

Midtvejsevaluering af Pulje til iværksætterevents

Erhvervsstyrelsen Langelinie

November 2024

Version: Endelig

Projektnummer	031
Version	Endelig
Udgivelsesdato	December 2024
Udarbejdet af	HMF
Kontrolleret af	AAC

INDHOLD

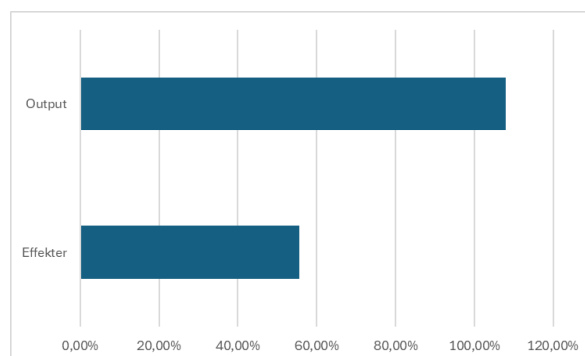
1. Resume.....	3
2. Fakta om projektet.....	4
2.1 Projektets effektkæde.....	5
2.2 Evalueringens datagrundlag.....	6
2.3 Scoring af fremdrift ift. projektmål.....	6
3. Projektstatus.....	7
3.1 Overordnet status.....	7
3.2 Status på aktiviteter.....	7
3.3 Status på effekter.....	8
4. Projektets implementering.....	9
4.1 Input.....	9
4.2 Rekruttering.....	10
4.3 Virkemidler.....	11
4.4 Outcome & effekt	13
4.5 Forankring.....	17
4.6 Monitorering og opfølgning.....	18
5. Anbefalinger og læring.....	20

1 Resumé

Status på projektets indikatorer

Projektet er ved midtvejsevalueringen godt på vej til at realisere sine mål. Det gælder særligt outputmålene, hvor projektet på udvalgte indikatorer har en betydelig overperformance (herunder antal deltagere på events).

Det er dog vigtigt at understrege, at status på indikatorer kommer fra den seneste afrapportering fra projektholder, som alene dækker perioden fra 1. februar 2023 – 31. december 2023. Det betyder, at projektet i praksis er længere, end indikatorerne viser.



Note: Ovenstående fremdrift er ift. projektets totale måltal.

Input	Rekruttering
Vi vurderer, at der er et godt samarbejde på tværs af aktørerne i projektet, herunder at tilsagnsmøtagere oplever, at projektholder har været meget serviceminded og ydet god vejledning i processen. Det væsentligste opmærksomhedspunkt handler om, at tilsagnsmøtagere udfordres af høje krav til dokumentation og sen udbetaling af tilskudsmidler, mens projektholder har måttet bruge flere ressourcer på vejledning end først antaget.	Vi vurderer, at rekruttering til projektet har været vellykket. Der er mange ansøgere til puljen, og projektholder oplever, at ansøgninger har et højt niveau. Der er også mange deltagere på eventsene, herunder en mangfoldig deltagerkreds (både hvad angår køn og international repræsentation). Dog udgøres en mindre del af deltagerne af investorer, og projektholder og tilsagnsmøtagere kan derfor overveje behovet for at styrke deres tilstedeværelse på de støttede events.
Virkemidler	Outcome & effekt
Vi vurderer, at projektets grundlæggende virkemidler fungerer efter hensigten og ses som relevante af både tilsagnsmøtagere og deltagere på events. Tilsagnsmøtagere lægger vægt på, at der ikke findes andre offentlige puljer, og at det vil være vanskeligt at afholde lign. events uden midlerne. Deltagere er generelt tilfredse med indhold, format og afvikling af arrangementerne, som virker professionelt. Dog har deltagerne input til konkrete forbedringer af de enkelte events, fx ønske om flere potentielle kunder/indkøbere blandt deltagerne.	Vi vurderer, at mange deltagere har gavn af eventsene, herunder at arrangementerne er vigtige for at opbygge og vedligeholde et stærkt netværk. Både spørgeskema og interview viser dog også, at de kommercielle og økonomiske effekter typisk først viser sig på længere sigt, og at det er svært at forudsige, hvad den præcise effekt vil være. Derudover viser spørgeskemaet også, at udbyttet for iværksættere og investorer generelt ligger lidt lavere end for den samlede deltagerkreds, og at der er ret stor forskel på NPS-scoren for de enkelte events.
Forankring	Monitorering
Vi vurderer, at projektet faciliterer mange gode møder mellem iværksættere, investorer, potentielle kunder mv., og at mange deltagere er ret selvkørende ift. at følge op på kontakter og leads. Der kan dog være potentiale for at styrke henvisningen til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet og evt. mere fokus på at understøtte deltagerne i opfølgende handlinger på bagkant af et event.	Vi vurderer, at projektholder og tilsagnsmøtagere gør en stor indsats for at følge op på deltagernes erfaring med og udbytte af eventsene gennem spørgeskemaer. Det er dog uklart, hvor systematisk dataene bruges mhp. at justere og videreudvikle indhold på eventsene. Det er muligt, at de indsamlede data kan bruges mere aktivt mhp. at øge kvaliteten af de enkelte events.

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.

Pulje til iværksætterevents har til formål at understøtte danske iværksættermiljøer, herunder understøtte netværk og videndeling mellem iværksættere, investorer, etablerede virksomheder samt andre talenter og aktører i iværksætterøkosystemerne. Erhvervsstyrelsen på Langelinie er projektholder (og benævnes projektholder resten af rapporten) og har én gang tidligere administreret en lignende pulje til iværksætterevents (i perioden 2019-22).

Pulje til iværksætterevents blev etableret på basis af en række interessentmøder initieret af sekretariatet for Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse. På møderne gav en bred vifte af aktører (fx DI, DE, Dansk Iværksætterforening, m.fl.) udtryk for, at den første pulje havde været en succes, og at der fortsat var behov for at understøtte danske iværksætterøkosystemer med en ny pulje. Ikke mindst i lyset af at både arrangører og iværksættere ofte har en lille betalingsevne, og at udenlandske events i højere grad modtager offentlig støtte.

Pulje til iværksætterevents er en pulje på samlet 20 mio. DKK, som kan søges af private aktører, der har kompetencer til at binde de danske iværksætterøkosystemer stærkere sammen, og som har professionelt kendskab til de danske iværksættermiljøer. Offentlige aktører kan også søge medfinansiering til mindre events. Puljen udmøntes i perioden 2023-2025 og tager imod ansøgninger én gang om året. Der kan søges om midler til to typer events:

- **Større events** med betydelig international deltagelse og adgang til globale økosystemer, som promoverer dansk iværksætteri og styrkepositioner. For store events kan ansøges mellem 250.000-2.500.000 DKK.
- **Mindre events** med fokus på lokale iværksættermiljøer, hvor formålet er at styrke målgruppens forbundethed til landsdækkende aktører og ressourcer. For mindre events kan ansøges mellem 50.000-250.000 DKK.

For at sikre engagement og volumen i aktiviteter, er der krav om, at ansøger lægger 50 % privat egenfinansiering.

FAKTA-BOKS

Tilskudsmodtager	Erhvervsstyrelsen Langelinie
Sagsbehandler	Lucas Schneider Poulsen, Erhvervsstyrelsen Silkeborg
Finansieringskilde	DEM (Decentrale Erhvervsfremmemidler)
Indsatsområde	Ingen (DEM)
Samlet budget	DKK 20 mio.
Bevillingsperiode	1.2.2023 – 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
Input	• Projekt støttet med 20 mio. kr. Aktørers egenfinansiering er som udgangspunkt 20 mio. kr. • Projektet varetages af Erhvervsstyrelsen Langelinie, der vil udmønte midlerne fra puljen. Den faglige og praktiske del af projekterne udføres af projektpartnere, som bliver udvalgt på baggrund af deres ansøgning. Såfremt en projektansøger modtager tilsagn, vil Erhvervsstyrelsen vil føre tilsyn med projektet, og derved sikre at den faglige kvalitet beskrevet i ansøgningen er til stede.
Hovedaktiviteter	▪ Formålet med projektet er at etablere en pulje til iværksætterevents, der udmønter midler til iværksætttermiljøer i hele Danmark mhp. at fremme videndeling og netværk mellem iværksættere, investorer, større virksomheder samt tiltrækning af talent og andre aktører i økosystemerne. Puljen løber over en treårig periode, hvor der årligt udmøntes ca. 6,4 mio. kr. ▪ Ansøgere til puljen skal rette sin ansøgning mod to typer af events, som underlægges både fælles og forskellige vurderingskriterier: ▪ 1) større events med betydelig international deltagelse og adgang til globale økosystemer, som promoverer dansk iværksætteri og styrkepositioner. I vurderingen lægges bl.a. vægt på internationalisering og ansøgers erfaring med iværksætterevents. ▪ 2) mindre events med fokus på lokale iværksætttermiljøer, hvor formålet er at styrke målgruppens forbundethed til landsdækkende aktører og ressourcer. I vurdering lægges bl.a. vægt på begivenhedernes evne til at skabe forbundethed til landsdækkende aktører blandt de deltagende. ▪ For at sikre engagement og volumen i aktiviteter, er der krav om, at ansøger lægger 50 % privat egenfinansiering ved større events. Ved mindre events er der krav om 50 % egenfinansiering, herunder kan 20 % komme fra en anden offentlig aktør. Ansøgere kan søge medfinansiering på mellem 50.000 kr. og 2.5 mio. kr.
Output	▪ Der er afholdt 6 større events med betydelig international deltagelse, som er støttet med midler fra ERST ▪ Der er afholdt 24 mindre events for lovende/upcoming iværksætttermiljøer, som er støttet med midler fra ERST ▪ Der er i alt 6000 deltagere på de støttede events, herunder 10 % udenlandske deltagere for store events ▪ Mindst tre regioner er repræsenteret årligt og efter tre år har alle seks regioner været repræsenteret ▪ 350 mio. kr. er repræsenteret ved store events
Outcome	Se afsnit 4.4
Resultater (effekter)	▪ Styrket internationalisering af det danske iværksætterøkosystem, herunder øget eksport og kommercielt samarbejde med internationale aktører ▪ Større mangfoldighed i iværksætterøkosystemer over hele DK ▪ Danmark er en bedre/mere attraktiv nation for iværksættere ▪ Styrket international branding af DK som iværksætternational

2.2 Evalueringens datagrundlag

Evalueringen er grundlæggende baseret på semistrukturerede interviews med projektholder og udvalgte projektpartnere/-deltagere.

I forbindelse med evalueringen har vi desuden udsendt et elektronisk spørgeskema til deltagerne i eventsene (via et link som projektholder og tilsagnsmodtagere har distribueret til deltagerne). I alt 551 deltagere har besvaret spørgeskemaet. Heraf har 225 besvaret dele af spørgeskemaet, mens 326 har gennemført hele spørgeskemaet. Desuden har vi gennemført individuelle interviews med tre tilsagnsmodtagere (fra et lille og to store events) samt deltagere på fra et lille og to store events (heraf fire iværksættere og to investorer, hvoraf den ene investor var fra udlandet).

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

Pulje til iværksættelse af events er ved midtvejsevalueringen kommet langt med indfrielsen af mange af de mål, som er stillet op for projektet. Dette til trods for, at projektet ikke kom lige så hurtigt i gang som ønsket, da projektholder har afventet vedtagelsen af Finansloven 2023 og udstedelsen af tilsagnet.

Det er dog vigtigt at have for øje, at nedenstående status på output og resultater er baseret på den seneste afrapportering fra projektholder, som dækker afrapporteringsperioden fra 1. februar – 31. december 2023. Der er ikke udarbejdet en afrapportering for 2024 endnu, da flere tilsagnsmodtagere endnu mangler at afvikle de events, som de har fået tilsagn til. Det betyder også, at projektet i realiteten er kommet længere på flere områder, end nedenstående gennemgang giver indtryk af, idet aktiviteter for 2024 ikke er medregnet i tabeller mv.

3.2 Status på output

På evalueringstidspunktet er 67 % af de opstillede outputmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte outputmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 3: Status på de opstillede outputmål per 14.10.2024

Output	Måltal	Status	Målopnåelse i procent
Antal store events	6	3	50%
Antal små events	24	3	12,5%
Antal deltagere på events	6000	11031	+100%
Antal regioner med events	3	4	+100%
Deltagelse fra den mindst repræsenterede region (i %)	5	0,18	3,6%
International deltagelse fra udenlandske økosystemer på store events (angivet i %)	10	25	+100%
Mængde af kapital repræsenteret ved de store events (angivet i mio. kr.)	200	n/a	-
Investorrepræsentation ved store events (angivet i %)	10	12	+100%

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

Ifølge projektholder har projektet i første afrapporteringsperiode givet støtte til tre store events og tre små events. Projektet er således halvejs i mål, når det kommer til store

events, mens der endnu udestår mange små events. I alt har 11.031 personer deltaget på de events, der blev støttet i første afrapporteringsperiode, og man havde således allerede på dette tidspunkt indfriet de samlede resultattmål. Ifølge projektholder er der i anden afrapporteringsperiode (dvs. 2024) givet tilsagn til syv større events og ni mindre events. Dog er alle events ikke afviklet endnu, da tilsagnsmottagerne har frist ved udgangen af året. Således forventer projektholder at være halvvejs med målsætningen om antal små events ved årets udgang.

I første afrapporteringsperiode blev der afviklet events i fire regioner, og man indfrier således det samlede måltal om tre regioner. Derudover blev der i første periode afviklet et online event, som havde deltagere fra alle regioner. Den procentmæssige andel af deltagere fra den mindst repræsenterede region er 0,18 % (Region Midtjylland), og her er projektet altså endnu et stykke fra at realisere ambitionen om 5 %'s deltagelse fra den mindst repræsenterede region. Projektholder oplyser dog, at der i anden afrapporteringsperiode (2024) blev støttet flere events i Region Midtjylland, hvor der samlet forventes over 700 deltagere og forventeligt en stor andel fra Region Midtjylland.

I første afrapporteringsperiode kom 25 % af deltagerne på ét af de store events fra udenlandske økosystemer, som dermed opfylder måltallet. Det har dog ikke har været muligt for projektholder at få disse data fra de to øvrige store events, som puljen har støttet. Derudover udgjorde investorer 12 % af deltagerne på to ud af tre af de store events, og disse to events lever således op til (måltallet). Det har ikke været muligt for projektholder at indhente data om investorrepræsentation fra det sidste store event. Det har ej heller været muligt for projektholder at indhente data om kapital repræsenteret på de store events.

3.3 Status på effekter

På evalueringstidspunktet er 50 % af de opstillede effektmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte effektmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 4: Status på de opstillede outputmål per 14.10.2024

Indikator	Måltal i projektperioden	Status	Målopnåelse i procent
Deltagere der enten "i høj grad eller "i meget høj grad " har fået udbytte af eventet (angivet i %)	55	61	+100%
Styrkelse af små iværksætttermiljøer – stigende antal deltagere ved de små events	300	0	0% (N/A)

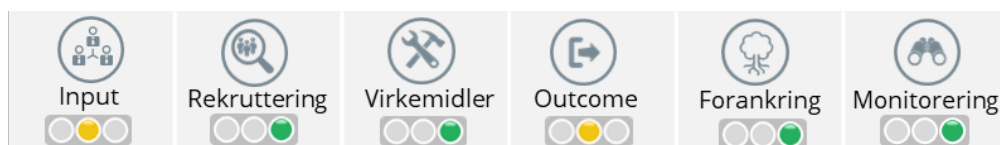
Note: Projektets målopnåelse af indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt. - angiver, at projektholderet endnu ikke er begyndt at samle data ind på denne indikator. 'Målopnåelse i procent' er beregnet pba. måltallene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

Ifølge projektholder har 61 % af deltagerne i høj grad eller meget høj grad fået udbytte af eventet, hvilket er lidt mere end målet. Sidste resultattmål handler om, at der er et stigende antal deltagere på de små events, som modtager støtte. Dette forudsætter imidlertid, at de samme små events modtager tilskud i de efterfølgende perioder. Da denne status er baseret på første afrapportering, er der ikke basis for at vurdere, hvor meget de små events er vokset mht. antal deltagere fra år til år.

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 5 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



Der er en klar ansvars- og rollefordeling og velfungerende samarbejde mellem hhv. Erhvervsstyrelsen i Silkeborg, projektholder og tilsagnsmottagerne, men flere tilsagnsmottagere oplever, at både ansøgning og afrapportering er udfordrende og tidskrævende.

Vi vurderer, at der har været et godt samarbejde på tværs af aktørerne i projektet. Erhvervsstyrelsen i Silkeborg og projektholder har haft et klart billede af hinandens ansvars- og rollefordeling, og man har haft fokus på at sikre "armslængde" og funktionsadskillelse, selvom man agerer inden for samme styrelse, således at projektet er blevet implementeret på samme vis som andre projekter, hvor projektholder sidder i en anden organisation.

Derudover giver både projektholder og tilsagnsmottagere udtryk for, at der har været et godt samarbejde ifm. udarbejdelse af ansøgninger, tilsagn og afrapportering. De interviewede tilsagnsmottagere oplever, at projektholder har været meget serviceminded og stået til rådighed for spørgsmål og vejledning gennem hele processen. Dog giver både projektholder og tilsagnsmottagere udtryk for, at det er en udfordring og tidskrævende for tilsagnsmottagerne at sætte sig ind i og leve op til de mange forskellige regler og krav, som gælder for de aktører, som ansøger og får tilsagn fra puljen.

Projektholder oplever, at tilsagnsmottagerne er dygtige til alt det faglige, der handler om at kommunikere, udvikle og afvikle de forskellige events, men at de sjældent har erfaring med de administrative opgaver (herunder særligt dokumentation for tidsforbrug og udgifter). På samme vis giver tilsagnsmottagerne udtryk for, at de har skullet forholde sig til meget information og bruge uforholdsmæssigt meget tid på administrative opgaver ifm. tilsagnet.

Derudover kan tilsagnsmottagere løbe ind i likviditetsudfordringer, fordi midlerne først udbetales flere måneder efter, at udgifterne er afholdt. For nogle af de større events har tilsagnsmottagerne været nødt til at søge om banklån eller bede andre fonde hjælpe med at dække lønudgifter, mens de venter på at få tilskuddet udbetalt. Det har krævet, at projektholder har skullet vejlede tilsagnsmottagerne hyppigt undervejs. For nogle tilsagnsmottagere har det betydet, at de er usikre på, om de vil søge puljen igen. Projektholder oplyser dog, at de for egen risiko har indført mulighed for løbende udbetaling, så alle projekter ikke skal være afsluttet, før tilsagnsmottagere kan modtage midler. Dette har været en hjælp.

Der har været nogen forsinkelse i starten af projektet, som skyldes, at finansloven var forsinket. Det betød, at annoncering af puljen og tildeling af de første tilsagn først skete i midten af 2023. Projektholder besluttede at give færre tilsagn end planlagt i 2023, da man vurderede, at den korte tidshorisont for at afvikle de støttede events kunne gå ud over kvaliteten af det enkelte event (tilsagnsmottagerne skal afvikle eventet samme år, som de modtager tilsagnet). Projektholder har dog forsøgt at indhente forsinkelsen i 2024 ved at være ude i god tid med annoncering og tilsagn. Således annoncerede projektholder puljen for anden gang i slutningen 2023, mens behandling af ansøgninger og tildeling af tilsagn skete i starten af 2024.

4.2 Rekruttering



Der er mange ansøgere til puljen samt en mangfoldig deltagerkreds på de støttede events, men investorrepræsentation på eventsene kan styrkes.

Vi vurderer, at søgning og rekruttering til projektet overordnet har været vellykket. Der har både været et stort antal ansøgninger til puljen (som langt overstiger de midler, der er til rådighed), og der har været mange deltagere på de events, som puljen har støttet (jf. indikatorskema og spørgeskema). I 2023 modtog projektholder i alt 60 ansøgninger, mens man i samme år gav tilsagn til seks events, jf. seneste afrapportering. I 2024 har projektholder frem til nu modtaget ca. 50 ansøgninger og givet 17 tilsagn (dog udestår afvikling af en del events endnu). Det er generelt projektholders vurdering, at ansøgningerne er af høj kvalitet.

Det vurderes, at både Erhvervsstyrelsen og tilsagnsmottagerne gør en stor indsats for at kommunikere om hhv. puljen og de events, som tilsagnsmottagerne afvikler. Projektholder har fx markedsført puljen på Virksomhedsguiden og gennem Erhvervsstyrelsens LinkedIn side, ligesom man har været i dialog med brancheorganisationer og aktører, der tidligere har søgt puljen. Endelig har Erhvervshusene markedsført nogle af de events, som puljen har støttet. Både spørgeskema og interviews viser, at deltagerne bliver opmærksomme på eventet af mange forskellige veje – men at især sociale medier (herunder LinkedIn) fungerer som en effektiv kommunikationskanal. Således har 29 % af respondenterne fået kendskab til det event, de har deltaget i, gennem sociale medier. Erhvervshuset og andre virksomheder i deltagernes netværk er også vigtige kommunikationskanaler. Se tabellen neden for.

Tabel 6: Hvordan fik deltagerne kendskab til indsatsen?

Andel af respondenterne, der angiver at de blev opmærksomme på indsatsen via...	Procent
Sociale medier	29%
Erhvervshus	14%
Andre virksomheder	13%
Fandt det selv	10%
Brancheorganisation	9%
Lokalt erhvervsråd	7%
Klyngeorganisation	7%
Kommune	6%
Viden/uddannelsesinstitution	4%
Privat rådgiver	3%
Destinationsselskab og/eller turismeudviklingsselskab	1%
Virksomhedsguiden	1%
Andet	22%
Det husker jeg ikke	6%

Note: Respondenterne kunne angive flere svarmuligheder, hvorfor andelene ikke summerer til 100 (n=322)

Vi vurderer, at de støttede events er kommet ud til en relativt mangfoldig deltagerkreds. Spørgeskemaet viser, at der er en næsten ligelig fordeling af hhv. kvinder og mænd på arrangementerne (selvom kun ca. hver fjerde danske iværksætter er kvinde), og at ca. hver tiende deltager repræsenterer en international virksomhed eller organisation.

Derudover viser spørgeskemaet, at knap halvdelen af deltagerne udgøres af iværksættere, men at der er også mange andre typer af deltagere på arrangementerne – fx studerende og medarbejdere i nystartede virksomheder. Ca. 5 % af de adspurgte deltagere udgøres af investorer, mens 10 % udgøres af erhvervsfremmeaktører og myndigheder. Da et vigtigt formål med puljen er at understøtte netværk mellem iværksættere og investorer, bør man dog overveje, om der er behov for at styrke indsatsen for at tiltrække flere investorer til de støttede events.

4.3 Virkemidler



Puljen dækker et væsentligt behov hos tilsagnsmottagerne, og de interviewede iværksættere og investorer på events er generelt godt tilfredse med arrangementerne, men har dog mindre input til forbedringer.

Vi vurderer overordnet, at puljen rammer ned i et behov i det danske iværksætterøkosystem og virker efter hensigten. Det kommer både til udtryk i det store antal ansøgninger til puljen, jf. ovenfor, samt i interviews med projektholder, tilsagnsmottagere og deltagere på events. Flere interviewpersoner uddyber, at der ikke findes andre offentlige puljer, som bredt understøtter afvikling af iværksætterevents. Enkelte tilsagnsmottagere (blandt små events) vurderer således, at de ikke ville have gennemført deres events, hvis de ikke havde fået midler fra puljen. Andre tilsagnsmottagere (blandt større events) vurderer, at de sandsynligvis havde afholdt events, men det formentlig havde været i mindre skala. Samtidig skulle en større del af finansieringen findes i andet regi, fx hos private fonde (fx Industriens

Fond, Realdania, m.fl.), virksomheder (fx større konsulenthuse) og kommuner. Flere af de interviewede tilsagnsmodtagere (blandt større events) finder da også allerede nu en stor del af deres finansiering her.

Flere interviewpersoner bemærker dog også, at privat medfinansiering kommer med en pris og har betydning for eventsenes format, indhold og målgrupper. Typisk får eventet et smallere fokus på bestemte brancher og bruges som anledning til at promovere de private sponsorer bag eventet. Derudover kan det betyde højere brugerbetaling, hvilket vil afholde mange – især tidlige – iværksættere fra at deltage, da de ofte har knappe økonomiske ressourcer. Endelig peger flere tilsagnsmodtagere på, at det er vanskeligt at rejse privat finansiering til meget af det ”praktiske rugbrødsarbejde”, der ligger i at udvikle og afvikle events samt (planlægning, koordinering mv.). For tilsagnsmodtagerne kan puljen således fungere som vigtig basisfinansiering, der gør det muligt at drive organisationerne bag eventsene.

Deltagernes tilfredshed med events

Generelt er de interviewede deltagere tilfredse med arrangementernes indhold og kvalitet. De vurderer, at arrangementerne er professionelt afviklet, herunder at der fx har været gode oplægsholdere og interessante udstillere, ligesom arrangørerne er lykkedes med at finde passende venues og skabe en god stemning på dagen. Nogle interviewpersoner uddyber, at arrangørerne over tid er lykkedes med at finde en velfungerende form på eventsene, samtidig med at de tør eksperimentere med nye tiltag.

På større events har flere deltagere både været med på hovedeventet (der typisk varer mellem en halv dag til et par dage), mens de også har deltaget i et eller flere ”pre-events” op til hovedeventet. Det kan fx pre-events, hvor investorer har mulighed for at møde andre investorer (såsom Nordic Investor Day på TechBBQ), eller hvor udvalgte kapitalsøgende iværksættere har mulighed for at møde potentielle investorer (såsom investor startup mixer på Startup Days Aarhus).

”De har lavet en super skarp form på det. Det virker professionelt, det hele glider, og det føles rart at være der. Til Town hall er der værdifulde talks på scenen, fx var det den her gang Daniel Rye og sidste gang var det en VC fra England, der havde virkelig meget interessant med. De får valgt noget der er relevant for både investorer og startups.” – deltager på større event

Generelt har de interviewede deltagere også oplevelsen af, at de øvrige deltagere på eventet har været relevante for dem at netværke med. Herunder andre founders og investorer fra ind- og udland – og for de mere sektorspecifikke events inden for velfærdsteknologi – også potentielle kunder og slutbrugere af deres produkter. Særligt inden for velfærdsteknologi er det relevant at netværke og udstille produkter for potentielle fremtidige brugere (fx studerende på velfærdsuddannelserne), da ideer til indkøb i offentlige velfærdsinstitutioner ofte plantes nedefra blandt medarbejdere i organisationen. Dog bemærker iværksættere på fra dette event også, at de gerne havde set en større deltagelse af ledere af velfærdsinstitutioner og uddannelsesinstitutioner samt ansatte fra kommunale indkøbsafdelinger, som i sidste ende træffer beslutning om indkøb af velfærdsteknologi.

Derudover peger en enkelt investor fra et større event på, at eventets digitale matchmaking platform ikke fungerede optimalt. Det var således vanskeligt at screene de deltagende startups mhp. at identificere de mest relevante, og platformens AI-baserede bud på

potentielle relevante startups var ikke relevante. Investoren vurderer derfor, at han måske har misset dialog med potentielt relevante startups, da han ikke har tid til at sætte sig grundigt ind i hver enkelt startup, som deltager på eventet.

Svarene på spørgeskemaet viser, at 39 % af respondenterne i meget høj eller høj grad vurderer, at indsatsen har været tilpasset deres behov. 37 % af respondenterne svarer "i nogen grad" på dette spørgsmål. At der ikke er flere, som vurderer, at eventet i høj grad har været tilpasset deres behov, skal formentlig ses i lyset af, at der er tale om kollektive arrangementer, hvor der ofte er mange deltagere – og begrænsede muligheder for at skræddersy aktiviteter mv. til den enkelte deltager.

4.4 Outcome & effekt



Generelt oplever iværksættere og investorer, at eventsene er vigtige for at opbygge og vedligeholde et stærkt netværk, men de kommercielle og økonomiske effekter viser sig ofte først på længere sigt og er vanskelige at forudsige.

Der er som led i evalueringen gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt alle deltagere på de støttede events. De følgende afsnit samler op på deltagernes vurdering af, om eventsene har ført til styrkede forudsætninger, forandringer og forbedringer (jf. outcome plus-modellen).

Forudsætninger

Både iværksættere og investorer giver i interviewene udtryk for, at eventsene har skabt værdi for dem og er en vigtig platform for at opbygge og vedligeholde et stærkt netværk. For iværksætterne er eventsene en god mulighed for at knytte bånd til både potentielle kunder, slutbrugere, investorer, medarbejdere samt kollegaer i branchen og det bredere iværksætterøkosystem (særligt lokalt og i nogen grad nationalt). For nogle iværksættere kan eventsene også være en god mulighed for at showcase deres produkter (fx hvis de har en stand) og generelt markedsføre virksomheden.

For investorerne er eventsene en del af arbejdet med at scout efter lovende startups i iværksætttermiljøerne og møde andre investorer, som man kan investere sammen med eller sælge egne investeringscases videre til. For udenlandske investorer kan det være særligt relevant at netværke med lokale investorer mhp. at co-investere i virksomheder, idet den lokale investor ofte har dyb indsigt i iværksætterøkosystemet og branchen i landet. Ofte skabes den første kontakt på events, som på sigt bliver til reelle investeringer.

Derudover lægger iværksætterne vægt på, at eventsene giver dem mulighed for at sparre med ligesindede om både de udfordringer og succesoplevelser, som livet som iværksætter kan byde på. Det er vigtigt, da man som iværksætter ofte står alene med mange opgaver, få ressourcer og stort ansvar. Investorerne fremhæver også, at eventsene skaber en mere uformel ramme om mødet med iværksætterne, som gør det nemmere at komme ind på livet af hinanden. Det er vigtigt, fordi investeringer i høj grad også handler om, at der er en god kemi og tillid mellem både investor og iværksætter.

"Jeg får enormt meget sparring og netværk. Som iværksætter kan man føle sig alene og på sin egen ø med en virksomhed, der skal lykkes. På eventsene møder jeg andre, jeg kan dele

bekymringer og udfordringer, glæder og fejring med, og som forstår situationen. Jeg har familie og venner at tale med, men folk er lønmodtagere, og det er en anden virkelighed. Men når man selv er iværksætter, så forstår man al den energi, som man lægger i arbejdet. Det er en kæmpe fordel.” – Deltager på større event

Nedenstående tabel viser andelen af respondenter, der har oplevet et udbytte på nedenstående områder som følge af eventsene.

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

Andel af respondenterne, der angiver at de som følge af indsatsen har fået...	Procent
Generel netværkspleje til eksisterende forretningsforbindelser	52%
Ny inspiration og viden relateret til iværksætteri (fx nye markeder, teknologier, støttemuligheder, osv.)	49%
Relationer til nye forretningsforbindelser	45%
Styrket netværk til internationale forretningsforbindelser	10%
Erfaring med at pitche min virksomhed overfor potentielle samarbejdspartnere (fx investorer)	8%
Andet	12%
Intet udbytte	9%

Note: Respondenterne har kunnet angive flere svarmuligheder, hvorfor andelen ikke summerer til 100. I tabellen er medregnet besvarelser for alle deltagere. (n=385)

Som det fremgår af tabellen, angiver ca. halvdelen af deltagerne, at eventet har bidraget til generel netværkspleje til eksisterende forretningsforbindelser samt givet dem relationer til nye forretningsforbindelser. Ca. halvdelen oplever også, at eventsene har givet dem ny inspiration og viden, som har relevans for iværksætteri.

Eventsene har dog i lidt mindre grad bragt virksomhederne tættere på internationale forretningsforbindelser og investorer. Ca. hver tiende angiver således, at de via eventet har styrket deres internationale forretningsforbindelser og pitchet deres virksomhed overfor potentielle samarbejdspartnere. Det vurderes, projektholder kan overveje, om man i samarbejde med tilsagnsmødtagerne bør styrke fokus på at tiltrække flere danske og internationale investorer til eventsene og hjælpe dem til at blive matchet med lovende startups (jf. afsnit om rekruttering og virkemidler).

Det er endvidere værd at bemærke, at hvis man udelukkende ser på besvarelser fra iværksættere og investorer, ligger andelen på næsten alle svarmuligheder (med undtagelse af erfaring med at pitche) lavere end for den samlede deltagerkreds. Resultatet indikerer således, at nogle kernemålgrupper har et mindre udbytte end resten af deltagerkredsen. Det vurderes, at projektholder bør overveje muligheder for at øge udbyttet i disse målgrupper.

Forandringer

De interviewede iværksættere og investorer giver på forskellig vis udtryk for, at nye forretningsforbindelser, viden og inspiration fra eventsene også giver anledning til konkrete handlinger efterfølgende.

Flere uddyber således, at de efter arrangementerne følger op på flere af de kontakter og leads, som de har mødt – og at de også selv oplever at blive kontaktet af andre fra eventet. For iværksætterne kan det fx være mulige kunder, investorer eller andre founders, som de rækker ud til. For investorerne er det typisk mulige investeringscases eller andre investorer, som det kan være relevant at co-investere med. Fælles for både iværksættere og investorer er, at de ser opfølgningen som en naturlig del af deres arbejde – at opfølgningen (fx et nyt møde) allerede er aftalt og kalendersat på selve eventet.

”Vi gør i høj grad noget anderledes efter eventet. Vi evaluerede efter sidste event, hvilke kontakter og dialoger der skulle følges op på. For os er det helt lavpraktisk at snakke med folk på eventet og notere to-dos i min notesbog. Det er jo også ikke lange og dybe samtaler på eventet, men mere en mulighed for at touch space. Vi kommer hjem med flere opfølgende møder, som nærmest er booket på aftenen, eller som vi bagefter skal følge op på.” – Investor på større event

”Det var en fin lille konference, og vi var måske 15-20 udstillere. Jeg fik nogle få leads ud af det, som jeg har ringet til bagefter. Man får ikke ordrer på messer i dag, det handler mere om eksponering.” – Iværksætter på lille event

Tilsvarende viser spørgeskemaet, at eventsene giver anledning til forandring – både på kort og længere sigt. Nedenstående tabel viser andelen af respondenter, som enten har gennemført forandringer som følge af indsatsen, eller som forventer at gøre det fremadrettet.

Tabel 8: Indsatsens bidrag til at skabe forandringer hos deltagerne

Output	Nej	Vi er i gang / har gjort det	Inden for et år	Om et år eller derefter	Ikke relevant for os
Styrke fokus på generel netværkspleje	19%	60%	14%	2%	5%
Fortsætte dialogen med en eller flere nye forretningsforbindelser	18%	49%	25%	3%	5%
Afsøge muligheder for salg til nye kunder og markeder	30%	24%	22%	6%	18%
Skærpe fokus på internationalisering	34%	19%	11%	9%	26%

Note: I tabellen er medregnet besvarelser for alle deltagere, som har angivet, at de har fået et udbytte af indsatsen. (n=330)

Som det fremgår af tabellen ovenfor, har 60 % af deltagerne styrket deres fokus på generel netværkspleje som følge af eventet, mens 14 % forventer at gøre det inden for et år. Ca. halvdelen af deltagerne har fortsat dialogen med en eller flere nye forretningsforbindelser umiddelbart efter arrangementet, mens 25 % forventer at gøre det indenfor det kommende år. Knap hver femte deltager planlægger dog ikke at gøre yderligere for at styrke deres netværk på bagkant af arrangementet. Det vurderes, at projektholder kan overveje at gå i dialog med tilsagnsmottagerne om, hvorvidt det er muligt at gøre mere for at understøtte, at deltagere arbejder aktivt med opfølgning på bagkant af et arrangement.

Det er endvidere værd at bemærke, at hvis man udelukkende ser på besvarelser fra iværksættere og investorer, så angiver lidt flere (65 %), at de allerede har styrket deres fokus på generel netværkspleje. Derudover er der ikke stor forskel på fordelingen af besvarelser.

Forbedringer

Blandt de interviewede iværksættere og investorer er der også eksempler på, at de gennemførte forandringer fører til konkrete forbedringer. Men flere interviewpersoner bemærker også, at forbedringerne sjældent indtræder til selve eventet eller umiddelbart efter. Typisk kan de høste gevinsterne af eventet et eller to år efter, at det er blevet afviklet. Samtidig kan det være svært at forudsige præcis, hvilken effekt deltagelsen på et event vil have på længere sigt. Og endelig kan effekten af et enkelt event afhænge af forskellige forhold. Fx at man får mulighed for at møde de samme kunder igen på andre events, så ideen om et bestemt indkøb modnes over tid. Eventsene er dog en vigtig mulighed for, at både iværksættere og investorer er synlige og markedsfører sig selv i relevante økosystemer.

Selvom effekten altså ofte først indtræder på lidt længere sigt, så har flere interviewpersoner – både blandt iværksættere og investorer – konkrete eksempler på, at deres deltagelse på et event har resulteret i kommercielle og økonomiske gevinster. Fx fortæller en iværksætter fra et mindre event, at hun netop har sendt en ordre afsted til en international kunde, som hun mødte på et lign. event for halvandet år siden. Og en investor fra et større event kan berette, at han er ved at lukke en investering i en virksomhed, som han mødte for første gang sidste år på et af de støttede events.

Tilsvarende viser spørgeskemaet, at få deltagere oplever forbedringer umiddelbart efter eventet, men at flere har en forventning herom på to års sigt. Nedenstående tabel viser således andelen af iværksættere og investorer, som enten har opnået forbedringer som følge af indsatsen, eller forventer at de fremadrettet vil gøre det.

Tabel 9: Indsatsens bidrag til at skabe forbedringer hos deltagerne

Output	Nej	Har oplevet forbedringer	Forventer at opleve forbedringen inden for to år	Forventer at opleve forbedringer om to år eller der-efter	Ikke relevant for os
Nye kommercielle samarbejder	44%	15%	33%	2%	7%
Nye investorer	56%	7%	14%	3%	20%
Større omsætning	46%	6%	38%	5%	6%
Mere eksport	59%	3%	10%	5%	23%

Note: I tabellen fremgår kun besvarelser fra iværksættere og investorer. (n=126)

Som det fremgår af tabellen, har 15 % etableret nye kommercielle samarbejder som følge af eventet, mens 7 % har fået nye investorer ind i virksomheden. Lidt færre – hhv. 6 % og 3 % vurderer, at de har fået større omsætning eller mere eksport. En større andel forventer dog at opleve forbedringer som følge af eventet inden for de næste to år. En tredjedel af

deltagerne forventer således, at eventet vil føre til nye kommercielle samarbejder, og knap 40 % forventer en større omsætning.

Omtrent halvdelen af deltagerne angiver imidlertid, at de ikke har oplevet forbedringer som følge af eventet – og heller ikke har en forventning herom. Det vurderes, at der må være potentiale for at styrke udbyttet af eventsene for denne målgruppe, og at projektholder bør gå i dialog med tilsagnsmottagerne om, hvordan dette kan gøres.

I forlængelse af ovenstående resultater er det også relevant at fremhæve, at 41 % af deltagerne angiver, at det er meget sandsynligt, at de vil anbefale andre at deltage i et lignende forløb (dvs. at de har svaret 9 eller 10 på NPS-skalaen og dermed er "promoters"), og at projektets samlede Net Promoter Score er 6.

Det er dog vigtigt at bemærke, at der er stor forskel på NPS scoren på tværs af de events, som har modtaget støtte – og at der også er stor forskel på, hvor mange respondenter der har besvaret spørgeskemaet for det enkelte event. Nogle events har således en høj andel promoters, mens andre har mange detractors. Særligt for ét event har mange deltagere besvaret spørgeskemaet, og her er ca. halvdelen af respondenterne såkaldte "detractors" – og altså med til at trække puljens samlede NPS-score ned.

Derudover indgår ikke besvarelser fra TechBBQ's events, da der udarbejdes en større selvstændig evaluering af dette event, som også rummer et længere spørgeskema. Dog er der også udarbejdet en NPS score for TechBBQ, som viser, at 52 % af respondenterne er "promoters", og at den samlede NPS score er 35. Dvs. at iværksætterpuljens samlede NPS-score havde været højere, hvis TechBBQ's besvarelser var medregnet. Evalueringen af TechBBQ viser, at eventet spiller en vigtig rolle i det danske iværksætterøkosystem, herunder at det effektivt understøtter virksomheders netværksdannelse. Evalueringen kan rekvireres på Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses hjemmeside.

Alt i alt indikerer NPS-scoren, at der kan være nogen forskel på kvaliteten af de enkelte events. Det vurderes, at projektholder bør overveje, om kvaliteten på tværs af eventsene kan hæves, herunder hvad eventsene kan lære af hinanden – og evt. hvad nogle af de knap så erfarne tilsagnsmottagere kan lære af mere erfarne tilsagnsmottagere, når det kommer til at afvikle events.

4.5 Forankring



Eventsene faciliterer mange gode møder mellem iværksættere, investorer, potentielle kunder og slutbrugere, mv., men der kan være behov for at styrke den opfølgende indsats og kobling til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet.

Det vurderes, at eventsene generelt er velegnede til at facilitere, at der etableres nye forbindelser mellem deltagerne, og at båndet til eksisterende forretningsforbindelser plejes. Samtidig ser mange deltagere det som en naturlig del af deres arbejde at følge rimelig systematisk op på dialoger og leads fra det konkrete event, jf. afsnit om outcome og effekt. De fleste interviewpersoner udtrykker ikke et stort behov for, at arrangørerne bag eventsene skal gøre mere, end de allerede gør, for at understøtte deltagerne i at følge op på arrangementerne, da de allerede er ret selvkørende på området.

Dog viser spørgeskemaet, at der måske alligevel kan være et potentiale for at hjælpe nogle af deltagerne lidt på vej, hvad angår efterfølgende fokus på netværkspleje og opfølgning på dialoger, idet knap 20 % af respondenterne hverken har gjort eller planlægger at gøre yderligere på den front. Det kan muligvis understøtte, at flere deltagere på sigt oplever et større udbytte af arrangementet. Det kan fx være ved at oprette online fora, hvor deltagerne kan fortsætte dialog og sparring (fx har Startup Days Aarhus oprettet en slack kanal for alle founders fra events). Eller det kan være ved at afholde små arrangementer i løbet af året (fx morgenmøder med et inspirerende oplæg), så deltagerne i højere grad netværker mellem de store events, der typisk holdes en eller to gange årligt.

Derudover kan der være potentiale for at styrke henvisningen til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet. Spørgeskemaet viser således, at ca. halvdelen af deltager-virksomhederne ikke har erfaring med at benytte erhvervsfremmesystemet. Samtidig angiver hver fjerde, at de ikke er blevet henvist videre til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet via eventet, og at det har manglet. Det vurderes således, at disse events rummer god mulighed for at præsentere lovende iværksættere for de mange forskellige tilbud i erhvervsfremmesystemet, der kan sætte yderligere fart på deres virksomhedsudvikling – og at projektholder i samarbejde med tilsagnsmodtagerne med fordel kan styrke dette fokus.

Nogle tilsagnsmodtagere bemærker dog også, at de bevidst undlader at beskæftige sig med opfølgning efter eventsene, men i stedet koordinerer denne opgave med deres forskellige samarbejdspartnere, som til daglig beskæftiger sig med målgruppen (fx klyngeorganisationer).

Videreførelse af de støttede events

Generelt giver de interviewede tilsagnsmodtagere udtryk for, at midlerne fra puljen er vigtige ift. at opbygge kompetencer og kapacitet til at afvikle events for iværksættere. Herunder at det giver mulighed for at udvikle og eksperimentere med forskellige nye typer af tiltag på arrangementerne, som også kan bruges på events i fremtiden.

Der er dog forskel på, hvor stor sandsynligheden er for, at det enkelte event afvikles igen i fremtiden. For store events som Startup Days Aarhus og TechBBQ er der tale om arrangementer, som efterhånden har eksisteret i en årrække, og hvor arrangørerne bag eventsene arbejder hele året med at understøtte og udvikle iværksætterøkosystemet. Disse events får også funding fra andre aktører og vil sandsynligvis fortsat afholdes i fremtiden, men Pulje for iværksætterevents fungerer som vigtig basisfinansiering, der gør det nemmere at tiltrække yderligere finansiering fra private aktører. For mindre events kan der derimod være tale om arrangementer, som er afviklet for første gang, og hvor arrangørerne bag eventsene også løser mange andre typer af opgaver. Her er det mindre sandsynligt, at eventsene afvikles i fremtiden uden støtte fra puljen pga. manglende finansiering.

4.6 Monitorering og opfølgning



Projektholdere og tilsagnsmodtagere gør en stor indsats for at samle op på deltagerne erfaringer fra eventsene via spørgeskemaer, men dataene kan muligvis bringes mere i spil mhp. at øge kvaliteten af det enkelte event.

Det vurderes, at projektholder har gjort en stor indsats for at understøtte, at der bliver samlet op på deltagernes erfaring med at deltage i de enkelte events. Projektholder stiller ifm. tilsagnsbrevet krav om, at tilsagnsmodtagerne udsender et online spørgeskema til alle deltagere på eventet. Både projektholder og tilsagnsmodtagere kan tilgå spørgeskemare-sultaterne for det enkelte event via et online dashboard. Spørgeskemaet er udarbejdet i samarbejde mellem projektholder og evaluator.

Projektholder beretter, at de i dialogen med tilsagnsmodtagerne har lagt vægt på vigtighe-den af, at spørgeskemaet sendes ud til deltagere. I nogle tilfælde har tilsagnsmodtagerne været gode til at kommunikere spørgeskemaet til deltagere, mens det i andre tilfælde har fungeret mindre godt – og hvor der er kommet få besvarelser ind. Dette afspejles også i den store spredning på antal besvarelser for de enkelte events. Et enkelt event står således for 40 % af alle besvarelser, mens de øvrige events står for mellem 1 % og 15 % af alle be-svarelser. Her er det dog naturligvis også vigtigt at have in mente, at der er stor forskel på antal deltagere på det enkelte event.

Udover spørgeskemaet fra projektholder, udsender mange tilsagnsmodtagere også deres eget spørgeskema til deltagere. Typisk er der dog tale om helt korte spørgeskemaer på ca. tre spørgsmål, hvor deltagere primært bliver bedt om en samlet vurdering af arrange-mentet samt input til, hvad der fungerede godt, og hvad der kan gøres bedre. Tilsagnsmod-tagerne bruger primært deres egne spørgeskemaer som basis for at tilpasse aktiviteter på eventet.

Projektholder bruger resultaterne af spørgeskemaet (som er udarbejdet i samarbejde med evaluator) i den løbende dialog med tilsagnsmodtagerne, men det er uklart, hvor systema-tisk dette gøres. Det vurderes, at projektholder kan overveje, om spørgeskemare-sultaterne i endnu højere grad kan bruges aktivt mhp. at øge kvaliteten af de enkelte events. Det kan fx være ved at se nærmere på forskelle på tværs af events – evt. mhp. at identificere, hvad der kendetegner de mere succesfulde events (fx med den bedste NPS score) vs. mindre succesfulde events (med lavere NPS score). Denne viden kan både bruges i dialogen med de enkelte tilsagnsmodtagere samt i vurderingen af fremtidige ansøgninger.

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
Projektholder	X	X	X	X
Øvrige operatører	X	X	X	x
Udvalg og rammesættere			X	

1: Styrket fokus på opfølgning blandt deltagere på events mhp. at øge deres udbytte. For mange iværksættere og investorer er det helt naturligt at følge op på forbindelser og leads, som de har mødt på det enkelte event. Men der er også en lidt mindre gruppe deltagere, som ikke har dette fokus (ca. hver femte deltager på eventsene). Samtidig har ca. halvdelen af de deltagende iværksættere ikke erfaring med at benytte erhvervsfremmesystemet, og hver fjerde er heller ikke henvist videre til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet, hvilket de har manglet. Ofte viser effekten af et event sig først på længere sigt, som kan hjælpes på vej af en opfølgende indsats. Det anbefales derfor, at projektholder går i dialog med tilsagnsmodtagerne om mulighederne for at styrke opfølgningen blandt deltagere mhp. at styrke deres udbytte af eventet.

2: Mere systematisk opsamling på spørgeskemaresultater og videndeling på tværs af tilsagnsmodtagere mhp. at øge kvaliteten af de enkelte events. Projektholder har gjort en stor indsats for at understøtte, at der samles op på deltagernes erfaringer med eventsene gennem et online spørgeskema. Samtidig viser spørgeskemaresultaterne, at der er stor forskel på de enkelte events' NPS-score (dog med forbehold for store forskelle i antal respondenter). Det er imidlertid uklart, i hvor høj grad spørgeskemaresultaterne bruges systematisk til at understøtte øget kvalitet i de enkelte events, ligesom der heller ikke lader til at være erfaringsudveksling og videndeling på tværs af tilsagnsmodtagerne. Det anbefales derfor, at projektholder bruger spørgeskemaresultaterne mere aktivt i dialogen med tilsagnsmodtagerne og vurdering af ansøgninger samt evt. faciliterer mere videndeling på tværs af tilsagnsmodtagere (hvis dette har deres interesse).

3: Fortsat fokus på håndholdt støtte til tilsagnsmodtagerne i ansøgnings- og afrapporteringsprocessen. Både projektholder og alle interviewede tilsagnsmodtagere giver udtryk for, at ansøgnings- og afrapporteringsfasen (særligt sidstnævnte) er udfordrende og kræver mange ressourcer af begge parter. Samtidig giver det likviditetsudfordringer for tilsagnsmodtagerne, at de skal vente længe på at få tilskud udbetalt, når de har afholdt udgifterne. Det anbefales derfor, at Erhvervsstyrelsen i Silkeborg, projektholder og tilsagnsmodtagerne går i dialog om, hvilke muligheder der er for at gøre sagsbehandlingen lettere for alle parter (fx vha. enkle vejledninger eller lign.). Ifald der udmøntes midler til en ny pulje (efter 2025) er det også vigtigt med opmærksomhed på et stort behov for ressourcer til håndholdt vejledning af tilsagnsmodtagerne.

4: Øget indsats for at tiltrække investorer til events. De støttede events har generelt mange mange besøgende, og man er lykkedes med at tiltrække en relativt mangfoldig deltagerkreds. Dog viser spørgeskemaet, at kun fem % af respondenterne udgøres af investorer, mens 10 % udgøres af myndigheder og offentlige erhvervsfremmeaktører. Da et vigtigt formål med puljen er at styrke iværksætternes netværk til investorer, anbefales det, at projektholder går i dialog med tilsagnsmodtagerne om behov og muligheder for at øge investorrepræsentationen på de støttede events.

