



**Deloitte.**



**advice/**



# Programanalyse 2020

## SDG Business Booster

Business Booster spor: **SDG Lab**

# Analysens formål og baggrund



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

Formålet med denne analyse er at undersøge virksomhedernes udbytte af SDG Business Booster, og blandt andet at afdække værdien af programmets fokus på Verdensmålene (jf. figuren til højre).

Analysen hviler på en online spørgeskemaundersøgelse med deltagere det spor i SDG Business Booster som hedder "SDG Lab", og som har deltaget i programmet på forskellige tidspunkter i perioden 2019 til 2020.

26 virksomheder er registreret som gennemførte deltagere i Labsporet i denne periode. Heraf har 21 svaret denne spørgeskemaundersøgelse. Det giver en svarprocent på 81%, hvilket anses for at være en særdeles god svarandel, når der er tale om spørgeskemaundersøgelse med virksomheder.



# Tydeligt udbytte af programmet for virksomhederne



Deltagerne i programmet udtrykker at have opnået et stærkt udbytte ved deres deltagelse i SDG Business Booster – SDG Lab.

Et udbytte som gavner virksomhederne i flere aspekter.

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

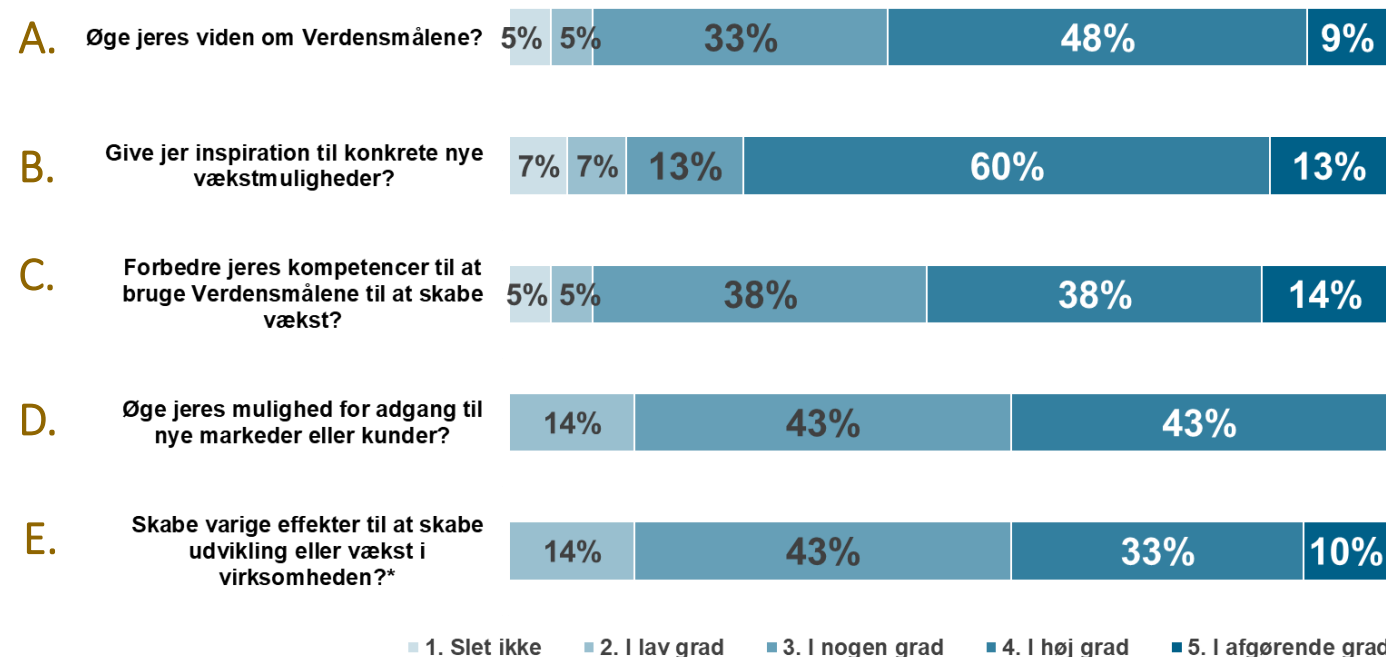
Således er deres udbytte i nogen, høj eller i afgørende grad på:

- A. Øget viden om Verdensmålene: **90%**
- B. Inspiration til nye vækstmuligheder: **86%**
- C. Forberede kompetencer: **90%**
- D. Øget mulighed for nye markeder: **86%**
- E. Varige effekter: **86%**

Målsætning for programmet er på mål C 90% hhv. 85% på mål D og E. Programmet har dermed nået disse mål.

## UDBYTTE AF SDG BUSINESS BOOSTER

*I hvilken grad har deltagelsen bidraget til...*



Antal svar: 21

\* Denne er formuleret som "fremtid" i hvilken grad man forventer varige effekt fremover.

# Høj tilfredshed med indholdet i programmet



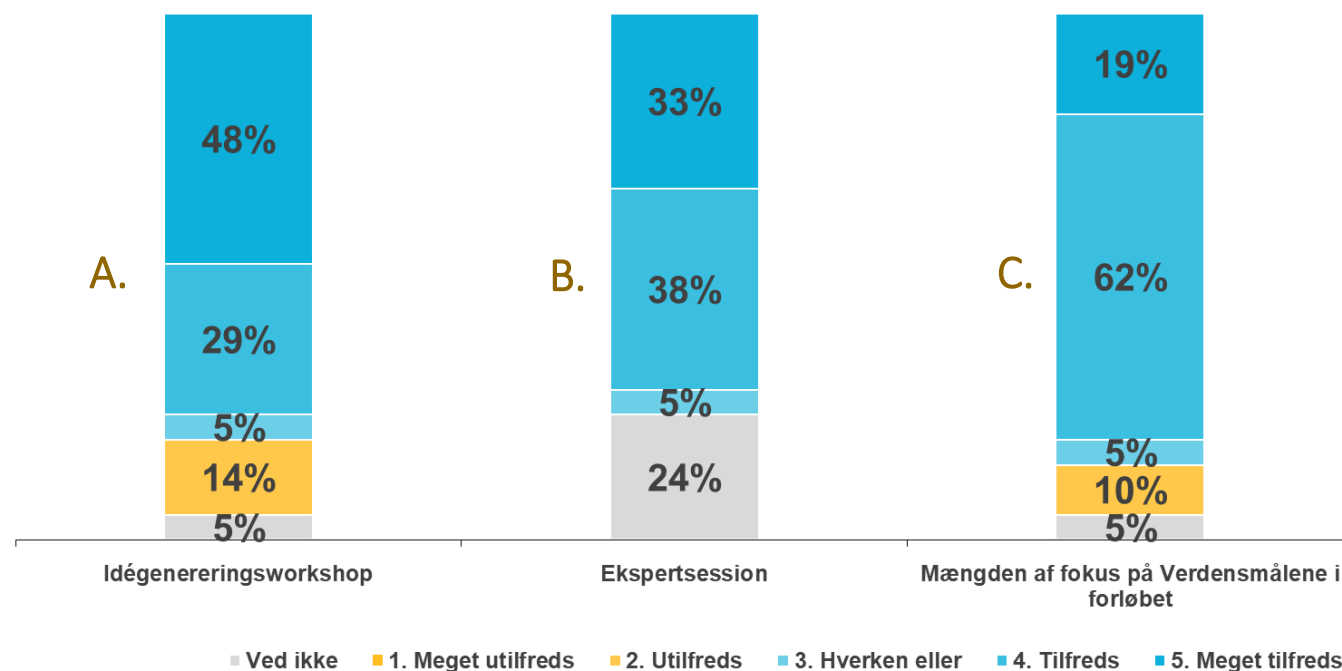
## TILFREDSHED MED DELTAGELSEN

Hvor tilfreds eller utilfreds er du med dine oplevelser og erfaringer med deltagelsen i SDG Business Booster?

Virksomhederne udtrykker også stor tilfredshed med deres oplevelser og erfaringer med **aktiviteterne og indholdet** i SDG Business Booster – SDG Lab.

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

- A. Idégenereringsworkshop: **77%**
- B. Ekspertsession: **71%**
- C. Fokus på Verdensmålene: **81%**

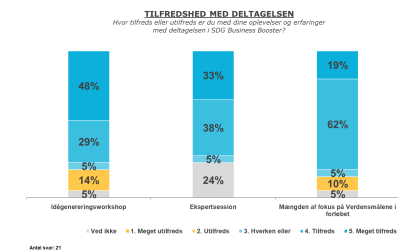


Antal svar: 21

# Kommentarer til indholdet i programmet



- Efter at have været i Jeres forløb, er vi blevet meget mere målrettet på vores salg og kommunikation om vores profil. Vi begynder at stille flere spørgsmål til vores kunders profil, for at forstå dem bedre. Vi har landet en aftale med et dansk bryggeri, der også kan bygge økologisk, så det kommer til at skærpe vores bæredygtige profil. Endvidere har vi landet et samarbejde med en stor hotelkæde, der kun vil arbejde med os, hvis vi vil modtage hjælp med at kunne spore vores råvarer og materialer generelt. Mega fedt og noget vi kommer til at bruge med alle fremadrettet. Vi har overtaget flere store danske bryggeriers ordre, da kunderne søger en bedre bæredygtig profil... Mega sejt!!! Tak for at få lov til at være med♡
- Erhvervshusets vejleder forsøgte og gjorde det ok - men var ikke klædt på til vejledning om verdensmålene. Deloitte's medarbejdere brugte alt for lang tid på at forstå vores virksomhed og alt for lidt tid på at hjælpe os videre.
- Grundet vores branche, så har forløbet ikke givet afgang til nye kunder, MEN det har givet os muligheder for at positionere os stærkere og komme i betragtning til en større del af deres ordre-portfolio.
- Idegenereringsworkshoppen var alt for bred. Med fokus på ét emne *Automatisk Veterinær Kontrol og Verdensmålene*, ville vi være nået meget længere.
- Meget dygtige konsulenter på workshoppen, der fik os til at se nye perspektiver og muligheder.
- Uheldigvis kom Corona-virus ind og ændrede forholdene fuldstændigt. Ikke mindst fordi flyselskaber var blandt de primære målgrupper for vores koncept. Vi er dog meget glade for den feedback vi har modtaget, og vil gerne vide hvilke muligheder vi har for at genoptage projektet, når corona-problematikken er afblæst.
- Det var meget meget varmt hos Deloitte, så varmt at det var svært at koncentrere sig. Det er ofte svært for ikke-fagpersoner at sætte sig ind i medicin og medicinsk udstyr.
- Vi blev tilknyttet forløbet ganske sent i forhold til øvrige virksomheder. Det havde en effekt i løbet af de kompakte forløb. Vi har ikke andet end ros til de medarbejdere, som vi har arbejdet sammen med. De har alle været dedikeret og kompetente, og vi antager, at vores deltagelse kan have en positiv effekt (for os), men det kan vi først vurdere i løbet af de kommende måneder. Man kan overveje til evt. fremtidige forløb, at fastholde den på forhånd aftalte deadline i forhold til optag på projektet. For os ville det reelt betyde, at vi ikke kunne have deltaget (hvilket vi naturligvis ville have været ærgerlige over), men det ville muligvis kunne have givet bedre forberedelse og højere kvalitet for deltagerne.
- Pitch Springboard var klart det bedste i forløbet. Der var nogle skarpe refleksioner, som siden har hjulpet os med at blive skarpere med hvordan vi integrerer Verdensmålene i vores value proposition. Det var også nogle gode generelle kommentarer, som har givet os mere fokus på hvad vi skal ændre i vores fremtidige pitch. Vi havde nogle store forventninger til idegenereringsworkshoppen, som ikke blev indfriet. Vi kom ikke særlig langt med omsætning af Verdensmål, end vi allerede var. De færdige skabeloner vi blev præsenteret for, fungerede ikke efter hensigten. Der skal måske være lidt mere føling med, hvor virksomheden og hvad den har brug for. Der kan med fordel medbringes nogle forskellige muligheder, som der kan bygges videre på ad hoc i workshoppen - alt efter hvor stor viden og søgen virksomheden har ifm. verdensmålene. Et andet forslag er, at der kan benchmarkes med, hvordan andre virksomheder har opbygget SDG-profil og inddraget SDGs i forretningsplaner og som basis for omsætning. Det giver noget at spejle sig i, så virksomheder kan bestemme om man vil gå den ene, den anden eller den tredje vej.



# Høj tilfredshed med aktørerne i programmet

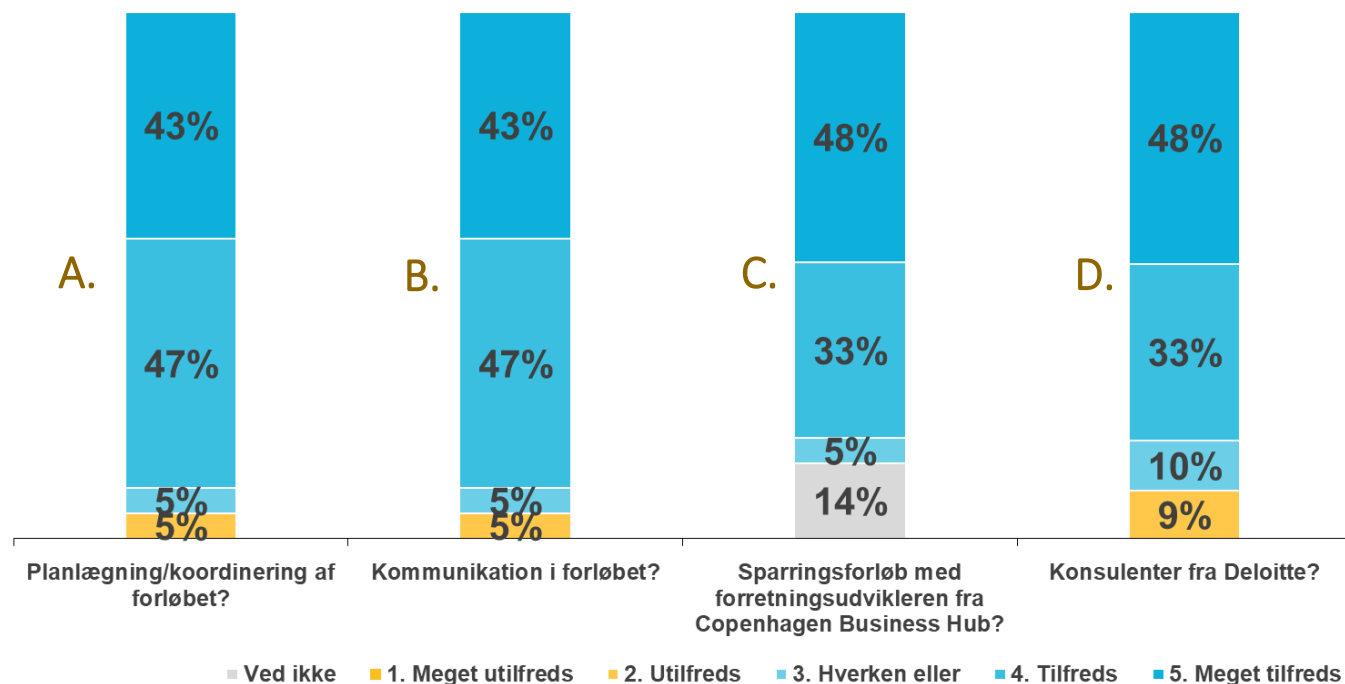


Virksomhederne udtrykker tillige stor tilfredshed med deres oplevelser og erfaringer med **aktørerne** i SDG Business Booster – SDG Lab.

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

- A. Planlægning og koordinering: **90%**
- B. Kommunikation: **90%**
- C. Sparring med forretningsudviklerne: **81%**
- D. Deloitte konsulenter: **81%**

**TILFREDSHED MED AKTØRERNE**  
 Hvor tilfreds eller utilfreds er du med dine oplevelser og erfaringer med aktørerne i SDG Business Booster?

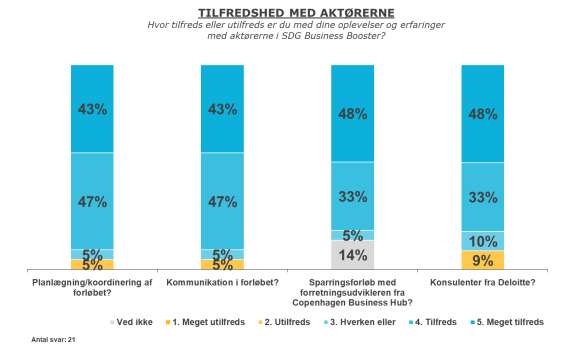


Antal svar: 21

# Kommentarer om aktørerne i programmet



- Deloitte konsulenter var hver især dygtige, men det løb desværre af sporet ved idégenereringsfasen. Til gengæld lykkedes det NN (*konsulent fra Deloitte, red.*) at finde en meget kompetent ekspert.
- Klarhed omkring R&R før og under ekspert-kaldet var mangelfuld. Denne feedback er også givet direkte til deltagerne. Heldigvis var outcome fint.
- Samarbejdet med NN (*forretningsudvikler fra Copenhagen Business Hub, red.*) har været den mest givende del af dette forløb. Det betyder ikke det andet ikke var noget værd. Tværtimod. Men NNs indsigt og processtyring var væsentlig for udbyttet.
- Vi beklager, at vi ikke kunne gennemføre ekspert-sessionen, men det ville ikke give mening at gøre det pga. corona. Når situationen er mere normaliseret tager vi kontakt igen, fordi vores koncept passer perfekt ind i den grønne omstilling som Danmark sandsynligvis bliver en af frontfigurerne indenfor.
- Deloitte-konsulenterne virkede som meget søgende ift., hvad de skulle arbejde med, fokus og vejledning i forløbet. Det var tydeligt, at det var et nyt område, som Deloitte er trådt ind i. Der skal gøres mere for at bringe nye ting og "aha-refleksioner" på banen. SDG kortene fra Deloitte er virkelig gode, men der var ikke gjort nok for at tænke dem nok kreativt ind i forløbet eller skabe en "gamificeret" tilgang til, hvordan der kunne arbejdes med SDG kortene.



# God anbefalingsvillighed med høj NPS score



En række deltagere omtaler SDG Business Booster – SDG Lab med meget positive og i rosende vendinger næste sides kommentarer). Det giver sig også udslag i en stor villighed til anbefale et program som SDG Business Booster (SDG Lab) til andre virksomheder. Dermed er **NPS scoren** høj for programmet.

57% eller over halvdelen af deltagerne er såkaldte *promoters* og angiver høj anbefalingsvillighed. De er det man kan kalde "grønne kunder/virksomheder".

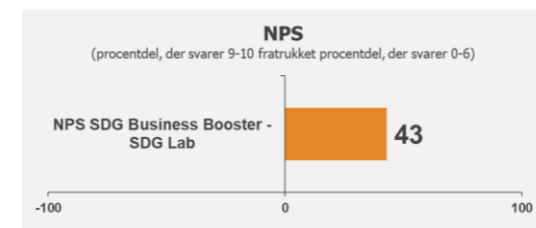
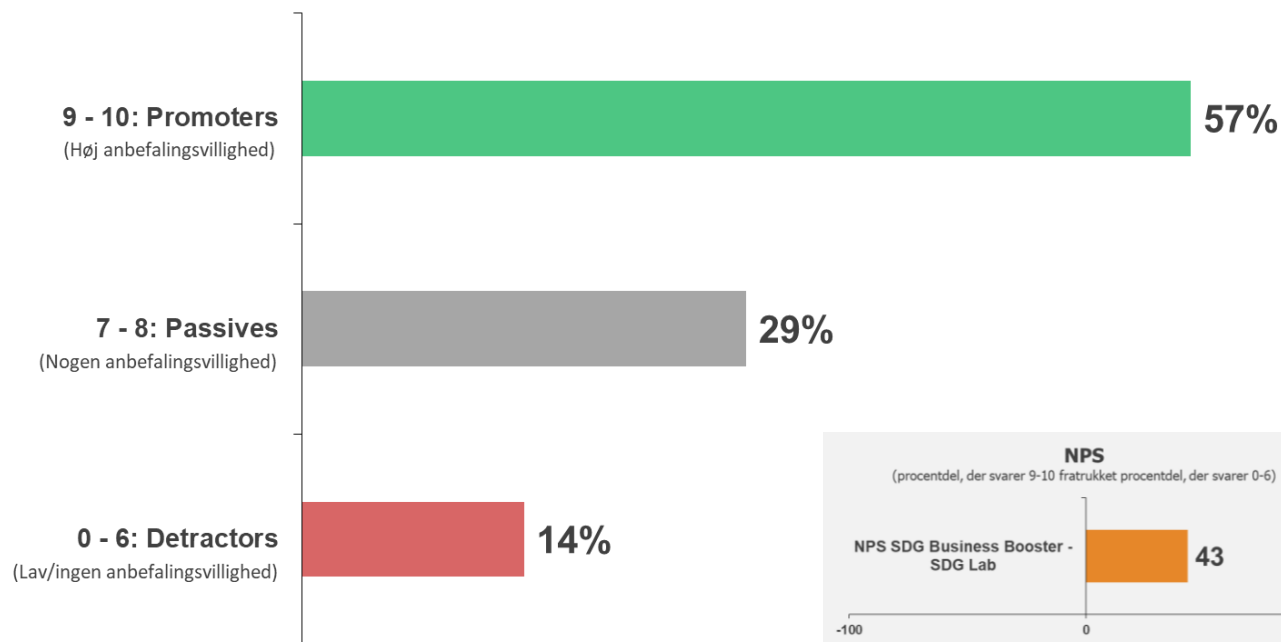
Her er det i meget høj grad sandsynligt, at de omtaler SDG Business Booster til andre og at de gør det med positive vendinger.

Modsat er der kun en begrænset andel på 14% såkaldte *detractors*, som angiver lav eller ingen anbefalingsvillighed. De er det man kalder "røde kunder/virksomheder", da det slet ikke eller i meget lav grad er sandsynligt, at de vil omtale SDG Business Booster – SDG Lab til andre og at de vil gøre det med positive vendinger.

Knap en tredjedel er *passives* dvs. mere neutrale.

## ANBEFALINGSVILLIGHED (NPS)

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



Antal svar: 21

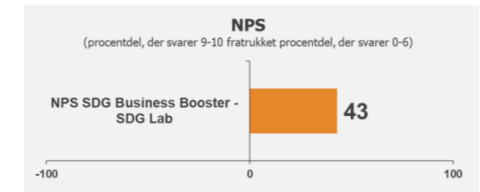
Anm.: NPS score angives ikke som en procentsats, men som en numerisk score mellem -100 og +100. Andelen af Detractors fratrækkes - "røde kunder" (lav anbefaling; score 0-6) andelen af Promoters - "grønne kunder" (høj anbefaling; score 9-10).



# Kommentarer om NPS score og generelt om deltagelsen



- Det er svært for mange SMV'er at få fokus på Verdensmålene, men det er vigtigt og her kan SDG Business Booster være en rigtig god start.
- Har ikke yderligere kommentarer end de jeg allerede har skrevet. Det skulle lige være: "Håber vi snart ses igen".
- Havde vi ikke haft denne mulighed med SDG, som hjalp os i gang med processen, var vi ikke kommet i gang og slet ikke så systematisk.
- I laver nogle gode programmer. I hvert fald dette og "Vækst via ledelse" har været af høj klasse.
- I virksomheder, som er mindre/mellemstore, der skal initiativer som disse oftest skydes i gang af ildsjæle og/eller enkeltpersoner. Her er det enormt vigtigt at få et sådan "boost" eller sparring fra kompetencer udenfor virksomheden. Vi havde ikke været så langt uden support!
- Jeg beundrer Jeres måde at prøve at sætte Jer ind i vores anderledes virksomhedsstruktur og måde at angribe markedet på. Stor respekt til Jer. Jeg arbejder stadig over 200% 😊
- Rigtig god workshop for mindre ikke så ressourcestærke virksomheder. Dygtige konsulenter, der fik os til at se nye perspektiver og muligheder. Kunne dog godt have brugt mere tid end de få timer på workshoppen.
- Var ikke velegnet i vores situation, fordi vi allerede arbejder aktivt med Verdensmålene og rådgiver andre herom.
- Vi er allerede i gang med næste forløb :-)
- Alt i alt har vi været rigtig tilfredse med forløbet.
- Det er (var) et meget fint forløb vi har været igennem og det har skærpet vores ideer og gå på mod til at fortsætte. Stor tak herfra.
- Gode kompetencer, input fra udenforstående kan være værdifuldt. Åbnet nogle døre til kontakter og områder vi ikke havde inden forløbet.
- SDG skal ikke kun være en mode ting eller "me too", som alle synes eller føler sig presset til at italesætte og gøre noget ved. Området skal placeres centralt i, hvordan virksomheder udvikler forretningsplaner og som et tværgående element i organisationer og hvordan der skabes impact/effekt/jobskabelse for samfund og verden. Virksomheder har dog brug for sparring og hjælp til at pejle sig ind til, hvordan de enkelte vælger deres vej ind i og ud af SDG junglen. Der er brug for at danske virksomheder kommer hurtigt op i gear, så vi bliver på forkant med, hvordan vi både kan bidrage til en bedre verden og samtidigt skabe et nyt grundlag til, hvordan omsætning og vækst skabes med et solidt SDG grundlag. Det vil være godt at få virksomheder til at mødes sammen og skabe en samtale på tværs, så de kan lære af hinanden og få udviklet forståelse på baggrund af fælles refleksion og dialog - uden dog at virksomheder behøver eller skal være enige om, hvordan de integrerer SDG i deres forretnings- og organisationsstruktur.



## Undersøgelsen er udarbejdet af:

### Erhvervshus Hovedstaden

Fruebjergvej 3  
2100 København Ø  
Tlf. 30 10 80 80

### For yderligere information kontakt:

Anders Møller  
Analysekonsulent  
+ 45 30 10 81 06  
[amol@ehhs.dk](mailto:amol@ehhs.dk)

