

APRIL 2023
ERHVERVSSTYRELSEN

'OUTREACH-PROJEKTET'

Formelt projektnavn: *"Innovation og internationalisering i danske virksomheder gennem interaktion med internationale videnskongresser i Danmark"*

SLUTEVALUERING

ADRESSE COWI A/S
Parallelvej 2
2800 Kongens Lyngby

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

APRIL 2023
ERHVERVSSTYRELSEN

'OUTREACH-PROJEKTET'

Formelt projektnavn: *"Innovation og internationalisering i danske virksomheder gennem interaktion med internationale videnskongresser i Danmark"*

SLUTEVALUERING

PROJEKTNR.	A099230
DOKUMENTNR.	405.S
VERSION	1.0
UDGIVELSESDATO	21.04.2023
UDARBEJDET	MW
KONTROLLERET	FDU
GODKENDT	LCPE

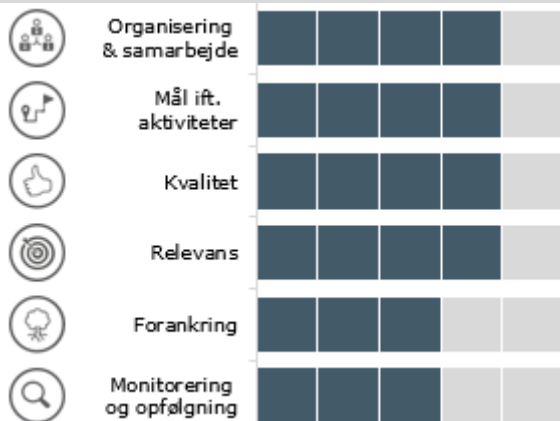
INDHOLD

1	Resumé: Outreach-projektet	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
5.2	Målopnåelse i forhold til output	8
6	Effektvurdering	10
6.1	Forudsætninger for effektskabelse	10
6.2	Forventninger til effekter	10
6.3	Indsatsens effektmål	12
7	Anbefalinger og læring	13

1 Resumé: Outreach-projektet

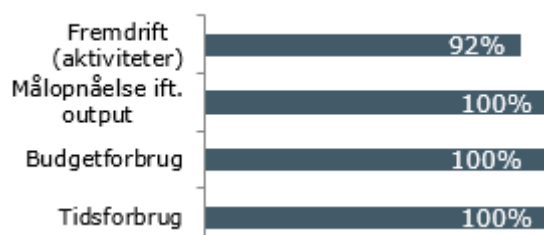
Projektets implementering

Gennemsnitlig score (skala: 0-5) **3,7**



Projektet har været gennemført på baggrund af et meget konstruktivt samarbejde mellem partnerne. Vi vurderer samtidig, at projektet er lykkedes med sin mission om at demonstrere værdien af legacy-arbejde og bidrage med rammer og værktøjer til dette arbejde. Deltagerne giver generelt udtryk for en god oplevelse af deres deltagelse, selvom øget fokusering på deltagernes udbytte muligvis kunne have styrket processerne. Det har krævet en proaktiv indsats for projektet at sikre relevans for deltagende virksomheder, men det er også i overvejende grad lykkedes projektet. Rammerne for decentral forankring af projektets resultater er skabt, men kræver også yderligere ressourcer til implementering. Det er ikke lykkedes at definere en tilstrækkelig konkret bæredygtig finansieringsmodel.

Målopnåelse



Projektet er kommet i mål med sine ambitioner om indsatser i forhold til målsætningen om 9 kongresser samt udviklingen af en outreachmodel, men i mindre grad en forretningsmodel for en bæredygtig videreførelse af projektets aktiviteter. Dog er det ifølge en spørgeskemaundersøgelse udsendt ifm. denne evaluering lykkedes at indfri mindst én af målsætningerne for deltagelse hos samtlige af respondenterne, hvilket selvsagt er et flot resultat ift. målsætningen på 80 % af deltagerne.

Effektvurdering

Der har for projektet ikke været opstillet nogen målsætninger for projektets effekter, Eftersom legacy per definition er en langsigtet effekt, der ikke meningsfuldt ville kunne måles på i bevillingsperioden har projektholder anvendt outputmål som indikatorer for de langsigtede effekter. Effektvurderingen er af denne grund ikke behandlet nærmere i evalueringen ud over vores vurdering af forankringen af projektets resultater.

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

Projektets formål er at styrke innovation, internationalisering og vækst i danske virksomheder ved at facilitere et større samspil mellem virksomhederne og de internationale forskere, specialister og beslutningstagere, der besøger Danmark i forbindelse med deres kongresdeltagelse – både før, under og efter kongresserne.

Ved at skabe en større interaktion mellem de internationale besøgende forskere og danske virksomheder vil projektet styrke virksomhedernes internationale relationer samt adgangen til talenter og den nyeste viden. Endvidere vil projektet profilere danske virksomheder og deres løsninger overfor de potentielle internationale samarbejdspartnere og kunder, der deltager på kongresserne.

Det centrale rationale i projektet har været at bidrage til at formulere og understøtte arbejdet med 'legacy' i kongresserne. Det vil sige den blivende/varige effekt for værtsskabet frem for blot den direkte omsætning. Dette sker ved at sætte fokus på, om og hvordan kongresserne støtter de bagvedliggende organisationers formål.

Figur 1 Kort info om indsatsen

FAKTA-BOKS	
Tilskudsmodtager:	MeetDenmark
Sagsbehandler:	Andreas Donald Munk Sørensen
Finansieringskilde:	Decentrale Erhvervsfremmemidler
Samlet budget:	DKK 4,3 mio.
Bevillingsperiode:	13.05.2019 – 31.12.2022 (forlænget fra 17.08.2021)

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

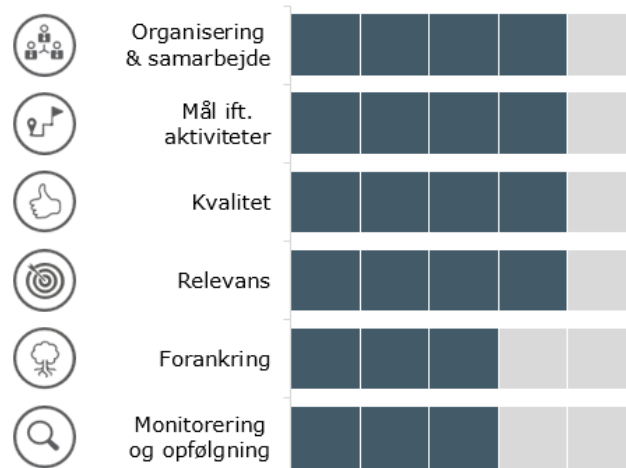
Hovedaktiviteter	➔	Output	➔	Effekter
<ul style="list-style-type: none"> • Udvikling og test af konkrete outreach-aktiviteter i samspil med danske virksomheder • Udvikling af Outreach-model - herunder forretnings- og finansieringsmodel til etablering af økonomisk bæredygtig dansk outreach program samt udvikling og test af brandingstrategi for dansk outreach program • Erfaringsopsamling og effektmåling – udvikling af viden om værdi og effekt for deltagende virksomheder 		<ul style="list-style-type: none"> • Deltagervirksomheders internationale relationer/netværk er styrket, herunder vidensdeling og profilering • En model for et dansk outreach-program inkl. finansieringsmuligheder er identificeret – inkl. digital værktøjskasse • Synliggørelse af værdiskabelsen for virksomheder har styrket grundlaget for at sikre lokal opbakning til outreach ifm. kommende kongresser 		<ul style="list-style-type: none"> • Øget internationalisering hos danske virksomheder, herunder salg videnoverførsel, innovationer, talenttiltrækning, profilering, nye netværk og samarbejder • Øget innovation og vækst hos danske virksomheder

3 Overordnet status

Samlet set er projektet, der har fået arbejdstitlen "outreach-projektet" hos Meet Denmark, lykkedes med at indfri sine målsætninger og forventninger trods væsentlige udfordringer. Projektpartneren Inspiring Denmark lukkede ifm. konsolideringen efter erhvervsfremmereformen i 2019. Inspiring Denmarks rolle blev efterfølgende overtaget af Destination Fyn. Den helt store udfordring for projektet har dog været nedlukningen og afmatningen i turisme generelt som følge af corona-pandemien i 2020-21. Flere identificerede kongresser blev på den baggrund enten udskudt eller omlagt til online arrangementer. Konkret blev 8 kongresser udskudt, 3 blev konverteret til hybrid-arrangementer (online/fysisk) og 1 blev helt aflyst. Dette påvirkede negativt motivationen hos flere af de medvirkende aktører, herunder virksomheder og forskere. Omvendt har pandemien sat bæredygtighed endnu mere på dagsordenen forstået sådan, at der efter corona bliver stillet endnu større krav til at kunne 'retfærdiggøre' afholdelsen af et fysisk arrangement. Og netop dette har været med til at understrege formålet med at arbejde med legacy og dermed med selve outreach-projektet.

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 gennemført på baggrund af et meget konstruktivt samarbejde mellem partnerne.

Projektet har været drevet af en projektledergruppe med særligt en gennemgående projektleder hos MeetDenmark samt lokale projektledere hos de medvirkende destinationer fra de større danske byer (Aalborg, Aarhus, København og Odense). Derudover har Wonderful Copenhagen haft deltagelse af en projektleder, der både har medvirket i dette projekt og i indsatsen 'Legacy Lab', der er støttet af Københavns Kommune. Projektet har ikke haft en dedikeret styregruppe, men MeetDenmarks hhv. bestyrelse (projektpartneres direktører) og arbejdsgruppe (erhvervsturismecheferne) er blevet orienteret løbende om fremdriften i projektet på deres respektive møder. Den strategiske retning for projektet er derfor primært blevet udstukket i regi af møder mellem de lokale projektledere og arbejdsgruppen, som dog primært har haft fokus på at udvikle og teste metoder. Fokus har således overvejende været på lokale implementering, hvorfor vi ikke vurderer, at fraværet af en styregruppe har påvirket projektet nævneværdigt. Dog vurderer vi, at projektet med en styregruppe muligvis ville have haft endnu større løbende fokus på udviklingen af en kommercielt bæredygtig forretningsmodel, hvilket projektet ikke er nået i mål med. Denne vurdering baserer vi alene på, at dette var et fokus i projektbeskrivelsen og samtidig oftest et fokuspunkt for en styregruppe.

Sammenhæng ml. aktiviteter og mål



Projektet er lykkedes med sin mission om at demonstrere værdien af legacy-arbejde og bidrage med rammer og værktøjer til dette arbejde.

Projektet har ikke handlet om at tiltrække kongresser, men derimod at skabe rammer og værktøjer til at understøtte den blivende værdi af de mere indirekte former for udbytte af afholdelse af en kongres (end den direkte omsætning) så som videnoverførsel, relationsopbygning, talenttiltrækning, synliggørelse af byer og styrkepositioner samt politikudvikling. Men netop en demonstrérbar evne til at arbejde med legacy som en del af afholdelsen af en

kongres (eller anden type event) kan netop vise sig at være et vigtigt salgsargument for at kunne stå stærkt i konkurrencen om tiltrækning af kongresser fremover. Og netop i dét lys vurderer vi, at projektet har formået at udfylde et hul og fokusere på projektets eget unikke bidrag hertil. Gennem konkrete, lokale cases har man netop i projektet arbejdet med at demonstrere værdien ved at arbejde med legacy og for de enkelte medvirkende aktører vist, at de meningsfuldt kan opstille målsætninger ifm. deres medvirken i forarbejdet til en kongres – og få dem indfriet. Projektet har gjort sig en række erfaringer med faciliteringen, der skal understøtte disse processer, og opsamlet dem i en facilitatorguide. Og på denne måde er det vores opfattelse, at projektet er lykkedes med sin mission om at demonstrere værdien af legacy-arbejde og bidrage med rammer og værktøjer til dette arbejde. Om dette er tilstrækkeligt til at understøtte, at der lokalt kan arbejdes videre med projektets resultater uden yderligere ressourcer er dog efter vores vurdering mere tvivlsomt.

Kvalitet,
målgruppens
oplevelse



Deltagerne giver generelt udtryk for en god oplevelse af deres deltagelse, selvom øget fokusering ville styrke processerne.

Grundlæggende har arbejdet med fastlæggelse af individuelle målsætninger for de enkelte deltagende aktører gjort, at det er vanskeligt at vurdere den oplevede kvalitet af projektets aktiviteter på et ensartet grundlag. Vi har dog generelt modtaget positiv feedback fra de deltagende virksomheder, som fremhæver især god afvikling af møder og kommunikation sammen med professionel vejledning som styrker i projektets afvikling. Enkelte efterspørger dog en lidt større grad af forventningsafstemning om forløbene, mens andre virksomheder erkender, at de ikke i tilstrækkelig grad lykkedes med at formulere konkrete målsætninger for deres involvering. De mest kritiske røster fremhæver diffuse og omstændelige processer ifm. deltagelsen, hvilket dog i hvert fald delvist tilskrives udskydelser og aflysninger som følge af corona-pandemien.

Relevans,
målgruppens
oplevelse



Det har krævet en proaktiv indsats for projektet at sikre relevans for deltagende virksomheder, men det er også i overvejende grad lykkedes projektet.

Mange kongresser har som udgangspunkt ikke haft et erhvervsmæssigt fokus (men i stedet f.eks. på forskning og uddannelse). Det har derfor været en central opgave for projektledelsen at styrke det erhvervsmæssige fokus i de udvalgte kongresser mhp. at styrke relevansen for deltagende virksomheder. Dels er dette sket ved at påvirke selve værternes tilgang til inddragelse af erhvervslivet i tilrettelæggelsen af kongresserne; dels ved hjælpe de deltagende virksomheder med at opstille så tydelige målsætninger, at de har kunnet se en kommerciel gevinst ved at deltage. De adspurgte virksomheder giver generelt udtryk for, at dette er lykkedes. Den bedste indikator for, i hvilket omfang virksomhederne har oplevet projektet som relevant for deres forretning, kan vi finde i deres villighed til at deltage i lignende processer en anden gang. Hertil har en stor andel af respondenterne (39 %) i vores udsendte survey (se mere herom i afsnit 6) vurderet det som 'meget sandsynligt', at de vil deltage en anden gang; 61 % har vurderet det som 'sandsynligt', mens altså ingen af respondenterne anser det for direkte usandsynligt.

Forankring af
output



Rammerne for decentral forankring af projektets resultater er skabt, men kræver også yderligere ressourcer til implementering. Det er ikke lykkedes at definere en egentlig bæredygtig

finansieringsmodel. Outreach-projektet har haft primært fokus på at udvikle modeller og redskaber til arbejdet med legacy ifm. planlægning af kongresser, som har kunnet tilpasses og implementeres mere lokalt. Muliggørelsen af arbejdet med legacy lokalt i destinationsselskaberne har således hele tiden været et formål i projektet, hvormed forankring på denne vis er indtænkt fra starten af projektet. Dog er projektledelsen meget opmærksom på, at destinationerne har forskelligt fokus og ressourcer til at arbejde videre med legacy på egen hånd, hvorfor forankringen af projektet derfor også vil variere lokalt. Således har Københavns Kommune som nævnt dedikeret midler til at Wonderful Copenhagen kan arbejde videre med outreach-projektets output og implementere det lokalt i hovedstadsregionen. Det har været en selvstændig ambition med projektet at definere en *“finansieringsmodel som kan danne grundlag for etablering af et permanent/ økonomisk bæredygtig dansk outreach program, der kan fortsætte indsatsen efter projektets afslutning”*. Dette arbejde har været placeret i spor 3, som overvejende har været outsourcet til det internationale konsulentshus ‘Gaining Edge’, som Wonderful Copenhagen tidligere har samarbejdet med. Projektet er ikke nået i mål med denne del. Vi anerkender, at dette også er en yderst vanskelig ambition at indfri i denne type projekt, men det har efter vores vurdering heller ikke været hensigtsmæssigt, at dette centrale arbejde – som efter vores vurdering også er påbegyndt for sent – har været outsourcet i det omfang, som det har været tilfældet.

Monitorering og opfølgning



Processuelt har den løbende opfølgning været velfungerende, om end nogle af projektpartnerne ikke oplever, at man er kommet tilstrækkeligt godt i mål med ambitionen på at kunne følge mere kvantitativt op på indsatsen. Projektets fokus har som nævnt primært været udvikling af rammerne og af værktøjer til arbejde med legacy ifm. kongresser. Den mere konkrete implementering af disse ift. de konkrete case-kongresser har foregået decentralt via de lokale projektledere. Det er vores opfattelse, at der har været en god løbende dialog og erfaringsudveksling mellem disse projektledere. Vi ser dog en risiko ved at en del af den oms samlede viden og læring ikke i tilstrækkelig grad forankres konkret i Nordjylland og Midtjylland, da den lokale projektleder her har været en ekstern konsulent, som ikke er forankret i de lokale destinationsselskaber. Projektholder har dog i et bredere perspektiv arbejdet målrettet med forankring af læring ved gennem projektperioden at facilitere netværksmøder med relevante danske destinationsselskaber (cirka 13 har været inviteret, hvoraf 7 har deltaget), hvilket vi vurderer som væsentligt for udbredelsen af viden og indsigt i, hvordan man kan skabe værdi for lokale virksomheder gennem involvering i tiltrækning af kongresser. Ud over den løbende vidensudveksling har monitorering og opfølgning dog konkret været samlet i projektets ‘spor 3’ (jf. ovenfor). Fra interview med nogle af de centrale stakeholders i projektet har vi fået det indtryk, at Gaining Edge har gjort et stort og værdsat arbejde med facilitering af processer og indsamling af viden og erfaringer fra de forskellige cases. Samtidig har konsulentshuset fulgt og rapporteret på status ift. fremdrift. De lokale projektledere oplever imidlertid, at de ift. hele indsatsen med måling af værdien ved legacy-arbejdet ikke har fået noget ud af samarbejdet med Gaining Edge. Disse udsagn er dog indsamlet, før Gaining Edge har færdiggjort deres afsluttende rapport, som kan have ændret dette indtryk i positiv retning.

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 92 % 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
A1: Test: Udvikling og test af konkrete outreach-aktiviteter i samspil med danske virksomheder og organisationer	140	152	+100 %
A2: Antal kongresser, som outreach-modellen er afprøvet på	9	10 ¹	+100 %
A3: Udvikling af outreach-model.	100 %	95 % ²	95 %
A4: Udvikling af forretnings- og finansieringsmodel	100 %	75 % ³	75 %
A5: Publicering af af digital værktøjskasse på website.	100 %	90 % ²	90 %

Note: 1) "ESHRE kongressen (Annual Meeting of the European Society of Human Reproduction and Embryology) blev aflyst grundet Covid-19. Outreach-arbejdet var dog kommet langt og havde allerede inddraget en lang række aktører. Kongressen er vundet igen til 2023, hvorfor outreach-arbejdet genoptages. Endvidere indgår erfaringerne, der blev gjort frem til aflysningen i projektet." (fra projektholders egen afrapportering).

2) Projektholders egen vurdering fra interview med projektholder.

3) Det er projektholders vurdering, at målet er delvist opnået. Således har projektet arbejdet fokuseret på dette i 4. og sidste periode efterhånden som erfaringerne fra case-arbejdet er opbygget. Der er således identificeret og beskrevet en mulig vej frem (knyttet til danske styrkepositioner og klynger), og denne præsenteres som tidligere nævnt i et særskilt kapitel i den afsluttende rapport. Det er dog samtidig vurderingen, at projektet pt. ikke har et køreklart finansieringsformat, der fra projektbevillingens udløb, kan anvendes til at fortsætte en permanent og systematisk dansk legacy-indsats uafhængig af puljemidler.

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)	4,3	4,3	100 %
Tidsforbrug (måneder)	44	44	100 %

Projektet er på nuværende tidspunkt afsluttet både budget- og tidsmæssigt. Det endelige budgetforbrug er på evalueringstidspunktet ikke opgjort fuldstændigt, men de 100% er et realistisk estimat.

5.2 Målopnåelse i forhold til output

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

På evalueringstidspunktet er 100 % af de opstillede outputmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte målsætninger er givet i tabellen nedenfor.

Figur 5 Status ift. de opstillede outputmål på evalueringstidspunktet

	Målsætning	Status på evalueringstidspunktet	Procentvis målopnåelse
B1: Andel af deltagende virksomheder på de ni kongresser, som svarer, at de har opnået mindst ét af de ønskede outputs af deltagelsen	80 %	100 %	+100 %
B2: Andel af deltagende virksomheder på case-kongresserne, som forventer af de på baggrund af outreach-aktiviteterne opnår mindst eet af de ønskede outputs af deltagelsen	80 %	100 %	+100 %

(n=36)

Ovenstående målopnåelse er opgjort på baggrund af den spørgeskemaundersøgelse, som evaluator har udsendt ifm. denne evaluering (se nærmere i afsnit 6). I undersøgelsen svarer samtlige respondenter, at de allerede nu har opnået mindst én af de målsætninger, de har opstillet ifm. deres deltagelse i projektets aktiviteter forud for en konkret kongres. Målsætning B2 er formuleret med henblik på også at kunne indfange værdiskabelsen hos de deltagere, der endnu ikke har fået indfriet deres målsætning, men alligevel fortsat har en positiv forventning hertil. Eftersom der blandt respondenterne i vores undersøgelse ikke var

nogen, der ikke allerede havde fået indfriet deres målsætning, har vi noteret målopnåelsen på denne indikator som 100 %. Se nærmere i afsnit 6.2.

6 Effektivurdering

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 spørgeskemadata, 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.

Om spørgeskemaet

I forbindelse med evalueringen har vi udsendt et elektronisk spørgeskema til deltagerne i indsatsen (via e-mail-liste fra projektholder). Besvarelserne af spørgeskemaet giver et indblik i såvel de forventede som allerede opnåede effekter blandt deltagerne, og er udformet, så det på bedst mulig vis adresserer de indmeldte målsætninger om output og effekter fra ansøgningsfasen.

Undersøgelsen er sendt ud til 55 deltagere, hvoraf 36 respondenter har besvaret spørgeskemaet, hvilket giver en svarprocent på 65 %. Således udgør data fra spørgeskemaundersøgelsen ikke en præcis beskrivelse af indsatsens effektskabelse, men giver en indikation af den forventede effektskabelse.

6.1 Forudsætninger for effektskabelse

Indsatsens potenti- ale for effekter

Det er ikke muligt på evalueringstidspunktet præcist at opgøre de effekter, som indsatsen vil skabe efter bevillingsperioden. For alligevel at give et billede af indsatsens *potentiale* for effektskabelse, som er mere retvisende og præcist end output-indikatorerne alene kan vise, præsenterer vi i dette afsnit, hvordan indsatsen konkret har bidraget for at styrke deltagernes *forudsætninger* for at omsætte deres udbytte af indsatsen til de ønskede effekter.

Nedenstående tabel viser, hvor stor en andel af deltagerne, der gennem deltagelsen frem mod kongressen har fastlagt målsætninger for deres udbytte af kongressen. Det er med afsæt i disse målsætninger, at vi via spørgeskemaundersøgelsen har undersøgt, hvofvidt deres målsætninger er blevet indfriet.

Figur 6 Andel deltagere, der har fastlagt målsætninger for udbytte af kongres

Andel af deltagerne, der angiver, at de gennem deltagelsen frem mod kongressen har fastlagt målsætninger for deres udbytte af kongressen	75 %
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------

(n=36)

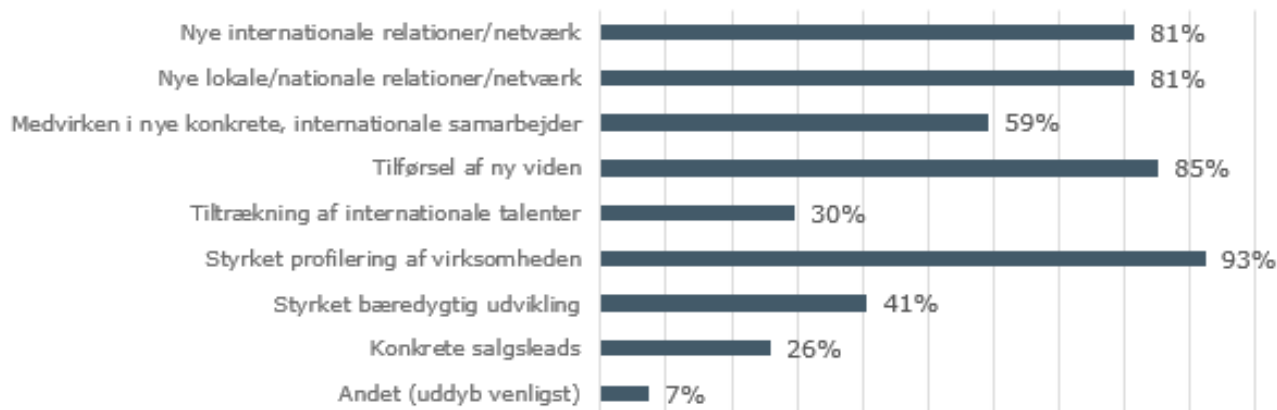
6.2 Forventninger til effekter

Forventning til effekter

I spørgeskemaet har vi givet deltagerne en række valgmuligheder til at beskrive de målsætninger, der har formuleret for udbytte af deres deltagelse i de forskellige kongresser. Som det fremgår handler deltagernes målsætninger først og fremmest om tre ting: synliggørelse, etablering af netværk samt tilegnelse af ny viden. Fire ud af fem har haft mindst én af disse målsætninger for deres deltagelse, mens identifikation af konkrete salgsleads kun har været en målsætning for hver fjerde deltager.

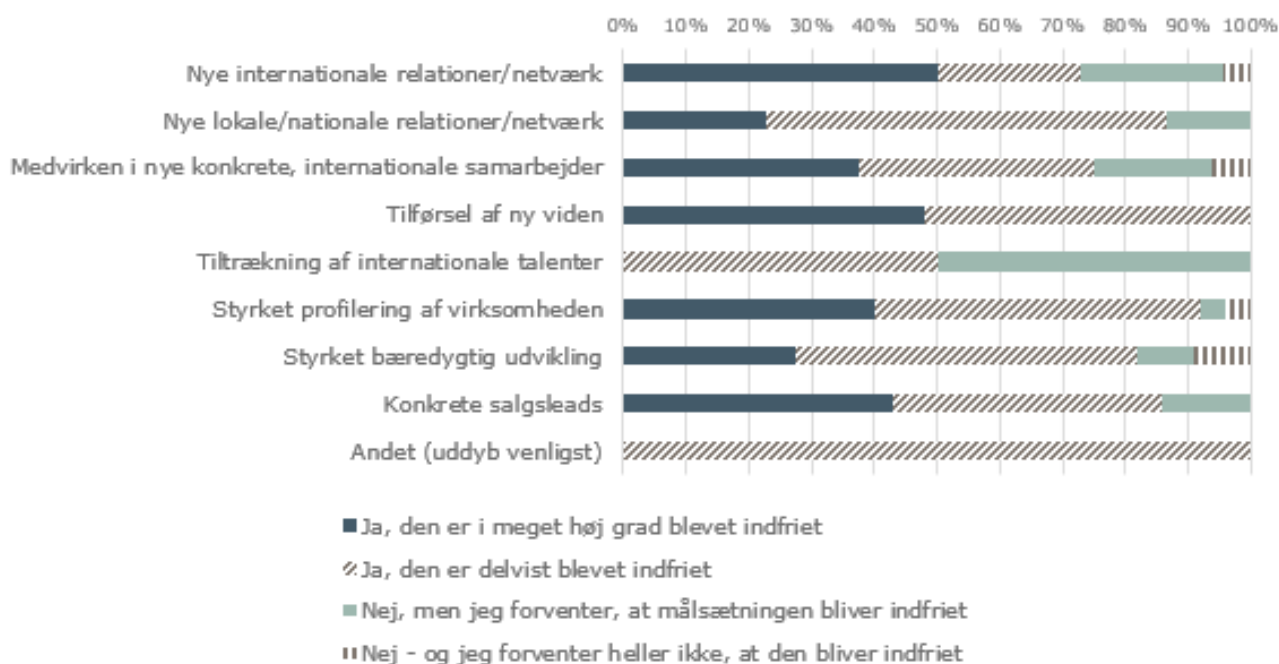
Figur 7 nedenfor gengiver respondenternes svar på spørgsmålet om inden for hvilke temaer de har opstillet målsætninger ifm. deres deltagelse i aktiviteterne frem mod og under kongressen?

Figur 7 Deltagernes målsætning med deltagelse i aktiviteter før og under kongresser



I opfølgning på ovenstående spørgsmål har vi spurgt deltagerne, i hvilket omfang de opstillede målsætninger også er blevet indfriet. Det vil sige, at respondenterne for hvert af de opstillede mål, de har angivet, efterfølgende er blevet spurgt, hvorvidt målsætningen er blevet helt eller delvist indfriet; om den endnu ikke er indfriet, men at det fortsat er forventningen at den vil blive det; eller om deltageren ikke forventer, at målsætningen vil blive indfriet. Resultaterne er præsenteret i Figur 8 nedenfor.

Figur 8 Graden af indfrielse af målsætninger



Som det fremgår af Figur 8, er det for alle målsætningerne tilfældet, at flere end 70 % af deltagerne allerede enten helt eller delvist har fået indfriet deres forventninger. Dette er dog med undtagelse af målsætningen om, at deltagelse i aktiviteterne forud for kongresserne vil bidrage til talenttiltrækning. Her har halvdelen delvist fået indfriet forventningerne, mens den resterende halvdel dog ikke desto mindre har en forventning om, at det vil ske.

Lidt overraskende er målsætningen om styrkelse af internationale relationer/netværk i højere grad blevet helt indfriet (50 %) end styrkelse af lokale/nationale relationer (23 %). Samtidig er det også værd at notere sig, at blandt de deltagere, der har haft 'konkrete salgsleads' som målsætning, er det faktisk hele 43 %, der helt har oplevet dette mål som indfriet og yderligere 43 %, der oplever det som allerede delvist indfriet.

6.3 Indsatsens effektmål

Der er ikke opstillet nogen kvantitative indikatorer for effektmål for dette projekt, hvorfor det ikke behandles nærmere her. Ovenstående opgørelse af forventninger til effekter må derfor fungere som proxy for indsatsens effekt.

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 **Fysiske kongresser og arrangementer er centrale for netværksdannelse.** Corona-pandemiens betydning for omlægningen af fysiske kongresser til hybrid-arrangementer eller rene online arrangementer medførte indledningsvis et øget fokus på udvikling og anvendelse af digitale redskaber. Men efter genåbningen efter corona-pandemien konstaterer projektledelsen imidlertid, at fysisk møder er vendt stærkt tilbage, fordi netværkselementet, som langt bedre kan understøttes ved fysiske arrangementer, tillægges meget stor betydning af arrangørerne. Denne udvikling har dermed også været med til at understøtte projektraetionalet.
- Læringspunkt 2 **Ejerskab for legacy-dagsordenen hos arrangørerne er afgørende.** På tværs af projektets cases har projektledelsen konstateret, at værterne for en kongres skal brænde for arbejde med 'legacy', hvis det skal have prioritet i planlægningen af kongressen. Dels kræver det et ressourcemæssigt overskud at kunne arbejde med legacy samtidigt med den praktiske planlægning af en kongres, dels kræver det en stor grad af vilje og ejerskab hos værterne. Det vil sige de skal selv identificere relevante aktiviteter – det forankres ikke tilstrækkeligt centralt i arbejde med planlægning af en kongres, hvis legacy-arbejdet udelukkende faciliteres eksternt som noget 'ekstra'.
- Læringspunkt 3 **Tidspunktet for kongresens afvikling må ikke udgøre en unødvendig begrænsning for valg af kongresser.** Det har af nogle af de medvirkende aktører i projektets partnerkreds været betragtet som væsentligt at identificere kongresser, som ville blive afviklet i løbet af bevillingsperioden. Læringen er dog, at dette indsnævrer feltet af mulige kongresser og gør timing til en vigtigere parameter end relevans, hvilket er uhensigtsmæssigt. Legacy-samarbejde handler i høj grad om at opbygge indbyrdes kendskab og tillid, hvilket ofte kan tage 2-3 år, selvom der typisk har været under 1 år til rådighed for disse processer. I lignende projekter i fremtiden kan man derfor med fordel tage afsæt i den grundlæggende erkendelse fra projektet, at legacy-arbejdet handler om *forberedelsen* til kongresser, hvorfor det er mindre vigtigt, om selve kongressen afvikles inden for et givent tidsrum. Dette vil give mulighed for at fokusere mere på kongresværter med oprigtig interesse i bredt samarbejde om legacy-arbejdet.
- Læringspunkt 4 **Identifikation af væsentlige faktorer for udvælgelse af relevante kongresser til legacy-samarbejde.** Gennem projektet har de medvirkende aktører identificeret nogle af de faktorer, som er centrale for udvælgelsen af de rigtige værter og arrangører af kongresser. For det første skal der være et tydeligt engagement fra start i at arbejde med legacy; for det andet skal der rent praktisk været en ressourceallokering fra værtsorganisationen til legacy-arbejdet, så denne del ikke kommer i konkurrence undervejs med andre opgaver ifm. planlægningen af kongressen. For det tredje er det en klar fordel, hvis valget af

¹ Anbefalinger formidles kun i forbindelse med midtvejsevalueringer.

værtsorganisationer understøtter identificerede danske styrkepositioner, så der er en vis bevågenhed fra økosystemets side (virksomheder, vidensinstitutioner, investorer m.v.) ift. at understøtte temaet for kongressen. I København har man således i outreach-projektet foretaget en systematisk stakeholder-mapping ud fra styrkepositioner (IKT, grøn omstilling, life science).

8 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.

