



Medfinansieret af  
Den Europæiske Union



Danmarks  
Erhvervsfremmebestyrelse

# Iværksætter Danmark 2.0

Erhvervshus Hovedstaden S/I

November 2024

Version: 1.0

IRISgroup

Pluss

Projektnummer	044
Version	1.0
Udgivelsesdato	25.11.2024
Udarbejdet af	MF
Kontrolleret af	FMP

# INDHOLD

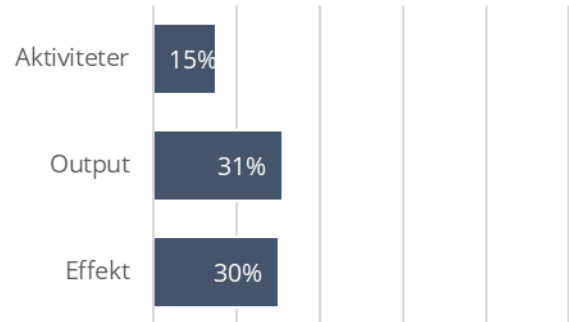
<b>1. Resume.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Fakta om projektet.....</b>	<b>4</b>
2.1 Projektets effektkæde.....	4
2.2 Evalueringens datagrundlag.....	5
2.3 Scoring af fremdrift ift. projektmål.....	6
<b>3. Projektstatus.....</b>	<b>7</b>
3.1 Overordnet status.....	7
3.2 Status på aktiviteter.....	7
3.3 Status på output.....	8
3.4 Status på effekter.....	9
<b>4. Projektets implementering.....</b>	<b>10</b>
4.1 Input.....	10
4.2 Rekruttering.....	11
4.3 Virkemidler.....	12
4.4 Outcome & effekt .....	12
4.5 Forankring.....	14
4.6 Monitorering og opfølgning.....	14
<b>5. Anbefalinger og læring.....</b>	<b>16</b>

# 1 Resumé

## Status på projektets indikator

Projektet har ved midtvejsevalueringen nået 15 % af aktivitetsmålene. Den begrænsede fremdrift skyldes, at aktiviteterne er gået senere i gang end planlagt, og at mange aktiviteter er i gang og dermed ikke er afsluttet endnu. En tredjedel af de opstillede outputmål er indfriet. Dette skyldes, at projektet er langt med afholdelsen af workshopforløb, der bidrager med mange deltagere ift. outputmålene.

Projektet er samtidig på nuværende tidspunkt en tredjedel igennem målopnåelsen på effektmålene. Da fremdriften på output og -effektmål er fornuftig taget i betragtning af, at projektet kom senere i gang end planlagt, giver vi en "gul score".



Note: Ovenstående fremdrift er ift. projektets totale måltal.

### Input

Projektet har en velfungerende samarbejdsmodel og tydelig rollefordeling. Alle projektpartnerne er tilfredse med samarbejdet og projektledelsens indsats. Den eneste udfordring for projektsamarbejdet er, at de lokale partners input og engagement er varierende, fordi der i den aktuelle version af projekter er allokeret færre ressourcer til disse.

### Rekruttering

Projektet har et tydeligt værditilbud og en klar rekrutteringsmodel. Nogle regioner har nemt ved at rekruttere deltagere, men det er en udfordring at rekruttere 32 % af deltagerne i Region Sjælland. I de øvrige regioner er partnerne tilbageholdende med at henvise til Nextstep-forløbet, da de gerne vil undgå, at iværksætterne får afslag på ansøgning til et forløb.

### Virkemidler

Vi vurderer, at projektets virkemidler fungerer efter hensigten, opleves som relevante af målgruppen, og at der er en god sammenhæng mellem virkemidlerne. Vi vurderer samtidig, at den indledende behovsafklarende samtale med den interne vejleder er en kritisk succesfaktor for fuld værdiskabelse af Business Boost og Nextstep.

### Outcome & effekt

Deltagerne bliver som følge af deltagelsen i projektets aktiviteter mere afklarede. De får også ny viden og redskaber der styrker dem i deres virke som iværksættere. For Business Boost-forløbet er der samtidig en klar effekt af tilskuddet ift. at få iværksætterne til at igangsætte nye tiltag, mens tilskuddet ved Nextstep-forløbene hjælper iværksættere med at igangsætte tiltag hurtigere og mere afklaret.

### Forankring

Projektet formår i vidt omfang at styrke deltagernes evne til at arbejde videre med den nye viden og redskaber samt de tiltag, de igangsætter som følge af projektet. Vi vurderer dog samtidig, at henvisningen videre til andre aktiviteter i projektet eller til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet kan styrkes.

### Monitorering

Projektet indsamler systematisk data på deltagernes oplevelse og udbytte af aktiviteterne og deler dette med projektpartnerne. Samtidig har projektet anvendt den indsamlede data til temadrøftelser og monitorering af projektets aktiviteter. Vi vurderer dog, at projektet med fordel kan tydeliggøre for de lokale erhvervsservices, hvor data er tilgængelig, og hvordan de kan anvende det i projektet. Det vil forventeligt have en positiv effekt på deres brug af den tilgængelige data.

## 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 opsamling af projektets 'effektkæde' og en kort beskrivelse af evalueringens datagrundlag.*

Baggrunden for Iværksætter Danmark 2.0 er det tidligere Iværksætter Danmark-projekt, hvor flere end 7.500 iværksætter modtog kompetenceudvikling. Iværksætter Danmark 2.0 bygger videre på dette fundament, og sigter mod at fortsætte den landsdækkende og sammenhængende iværksætterindsats i tæt samarbejde med regionale og lokale erhvervservices.

Formålet med Iværksætter Danmark 2.0 er at forbedre iværksætternes kompetencer, så de bedre kan starte og drive deres egne virksomheder. Projektet retter sig mod en bred gruppe af iværksættere, og aktiviteterne under Iværksætter Danmark 2.0 er tilpasset den fase, som virksomheden gennemgår samt de udfordringer, som virksomheden står over for. Gennem forskellige aktiviteter, herunder inspirationsarrangementer, workshops og individuelle forløb, tilbyder Iværksætter Danmark 2.0 et kompetenceløft samt specialiseret rådgivning, vejledning og udvikling. I projektet er der et særligt fokus på inklusion af kvindelige og grønne iværksættere.

Målsætningen for Iværksætter Danmark 2.0 er således at øge opstartsrate og overlevelsesrate blandt nye virksomheder i Danmark samt sikre, at flere iværksætter kan udvikle bæredygtige og succesfulde forretningsmodeller, der understøtter vækst og innovation.

### FAKTA-BOKS

Tilskudsmodtager	Erhvervshus Hovedstaden S/I
Sagsbehandler	Lucas Schneider Poulsen
Finansieringskilde	Socialfonden (ESF)
Indsatsområde	Iværksætter (ESF 4)
Samlet budget	DKK 58,1 mio.
Bevillingsperiode	01.03.2023 – 31.12.2025



## 2.1 Projektets effektkæde

Projektets effektkæde er sammenfattet i tabellen herunder. Evalueringen har især fokus på outcome, som er bindeleddet mellem projektets umiddelbare output/leverancer og resultaterne/effekterne på længere sigt, hvilket er nærmere udfoldet i afsnit 4.4.

Tabel 1: Projektets effektkæde

Indhold	Aktiviteter
<b>Input</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fortsættelse af det veletablerede nationale partnerskab i Iværksætterdanmark.</li> <li>▪ Decentral leverancemodell forankret i den nationale erhvervsfremmestruktur omkring de seks Erhvervshuse med inddragelse af lokale erhvervskontorer og evt. klyngeorganisationer, uddannelsesinstitutioner e.l.</li> </ul>
<b>Hovedaktiviteter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 195 inspirationsarrangementer i hele landet.</li> <li>▪ 200 målrettede workshopforløb med udgangspunkt i faglige kompetencer, specifik branche eller tematik. Består typisk af tre - fem workshopgange à tre - fire timer hver.</li> <li>▪ 975 Business Boost forløb for iværksættere, som har CVR-nummer, og har et konkret og målrettet behov for individuel kompetenceudvikling og rådgivning. Iværksætteren tilbydes op til 2 timers sparring med en Business Boost-vejleder, får en voucher til at købe privat kompetenceudvikling fra en prækvalificeret liste og tilbydes at deltage i netværk sammen med andre iværksættere på Business Boost.</li> <li>▪ 370 NextStep forløb for iværksættere, som har CVR-nummer, har et specifikt behov for kompetenceudvikling, og som er meget afklarede om, at ville opbygge en egentlig virksomhed, der sandsynligvis får flere ansatte. Iværksætteren tilbydes 1:1 sparring med en NextStep-vejleder og et større tilskud til køb af individuel og specialiseret kompetenceudvikling og rådgivning.</li> </ul>
<b>Output</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2.411 nyetablerede virksomheder modtager støtte</li> <li>▪ 538 virksomheder i Business Boost og NextStep forløb forløser et grønt potentiale via deres virksomhed</li> <li>▪ 3.613 unikke deltagere på tværs af hovedaktiviteter</li> <li>▪ 1.807 kvindelige iværksættere deltager</li> <li>▪ 8.026 (ikke unikke) deltagere på tværs af hovedaktiviteterne</li> </ul>
<b>Outcome</b>	Se afsnit 4.4
<b>Resultater (effekter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 300 deltagere har etableret en virksomhed i forbindelse med projektdeltagelsen</li> <li>▪ 2.891 deltagere har gennemført et iværksætterkompetenceudviklings- eller uddannelsesforløb</li> <li>▪ 2.602 deltagere opnå nye færdigheder umiddelbart efter deltagelse</li> </ul>

## 2.2 Evalueringens datagrundlag

Evalueringen er baseret på semistrukturerede interviews med projektholder og udvalgte projektpartnere/-deltagere. Vi har gennemført gruppeinterviews med de regionale erhvervshuse, lokale erhvervsservices og 4 iværksættere der har deltaget i hhv. kollektive og individuelle forløb.

I forbindelse med evalueringen har vi desuden udsendt et elektronisk spørgeskema til deltagerne i indsatsen (via e-mail-liste fra projektholder). Spørgeskemaet er sendt ud til 1.302 deltagere, hvoraf 227 respondenter har besvaret spørgeskemaet, hvilket giver en svarprocent på 17 %. Herudover anvender vi undervejs i evalueringsrapporten resultater fra spørgeskemaer, projektholder har udsendt på bagkant af afholdelse af de enkelte aktiviteter.

Både spørgeskema og interviews giver et indblik i såvel det forventede som allerede opnåede udbytte blandt deltagerne, men udgør ikke en præcis beskrivelse af indsatsens effekt-skabelse.

## 2.3 Scoring af fremdrift ift. projektmål

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.

Tabel 2: Vejledende sammenhæng mellem målopnåelse og trafiklys

Trafiklys	Målopnåelsen er	Midtvejsevaluering	Slutevaluering
Grøn	... som ønsket eller bedre	45 % +	95 % +
Grøn	... lidt under det ønskede niveau	35-44 %	81-90 %
Gul	... noget under det ønskede niveau	24-34 %	65-80 %
Rød	... meget under det ønskede niveau	15-24 %	20-64 %
Rød	... ikke eksisterende eller tæt på	0-14 %	0-19 %

## 3 Projektstatus

Afsnittet indeholder en kort fremstilling af status for projektets fremdrift. Vi indleder med en kort overordnet status. Dernæst følger en status på henholdsvis projektets aktivitetsmål (afsnit 3.2), projektets outputmål (afsnit 3.3) samt projektets effektmål (afsnit 3.4) som angivet i projektets eget indikatorskema, der er aftalt med Erhvervsstyrelsen.

### 3.1 Overordnet status

Selvom projektet havde formel projektstart d. 1/3 2023, er projektet først reelt startet op i første halvår af 2024 på grund af en udskydelse af REACT-midler til Iværksætterdanmark 1.0. Da projektperioden ikke samtidig er forlænget, er projektets aktiviteter blevet presset sammen på kortere tid. Derfor falder midtvejsevalueringen tidligt i den reelle projektperiode.

I begyndelsen af projektperioden har projektholder prioriteret opstart og afholdelse af velkendte aktiviteter som workshops og Nextstep, mens inspirationsarrangementer og Business Boost er startet op senere.

Projektholder beskriver, at det har taget længere tid end ventet at få lokale erhvervsservice til at tage opgaven med inspirationsarrangementer på sig, men at de, der har afholdt arrangementer, har været meget tilfredse med udbyttet. Projektholder er generelt opmærksomme på, at de er bagud med afholdelsen af aktiviteter og har særligt fokus på at øge afholdelsen af Business Boost i Region Sjælland for at sikre et tilfredsstillende resultat på de opstillede aktivitetsmål.

**På evalueringstidspunktet er 15 % af de opstillede aktivitetsmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit.** Status for de enkelte aktivitetsmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 3: Status på de opstillede aktivitetsmål per 08.10.2024

Aktivitet	Måltal	Status	Målopnåelse i procent
Inspirationsarrangementer	196	21	11 %
Workshopforløb	199	60	30 %
Business Boost	973	48	5 %
Nextstep	372	56	15 %

Note: Projektets målopnåelse af indrapporteret til evaluatør af bevillingsmodtager. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt.

Som det fremgår af tabel 3, har projektet en fornuftig fremdrift på afholdelse af workshopforløb, mens fremdriften på inspirationsarrangementer, Business Boost og Nextstep er mindre tilfredsstillende. Dette skyldes dels den forsinkede opstart, dels at de lokale partnere har spredt deres Business Boost og Nextstep forløb udover projektperioden, så de tildeler et antal forløb hvert kvartal eller halve år. Herudover skyldes det også, at Business Boost og Nextstep-forløb tager noget tid at afslutte. Der er således mange der er i gang med et forløb men få der er afsluttet. Ift. aktivitetsmålene vil fremdriften således være bagdetung.



Derudover er inspirationsarrangementer og Business Boost nye aktiviteter, som det også handler om at udbrede kendskab og ejerskab over blandt de lokale erhvervs-service. Projektholder har en plan herfor og arbejder blandt andet på at øge andelen af inspirationsarrangementer der foregår i uformelle partnerskaber med lokale partnere uden for projektet. Projektholder har også fokus på at øge kendskabet og ejerskabet til Business Boost og Nextstep blandt de lokale erhvervs-services i Region Sjælland, så de i højere grad begynder at rekruttere deltagere ind i aktiviteterne. Det er afgørende for at komme i mål med de opstillede aktivitetsmål. Projektholder er opmærksomme på, at de skal øge frekvensen af aktiviteter i den resterende halvdel af projektperioden, men peger også på, at projektet til gengæld har en fornuftig fremdrift på sine outputmål. Vi vurderer, at projektet har lagt en fornuftig plan for, hvordan frekvensen af aktiviteter skal øges i den resterende projektperiode.

### 3.2 Status på output

**På evalueringstidspunktet er 31 % af de opstillede outputmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit.** Status for de enkelte outputmål er gengivet i tabellen nedenfor.

*Tabel 4: Status på de opstillede outputmål per 08.10.2024*

Output	Måltal	Status	Målopnåelse i procent
Antal deltagere	3.613	1.563	43 %
Antal CVR der deltager	2.410	768	32 %
Deltagere på inspirationsarrangementer	3.510	304	9 %
Kvindelige deltagere	1.810	1.066	59 %
Virksomheder der bidrager til den grønne omstilling	539	53	10 %

*Note: Projektets målopnåelse af indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt.*

Det fremgår af tabel 4, at projektet har en udmærket fremdrift på de opstillede outputmål. Konkret har projektet en målopnåelse på 43 % ift. antal deltagere, mens den er 32 % for antal CVR-numre, der deltager. Ligeledes er projektet over halvvejs med sit outputmål for antal kvindelige deltagere, hvilket er meget positivt set i lyset af, at andre lignende projekter har udfordringer med dette.

Til gengæld afspejler de få afholdte inspirationsarrangementer sig i en fremdrift på 9 % på outputmålet om antal deltagere for disse. Ligeledes er fremdriften kun på 10 % ift. antallet af virksomheder, der bidrager til den grønne omstilling. Projektholder er opmærksom på den lave fremdrift og har særskilt fokus herpå. Vi forventer derfor, at efterhånden som projektet får bedre greb om og udbredt ejerskabet over inspirationsarrangementer, vil målopnåelsen her stige. Ligeledes forventer vi, at outputmålet om grøn omstilling vil stige i takt med, at gennemførelsen af igangværende og nye Business Boost- og Nextstep-forløb øges, hvilket vi vurderer er sandsynligt.

### 3.3 Status på effekter

**På evalueringstidspunktet er 30 % af de opstillede effektmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit.** Status for de enkelte effektmål er gengivet i tabellen nedenfor.

*Tabel 5: Status på de opstillede effektmål per 08.10.2024*

Indikator	Måltal i projektperioden	Måltal efter projektperioden	Status	Målopnåelse i procent
Antal der etablerer virksomheder	300		96	32 %
Antal der gennemfører	2.890		738	26 %
Antal der forbedrer kompetencer	2.603		820	32 %

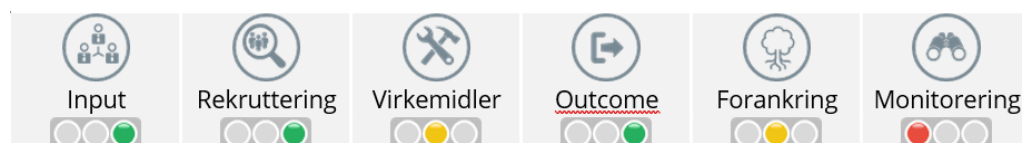
*Note: Projektets målopnåelse af indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt. - angiver, at projektholdet endnu ikke er begyndt at samle data ind på denne indikator. 'Målopnåelse i procent' er beregnet pba. måltallene for den samlede projektperiode.*

Af tabel 5 fremgår det, at projektet har en fornuftig fremdrift på sine effektmål. Således er cirka en tredjedel af de opstillede effektmål nået. På baggrund af den nuværende målopfyldelse vurderer vi, at der er en god sandsynlighed for, at projektet når sine effektmål, selv hvis projektet ikke formår at realisere sine aktivitetsmål til fulde. Alligevel bør projektet have et stærkt fokus på at øge frekvensen på afholdelse af aktiviteter for at skabe størst mulig effekt.

## 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. En grøn score indikerer en tilfredsstillende implementering, evt. med nogle få forbedringspotentialer; en gul score indikerer et behov for at adressere visse udfordringer og en rød score indikerer, at der er ét eller flere forhold, som ikke er tilfredsstillende.

Figur 6 Tildeling af scorer for de seks evalueringsparametre



Forklaring af scorer:

	Grøn score	Projektimplementeringen er tilfredsstillende. Få forbedringspotentialer.
	Gul score	Et eller flere elementer i projektimplementeringen bør have fokus.
	Rød score	Kritiske forhold i projektimplementeringen. Væsentlige forbedringspotentialer

I de følgende afsnit uddyber vi vurderingerne af projektet under de enkelte parametre.

### 4.1 Input



**Projektet har en velafprøvet og velfungerende samarbejdsmodel, men er udfordret af svingende engagement og ejerskab hos de lokale erhvervsservices.**

Projektet har en velfungerende samarbejdsmodel og -platform, der er videreført fra den tidligere indsats. Aktører på alle tre niveauer - de lokale erhvervsservices, regionale partnere og projektholder - udtrykker stor tilfredshed med samarbejdet og oplever en tydelig rollefordeling.

Den overordnede projektledelse og koordinering varetages af Erhvervshus Hovedstaden. Samtlige partnere udtrykker, at de har et godt samarbejde med Erhvervshus Hovedstaden og altid kan få hurtig og fagligt god sparring på deres spørgsmål, hvilket vi vurderer er afgørende for projektets succesfulde samarbejdsmodel. Ligeledes beskriver de lokale erhvervsservices, at de har haft god sparring med de øvrige erhvervshuse, men at det samtidig fungerer godt at have Erhvervshus Hovedstaden i baghånden. Herudover beskriver erhvervshusene det som en klar styrke for projektet, at mange repræsentanter fra partnerne har været med i det tidligere projekt og dermed har et personligt kendskab til hinanden.

Det er en udfordring, at de lokale erhvervsservices sammenlignet med Iværksætterdanmark 1.0 har projektet mindre præsente, i mindre grad prioriterer det og derfor er mindre tilbøjelige til at "sælge" det til deres iværksættere. Dette hænger dels sammen med, at der er færre ressourcer afsat generelt i Iværksætterdanmark 2.0 og dermed også til de lokale erhvervsservices i Iværksætterdanmark 2.0, dels at de regionale partnere har delt forløbene ud over hele projektperioden. Sidstnævnte betyder, at der er meget få forløb hos den enkelte lokale erhvervsservice i de enkelte perioder undervejs i projektet.

## 4.2 Rekruttering



**Projektet har et tydeligt værditilbud og en klar model for rekruttering af deltagere, men rekrutteringsmodellen udfordres, når de lokale erhvervsservices ikke tager opgaven på sig.** Projektet er kendetegnet ved at have et klart værditilbud, der adresserer et behov blandt iværksættere, ligesom det har en klart defineret rekrutteringsmodel, hvor erhvervshusene og de lokale erhvervsservices sælger projektets aktiviteter ind til deres lokale iværksættere. Derfor lykkes projektet med at rekruttere relevante deltagere fra målgruppen og mange deltagere, helt op mod 60-70 % ifølge projektpartnerne, har ikke tidligere været i kontakt med erhvervsfremmesystemet.

Projektet er udfordret af, at 32 % af aktiviteterne skal finde sted i Region Sjælland, da det regionale erhvervshus her har sværere ved at engagere de lokale erhvervsservices til at rekruttere. Vi vurderer, at det er centralt, at projektledelsen og Erhvervshus Sjælland i højere grad styrker kernefortællingen om projektet og øger mængden af information til de lokale erhvervsservices, så de føler et større ejerskab overfor projektet og samtidig føler sig mere kompetente og forpligtede til at rekruttere deltagere. Det er afgørende for, at projektet når i mål med sine aktivitetsmål. Projektet har i Region Hovedstaden god erfaring med at rekruttere deltagere til inspirationsarrangementer og workshops via uformelle partnerskaber med uddannelsesinstitutioner og brancheorganisationer såsom CBS, KEA, CPH Business og DM. Det er vores anbefaling, at Erhvervshus Sjælland og de lokale erhvervsservices i højere grad også gør brug af uformelle partnerskaber til at rekruttere deltagere til events og forløb. Mere herom i anbefaling 1.

I andre regioner er de omvendt udfordrede af at have få pladser per erhvervsservice til Business Boost og Nextstep, hvilket som tidligere nævnt skyldes, at projektet har valgt at sprede forløbene i hver region ud tidsmæssigt, så man ikke bruger alle forløb på én gang. Denne beslutning betyder på den ene side, at projektet har mulighed for mere kritisk at screene iværksætter, inden får tilbud om deltagelse, men på den anden side at nogle erhvervsservices i det hele taget har været tilbageholdende med at opfordre iværksættere til at søge, fordi de vil undgå at uddele for mange afslag. Sidstnævnte er medvirkende til, at der aktuelt er afholdt få Business Boost-forløb på tværs af alle regioner. Vi vurderer derfor, at det er vigtigt, at erhvervshusene og projektholder minder de lokale erhvervsservices om fortsat at henvise til forløbene i IværksætterDanmark 2.0. Mere herom i anbefaling 2. Vi vurderer også, at der er potentiale for, at de regionale erhvervshuse i endnu højere grad promoverer projektets aktiviteter, når de er i kontakt med iværksættere. Særligt Business Boost, som i mindre grad end Nextstep sælger sig selv på grund af det mindre tilskud.

## 4.3 Virkemidler



**Der er en stærk sammenhæng mellem projektets virkemidler, men det er vigtigt, at iværksætterne ved opstart på deres forløb bliver afklarede om egne behov.** Projektpartnerne giver udtryk for, at aktiviteterne supplerer hinanden godt og sikrer, at der er flere tilbud, når iværksætterne har afsluttet én aktivitet. Bl.a. er det tydeligt, at workshopforløbene fungerer godt og i flere tilfælde fungerer som forløber for et Business Boost. Samtidig giver deltagerne på tværs af aktiviteter udtryk for stor tilfredshed med kvaliteten af aktiviteterne, hvilket afspejles i at 60 % af deltagerne med meget stor sandsynlighed vil anbefale andre at deltage i et lignende forløb (n=996).

Niveauinddelingen i Business Boost og Nextstep fungerer efter hensigten. Projektledelsen udtrykker, at langt størstedelen af dem der får Business Boost ikke ville kunne få Nextstep, og Business Boost ikke er relevant for Nextstep-modtagere qua tilskuddets størrelse. Deltagerne i Business Boost får et tilbud, som de ikke kan få andre steder og som er med til at flytte dem fremad. Således er det ikke ud normen indtil videre, at deltagerne først modtager Business Boost og derefter Nextstep. Alle parter i projektet udtrykker, at det er en hensigtsmæssig opdeling mellem virkemidlerne og vi vurderer ligeledes, at opdelingen er vel-fungerende.

Projektholder giver udtryk for, at en kritisk succesfaktor for værdiskabelsen af Business Boost og Nextstep er, at iværksætterne, inden de vælger, hvad de vil bruge tilskuddet til, har en afklarende samtale med en intern vejleder om deres behov. Det sikrer både, at iværksætterne træffer et mere afklaret valg og ikke bliver skuffede over udbyttet, og at de bliver afklarede om deres virksomhed i det hele taget, hvilket i sig selv er et udbytte. Det tilgængelige datamateriale tyder på, at de interne vejledere allerede i dag er gode til dette, da 87 % af de adspurgte Business Boost og Nextstep-deltagere i spørgeskemaet udtrykker, at indsatsen i høj eller meget høj grad var tilpasset deres behov. En af de interviewede virksomheder beskriver ligeledes, at hun i sit Business Boost-forløb har haft næsten lige så stor gavn af den interne vejledning som af vejledningen fra den eksterne konsulent. Mere om dette i anbefaling 3.

#### 4.4 Outcome & effekt



**Projektets aktiviteter giver deltagerne afklaring, ny viden og redskaber, der styrker dem i deres virke som iværksættere, samtidig med, at der for Business Boost-forløbene er en klar adfærdsadditionalitet.** Afholdelsen af events og workshopforløb er med til at gøre deltagerne afklarede om, hvorvidt og hvordan de vil være iværksættere. Således viser det udsendte spørgeskema, at 66 % af deltagerne er blevet mere afklarede om, hvorvidt de ønsker at være iværksættere (n=212).

Alle parter i projektet samt de interviewede iværksættere giver ligeledes udtryk for, at deltagerne i workshopforløb, Business Boost og Nextstep får styrket deres viden og kompetencer ift. at arbejde videre med deres virksomhed og/eller idé. Projektholder oplever, at deltagerne tydeligt får styrkede kompetencer og redskaber inden for digital markedsføring og salg gennem deltagelse i workshopforløb. Det samme gælder for deltagerne i Business Boost og Nextstep. Nedenstående tabel viser i tråd hermed, at ca. 80 % af deltagerne i Business Boost og Nextstep oplever at have fået styrkede kompetencer ift. salg og marketing, mens mellem en tredjedel og halvdelen af respondenterne oplever at være blevet i stand til at arbejde med ansvarlig virksomhedsadfærd, mangfoldighed og diversitet, samt miljø og grøn omstilling.

For begge forløb er det vores vurdering, at tilskuddet er med til at modne iværksætterne. En af de interviewede iværksættere beskriver i tråd hermed, at processen med at søge og få Business Boost var med til at give selvtilid og mod på tilværelsen som iværksætter.

Tabel 7: Indsatsens bidrag til at skabe styrkede forudsætninger for de ønskede resultater

Andel af respondenterne, der angiver at de som følge af indsatsen...	Business Boost	Nextstep
Har fået styrkede kompetencer ift. salg og marketing	83%	76%
Er blevet i stand til at arbejde med mangfoldighed og diversitet	35%	57%
Har fået en styrket forretningsplan	34%	24%
Er blevet i stand til at arbejde med ansvarlig virksomhedsadfærd	29%	57%
Er blevet i stand til at arbejde med miljø og klimamæssig bæredygtighed og grøn omstilling	29%	76%
Har fået styrket netværk til andre iværksættere	14%	18%
Har fået styrkede kompetencer ift. finansiering	3%	24%
Har fået styrkede kompetencer ift. virksomhedsjura	3%	6%

Note: Respondenterne har kunnet angive flere svarmuligheder, hvorfor andelen ikke summerer til 100 (n=29 for Business Boost, n=17 for NextStep)

For at opnå de ønskede resultater med projektet skal deltagerne også omsætte deres styrkede forudsætninger til konkrete adfærdsændringer eller tiltag. På baggrund af udsagn fra de interviewede iværksættere vurderer vi, at projektet bidrager til at skabe forandringer hos deltagerne. De interviewede iværksættere beskriver f.eks., at det har hjulpet dem til konkrete tiltag ift. salg og marketing, såsom en opdateret hjemmeside og mere effektiv marketing på sociale medier.

Projektpartnerne beskriver, at deltagerne i Business Boost ikke ville have investeret i en rådgiver, hvis ikke de havde fået tilskuddet, og i mange tilfælde fører det til tiltag eller adfærdsændringer, som de enten ikke selv ville have gjort, eller som de nu gør hurtigere og mere afklarede. De interviewede iværksættere, der har været med i et Business Boost-forløb udtrykker det samme. Her er der således en klar adfærdsadditionalitet med et lille tilskud. For Nextstep beskriver projektpartnerne, at der ikke på samme måde er en adfærdsadditionalitet af tilskuddet, men at de gennemfører tiltag hurtigere, mere afklarede og mere effektivt end uden tilskuddet.

Når deltagerne igangsætter nye tiltag eller ændrer adfærd, vil det være med forhåbningen om forbedringer. De interviewede iværksættere har endnu ikke oplevet konkrete forbedringer, hvilket bl.a. skyldes, at forbedringerne først vil komme på længere sigt ifølge dem selv. De har dog positive forventninger. Af nedenstående tabel fremgår det ligeledes tydeligt, at deltagerne på tværs af aktiviteterne har positive forventninger til, at deltagelsen er værdigivende og vil bidrage med et positivt udbytte. Samtidig angiver 34 % af respondenterne i spørgeskemaet, at de allerede har oplevet produktivetsforbedringer, mens 46 % forventer at opleve det inden for et år (n=204).



Tabel 8: Deltagernes forventninger til indsatsens bidrag til at skabe forbedringer på sigt

Andel af respondenterne, der forventer at...	Procent
Eventet hos IVDK vil være værdigivende eller bidrage med positivt udbytte	71 %
Workshopforløbet hos IVDK vil være værdigivende eller bidrage med positivt udbytte	78 %
Business Boost forløbet hos IVDK vil være værdigivende eller bidrage med positivt udbytte	84 %

Note: (n=996)

## 4.5 Forankring



**Indsatsen styrker deltagernes mulighed for selv at arbejde videre med deres styrkede forudsætninger, men henvisningen til andre tilbud kan styrkes.**

Projektet formår i vidt omfang at styrke iværksætternes evne til at arbejde videre med de styrkede forudsætninger og tiltag, der igangsættes i forbindelse med projektet. For deltagere på Nextstep udvikles der afslutningsvis i forløbet en handlingsplan, der skitserer de næste skridt i iværksætterens arbejde efter forløbet. For de resterende aktiviteter, særligt relevant for Business Boost, er det den interne vejleders ansvar at guide ift. de næste skridt og hvordan tilbud i IværksætterDanmark og erhvervsfremmesystemet bredere kan bidrage hertil.

32 % af deltagerne i spørgeskemaet angiver, at de er blevet henvist til andre tilbud, som er relevante for dem, og 32 % angiver, at de er blevet gjort opmærksomme på andre tilbud, som dog ikke er relevante for dem lige nu (n=247). 22 % svarer, at de ikke er blevet henvist til andre tilbud, og at de savnet det. Ligeledes beskriver en af de interviewede iværksættere, at vedkommende efter sit Business Boost-forløb savnede at blive guidet mere ift., hvad de næste skridt kunne være, og hvilke andre tilbud i projektet eller erhvervsfremmesystemet, der kunne være relevante for vedkommende. Her er der således et forbedringspotentiale. Mere herom i anbefaling 4.

Med udgangspunkt i interviews med projektpartnerne vurderer vi ikke, at der er så lineær en snitflade til BeyondBeta som oprindeligt tiltænkt, hvorfor meget få iværksættere har søgt videre fra Nextstep og ind i BeyondBeta. Dette skyldes, at innovationshøjden i BeyondBeta er højere, og at hovedparten af de iværksættere som deltager i Nextstep ikke arbejder med forretningsmodeller, som er i overensstemmelse med målgruppen for BeyondBeta.

## 4.6 Monitorering og opfølgning



**Projektet indsamler systematisk data om deltagernes erfaringer med og udbytte af aktiviteterne og deler dette, men kan med fordel tydeliggøre for projektpartnerne, hvor data er tilgængelig, og hvordan det kan anvendes.**

Projektet deler data via samarbejdsplatformen, så det er tilgængeligt for både erhvervshusene og erhvervsservices. Samtidig beskriver projektholder, at de er ved at udvikle et fælles dashboard, der skal gøre data mere lettilgængelige og muliggøre mere analyse på baggrund af data. Projektholder deler også evalueringer fra events med oplægsholdere, erhvervsservices og erhvervshuse, så arrangørerne ved, hvilke events og workshopforløb der har været vellykkede og med fordel kan afholdes igen.

Projektledelsen bruger den indsamlede data til løbende at monitorere projektet og facilitere drøftelser blandt projektpartnerne. Projektpartnerne peger på, at projektholder er dygtige til at lave justeringer i programmet med udgangspunkt i data. F.eks. har projektpartnerne brugt det indsamlede data i deres planlægning af fremtidige events og workshopforløb, ligesom projektledelsen har brugt det til at facilitere temadrøftelser om f.eks. kvindelige iværksættere. En af de interviewede fra en lokale erhvervsservice beskriver også, at de tidligere har fundet stor inspiration i en af projektets udgivelser om kvindelige iværksættere med udgangspunkt i de data, der indsamles gennem projektet.

Et par af de interviewede lokale erhvervsservices udtrykker, at det er spændende med den tilgængelige data, men at de ikke får det anvendt, fordi det er svært for dem at overskue, hvad der er tilgængeligt, og hvor på samarbejdsplatformen, de finder det. Vi vurderer, det vil være givende, hvis projektledelsen afholder et informationsarrangement om data på samarbejdsplatformen og det kommende dashboard (se anbefaling 5). Her vil projektledelsen også kunne opfordre til i højere grad at anvende tilbagemeldingerne på deres afholdte events og workshopforløb, da flere af dem ikke er bekendte med, at de får tilsendt feedback på bagkant af afholdelsen.

## 5 anbefalinger og læring

Her præsenterer vi de vigtigste anbefalinger og læringspunkter, som evaluator vil pege på med baggrund i evalueringen. Punkterne er ikke i prioriteret rækkefølge. For hver anbefaling eller læringspunkt er der angivet en primær målgruppe. Nedenstående tabel giver et overblik over, hvilke målgrupper, anbefalingerne og læringspunkterne relaterer sig til

Anbefaling/læringspunkt nr.	1	2	3	4	5
Projektholder		X	X	X	X
Øvrige operatører	X	X	X		
Udvalg og rammesættere					

**# 1: Vi anbefaler, at projektet i Region Sjælland øger sin rekrutteringsindsats via uformelle partnerskaber såsom uddannelsesinstitutioner og interesseorganisationer.** Projektet er udfordret på rekrutteringen af deltagere i Region Sjælland. En del af dette kan løses ved i højere grad at engagere og aktivere de lokale erhvervsservices, men vi anbefaler, at Erhvervshus Sjælland og de lokale erhvervsservices også kigger andre veje i rekrutteringen. I Region Hovedstaden har man god erfaring med at rekruttere deltagere til events og workshopforløb gennem uformelle partnerskaber, som sidenhen også kan blive til deltagelse i Business Boost. Region Sjælland har flere større uddannelsesinstitutioner med studerende, der kan være relevante deltagere i events og workshopforløb, hvorfor vi anbefaler, at projektet øger sit fokus på at oprette uformelle partnerskaber og afholde aktiviteter herigennem. Erhvervshus Sjælland kan med fordel skele og høre til, hvilken fremgangsmåde Erhvervshus Hovedstaden har anvendt i oprettelsen af de uformelle partnerskaber.

**# 2: Vi anbefaler, at projektholder øger kommunikationen til lokale erhvervsservices om, at de fortsat og i stigende grad bør henvise til projektets aktiviteter.** Projektet er for nuværende udfordret på sine aktivitetsmål, blandt andet fordi nogle lokale erhvervsservices er tilbageholdende med at henvise iværksættere til Business Boost af frygt for, at de bliver afvist, selvom der faktisk ikke er så stor risiko for det på Business Boost, hvor projektet er bagud på sine aktivitetsmål. Vi anbefaler derfor, at projektholder og de øvrige erhvervshuse øger kommunikationen til de lokale erhvervsservices og italesætter vigtigheden af, at de forsætter med at henvise iværksættere til events, Business Boost og Nextstep. Det er ikke i alle regioner, at der er en overefterspørgsel på aktiviteterne, og projektet er nødt til at øge tempoet for afholdelse af aktiviteter, hvis aktivitetsmålene skal indfries.

**# 3: Vi anbefaler, at projektet fremadrettet stiler efter, at alle iværksættere forud for deltagelse i Business Boost eller Nextstep har en afklarende samtale med en intern vejleder.** Vi vurderer, at en kritisk succesfaktor for værdiskabelsen i Business Boost og Nextstep er, at iværksætterne er afklarede om deres egne behov. Derfor anbefaler vi, at projektledelsen fortsætter det stærke fokus på at gøre iværksætterne mere afklarede om deres behov forud for, at de træffer beslutning om, hvad de vil bruge tilskuddet til. Det kan enten være via afklarende samtaler med den interne vejleder eller via et workshopforløb. Vi anbefaler derfor, at projektledelsen betoner og udbreder dette budskab til de øvrige

erhvervshuse og lokale erhvervsservices, så det sikres, at alle iværksættere, der kommer ind i projektet og får Business Boost eller Nextstep, bliver afklaret om, hvordan tilskuddet kan skabe størst værdi for dem.

**# 4: Vi anbefaler, at projektledelsen betoner overfor erhvervshusene og lokale erhvervsservices, at de har en vigtig opgave i at sende iværksætterne videre i systemet.** Hver femte respondent i spørgeskemaet udtrykker, at de ikke er blevet henvist videre til andre relevante tilbud, og at de har savnet det. De lokale erhvervsservices og regionale erhvervshuse spiller en vigtig rolle i at sende deltagerne videre til andre relevante aktiviteter for dem i IværksætterDanmark eller i erhvervsfremmesystemet bredere. Projektet fungerer som første møde med erhvervsfremmesystemet for mange af deltagerne. Derfor anbefaler vi, at projektholder øger informationsmængden om aktiviteterne i projektet til de lokale erhvervsservice og i højere grad betoner vigtigheden af, at deltagerne i slutningen af en aktivitet bliver præsenteret for andre tilbud, der kunne være relevant for vedkommende. Hvis projektholder ikke allerede gør det, vil vi anbefale, at projektholder udarbejder en oversigt over de mest relevante øvrige tilbud, som de kan udlevere til de lokale erhvervsservices og på den måde hjælpe dem med at henvise videre i systemet. Det er i særlig grad relevant ved afrunding af Business Boost og Nextstep-forløb. Henvisninger videre i systemet kan have afgørende betydning for, hvordan virksomhederne udvikler sig efterfølgende og for overlevelsensraten.

**# 5: Vi anbefaler, at projektledelsen afholder et informationsmøde om, hvilke data der er tilgængelige på samarbejdsplatformen, og hvordan disse kan anvendes til at monitorere aktiviteter.** For at øge anvendelsen af de data, der indsamles i projektet, anbefaler vi, at projektledelsen afholder et informationsmøde om det indsamlede data. Hvilken type data der er tilgængelig, hvor data findes på samarbejdsplatformen, samt hvordan det kan anvendes til at få indsigt i og feedback på afholdte arrangementer og forløb, og dermed bruges til at justere de aktiviteter, som lokale erhvervsservices og erhvervshuse afholder fremadrettet. Det gælder eksempelvis også ift., hvilke oplægsholdere partnerne anvender til events og workshopforløb. Projektledelsen kan med fordel overveje at slå det sammen med en intro til det dashboard, som de forventer at lancere inden længe.

