



Erfaringsopsamling på virtuelle erhvervsfremstød gennemført i 2020 med støtte fra Trade Councils fremstødsbevilling

The Trade Councils (TC) fremstødsbevilling har til formål at understøtte dansk eksport gennem tilskud til fælles erhvervsfremstød. Erhvervsfremstødene giver de deltagende virksomheder mulighed for at udnytte de fordele og synergier, der er knyttet til fælles deltagelse gennem f.eks. udveksling og deling af viden, ideer og erfaringer. Derudover kan et fremstød skabe større opmærksomhed om de danske virksomheder på målmarkedet. Det drejer sig eksempelvis om deltagelse på fagmesser eller delegationsbesøg, hvor en gruppe danske virksomheder besøger et relevant eksportmarked og deltager i aktiviteter med henblik på at øge deres eksport og udbygge deres kontakter til forretnings- og samarbejdspartnere.

Som følge af COVID-19-pandemien og de afledte danske og globale restriktioner har det været særdeles vanskeligt at gennemføre fysiske erhvervsfremstød af den karakter, der normalt gives tilskud til gennem fremstødsbevillingen i 2020. På den baggrund afholdt TC en ekstraordinær ansøgningsrunde i juni, der havde til formål at støtte virtuelle fremstød set i lyset af de begrænsede muligheder for at besøge eksportmarkeder. I juni-runden blev der givet tilsagn til 32 virtuelle fremstød, mens der i ansøgningsrunden i august 2020 ligeledes blev givet tilsagn om støtte til 19 virtuelle eller delvist virtuelle fremstød. Derudover blev der i november 2020 afholdt et officielt, virtuelt erhvervsfremstød til Nederlandene med fokus på grøn energi. Med henblik på at opsamle erfaringer med denne nye form for fremstød, har TC igangsat nærværende mindre kvalitativ undersøgelse, der gøres tilgængelig for koordinatorgruppen for fælles erhvervsfremstød og andre interesserede parter via TCs hjemmeside.

Erfaringsopsamlingen er gennemført i løbet af december 2020, hvor TC har talt med et udsnit af de virksomheder, der har deltaget i et virtuelt erhvervsfremstød i løbet af 3. og 4. kvartal 2020. Vi har også talt med to af de koordinatore, der har arrangeret flest virtuelle fremstød samt løbende modtaget tilbagemeldinger fra en bredere kreds af koordinatore. Formålet med erfaringsopsamlingen har været at få overblik over særligt virksomhedernes erfaringer med at deltage i denne nye form for erhvervsfremstød. Vi har samlet udsagn fra virksomheder og koordinatore af fremstødene i anonymiseret form. Opsamlingen supplerer TCs tilfredshedsmålinger, der udføres efter et fremstød er gennemført.

Indhold og målretning af de virtuelle fremstød

Pr. 17. december 2020 var der afholdt 25 virtuelle fremstød¹. Dette inkluderer det officielle virtuelle fremstød til Nederlandene, der blev arrangeret af Udenrigsministeriet

¹ Et enkelt fremstød spænder fra december 2020 til januar 2021, men er talt med her.

i samarbejde med en gruppe erhvervsorganisationer i november 2020². Bilag 1 på notatets sidste side giver et samlet overblik over de gennemførte fremstød, koordinatører, lande og antal deltagende virksomheder.

De virtuelle fremstød har været sammensat af flere komponenter. Nogle fremstød er født virtuelle, mens andre er blevet konverteret fra delegationsbesøg og messefremstød, der ikke har kunnet gennemføres fysisk. Mange fremstød har bestået af **seminarer** eller **rundbordssamtaler** med potentielle kunder, samarbejdspartnerne og/eller myndigheder på et målmarked. I nogle tilfælde har der været tale om en enkelt aktør som f.eks. et skibsværft, en online-plattform eller en kommune. På nogle af fremstødene er der desuden blevet udarbejdet et **digitalt eksportørkatalog**, mens der på andre er organiseret efterfølgende **B2B-møder**. Visse virtuelle fremstød har udelukkende bestået af B2B-møder. Tre fremstød har været **webinarer**, der har fungeret som introduktion til markedsmuligheder som en forløber for fysiske delegationsbesøg, som vil blive afholdt senere. Endelig blev fire fremstød med deltagelse på **messer**, konverteret af arrangørerne til et virtuelt format.

De virtuelle erhvervsfremstød fordeler sig næsten ens på nær- og fjernmarkeder med hhv. 11 og 14 fremstød. Tabel 1 nedenfor viser fordelingen af fremstød på sektorer:

Sektor	Antal fremstød
Energi	6
Vand og Miljø	4
Fødevarer	7
Maskinindustri	1
Service (transport og logistik)	2
Sundhed	5

Tabel 1: Fordeling af virtuelle erhvervsfremstød på sektorer

Virksomhedernes tilfredshed med de virtuelle fremstød

Hver gang et erhvervsfremstød er gennemført, modtager de deltagende virksomheder herefter en tilfredshedsmåling med syv spørgsmål og et felt til kommentarer fra Trade Council. Tabel 2 herunder viser, at den gennemsnitlige tilfredsprocent for virtuelle erhvervsfremstød, sammenlignet med fysiske fremstød gennemført i 2020, ligger en smule lavere.

Fremstød	Antal fremstød	Tilfredshedsprocent ³	Svarprocent
Fysiske fremstød	18	87 pct.	60 pct.
Virtuelle fremstød	22 ⁴	84 pct.	61 pct.

Tabel 2: Sammenligning af den gennemsnitlige tilfredshedsprocent pr. 17. december 2020

² Dansk Industri, Danish Export Association, SMVDanmark og State of Green.

³Den anførte gennemsnitlige tilfredshedsprocent er udtrykt som andelen af virksomheder, som har svaret, at de enten er ”meget tilfredse” eller ”tilfredse” på spørgsmålet: ”Hvor tilfredse har I samlet set været med hele fremstødet?”

⁴ Der er kun medtaget 22 fremstød, fordi der for de resterende 3 ikke foreligger en tilfredshedsundersøgelse.

Det lille dyk i tilfredshed har formentlig flere forklaringer. Der tale om en ny måde at afholde erhvervsfremstød på, hvor både virksomheder og koordinatore har skullet finde deres ben i forhold til, hvad der giver bedst resultater og effekt i det virtuelle format. Derudover har de store fagmesser, der har valgt at konvertere til et virtuelt format, også haft begyndervanskeligheder og behov for at tilpasse deres koncept. Eksempelvis så en stor messe sig nødsaget til at aflyse deres digitale udstillingsplatform, der skulle have været et omdrejningspunkt og fungeret som reklamesøjle for udstillere, med meget kort varsel som følge af tekniske vanskeligheder.

Adspurgt om, hvor tilfredse virksomhederne har været med deltagelsen af potentielle kunder, partnere og andre relevante kontakter i fremstødslandet, svarer 69 pct. af virksomhederne, at de været tilfredse eller meget tilfredse.

Tilfredshedsundersøgelserne indeholder derudover et kommentarfelt, hvor virksomhederne kan angive eventuelle bemærkninger til fremstødet. Nedenstående citater er et udpluk herfra, der er anonymiseret og afspejler forskellige oplevelser på nogle af de virtuelle fremstød.

Udsagn 1

"Som altid var der god opbakning fra arrangørerne og de var behjælpelige med de tvivlsspørgsmål vi havde. Jeg vil nævne, at hvis ikke der havde været tilskud, havde vi ikke deltaget. Vi har efterfølgende fået positiv respons fra både eksisterende kunder og potentielt nye, at det var nemt at find os på trods af, at messen ikke var som den plejer. Det var et godt initiativ at lave det fælles fremstød, og vi håber, at de øvrige udstillere har haft den samme positive oplevelse."

Udsagn 2

"Messe X skal helt klart optimere i forhold til at afholde en virtuel udstilling, som er brugervenlig for besøgende, samt giver eksponering for udstillere. (...) Derudover så virkede deres videoarena ikke. Det var alfabetisk, og hvis man hedder X er man nede i bunden ud af 2500 videoer. Man kunne søge på os og finde vores videoer, men man kunne ikke afspille dem. (...)"

Udsagn 3

"For os var X den første digitale messe, hvilket gør det svært at afgøre og sammenligne med tidligere deltagelse. Vores oplevelse var desværre, at der var stort set ingen kundeaktivitet i vores digitale stande. X's expo set-up var klinisk/ upersonligt og med næsten ingen mulighed for interaktivitet med besøgende på standen. Et mere 'virkeligt' miljø med mulighed for live video samtaler vil være en forbedring. "

Udsagn 4:

"Virtuel udstilling er et nyt forum for de fleste eksportvirksomheder, så selvom vi som virksomhed ikke fik gavn af denne deltagelse, har vi fået gavn af at definere, hvilke muligheder i virtuelle udstillinger, som er MUST og ikke interessante ved vores fremtidige deltagelse. For helt sikkert ER, at virtuelle udstillinger bliver et supplement og i en vis grad overtager vores tidligere deltagelse ved fysiske udstillinger også efter, at pandemien er "overstået"."

Udsagn 5

”Jeg savner, at deltagere efter seancen fik tilsendt adgang til et forum, hvor alle præsentationer var tilgængelige. Som potentiel kunde ville dette være af stor vigtighed, da man naturligvis ikke kan huske alt, hvad der bliver præsenteret.”

Tilbage melding fra virksomhederne

Omkring 300 virksomheder har deltaget i et virtuelt fremstød, dvs. omkring 12 virksomheder i gennemsnit pr. fremstød. Vi har som led i erfaringsopsamlingen talt med 11 virksomheder, hvoraf 9 af disse er SMV'er, som har deltaget i 10 forskellige virtuelle fremstød (én virksomhed har deltaget i to fremstød). Vi spurgte til virksomhedernes udbytte af at deltage i fremstødet, hvilke elementer, der var vellykkede samt om noget kunne forbedres, hvis fremstødet skulle gentages. Flere tilbage meldinger var sammenfaldende og kan opsummeres i de fire nedenstående punkter⁵.

1) Virtuelle fremstød er et brugbart værktøj

- Virksomhederne er overordnet set tilfredse med de virtuelle fremstød – særligt set i lyset af, at det kun har været muligt at afvikle meget få fysiske fremstød siden marts 2020.

2) Virtuelle fremstød er ressourceeffektive

- Flere af virksomhederne nævner, at de virtuelle fremstød er betydeligt mindre ressourcekrævende end **fysiske** fremstød både hvad angår tid og økonomi.
- De virtuelle fremstød er en god måde at øge sit kendskab til og indsigt i et marked og de eksisterende muligheder.

3) Forberedelsesfasen er vigtig

- Virksomhederne efterspørger mere information inden afholdelsen af erhvervsfremstødet – eksempelvis via en præsentation af de deltagende lokale virksomheder og deres udfordringer.
- Fremstødene dækker ofte en bestemt sektor, hvor den pågældende danske virksomhed opererer inden for en subsektor. Derfor kan forskellige dele af et virtuelt fremstød ramme ved siden af i forhold til virksomhedens præcise interesser. Flere virksomheder ønsker sig bedre mulighed for at kunne forberede, hvor de skal lægge deres kræfter under fremstødet.
- Forberedelsesfasen kan også udgøre et grundlag for virksomhedernes bedømmelse af, hvorvidt indholdet gør deltagelse i fremstødet relevant eller ej.

4) Virksomhederne efterspørger mere specifik information og koordination

- På de virtuelle fremstød er det vigtigt, at koordinator faciliterer en skarp introduktion af de deltagende parters problemstillinger, behov, løsninger m.m., så deltagere på begge sider kan få en idé om, hvad der hhv. efterspørges og udbydes.

⁵ Da der er tale om en kvalitativ erfaringsopsamling, er punkterne ikke nødvendigvis repræsentative for alle deltagende virksomheders oplevelser.

- Koordinatorer kan med fordel tænke lidt mere i ”medejerskab” for de deltagende danske virksomheder gennem bedre koordinering på tværs af arrangører og deltagere.
- Man kan nå ud til en bredere skare af lokale virksomheder, hvis de danske virksomheder interagerer med arrangørerne af fremstødet og bliver involveret allerede i forberedelsesfasen.
- Flere virksomheder har lokale folk og distributører, som kan være behjælpelige. Ved hjælp af øget inddragelse af disse vil det være lettere at få målrettet fremstødet i en retning, som bliver mere relevant for de deltagende parter.

Koordinatorers erfaringer

Vi har derudover talt med to koordinatore, der har arrangeret 8 af de gennemførte virtuelle fremstød. Samtalerne suppleres af andre løbende tilbagemeldinger om erfaringer med virtuelle fremstød fra koordinatorene til TC. Koordinatorernes erfaringer kan opsummeres i de tre følgende punkter.

1) Virtuelle fremstød er kommet for at blive – også efter COVID-19

- Virtuelle fremstød er et godt redskab til at skabe nye kontakter på eksportmarkederne. Flere virksomheder kan deltage takket være den fleksibilitet ift. pris og investering af tid de virtuelle fremstød giver.
- Formatet kræver udvikling og tilvænning til nye forretningsgange for virksomhederne. Der er tale om en fortløbende læringsproces, hvor virksomheder, der deltager i de virtuelle fremstød bliver bedre gang for gang ud fra et trial and error-perspektiv.

2) Virksomhederne efterspørger mere B2B

- At skabe netværk er stadigvæk det vigtigste for virksomhederne. De er tilfredse, når fremstødene genererer nye kunder, og der opstår mulighed for B2B-møder efter rundbordsessioner (præsentationer).
- Fremstødene fungerer bedst, når danske virksomheder gives mulighed for direkte interaktion med de lokale virksomheder. Dette stiller krav til de danske repræsentationers ⁶ forberedelse, netværk og udvælgelse af lokale virksomheder.
- Virksomhederne er tilbageholdende med at stille de gode spørgsmål eller dele gode pointer i åbne fora, fordi de er konkurrenter.

3) Ordentlige rammebetingelser er en vigtig præmis

- Planlægning er centralt, og dette stiller krav til forberedelsesfasen.

⁶ Koordinatorer af erhvervsfremstød anvender ofte danske repræsentationer som medarrangører på fremstød.

- Efterfølgende tilgængelighed af kontaktoplysninger på deltagere og information delt under rundbordsmøder etc. er vigtigt for opfølgning på fremstødet.
- Det er vigtigt, at teknikken fungerer så fejlfrit som muligt, da virksomhederne ellers springer fra.
- Fremstødet skal være så fokuseret som muligt for at bevare virksomhedernes interesse.

Opsamling

Både koordinatorene og virksomheder understreger, at fysiske møder og aktiviteter, som f.eks. netværksopbygning, ikke kan erstattes af virtuelle arrangementer og udbyttet heraf som udgangspunkt stadig er større. Dog viser de tilbagemeldinger, der er fremlagt i nærværende notat, at virtuelle erhvervsfremstød er et værdifuldt alternativ i en tid, hvor fysiske fremstød er svære at gennemføre, og der pågår en vigtig læringsproces i forhold til, hvordan der skabes udbytte og resultater for deltagende virksomheder. TC vil forsat give støtte til virtuelle eller delvist virtuelle fremstød i 2021 med henblik på forsat at understøtte dansk eksport. Vi vil ligeledes forsætte med at følge op på resultater samt virksomhedernes tilfredshed med det virtuelle format og håber, at notatet kan give input til, hvordan formatet løbende kan udvikles.

SPK / Fremstødsteamet

Bilag 1: Oversigt over gennemførte projekter pr. december 2020

Projektitel	Land	Sektor	Koordinator	Antal virksomheder
Virtuelt erhvervsfremstød for knowhow, teknologi og løsninger til hospitals- og plejesektoren	Finland	Sundhed	Danish Export Association	8
Virtuelt erhvervsfremstød i Lagos for kvægproduktion	Nigeria	Fødevarer og Landbrug	Landbrug og Fødevarer	13
Virtuelt erhvervsfremstød energisektoren - Del I	Italien	Energi, Vand og Miljø	Dansk Industri	7
Virtuelt erhvervsfremstød for procesoptimering og vandforbrug i fødevarerindustrien	Australien	Fødevarer og Landbrug	Danish Export Association	6
Virtuelt erhvervsfremstød med Alibaba for kosmetik-, pleje- og helsevirksomheder	Kina	Sundhed	Dansk Erhverv	14
Virtuelt erhvervsfremstød for svinesektoren	Colombia	Fødevarer og Landbrug	Landbrug og Fødevarer	14
Virtuelt erhvervsfremstød for sundhedssektoren - Del I	Italien	Sundhed	Dansk Industri	7
Virtuelt erhvervsfremstød for "cold chain" løsninger og logistik til fødevarerproduktion og -transport	Ghana	Fødevarer og Landbrug	Landbrug og Fødevarer	7
Officielt virtuelt erhvervsfremstød med H.K.H. Kronprinsen	Nederlandene	Energi	Den danske ambassade i Haag	19
Virtuelt erhvervsfremstød for storkundemøder med svinesektoren	Chile	Fødevarer og Landbrug	Landbrug og Fødevarer	15
Virtuelt erhvervsfremstød "Asia Pacific Maritime V Connect" for marine- og shippingindustrien	Singapore	Service (transport og logistik)	Landbrug og Fødevarer	13
Virtuelt fremstød i Kina for skibsbygningsindustrien	Kina	Service (transport og logistik)	Danish Export Association	25
Virtuelt erhvervsfremstød for vedvarende energi og vand	Argentina	Energi, Vand og Miljø	Dansk Industri	6
Virtuelt erhvervsfremstød ifm. "V-Fair GOW 2000 - Global Offshore" for offshore vindsektoren	Storbritannien	Energi	Danish Wind Export	5
Virtuelt erhvervsfremstød "Shopping Line" for storkundemøder inden for svinesektoren	Mexico	Fødevarer og Landbrug	Dansk Industri	11
Virtuelt erhvervsfremstød for sundhedssektoren - Del II	Italien	Sundhed	Dansk Industri	7
Virtuelt erhvervsfremstød på "MEDICA & COMPAMED" for health care	Tyskland	Sundhed	Danish.Care	15
Virtuelt erhvervsfremstød for fjernvarmesektoren	NL, GB & DE	Energi	Danish Board of District Heating	11
Virtuelt erhvervsfremstød for vandsektoren - Del III	Italien	Vand & Miljø	Dansk Industri	6
Virtuelt erhvervsfremstød i Chile og Peru for mineindustrien	Chile & Peru	Maskinindustri	Dansk Industri	8
Virtuelt erhvervsfremstød "Asian District Cooling Webinars" for fjernkøling	Indien & Kina	Energi	Danish Board of District Heating	8

Virtuelt erhvervsfremstød i Amsterdam på "PLMA" for private label producenter til fødevarerbranchen	Nederlandene	Fødevarer og Landbrug	Food from Denmark	30
Virtuelt erhvervsfremstød for vandsektoren	Mexico	Vand & Miljø	Dansk Industri	5
Virtuelt erhvervsfremstød i Hamborg på "WindEnergy - The Global on & offshore event" for vindmølleindustrien	Tyskland	Energi	Danish Wind Export	24
Virtuelt erhvervsfremstød i Tashkent for vand- og energisektoren	Usbekistan	Energi, Vand & Miljø	Dansk Industri	Ikke oplyst