

DECEMBER 2022
ERHVERVSSTYRELSEN

PARTNERSKABSDREVET INNOVATION TIL VÆKSTMARKEDERNE I ØSTAFRIKA

SLUTEVALUERING

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

COWI

DECEMBER 2022
ERHVERVSSTYRELSEN

PARTNERSKABSDREVET INNOVATION TIL VÆKSTMARKEDERNE I ØSTAFRIKA

SLUTEVALUERING

PROJEKTNR.	A072630
DOKUMENTNR.	181.S
VERSION	1.0
UDGIVELSESDATO	13.01.2023
UDARBEJDET	IRON
KONTROLLERET	MOBR
GODKENDT	LCPE

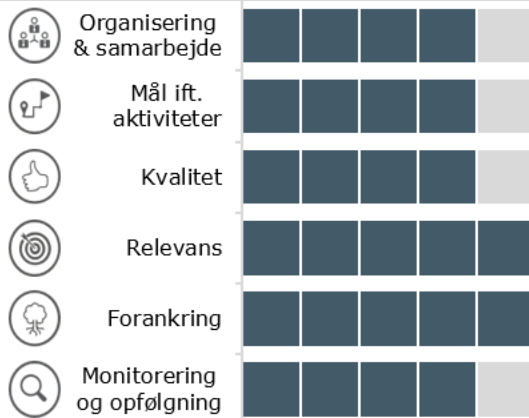
INDHOLD

1	Resumé: Partnerskabsdrevet innovation til vækstmarkederne i Østafrika	1
2	Fakta om projektet	2
2.1	Projektets effektkæde	3
3	Overordnet status	3
4	Projektets implementering	4
5	Fremdrift og målopnåelse	8
5.1	Fremdrift ift. aktiviteter og milepæle	8
5.2	Målopnåelse i forhold til output	9
6	Effektvurdering	10
6.1	Forudsætninger for effektskabelse	10
6.2	Forventninger til effekter	11
6.3	Indsatsens effektmål	12
7	Anbefalinger og læring	13
8	Bilag: Sådan scorer vi	15

1 Resumé: Partnerskabsdrevet innovation til vækstmarkederne i Østafrika

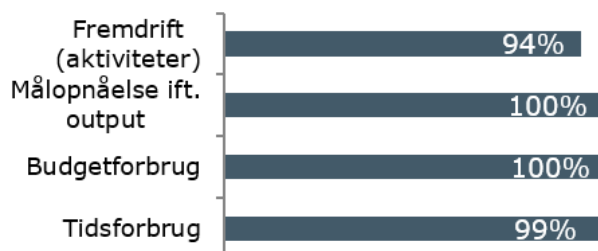
Projektets implementering

Gennemsnitlig score (skala: 0-5) **4,3**



Det er lykkedes at skabe et relevant samarbejde, og projektholders egne kompetencer og erfaringer i Østafrika har styrket projektet. Projektets udmærker sig med en synergi mellem udvikling af innovative produkter og særlig kobling til et eksportmarked, mens samarbejdet med vidensinstitutionerne primært har været ift. testning og certificering af koncepter. Virksomhederne har været tilfredse med deres innovationsforløb, og finder både samarbejdet med vidensinstitutioner og projektholder værdifuld. Innovationsforløbene har givet virksomhederne et stort udviklingsmæssigt udbytte, som de ellers ikke ville have opnået. Virksomhederne er langt i deres produktudvikling, og erfaring fra projektet forankres i Access2Innovation.

Målopnåelse



På evalueringstidspunktet har projektet realiseret hovedparten af de opsatte aktivitetsmål. At projektet ikke har opnået 100 % af deres aktivitetsmål, afspejler at projektets rammer har indebåret 2 faser i forløbet, og på baggrund af en anbefaling ved midtvejsevalueringen, har virksomhederne kunne indgå direkte i fase 2, forudsat at det nødvendige forarbejde var lavet. Dermed har projektet overordnet set nået godt i mål med samtlige af deres aktiviteter. Projektet har realiseret mere end de målsatte outputmål. I alt har 112 virksomheder samarbejdet med forskningsinstitutioner og 75 virksomheder har udviklet konkrete koncepter til nye produkter eller løsninger.

Effektvurdering

Andel af virksomhederne med udbytte der styrker deres forudsætninger for at skabe effekter	Andel virksomheder
Virksomhedens deltagelse i indsatsen har bidraget til udviklingen af et nyt innovativt produkt	8 ud af 10
Virksomhedens deltagelse i indsatsen har givet dem indsigt i brugerbehov i Østafrika	8 ud af 10
Virksomhedens deltagelse i indsatsen har givet dem et bedre grundlag for at introducere nye produkter eller løsninger på et marked i Østafrika	8 ud af 10

(n=10)

Projektet er lykkedes med at skabe innovationssamarbejder, der har muliggjort at 75 virksomheder har opnået et udviklet og kvalificeret produkt eller koncept. Samtidig har projektet givet dem indsigt i brugerbehov i Østafrika og et bedre grundlag for at introducerer nye produkter på et marked i Østafrika. Projektets mål er at skabe 43 nye innovative virksomheder inden for projektperioden. På evalueringstidspunktet honorerer 27 virksomheder den definition, og på baggrund af virksomhedernes udbytte gennem deltagelse i projektet, vurderer vi, at der er gode forudsætninger for at flere nye innovative virksomheder vil blive skabt.

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 illustration af projektets 'effektkæde'.

Overordnet projektbeskrivelse

Formålet med projektet Partnerskabsdrevet Innovation til Vækstmarkeder i Østafrika (i denne rapport forkortet PIVØ) har været at skabe arbejdspladser og øget omsætning for danske virksomheder, ved fremme af innovationspartnerskaber mellem virksomheder og vidensinstitutioner til udvikling af konkrete løsninger og produkter til de voksende markeder i Østafrika. Dette særligt inden for vedvarende energi, agro-business, sundhed og medico, vand, byggeri og IKT.

Projektet har været forankret i Foreningen Access2Innovation, der har faciliteret samarbejdet mellem to eller flere virksomheder og en vidensinstitutioner i en iterativ proces. I samarbejdet har målet været at koble viden, ressourcer og kompetencer for at udvikle, teste og validere nye produkter og services. Dette for at sikre at produkter og services kan trænge ind på et marked, hvor kundebehovene er uklare og eksisterende teknologier og produkter ikke er direkte anvendelige eller udviklet. Brugerinddragelse har derfor en central del af udviklingsaktiviteterne i projektførelserne.

Indsatsen har været bygget op som to faser:

Fase 1: Konceptudvikling og markedsdialog, hvor partnerskabet har fået udviklet en første beskrivelse af den forventede løsning

Fase 2: Prototypetest og validering af løsninger, som udmøntes i et nyt koncept for et produkt eller løsning, hvor ejerskabet er placeret i en af de delta-gende SMV'er, joint venture eller en ny virksomhed med private investorer

Gennem projektperiode har projektet i alt etableret 36 innovationspartnerskaber og 23 partnerskaber har gennemført fase 2.

Figur 1 Kort info om indsatsen

FAKTA-BOKS	
Tilskudsmodtager:	Foreningen access2innovation
Sagsbehandler:	Lucas Poulsen
Finansieringskilde:	Regionalfonden (ERDF)
Indsatsområde:	Innovations samarbejder (ERDF-1)
Samlet budget:	DKK 27,1 mio.
Bevillingsperiode:	01.11.2016 - 31.12.2022

2.1 Projektets effektkæde

I dette afsnit beskrives hvilke effekter, det er hensigten at skabe med de bevilgede midler, samt hvordan disse effekter skal tilvejebringes. Effektkæden er udarbejdet på baggrund af projektansøgningen og efterfølgende tilrettet på baggrund af interviews med sagsbehandler og projektleder. Figuren nedenfor giver således et overblik over indsatsens primære aktiviteter, output af disse samt de effekter, som indsatsen på længere sigt forventes at bidrage til.

Figur 2 Rationalet bag indsatsen illustreret via en effektkæde

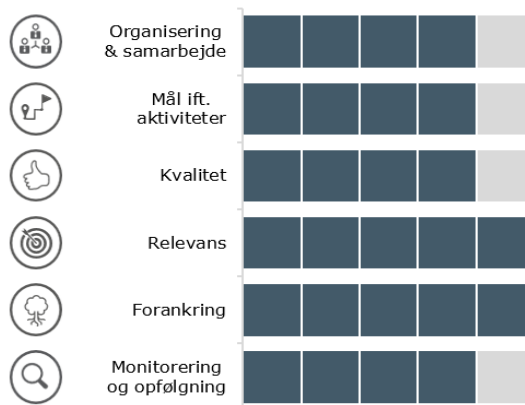
Hovedaktiviteter	➔	Output	➔	Effekter
<ul style="list-style-type: none"> • Konzeptudvikling og markedsdialog • Prototypetest og validering af løsninger/produkter 		<ul style="list-style-type: none"> • Fase 1: En første beskrivelse af den forventede løsning, afklaring af rollefordeling samt • Fase 2: Designkriterier, funktionaliteter og materialevalg er formuleret • Prototype udviklet i samarbejde mellem virksomheder og forskningsinstitutioner 		<ul style="list-style-type: none"> • Vækst i deltager-virksomhederne

3 Overordnet status

Projektholder har realiseret hovedparten af de opsatte måltal og endda igangsat flere samarbejder mellem virksomheder og forskningsinstitutioner end forventet. Dette til trods for, at projektets brug af faciliteter hos vidensinstitutioner og afprøvning af prototyper hos slutbrugere i Østafrika har været udfordret under Covid-19 nedlukningerne. Dette har dog ikke haft betydning for projektets overordnede gennemførelse. Projektledelsen har haft stort fokus på projektets fremdrift gennem hele projektperioden, og har som følge deraf fået en tillægsbevilling og en projektførlængelse på 2 år, og har i den forbindelse fået opjusteret målsætninger og budget.

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.



Organisering og samarbejde

Projektholder har skabt relevante samarbejde, og projektholders egne kompetencer og erfaringer i Østafrika har styrket projektet.

PIVØ-projektet har været forankret i Foreningen Access2Innovation og har haft en enkel og klar intern organisering bygget op omkring projektholder. Access2Innovation har både stor faglig teoretisk og praksis erfaring vedr. Østafrika, hvilket har været særlig gavnligt for projektet. Deres faglige kompetencer har således haft stor betydning for virksomhedernes løbende sparring, og har samtidig gjort dem til et godt bindeled mellem vidensinstitutionerne og virksomhederne, hvor de har bidraget til at skabe sammenspil mellem forskning og praksis. Projektholder har løbende skabt samarbejder med vidensinstitutioner på baggrund af behov hos virksomhederne. Vi har ved slutevalueringen ikke haft mulighed for at interviewe vidensinstitutioner omkring deres rolle i projektet. Ved midtvejsevalueringen angav de interviewede vidensinstitutioner, at de i flere tilfælde udtrykte ønske om bedre forventningsafstemning om tidshorisonter i projektet. Overordnet set, er der dog stor tilfredshed med projektholders styring af projektet, og deres arbejde med opfølgning, fremdrift og engagement hos virksomhederne.

Sammenhæng ml. aktiviteter og mål

Projektets udmærker sig med en synergi mellem udvikling af innovative produkter og særlig kobling til et eksportmarked, mens samarbejdet med vidensinstitutionerne har spillet en mindre rolle.

Det har været projektets hensigt at fremme danske og mellemstore virksomheders innovationssamarbejde med danske vidensinstitutioner for at realisere vækstmulighedernes på de voksende vækstmarkeder særligt i Østafrika. Der har igennem hele projektperioden været et tydeligt fokus på projektets ultimative mål, om at bidrage med nye innovative produkter eller løsninger. PIVØ-projektet tilbyder virksomhederne mulighed for at få udviklet, testet og valideret løsninger og services til det østafrikanske marked specifikt. Dette udføres gennem samarbejde med en tilknyttet vidensinstitutioner, samt udvikling af koncepterne med brugerinddragelse i Østafrika, kontakt til de rette lokalt forankrede virksomheder og organisationer, samt generel støtte til at forstå og udnytte de muligheder der er

på det østafrikanske marked. Dermed har man i projektets hovedaktiviteter formået at indlejre et særligt fokus på eksport til Østafrika som konkret eksportmarked. Vi vurderer at projektet har tilbudt virksomhederne den rette erfaring og nødvendige netværk, der kræves for at tilgå det østafrikanske marked.

Virksomhederne har i projektet deltaget i en konceptudviklings fase og en prototype fase, hvor sparring med vidensinstitutioner og Access2Innovation har været en del af begge faser. Konceptudviklingsfasen har også fungeret som en vurdering og udskillelisesproces, hvor projektholder allerede i den indledende screening har kunne trække på deres tidligere erfaringer indenfor det østafrikanske marked. I prototypeudviklingen har vidensinstitutionerne primært bidraget med testning af produkter og certificering. Nedlukninger ifm. covid-19 pandemien har været en udfordring ift. produktudviklingen og forskernes adgang til faciliteter, men har ikke påvirket projektets målopnåelse. I Regionalfondens prioritetsakse 1a, er rationalet, at virksomheder og vidensinstitutioner udvikler koncepter for innovative produkter og løsninger. Samlet set har virksomhederne igennem projektperioden flyttet sig fra ide til færdig prototype. Det er på den baggrund vores vurdering, at projektet formår at levere vigtig viden og netværk, som udvikler virksomhedernes koncepter og skaber værdi for virksomhederne. Samtidig angiver flere virksomheder, at mens det giver mening at samarbejde om validering af nye løsninger, er det vanskeligt at omfatte test og analyser i samarbejdet med vidensinstitutionerne. Sammenlignet med andre projekter under samme prioritetsakse har dette samspil mellem virksomheder og vidensinstitutioner her en mindre fremtrædende rolle, idet samarbejde med vidensinstitutionerne primært har handlet om validering af nye løsninger. Om end projektet også i dette aspekt har været velfungerende er det samtidig vores vurdering, at det fulde potentiale ikke er udnyttet.

Kvalitet,
målgruppens
oplevelse



Virksomhedernes er gennemgående meget tilfredse med deres innovationsforløb, og finder både samarbejdet med vidensinstitutioner og projektholder værdifuld.

De interviewede virksomheder giver udtryk for, at de oplever en god proces omkring samarbejde og udvikling af deres produktet. Samarbejdet med vidensinstitutionerne har bidraget til deres udvikling, ved at danne et evidensbaseret grundlag og verificering af deres koncept. Virksomhederne har i nogle tilfælde oplevet at kvaliteten af samarbejdet med forskeren har været udfordret af lange tidshorisonter og begrænset fremdrift, som har udvandet kvaliteten. I forhold til andre innovationsprojekter er det bemærkelsesværdigt, at virksomhederne ikke fremhæver deres adgangen til forskningsbaseret viden som afgørende for den indsigt og innovation, som de står med i dag. De oplever særligt den løbende sparring med Access2Innovation omkring produktets egenskaber og praktiske brug som værdifuldt. Samtidig vurderer virksomhederne det som en positiv læringsproces at sparre med andre virksomheder i projektperioden. Virksomhederne efterspørger dog endnu mere sparring og netværksdannelse som en del af projektet, fx. i form af en holistisk tilgang til markedet for produkter der kan supplere hinanden. I tilknytning til PIVØ-projektet har Access2Innovation afholdt delegationsture til Østafrika, hvor virksomhederne har været inviteret til at deltage, som samtlige virksomheder vurderer meget positivt. I et spørgeskema tilsendt de deltagende virksomheder, efterspørger flere virksomheder ligeledes mere netværksdannelse og tid med lokale Østafrikanske interessenter.

Relevans,
målgruppens
oplevelse



Innovationsforløbene har bibragt virksomhederne et stort udviklingsmæssigt udbytte, som de ellers ikke ville have opnået.

Ifølge projektholder og deltagervirksomheder er der stort potentiale for danske virksomheder for at eksportere til det østafrikanske marked, hvor eksisterende teknologier og produkter ikke er anvendelige eller udviklet. Samtidig er kontekstspecifik viden essentiel for mulighederne forbundet med markedet og virksomhederne vurderer, at de uden forløbet ikke ville have opnået adgang til den viden og udvikling, som de har fået i regi af projektet. I et spørgeskema tilsendt de deltagende virksomheder, fremhæver flere ligeledes at det er særligt relevant med en markedsspecifik udvikling. Virksomhedernes produktudvikling har været en dynamisk veksling mellem udvikling og testning af produktet herhjemme og i Østafrika. Vi vurderer, at det er fremhævelsesværdigt og en inspiration for andre indsats, at indsatsen er møntet specifikt på et særligt eksportmarked, idet det styrker kvaliteten af produktudviklingen og samtidig sætter et højt ambitionsniveau ved at sigte efter eksport udenfor det danske marked. Virksomhederne fremhæver dertil, at de generelt ofte oplever udfordringer med at søge investering inden de har udviklet en færdig prototype og har bevist produktets værdi. Innovationsprojektet har derfor en uundværlig rolle i at hjælpe virksomhederne til testning og verificering af deres produkter, som har stor betydning for hvor de er som virksomhed i dag.

Virksomhederne fremhæver særligt Access2Innovation's kompetencer og kendskab til Østafrika som relevant for deres udvikling. Samtidig retter projektet sig mod en specifik målgruppe af virksomheder, der har interesse i at udvikle produktet til det Østafrikanske marked. Det betyder også at flere af deltager virksomhederne er spredt over Danmark, og ikke forankret i Nordjylland¹.

Forankring af
output



Virksomhederne er langt i udviklingen af løsninger og produkter, og projektholder tilbyder virksomhederne en mulighed for vejledning efter endt forløb.

På evalueringstidspunktet vurderer de interviewede virksomheder, at de er kommet langt i deres produktudvikling, og samtidig har de har fået kontekstspecifik viden og et kendskab til det Østafrikanske marked, og hvilket styrker deres forudsætninger for at realisere deres vækstmulighederne på det Østafrikanske marked. Både virksomheder og projektholder udtrykker behov for finansiel støtte til virksomhederne til videreudvikling efter projektperioden, og projektholder har forsøgt at skubbe virksomhederne i retning af andre finansieringsmuligheder. Access2Innovation har i tilknytning til projektet gennemført en række analyser på området, og gennem investeringsplatforme skabt øget fokus på danske SMV'er der engagerer sig i vækstmarkederne i syd. Herudover har Access2Innovation med opbakning fra Dansk Industri og Landbrug & Fødevarer fået ændret krav og retningslinjer for to af Danidas erhvervsfremmeprogrammer, der kan understøtte virksomhedernes markedsmodning og demonstration i afrikanske lande ud over hvad der er muligt under Erhvervsstyrelsens rammeprogrammer. Konkret har en række af virksomhederne efter

¹ I spørgeskemaet er 5 ud af de 10 respondenter fra Region Nordjylland eller Midtjylland. Projektets oprindelige tilsagn havde fokus på nordjyske virksomheder, men ved forenklingen af det danske erhvervsfremmesystem blev der åbnet for efterfølgende tillægsbevillinger åbnet for et nationalt fokus.

deltagelse ansøgt Danidas erhvervsfremmeprogrammer og tiltrukket nye private investeringer på over 110 mio. kr.

Ligeledes styrker det forankringen af det arbejde, der er lavet i forløbene, at erfaringen føres videre i Access2Innovation, hvor virksomhederne har mulighed for at fortsætte samarbejde efter endt projektperiode, hvis de vælger at være medlem af organisationen.

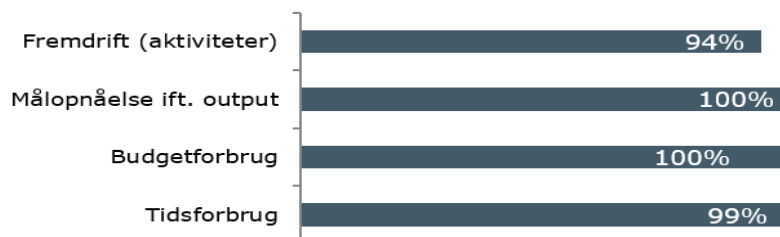
Monitorering og opfølgning



Projektet har haft en tæt og løbende opfølgning med virksomhederne, og et format har været tilpasningsdygtigt til kontekstuelle forhold. Projektholder har haft en uformel, løbende og tæt dialog med de deltagende virksomheder. Opfølgingspraksis har foregået på ad hoc-basis, og fokus har været centreret om deltagernes fremdrift, eventuelle udfordringer med produktudvikling og administration ifm. innovationsforløbet. Der har derfor været en tæt føling med, hvad der har rørt sig hos de enkelte deltagervirksomheder, hvilket vi vurderer har været befordrende for projektets gennemførelse og værdiskabelse. Projektet har formået at tage højde for den omskiftelige kontekst i Østafrika og ændrede vilkår for virksomhederne under covid, ved at være fleksible omkring tidspunkt for testning og brugerinddragelse. Projektholder har på baggrund af midtvejsevalueringen foretaget mindre ændringer i projektets struktur, bl.a. mere fleksible inddragelse af vidensinstitutionerne og flere midler fra projektets fase 1 til fase 2.

5 Fremdrift og målopnåelse

Afsnittet indeholder en kort fremstilling af status for projektets fremdrift i forhold til henholdsvis aktiviteter/milepæle og outputmål på evalueringstidspunktet. Nedenstående figur præsenterer den overordnede status på projektets fremdrift via fire overordnede indikatorer: fremdrift ift. aktiviteter, tid og budgetforbrug (afsnit 5.1) samt målopnåelse ift. outputmål (afsnit 5.2).



5.1 Fremdrift ift. aktiviteter og milepæle

Afsnittet beskriver kort projektets overordnede fremdrift i forhold til de aktiviteter og/eller milepæle, som er opsat for projektet.

Status på evalueringstidspunktet er, at 94 % af de opstillede aktivitetsmål er nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status på opnåelsen af aktivitetsmålene fremgår af tabellen nedenfor.

Figur 3 Status ift. de opstillede aktivitetsmål på evalueringstidspunktet

Aktivitetsmål	Mål i projektperioden	Status	Målopnåelse i procent
A1: Konzeptudvikling og markedsdialog	81	71	88 %
A2: Prototypetest og validering af løsninger/produkter	81	82	+ 100 %

Note: Projektets målopnåelse er indrapporteret til evaluatoren af bevillingsmodtager 09-11-2022. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt.

På baggrund af projektholders erfaringer ved midtvejsevalueringen, blev det anbefalet at midler afsat til projektets fase 1 (A1), i højere grad anvendes i fase 2 (A2), så fase 1 kun anvendes efter behov. Målopnåelsen af A1 afspejler derfor fleksibilitet i projektets format, omkring at virksomhederne kan udlade at søge midlerne for denne fase, og komme direkte ind i forløbet i fase 2, forudsat at det nødvendige forarbejde er lavet. Dermed benyttes fase 1 udelukkende som tilvalgt til de virksomheder der ønsker det, og i stedet fokuseres midlerne i fase 2.

Budget- og tidsforbrug

Nedenfor præsenteres projektets budget- og tidsforbrug på evalueringstidspunktet.

Figur 4 Budget- og tidsforbrug på evalueringstidspunktet

	Totalt budget	Forbrug d.d.	Procentvist forbrug
Budgetforbrug (mio. DKK)	27,1	27,1	100 %
Tidsforbrug (måneder)	73	72	99 %

Note: Projektets budgetforbrug er indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager 09-11-2022. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at budgetforbruget er indrapporteret korrekt.

5.2 Målopnåelse i forhold til output

Afsnittet beskriver kort status i forhold til de outputmål, som er opsat for projektet.

På evalueringstidspunktet er 100 % af de opstillede outputmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte målsætninger er gengivet i tabellen nedenfor.

Figur 5 Status ift. de opstillede outputmål på evalueringstidspunktet

	Målsætning	Status på evalueringstidspunktet	Procentvis målopnåelse
B1: Antal virksomheder som modtager støtte	81	112	+ 100 %
B2: Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner	81	112	+ 100 %
B3: Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)	27.062.900	27.744.100	+ 100 %
B4: Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for markedet	55	77	+ 100 %
B5: Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden	55	77	+ 100 %
B6: Antal virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger	55	75	+ 100 %

Note: Projektets målopnåelse er indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager 09-11-2022. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt.

Projektets har realiseret de opsatte outputmål og har samlet set nået ud til flere virksomheder end forventet. 112 virksomheder har deltaget som økonomisk partner og/eller statsstøttemodtager i projektet, og har samarbejdet med en forskningsinstitution. Heraf har 75 virksomheder udviklet konkrete koncepter til nye produkter eller løsninger.

6 Effektvurdering

I dette afsnit præsenterer vi evaluators samlede vurdering af mulighederne for, at indsatsen vil skabe de ønskede effekter eller for at nå specifikke effektmål. Det primære grundlag for evaluators vurdering er spørgeskemadata, men i den samlede vurdering indgår også evaluators vurdering af bevillingsmodtagers arbejde med – i forbindelse med implementering af indsatsen – at sikre den størst mulige realisering af indsatsens effektpotentialer.

Om spørgeskemaet

I forbindelse med evalueringen har vi udsendt et elektronisk spørgeskema til deltagerne i indsatsen (via e-mail-liste fra projektholder over samtlige virksomheder der har deltaget i Fase 2 af projektet). Besvarelserne af spørgeskemaet giver et indblik i såvel de forventede som allerede opnåede effekter blandt deltagerne, og er udformet, så det på bedst mulig vis adresserer de indmeldte målsætninger om output og effekter fra ansøgningsfasen.

Undersøgelsen er sendt ud til 17 deltagere, hvoraf 10 respondenter har besvaret spørgeskemaet enten helt eller delvist, hvilket giver en svarprocent på 58,8 %. Således udgør data fra spørgeskemaundersøgelsen ikke en præcis beskrivelse af indsatsens effektskabelse, men giver en indikation af den forventede effektskabelse.

6.1 Forudsætninger for effektskabelse

Indsatsens potenti- ale for effekter

Det er ikke muligt på evalueringstidspunktet præcist at opgøre de effekter, som indsatsen vil skabe efter bevillingsperioden. For alligevel at give et billede af indsatsens *potentiale* for effektskabelse, som er mere retvisende og præcist end output-indikatorerne alene kan vise, præsenterer vi i dette afsnit, hvordan indsatsen konkret har bidraget til at styrke deltagerne *forudsætninger* for at omsætte deres udbytte af indsatsen til de ønskede effekter.

Nedenstående tabel viser, i hvilket omfang deltagerne har fået styrket deres forudsætninger for at skabe øget omsætning.

Figur 6 Indsatsens bidrag til at skabe styrkede forudsætninger for de ønskede effekter

Hvordan og i hvilket omfang har indsatsen skabt et udbytte for deltagerne, der styrker deres forudsætninger for at skabe effekter? <i>Andel af virksomhederne, der angiver at...</i>	Andel virksomheder
virksomheden har fået udbytte af deres deltagelse i indsatsen	10 ud af 10
faciliteringen af partnerskaber fra Access2Innovation har skabt værdi for virksomheden	10 ud af 10
virksomhedens deltagelse i indsatsen har bidraget til udviklingen af et nyt innovativt produkt	8 ud af 10
virksomhedens deltagelse i indsatsen har givet dem indsigt i brugerbehov i Østafrika	8 ud af 10
virksomhedens deltagelse i indsatsen har givet dem et bedre grundlag for at introducere nye produkter eller løsninger på et marked i Østafrika	8 ud af 10

Kolonnen til højre afspejler andelen af respondenter, der har afgivet et af de to mest positive svar på en 5-punktsskala. (n=10)

Alle virksomheder der har besvaret spørgeskemaet angiver, at de har fået udbytte af deres deltagelse i indsatsen. Dette udbytte afspejler sig for størstedelen både i udviklingen af et nyt innovativt produkt samt indsigt i brugerbehov i Østafrika, hvilket giver dem et bedre grundlag for at introducere nye produkter eller løsninger på markeder netop her. Andelen af virksomheder, der angiver, at deres deltagelse i indsatsen har bidraget til udviklingen af et nyt innovativt produkt, er steget siden midtvejsevalueringen.

6.2 Forventninger til effekter

Forventning til effekter

Svarene på spørgeskemaet viser, at 8 af respondenterne forventer, at indsatsen vil føre til et forbedret potentiale for vækst, mens 1 vurderer, at indsatsen allerede har ført dette med sig.

Nedenstående tabel viser, at lidt over halvdelen af de adspurgte virksomheder forventer, at indsatsen vil medføre en stigning i omsætning samt antal ansatte i Danmark.

Figur 7 Deltagernes overordnede positive forventninger til effekter

Andel af virksomheder med forventninger til positive effekter i virksomheden som følge af deres deltagelse	Virksomheder med positiv forventning
Årlig omsætning	5 ud af 9
Antal ansatte på det danske marked	5 ud af 9
Antal ansatte på det afrikanske marked	3 ud af 9

(n=9)

Overordnet set, forventer virksomhederne at der vil ske en stigning i antal ansatte på det danske marked og på det afrikanske marked som følge af deres deltagelse i indsatsen. Andelen af virksomheder der forventer jobskabelse på det danske marked er lidt højere end andelen der forventer jobskabelse på det afrikanske. I midtvejsevalueringen fremgik det, at forventningen til jobskabelse var størst på de afrikanske markeder, hvilket derfor indikerer, at der er sket en ændring i forventninger til vækst i Afrika kontra herhjemme. I de kvalitative interviews giver virksomhederne ligeledes udtryk for at skalering af virksomheden vil ske både i Danmark og i Østafrika. Det samlede billede viser således, at projektets effekter på tidspunktet for slutevalueringen mere end tidligere forventes at ske i Danmark, hvilket er i overensstemmelse med intentionen bag bevillingen.

Figur 8 Deltagernes gennemsnitlige effektforventninger (kvantitativt)

Deltagernes gennemsnitlige forventninger til effekter af indsatsen	Gennemsnitlig forventning
Andel af den forventede årlige omsætning, der vurderes at ville stamme fra eksport	55,2 %

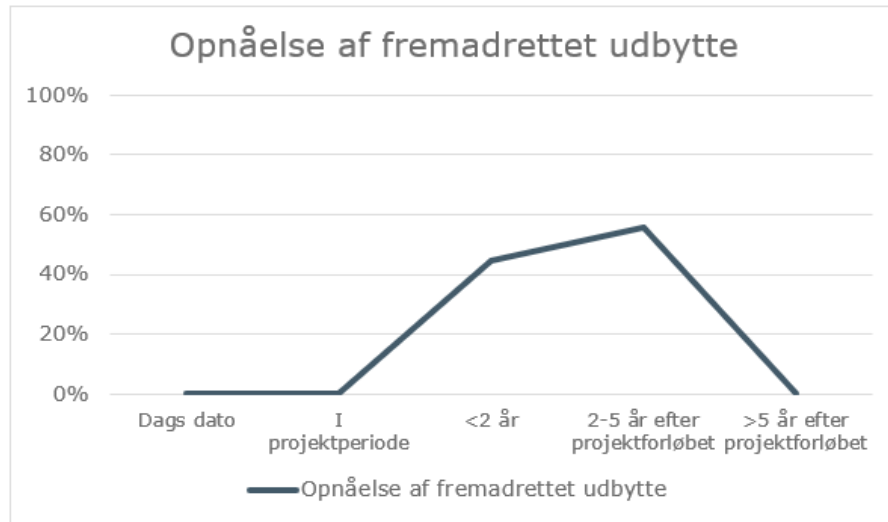
(n=9)

Tidshorisont for effekter

Figuren herunder giver et overblik over det forventede tidspunkt for virksomhedernes samlede udbytte af deltagelse. Af de forventede fremtidige effekter, der er nævnt ovenfor, forventer ca. 4 af respondenterne at effektskabelsen

indtræffes inden for 2 år efter forløbets afslutning, og 6 forventer at effektskabet indtræffes 2-5 år efter projektførløbet.

Figur 11 Overblik over deltagernes forventninger til timing af effektskabelsen



Note: Estimerne i ovenstående figur er baseret på deltagernes forventninger angivet via survey. (n=9)

6.3 Indsatsens effektmål

Tabellen nedenfor viser fremdriften mod effektmålene for indsatsen.

Figur 12 Status ift. de opstillede effektmål på evalueringstidspunktet

	Målsætning i projektperioden	Målsætning efter projektperioden	Status	Procentvis målopnåelse
C1: Antal nye innovative virksomheder	43	-	27	63 %

Note 1: Projektets målopnåelse er indrapporteret til evaluatør af bevillingsmodtager 09-11-2022. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt.

På tidspunktet for slutevalueringen opfylder 27 virksomheder definitionen på at være innovative. Herudover forventer projektholder, at der bliver etableret 23 nye innovative virksomheder indenfor projektperioden eller lige efter. Som nævnt i ovenstående forudsætninger for effektskabelser, angiver størstedelen af respondenterne at deltagelse i projektet har bidraget til udviklingen af et nyt innovativt produkt, har givet dem indsigt i brugerbehov i Østafrika og et bedre grundlag for at introducere nye produkter på et marked i Østafrika. Samtidig angiver de to virksomheder, der er interviewet kvalitativt, at havde gjort sig indledende overvejelser om konceptet som en del af forberedelserne, men at deltagelse i projektet har bidraget med øget viden om markedet og konkret udvikling af deres produkt. På den baggrund vurderer vi, at det er sandsynligt at flere virksomheder markedsintroducerer nye produkter som følge af projektdeltagelse.

7 anbefalinger og læring

Her præsenterer vi de vigtigste anbefalinger² og læringspunkter, som evaluator vil pege på med baggrund i evalueringen. Punkterne er ikke i prioriteret rækkefølge.

Læringspunkt 1

Det gør projektilbuddets værditilbud tydeligere at udvikle et produkt eller løsning med et konkret markedsfokus og eksportmuligheder. PIVØ-projektet adskiller sig positivt fra andre innovationssamarbejder ved at produktudvikle med et helt konkret marked for øje. Det er projektets hensigt at skabe vækst i danske virksomheder ved at hjælpe dem ind på det østafrikanske marked. Det østafrikanske marked er ifølge både projektholder og deltagervirksomhederne kendetegnet ved høj risiko og mulighed for stort afkast, og der er derfor stort potentiale for danske virksomheder i at indtage markedet, hvor eksisterende teknologier og produkter ikke er anvendelige eller udviklet. Dermed er produktudviklingen foretaget specifikt rettet mod Østafrika og fra start fokuseret på eksport, og der sikres en stærk sammenhæng mellem produktudviklingsaktiviteter og mål om at vækste og eksportere ud over Danmarks grænser. Et markeds-specifikt fokus er særligt relevant, når det handler om mere risikofyldte vækstmarkeder som Østafrika, men vi vurderer også, at det er relevant ift. ikke-risikofyldte markeder at produktudvikle med et særligt markeds- og eksportfokus fra start.

Læringspunkt 2

Vidensinstitutionerne kan møde et behov hos SMV'er for adgang til testmiljøer og certificering. Vi observerer gennem evaluering af dette og andre projekter med formål om at skabe innovationssamarbejder, at der eksisterer et behov blandt SMV'erne for muligheden for at udarbejde dokumentation for deres produkt, og ofte opnå en bestemt certificering. Testning og certificering er blandt andet en fordel for virksomhederne i forhold til finansiering af deres koncept og tiltrækning af investorer. Samarbejdet med vidensinstitutionerne kan give virksomhederne mulighed for at certificere deres kvalitetsstandarder, og fx. opnå mærkningsordninger og certificeringerne inden for miljø, klima og sociale forhold på baggrund af virksomhedens behov. Testning, dokumentation og certificering af produkter eller løsninger er for virksomhederne et værdifuldt skridt på vej til efterfølgende at markedsintroducere deres produkt, som ikke i samme grad havde været tilgængeligt for SMV'er uden programmet, og giver dermed virksomhederne en konkurrencefordel. Prioritetsakse 1 giver mulighed for at imødekomme et behov hos virksomhederne, ikke kun i forhold til udvikling af selve konceptet, men også dokumentation for kvalitet.

Læringspunkt 3

En variation af faglig indsigt og stærke projektleder kompetencer hos projektholder skaber gode rammer for innovationsforløbet. Blandt PIVØ-projektets deltagere er projektholders faglige kompetencer fremhævet, idet Access2Innovation udgør en konkret sparring i produktudviklingen. Access2Innovation har dermed markeret sig positivt ved ikke at være en neutral administration der primært har bistået med facilitering, men aktivt har været en del af sparringen omkring produktudviklingen med relevant teoretisk og praktisk viden. Vi har på tværs af slutevalueringer af innovationssamarbejder set eksempler på at det

² Anbefalinger formidles kun i forbindelse med midtvejsevalueringer.

kan fungere både med projektholder med eller uden særlig faglige kompetencer. Samtidig er det særligt relevant med stærke projektleder kompetencer hos projektholder. Dette indebærer at organisere et struktureret og tydeligt forløb for virksomhederne, samt guide virksomhederne ift. rammerne af projektet. Dokumentationsgraden bliver på tværs af projekter ofte betragtet som en tung og rigid proces. Det hjælper derfor virksomhederne hvis projektholder har stærke administrative kompetencer, og kan hjælpe dem til et lettere forløb ift. bl.a. registreringspraksis og rammerne for deltagelse. På baggrund af dette og andre projektets erfaringer ser vi derfor, at det fungerer godt med både faglige indsigter og stærke projektleder kompetencer hos projektholder med henblik på at sikre gode rammer og værdifuld sparring for virksomhederne i et innovations-samarbejde.

Læringspunkt 4

Efterspørgsel på længere forløb for SMV'er kan imødegås med bredere rammeprogrammer og tættere sammenhæng med andre rammeprogrammer. Foreningen Acces2innovation har undervejs i projektperioden arbejdet hen mod at sikre virksomhedernes afsæt efter deltagelse, og har konkret afstedkommet virksomhedernes deltagelse i nye initiativer, investeringer og salg efter deltagelse i projektet. Projektholder i PIVØ-projektet efterspørger muligheder for at støtte virksomheder både inden de er nået til et udviklingsstadium højt nok til at deltage i projektet og til efter. Projektet oplever, at virksomhederne gennem projektet opnår proof of concept, men derfra kan have udfordringer med at finde fortsat finansiering og tage næste skridt ift. markedsintroduktion af deres produkt. Derfor er det efter vores opfattelse vigtigt at der i forbindelse med kommende lignende projekter sætter et klart mål for, hvordan virksomhederne hjælpes godt videre i erhvervsfremmeprojekter og eksempelvis kommer i betragtning til projektdeltagelse der kan hjælpe med eksportstrategi, samarbejde med investorer eller kompetenceudvikling. Dette samspil skal også kunne ske selvom projekterne varetages af forskellige operatører uden direkte incitament for indbyrdes overlevering. Projektholder fremhæver samtidig, at der i programmer målrettede udviklingsmarkeder, med fordel bør være en tættere sammenhæng mellem Erhvervsstyrelsens rammeprogrammer og Danidas erhvervsfremmeindsats, sektor – og lande programmer i de pågældende lande. Dette kan både hjælpe virksomhederne til finansiering, samt skabe større sammenhæng og politisk fokus med indtænkning af fælles interesser mellem Erhvervsstyrelsen og Udenrigsministeriet.

8 Bilag: Sådan scorer vi

Overordnet

Alle scorer er udtryk for evaluators helhedsvurdering. Vurderingen er baseret på alle indsamlede data, herunder interviews med projekthold, sagsbehandler, partnere og deltagere samt evt. spørgeskemadata og statusrapporter m.v. I tilfælde med større usikkerhed i datagrundlaget foretager vi typisk et konservativt skøn.

1. Implementering (afsnit 4)

Projektets implementering vurderes på seks vurderingsparametre med en score fra 1-5, hvilket er præsenteret grafisk i rapportens kapitel 4. Den samlede implementeringsscore er baseret på gennemsnittet af de individuelle scorer for de seks parametre.

	Tildeling af scorer for hvert af de seks vurderingsparametre	Samlet implementeringsscore	Trafiklys
Score	Betydning	Gennemsnit	Trafiklys
5	Implementeringen er nyskabende og en inspiration for andre.	3,5 - 5,0	● [GRØN]
4	Implementeringen er meget tilfredsstillende. Få forbedringspotentialer.		
3	Implementeringen er tilfredsstillende. Visse forbedringspotentialer.	2,6 - 3,4	● [GUL]
2	Implementeringen er utilfredsstillende. Store forbedringspotentialer.	1,0 - 2,5	● [RØD]
1	Implementeringen er meget kritisabel.		

2. Målopnåelse (afsnit 5)

Vurderingen af projektets målopnåelse er primært baseret på fremdrift ift. outputmål og sekundær 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.

Trafiklys	Betydning	Slutevaluering	Midtvejsevaluering
● [GRØN]	Målopnåelsen er som ønsket eller bedre.	95 % +	45 % +
● [GRØN]	Målopnåelsen er lidt under det ønskede niveau.	81 – 90 %	35 - 44 %
● [GUL]	Målopnåelsen er noget under det ønskede niveau.	65 – 80 %	25 - 34 %
● [RØD]	Målopnåelsen er meget under det ønskede niveau.	20 – 64 %	15 - 24 %
● [RØD]	Målopnåelsen er ikkeeksisterende eller tæt på.	0 – 19 %	0 – 14 %

3. Effektvurdering (afsnit 3)

På baggrund af dataindsamlingen (interviews og spørgeskema) fastlægger evaluator en samlet vurdering af muligheden for at realisere det forventede effektpotentiale.

Trafiklys	Betydning
● [GRØN]	Det er tilstrækkeligt sandsynliggjort, at projektet vil kunne realisere de forventede effekter.
● [GUL]	Det er ikke i tilstrækkelig grad sandsynliggjort, at projektet når sine effektmål. Evaluator vurderer dog, at projektet vil realisere mindst halvdelen af de forventede effekter.
● [RØD]	Projektet vurderes ikke at realisere en tilfredsstillende andel af de forventede effekter.