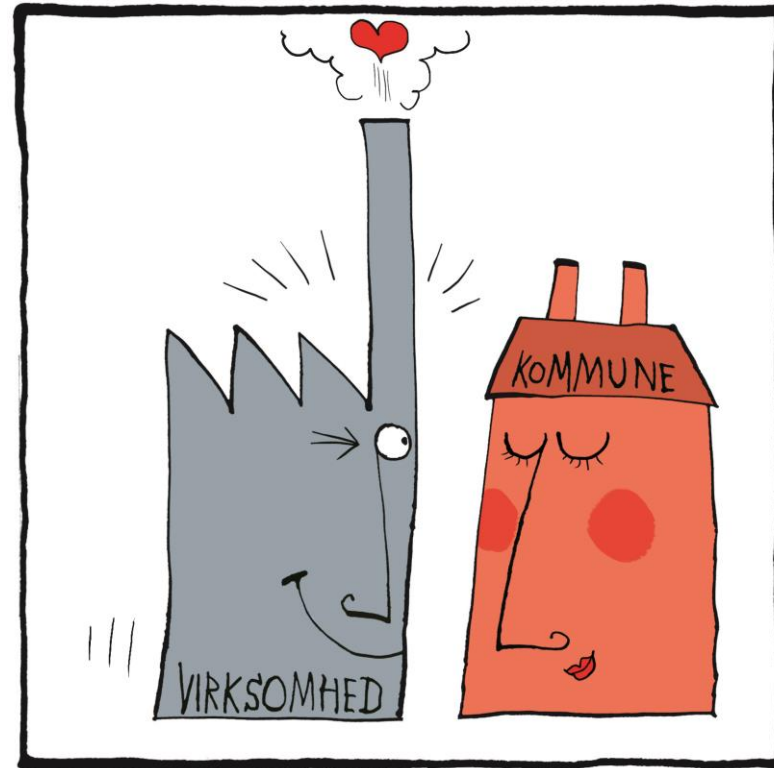


SUND VÆKST – PROGRAMANALYSE 2020

Virksomhedsundersøgelse om udbytte og forventet effekt
for hold 1 til 7

December 2020



SUND VÆKST
BOOST DIT SALG
PÅ DET OFFENTLIGE MARKED

ANALYSENS FORMÅL OG BAGGRUND

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.

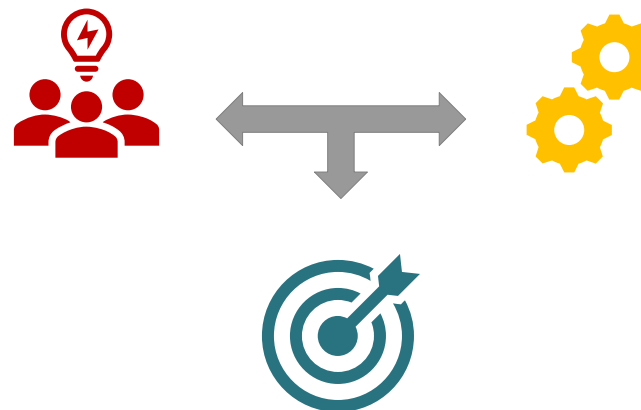
Formålet med denne analyse er at undersøge virksomhedernes udbytte af Sund Vækst, og blandt andet at måle værdien af programmets forventede effektskabelse.

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, forbedret innovationsniveau, 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 et til syv, som har deltaget i programmet på forskellige tidspunkter i perioden 2017 til 2020.

45 virksomheder er registreret som gennemførte deltagere i programmet i denne periode. Heraf har 31 svaret denne spørgeskemaundersøgelse. Det giver en svarprocent på 69%, hvilket anses for at være en god og acceptabel svarandel, når der er tale om spørgeskemaundersøgelse med virksomheder.



OVERSIGT NØGLERESULTATER

SUND VÆKST 2020

Virksomhederne forventer, at **52%** af deres kommende vækst skyldes deres deltagelse i Sund Vækst.

Effektprognose

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

Meromsætning
162 mio. kr.



Merbeskæftigelse
93 job



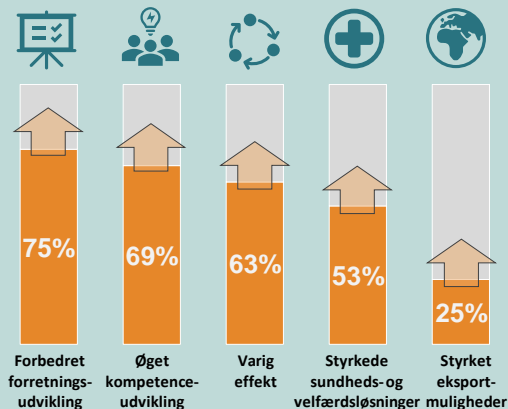
Merekspport
(andel af omsætning)
38 mio. kr.



UDBYTTE

Hvad har udbyttet været?

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



Hvordan bidrager Sund Vækst virksomhederne?



” Man får en dyb forståelse for sine produkter, virksomhedsstrategi og ressourcer som tydeliggør ens selvbillede. Vi fik troen på os selv og fornyet energi til at udvikle skalerbare produkter, som vi i dag bygger vores forretning og vækststrategi på. Uden Sund Vækst var dette ikke sket i samme omfang.

Direktør i mellemstor virksomhed

FAKTA

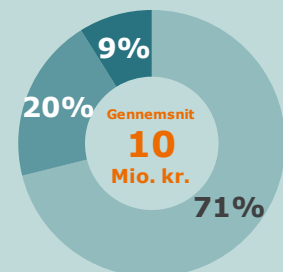
Analysen er gennemført marts-december 2020, med alle afsluttede deltagere i programmet, som har deltaget siden 2017.

Virksomheder i alt: **45**
Antal svar: **31**
Svarprocent: **69%**
Statistisk usikkerhed: +/- 10 %-point

Kilde: Erhvervshus Hovedstaden

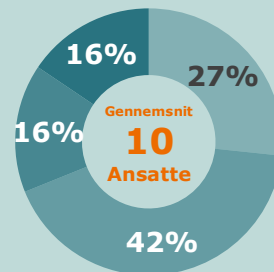
PROFIL AF VIRKSOMHEDERNE VED PROGRAMSTART

Omsætning



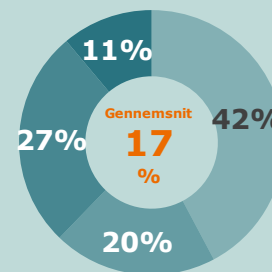
■ Under 10 mio. ■ 10-30 mio.
■ 31-100 mio.

Antal ansatte



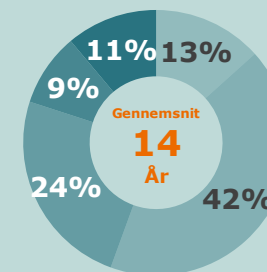
■ 0-3 ansatte ■ 4-10 ansatte
■ 11-19 ansatte ■ 20+ ansatte

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

Effektprognosen er en beregning af virksomhedernes **forventede fremtidig effekt** ved at have deltaget i Sund Vækst tre år efter hver deltager har afsluttet i forløbet.

Den er baseret på deltagernes egne bedste bud på deres forventning til effekten, som – sammenholdt med deres realiserede nøgletal 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 Sund Vækst at gøre. Effektprognosen er derfor rensset for den andel som ligger udover og prognosen viser således alene den isolerede mervækst programmet forventer at bidrage med¹.

Effektprognose Sund Vækst	 Meromsætning	 Merbeskæftigelse	 Mereksport (andel af omsætning)
Virksomhedernes egne forventninger til deres mervækst samlet set for en treårig periode. Baseret på 45 virksomheder i programmet.	162 mio. kr.	93 job	38 mio. kr.
Virksomhedernes egne forventninger til deres gennemsnitlige mervækst samlet set for en treårig periode. Opgjort pr. virksomhed.	3,6 mio. kr.	2,1 job	1 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 væksten fratrukket (selektionsbias). Tallene er til sidst 'trukket ned' til det nederste spænd i det **statistiske usikkerhedsniveau**. Beregningen er foretaget ved spørgeskemasvar fra 31 deltagere i en slutmåling, hvor den samlede mervækst er opregnet til samtlige 45 virksomheder, som er det samlede deltagerantal. Mereksport er kun opregnet til 36 virksomheder, da en femtedel ikke forventer nogen vækst i eksporten. Se uddybning i bilag, side 13-15.

DELTAGELSE I PROGRAMMET BIDRAGER TIL VIRKSOMHEDERNES VÆKST

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

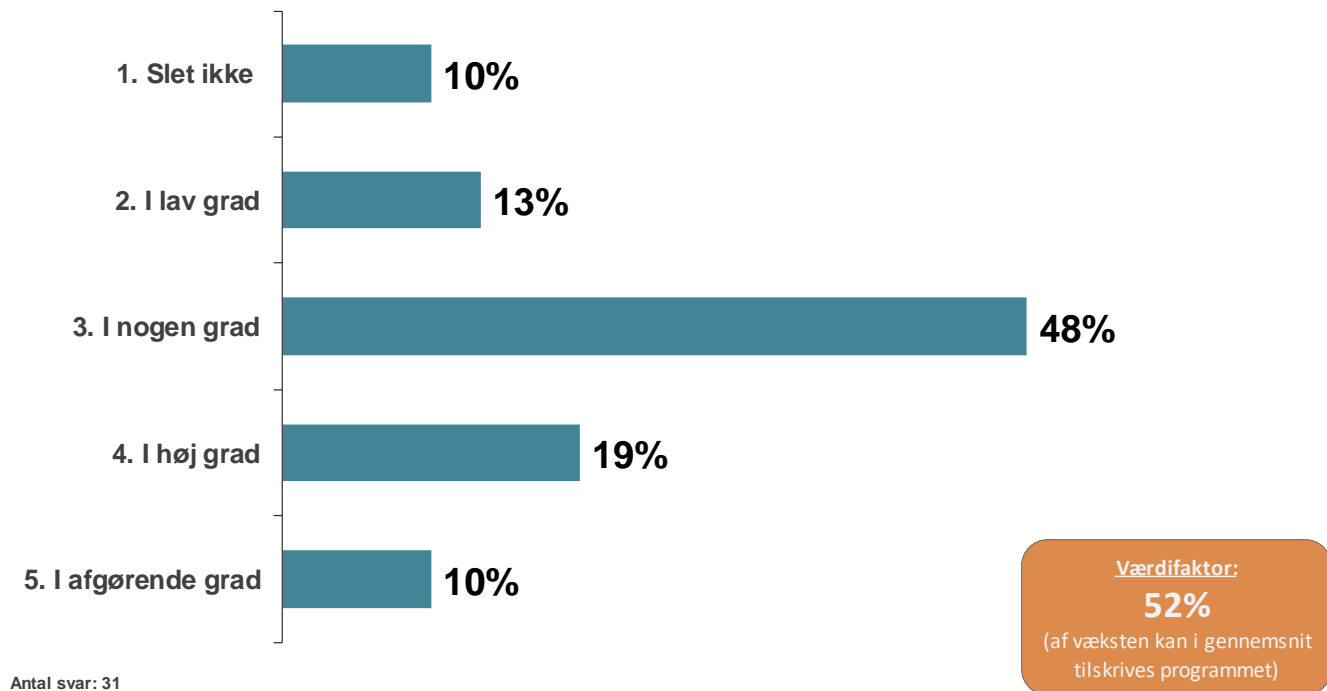
Det drejer sig om 8 ud af 10.

Virksomhederne angiver videre, at dele af væksten kan tilskrives deres deltagelse i Sund Vækst. Den andel er 52%.

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 virksomheds deltagelse i Sund Vækst, samlet set, vil kunne tilskrives virksomhedens kommende vækst de næste tre år?



Antal svar: 31

HØJE FREMTIDIGE VÆKSTFORVENTNINGER SKABT AF SUND VÆKST

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: 166%**
- **Antal ansatte: 86%**
- **Eksportandel: 143%**

Vækstforventningerne er efterfølgende i rensset 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: 85%**
- **Antal ansatte: 44%**
- **Eksportandel: 74%**

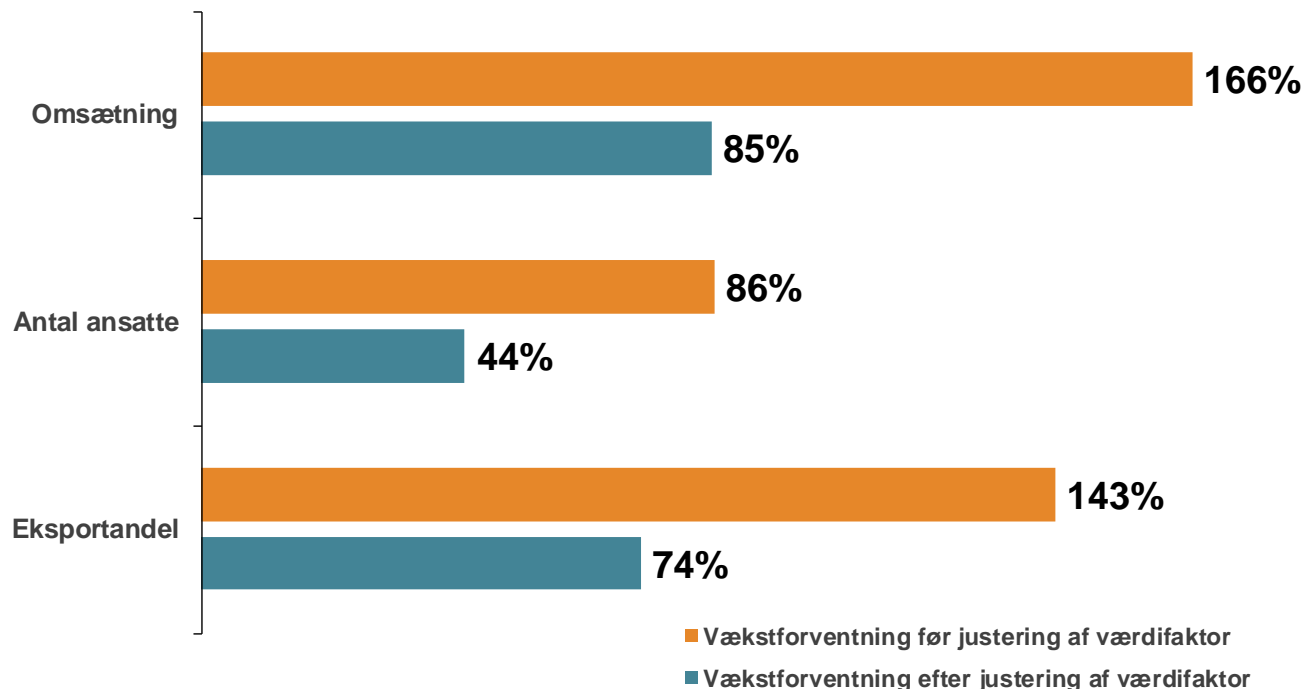
¹ Udover nedjustering (værdifaktoren), så renses data også for **outliers** på vækstforventningerne (deltagere med 'ekstreme' forventninger er fjernet i de viste resultater).

Se mere i bilaget, s. 13-15.

Antal svar: 31

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.)?



TYDELIGT UDBYTTE AF PROGRAMMET FOR VIRKSOMHEDERNE

Deltagerne i programmet udtrykker at have opnået et stærkt udbytte ved deres deltagelse i Sund Vækst.

Et udbytte som gavner virksomhederne i flere aspekter.

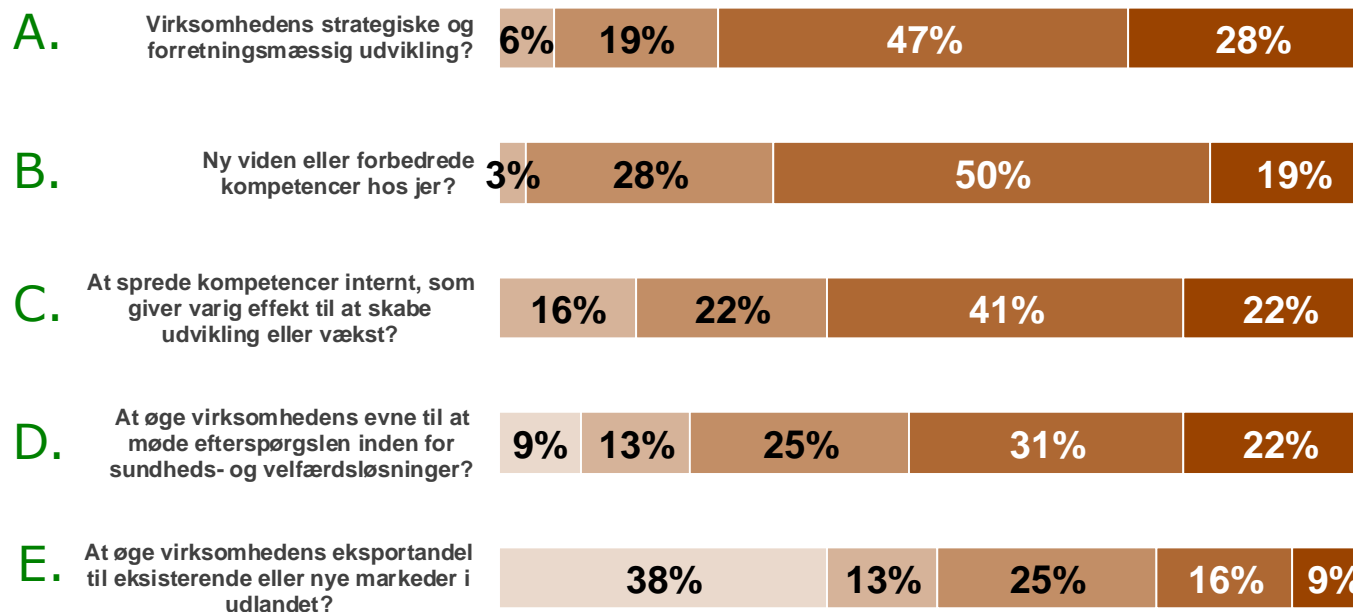
Det er vigtigt, at erhvervsfremmeindsatsen bidrager med udvikling, strategi og forbedret innovation i virksomhederne.

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

- A. Forbedret forretningsudvikling: **75%**
- B. Øget kompetenceudvikling: **69%**
- C. Øget intern forankring: **63%**
- D. Forbedrede tilbud af sundheds- og velfærdsløsninger: **53%**
- E. Øget internationaliseringsmulighed: **25%**

UDBYTTE AF SUND VÆKST

I hvilken grad har Sund Vækst bidraget til...



Antal svar: 31

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

HØJ GRAD AF TILFREDSHED MED PROGRAMMETS INDHOLD

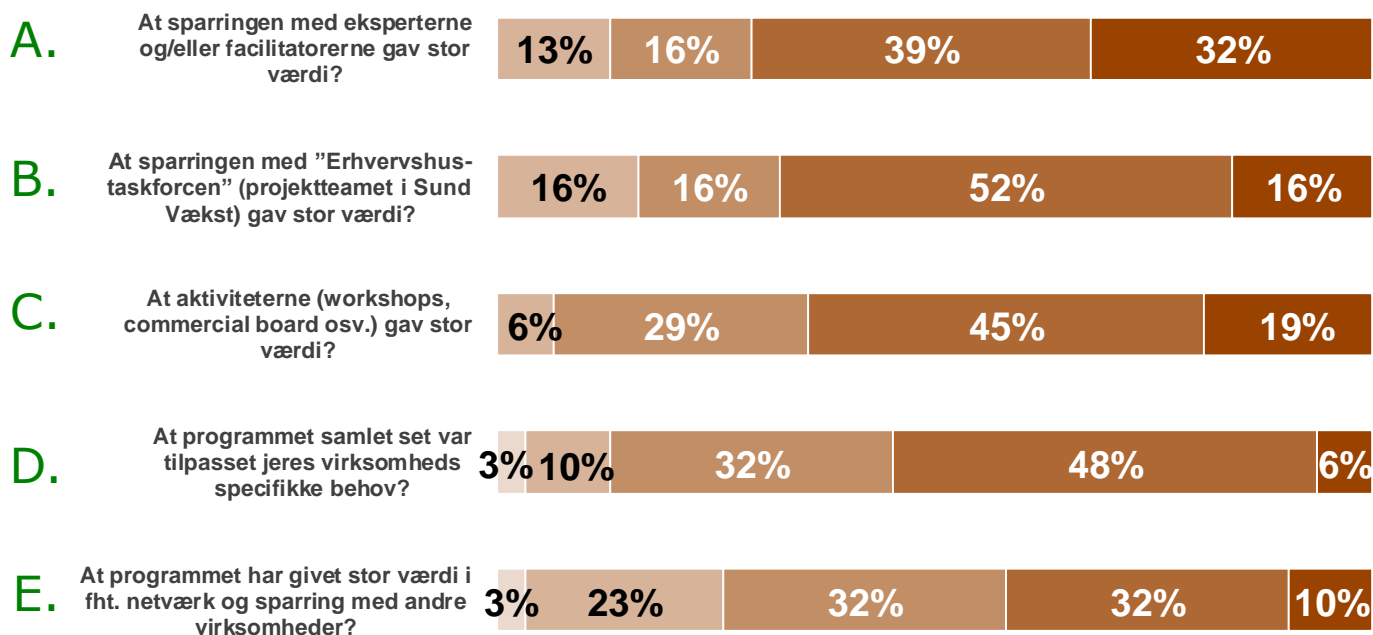
Virksomhederne udtrykker også stor tilfredshed med deres oplevelser og erfaringer med aktiviteterne og hele indholdet i Sund Vækst.

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

- A. Sparring med eksperter og facilitatorer: **71%**
- B. Sparring med "Erhvervshus-taskforcen": **68%**
- C. Aktiviteter, workshops osv.: **64%**
- D. Efterspørgseltilpasset programindhold: **54%**
- E. Netværk med andre virksomheder: **42%**

TILFREDSHED MED OPLEVELSERNE OG ERFARINGEN FRA SUND VÆKST

I hvilken grad vurderer du...



Antal svar: 31

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

GOD ANBEFALINGSVILLIGHED MED HØJ NPS SCORE

En række deltagere omtaler Sund Vækst med meget positive og i rosede vendinger (jf. næste sides kommentarer).

Det giver sig også udslag i en fin villighed til anbefale et program som Sund Vækst til andre virksomheder.

Dermed er **NPS scoren 26** for Sund Vækst.

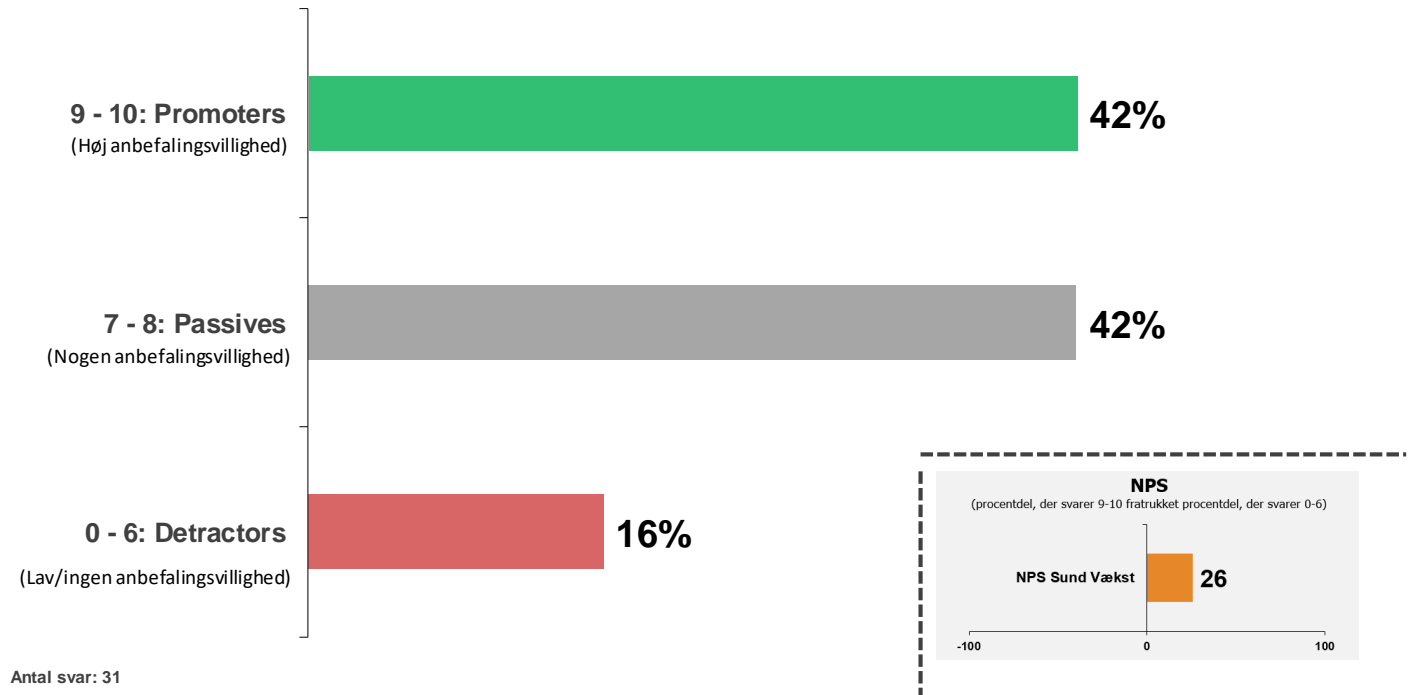
42% eller knap halvdelen af deltagerne er såkaldte *promoters* og angiver høj anbefalingsvillighed. De er det man kan kalde "grønne kunder/virksomheder". Her er det i meget høj grad sandsynligt, at de omtaler Sund Vækst til andre og at de gør det med positive vendinger.

Modsat er der kun en begrænset andel 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 Sund Vækst til andre og at de vil gøre det med positive vendinger.

42% er *passives* dvs. nogen, som er mere neutrale.

ANBEFALINGSVILLIGHED (NPS)

Med dit kendskab til Sund Vækst, 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)



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 SUND VÆKST

- Det har skabt et fokus og viden inden for området, som ville have været svært at opnå uden. Til de rette og relevante virksomheder vil jeg helt sikker anbefale forløbet.
- Et værdifuldt program og en stor hjælp.
- Helt klart størst værdi for virksomheder, som ikke i forvejen handler med det offentlige eller kun har haft ringe gennemslagskraft.
- Hvis man er en start-up eller man bevæger sig ind på et ukendt marked, ser jeg god værdi.
- Man får en dyb forståelse for sine produkter, virksomhedsstrategi og ressourcer som tydeliggør ens selvbillede. Vi fik troen på os selv og fornyet energi til at udvikle skalerbare produkter, som vi i dag bygger vores forretning og vækststrategi på. Uden Sund Vækst var dette ikke sket i samme omfang. "Salg til det offentlige" var overskriften på "Sund Vækst" forløbet for os, men med en ambition om 80% eksport kunne det have været optimalt med et tillægs-forløb, som var målrettet eksport. Det betyder ikke, at man skal undvære det indledende forløb, for her lærte vi os selv at kende.
- Man skal kun deltage hvis man har et konkret projekt.
- Super godt program, som ville kunne styrkes ved at have en videre opfølgning.
- Vi har haft et supert Sund Vækst forløb med Erhvervshus Hovedstaden og de inviterede eksterne ressourcer. Det har været utroligt givtigt for os og en øjenåbner på mange områder. De ambitiøse mål i vores Vækstplan for Alcensoft har vi formået at få ALLE med ombord på de næste flere år.....Jeg (Claus) har kigget alle i øjnene her i firmaet der kan beslutte noget som helst og de vil alle gerne være med.....hvilket er et stort skridt her i huset. Den totale værdi for os overstiger i høj grad forventningerne og forløbet har været positivt på alle måder. Vi er derfor helt naturligt interesseret i at anbefale programmet til andre virksomheder med lign. behov.
- Er allerede anbefalet.
- Rigtig mange af de andre virksomheder vi deltog med, var længere tilbage i implementeringsprocessen på det offentlige marked. Vores virksomhed var længere fremme. Jeg var glad for ideen om, at man kunne lave en handlingsplan.
- Jeg tænker, at virksomheder i en tidlig vækstfase kan have god gavn af værktøjer og sparring med Sundvækst teamet. Digi.Rehab er allerede i 25% af kommunerne og er lønsom, så min vurdering er, at vi burde have deltaget tidligere.
- Det afhænger af virksomhedens formål med deltagelsen i programmet. Hvis man forventer en direkte kontakt til offentlige indkøbere bliver man nok skuffet. Ønsker man derfor en mere overordnet forståelse af salg til det offentlige er programmet rigtig godt.
- Det er allerede anbefalet.



VIRKSOMHEDERNES FREMTIDIGE BEHOV

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

1. Mere kvalificeret arbejdskraft: **48%**
2. Styrke internationalisering: **48%**
3. Forbedre medarbejdernes kompetencer: **39%**

Kvalificeret arbejdskraft har i en årrække været øverst på mange virksomheders ønskeliste og er det også stadigvæk for deltagerne i Sund Vækst. 48% angiver dette som det vigtigste område, hvis de skal klare sig bedre.

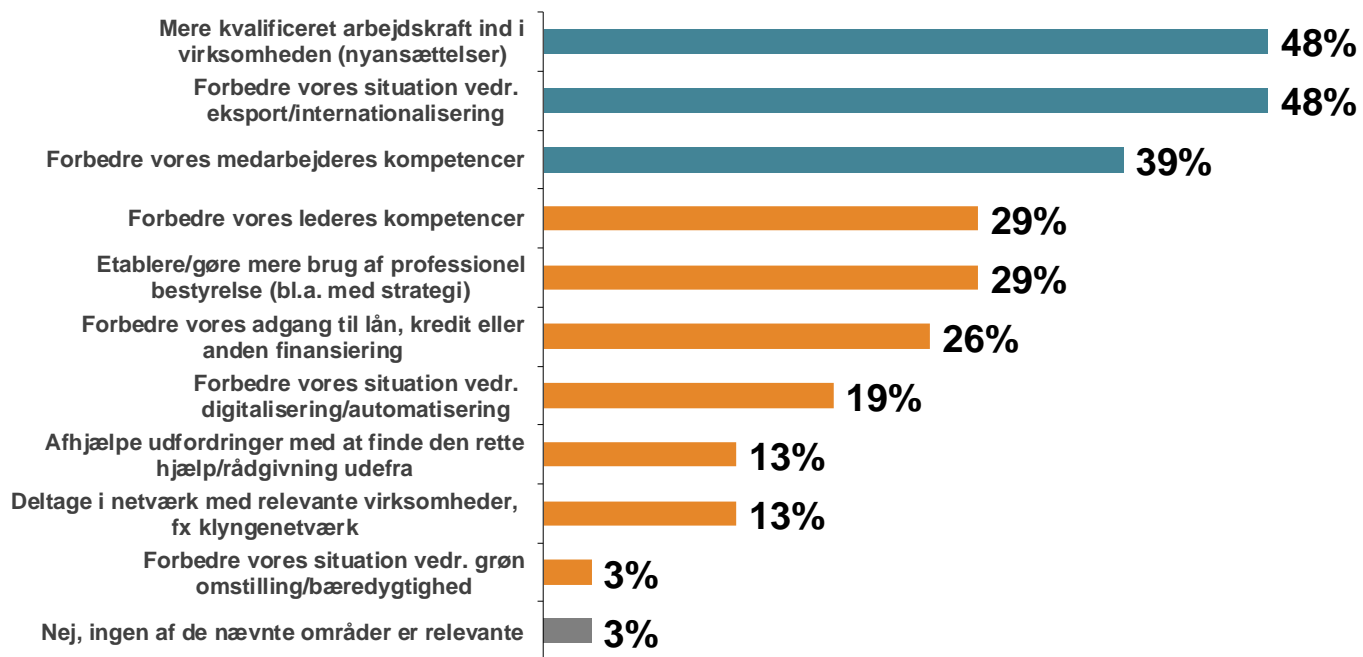
På en delt andenplads følger internationalisering lige efter med 45%, hvilket er særdeles positivt, da det er et af Erhvervshuset kerneområder.

Som nr. 3 med 39% kommer ønsket om at forbedre medarbejdernes kompetencer. Dette ligger i god tråd med Sund Vækst, hvor styrkede medarbejderkompetencer er én målsætning.

I bunden ligger indsatsen omkring grøn omstilling – hvilket er et område Erhvervshuset ikke desto mindre har stor erfaring med at vejlede om. Det kunne tyde på et hul i markedet og en mulighed for at gøre virksomhederne endnu mere opmærksomme på også at styrke det område.

Fremtidige behov

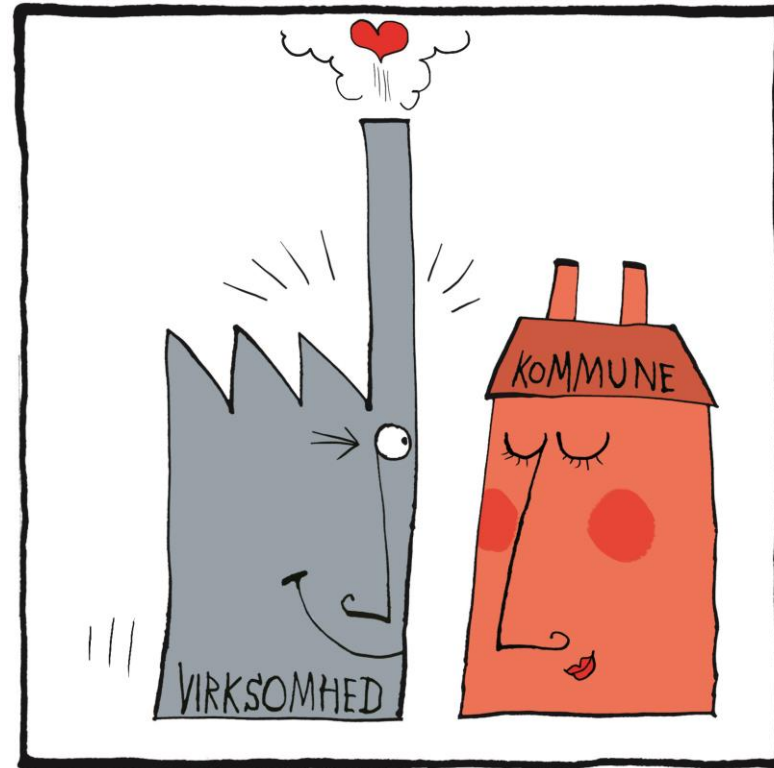
Hvis du ser 2-3 år ud i fremtiden, hvad skal der så til for at du og din virksomhed kan opnå endnu mere succes, end I har i dag?
(flersvar)



Antal svar: 31

BILAG: BAG OM EFFEKTPROGNOSEN

SUND VÆKST
BOOST DIT SALG
PÅ DET OFFENTLIGE MARKED



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 deltageres 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).

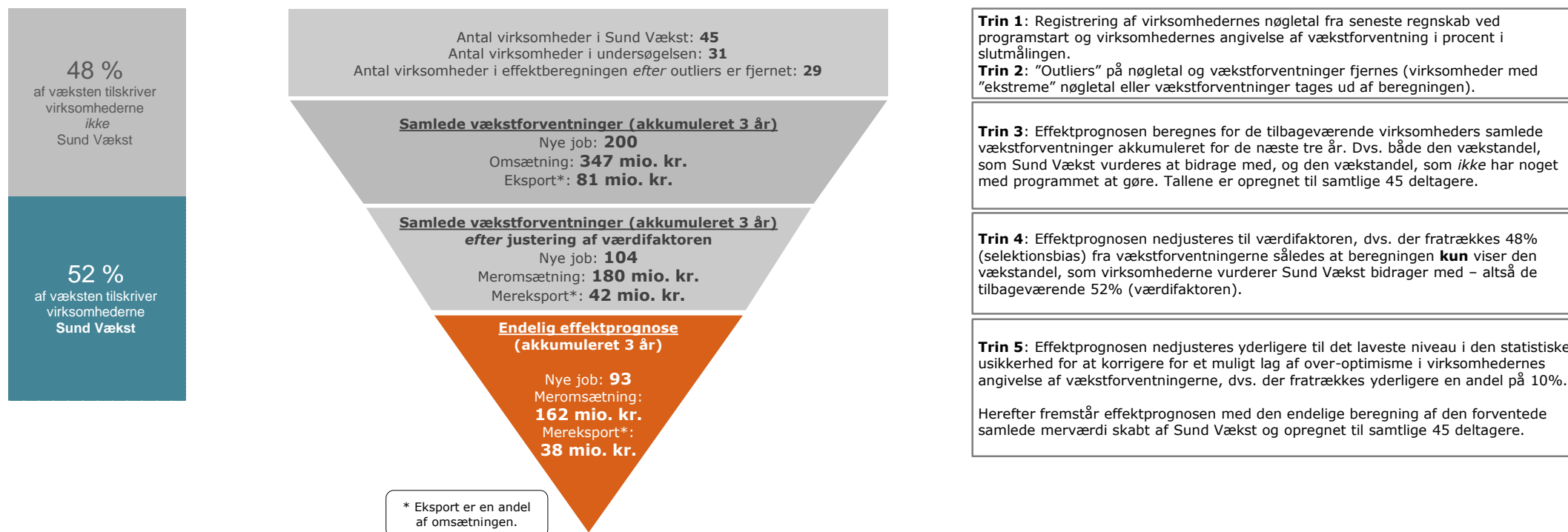
Det giver et konservativt estimat af den forventede effekt ved programmet. Det kan aldrig opgøres 100% fra hvilke initiativer en virksomheds vækst stammer fra. Ved hjælp af statistiske beregninger, kan det dog estimeres, hvor meget fx en erhvervsfremmeindsats bidrager med til en virksomheds samlede vækst.

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 virksomheder i Sund Vækst akkumuleret for treårig periode	Meromsætning Nedre – øvre grænse	Merbeskæftigelse Nedre – øvre grænse	Merekспорт Nedre – øvre grænse (andel af omsætningen)
Samlet mervækst (opregnet til 45 deltagere – 36 på eksport)	162 – 198 mio. kr.	93 – 114 job	38 – 47 mio. kr.
Gennemsnitlig mervækst pr. virksomhed	3,6 – 4,4 mio. kr.	2,1 – 2,5 job	1 – 1,3 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 3,6 mio. kr. pr. virksomhed i omsætning eller i alt 162 mio. kr. for alle 45 virksomheder, der har deltaget. Ligeledes forventes Sund Vækst at bidrage til 93 nye job og 38 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 150-183 mio. kr. (samlet set i alt 312-381 mio. kr.). Men den andel mener de ikke kan tilskrives programmet (jf. figuren side 14).

Mervækst i eksport er kun baseret på de deltagere, som forventer vækst i eksport (81%). MerekSPORTen er derfor også konservativt vurderet, idet en femtedel ikke indgår i beregningen, da de ikke forventer at opnå eksport.

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

Outliers	Omsætning	Antal ansatte	Eksportandel	Vækstforventning omsætning	Vækstforventning antal ansatte	Vækstforventning eksportandel
Deltagere fjernes, hvis nævnte værdier overstiges	Over 63 mio. kr.	Over 52 ansatte	Over 88%	Over 1050%	Over 370%	Over 1170%

UNDERSØGELSEN ER UDARBEJDET AF

Erhvervshus Hovedstaden

Fruebjergvej 3
2100 København Ø
Tlf. 30 10 80 80

For yderligere information kontakt:

Anders Møller
Analysekonsulent
+ 45 30 10 81 06
amol@ehhs.dk

