

Bilag 6.2

Bestyrelsens kommunikation Q2

4

Eksportsamarbejde har åbnet døren til det tyske marked

6

Vækstiværksættere fra Brande:

”Iværksætterforløbet er en af hovedårsagerne til, at vi er her i dag”

8

Stærke klyngesamarbejder kan bane vejen for innovative startups

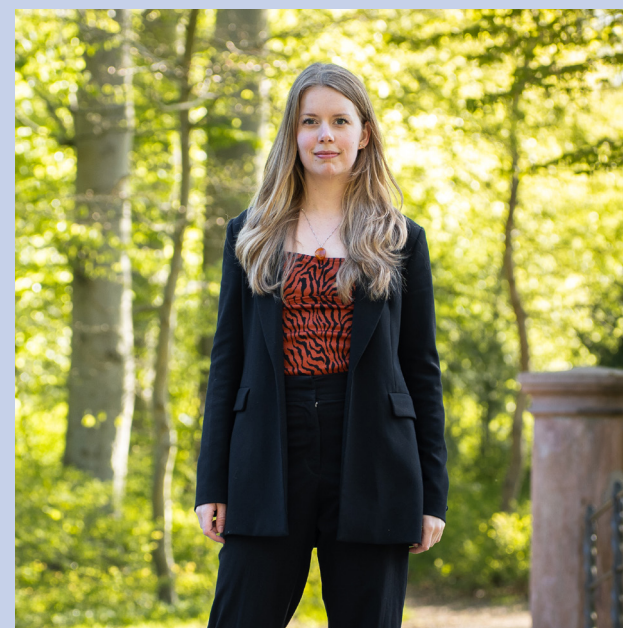
10

På virksomhedsbesøg:

”Jeg gik fra at være produktfokuseret iværksætter til at lande investeringer og skalere”

12

Datadrevet kommunikation med fokus på behov og resultater



Indhold

Eksportsamarbejde har åbnet døren til det tyske marked

Virksomheden Dansk Scanning A/S har fået hjælp til at realisere det store potentiale, som de havde identificeret syd for grænsen. Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses eksportindsats åbnede for et eksportsamarbejde med det lokale erhvervshus, og det betød, at Dansk Scanning kunne få rådgivningsassistance i forbindelse med markedsafsøgning og deltagelse i udbud i Tyskland – og effekten har været tydelig.

”Det har haft en betydelig effekt for vores virksomhed at deltage i Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses eksportindsats, og vi er på bare et år nået meget længere end vi havde forventet både i forhold til øget omsætning og forretningsomfang,” forklarer Henning Kirkegaard, som er adm. Direktør hos Dansk Scanning.

Virksomheden forventer, at omsætningen i 2025 vil være 25-30 pct. større end i 2024. En markant forøgelse set i lyset af, at virksomheden først for alvor gik all-in på det tyske marked i december 2023.

”Vi har gennem længere tid på grund af travlhed skubbet beslutningen om at prøve kræfter med Tyskland, for vi har ikke haft tilstrækkelig viden om markedet. Vi har vidst, at der også i de tyske kommuner er et stort behov for digitalisering, men har ikke selv kunnet få hul igennem. Vi fik sat gang i markedsafsøgningen via tilskud til eksterne konsulenter. Det betød, at vi kunne lægge alt det praktiske omkring processen i trygge hænder hos dem,” fortæller Henning Kirkegaard.

Starten var op ad bakke

Som ny på det tyske marked oplevede Dansk Scanning, at det var svært at trænge igennem. Ingen havde forhåndskendskab til virksomheden, og typisk gav udbudskriterierne ikke mulighed for at uddybe mulighederne for mersalg. Det var svært at gøre sig attraktiv overfor udbudsstillerne.

”Vi fik gennem eksportsamarbejdet mulighed for at køre projekt markedsafsøgning sideløbende med deltagelse i et antal konkrete udbud, for på den måde at kunne afprøve praktiske teorier på rigtige udbud. Det virkede, selv om vi som udlændinge både skal være

”Vi er meget tilfredse med det samarbejde, som har bidraget til vores resultater på det tyske marked.

Henning Kirkegaard,
Adm. direktør Dansk Scanning A/S

markant bedre og billigere for at have en chance for at vinde et udbud i Tyskland. Vi vidste, at vores løsninger var egnede til at løse opgaverne, men i starten var vi jo ukendte i Tyskland. Det var først, da vi lykkedes med at vinde de første par tyske udbud, at kendskabet til os og vores digitaliseringsservices begyndte at brede sig som ringe i vandet,” fortæller Henning Kirkegaard.

Han vurderer, at det øgede forretningsomfang har resulteret i 10-12 nyansættelser i virksomheden, som kan knyttes direkte til det tyske eksportgennembrud.

”Vi er meget tilfredse med det samarbejde, som har bidraget til vores resultater på det tyske marked. De eksterne rådgivere har haft en rigtig god forståelse for, hvordan en privat virksomhed virker og drives,” fortæller han.

En ydmyg tilgang til opgaverne syd for grænsen kombineret med kompetencer erhvervet igennem tre årtier har vist sig at give resultater.

”Det er på samme tid angstprovokerende og enormt tilfredsstillende at samarbejde med tyske kommuner,

som indtil nu har arkiveret efter 100 år gamle principper, for i fællesskab at skabe løsninger, der kigger fremad. Vi bliver virkelig målt på det, vi leverer, og det har jeg det rigtig fint med,” bedyrer han.

Professionel scanning siden 1995

Dansk Scanning kan i år fejre 30-års jubilæum. Virksomhedens kerneopgave er registrering og digitalisering af papirarkiver, primært for større



offentlige og private virksomheder, og en af virksomhedens hidtil største opgaver har været scanning af EU's centralarkiv. Det tog seks år og omfattede over 10 millioner dokumenter.

Efter indgåelse af en digitaliseringsaftale med en offentlig eller privat virksomhed, henter Dansk Scanning det pågældende arkivmateriale i egne sikrede køretøjer. Materialet registreres, scannes og arkiveres – og gøres tilgængeligt som digitalt arkiv i virksomhedens cloud-løsning.

”Vi har hvert år investeret en del af vores omsætning i at udvikle og forfine vores weblager-løsning, der anvendes af 60 pct. af de danske kommuner. I Norge har 40 % af de kommuner, der har digitaliseret deres byggesagsarkiver, valgt samme løsning, som nu også er på vej ind på det tyske marked. Senest har vi integreret AI i cloud-løsningen, og det har blandt andet betydet, at vi kan automatisere meget af det trivielle, men nødvendige, arbejde som kunderne normalt bruger megen tid på,” pointerer Henning Kirkegaard.

En international skandinavisk virksomhed

Virksomheden har lokationer i Danmark, Norge, Rumænien og Indien. Vi har derudover ansatte i Litauen og Canada – samt et salgskontor i Tyskland. I øjeblikket har Dansk Scanning ca. 90 ansatte, heraf knap 30

”Det har haft en betydelig effekt for vores virksomhed at deltage i Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses eksportindsats, og vi er på bare et år nået meget længere end vi havde forventet både i forhold til øget omsætning og forretningsomfang.

Henning Kirkegaard,
Adm. direktør Dansk Scanning A/S

i Esbjerg, og det er vigtigt for den administrerende direktør, at alle ansatte har ordentlige arbejdsforhold, selv om den skandinaviske tilgang kan kræve en vis tilvænning i f.eks. Indien.

”Nogle af de ansatte havde svært ved at forstå, at deres kontorstole var af samme slags som chefens, for det er man ikke vant til på de kanter,” siger han smilende og nævner den ånd, som hersker i virksomheden.

Han er ikke i tvivl om, at en af grundene til virksomhedens succes er, at medarbejderne brænder for det, de laver, og at deres arbejde også er deres hobby.

Det er ikke udelukkende på digitaliserings- og eksportområderne, at Dansk Scanning gør en forskel. Virksomheden er 100% CO₂-neutral. Et stort jordvarmeanlæg på virksomhedens område sørger for opvarmning. En investering i vindmøller på 35 millioner kroner, genererer mere end 8 millioner kWh årligt, hvilket dækker behovet i servercentre, produktions-, udviklings-, salgs- og administrationsafdelinger – og den overskydende strøm leveres til 1.500 husstande. Desuden genanvendes papir og pap i det omfang, det er muligt.

Eksportindsatsen er støttet med midler fra EU's regionalfond og midler fra Finansloven.

Vækstiværksættere fra Brande:

”Iværksætterforløbet er en af hovedårsagerne til, at vi er her i dag”

3DCP Group er i gang med at opføre 36 studieboliger i Holstebro. Nok ikke en nyhed, der for alvor ville trække overskrifter, hvis ikke det var, fordi det er Europas indtil videre største 3D-printede byggeri. Med et kæmpe drive, tårnhøje ambitioner og hjælp fra Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses iværksætterindsats er de unge iværksættere bag den bare fire år gamle virksomhed i fuld gang med at skabe nye standarder for byggebranchen.

En overdimensioneret 3D-printer lægger lange betonpølser på et fundament. Snorlige, millimeternøjagtigt, med et minimum af spild og med langt færre byggematerialer.

”Vi kan opføre tre boliger om ugen, vi kan bygge helt uden spild, og printeren kræver kun to mand til at betjene den. Når vi er færdige med at printe, kan VVS’ere, elektrikere og tømrere rykke ind og gøre byggeriet færdigt,” fortæller Mikkel Brich, som er en af stifterne af 3DCP Group.

3D-teknologien åbner for byggerier, som er opført hurtigere og mere skånsomt for mennesker og miljø. Uden at være begrænset af den traditionelle boksgeometri fra konventionelle byggemetoder i mursten, betonelementer eller plader.

”Uden det udviklingsforløb og den sparring, vi har fået fra uvildige konsulenter igennem Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses tilbud, var vi aldrig kommet hertil. Det har holdt os på sporet i processen. Så vores råd til potentielle startups er helt klart: Ræk ud efter professionel hjælp så tidligt som muligt. Det gjorde vi, og det har løftet os fra god idé til blomstrende virksomhed med internationalt potentiale,” forklarer Mikkel Brich.

En bæredygtig forretningsidé

Idéen til virksomheden opstod efter en samtale mellem kammeraterne Mikkel Brich, der har en baggrund som jurist, og Hasan Khaled Alsofi, som er bygningsingeniør. Et voksende behov for bæredygtige boliger, manglen på håndværkere og nødvendigheden af at kunne bygge hurtigere og

billigere kombineret med en generel nysgerrighed i forhold til de nye 3D-teknologier, fik dem til at udforske mulighederne. Og få trykprøvet deres gode idé.

”Vi syntes, 3D-printet byggeri var spændende, men vi havde hverken erfaring eller penge, så vi havde brug for hjælp til opstart af virksomheden og til udvikling af både forretningsplan, strategi og bæredygtige koncepter,” fortæller Mikkel Brich.

3DCP-iværksætterne blev en del af et udviklingssamarbejde, som Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse står bag, og som styrker virksomheders vækstgrundlag fra indledende idé til investering og skalering. Det klædte dem på med masser af ny viden og var med til at eliminere den usikkerhed, som er en naturlig del af at starte en virksomhed helt fra bunden.



”Erfarne virksomhedsudviklere hjalp os med at finde hullerne i osten og pressede os til at tage ubehagelige, men nødvendige beslutninger, så vi har fået skåret alt overflødt fra.

Mikkel Brich,
Medstifter af 3DCP Group

”Vi fik hjælp til at få styr på alt det grundlæggende omkring etablering og drift. Erfarne virksomhedsudviklere hjalp os med at finde hullerne i osten og pressede os til at tage ubehagelige, men nødvendige beslutninger, så vi har fået skåret alt overflødt fra. Den konstruktive, professionelle sparring, vi har fået i forløbet, er en af hovedårsagerne til, at vi er her i dag,” pointerer Mikkel Brich.

Fra prototype til internationalt eventyr

Starten på 3D-printeventyret var utraditionel. Bevæbnet egenudviklede ideer og skitser til 3D-printet boligbyggeri, en ambitiøs forretningsplan og ungdommeligt gå-på-mod henvendte Mikkel og Hasan sig til danske Cobod, som er verdensførende på markedet for 3D-konstruktionsprintere. På et møde hos Cobod blev de sat sammen med arkitektfirmaet Saga, og de fik som opgave i fællesskab at lave en prototype på et hus. Med lånt printerudstyr.

”Budskabet var ’Vis os, hvad I kan’ og heldigvis kunne vi i 2022 færdiggøre prototypen House 1.0 i Holstebro. Det fik en masse omtale og blev starten på et udenlandsk eventyr, hvor vi fik mere erfaring og internationale kontakter,” udtaler Mikkel Brich.

En sydamerikansk cementproducent inviterede 3DCP til Guatemala, hvor virksomheden byggede det første 3D-printede hus i regionen, som en del af et større projekt, hvor 3D-print kombineres med traditionelle håndværksmetoder. Og i Ukrainske Lviv printede 3DCP på bare 50 timer konstruktionen til en børnehave på 507 m², som efterfølgende blev færdiggjort af lokale håndværkere.

”Nu har vi bygget i Danmark, Guatemala og Ukraine. Og vi har fået løst mange udfordringer undervejs. I Ukraine venter en kolossal genopbygningsopgave, og den håber jeg, at vi kan få lov at bidrage til. 3D-print er en god og hurtig måde at bygge på, og vi kan sagtens se os selv som en aktiv medspiller i genopbygningen af landet til gavn for den ukrainske befolkning,” siger han.

”(...) Så vores råd til potentielle startups er helt klart: Ræk ud efter professionel hjælp så tidligt som muligt. Det gjorde vi, og det har løftet os fra god idé til blomstrende virksomhed med internationalt potentiale.

Mikkel Brich,
Medstifter af 3DCP Group



3D-print på markedet

Han oplever, at det er en stor udfordring at komme ind på markedet med radikalt anderledes metoder og en helt anden tilgang til design og byggeprocesser. Og hvor traditioner i vid udstrækning stadig holdes i hævd. Byggeregulativer og forordninger tager ikke højde for 3D-printede løsninger, så det er altid de strengeste retningslinjer, der skal følges. Også selv om styrken i byggeriet ifølge ham er omkring seks gange højere end ved traditionelle murstenskonstruktioner.

”Vi kan ikke referere til byggeri, som har stået færdigt i fem-ti år. Der vil altid noget tilbageholdenhed fra omverdenen, når nogen gør tingene på en ny og anderledes måde. Og det kan være svært at adressere, når vi fortsat er så nye, som vi er – og teknologien lige så. Derfor er det værdifuldt, at vi nu helt konkret har vist, at vi kan bygge gode byggerier i både ind- og udland. Også under usædvanlige forhold,” slutter Mikkel Brich, som glæder sig til snart at kunne levere de 36 friskprintede studieboliger til Holstebro Kommune.

Iværksætterindsatsen er finansieret med midler fra EU's regionalfond og Finansloven.

Stærke klyngesamarbejder kan bane vejen for innovative startups

Visibuilt er en dansk startup, der specialiserer sig i at udvikle et bæredygtigt bindemiddel til asfalt. På vej mod et internationalt gennembrud har virksomheden via klyngeorganisationer innoveret og etableret partnerskaber – ”den investering, du selv lægger i at deltage, får du 100 gange igen”, siger virksomhedens grundlægger Line Kloster Pedersen.

Line Kloster Pedersen er uddannet i bioteknologi og stiftede virksomheden på baggrund af en interesse for biomaterialer og en fascination af de egenskaber, som svampe besidder. Hun erfarede hurtigt, at for at komme fra god idé til innovativ startup, havde hun brug for et netværk for at kunne skabe de rigtige rammer for sin virksomhed. Det kunne klyngeindsatsen hjælpe med.

”Jeg kom meget tidligt i dialog med Food and Bio Cluster Denmark, som hjælper virksomheder med at accelerere innovation og bæredygtig udvikling inden for fødevarer og bioressourcer. Her fik jeg stor opbakning til mit produkt og mange dygtige folk stod klar til at hjælpe mig godt i gang. Mulige virkemidler og potentielle faldgruber blev identificeret, og jeg fik tydeligt en ahaoplevelse af, at de tilbud, som danske startups kan benytte, er både meget effektive og relevante,” fortæller Line Kloster Pedersen.

Etablering af brede samarbejder

Via Clean, som er Danmarks klynge for vand- og miljøteknologi, indgik Visibuilt desuden i et projekt, hvor der blev etableret stærke partnerskaber med både Munck Asfalt og Teknologisk Institut. Dette samarbejde har været et vigtigt led i at kunne sætte fart på udviklingen af virksomhedens innovative og bæredygtige asfaltering.

”Klyngeorganisationerne har hjulpet os med at skabe et stærkt fundament for vores innovation. Sammen med investorer og samarbejdspartnere står vi det helt rigtige sted for at kunne accelerere vores rejse og levere vores vision om svampebaserede bindemidler til verden,” siger Line Kloster Pedersen.

Visibuilt har udviklet en fermenteringsproces til at skabe et bindemiddel til asfalt – visiBIT – baseret på

”Klyngeorganisationerne har hjulpet os med at skabe et stærkt fundament for vores innovation. Sammen med investorer og samarbejdspartnere står vi det helt rigtige sted for at kunne accelerere vores rejse (...).

Line Kloster Pedersen,
Stifter og adm. direktør i Visibuilt

mycelium; et organisk materiale udvundet af svampes underjordiske rodnetværk.

Produktet skal erstatte bitumen, som er et fossilt olie-baseret produkt, der traditionelt har været brugt som bindemiddel i asfaltproduktion. visiBIT muliggør en reduktion på omkring 90 pct. energi i produktionen. Traditionel asfaltproduktion foregår ved opvarmning til 180 grader, men visiBIT kan tilføres som bindemiddel helt uden opvarmning, hvilket reducerer CO₂-udledningen markant. Udover den umiddelbare energibesparelse bidrager produktet også til forsyningssikkerhed, da man ikke er afhængig af leverandørforhold på oliemarkedet.

”Vi kan levere grønne produkter dyrket af naturlige materialer i stedet for fossile produkter. Der er et enormt skaleringspotentiale i at udvikle bæredygtig asfalt, og vi er overbeviste om, at vi kan skabe en kæmpe stor og samfundsmæssigt attraktiv fornyelse på asfalområdet. Vores produkt kan være med til at revolutionere asfaltindustrien – uden at industrien skal bygge nye anlæg eller fabrikker,” understreger Line Kloster Pedersen.

Startup med vokseværk

Ved at bruge tilbud fra klyngeorganisationerne har Visibuilt samlet hele værdikæden fra leverandør til producent og fremtidige kunder. Sparring, videndeling



og deltagelse i netværkssamarbejde har betydet, at Visibuilt har kunnet indsende en patentansøgning og tiltrukket mere finansiering til et endnu større samarbejde blandt partnerne.

”Vi er superambitiøse. Virksomheden er på bare to år vokset fra én til foreløbig 15 medarbejdere, og vi kommer til at vokse yderligere. Vi er begyndt at teste produktet i udendørs miljøer, blandt andet i forbindelse med den omfattende opførelse Femern Bælt-forbindelsen, hvor man har kigget positivt på de arbejdsmiljømæssige fordele ved at undgå opvarmning i forbindelse med at etablere kørebanen i tunnelen. Vi fortsætter vores udviklingsarbejde baseret på analyse-resultaterne og arbejder på at kunne introducere vores første produkt på markedet inden for en overskuelig fremtid – måske allerede til næste år,” udtaler hun.

Visibuilt oplever stor interesse fra industrien, pressen og investorer fra både Danmark og udlandet. Der er ingen tvivl om, at bæredygtig asfalt har globalt kommercielt potentiale, og Line Kloster Pedersen har sammen med sit team store ambitioner. De første frø bliver sået i Danmark, men på længere sigt rækker ambitionerne ud over landets grænser. Og hun er ikke sen til at sende en tak til klyngeorganisationerne og det danske startup-miljø for at gøre det muligt.



Det bæredygtige asfaltprodukt visiBIT foran traditionel asfalt.

Klyngeprogram 2025-2028

- Bestyrelsens klyngeindsats løber fra medio 2025 til ultimo 2028
- Formålet er at styrke samarbejdet om innovation mellem SMV'er, store virksomheder, forskningsinstitutioner, offentlige aktører mv. inden for Danmarks stærkeste og mest lovende erhvervs- og teknologiområder
- 5.500 virksomheder i hele landet forventes at deltage indsatsen, og 700 koncepter til nye produkter og processer forventes udviklet
- Typisk stiger virksomhedernes omsætning 5 pct. to år efter, at de har deltaget i et innovationssamarbejde
- Indsatsen finansieres med 662 mio. kr. fra EU's Regionalfond og de årlige finanslove via Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

”Klyngernes tilbud var en stor hjælp og bidrog klart til, at opstarten kunne ske hurtigere og mere effektivt. Det er stærkt, at Danmark har et miljø, som bakker op om startups, og hvor alle er indstillede på at indgå i gensidigt forpligtende samarbejder. Det er med til at maksimere dit output, når du kan få eksperter til at arbejde for dig, og den investering, du selv lægger i puljen, får du 100 gange igen,” pointerer hun.

Stærkt fundament og kæmpe udviklingspotentiale

Med patentansøgning under behandling har Visibuilt allerede nået betydelige milepæle, herunder gennemført succesfulde testprojekter og etableret en solid finansieringsbase. For nylig modtog virksomheden en pre-seed finansiering på i alt 8,25 millioner kr. fra EMDFonden og et konsortium bestående af fire biotek-investorer. Denne kapitaltilførsel skal bidrage til de næste skridt i virksomhedens vækst.

”(...) vi er overbeviste om, at vi kan skabe en kæmpe stor og samfundsmæssigt attraktiv fornyelse på asfalområdet.

Line Kloster Pedersen,
Stifter og adm. direktør i Visibuilt

På virksomhedsbesøg:

”Jeg gik fra at være produktfokuseret iværksætter til at lande investeringer og skalere”

Hun havde helt styr på finansiel rådgivning, men manglede viden om opstart af virksomhed. Grundlægger i AI-virksomheden Dreamplan, Stine Kalmer Jørgensen, fik vejledning og udviklet kompetencer gennem indsatser, som Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse har investeret i, så hun kunne rejse kapital og udvide medarbejderstaben med 12 ansatte. I dag er de 30 medarbejdere, platformen er solgt til flere og har rundet over 1. mio. brugere.

”Det var helt afgørende som startup, at vi fik denne hjælp,” fortæller grundlægger og administrerende direktør i virksomheden Dreamplan, Stine Kalmer Jørgensen, om udviklingen af den virksomhed, som hun startede tilbage i 2020. Hun fortsætter:

”Hvis ikke vi havde benyttet det her tilbud – særligt i opstartsfasen – så var jeg ikke blevet klædt på til at få investeringer og fundraising, og så var vi ikke her, hvor vi er i dag.”

Snakken går lystigt mellem hende og forperson i Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse Christian Motzfeldt, da han er på besøg i de lyse lokaler på Amaliegade i København, hvor Stine passioneret

i løbet af deres liv. Så kan man godt undre sig over, hvorfor bankerne ikke hjælper. Og det er ikke af ond vilje, men der er blevet skåret markant i rådgivningstimerne til hr. og fru Danmark over de sidste 15 år. På baggrund af den udvikling kan vi forbedre danskernes økonomi, så de kan drømme endnu større. Planlægge deres nye drømme.”

”Hvis ikke vi havde benyttet det her tilbud – særligt i opstartsfasen – så var jeg ikke blevet klædt på til at få investeringer og fundraising, og så var vi ikke her, hvor vi er i dag.

Stine Kalmer Jørgensen,
Grundlægger og adm. direktør i Dreamplan

Her tør man stille de dumme spørgsmål

Og Stine ved, hvad hun taler om. Hun har nemlig mange års erfaring fra finansverdenen, hvor det blev tydeligt for hende, at behovet for AI-platformen til den almindelige dansker var stort.

”Det var faktisk lidt et chok for os, at der er mange mennesker, der er nødt til at leve et liv, som de har sat sig i, uden at vide, at de har muligheder for at ændre det. Gøre det bedre. Og det bliver en vigtig mission for os. Jeg sagde mit job op i et stort pengeinstitut, og min co-founder Simon solgte sin konsulentvirksomhed, Vi kastede os hovedkulds ud i at skabe et sted, hvor

man tør stille de dumme spørgsmål, som man ikke tør stille nede i banken.”

Selvom først og fremmest Dreamplan henvender sig til folk, der ikke som udgangspunkt har et regneark i skuffen, er makkerparret samtidig klar over, at de også rykker på et område, der fremmer ligestillingen.

”Vi kender den statistik, der viser, at kvinder generelt ikke har så meget viden og interesse i deres pension, de tager stadig mere barsel end mænd, og de bliver fattigere pensionister. Den barriere kan vi forsøge at rykke ved med vores platform, da man ikke skal møde op nogen steder, man kommunikerer med en neutral – en maskine.”

Langvarig læring og effekt

Dreamplan har været med i flere indsatser, som Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse har investeret i at udvikle – både digital udvikling og at øge vækstpotentialet har her været i fokus.

”Det har skabt en enorm værdi for virksomheden – og ikke mindst for mig personligt – at være med. Vi går fra at være mig og Simon til at være 12 ansatte ret hurtigt, fordi vi finder ud af, hvordan vi skal lande de første investeringer. Vi iværksættere er så forelskede i vores eget produkt, så vi kan godt være for produktfokuserede, mens vi glemmer at fokusere på potentialet. Hvordan kan virksomheden skalere, måske også internationalt?

Og data viser tydeligt, at det ikke kun er Dreamplan, der oplever en markant effekt ved at deltage. Målinger af bestyrelsens iværksætterindsatser viser, at deltagervirksomhederne generelt klarer sig væsentlig bedre end andre iværksættere. Deres omsætning er dobbelt så høj sammenlignet med kontrolgruppen ét år efter deltagelse – altså en omsætningseffekt på 100 % – samtidig med, at beskæftigelsen er øget med ca. 30 %.

”Vi oplever, at vi har fundet en niche. Vi forstår den finansielle sektor, og hele den lovgivning, der ligger omkring, hvordan kan man tillade sig at rådgive om produkterne, plus hvordan det er, at hr. og fru Danmark, hr. og fru Europa og hr. og fru Verden har lyst til – og behov for – at interagere med deres telefon eller computer i deres finansielle liv. Dét overlap har vi ikke set andre have.”

Endnu et ben med ”Wizflow”

Stine og Simon oplevede tidligt i processen, at når de var ude og præsentere deres produkt visuelt, var

den typiske respons: ”Det er lige dét, vi længe har efterspurgt – kan vi få lov at bruge det?”

”Netop fordi vi har gjort vores digitale platform til et finansielt produkt, der er stabilt og troværdigt, kunne vi give vores partnere adgang til platformen – så vi har haft succes med at sælge den til andre finansielle virksomheder end os selv. Det vi kalder for Wizflow.”

Nu sælger Dreamplan deres produkt til for eksempel banker og pensionselskaber, så de bedre kan rådgive deres kunder. Her har over 1 mio. mennesker allerede gjort brug af platformen.

”Her er vi tilbage ved udgangspunktet – for havde jeg ikke fået den viden om opstart af en virksomhed i tilbud, som Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse står bag, var jeg ikke klædt på til at starte dette nye ”ben” op i virksomheden, så vi nu sælger AI-platformen, og endnu flere mennesker gør brug af den. Den viden og erfaring, jeg fik, den er stadig med til at præge virksomhedens udvikling den dag i dag. Og vi er kun lige begyndt.”



Fakta ”På virksomhedsbesøg”:

- Forperson Christian Motzfeldt og resten af medlemmerne i Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse prioriterer at besøge virksomheder, der har deltaget i tilbud, som bestyrelsen står bag.
- Her får de indblik og viden i behov og barrierer, som bestyrelsen kan tage med ind i sine drøftelser og have med, når de træffer beslutninger om fremtidige investeringer.
- Christian Motzfeldt er på besøg hos virksomheden Dreamplan, som giver den almindelige dansker mulighed for at optimere deres økonomi med AI. Dreamplan har deltaget i flere af bestyrelsens tilbud, der blandt andet har til formål at få virksomheder med vækstpotentiale til at skalere.

Datadrevet kommunikation med fokus på behov og resultater

På følgende sider ses uddrag af opslag udgivet på bestyrelsens LinkedIn-profil i juni og juli med tal fra Virksomhedspanelet. Data bruges til at synliggøre

viden om SMV'ernes behov samt formidle effekten af bestyrelsens indsatser i en saglig og transparent tonalitet.

Lille produktivitsfremgang på tværs af danske SMV'er i de seneste seks måneder

+3,2

SMV'ernes produktivitsindikator

Indikatoren er et vægtet gennemsnit af SMV'ernes produktivitsfremgang/-tilbagegang. Et indekstal på 3,2 indikerer en lille produktivitsfremgang på tværs af de danske SMV'er i de seneste seks måneder.



Medfinansieret af
Den Europæiske Union

Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Midtjylland +4,9

Hovedstaden +4,8

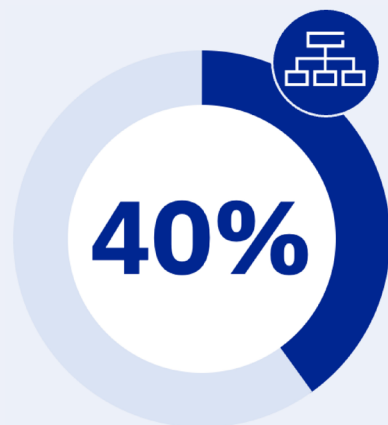
Produktivitsindikatoren for SMV'erne i **Midtjylland** og **Hovedstaden** er højere end landsgennemsnittet...

Information og kommunikation +9,2

Privatundervisning
og -sundhed +7,6

... og højest i brancherne **information og kommunikation** samt **privat undervisning og sundhed**.

Produktivitetsfremgangen drives især af ledelse, strategi og organisering



40 pct. af SMV'erne angiver, at **ledelse, strategi og organisering** har været en faktor, der har påvirket produktiviteten positivt...

Eksterne samarbejder og leverandører



33%

Tilrettelæggelse af arbejdsgange og processer



32%

Digitalisering og IT



26%

... men SMV'erne fremhæver også andre faktorer som **eksterne samarbejder og leverandører, tilrettelæggelse af arbejdsgange og processer og digitalisering og IT** som vigtige for udviklingen i deres produktivitet.

Nye digitale teknologier opleves både som en mulighed og udfordring af SMV'erne

28%

28 pct. af SMV'erne forventer, at nye digitale teknologier vil påvirke deres udvikling og konkurrenceevne positivt i de næste seks måneder...

... men SMV'erne ser forskelligt på, hvordan nye digitale teknologier vil påvirke dem. SMV'er der forventer økonomisk tilbagegang vurderer betydningen af nye digitale teknologier mindre positivt, end SMV'er der forventer fremgang.

SMV'er der forventer
økonomisk **fremgang**

7%

33%

SMV'er der forventer
økonomisk **tilbagegang**

23%

24%

Betydningen af nye digitale teknologier for udvikling og konkurrenceevne:

 Negativ betydning

 Positiv betydning

