

MAJ 2022
ERHVERVSSTYRELSEN

DATABASE FOR STARTUPS

SLUTEVALUERING

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

COWI

ADRESSE COWI A/S
Parallelvej 2
2800 Kongens Lyngby

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

MAJ 2022
ERHVERVSSTYRELSEN

DATABASE FOR STARTUPS

SLUTEVALUERING

PROJEKTNR.	A099230
DOKUMENTNR.	436.S
VERSION	1.0
UDGIVELSESDATO	12.05.2022
UDARBEJDET	LEFV
KONTROLLERET	SISR
GODKENDT	MOBR

INDHOLD

1	Resumé: Database for startups	1
2	Fakta om projektet	2
2.1	Projektets effektkæde	3
3	Overordnet status	3
4	Projektets implementering	4
5	Fremdrift og målopnåelse	7
5.1	Fremdrift ift. aktiviteter og milepæle	7
6	Effektvurdering	9
6.1	Forudsætninger for effektskabelse	9
7	Anbefalinger og læring	10

1 Resumé: Database for startups

Projektets implementering Gennemsnitlig score (skala: 0-5) **2,7**

	Organisering & samarbejde	<div style="width: 60%;"></div>
	Mål ift. aktiviteter	<div style="width: 40%;"></div>
	Kvalitet	<div style="width: 60%;"></div>
	Relevans	<div style="width: 60%;"></div>
	Forankring	<div style="width: 40%;"></div>
	Monitorering og opfølgning	<div style="width: 60%;"></div>

Projektet er blevet gennemført med en tydelige opgave- og rollefordeling mellem projektets partnere, og relevante aktører inden for området har været tilknyttet. Vi finder at sammenhængen mellem databasen og dens ønskede virke som 'connector' mellem startups og investorer er uklar, da målgruppens behov, og deraf databasens anvendelse, endnu er uvis. Dog vurderer projektholder og partner, at der er et klart behov og potentiale for databasen, men hvorvidt den er relevant for målgruppen, i praksis, er uklart, hvilket også gør sig gældende med målgruppens oplevelse af kvalitet. Projektholder og partner vurderer, at databasen rummer flere lag end øvrige eksisterende databaser, og at den formår at skabe overblik. Databasens forankringspotentiale er imidlertid usikkert, da der endnu ikke er fastlagt en bæredygtig forretningsmodel efter endt projektperiode, som kan videreføre databasen.

Målopnåelse

Fremdrift (aktiviteter)	100%
Budgetforbrug	79%
Tidsforbrug	93%

På evalueringstidspunktet har projektet realiseret de opstillede aktivitetsmål, hvorfor fremdriften har været succesfuld. Oprettelse af en database har været hovedformålet med nærværende pilotprojekt, og denne blev lanceret i starten af året, hvorfor den fortsat er meget ny. Hele budgetet forventes at blive brugt, da de resterende midler er afsat til, at Dealroom kan drifte databasen i hele 2022.

Effektvurdering

På evalueringstidspunktet er det ikke muligt at opgøre effektmålene, da launch af databasen er sket et par måneder tilbage (24/2-2022). På baggrund af de afholdte interviews vurderer vi, at databasen kan skabe potentiale for et tættere forbundet økosystem, trække flere investeringer hjem til det danske startup/scaleup landskab og herigennem skabe flere samarbejder på tværs af økosystemet. En forudsætning for dette er dog, at databasen bliver anvendt. Dette kan imidlertid være betinget af, hvorvidt og om der findes en bæredygtig finansieringsmodel, hvilket vi vurderer er afgørende for projektets værdiskabelse og sandsynligheden for at indfri de ønskede effekter. På den baggrund vurderer vi, at sandsynligheden for at indfri de opstillede mål aktuelt er meget lille, hvorfor vi giver en gul score.

2 Fakta om projektet

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

Overordnet projektbeskrivelse

Formålet med projekt har været at opbygge et pilotprojekt om en database med overblik over danske start- og scaleups, med henblik på at bygge et digitalt erhvervsfremmesystem, som skal være med til at opløfte og styrke hele økosystemet. Den ønskede effekt er en løftning af det danske erhvervsliv, særligt ved at udenlandske investorer har adgang til en database over danske startups/scaleups, som giver dem indblik i, hvor de skal investere.

Databasen skal ikke kun indeholde data omkring startups og scaleups, men alle involverede parter i startup-økosystemet, heriblandt investorer, acceleratorer, corporates, universiteter samt service providers. Pilotprojekt har derfor søgt at skabe et overblik over det danske startup-økosystem ved at tilvejebringe tilgængelige data om ovenstående aktører, samt undersøge hvilket ideelt data, databasen skal indeholde. Projektet har således arbejdet med at mappe data, herunder specifikt finde ud af, hvilket data om økosystemet der er adgang til digitalt, og hvad der mangler før at databasen er optimal. Disse forskellige aspekter har projektet søgt at skabe gennem følgende aktiviteter:

- > Dannelse af partnerkreds
- > Rapport vedr. konsekvenser af ikke at registrere data
- > Kortlægning af hvilket data der er nødvendigt for at engagere investorer og corporates i startup-økosystemet.
- > Oprette database

TechBBQ har varetaget projektledelsen og Vækstfonden, Danske Bank, Dansk Erhverv, DanBan og Digital Hub Denmark har været partnere i projektet.

Figur 1 Kort info om indsatsen

FAKTA-BOKS	
Tilskudsmodtager:	Foreningen til drift af TechBBQ
Sagsbehandler:	Nina Alkærsig Jensen
Finansieringskilde:	DEM-Midler
Indsatsområde:	Strategisk pulje indsats 2
Samlet budget:	DKK 2,9 mio.
Bevillingsperiode:	01.12.2019 – 31.05.2022

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

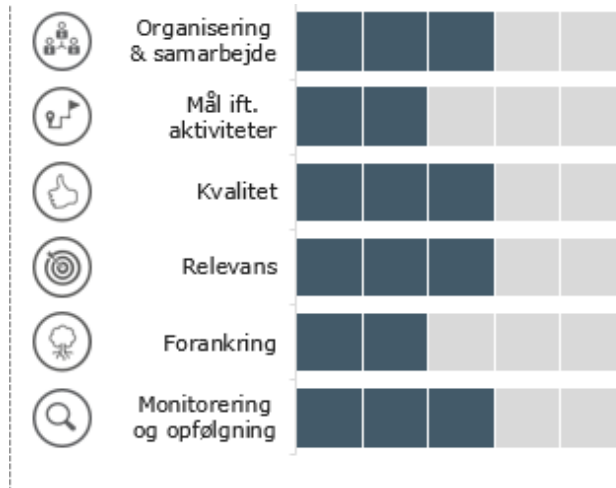
Hovedaktiviteter	➔	Output	➔	Effekter
<ul style="list-style-type: none"> Dannelse af partneralliance med henblik på at finde nødvendigt data. Forbedre datakvaliteten af danske startups/scaleups i globalt regi, herunder kortlægning af konsekvenserne ved ikke at dataregistrere, globale best practices. Kortlægning af datakrav til den digitale database for hhv. investorer, corporates, startups/scaleups og acceleratører. Herunder rekvirering af eksisterende data fra danske databaser og løsning for datamapping. Etablering af database, herunder undersøgelse, opbygning og lancering af platform. 		<ul style="list-style-type: none"> Partnerkreds bestående af nye aktører inden for området, herunder bedre fælles indsats på tværs af offentlige og private erhvervsliv. Styrket overblik over konsekvenserne af dataregistrering. Forbedret datakvalitet og flere virksomheder er blevet registreret i de digitale databaser Dealroom og Crunchbase. Kendskabet til den digitale database er øget, og virksomheder har modtaget og ibrugtaget databasen. 		<ul style="list-style-type: none"> Et tættere forbundet økosystem i Danmark, herunder flere samarbejder både nationalt og internationalt. Flere investeringer i det danske startup/scaleup landskab både fra danske og udenlandske investorer. Flere virksomheder oprettes Øget beskæftigelse

3 Overordnet status

På evalueringstidspunktet har projektet realiseret samtlige af de opstillede måltal. På trods af COVID-19 situationen, og at der i perioden har været stor udskiftning på projektlederposten, så har projektets fremdrift været stabil. Projektet har båret præg af, at det har været et pilotprojekt, hvorfor ting er blevet undersøgt, afprøvet og inkorporeret undervejs. Projektholdet har oplevet stor og positiv interesse for databasen, siden de begyndte at reklamere for den på TechBBQs summit i september 2021, og der er flere markedsføringsgreb planlagt.

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



Projektet har været præget af en tydelige opgave- og rollefordeling, og relevante aktører inden for området har været tilknyttet.

Projektet er blevet varetaget af TechBBQ, og er gennemført i samarbejde med i alt fem partnere (Vækstfonden, Danske Bank, Dansk Erhverv, DanBan og Digital Hub Denmark), der alle er fremtrædende aktører inden for økosystemet, hvorfor vi vurderer, at projektet har formået at organisere sig med relevante aktører. Partnerne har indgået i projektets styregruppe, der dog i højere grad har fungeret som et Advisory Board, da de har bidraget med viden og kontakter samt datavalidering. Projektholder fortæller, at der løbende er blevet holdt separate møder med enkelte af partnerne, hvorfor vi vurderer, at projektholdet har henvendt sig til, og trukket på relevant sparring og rådgivning, når der har været behov for det. Projektholders marketing team har været ansvarlige for at synliggøre projektet og databasen, efter den er blevet lanceret, og der er aktuelt både artikler, SoMe og grafiske markedsføringsaktiviteter planlagt. Til at oprette databasen har projektet indgået samarbejde med Dealroom. Projektholder beskriver denne løsning som solid, og at de med databasen har skabt et stærkt værktøj på markedet. Om end løsningen har været god fremhæver projektholder, at Dealroom har haft travlt i projektperioden, hvilket bl.a. har påvirket den endelige lancering af databasen samt tilpasningerne heraf. Samlet set vurderer vi, at projektet har været karakteriseret af en tydelig opgavefordeling, hvilket har været befordrende for projektets fremdrift.

Sammenhæng ml. aktiviteter og mål



Sammenhængen mellem databasen og dens ønskede virke som 'connector' mellem startups og investorer synes uklar, da målgruppens behov, og deraf databasens anvendelse, endnu er uvis.

Projektets formål har været at etablere en database med overblik over danske startups og scaleups, med henblik på at bygge et digitalt erhvervsfremmesystem, der kan være med til at løfte og styrke hele økosystemet. Umiddelbart kan projektets intention om at gøre det nemmere at tiltrække udenlandske investorer, og

på den måde skaffe kapital og investeringer til danske startups, synes reel, men en kritisk succesfaktor er dog, at databasen aktivt anvendes og forankres bredt blandt projektets målgruppe. Sidstnævnte er således bred, da den dækker over hele økosystemet, der er forbundet hermed, men er særligt tiltænkt investorer og startups. Databasen er på evalueringstidspunktet forholdsvis ny, og projektet har igennem hele projektperioden ikke haft involveret målgruppen, hvorfor databasen aktuelt ikke er videre udbredt eller anvendt blandt startups, investorer eller øvrige aktører fra økosystemet. På baggrund af det tilgængelige datamateriale vurderer vi derfor, at sammenhæng mellem den udviklede database og dens ønskede virke som 'connector' mellem startups og investorer endnu ikke er fastlagt og tydelig. Samtidig ville en mere iterativ proces, med løbende inddragelse af målgruppen (særligt startups og investorer), have styrket projektets sammenhæng i praksis, da det ville have kvalificeret databasen og samtidig styrket forudsætningerne for en forankring hos de identificerede målgrupper efterfølgende (se læringspunkt 1)

Kvalitet,
målgruppens
oplevelse



Målgruppens oplevelse af projektets kvalitet er uvis, men projektholdet og partner vurderer, at databasen rummer flere lag end øvrige eksisterende databaser, og at den formår at skabe overblik. På evalueringstidspunktet er det ikke muligt at kortlægge målgruppens oplevelse af projektets kvalitet, primært fordi databasen er ny og sekundært fordi målgruppen ikke har været inddraget undervejs i dens tilblivelse. Således giver den tilgængelige data ikke mulighed for, at vi kan konkludere noget specifikt om målgruppens oplevelse. Interview med projekthold og partner indikerer imidlertid, at databasen er blevet god, da den skaber et bedre overordnet overblik over de forskellige aktører i økosystemet, rummer flere lag end nogle af de databaser som partnerne aktuelt selv har, hvilket gør, at koblingerne mellem de forskellige led fremgår tydeligere. Projektholder oplyser, at der er tale om eksisterende data, som Dealroom indhenter via en særlig API, der crawler internettet for offentligt tilgængeligt data omkring startups. Databasen opdateres således en gang om ugen, hvilket umiddelbart kan virke godt, men denne crawling-metode er imidlertid ikke tilstrækkeligt fintfølede. Projektholder er derfor opmærksomme på udfordringen med at få valideret data, hvilket de på sigt håber, at startups vil kunne afhjælpe, ved at de "skoles" i, at de løbende skal sørge for at holde deres profil opdateret. Antagelsen er, at des mere stærk og valid data investorerne kan finde, des større vil sandsynligheden være for en potentiel investering.

Relevans,
målgruppens
oplevelse



Projektholder og partner vurderer, at der er et klart behov og potentiale for databasen, men hvorvidt den er relevant for målgruppen, i praksis, er uklart. Projektholdet og partner er alle enige i, og kan se behovet for en samlet database for hele økosystemet, da der i Danmark eksisterer meget data, som ikke er tilgængelig for udenlandske investorer. En samlet database vurderer de i højere grad vil skabe overblik og sikre investorerne adgang, og dermed højne sandsynligheden for investeringer og at trække kapital til Danmark. Denne vurdering beror på TechBBQ's og partnernes generelle og kumulerede viden, samt Oxford Researchs rapport. I og med projektets målgruppe er bred (hele økosystemet, men primært startups og investorer) og databasen er ny, vurderer vi ikke, at projektet aktuelt kan demonstrere en konkret relevans og værdiskabelse for målgruppen. Vi finder det dog positivt, at projektholder

udelukkende har modtaget positive tilkendegivelser omkring projektet/databasen, men en nærmere kvalificering af behovet for en database, og hvem der særligt vil benytte sig heraf, er ikke muligt at identificere på evalueringstidspunktet. Rapporten fra Oxford Research viser dog, at adspurgte investorer (10 respondenter i survey) vurderer, at en database potentielt vil kunne fjerne hindringer for investeringer, og bidrage til en bedre markedsadgang. Respondenterne giver imidlertid ikke et entydigt svar på, om en dansk startup database vil være værdifuld for dem.

Forankring af
output



Databasens forankringspotentiale er usikkert, hvilket kan påvirke intentionen om at trække kapital til landet via udenlandske investorer. På evalueringstidspunktet er databasen færdigudviklet og lanceret. Projektholder oplyser dog, at de aktuelt ikke har fundet en bæredygtig finansieringsmodel til databasen, men at de håber at finde en inden projektperioden udløber, hvorfor de aktuelt arbejder med flere muligheder. Projektholder har eksempelvis løbende forsøgt at etablere partneralliancer, men dette har vist sig at være en svær opgave. Aktuelt er de i dialog med PitchBook, hvem de håber at kunne lande en aftale med, hvor begge databaser vil sælge data til hinanden. Det er klart, at forankringspotentialet for et pilotprojekt, i sin natur vil være mere følsomt end det, som vi traditionelt observerer i andre projekter. Dog er det vores vurdering, at der er stor usikkerhed forbundet med databasens forankringspotentiale, særligt da det ikke er sandsynliggjort, at der er en bæredygtig forretningsmodel omkring den fremtidige drift af databasen. Projektholder forventer at have afklaret finansiering og en forretningsmodel inden oktober 2022. Mulige forretningsmodeller er bl.a. fondstilkud eller salg af data til store databaser (sidstnævnte jf. igangværende dialog med Pitchbook). Vi finder det imidlertid positivt, at projektholders summit i september, og øvrige marketing aktiviteter, har skabt positiv interesse blandt startups, og endda resulteret i flere sign-ups, og at projektpartnerne ønsker at bruge samt henvise til databasen.

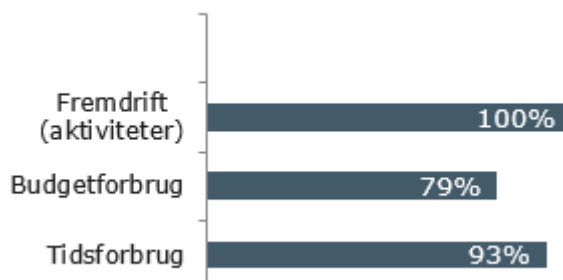
Monitorering og
opfølgning



Projektholder har løbende fulgt op på de opstillede indikator mål, men projektets værdi og effektskabelse, for målgruppen, er endnu uvis. Projektholder har løbende sikret fremdrift i projektet gennem opfølgning på de opstillede indikator mål for pilotprojektet. Vi registrer, at der ikke har været nogen opfølgingspraksis og selvom de involverede partnere, i et vist omfang, kender målgruppens ønsker og behov, kunne en løbende involvering af målgruppen, i højere grad kunne synliggøre, i hvilken grad, produktet afspejler de behov og løsninger, som efterspørges af målgruppen. Som tidligere bemærket vurderer vi, at en iterativ proces, med løbende inddragelse af målgruppen, ville have styrket projektets sammenhæng. Dette ville ligeledes have gjort det muligt, at få indblik i projektets værdi og effektskabelse for målgruppen. Aktuelt er databasen ny og uprøvet, men projektholder håber, at databasen kan blive en gateway for såvel startups som udenlandske investorer. På sigt vil det være muligt at trække statistik fra Dealroom og div. SoMe-aktiviteter, hvilket projektholder påpeger, vil blive brugt til at lave relevante tilpasninger efter.

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 tre overordnede indikatorer: fremdrift ift. aktiviteter, tid og budgetforbrug (afsnit 5.1).



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 100 % af de opstillede aktivitetsmål 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
Dannelse af partnerkreds	4	4	100 %
Rapport - konsekvens af ikke at registrere data	100 %	100 %	100 %
Rapport - omhandlende, hvilket data som er nødvendigt for at engagere investorer og corporates i startup økosystemet.	100 %	100 %	100 %
Database oprettet	100 %	100 %	100 %

I ovenstående tabel fremgår det, at projektet på evalueringstidspunktet har realiseret de opstillede aktivitetsmål. Hvad angår dannelsen af partnerkredsen/styregruppen, der gjaldt det oprindeligt, at denne skulle bestå af min. to offentlige og to private partnere. Dette har man imidlertid justeret undervejs, således at partnerkredsen/styregruppen i stedet er blevet valgt med henblik på at de komplementere hinanden. Ift. oprettelsen af databasen, er den for nyligt blevet lanceret (24/2-2022).

Budget- og
 tidsforbrug

Nedenfor præsenteres projektets budget- og tidsforbrug på evalueringstidspunktet.

Figur 4 Budget- og tidsforbrug på evalueringstidspunktet

	Total budget	Forbrug d.d.	Procentvist forbrug
Budgetforbrug (mio. DKK)	2,9	2,3	79 %
Tidsforbrug (måneder)	5	27	93 %

Som det fremgår af ovenstående tabel, har projektet på evalueringstidspunktet et underforbrug af midler. De resterende midler er dog afsat til, at Dealroom kan drifte databasen i hele 2022, hvorfor hele budgettet forventes at blive brugt. Samlet indikerer dette, at omkostningerne for aktiviteterne har været som forventet.

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 data fra interview, 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 Forudsætninger for effektskabelse

Indsatsens potenti-
ale for effekter

På evalueringstidspunktet er det ikke muligt at opgøre effektmålene grundet den sene launch af databasen (24/2-2022). Det er derfor ikke muligt at opgøre de effekter, som indsatsen vil have efter bevillingsperioden. Vores vurdering af projektets *potentiale* for effektskabelse beror derfor på interviews med projektholder og en partner.

På baggrund af de afholdte interviews vurderer vi, at databasen kan skabe potentiale for et tættere forbundet økosystem, at trække flere investeringer hjem til det danske startup/scaleup landskab og herigennem skabe flere samarbejder på tværs af økosystemet. En forudsætning for dette er, at databasen bliver anvendt af såvel investorer som startups/scaleups og at data løbende valideres. Som tidligere nævnt er det derfor afgørende, at kendskabet til databasen udbredes. Dette kan imidlertid være betinget af, hvorvidt og om der findes en bæredygtig finansieringsmodel, hvilket vi vurderer er afgørende for projektets værdiskabelse og sandsynligheden for at indfri de ønskede effekter.

Generelt vurderer vi, at pilotprojektet har formået at engagere fremtrædende og relevante aktører inden for økosystemet (Vækstfonden, Danske Bank, Dansk Erhverv, DanBan og Digital Hub Denmark), der med deres ekspertise og kendskab til økosystemet har kunnet bidrage til at kvalificere databasen. Dernæst finder vi det positivt, at pilotprojektet har forsøgt sig med et andet format, i form af databasen, end det vi traditionelt ser i forbindelse med erhvervsfremme.

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

Tidlig og kontinuerlig inddragelse af målgruppen er nødvendig for at kvalificere projektets værdiskabelse. Som bekendt har pilotprojektet i hele projektperioden ikke haft inddraget målgruppen. Forklaringen herpå har været, at projektet primært har haft fokus på at få etableret samarbejder, og ikke mindst at få adgang til forskellige typer af data. Selvom data er central for udviklingen og skabelsen af databasen, kræver det også, at platformen løbende testes i samarbejde med målgruppen, for at sikre dens useability og design, relevans og ikke mindst, hvilke datakilder, som er centrale at inkludere. Fra andre projekter ved vi, at en tidlig og kontinuerlig inddragelse af målgruppen er essentiel, dels for at kvalificere projektets værdiskabelse, og ikke mindst sikre denne, men dernæst også for at højne potentialet for videre forankring efterfølgende. Tidlig og kontinuerlig inddragelse af målgruppen er således afgørende for et projekts værdiskabelse på flere parametre. Baseret på disse erfaringer vurderer vi, at man i fremtidige data/softwareprojekter bør forsøge at sikre, at:

- > Målgruppen identificeres og inddrages tidligt i processen. Hertil kan en afgrænset målgruppe være nemmere at arbejde med, og målrette tilbuddet, frem for en bred.
- > Inddragelsen kan med fordel foregå allerede i ideudviklingen, og inspiration og guidelines til brugerinddragelse kan med fordel indhentes gennem designmetoder, eksempelvis innovationssprints, prototypetestning etc.

Læringspunkt 2

Tidlig og målrettet markedsføring er vigtig for at nå ud til og sikre investorerens opmærksomhed. Formålet med databasen er at skabe overblik og interesse fra særligt udenlandske investorer, med henblik på at højne sandsynligheden for at trække investeringer og kapital til Danmark og danske startups. Interview med projektholder viser, at man i bl.a. Norge, Sverige og England aktuelt er i gang med samme koncept, ikke fordi nærværende projekt har inspireret til det, men fordi det er fremtiden. I og med denne type database i stor grad udbredes i Norden synes konkurrencen om de udenlandske investorer at være høj og aktuelt også intensiveret. Vi finder det derfor positivt, at man med projektet har forsøgt at gøre en indsats for, at trække de udenlandske investorers fokus til Danmark, men samtidig kan det virke som en stor opgave, når de omkringliggende lande aktuelt er i gang med en lignende indsats. Med disse aspekter in mente bør man i fremtidige lignende projekter forsøge at sikre følgende, for at sikre en fremtrædende rolle på markedet:

- > Identificere hvilket behov de udenlandske investorer har, og herunder konkret hvilken data de har behov for, for at finde en investering attraktiv.

¹ Anbefalinger formidles kun i forbindelse med midtvejsevalueringer.

Oxford Research rapporten kortlægger dog disse behov, men en uddybning heraf kunne være gavnlig.

- > Inddrage dem tidligt og løbende i tilblivelsen af databasen, således at den tilpasses de behov og krav de måtte have.
- > Tidlig og løbende markedsføring i udlandet for at synliggøre databasen og dens potentiale, og skabe en interesse herfor, således de danske initiativer fremhæves som 'first movers' og ikke blot en i mængden, særligt ift. konkurrencen med de øvrige lande. TechBBQs indsats via sine SoMe kanaler kunne have været udvidede

Læringspunkt 3

Hvad kan projektet lære os om det gode pilotprojekt-format? Nærværende projekt har båret præg af, at det har været et pilotprojekt, hvorfor ting er blevet undersøgt, afprøvet og inkorporeret undervejs. De forskellige processer er derfor sket både samtidig og løbende. Formatet muliggør en eksplorativ og testende tilgang, hvilket 'almindelige' projekter ikke på samme måde gør, da disse ofte er mere indsats-, virknings- og effektorienteret. Pilotprojektet egner sig derfor særlig godt til områder/problemstillinger, hvor noget skal udvikles, afprøves og tilpasses, inden det skal ud at agere i praksis. Formatet betinger dog, at flere aktører har skullet levere ind til projektet, hvorfor projektholder ikke nødvendigvis har kunnet kontrollere eller styre de enkelte processer, og dermed leverancer, hvorfor projektholders koordineringsopgave har vokset sig større end først antaget (eksempelvis forsinkelse af Dealrooms leverance og rettelser hertil). Som tidligere nævnt har projektet ikke haft involveret målgruppen i udvikling og tilpasningen af databasen, hvilket vi, jf. læringspunkt 1, vurderer er nødvendigt for at sikre, at det der udvikles reelt set vil skabe værdi for målgruppen. På baggrund af projektets erfaringer vurderer vi, at der er potentiale for at arbejde videre med denne type pilotprojekter, i forbindelse med udvikling af dataplatforme, men at det er essentielt at målgruppen løbende inddrages og at man i gennemførelsen af projektet, er opmærksom på eventuelle forsinkelser og den koordineringsopgave, som et sådant projektformat kræver.

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.