



Medfinansieret af
Den Europæiske Union



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Midtvejsevaluering af Beyond Beta 3.0

Erhvervshus Hovedstaden

August 2025

Projektnummer	065
Version	Endelig
Udgivelsesdato	August 2025
Udarbejdet af	Anders Asboe Christensen

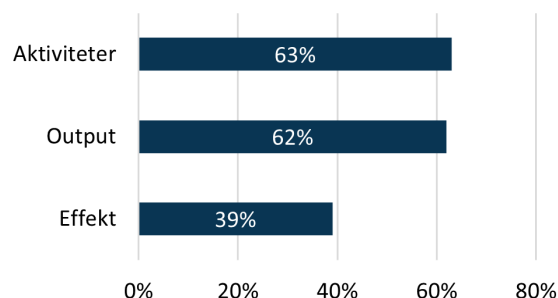
INDHOLD

1. Resume.....	2
2. Fakta om projektet.....	3
2.1 Projektets effektkæde.....	5
2.2 Evalueringens datagrundlag.....	6
2.3 Scoring af fremdrift ift. projektmål.....	6
3. Projektstatus.....	8
3.1 Overordnet status.....	8
3.2 Status på aktiviteter.....	8
3.3 Status på output.....	9
3.4 Status på effektforventninger.....	9
4. Projektets implementering.....	11
4.1 Input.....	11
4.2 Rekruttering.....	12
4.3 Virkemidler.....	13
4.4 Outcome & effekt	14
4.5 Forankring.....	18
4.6 Monitorering og opfølgning.....	19
5. Anbefalinger og læring.....	20

1 Resumé

Status på projektets indikator

Vi vurderer, at der er god fremdrift i projektet, og at der på trods af en række forsinkelser i forbindelse med opstarten er gode forudsætninger for, at størstedelen af aktivitets-, output- og effektmålene bliver indfriet. Det er således vores vurdering, at der er en stor sandsynlighed for, at måltallene for antal deltagere i acceleratorforløb vil blive indfriet, men at der stadig er en vis usikkerhed forbundet med måltallene for antal startups i accelerationsforløb og for antal startups der opnår ekstern funding.



Note: Ovenstående fremdrift er ift. projektets totale måltal.

Input

Det er vores vurdering, at Erhvervshus Hovedstaden varetager projektledelsen meget kompetent og rutineret, og at der er blevet skabt et godt og konstruktivt samarbejde mellem partnerne efter en længere periode, der var præget af en uklar rollefordeling og et dårligt samarbejdsklima. Vi vurderer dog samtidig, at der er relativt mange partnere med i projektet, og at der kan være en række styringsmæssige fordele ved at reducere antallet af projektpartnere.

Rekruttering

Vi vurderer, at der gennemføres en lang række relevante markedsførings- og rekrutteringsaktiviteter, og at det generelt går godt med rekrutteringen til programmet, selvom det er bagud mht. antal startups i acceleratorforløb. De mange konkurrerende tilbud i det offentlige og private erhvervsfremmesystem kan dog gøre det svært at få fat i målgruppen, og i kombination med de relativt høje måltal skaber det en risiko for, at der bliver rekrutteret iværksættere til Beyond Beta uden store vækstpotentialer og/eller innovative teknologier.

Virkemidler

Det er vores vurdering, at programmets grundlæggende virkemiddel, den individuelle mentorsparring, fungerer godt. Herunder også kombinationen af den horisontale sparring fra erhvervshusmentoren og den vertikale sparring fra klyngementoren. Vi vurderer dog samtidig, at der er et potentiale for at tilpasse de kollektive workshops og camps bedre til den meget brede gruppe af startups i Beyond Beta, da det nuværende forløb i høj grad er rettet mod techvirksomheder på venturerejse. Derudover vurderer vi, at den specifikke rådgivning og peer-to-peer sparring er relevante virkemidler, men at projektpartneres implementering af disse virkemidler kan styrkes.

Outcome & effekt

Beyond Beta giver deltagerne nye værktøjer og indsigter i forhold til at starte og skalere deres virksomhed samt tiltrække kapital. Derudover tyder det på, at programmet også har en positiv økonomisk effekt på de fleste deltagervirksomheder – herunder især i forhold til deres omsætning. Det skyldes bl.a., at Beyond Beta er med til at kvalificere og fremskynde iværksætternes vækststrategier. Det er dog vores vurdering, at Beyond Beta i højere grad kan forberede og inspirere deltagerne til internationalisering, som er et relevant tema for størstedelen af deltagerne. Det kunne fx være gennem involvering af udenlandske aktører i nogle af de kollektive forløb om internationalisering.

Forankring

Vi vurderer, at de fleste deltagere opnår nye indsigter og kompetencer, som de kan arbejde videre med efter afslutningen af deres programforløb, samt at deltagerne i høj grad bliver henvist til andre relevante tilbud i erhvervsfremmesystemet. Derudover er projektet med til at indlejre viden om iværksætteri og acceleratorprogrammer blandt projektpartnerne (klyngerne og erhvervshusene).

Monitorering

Det er vores vurdering, at projektholder har en god monitorering af projektets fremdrift, og at der er etableret en effektiv digital platform til at understøtte dette. Derudover bliver der sendt spørgeskemaer til alle deltagere i de kollektive forløb, og projektholder er god til at drøfte tilbagemeldingerne med partnerne og de eksterne leverandører og på den baggrund foretage eventuelle løbende justeringer og tilpasninger af forløbene.

2 Fakta om projektet

Dette afsnit indeholder en kort beskrivelse af projektets formål og baggrund samt en gengivelse af de vigtigste baggrundsoplysninger for projektet (tekstboks). Afsnittet afsluttes med en opsamling af projektets 'effektkæde' og en kort beskrivelse af evalueringens datagrundlag.

Beyond Beta 3.0 bygger videre på tidligere versioner af programmet og udgør størstedelen af den specialiserede iværksætterindsats under Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses signaturindsats for iværksætteri. Formålet med Beyond Beta er at understøtte iværksætteri og vækst inden for de 14 danske styrkepositioner, og målgruppen er derfor vækstorienterede iværksættere inden for disse områder.

Kerneydelsen i Beyond Beta er et acceleratorprogram med fokus på bl.a. viden- og kompetenceopbygning, samarbejde med større virksomheder, internationalisering og adgang til kapital. Programmet er bygget op om en kombination af et horisontalt og vertikalt læringsspor. Det horisontale spor indeholder træning i de vigtigste emner i forhold til at bygge en skalerbar forretningsmodel og deraf kunne tiltrække investorer og internationalisere. Og det vertikale læringsspor fokuserer på sektorspecifik viden og netværk, som sikrer, at iværksætterens hypoteser om markedet bliver testet og tilpasset løbende.

Partnerskabet bag Beyond Beta er de seks erhvervshuse, 11 klynger, Accelerace og TechBBQ samt en række private aktører. Erhvervshus Hovedstaden er projektleder og tilbyder sammen med de øvrige erhvervshuse vejledning og sparring til vækstiværksætterne, og bidrager derudover til programmets udvikling, markedsføring, rekruttering og udvælgelse af deltagere. Klyngerne har ansvaret for de sektorspecifikke forløb, Accelerace står bl.a. for at organisere og facilitere de forskellige læringsaktiviteter og træningssessioner, og TechBBQ bidrager med ekspertise og netværk i forhold til tiltrækning af investorer.

Acceleratorprogrammet er bygget op om en række temaer (product/market fit, eksekvering og ledelse, skalering, internationalisering og investering), der hver består af fire hovedaktiviteter:

1. *1:1 sparring*: Her tilknyttes en lead mentor fra klyngen og co-lead mentor fra erhvervshuset, som bl.a. hjælper med at sammensætte og planlægge iværksætternes forløb.
2. *Camps og workshops*: Med afsæt i en læringsplatform med kurser og redskaber inden for de forskellige temaer afholdes en række kollektive aktiviteter, der primært leveres af Accelerace og TechBBQ.
3. *Specifik rådgivning*: Leveres af eksterne rådgivere og eksperter, der indkøbes af mentorerne (primært fra klyngerne) ud fra iværksætternes individuelle behov.
4. *Peer-to-peer sparring og iværksætternetværk*: Tilrettelægges af mentorerne.

FAKTA-BOKS

Tilskudsmodtager	Erhvervshus Hovedstaden
Sagsbehandler	Hannah Nagler-Olesen
Finansieringskilde	Socialfonden (ESF)
Indsatsområde	Iværksætteri (ESF 4)
Samlet budget	DKK 103 mio. kr.
Bevillingsperiode	01.07.2023 – 31.12.2026

2.1 Projektets effektkæde

Projektets effektkæde er sammenfattet i tabellen herunder. Evalueringen har især fokus på outcome, som er bindeleddet mellem projektets umiddelbare output/leverancer og resultaterne/effekterne på længere sigt, hvilket er nærmere udfoldet i afsnit 4.4.

Tabel 1: Projektets effektkæde

Indhold	Aktiviteter
Input	▪ Samlet finansiering DKK 103.333.333, heraf bevilling DKK 62.000.000. ▪ Projektet gennemføres af et partnerskab mellem de 6 Erhvervshuse, 11 klynger, Accelerace og TechBBQ. Erhvervshus Hovedstaden er projektholder. ▪ Projektet bygger videre på partnerkredsens mangeårige erfaring med at udvikle vækstpotentielle iværksættere, herunder de metoder og den content-platform, som er opbygget i tidligere acceleratorprogrammer - BB 1.0 og BB (REACT) 2.0. ▪ Samarbejdet med private samarbejdspartnere og dissers viden og erfaringer.
Hovedaktiviteter	Beyond Beta (BB) er et acceleratorprogram, der har til formål at øge læringshastigheden hos i alt 300 vækstpotentielle iværksættere på tværs af Danmark ved at give dem hurtig og effektiv adgang til forretningsudvikling, potentielle kunder, samarbejdspartnere, investorer, corporates, succesfulde iværksættere mv. Målet er at flere iværksættere med et klart vækstpotentiale bliver til egentlige vækstiværksættere. BB fokuserer især på iværksættere inden for de 14 styrkepositioner. Projektets hovedaktivitet er opstart af 8 batch (hold) i accelerationsforløb med ca. 37 iværksættervirksomheder pr. batch (300 iværksættervirksomheder i alt). Indhold i acceleratoren: BB 3.0 er bygget op om 6 hovedtemaer, som er videreført fra BB 1.0 dog med tilføjelse af et øget fokus på internationalisering: 1. Product/market fit 2. Forretningsmodeller og ledelse 3. Salg og eksekvering 4. Skalering 5. Internationalisering 6. Investering Under hvert hovedtema planlægges 4 forskellige hovedaktiviteter: 1. 1:1 sparring (leveres af de to mentorer, se neden for) 2. Kollektive camps og workshops (leveres af Accelerace, TechBBQ og eksterne private leverandører) 3. Specifik rådgivning (leveres af eksterne eksperter og rådgivere) 4. Peer-to-peer sparring (tilrettelægges af mentorerne) Alle deltagere i BB får tilknyttet 2 mentorer – en lead mentor fra en klynge og en co-lead mentor fra et erhvervshus. For at skabe bedre plads til at imødegå deltagerens individuelle behov og deres forskellige udviklingstrin kan aktiviteterne i accelerationsforløbet sammensættes individuelt – iværksætteren planlægger deres forløb sammen med programmets mentorer – og forløbene kan variere i længde op til max 12 måneder.

Indhold	Aktiviteter
Output	I alt forventes 300 iværksættervirksomheder at deltage. Da hver iværksættervirksomhed i gennemsnit har 1,5 founder, svarer det til, at i alt 450 personer deltager i forløbene. Antal iværksættervirksomheder: ▪ 38 virksomheder i 2023 ▪ 112 virksomheder i 2024 ▪ 112 virksomheder i 2025 ▪ 38 virksomheder i 2026 Antal deltagere: ▪ 57 deltagere i 2023 ▪ 168 deltagere i 2024 ▪ 168 deltagere i 2025 ▪ 57 deltagere i 2026
Outcome	Se afsnit 4.4
Resultater (effekter)	▪ 80 % af deltagerne gennemfører et acceleratorforløb, hvilket svarer til 360 personer. ▪ Ca. 2 % af deltagerne ikke har et cvr. nr., når de starter i acceleratorforløb, men oprettet et cvr. nr. undervejs i forløbet. Det svarer til 10 deltagere. ▪ 50 % af iværksættervirksomhederne opnår ekstern funding undervejs i acceleratorforløb eller senest 12 måneder efter afslutning. Det svarer til, at 150 iværksætter-virksomheder opnår ekstern funding undervejs i acceleratorforløb eller senest 12 måneder efter afslutning. ▪ Ca. 3 % af iværksættervirksomhederne bliver til egentlige vækstvirksomheder efter projektdeltagelse. Det svarer til, at 10 iværksættervirksomhederne bliver til egentlige vækstvirksomheder efter projektdeltagelse.

2.2 Evalueringens datagrundlag

Evalueringen er grundlæggende baseret på semistrukturerede interviews med projektholder samt udvalgte projektpartnere og projektdeltagere. Der er i alt gennemført interview med seks forskellige projektpartnere – herunder både erhvervshuse, klyngeorganisationer og Accelerace – samt fire deltagere i Beyond Beta.

Der er desuden udsendt et elektronisk spørgeskema af projektholder til alle de 65 deltagere, der har afsluttet et forløb i Beyond Beta 3.0. Heraf har 50 respondenter svaret, hvilket giver en svarprocent på 77 %.

Både spørgeskema og interviews giver et indblik i såvel det forventede som allerede opnåede udbytte blandt deltagerne, men udgør ikke en præcis beskrivelse af indsatsens effektskabelse.

2.3 Scoring af fremdrift ift. projektmål

Vurderingen af projektets målopnåelse er primært baseret på *fremdrift ift. outputmål* og sekundært *fremdrift ift. aktivitetsmål*. Scoren tildeles på baggrund af en helhedsvurdering af projektets målopnåelse, men med udgangspunkt i projektets kvantitative målopnåelse på evalueringstidspunktet. Tabel 2 over sammenhæng mellem målopnåelse og trafiklysscore er vejledende.

Tabel 2: Vejledende sammenhæng mellem målopnåelse og trafiklys

Trafiklys	Målopnåelsen er	Midtvejsevaluering	Slutevaluering
Grøn	... som ønsket eller bedre	45 % +	95 % +
Grøn	... lidt under det ønskede niveau	35-44 %	81-90 %
Gul	... noget under det ønskede niveau	24-34 %	65-80 %
Rød	... meget under det ønskede niveau	15-24 %	20-64 %
Rød	... ikke eksisterende eller tæt på	0-14 %	0-19 %

3 Projektstatus

Afsnittet indeholder en kort fremstilling af status for projektets fremdrift. Vi indleder med en kort overordnet status. Dernæst følger en status på henholdsvis projektets aktivitetsmål (afsnit 3.2), projektets outputmål (afsnit 3.3) samt projektets effektmål (afsnit 3.4) som angivet i projektets eget indikatorskema, der er aftalt med Erhvervsstyrelsen.

3.1 Overordnet status

Samlet set er der god fremdrift i projektet, selvom der har været en række forsinkelser i forbindelse med opstarten af den nye projektperiode for Beyond Beta 3.0. Det skyldes ifølge projektholder bl.a. uklarhed om statsstøtteregler og tildeling af budget, hvilket betød, at det første optag af virksomheder måtte udskydes. Det er dog vores vurdering, at der gode forudsætninger for, at størstedelen af aktivitets-, output- og effektmålene bliver indfriet. Vi vurderer således, at der er stor sandsynlighed for, at måltallene for antal deltagere i acceleratorforløb vil blive indfriet, men at der er en vis usikkerhed forbundet med målet for antal startups i acceleratorforløb og for antal startups der opnår ekstern funding.

3.2 Status på aktiviteter

På evalueringstidspunktet er 63 % af de opstillede aktivitetsmål nået. Status for de enkelte aktivitetsmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 3: Status på de opstillede aktivitetsmål per 20.06.2025

Aktivitet	Måltal	Status	Målopnåelse i procent
Opstart af batch/hold i acceleratorforløb	8	5	63 %

Note: Projektets målopnåelse er indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Målopnåelse i procent er beregnet pba. måltallene for den samlede projektperiode.

Som det fremgår af tabellen, er der kun opstillet et enkelt aktivitetsmål for Beyond Beta 3.0, som handler om antal opstartede acceleratorforløb. Der er ved midtvejsevalueringens gennemførelse i slutningen af juni 2025 startet fem forløb, hvilket svarer til 63 % af det samlede mål om otte forløb for hele projektperioden. Projektholder forventer, at der bliver startet et forløb mere i 2025 og to i foråret 2026, og at det samlede måltal dermed bliver indfriet.

3.3 Status på output

På evalueringstidspunktet er 62 % af de opstillede outputmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte outputmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 4: Status på de opstillede outputmål per 20.06.2025

Output	Måltal	Status	Målopnåelse i procent
Iværksættervirksomheder i acceleratorforløb	300	155	52 %
Deltagere i acceleratorforløb	450	325	72 %

Note: Projektets målopnåelse er indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Målopnåelse i procent er beregnet p.b.a. måltallene for den samlede projektperiode.

Det er målet, at 300 startups og 450 deltagere skal med i et acceleratorforløb i Beyond Beta 3.0. Ved midtvejsevalueringen er 155 startups og 325 deltagere kommet med. Det svarer til henholdsvis 52 % og 72 % af det samlede mål for hele projektperioden. I forhold til måltallene for perioden er projektet foran med hensyn til antallet af deltagere men bagud med hensyn til antallet af startups i acceleratorforløb.

3.4 Status på effekter

På evalueringstidspunktet er 39 % af de opstillede effektmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte effektmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 5: Status på de opstillede effektmål per 20.06.2025

Indikator	Måltal	Status	Målopnåelse i procent
Deltagere der starter ny virksomhed i forbindelse med eller umiddelbart efter projektdeltagelsen	10	11	+100 %
Deltagere der gennemfører et acceleratorforløb	360	65	18 %
Iværksættere der opnår ekstern funding under eller senest 12 mdr. efter projektdeltagelse	150	0	0 %

Note: Projektets målopnåelse er indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Målopnåelse i procent er beregnet p.b.a. måltallene for den samlede projektperiode.

Ved midtvejsevalueringen er det kun registeret 65 deltagere, som har afsluttet et acceleratorforløb ud af et samlet mål om 360, hvilket svarer til en målopnåelse på 18 %. Det skyldes, at projektets aktiviteter kom sent i gang, da der i forbindelse med opstarten måtte bruges mere tid end forventet på administrative opgaver (herunder budgettilretninger samt udregning af statsstøtteregegnskab) og koordinering mellem partnerne. Rekrutteringsaktiviteterne kom derfor først i gang i januar 2024, og den første ansøgningsdeadline blev udskudt til midten af februar 2024. Da der som vist i det forudgående afsnit allerede er optaget 325 ud af 450 deltagere, er det imidlertid vores vurdering, at projektet har gode forudsætninger for at indfri målet om 360 deltagere, der gennemfører et acceleratorforløb.

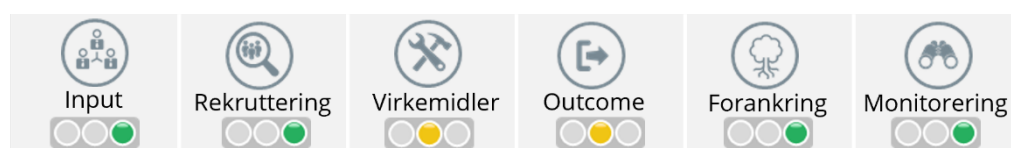
Det fremgår desuden af tabellen, at der allerede er 11 deltagere, der har startet ny virksomhed i forbindelse med eller umiddelbart efter projektdeltagelsen, hvilket er over det samlede mål om 10.

Det tredje effektmål handler om, at 150 startups skal opnå ekstern funding under eller senest 12 måneder efter projektdeltagelse. Men ifølge projektholder er deres data vedrørende denne indikator endnu ikke bearbejdet og derfor ikke indrapporteret. Resultatet skal naturligvis ses i sammenhæng med forsinkelserne i projektets opstart, og at der stadig kun er relativt få deltagere, som har gennemført et acceleratorforløb.

4 Projektets implementering

I dette afsnit præsenterer vi vores vurdering af projektets implementering ud fra seks faste evalueringsparametre. Figuren nedenfor giver et overblik over evalueringens konklusioner i forhold til de seks parametre. En grøn score indikerer en tilfredsstillende implementering, evt. med nogle få forbedringspotentialer; en gul score indikerer et behov for at adressere visse udfordringer og en rød score indikerer, at der er ét eller flere forhold, som ikke er tilfredsstillende.

Figur 6 Tildeling af scorer for de seks evalueringsparametre



Forklaring af scorer:

	Grøn score	Projektimplementeringen er tilfredsstillende. Få forbedringspotentialer.
	Gul score	Et eller flere elementer i projektimplementeringen bør have fokus.
	Rød score	Kritiske forhold i projektimplementeringen. Væsentlige forbedringspotentialer

I de følgende afsnit uddyber vi vurderingerne af projektet under de enkelte parametre.

4.1 Input



Projektledelsen fremstår meget erfaren og kompetent, og der er blevet skabt et godt og konstruktivt samarbejde mellem partnerne efter en tidligere periode, der var præget af uklar rollefordeling og dårligt samarbejdsklima.

Alle de interviewede aktører giver udtryk for, at Erhvervshus Hovedstaden varetager projektledelsen kompetent og professionelt, samt at de formår at håndtere de mange partnere og den relativt komplekse organisering godt. Det fremhæves bl.a., at projektledelsen yder et højt serviceniveau og er gode til at facilitere samarbejdet samt engagerede i forhold til at udvikle og forbedre programmet.

Derudover er der bred enighed blandt alle de interviewede partnere om, at samarbejdet er blevet bedre og mere tillidsfuldt end i den forudgående version af programmet og starten af Beyond Beta 3.0, som var præget af uklarhed om fordelingen af opgaver og roller. Det gælder især mellem erhvervshusene og klyngerne, som bl.a. har skulle deles om at levere den individuelle mentorsparring til iværksætterne. Det fremhæves her, at samarbejdet generelt er blevet bedre, og at koblingen mellem den horisontale og vertikale sparring fungerer godt, selvom det dog er vores indtryk, at der stadig kan opstå samarbejdsudfordringer, og at der blandt parterne (erhvervshusene og klyngerne) er forskellige opfattelser af, hvilken sparring der giver iværksætterne størst værdi.

Ifølge projektholder er der desuden blevet skabt en fælles platform og model for arbejdet med iværksætterne, hvilket har været med til at løfte niveauet for hvordan hele partnerkredsen arbejder med udvikling af startups.

Selvom evalueringen tegner et samlet billede af, at samarbejdet generelt fungerer godt – og bedre end i tidligere versioner af Beyond Beta – er det vores vurdering, at

partnerkredsen er relativt stor, og at der er forskel på, hvor meget de forskellige partnere (klynger og erhvervshuse) bidrager til projektet. Herunder fx i forhold til rekrutteringen af startups til programmet. Den store partnerkreds kan bl.a. være med til at forringe projektets omkostningseffektivitet samt gøre det sværere at anvende flere forskellige eksterne leverandører og honorere dem, som bidrager mest til projektet.

4.2 Rekruttering



Generelt går det godt med rekrutteringen til Beyond Beta, men de høje måltal og mange konkurrerende tilbud skaber en risiko for, at der bliver rekrutteret iværksættere uden store vækstpotentialer og/eller innovative teknologier.

Det er både vores og projektholders vurdering, at det generelt går godt med rekrutteringen til Beyond Beta, og at partnerne bidrager til, at der bliver gennemført relevante markedsførings- og rekrutteringsaktiviteterne. Herunder fx i form af synlighed på sociale medier (LinkedIn), deltagelse i diverse events og samarbejde med andre aktører i iværksætterøkosystemet samt anvendelse af projektpartnerens netværk. Som et konkret eksempel kan fremhæves, at projektholder arbejder systematisk med at nå ud til startups, der har modtaget en investering gennem et af Innovationsfondens tilbud, da der her er et tydeligt sammenfald i målgrupperne for Beyond Beta og Innovationsfonden.

Tabellen neden for viser, hvordan respondenterne i spørgeskemaundersøgelsen fik kendskab til Beyond Beta.

Tabel 7: Hvordan fik deltagerne kendskab til indsatsen?

Andel af respondenterne, der angiver at de blev opmærksomme på indsatsen via...	Procent
Klyngeorganisation	35 %
Erhvervshus	19 %
Sociale medier	10 %
Kan ikke huske	10 %
Andre virksomheder	7 %
Privat rådgiver	5 %
Lokalt erhvervsråd	4 %
Fandt det selv	4 %
Virksomhedsguiden.dk	2 %
Brancheorganisation	2 %
Uddannelses-/vidensinstitution	2 %

Note: n = 50.

Størstedelen af de adspurgte deltagere i Beyond Beta 3.0 har fået kendskab til programmet gennem klyngeorganisationer (35 %) og dernæst erhvervshuse (19 %). Det er således i høj grad gennem projektpartnerne, at deltagerne får kendskab til Beyond Beta.

De interviewede partnerne giver udtryk for, at det er ressourcekrævende og svært at rekruttere tilstrækkeligt mange startups til at nå de fastlagte måltal. Det tilskrives især, at der er mange konkurrerende tilbud i det offentlige og private erhvervsfremmesystem, der

henvender sig til den samme og relativt lille målgruppe. Herunder både private acceleratorer, universiteternes inkubationsmiljøer og Innovationsfondens Innofounder. Dette afspejler sig også i en begrænset konkurrence om at komme med i Beyond Beta og relativt høje godkendelsesprocenter i nogle af de seneste ansøgningsrunder. Konkret kom der 103 ansøgninger i runde 7, hvoraf 50 blev optaget (dvs. 49 %), men i runde 8 blev der kun indsendt 28 ansøgning, hvoraf 23 blev optaget (dvs. 82 %).

Generelt tegner de gennemførte interview både med projektpartnere og deltagere også et billede af, at de rekrutterede startups til de enkelte acceleratorforløb ofte er meget forskellige. Det gælder både med hensyn til branche og alder, men også i forhold til deres reelle vækstpotentialer og innovationshøjden i deres produkter og løsninger.

Samlet set er det således vores vurdering, at Beyond Beta gennemfører en lang række relevante markedsførings- og rekrutteringsaktiviteter, og at det generelt går godt med rekrutteringen til programmet, men at der er en risiko for, at der bliver rekrutteret iværksættere uden store vækstpotentialer og/eller innovative teknologier på grund af høje måltal og mange konkurrerende tilbud.

4.3 Virkemidler



Det grundlæggende virkemiddel i form af individuel mentorsparring fungerer godt, men der er potentiale for at styrke de øvrige virkemidler.

I henhold til den oprindelige projektansøgning består Beyond Beta 3.0 af fire overordnede virkemidler:

- 1:1 mentorsparring
- Kollektive camps og workshops
- Specifik rådgivning
- Peer-to-peer sparring

Overordnet set er hele 73 % af de adspurgte deltagere i Beyond Beta 3.0 enten meget tilfredse eller tilfredse med programmet. Men både de gennemførte interview og spørgeskemaundersøgelsen viser, at der er væsentlige forskelle på oplevelsen af de forskellige dele af programmet. Tabellen herunder giver derfor et samlet overblik over, hvordan deltagerne har oplevet de forskellige virkemidler i Beyond Beta.

Tabel 8: Deltagernes oplevelse af virkemidlerne i Beyond Beta

Andel respondenter der har svaret i meget høj grad eller i høj grad	Procent
1:1 mentorsparringen var værdiskabende	69 %
De kollektive camps, workshops og webinarer var værdiskabende	56 %
Programmet skabte netværk med andre startups	44 %
Programmet var værdiskabende ift. netværk med potentielle kunder, samarbejdspartnere, etablerede virksomheder og investorer	31 %

Note: $n = 48$.

Samlet set tegner evalueringen et billede af, at der blandt deltagerne er størst tilfredshed med mentorsparringen, og at dette alt i alt fremstår som det mest velfungerende virkemiddel i Beyond Beta.

69% af de adspurgte deltagere tilkendegiver, at *mentorsparringen* var værdiskabende. Og både de interviewede projektpartnere og deltagere giver generelt udtryk for, at mentorsparringen fungerer godt. Her har de enkelte startups mulighed for at få skræddersyet individuel sparring med udgangspunkt i deres specifikke behov. Derudover fremhæves det, at kombinationen af den horisontale sparring med erhvervshusmentoren og den vertikale og sektorspecifikke sparring med klyngementoren fungerer godt – om end der kan spores forskellige opfattelser blandt klyngerne og erhvervshusenes i forhold til, hvilken del af mentorsparringen der er mest værdiskabende. Blandt de interviewede deltagere som både har haft online og fysiske mentormøder, fremhæves det, at de fysiske møder fungerede bedst.

Både spørgeskemaundersøgelsen og de gennemførte interview viser, at de *kollektive camps* og *workshops* opleves som mindre velfungerende og værdiskabende i sammenligning med mentorsparringen. Det er dog stadig over halvdelen (56 %) af deltagerne, der i meget høj grad eller i høj grad betegner de kollektive tilbud som værdiskabende, og der kan heller ikke spores decideret utilfredshed med virkemidlet hverken ud fra spørgeskemaundersøgelsen eller interviewene. Generelt fremhæves leverandørerne af de kollektive tilbud også som meget professionelle, og den er bred accept og anerkendelse af Acceleraces metodik blandt projektpartnerne.

Kritikken af de kollektive camps og workshops – som primært leveres af projektpartneren Accelerace – handler især om, at konceptet er for generisk og udviklet til tech-/software-virksomheder på venturerejse, hvilket ikke passer med den brede profil på deltagerne i Beyond Beta 3.0, hvor mange arbejder med fysiske produkter inden for vidt forskellige brancher. Dette afspejler sig sandsynligvis også i spørgeskemaundersøgelsen, hvor kun 44 % har svaret, at Beyond Beta i meget høj grad eller i høj grad var skræddersyet til deres behov. At programmet er blevet udvidet til både at rumme *før*-startere og fremadrettet op til syv år gamle virksomheder, der nærmere er scaleups end startups, risikerer at forstærke denne udfordring.

Deltagerne i de kollektive camps og workshops fremhæver det dog som positivt, at der er god fleksibilitet og mulighed for at vælge til og fra alt efter, hvad der er relevant for dem. I den forbindelse kan det digitale format også være en styrke, da det giver mindre tidsspilde for de startups, som kommer med på en workshop, der viser sig ikke at passe til dem. Omvendt fremhæver nogle af deltagerne også, at de ville foretrække et fysisk format, da det giver større udbytte (pga. mere nærvær og koncentration) og bedre mulighed for at skabe netværk og relationer til de andre startups.

Virkemidlet *specifik rådgivning* består i, at de enkelte startups kan få en voucher på 43.000 kr. til at købe et afgrænset rådgivningsforløb hos en privat leverandør. Blandt de interviewede deltagere der har modtaget voucheren, er der stor tilfredshed med virkemidlet. Rådgivning har været værdiskabende og tilpasset til den enkelte iværksætters specifikke behov, og de ville ikke selv have købt den uden støtten fra Beyond Beta. Derudover fremhæves det som en styrke ved virkemidlet, at de enkelte startups ikke selv skal lægge ud for betalingen for rådgivning, da klyngerne står for dette. I modsætning til i mange andre

voucherordninger skal virksomhederne dermed ikke selv have penge op af lommen og afvente en refusion, som kan skabe udfordringer for likviditeten i en startup.

Ifølge projektholder går det imidlertid trægt med at få brugt midlerne til den specifikke rådgivning. Det kan bl.a. skyldes, at mentorerne ikke er tilstrækkeligt opmærksomme på dette tilbud og/eller, at de oplever det som administrativt tungt at skulle indhente de obligatoriske tilbud og gennemføre indkøbet. Derudover nævner nogle af projektpartnerne, at beløbet muligvis er for lavt, men dette er dog ikke vores indtryk ud fra gennemførte deltagerinterview.

Af projektbeskrivelsen fremgår det, at Beyond Beta 3.0 også vil understøtte *peer-to-peer sparring* mellem deltagerne. Det er dog under halvdelen (44 %) af deltagerne, som tilkendegiver, at programmet har skabt netværk med andre startups jf. tabel 8. Ifølge projektholder er disse aktiviteter heller ikke blevet sat i søen endnu, hvilket fx kunne være gennem netværksgrupper, der bliver systematisk faciliteret af en ekstern aktør. Nogle af de interviewede deltagere har fået relationer til andre startups gennem de kollektive forløb, men de efterspørger samtidig bedre netværksmuligheder, da det virtuelle format sætter en begrænsning for opbygningen af nye relationer.

I forlængelse af ovenstående resultater er det også relevant at fremhæve, at 31 % angiver, at det er meget sandsynligt, at de vil anbefale andre at deltage i lignende forløb, og at projektets samlede Net Promoter Score er 2,2. Samtidig angiver 46 % af respondenterne i høj eller meget høj grad, at indsatsen har skabt en værdi for dem, som overstiger de ressourcer, de har investeret i deltagelsen.

Samlet set er det vores vurdering, at det grundlæggende virkemiddel i form af individuel mentorsparring fungerer godt, men at der er potentiale for at styrke de øvrige virkemidler. I forhold til de kollektive workshops og camps handler det primært om at få disse tilbud til at passe bedre til den store gruppe startups i Beyond Beta 3.0, der ikke arbejder med software, og som ikke har venturepotentiale. Dvs. startups der fx arbejder med fysiske produkter, og hvor vækstresten i højere grad kan forventes at blive organisk (fx gennem markedsinnovation og branding) fremfor venturefinansieret. I forhold til de to øvrige virkemidler – specifik rådgivning og peer-to-peer sparring – handler det primært om, at få udbredt og implementeret tilbuddene bedre, da de fremstår både værdiskabende og efterspurgte af deltagerne.

4.4 Outcome & effekt



Beyond Beta giver deltagerne nye værktøjer og indsigter i forhold til at starte og skalere deres virksomhed samt tiltrække kapital, men effekterne af de kollektive forløb og det internationale perspektiv kan styrkes.

Alle de interviewede deltagere giver udtryk for, at de har fået et stort udbytte af Beyond Beta. Det fremhæves bl.a., at især mentorsparringen har givet dem ny viden og indsigt samt været med til at udvikle og kvalificere deres forretningsmodel og vækststrategi. Derudover nævnes det, at især klyngementorerne også har været med til at styrke deres netværk og forståelse for den pågældende sektor/branche. Det skal i den forbindelse bemærkes, at vi kun har interviewet fire deltagere, der alle er udvalgt af projektholder.

De interviewede startups har derimod haft forskellige oplevelser af udbyttet fra de kollektive workshops og camps. Nogle har fået input og redskaber med hjem, som de sammen med mentorerne kunne omsætte til deres virksomhed, hvorimod andre oplevede, at de kollektive forløb ikke passede til deres aktuelle behov. Interviewene med projektpartnere bekræfter billedet af, at der er stor forskel på deltagere og deres udbytte af Beyond Beta, men at stort set alle "får noget med hjem".

Spørgeskemaundersøgelsen viser også, at Beyond Beta er med til at løfte iværksætternes kompetencer. På en skala fra 0 (lav) til 10 (høj) har de adspurgte deltagere i gennemsnit vurderet, at deres iværksætterkompetencer lå på 6,2 før Beyond Beta og 7,5 efter deltagelsen i programmet.

Derudover er respondenterne blevet spurgt om, hvorvidt de har gennemført forandringer som følge af Beyond Beta, eller forventer at gøre det fremadrettet. Resultatet fremgår af tabellen herunder.

Tabel 9: Indsatsens (Beyond Betas) bidrag til at skabe forandringer hos deltagerne

Output	Ingen forandring	Vi er i gang / har gjort det	Inden for et år	Om et år eller derefter	Ikke relevant for os
Søge funding til yderligere udvikling	19 %	40 %	23 %	15 %	4 %
Udvikle nye produkter/løsninger	33 %	27 %	15 %	19 %	6 %
Adgang til nye markeder/kunder	40 %	33 %	6 %	19 %	2 %
Adgang til nye talenter/kompetencer	42 %	17 %	19 %	19 %	4 %

Note: (n= 48)

Hele 40 % af respondenterne har svaret, at de allerede ved afslutningen af forløbet har søgt funding til yderligere udvikling af deres virksomhed, produkt eller løsning på grund af deres deltagelse i Beyond Beta. Og 38 % forventer fremadrettet at søge funding på grund af Beyond Beta. Resultatet viser således, at Beyond Beta giver størstedelen af deltagerne inspiration og viden i forhold til at søge funding.

Spørgeskemaundersøgelsen viser også, at Beyond Beta bidrager til at mange af deltagerne udvikler nye produkter/løsninger og får adgang til nye markeder/kunder, men at der samtidig også er en væsentlig andel (hhv. 33 % og 40 %), som ikke oplever, at Beyond Beta bidrager til at skabe forandringer på disse parametre. Derudover kan det ses, at der er færrest, som oplever eller forventer, at Beyond Beta giver bedre adgang til nye talenter, hvilket heller ikke er et af hovedformålene med programmet.

Det er derimod et særskilt formål med Beyond Beta 3.0 at understøtte internationaliseringen af de danske startups. Deltagerne er derfor også blevet spurgt om, hvorvidt de er blevet bedre forberedt og inspireret til international skalering efter Beyond Beta. Resultatet fremgår af tabellen herunder.

Tabel 10: Om Beyond Beta forbereder og inspirerer deltagerne til internationalisering

I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I lav grad	Slet ikke
15%	27%	35%	13%	10%

Note: (n= 48)

Under halvdelen (42 %) af deltagerne har svaret, at Beyond Beta i meget høj grad eller i høj grad har forberedt og inspireret dem til internationalisering. Desuden er det blevet nævnt på nogle af interviewene, at eksport og internationalisering ikke står lige så stærkt som mange af de andre temaer i Beyond Beta, og at det fx også kunne være relevant at forsøge at få internationale investorer og aktører til at stå for nogle af de kollektive forløb. Omvendt påpeger andre, at internationalisering muligvis endnu ikke er et relevant tema for mange af de helt tidlige startups og før-startere i Beyond Beta. Spørgeskemaundersøgelsen viser i den forbindelse, at en væsentlig andel (29 %) af de adspurgte deltagere i Beyond Beta gerne vil vente lidt med at arbejde med internationalisering. Men det er imidlertid kun 4 %, som ikke har nogen planer om at skalere internationalt, og hele 60 % arbejder allerede aktivt med internationalisering.

Ud fra disse resultater og da Beyond Beta 3.0 i høj grad også henvender sig til modne startups – der er på vej til at blive scaleups – er det derfor vores vurdering, at der fremadrettet fortsat bør fokuseres særsomt på, om internationaliseringstemaet kan styrkes yderligere i programmet. Herunder fx også gennem inddragelse af udenlandske leverandører.

Når deltagerne ændrer adfærd eller gennemfører nye tiltag, vil det ofte være med henblik på at opnå konkrete forbedringer. Nedenstående tabel viser andelen af respondenter, som enten har opnået forbedringer som følge af Beyond Beta, eller forventer at de fremadrettet vil gøre det.

Tabel 11: Indsatsens (Beyond Betas) bidrag til at skabe forbedringer hos deltagerne

Output	Ingen forbedringer	Har oplevet forbedringer	Forventer at opleve forbedringen inden for et år	Forventer at opleve forbedringer om et år eller derefter
Øget omsætning	23%	35%	33%	8%
Øget beskæftigelse	29%	31%	25%	15%
Øget eksport	29%	19%	33%	19%
Øget produktivitet	35%	29%	29%	6%

Note: (n=48)

Samlet set viser tabel 11, at mellem cirka to tredjedele (64 %) og tre fjerdele (76 %) af vurderer, at Beyond Beta har eller vil have en positiv økonomisk effekt på deres virksomhed i forhold til produktivitet, eksport, beskæftigelse og omsætning. Det er således klart størstedelen af respondenterne, der vurderer, at programmet bidrager til økonomiske forbedringer i deres virksomhed. Herunder især øget omsætning. Det kan fx hænge sammen med, at iværksætterne får styrket deres forretningsstrategi, netværk og salgsarbejde, hvilket bidrager til hurtigere markedsadgang og øget salg. Det bør dog også bemærkes, at mellem

en cirka en fjerdedel (23 %) og tredjedel (35 %) af respondenterne ikke vurderer, at Beyond Beta bidrager til økonomiske forbedringer.

Erhvervsstyrelsens tidligere effektmålinger af Beyond Beta viser, at beskæftigelsen og omsætningen blandt deltagerne i Beyond Beta er henholdsvis 30 % og 107 % højere end blandt kontrolgruppen et år efter, at de deltog i programmet. Det indikerer positive økonomiske effekter, men resultatet bør fortolkes med forsigtighed, da Beyond Beta netop er rettet mod iværksættere med store potentialer og vækstambitioner, hvilket det er vanskeligt at tage højde for i sammensætningen af kontrolgruppen. Der kan med andre ord være tale om en såkaldt selektionsbias, og at effekten af indsatsen derfor overvurderes.

Resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen i forbindelse med midtvejsevalueringen viser også, at kun 4 % af respondenterne ikke ville have gennemført forandringerne, hvis ikke de havde deltaget i indsatsen. Størstedelen (43 %) angiver derimod, at det ville have taget længere tid for dem at implementere forandringerne, hvis de ikke havde deltaget i Beyond Beta. Beyond Beta skaber dermed især merværdi (har en additional effekt) i forhold til at kvalificere og fremskynde iværksætternes vækststrategier.

4.5 Forankring



Viden og kompetencer bliver forankret hos deltagerne, som også bliver godt klædt på til at benytte andre tilbud i erhvervsfremmesystemet.

Gennem Beyond Beta opnår de fleste deltagere nye indsigter og kompetencer, som de kan arbejde videre med efter afslutningen af deres programforløb. Og 40 % af respondenterne føler sig i meget høj grad eller i høj grad klædt bedre på til at realisere deres vækstpotentiale efter Beyond Beta.

Derudover viser svarene på spørgeskemaet, at 44 % af respondenterne er blevet henvist til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet, som er relevante for dem, og at 23 % er blevet gjort opmærksomme på andre tilbud, som dog ikke er relevante for dem lige nu. Nogle af de interviewede og mere modne startups fremhæver fx tilbuddene i Virksomhedsprogrammet (SMV:PRO og SMV:Digital) som de naturlige næste skridt, efter at de er kommet godt i gang med kommercialiseringen.

Beyond Beta 3.0 bygger desuden oven på erfaringer fra tidligere udgaver af programmet, og er med til at forankre viden om iværksætteri og acceleratorprogrammer blandt projektpartnerne (klyngerne og erhvervshusene).

4.6 Monitorering og opfølgning



Projektholder følger systematisk med i projektets fremdrift på de kvantitative parametre og indsamler også løbende mere kvalitativ feedback fra deltagerne.

Det er vores vurdering, at projektholder har en god monitorering af fremdriften på de kvantitative parametre, og at der er etableret en effektiv digital platform (BI-løsning) til at understøtte dette. Derudover bliver der lavede spørgeskemaundersøgelser efter alle de kollektive camps og workshops, hvorigennem projektholder får feedback fra deltagerne.

Ud fra de gennemførte interview er det desuden vores indtryk, at projektholder er god til at drøfte tilbagemeldingerne både med partnerne og de eksterne leverandører og på den baggrund foretage eventuelle justeringer og tilpasninger i forløbene.

5 anbefalinger og læring

Her præsenterer vi de vigtigste anbefalinger og læringspunkter, som evaluator vil pege på med baggrund i evalueringen. Punkterne er ikke i prioriteret rækkefølge. For hver anbefaling eller læringspunkt er der angivet en primær målgruppe. Nedenstående tabel giver et overblik over, hvilke målgrupper, anbefalingerne og læringspunkterne relaterer sig til

Anbefaling/læringspunkt nr.	1	2	3	4
Projektholder	X	X	X	X
Øvrige operatører	X	X	X	X
Udvalg og rammesættere	X			X

1: Lavere måltal og mere fokus på startups med reelle vækstpotentialer og innovative løsninger. Midtvejsevalueringen viser, at Beyond Beta 3.0 har svært ved at nå måltallene for antal iværksættervirksomheder, der kommer med i et acceleratorforløb. Desuden er der relativt høje godkendelsesprocenter, som fx i forbindelse med ansøgningsrunde 8 lå på 82 %. Det afspejler naturligvis, at ansøgningerne er kvalificerede, og det er positivt, at der ikke er et stort antal startups, som forgæves bruger ressourcer på at søge om at komme med i Beyond Beta. Men de gennemførte interview viser også, at projektpartnerne oplever det som krævende at rekruttere tilstrækkeligt mange startups til at nå deres måltal, og at der generelt er stor konkurrence fra andre tilbud til målgruppen. Herunder fx private accelerators, universiteternes inkubationsmiljøer og Innovationsfondens Innofounder. Det skaber en risiko for, at der bliver rekrutteret for bredt til programmet, og at "overliggeren" bliver sat for lavt i forhold til iværksætternes reelle vækstpotentialer og innovationshøjde. Vi anbefaler derfor, at måltallene bliver sænket, så der kan fokuseres (endnu) mere på startups med reelle vækstpotentialer og egenudviklet teknologi. Dette kan evt. kombineres med et grundigere screenings- og udskilningsforløb, hvor det ikke nødvendigvis er alle de rekrutterede startups – men kun de bedst kvalificerede – der skal igennem hele programmet. I dette tilfælde (med indførelse af en udskilningsmodel), vil det derfor også være relevant at sænke måltallet for antal deltagere, der gennemfører acceleratorforløbet.

2: Mere differentierede kollektive tilbud. Beyond Beta 3.0 har fået et bredere fokus end de tidligere versioner af programmet, der især var rettet mod it-virksomheder. De gennemførte interview tegner imidlertid et billede af, at de kollektive tilbud og Acceleraces forløb stadig primært er rettet mod tech- og softwarevirksomheder, der skal opbygge en investorcase. Men mange af deltagerne i Beyond Beta 3.0 arbejder med fysiske produkter (fx inden for fødevarer og byggeri), og er i højere grad på vej ud på en organisk vækstrejse. Den individuelle mentorsparring kan tilpasses og skræddersys til de enkelte startups behov, men det er vores vurdering, at der er relativt mange af de nuværende standardiserede metoder og redskaber i de kollektive workshops og camps, som ikke er relevante for flere af deltagerne. Vi anbefaler derfor, at der udvikles flere forskellige kollektive tilbud til iværksætterne, som fx kan differentieres efter deres vækststadium, og/eller om de arbejder med fysiske produkter og vækst gennem organisk markedsinnovation eller har fokus på softwareløsninger og venturefinansiering.

3: Flere netværks- og vidensdelingsaktiviteter. Evalueringen viser, at mange af deltagerne også gerne vil bruge Beyond Beta til at skabe nye netværk og relationer, men at det digitale format sætter en række begrænsninger for dette. Derudover er projektets virkemiddel om etablering af peer-to-peer sparring endnu ikke blevet implementeret. Vi anbefaler derfor, at der faciliteres flere netværks- og vidensdelingsaktiviteter som en del af tilbuddene i Beyond Beta, og at der også skabes mulighed for fysiske møder, da iværksætterne oplever et større netværksmæssigt udbytte af dette.

4: Færre faste projektpartnere og øget anvendelse af eksterne leverandører. Det er vores vurdering, at projektholder formår at styre de mange partnere i projektet på en god og effektiv måde, og at der er skabt en god samarbejdsmodel mellem erhvervshusene og klyngerne. Det er dog samtidig vores vurdering, at der er tale om en meget stor partnerkreds (med 6 erhvervshuse, 11 klynger, TechBBQ og Accelerace), og at det kan skabe en række begrænsninger i forhold til styringen af projektet. Derudover er det vores indtryk, at der er gode erfaringer med at anvende eksterne leverandører (som fx Keystone og Canute), og at leverandørmodellen giver en større fleksibilitet i forhold til at iværksætte nye tiltag samt inddrage flere aktører og honorere dem efter deres bidrag og værdiskabelse.

Vi anbefaler derfor, at der fremadrettet indgår færre fast projektpartnere i Beyond Beta, da det bl.a. vil forbedre mulighederne for at inddrage flere forskellige aktører både til den individuelle sparring og de kollektive forløb, hvilket kan være med til at styrke kvaliteten og fleksibiliteten i programmets tilbud. Det bør i den forbindelse dog være et opmærksomhedspunkt, at det sikres, at der fortsat arbejdes efter de samme grundlæggende modeller og metoder i acceleratorforløbene.

