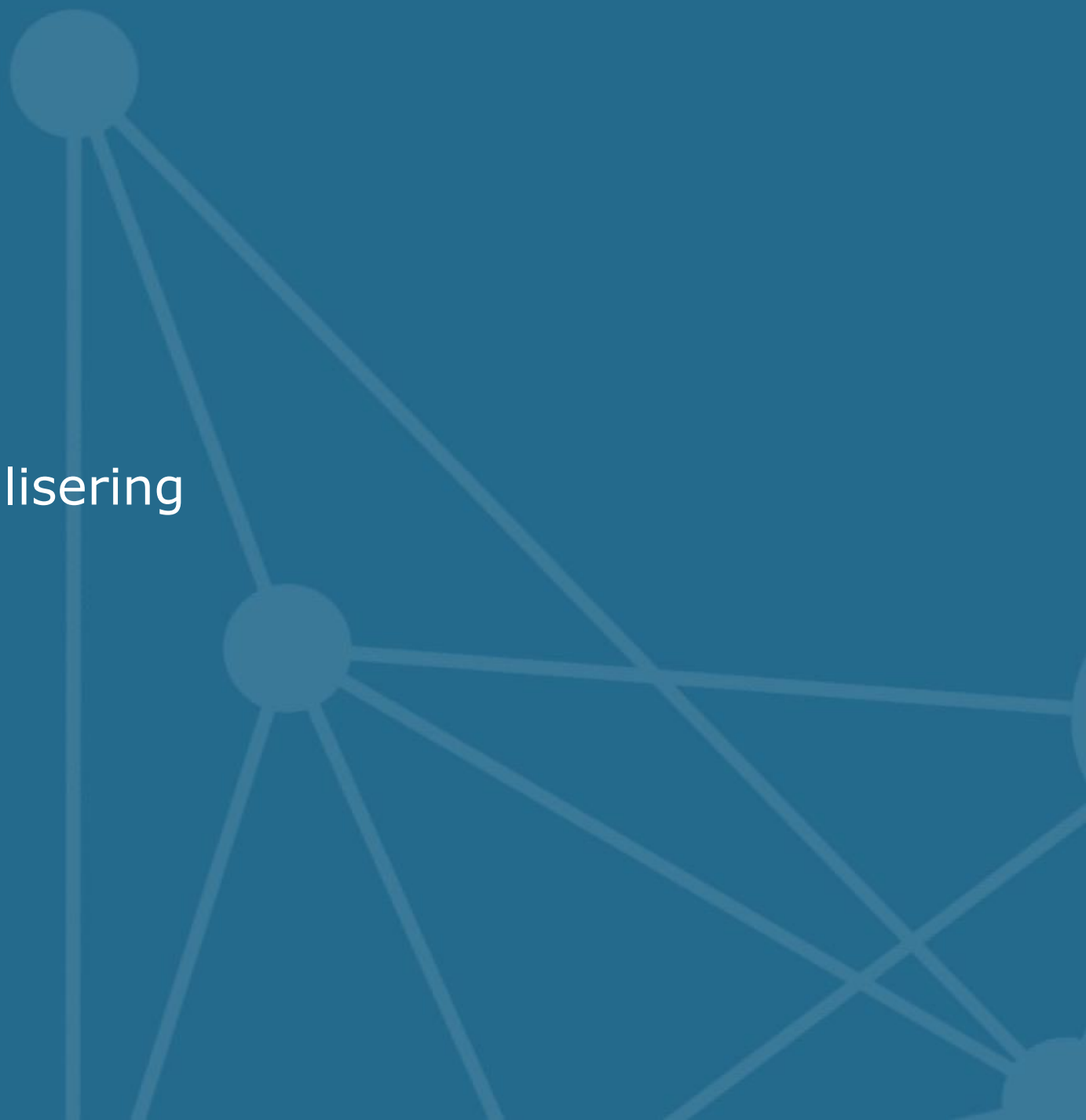


Skalering Gennem Digitalisering og Internationalisering

An abstract network diagram with several circular nodes connected by thin lines, set against a dark blue background. The nodes are arranged in a way that suggests a complex, interconnected system, with some nodes having multiple connections to other nodes.

Programanalyse 2022

*En slutmåling med
virksomhederne om programmets
virkning og effekt.*

Oktober 2022

Baggrund og formål

Erhvervshus Hovedstaden gennemfører selvstændigt analyser og effektmålinger for at undersøge udbytte og effekt af Erhvervshusets Regional- og Socialfondsprogrammer, og sikre løbende læring og erfaring til programudviklingen.

Formålet med denne analyse er at undersøge virksomhedernes udbytte af Skalering Gennem Digitalisering og Internationalisering (SDI), og blandt andet at måle værdien af programmets forventede effektskabelse.

Analysen indeholder overordnet to fokusområder: opgørelse og afdækning af programmets "bløde" effekter hhv. "hårde" effekter.

De bløde effekter handler om øget forretningsmæssig udvikling, strategisk udbytte, styrkede samarbejdsrelationer, internationalisering osv., mens de hårde effekter udelukkende handler om effektberegning af nøgletallene omsætning, beskæftigelse og eksport.

Analysen hviler på en online spørgeskemaundersøgelse med deltagere fra hold 1 til 8, som har deltaget i programmet på forskellige tidspunkter i perioden 2019 til 2022.

76 virksomheder har deltaget i programmet, hvoraf 56 har svaret spørgeskemaundersøgelsen. Det giver en svarprocent på 74%, hvilket anses for en god og høj svarandel, når der er tale om en undersøgelse med virksomheder.

OVERSIGT NØGLERESULTATER SKALERING Gennem DIGITALISERING OG INTERNATIONALISERING

Virksomhederne forventer, at **52%** af deres kommende vækst skyldes deres deltagelse i Skalering gennem digitalisering og internationalisering.

Effektprognose

Virksomhedernes egne forventninger til deres mervækst samlet set for en treårig periode skabt af programmet.

Meromsætning
610 mio. kr.



Merbeskæftigelse
125 job



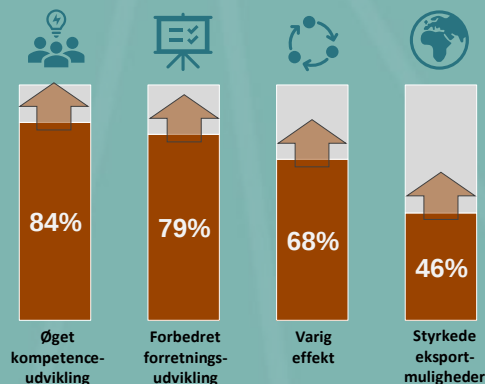
Merekспорт
(andel af omsætning)
203 mio. kr.



UDBYTTE

Hvad har udbyttet været?

Andel i procent, som svarer i høj eller afgørende grad.



Hvordan bidrager programmet virksomhederne?



"Det har på mange måder været et fantastisk forløb, som har styrket vores virksomhed. Uden dette forløb, og den rådgivning vi har modtaget, ville vi på ingen måde være klar til at vækste vores virksomhed i den grad vi kan nu. Det samme med ekspansion til nye markeder."

CEO/founder i softwarevirksomhed

FAKTA

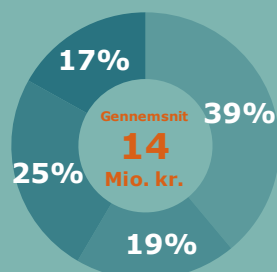
Analysen er gennemført i perioden 2019-2022, med alle afsluttede deltagere i programmet.

Virksomheder i alt: **76**
Antal svar: **56**
Svarprocent: **74%**
Statistisk usikkerhed: +/- 6,8 %-point

Kilde: Erhvervshus Hovedstaden

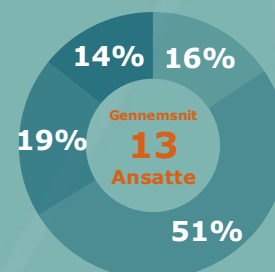
PROFIL AF VIRKSOMHEDERNE VED PROGRAMSTART

Omsætning



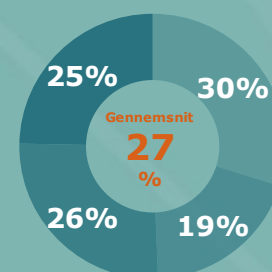
■ Under 5 mio. ■ 5-10 mio.
■ 11-30 mio. ■ 31-100 mio.

Antal ansatte



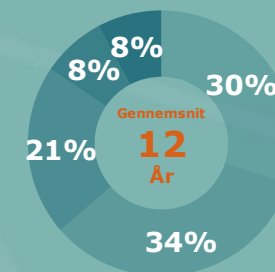
■ 1-3 ansatte ■ 4-10 ansatte
■ 11-20 ansatte ■ +20 ansatte

Eksportandel



■ Ingen eksport ■ 1-10%
■ 11-50% ■ 51-100%

Virksomhedernes alder



■ 0-3 år ■ 4-10 år
■ 11-20 år ■ 21-30 år
■ 30+ år

Effektprognose: Forventning til vækst tre år efter deltagelse

Effektprognosen er en beregning af virksomhedernes **forventede fremtidig effekt** ved at have deltaget i Skalering Gennem Digitalisering og Internationalisering tre år efter hver deltager har afsluttet i forløbet.

Den er baseret på deltagernes eget bedste bud på deres forventning til effekten, som – sammenholdt med deres seneste regnskabstal da de startede forløbet – viser den mervækst virksomhederne forventer at opnå samlet set og udelukkende ved at have deltaget i programmet.

Virksomhederne forventer derudover en vækst, som ikke direkte har noget med Skalering gennem digitalisering og internationalisering at gøre. Effektprognosen er derfor renset for den andel som ligger udover og prognosen viser alene den isolerede mervækst programmet forventer at bidrage med¹.

Effektprognose Skalering Gennem Digitalisering og Internationalisering	 Meromsætning	 Merbeskæftigelse	 Mereksport (andel af omsætning)
Virksomhedernes egne forventninger til deres mervækst samlet set for en treårig periode. Baseret på 76 virksomheder i programmet.	610 mio. kr.	125 job	203 mio. kr.
Virksomhedernes egne forventninger til deres gennemsnitlige mervækst samlet set for en treårig periode. Opgjort pr. virksomhed.	8 mio. kr.	1,6 job	2,7 mio. kr.

¹ Effektprognosen er konservativt beregnet og justeret ned i flere beregningsfaser. Først er **outliers** fjernet (deltagere med nøgletal eller vækstforventninger, der er 'ekstreme' er fjernet ved statistisk beregning for at undgå forvrængning). Dernæst er den **procentandel** virksomhederne selv vurderer de alligevel ville have vækstet fratrasket (selektionsbias). Tallene er til sidst 'trukket ned' til det nederste spænd i det **statistiske usikkerhedsniveau**. Beregningen er foretaget ved 56 besvarelser i slutmålingen, hvor den samlede mervækst er opregnet til samtlige 76 deltagere i programmet. Mereksport er opregnet til lidt færre virksomheder, da enkelte ikke forventer nogen vækst i eksporten. Se uddybning i bilag, side 14-16.

DELTAGELSE I PROGRAMMET BIDRAGER TIL VIRKSOMHEDERNES VÆKST

Virksomhederne angiver, at deltagelsen i Skalering gennem digitalisering og internationalisering i nogen henholdsvis høj eller afgørende grad har effekt på deres fremtidige vækst på et eller flere nøgletal (antal ansatte, omsætning og eller eksport).

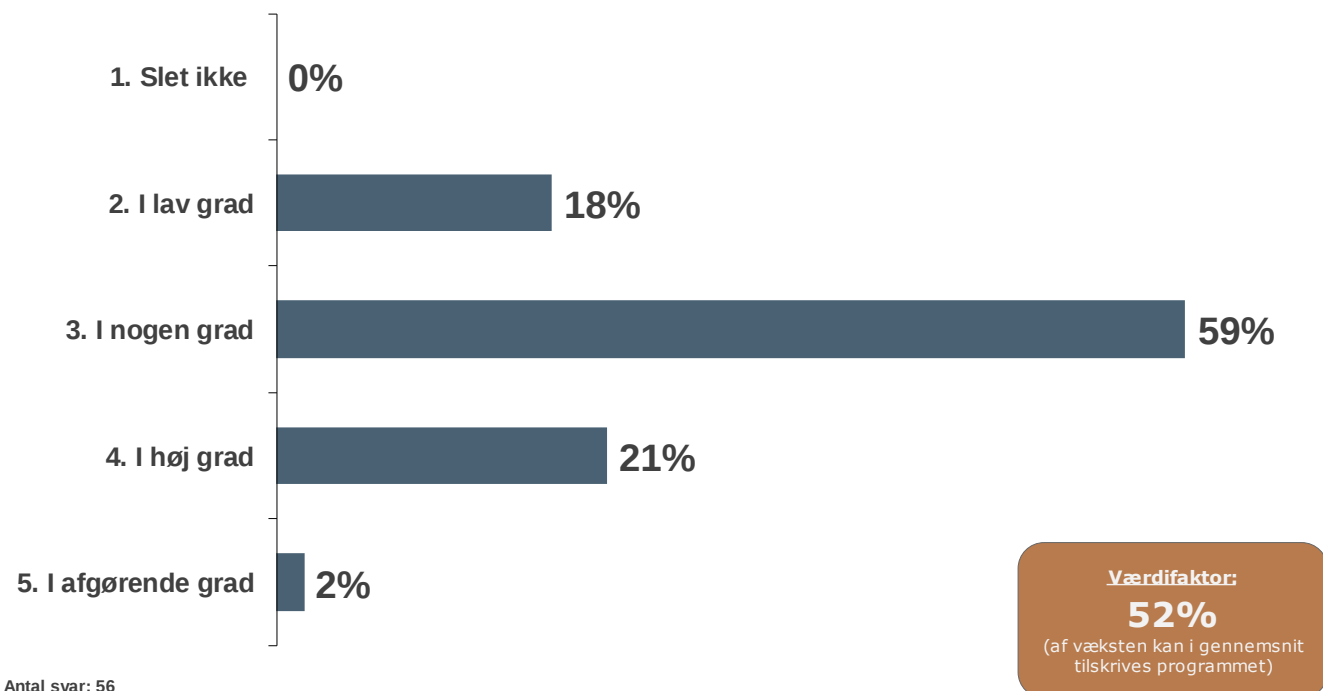
Det drejer sig om mere end 8 ud af 10.

Omregnet er det i gennemsnit en andel på 52% af væksten, som virksomhederne angiver kan tilskrives deres deltagelse i Skalering gennem digitalisering og internationalisering.

Andelen kaldes i analysen for en værdifaktor og er den "rensede" (isolerede) andel, programmet kan tilskrives virksomhedernes kommende vækst for.

VÆRDIFAKTOR

I hvilken grad forventer du, at jeres deltagelse i SDI, samlet set, vil kunne tilskrives virksomhedens kommende vækst de næste tre år?



Antal svar: 56

HØJE FREMTIDIGE VÆKSTFORVENTNINGER MED KLART BIDRAG FRA PROGRAMMET

Virksomhederne har angivet deres forventninger til vækst samlet set for de kommende år¹. De fleste virksomheder angiver positive forventninger, som totalt set i gennemsnit er stigninger på:

- **Omsætning: 302%**
- **Antal ansatte: 59%**
- **Eksportandel: 130%**

Vækstforventningerne er efterfølgende i renset og justeret ned til den andel virksomhederne vurderer kan tilskrives programmet (jf. værdifaktoren forrige side).

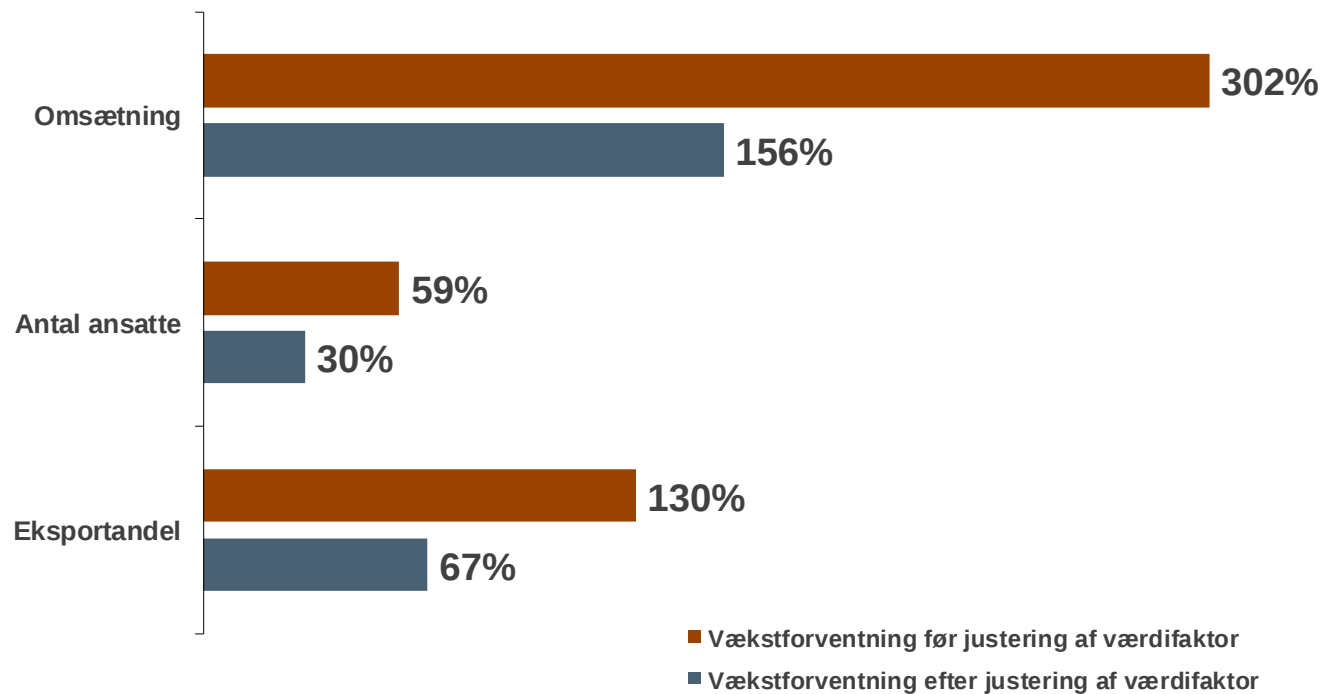
Det giver en mindre, men mere valid registrering af virksomhedernes vækstforventninger baseret på programmets bidrag:

- **Omsætning: 156%**
- **Antal ansatte: 30%**
- **Eksportandel: 67%**

¹ Udover nedjustering (værdifaktoren), så renses data også for **outliers** på vækstforventningerne (deltagere med 'ekstreme' forventninger er fjernet i de viste resultater). Se mere i bilaget, s. 14-16.

VÆKSTFORVENTNINGER

Som markedssituationen og udviklingen er i dag i jeres virksomhed, hvilken vækst forventer du så i alt i virksomheden inden for de næste tre år på følgende områder (i pct.)?

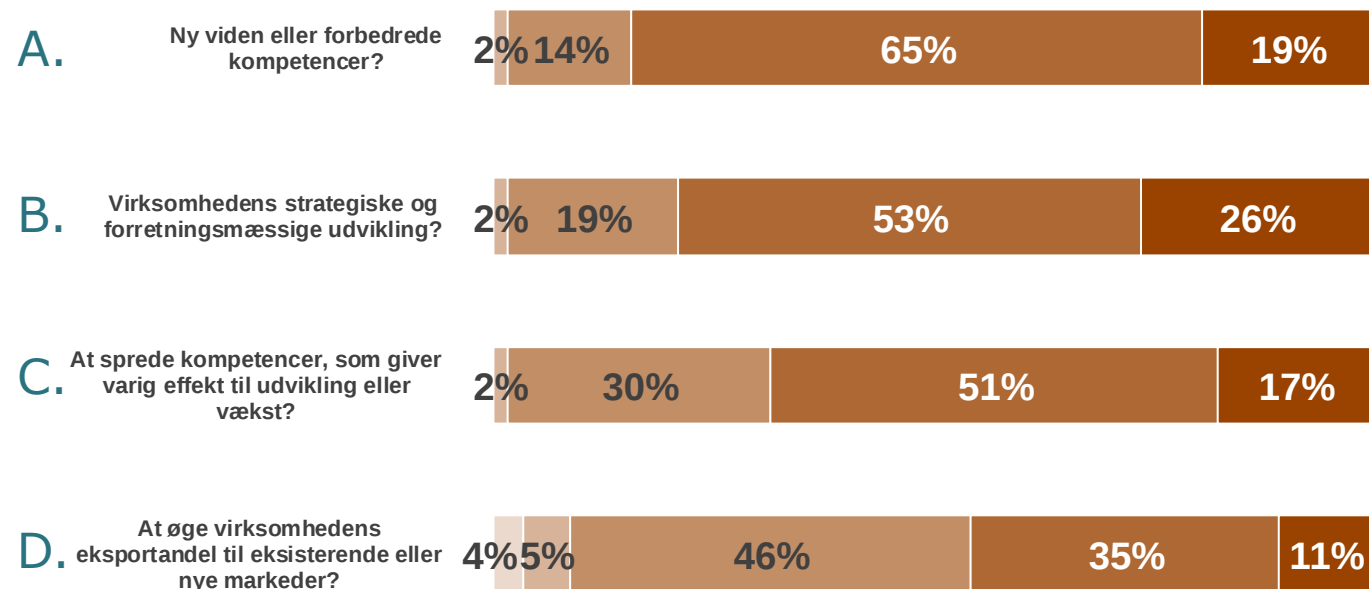


Antal svar: 56

TYDELIGT UDBYTTE AF PROGRAMMET FOR VIRKSOMHEDERNE

UDBYTTE AF PROGRAMMET

I hvilken grad har SDI bidraget til...



Antal svar: 56

1. Slet ikke 2. I lav grad 3. I nogen grad 4. I høj grad 5. I afgørende grad

Deltagerne i programmet udtrykker at have opnået et stærkt udbytte ved deres deltagelse i Skalering gennem digitalisering og internationalisering.

Et udbytte som gavner virksomhederne i flere aspekter.

Det er vigtigt, at erhvervsfremmeindsatsen bidrager med udvikling, strategi og forbedret innovation i virksomhederne.

Således er deres udbytte i høj eller i afgørende grad på:

- A. Øget kompetenceudvikling: **84%**
- B. Forbedret forretningsudvikling: **79%**
- C. Øget intern forankring: **68%**
- D. Øget internationaliseringspotentiale: **46%**

HØJ GRAD AF TILFREDSHED MED PROGRAMMETS INDHOLD

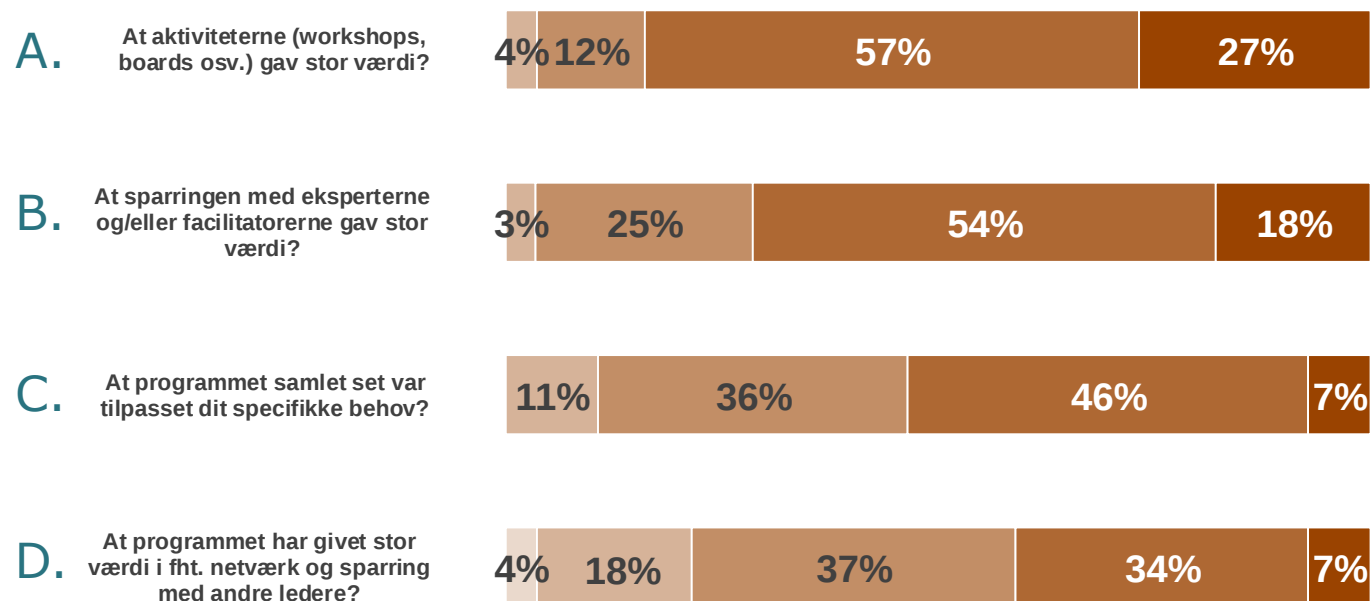
Virksomhederne udtrykker også stor tilfredshed med deres oplevelser og erfaringer med aktiviteterne og hele indholdet i Skalering gennem digitalisering og internationalisering.

Således er deres tilfredshed i høj eller i afgørende grad på følgende områder:

A. Aktiviteter, workshops osv.:	84%
B. Sparring med eksperter og facilitatorer:	72%
C. Behovstilpasset indhold:	53%
D. Netværk med andre virksomheder:	41%

OPLEVELSER OG ERFARINGER MED PROGRAMMET

I hvilken grad vurderer du...



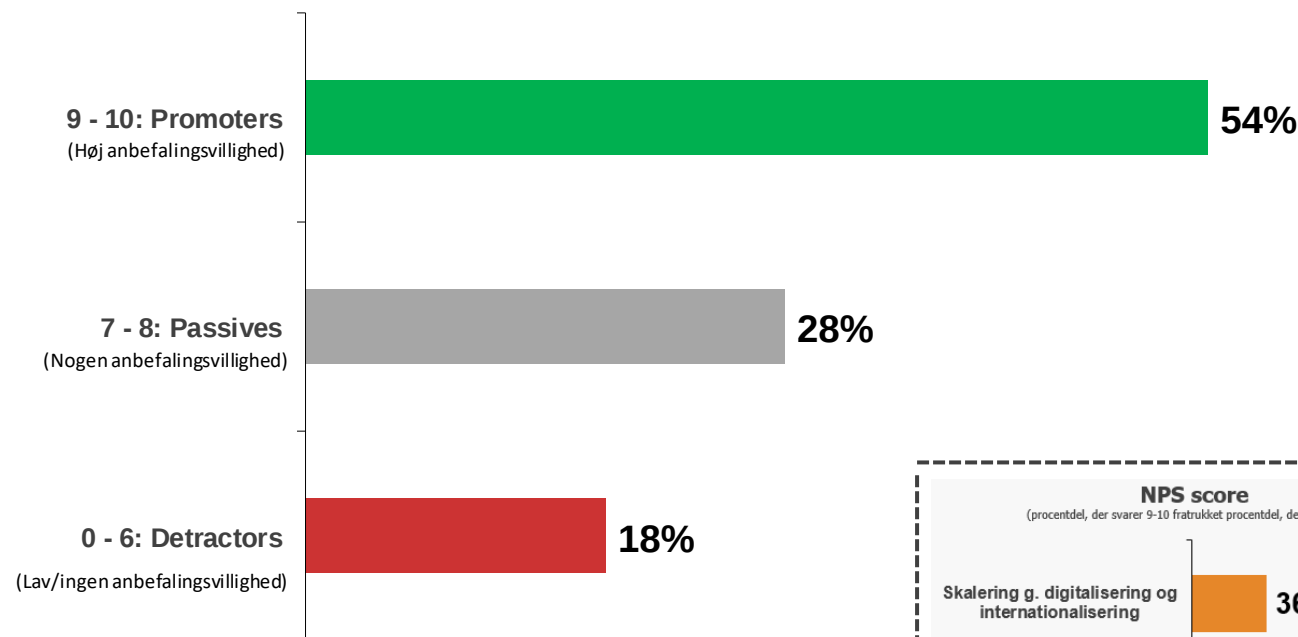
Antal svar: 56

1. Slet ikke
2. I lav grad
3. I nogen grad
4. I høj grad
5. I afgørende grad

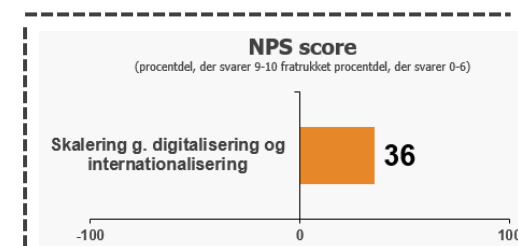
GOD ANBEFALINGSVILLIGHED MED HØJ NPS SCORE

ANBEFALINGSVILLIGHED (NPS)

Med dit kendskab til programmet SDI, hvad er sandsynligheden så for, at du vil anbefale andre virksomhedsejere eller personer i dit professionelle netværk at deltage i et lignende program?
(Score fra 0 - 10)



Antal svar: 56



En række deltagere omtaler Skalering gennem digitalisering og internationalisering med meget positive og i rosende vendinger (jf. næste sides kommentarer).

Det giver sig også udslag i en fin villighed til anbefale et program som Skalering gennem digitalisering og internationalisering til andre virksomheder.

Dermed er **NPS scoren 36** for Skalering gennem digitalisering og internationalisering.

54% eller knap halvdelen af deltagerne er såkaldte *promoters* og angiver høj anbefalingsvillighed. De er det man kan kalde "grønne kunder/virksomheder". Her er det i meget høj grad sandsynligt, at de omtaler Skalering gennem digitalisering og internationalisering til andre og at de gør det med positive vendinger.

Modsat er kun en mindre del (18%) såkaldte *detractors*, som angiver lav eller ingen anbefalingsvillighed. De er det man kalder "røde kunder/virksomheder", da det slet ikke eller i meget lav grad er sandsynligt, at de vil omtale Skalering gennem digitalisering og internationalisering til andre og at de vil gøre det med positive vendinger.

28% er *passives* dvs. nogen, som er mere neutrale.

Anm.: NPS score angives ikke som en procentsats, men som en numerisk score mellem -100 og +100. Andelen af Detractors fratrækkes - "røde kunder" (lav anbefaling; score 0-6) andelen af Promoters - "grønne kunder" (høj anbefaling; score 9-10).

Kommentarer om deltagelse i Skalering gennem digitalisering og internationalisering / 1

- Der er en del punkter, metrics, udtryk og punkter, som en investor fokuserer på, som man måske ikke ved nok om, og det giver SDI meget indblik i. Blev selv anbefalet programmet af en forretningspartner.
- Det har på mange måder været et fantastisk forløb, som har styrket vores virksomhed. Uden dette forløb, og den rådgivning vi har modtaget, ville vi på ingen måde være klar til at vækste vores virksomhed i den grad vi kan nu. Det samme med ekspansion til nye markeder.
- Det har været afgørende for den måde vi nu vælger at fortsætte med driften af vores virksomhed og selvom vi endnu ikke kan vide med sikkerhed om det vil give det afkast vi håber på, så ved vi at det har betydet at vi ser helt anderledes på hvordan vi nu skal skabe vækst og udvikling.
- Det var et virkelig godt forløb - oven i købet i en svær tid for os - men det endte alligevel med at give os stor ro og rigtig meget input, både fra workshops og eksperter og de tilknyttede ressourcer. Vi ville ikke tøve med at anbefale dette set-up samt andre i samme regi og med samme person-set-up til vores netværk.
- Det var super godt.
- Faciliteringen fra kompetente og empatiske instruktører/konsulenter, programmets indhold og niveauet af nødvendigt engagement fra deltagerne, gjorde programmet af særs kilt høj værdi.
- Forløbet har skabt kæmpe værdi for os, da det har været med til at identificere vores must win battles for at lykkes med vores strategi.
- Generelt var workshops bedre end Board Meetings.
- Godt gennemført og tilpasset til lige der hvor vi, som virksomhed står.
- Hvis man som virksomhed er klar til at komme ud af "startup-garagen", giver SDI programmet et venligt skub der gør, at man som virksomhed får modet til at satse (kvalificeret) og til at fokusere på kernen i forretningen. NB: Hold fast i facilitator-rollen, da den er super vigtig i fastholdelsen af fokus på de ny erhvervede erkendelser i en travl hverdag :).
- Indhold, rammer og indlægsholdere var i høj klasse og var tilpasset vores type af virksomhed.
- Inspirerende og igangsættende. Billigt.
- Jeg synes at nogle af elementerne var lidt gammeldags, især NN's indlæg var ikke helt i top. Jeg synes også der var mere positiv energi og læring af basale koncepter i begyndelsen, mens det var som om kvaliteten af det dalede lidt. Silicon Valley som sådan er måske mindre relevant for os på kort sigt. Generelt skal jeres slides altså være 100 gange bedre.
- Jeg syntes den administrative byrde var væsentlig mere omfattende end forventet. Hvis forløbet for alvor skal hjælpe virksomhederne, skal hele den bureaukratiske dokumentation forenkles.
- Jeg vil kun anbefale det hvis virksomheden er i den rigtige fase, som jeg tror er afgørende for at få det optimale udbytte, og være i stand til at eksekvere på det. Det er nok også et 8 pil op :-).
- Lavt udbytte af boards og rådgivere, håbede på mere power/ny viden, best practices osv.



Kommentarer om deltagelse i Skalering gennem digitalisering og internationalisering / 2

- Min anbefaling afhænger helt af om jeg tænker det kan være relevant for en konkret virksomhed/person. Personligt synes jeg vi har brugt rigtig meget tid på generel information, hvoraf 80% ikke har været relevant for mig/os. De sidste 20% har været relevant, men jeg ville meget hellere have 1 - 1 rådgivning, med udgangspunkt i min virksomhed og vores situation. Det ville have sparet mig for meget tid. Jeg ville hellere betale mere for rådgivning direkte målrettet min virksomhed.
- Om man får udbytte af programmet, afhænger af den situation, som virksomheden er i. Det program, som vi har været en del af har været ganske ramt af Corona-begrænsninger, og følgelig har udbyttet været noget mindre, end man kunne forvente. Når verden igen er up and running, vil udbyttet utvivlsomt være større.
- Lav portal hvor alt materiale kan findes fremfor mails.
- Professionelt set-up. Meget kompetente medarbejdere og board medlemmer hele vejen rundt. Spændende og inspirerende indlæg undervejs, kompetente inspirerende facilitatorer og god stemning. Det er en unik mulighed for at sætte skub i væksten. Jeg er meget taknemmelig for at være med i projektet.
- Programmet er en særdeles fin mulighed for små og mellemstore virksomheder for at modtage kompetent sparring med fagfolk samt spejle sig mod tilsvarende virksomheder. Vi bliver mødt i øjenhøjde og hjulpet efter behov.
- Programmet flyttede os i stort omfang fra en stor usikkerhed omkring omstilling til en SaaS-forretningsmodel til, at vi nu står med en konkret plan.
- Programmet har givet god info, men har også være meget tidskrævende. Hvorfor at en anbefaling vil være at man kan deltage for at øge viden.
- Programmet har i nogen grad manglet eksperter på eksport og hvilke udfordringer man som SMV har for at opnå succes. Alle eksempler skal helst være positive (regnskab) så SMV virksomheder kan lære fra disse og ikke minimere fejlene. Oplevede ofte at eksempler var fra virksomheder med negative regnskab eller minimal udbytte.
- På trods af mere end 10 års erfaring med salg af vores produkter lærte vi noget afgørende nyt.
- Synes det har været meget givtigt. Nogle elementer mere end andre. Forhold omkring Covid-19 har også haft indflydelse på forløbet, hvor der manglede den fysiske kontakt.
- Syntes det var et super tilrettelagt forløb der gav nye indsigter og stor værdi. Tusind tak til projektholdet.
- Vi har givet en medium score med baggrund i to scorere: Selve programmets content og inputgivere var af rigtig god kvalitet - og vi oplevede det som givende og værdiskabende for os....og i denne del vil vi gi' programmet 8+. På selve rådgivningsdelen, boards, networking er vi nede på en 3-4 i score. Det gav os meget lidt, men når det er sagt, så har vi brugt programmet/processen, som vores egen katalysator til at få skabt vores vækstplan - og det har været fint. Men vi ville have udformet denne plan også uden SubAcc-programmet.
- Vi har lært rigtig meget og fået nye vinkler på vores udfordringer, som vi ikke selv var opmærksomme på.
- Vores virksomhed var lidt udenfor programmets sigte og derfor var output ikke så højt som forventet. For egentlige SaaS-virksomheder oplever jeg at programmet var rigtig godt. Det bør overvejes om indholdet i WS bør reduceres eller deltagerne bedes forberede sig hjemmefra for at undgå lange på hinanden følgende indlæg. Ellers tak for et godt program.
- Værdiskabelsen ift. pris og tid. Mange ved ikke forløb som SDI eksisterer.



VIRKSOMHEDERNES FREMTIDIGE BEHOV

Top 3 behov for virksomhederne for at klare sig bedre er:

1. Mere kvalificeret arbejdskraft: **64%**
2. Øget fokus på internationalisering: **50%**
3. Øget fokus på digitalisering: **38%**

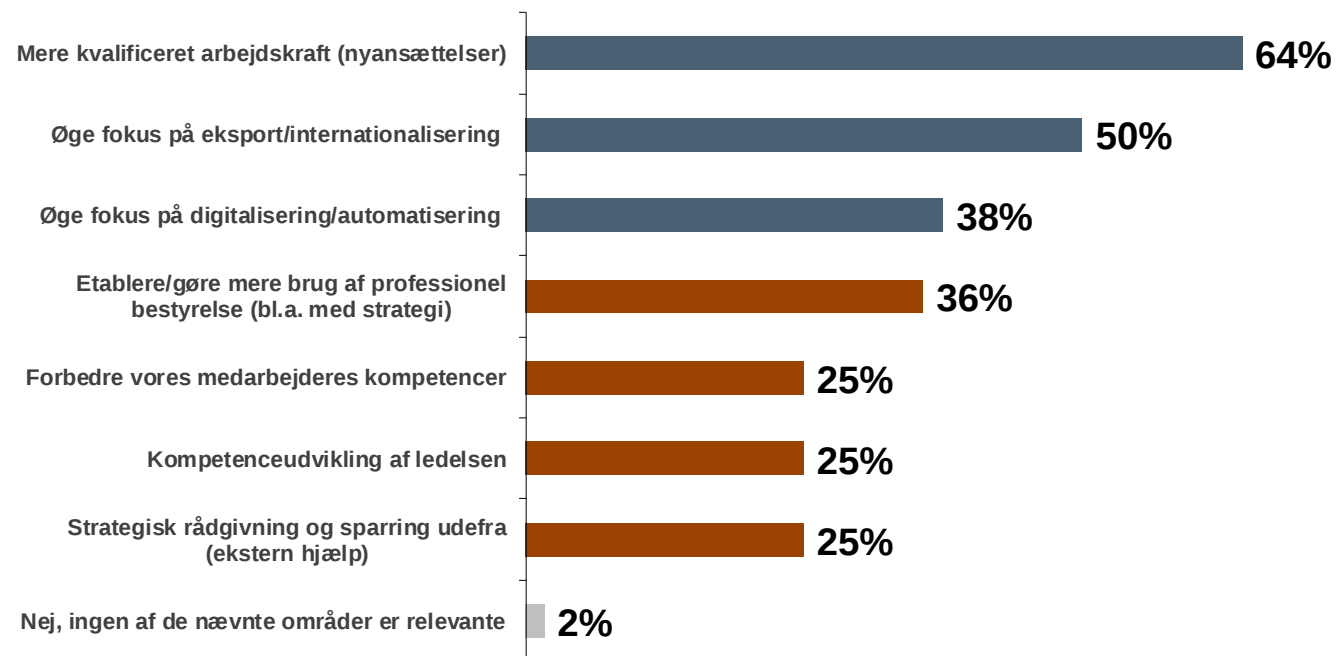
Kvalificeret arbejdskraft har i en årrække været øverst på mange virksomheders ønskeliste og er det også stadigvæk for deltagerne i Skalering gennem digitalisering og internationalisering. 64% angiver dette som det vigtigste område, hvis de skal klare sig bedre.

På en andenplads følger internationalisering efter med 50%, hvilket er et positivt signal, da Skalering gennem digitalisering og internationalisering netop har handlet om at udvikle sit internationale potentiale.

Som nr. 3 med 38% kommer ønsket om at øge fokus på digitalisering. Dette ligger også i god tråd med programmets fokus.

Fremtidige behov

Hvis du ser 2-3 år ud i fremtiden, hvad skal der så til for at du og din virksomhed kan opnå endnu mere succes, end I har i dag?
(flersvar)



Antal svar: 56

Bilag: bag om effektprognozen



Bag om effektprognosen

Analysens beregning af de "hårde" effekter er en prognose, som på en valideret og beregnet måde prognosticerer (forudsiger) en forventet vækst af en erhvervsfremmeindsats (fremtidig effekt) med de usikkerheder, der naturligvis ligger i det. Ikke desto mindre er det vurderingen, at en beregnet prognose af effekten er stærkere, end blot en "umiddelbar" vurdering af effekten samlet set i antal ansatte og i kroner og øre.

Prognosen frasorterer nemlig flere usikkerhedsniveauer og forsøger at tage højde for selektionsbias altså den andel af effekten man vil kunne forklare alligevel ville være kommet. Prognosens resultat er således en beregning af den isolerede effekt af programmet.

Modellen er afprøvet siden 2013 på flere EU-Strukturfondsprojekter i det tidligere Væksthus Syddanmark (nu delt i Erhvervshus Sydjylland og Erhvervshus Fyn) og er desuden testet og valideret af Konsulenthuset Iris Group i 2015. Se Iris Groups validering og kommentarer [her](#), samt en detaljeret beskrivelse af prognosen [her](#).

Kort fortalt handler isolering af effekten skabt af programmet ved at gennemgå tre hovedtrin (trin to og tre gennemføres i spørgeskemaundersøgelsen):

Trin 1: Registrerer deltagernes nøgletal ved projektstart (de enkelte virksomheder)

Trin 2: Beder deltagerne vurdere deres forventede vækst i procent på omsætning, eksportandel og antal ansatte inden for en treårig periode efter de er afsluttet i programmet

Trin 3: Beder deltagerne vurdere den andel af væksten, de efter bedste evne forventer vil have med programmet at gøre (mellem 0 – 100).

Når data er indhentet gennemføres beregningen efter en trinvis model (se uddybning de næste sider), hvor der fratrækkes en række forhold, som enten ikke har med indsatsen at gøre (selektionsbias) eller som er med til at forvrænge beregningen (fx outliers med angivelse af ekstremt høje forventninger).

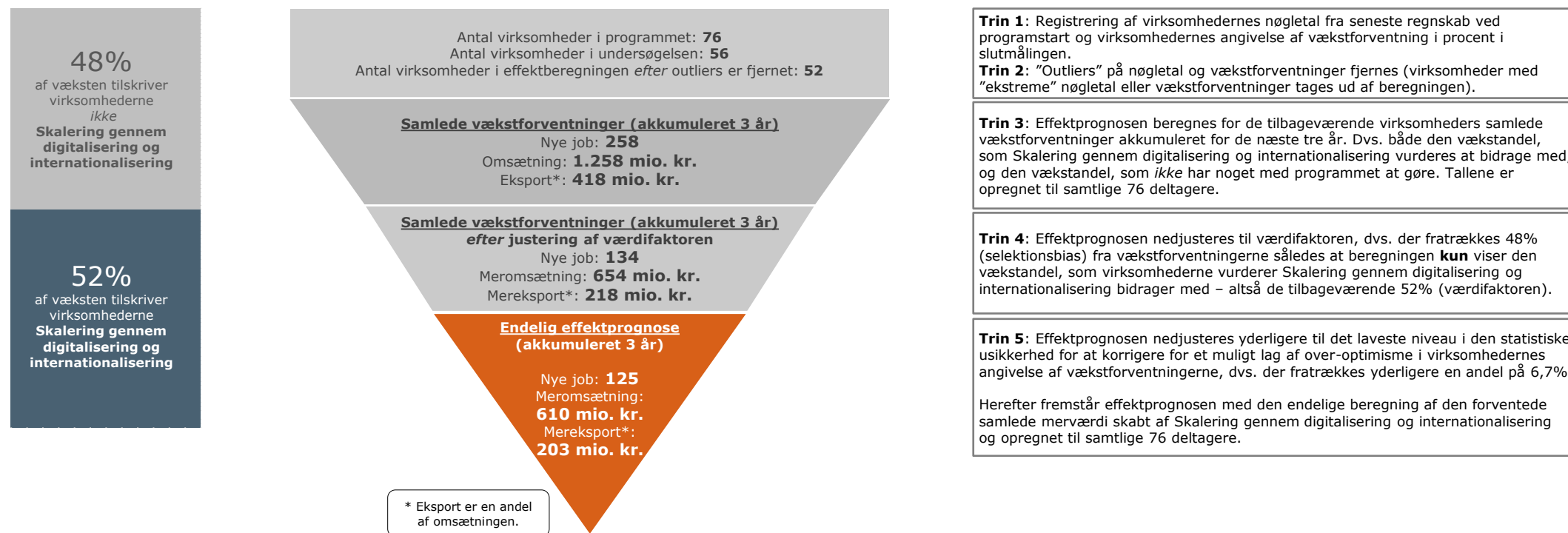
Det giver et konservativt estimat af den forventede effekt ved programmet. Det kan aldrig opgøres 100% fra hvilke initiativer en virksomheds vækst stammer fra. Ved hjælp af statistiske beregninger, kan det dog estimeres, hvor meget fx en erhvervsfremmeindsats bidrager med til en virksomheds samlede vækst.

Det er det effektprognosen gør.

Bag om effektprognosen

Som nævnt ovenfor, er virksomhederne efter endt programforløb bedt om at estimere deres forventede vækst i omsætning, beskæftigelse og eksportandel de næste tre år. Herefter bedes de angive i hvilken grad mellem 0 og 100%, de mener deres deltagelse og udbytte i programmet, kan tilskrives deres forventning til vækst. Den andel ligger i undersøgelsen på 52% og kaldes også **værdifaktoren**, fordi det er den "merværdi" programmet bidrager med til virksomhedernes samlede vækst.

Figuren viser virksomhedernes samlede forventede vækst før og efter justeringerne.



Bag om effektprognosen

Da effektprognosen opgøres inklusiv den statistiske usikkerhed (95% konfidensinterval), som altid eksisterer ved spørgeskemaundersøgelser, så vil svarerne og dermed effekterne med 95% sikkerhed ligge inden for følgende intervaller:

Vækstforventninger Mervækst for virksomhederne akkumuleret for treårig periode	Meromsætning Nedre – øvre grænse	Merbeskæftigelse Nedre – øvre grænse	Merekспорт Nedre – øvre grænse (andel af omsætningen)
Samlet mervækst (opregnet til 76 deltagere – 53 på eksport)	610 – 698 mio. kr.	125 – 143 job	203 – 232 mio. kr.
Gennemsnitlig mervækst pr. virksomhed	8 – 9,2 mio. kr.	1,6 – 1,9 job	2,7 – 3,1 mio. kr.

Ud fra et forsigtighedsprincip, er det nederste niveau i det statistiske usikkerhedsspænd valgt i effektprognosen (de lave niveauer i tabellen herover).

Prognosen viser således en mervækst på 8 mio. kr. pr. virksomhed i omsætning eller i alt 610 mio. kr. for alle 76 virksomheder, der har deltaget. Ligeledes forventes Skalering gennem digitalisering og internationalisering at bidrage til 125 nye job og 203 mio. kr. mere på handelsbalancen i øget eksport hos virksomhederne.

Væksten er beregnet, så det udelukkende er den mervækst virksomhederne selv vurderer vil blive skabt ved deres deltagelse i programmet. Virksomhederne forventer altså derudover en vækst i intervallet 564-644 mio. kr. (samlet set i alt 1.174-1.342 mio. kr.). Men den andel mener de ikke kan tilskrives programmet (jf. figuren side 15).

Mervækst i eksport er baseret på de deltagere, som forventer vækst i eksport (98% ~ dvs. næsten alle). Mereksporten er derfor også konservativt vurderet, da enkelte således ikke indgår i beregningen.

Herunder følger oversigt over grænseværdierne for de *outliers*, som er fjernet i de endelige effekttal (deltagere med 'ekstreme' nøgletal eller forventninger tages ud efter statistisk beregning).

Outliers	Omsætning	Antal ansatte	Eksportandel	Vækstforventning omsætning	Vækstforventning antal ansatte	Vækstforventning eksportandel
Deltagere fjernes, hvis nævnte værdier overstiges	Over 61 mio. kr.	Over 41 ansatte	100% (Ingen outliers)	Over 1.870%	Over 355%	Over 1.075%

Undersøgelsen er udarbejdet af

Redaktion og layout:

Erhvervshus Hovedstaden
Fruebjergvej 3
2100 København Ø

Oktober 2022

For yderligere information kontakt
Analysekonsulent Anders Møller, amol@ehhs.dk