet anlægger et bredere perspektiv på Brexit, end tilfældet har været i Deal or no Deal. Således hjælper Compress f.eks. også virksomhederne med digitalisering, produktudvikling og verdensmål i bestræbelserne på at håndtere Brexit. Den brede tilgang er bl.a. muliggjort af, at partnerne i Compress i mindre grad end erhvervshusene har andre programmer, som virksomhederne hurtigt kommer til at passe ind i, når Brexit-udfordringer skal adresseres.

Forankring af
output



Erhvervshusene vil ikke afvise et fortsat fokus på Brexit, men de vil ikke videreføre en 'snæver' Brexit-rettet rådgivning.

Givet den begrænsede efterspørgsel efter en "snæver" Brexit-rettet indsats, har erhvervshusene ingen intentioner om at videreføre projektets aktiviteter efter projektafslutning. I stedet vil evt. Brexit-ramte virksomheder kunne rummes inden for eksisterende og bredere programmer – f.eks. SMV:International. Dette skyldes, at selvom Brexit kan være triggeren til udfordringer hos virksomheder (ligesom en finanskrisen eller COVID19), så vil løsningen typisk indebære elementer, som indgår i allerede eksisterende programmer – f.eks. internationalisering eller digitalisering. Dermed har det også været vanskeligt at lave meningsfulde snitflader mellem projektet og Erhvervshusenes øvrige programmer og projekter. En udfordring som det førnævnte Compress-projekt i mindre grad har.

Selvom erhvervshusene ikke ser et behov for en "snæver" Brexit-rettet rådgivningsindsats, vurderer de, at det kan give mening fremadrettet at afholde webinarer og workshops, hvor virksomhederne kan få viden om Brexit. Sådanne webinarer og workshops kan dog ikke på samme måde som rådgivning finansieres gennem deltagerfinansiering, og det vil også være nødvendigt i højere grad at skabe en fælles front om Brexit, hvor Erhvervshusene samarbejder med Eksportrådet, Erhvervsministeriet m.fl. Der er ikke skabt en sådan fælles front i dette projekt, hvilket ifølge projektholder skyldes, at alle aktører på området i 2019 fik travlt med selv at geare op af frygt for et nært forestående hårdt Brexit. Der blev derfor ikke tænkt så meget i koordination.

Monitorering og
opfølgning



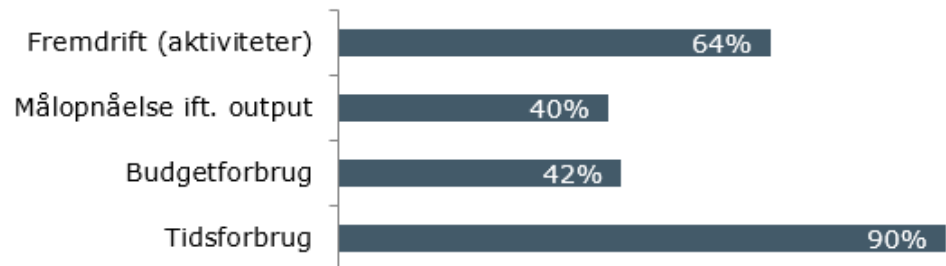
Erhvervshusene har tidligt været opmærksom på rekrutteringsudfordringerne, men har ikke formået løse dem.

Som fremhævet

under 'Organisering og samarbejde' har projektholder og -partnere fra projektstart været opmærksom på den begrænsede efterspørgsel efter den individuelle rådgivning. Projektholder fremhæver, at de selvfølgelig godt kunne have anvendt flere ressourcer på at rekruttere virksomheder til den individuelle rådgivning, men at de tidligt blev klar over, at det formentlig ikke ville hjælpe, og at det altså blot ville bidrage til at forværre økonomien i projektet. Dette skyldes, at erhvervshusene i første del af projektperioden kun lykkedes med at rekruttere 1 virksomhed til individuel rådgivning trods deres brede kontaktflade til danske virksomheder og gennemførslen af en række informationsarrangementer med en fin tilslutning. I denne situation vurderer vi, at det vidner om en fin monitorering og opfølgning, at erhvervshusene rækker ud til Erhvervsstyrelsen og bliver enige om blot at lade Brexit-indsatsen køre videre på lavt blus.

5 Fremdrift og målopnåelse

Afsnittet indeholder en kort fremstilling af status for projektets fremdrift i forhold til henholdsvis aktiviteter/milepæle og outputmål på evalueringstidspunktet. Nedenstående figur præsenterer den overordnede status på projektets fremdrift via fire overordnede indikatorer: fremdrift ift. aktiviteter, tid og budgetforbrug (afsnit 5.1) samt målopnåelse ift. outputmål (afsnit 5.2).



5.1 Fremdrift ift. aktiviteter og milepæle

Afsnittet beskriver kort projektets overordnede fremdrift i forhold til de aktiviteter og/eller milepæle, som er opsat for projektet.

Status på evalueringstidspunktet er, at 64 % af de opstillede aktivitetsmål for Brexit-indsatsen er nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status på opnåelsen af aktivitetsmålene fremgår af tabellen nedenfor.

Figur 3 Status ift. de opstillede aktivitetsmål på evalueringstidspunktet

Aktivitetsmål	Mål i projektperioden	Status	Målopnåelse i procent
A1: Indgåelse af partnerskaber/strategiske samarbejder (kun Brexit-indsatsen)	7	7	100 %
A2: Markedsføring og kommunikation	7	6	86%
A3: Rekruttering og screening	250	320	+100%
A4: Gennemførelse af Brexit-workshops (kun Brexit-indsatsen)	12	4	33 %
A5.1: Individuel rådgivning af virksomheder (Brexit-indsatsen)	100	1	1 %
A5.2: Individuel rådgivning af virksomheder (CoronaGenstart)	150	175	+100 %

*Brexit-indsatsen og CoronaGenstart afrapporteres samlet.

Da CoronaGenstart er en del af bevillingen til Deal – no deal, måles fremdrift på aktiviteter, tid og budget i udgangspunktet på det samlede projekt. Fremdriften ift. markedsføring og kommunikation samt rekruttering og screening i ovenstående tabel dækker dermed over en fin fremdrift i CoronaGenstart og en begrænset fremdrift i Brexit-indsatsen. Det samme er tilfældet ift. individuel rådgivning af virksomheder, som vi i ovenstående tabel har delt i to for at tydeliggøre, at

der i Brexit-indsatsen kun er 1 virksomhed, hvilket svarer til 1 % af det oprindelige måltal på 100 rådgivningsforløb.

De øvrige to aktiviteter – dvs. indgåelse af partnerskaber og gennemførelse af Brexit-workshops – har kun indgået i Brexit-indsatsen. Her er tallene i tabellen altså retvisende for fremdriften i Brexit-indsatsen. Det fremgår således, at tabellen at projektet har indgået de forventede 7 partnerskaber (svarende til en målopnåelse på 100 %). Samtidig har projektet gennemført 4 Brexit-workshops (webinarer) i projektperioden, svarende til en målopnåelse på 33 %.

Budget- og
tidsforbrug

Nedenfor præsenteres projektets budget- og tidsforbrug på evalueringstidspunktet.

Figur 4 Budget- og tidsforbrug pr. 30/9 2021

	Totalt budget	Forbrug	Procentvist forbrug
Budgetforbrug (mio. DKK)	39,4	16,7	42 %
Tidsforbrug (måneder)	31	28	90 %

*Brexit-indsatsen og CoronaGenstart afrapporteres samlet.

Det fremgår af ovenstående tabel, at hele projektperioden stort set er forløbet, men at projektet kun har brugt ca. 42 % af budgettet. Altså har projektet et betydeligt underforbrug, hvilket særligt hænger sammen med at projektet ikke har gennemført det forventede antal individuelle rådgivningsforløb hvad angår Deal or No deals BREXIT tilskudsforløb (Se fremdrift i figur 3).

5.2 Målopnåelse i forhold til output

Afsnittet beskriver kort status i forhold til de outputmål, som er opsat for projektet.

På evalueringstidspunktet er 40 % af de opstillede outputmål for Brexit-indsatsen nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte målsætninger er gengivet i tabellen nedenfor.

Figur 5 Status ift. de opstillede outputmål på evalueringstidspunktet

	Målsætning	Status på evaluerings- tidspunktet	Procentvis målopnåelse
B1.1: Antal deltagende virksomheder i rådgivning (Brexit)	100	1	1 %
B1.2: Antal deltagende virksomheder i rådgivning (CoronaGenstart)	150	168	+100 %
B2: Antal deltagende (red. målt som tilmeldte) virksomheder i kollektive arrangementer (kun med i Brexit-indsatsen)	360	283	79 %

*Brexit-indsatsen og CoronaGenstart afrapporteres samlet.

Det fremgår af ovenstående tabel, at Brexit-indsatsens kollektive arrangementer (webinarer) har haft 283 tilmeldte virksomheder, hvilket svarer til en målopnåelse på 79 %. I realiteten er målopnåelsen nok en smule lavere, da det sjældent er alle tilmeldte som faktisk ender med at deltage i et webinar.

Anderledes ser det, jf. ovenstående, ud ift. antal deltagende virksomheder i rådgivning, hvor Brexit-indsatsen har haft 1 deltagende virksomheder svarende til en målopnåelse på 1 % ift. det oprindelige måltal på 100.

6 Effektvurdering

I dette afsnit præsenterer vi evaluators samlede vurdering af mulighederne for, at indsatsen vil skabe de ønskede effekter eller for at nå specifikke effektmål. Det primære grundlag for evaluators vurdering er interviews, men i den samlede vurdering indgår også evaluators vurdering af bevillingsmodtagers arbejde med – i forbindelse med implementering af indsatsen – at sikre den størst mulige realisering af indsatsens effektpotentiale.

6.1 Indsatsens effektmål

Tabellen nedenfor viser fremdriften mod effektmålene for indsatsen.

Figur 6 Status ift. de opstillede effektmål på evalueringstidspunktet

	Målsætning i projektperio- den	Målsætning efter projekt- perioden	Status	Procent- vis mål opnå- else
C1: Anslåede effekt for beskæftigelse (antal)	55	27/84	0	0 %
C2: Anslåede effekt for omsætning (mio. kr)	54	23/69	0	0 %
C3: Anslåede effekt for eksport (mio. kr.)	2,5	23/69	0	0 %

Note: - angiver, at projektholdet endnu ikke er begyndt at samle data ind på denne indikator.

Det fremgår af ovenstående tabel, at projektet ikke har realiseret effektmålene relateret til beskæftigelse, omsætning og eksport. Baggrunden for dette er, at der som tidligere nævnt kun er én virksomhed, som har gennemført et individuelt rådgivningsforløb i Brexit-indsatsen. Samtidig gik opstarten af CoronaGen-start, jf. slutevalueringen af dette projekt, så hurtigt, at projektholder ikke fik sat en procedure op for afrapportering på effektmålene for dette projekt.

Det giver i vores optik ikke mening at vurdere projektets effekt for virksomhederne. I stedet betragter vi projektets primære 'effekt', som de læringspunkter, som fremhæves nedenfor.

7 anbefalinger og læring

Her præsenterer vi de vigtigste anbefalinger¹ og læringspunkter, som evaluator vil pege på med baggrund i evalueringen. Punkterne er ikke i prioriteret rækkefølge.

Læringspunkt 1

Brexit er ikke blevet så hårdt som frygtet. Projektet blev igangsat for at adressere konsekvenserne af det, som mange i 2019 forventede ville blive et hårdt Brexit. Således var der på dette tidspunkt mange indikationer fra brancheorganisationer m.v. om, at virksomhederne ville få brug for hjælp til at håndtere konsekvenserne af Brexit. På den baggrund virkede det som en god idé proaktivt at igangsætte et projekt, som kunne bidrage til dette.

Faren ved at bygge projekter op over aktuelle begivenheder er dog, at det er vanskeligt at forudsige, hvordan begivenhederne udvikler sig, og dermed hvor stort det reelle behov for projektet ender med at være. Brexit-indsatsen har således paradoksalt været ramt af, at Brexit i hvert fald i projektperioden (heldigvis) ikke har ramt så hårdt som frygtet – bl.a. på grund af langstrakte Brexit-forhandlinger, overgangsperioden, og den endelige aftales udformning.

Hvis det hårde Brexit var kommet, er både vi og projektholder overbeviste om, at efterspørgslen efter Brexit-indsatsen havde været markant større. Dermed er det på trods af usikkerheden heller ikke nødvendigvis en dårlig idé at igangsætte projekter, som adresserer aktuelle begivenheder. Et eksempel på en indsats som i høj grad formåede at ramme en akut efterspørgsel, er netop CoronaGen-start, som blev gennemført i regi af dette projekt i 2020-21 (om end der jf. slut-evalueringen også var udfordringer i denne indsats, som gav anledning til en række læringspunkter). Læringen fra Brexit-indsatsen er snarere, at man særligt, når man igangsætter projekter der er bygget op omkring aktuelle begivenheder, skal være opmærksom på, at der er risiko for, at efterspørgslen ikke udvikler sig som forventet. Fremadrettet kan det derfor være fornuftigt at indlægge stop-go vurderinger i denne type projekter, hvor man fra projektstart bliver enige om nogle kriterier, som projektet skal leve op til for at fortsætte efter f.eks. det første år. Et sådant kriterie kunne f.eks. være relateret til den oplevede efterspørgsel.

Læringspunkt 2

Der er efterspørgsel efter information om Brexit. Som tidligere nævnt, har der været fin tilslutning fra virksomhederne til de kollektive informationsarrangementer om Brexit. Samtidig oplever projektholder og -partnere, at virksomhederne faktisk er interesseret i at holde sig opdateret på Brexit, ligesom flere virksomheder har haft konkrete, lavpraktiske spørgsmål til Brexit. En læring fra projektet er dermed, at det også fremadrettet er relevant at sikre, at virksomhederne har adgang til opdateret information om Brexit. Her fremhæver projektholder bl.a. behovet for i højere grad at sikre koordination mellem erhvervsfremmeaktører og myndighederne, så der opstår én fælles indgang til viden om Brexit og én fælles afsender på webinarer, workshops m.v. Samtidig fremhæver projektholder, at det er nødvendigt at overveje finansieringen af

¹ Anbefalinger formidles kun i forbindelse med midtvejsevalueringer.

workshops og webinarer, da deltagerfinansiering hverken er hensigtsmæssigt eller realistisk.

Læringspunkt 3 **Individuel rådgivning om Brexit skal forankres i eksisterende bredere programmer.** Selvom Brexit kan være triggeren til udfordringer hos virksomheder (ligesom en finanskrisen eller COVID19), så vil løsningen typisk indebære elementer, som indgår i allerede eksisterende programmer – f.eks. internationalisering eller digitalisering. Dermed er det også vanskeligt for erhvervshusene at skabe klare snitflader mellem en Brexit-indsats og deres øvrige programmer og projekter. Compress-projektets Brexit-indsats har ikke den samme udfordring, hvilket vi vurderer hænger sammen med scoping af projektet. Således er Brexit-indsatsen i Compress egentlig en videreførelse af et eksisterende bredere kompetenceudviklingsprojekt, hvor virksomheder har kunnet få hjælp til forskellige problemstillinger. Denne brede tilgang er fortsat i Compress-projektets Brexit-indsats, hvor målgruppen dog er blevet indsnævret til Brexit-ramte virksomheder.

På baggrund af ovenstående og læringspunkt 2 vurderer vi, at det er værd at overveje, om den fremadrettede Brexit-indsats med fordel kunne tilrettelægges, så man opbygger et fælles informationsberedskab om Brexit, men rummer Brexit-rettet rådgivning i eksisterende programmer. Efter behov kunne disse eksisterende programmer så tilføres yderligere midler. Vi vurderer, at dette forslag vil betyde en effektiv udnyttelse af eksisterende kompetencer og ressourcer i erhvervsfremmesystemet, og at det samtidig vil adressere virksomhedens nuværende behov ift. Brexit. Forslaget vil dog gøre det lidt mere vanskeligt at følge op på virkningen af Brexit-indsatsen, da rådgivningen om Brexit vil være spredt på forskellige brede programmer. Opfølgningen vil dog potentielt kunne løses ved projektspecifikke indikatorer, en tværgående temaevaluering eller lignende.

Bilag A Sådan scorer vi

Overordnet

Alle scorer er udtryk for evaluators helhedsvurdering. Vurderingen er baseret på alle indsamlede data, herunder interviews med projekthold, sagsbehandler, partnere og deltagere samt evt. spørgeskemadata og statusrapporter m.v. I tilfælde med større usikkerhed i datagrundlaget foretager vi typisk et konservativt skøn.

1. Implementering (afsnit 4)

Projektets implementering vurderes på seks vurderingsparametre med en score fra 1-5, hvilket er præsenteret grafisk i rapportens kapitel 4. Den samlede implementeringsscore er baseret på gennemsnittet af de individuelle scorer for de seks parametre.

	Tildeling af scorer for hvert af de seks vurderingsparametre	Samlet implementeringsscore	Trafiklys
Score	Betydning	Gennemsnit	Trafiklys
5	Implementeringen er nyskabende og en inspiration for andre.	3,5 - 5,0	● [GRØN]
4	Implementeringen er meget tilfredsstillende. Få forbedringspotentialer.		
3	Implementeringen er tilfredsstillende. Visse forbedringspotentialer.	2,6 - 3,4	● [GUL]
2	Implementeringen er utilfredsstillende. Store forbedringspotentialer.	1,0 - 2,5	● [RØD]
1	Implementeringen er meget kritisabel.		

2. Målopnåelse (afsnit 5)

Vurderingen af projektets målopnåelse er primært baseret på fremdrift ift. outputmål og sekundært fremdrift ift. aktivitetsmål. Scoren tildeles på baggrund af en helhedsvurdering af projektets målopnåelse, men med udgangspunkt i projektets kvantitative målopnåelse på evalueringstidspunktet. Nedenstående tabel over sammenhæng mellem målopnåelse og trafiklysscore er vejledende.

Trafiklys	Betydning	Slutevaluering	Midtvejs-evaluering
● [GRØN]	Målopnåelsen er som ønsket eller bedre.	95 % +	45 % +
● [GRØN]	Målopnåelsen er lidt under det ønskede niveau.	81 – 90 %	35 - 44 %
● [GUL]	Målopnåelsen er noget under det ønskede niveau.	65 – 80 %	25 - 34 %
● [RØD]	Målopnåelsen er meget under det ønskede niveau.	20 – 64 %	15 - 24 %
● [RØD]	Målopnåelsen er ikkeeksisterende eller tæt på.	0 – 19 %	0 – 14 %

3. Effektvurdering (afsnit 3)

På baggrund af dataindsamlingen (interviews og spørgeskema) fastlægger evaluator en samlet vurdering af muligheden for at realisere det forventede effektpotentiale.

Trafiklys	Betydning
● [GRØN]	Det er tilstrækkeligt sandsynliggjort, at projektet vil kunne realisere de forventede effekter.
● [GUL]	Det er ikke i tilstrækkelig grad sandsynliggjort, at projektet når sine effektmål. Evaluator vurderer dog, at projektet vil realisere mindst halvdelen af de forventede effekter.
● [RØD]	Projektet vurderes ikke at realisere en tilfredsstillende andel af de forventede effekter.