

EFFEKTER AF COVID-19 RÅDGIVNING

Implement Economics
Spørgeskemaanalyse af The Trade
Councils COVID-19 rådgivning

Maj 2021



Baggrund for undersøgelsen

The Trade Council har styrket rådgivningsindsatserne på eksportmarkederne for bedst muligt at støtte dansk eksport igennem COVID-19.

INDSATSER FOR DANSK EKSPORT

Med igangsættelsen af Eksport- og Investeringspakken 18. april 2020 har Udenrigsministeriet gennem The Trade Council styrket rådgivningsindsatserne på eksportmarkederne for bedst muligt at støtte dansk eksport igennem COVID-19 samt sikre en grøn og bæredygtig genstart efter pandemien.

Fokus for rådgivningen har været todelte:

- Det ene fokus har været at hjælpe virksomhederne med deres akutte problemer for blandt andet at fastholde eksisterende eksport. Et særligt fokus har været på at understøtte de små og mellemstore virksomheder (SMV'erne), når de har været ramt af rejserestriktioner og derfor haft udfordringer med at nå ud på markederne.
- Det andet fokus har været at støtte op om opdyrkning af nye markedsmuligheder, særligt i forhold til grønne og bæredygtige løsninger.

For at understøtte virksomhederne bedst muligt i en krisesituation, hvor mange har været økonomisk udfordret, har rådgivningstaksterne siden periodens start været halveret. Dertil kommer et yderligere tilskud på 50 pct. til SMV'erne.

Denne spørgeundersøgelse er udsendt til 1.007 virksomheder, som siden Eksport- og Investeringspakkens ikrafttræden 18. april 2020 frem til 20. april 2021 har modtaget betalingsbelagte rådgivningsydelser fra The Trade Council.

Undersøgelsen sætter fokus på virksomhedernes oplevelse af situationen på eksportmarkederne og deres respons i den forbindelse, samt på deres brug af The Trade Councils rådgivning og effekten af denne.



Sammenfatning af konklusionerne

Virksomhedernes oplevede effekter af The Trade Councils COVID-19 rådgivning.



COVID-19 har påvirket de fleste virksomheders eksport, men krisen har ramt små og store virksomheder forskelligt

- 38 pct. af virksomhederne har oplevet en lavere eksport siden april 2020 end forventet forud for krisen. Mikrovirksomhederne (0-9 ansatte) og SMV'erne (10-199 ansatte) har været hårdest ramt.
- Ifølge undersøgelsen er det nedlukningen af eksportmarkederne (67 pct.) og rejserestriktioner (64 pct), der har ramt eksporten hårdest. Der er dog forskel på, hvordan virksomhederne har været påvirket. SMV'erne er dem, som er blevet værst ramt af nedlukningen af eksportmarkederne (74 pct.) og rejserestriktionerne (70 pct.).
- 56 pct. af virksomhederne har ændret deres eksportstrategi som følge af COVID-19. For mikrovirksomhederne er andelen 66 pct. mod 44 pct. blandt de store virksomheder (200+ ansatte). Den dominerende strategi for mikrovirksomhederne har været at søge nye muligheder på nære markeder inden for EU. SMV'erne og de store virksomheder har derimod i højere grad ændret deres strategi til at fokusere på markeder, hvor de allerede er til stede.



COVID-19 har også bragt muligheder med sig, og mange virksomheder har oplevet øget efterspørgsel efter deres digitale og bæredygtige løsninger

- 19 pct. af virksomhederne har oplevet, at eksporten er steget mere end forventet siden april 2020. Blandt dem angiver 68 pct., at COVID-19 har været årsagen til fremgangen. De fleste af disse virksomheder forventer, at eksportstigningen vil fortsætte.
- COVID-19 rådgivningen har haft særlig fokus på at understøtte eksporten af grønne og bæredygtige løsninger, og tilbagemeldingen fra virksomhederne tyder på, at indsatsen har ramt målgruppen.
- 76 pct. af virksomhederne angiver, at de leverer grønne og bæredygtige løsninger. Af disse virksomheder har 54 pct. oplevet, at efterspørgslen efter grønne og bæredygtige løsninger er steget eller steget meget under COVID-19. Andelen af virksomheder, som har oplevet en stigning i efterspørgslen, er størst blandt mikrovirksomhederne (61 pct.).
- 70 pct. af virksomhederne oplyser, at de leverer digitale løsninger. Af disse virksomheder har 51 pct. oplevet, at efterspørgslen efter digitale løsninger er steget eller steget meget under COVID-19. Andelen af virksomheder, der har oplevet stigning i efterspørgslen, er størst blandt de store virksomheder (59 pct.).



40 pct. af virksomhederne vurderer, at The Trade Councils rådgivning i høj grad har bidraget til at øge og fastholde deres eksport

- Prisnedsættelsen på The Trade Councils rådgivning har haft afgørende betydning for en stor del af de virksomheder, der ikke tidligere har benyttet sig af organisationens rådgivning. Det gælder specielt de mindre virksomheder.
- Næsten halvdelen af virksomhederne søgte rådgivning helt eller delvist som følge af COVID-19. Mens de store virksomheder i langt overvejende grad søgte rådgivning til at komme i dialog med lokale myndigheder (87 pct.), havde de mindre virksomheder i højere grad brug for bistand til at komme ind på et nyt marked (64 pct.).
- 67 pct. af virksomhederne oplyser, at de har øget eller forventer at øge deres eksport efter deres samarbejde med The Trade Council. 27 pct. af virksomhederne angiver, at de har fastholdt eller forventer at fastholde eksport, der potentielt kunne være gået tabt.
- Virksomhederne estimerer, at de har øget deres eksport for DKK 620 mio. og fastholdt eksport for DKK 1,4 mia. efter rådgivningen fra The Trade Council. 40 pct. af virksomhederne vurderer, at The Trade Councils rådgivning i høj grad har haft en betydning for disse resultater. En simpel ekstrapolering af respondenternes estimater til samtlige virksomheder, der har modtaget rådgivning under COVID-19, giver DKK 9,6 mia. i øget og fastholdt eksport.

Metode

Rapporten belyser effekten af The Trade Councils COVID-19 rådgivning på baggrund af en spørgeskemaundersøgelse.

METODE

Virksomhedernes rådgivningsforløb er udvalgt ud fra følgende kriterier:

- Virksomheden har købt rådgivning fra The Trade Council under Eksport- og Investeringspakkens nedsatte rådgivningstakster frem til 20. april 2021.
- Rådgivningsforløb, der er igangsat fra 1. januar 2020 men først fuldført efter Eksport og Investeringspakken ikrafttræden, er medtaget.
- Virksomhederne har købt minimum 10 timers rådgivning. Virksomheder, der har købt færre timer eller har modtaget gratisydelse i perioden, er således ikke medtaget i undersøgelsen.

The Trade Councils kontaktperson i virksomhederne har modtaget et spørgeskema pr. rådgivningsforløb. Kontaktpersoner, der har modtaget mere end tre rådgivningsforløb, har kun modtaget et spørgeskema for de første tre forløb.

Spørgeskemaer er en effektiv måde at indsamle information blandt mange respondenter. Analyser på baggrund af spørgeskemadata kan afsløre mønstre og tendenser. Spørgeskemaundersøgelsen har dog også en række svagheder:

- Angivelserne af eksporteffekten er baseret på respondenternes egne estimater og må forventes at være forbundet med betydelig usikkerhed. Det er svært for respondenterne at vide, hvad der ville være sket, hvis de ikke havde modtaget rådgivning.
- Respondenterne kan ikke forventes at svare 100 pct. objektivt på alle spørgsmål omkring samarbejdet med The Trade Council.

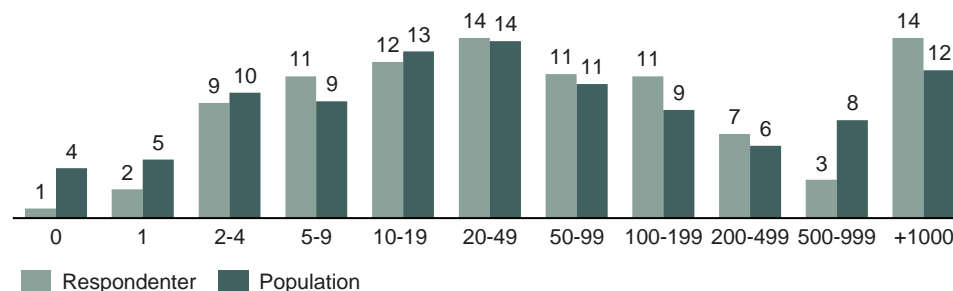
Disse svagheder betyder, at den kausale sammenhæng mellem rådgivning og eksporteffekt ikke entydigt kan fastslås på baggrund af respondenternes estimater.

REPRÆSENTATIVITET

Validiteten af en spørgeskemaanalyse afhænger blandt andet af, om respondenterne er repræsentative for population. Ellers vil en simpel ekstrapolering af resultaterne til den fulde population ikke kunne give et retvisende billede. Der kan for eksempel være en risiko for, at respondenterne har haft særligt positive eller negative oplevelser, som har betydning for deres tilbøjelighed til at besvare spørgeskemaet.

Der kan også være virksomheder med bestemte karakteristika, der er mere tilbøjelige til at svare. Da der er stort sammenfald mellem respondenternes og populationens størrelse, forventer vi ikke systematiske forskelle baseret på denne parameter.

Fordeling af virksomheder på virksomhedsstørrelse (procent)

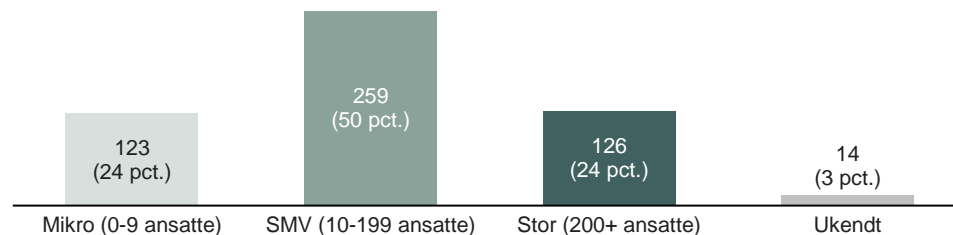


I analysen bliver virksomhederne inddelt i tre grupper:

- Mikrovirksomheder med 0-9 ansatte
- Små og mellemstore virksomheder (SMV'er) med 10-199 ansatte
- Store virksomheder med 200+ ansatte

Inddelingen adskiller sig fra den officielle definition, ifølge hvilken SMV'er er virksomheder med 10-249 ansatte. Der er 14 virksomheder, der ikke har angivet, hvor mange ansatte virksomheden har (svaret 'ved ikke' eller 'blank'). Disse besvarelser er medtaget i analysen, hvor det har været muligt.

Fordeling af virksomheder på virksomhedsstørrelse (procent)





COVID-19 KRISENS BETYDNING FOR VIRKSOMHEDERNES EKSPORT

COVID-19 krisen har skabt både udfordringer og muligheder for virksomhederne. Virksomhederne giver udtryk for, at:

- Det er svært at opbygge personlige relationer med kunderne.
- Usikkerhed blandt kunderne betyder, at de fokuserer på drift og ikke sætter nye projekter i gang.
- Lange ventetider bremser salgsprocessen.
- Rejserestriktioner har påvirket dem både positivt og negativt, da virksomhederne med mange års erfaring med samarbejde over landegrænser har kunne hjælpe nye kunder, som ikke havde denne "know-how".
- Budgetallokering til bekæmpelse af COVID-19 har til gengæld øget efterspørgslen efter virksomhedernes produkter.

Covid-19 krisen har skabt både udfordringer og muligheder

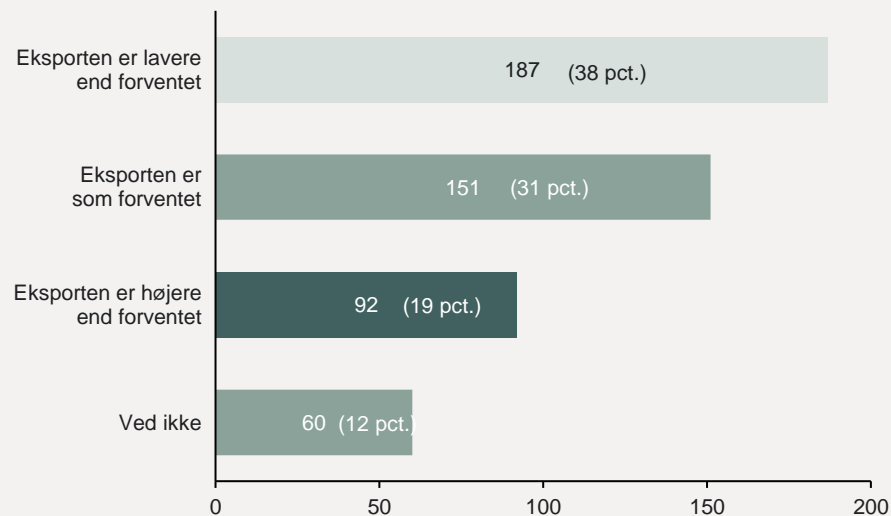
38 pct. af virksomhederne har oplevet, at deres eksport var lavere end forventet grundet COVID-19, mens 19 pct. har oplevet højere eksport.

COVID-19 KRISENS EFFEKT PÅ EKSPORTEN

- COVID-19 krisen har ikke været entydig negativ for de virksomheder, der har modtaget rådgivning fra The Trade Council. Halvdelen af virksomhederne har oplevet, at deres eksport er som forventet eller højere.
- COVID-19 krisens effekter forventes at være midlertidige. De fleste virksomheder, der har oplevet lavere eksport, forventer at være tilbage til niveauet før COVID-19 krisen inden for et år.
- Af de virksomheder, der har oplevet en stigning i deres eksport, angiver de fleste, at stigningen skyldes COVID-19. Mere end halvdelen af disse virksomheder forventer, at stigningen vil fortsætte.

Hvilket af følgende udsagn passer bedst på din virksomheds eksport siden COVID-19 krisen start i foråret 2020, sammenlignet med dine forudgående forventninger til perioden?

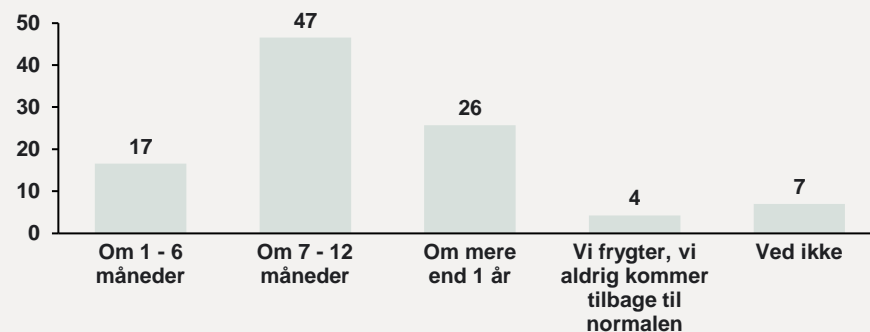
(antal)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=490.

For virksomheder, der har lavere eksport end forventet: Hvornår forventer din virksomhed at vende tilbage til et eksportniveau fra før april 2020?

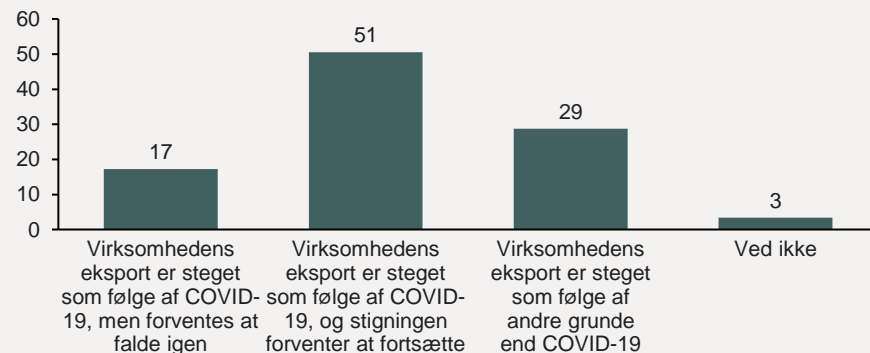
(procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=187.

For virksomheder, der har højere eksport end forventet: Hvilken af følgende udsagn passer bedst til din virksomheds eksport frem til nu?

(procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=87.

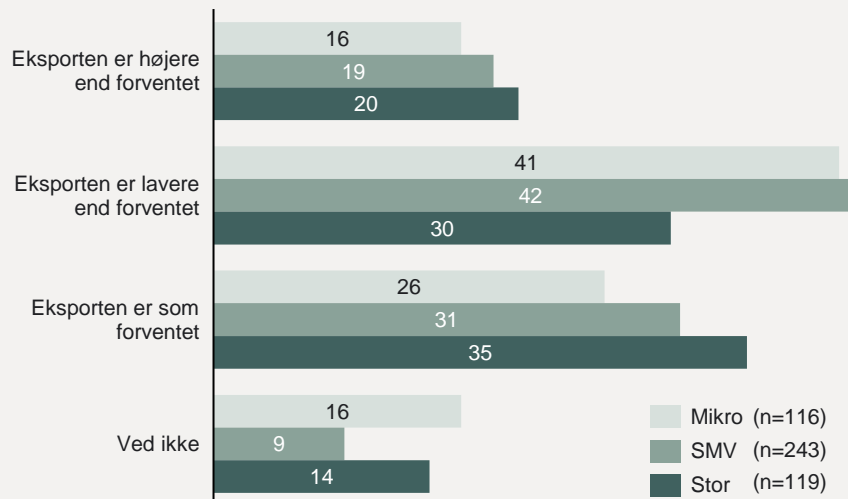
Covid-19 krisen har ramt virksomheder af forskellig størrelse forskelligt

Mere end 40 pct. af mikrovirksomhederne og SMV'erne angiver at have haft lavere eksport end forventet grundet COVID-19 krisen, mens det samme kun er tilfældet for 30 pct. af de store virksomheder.

COVID-19 HAR RAMT MIKROVIRKSOMHEDER OG SMV'ER HÅRDEST

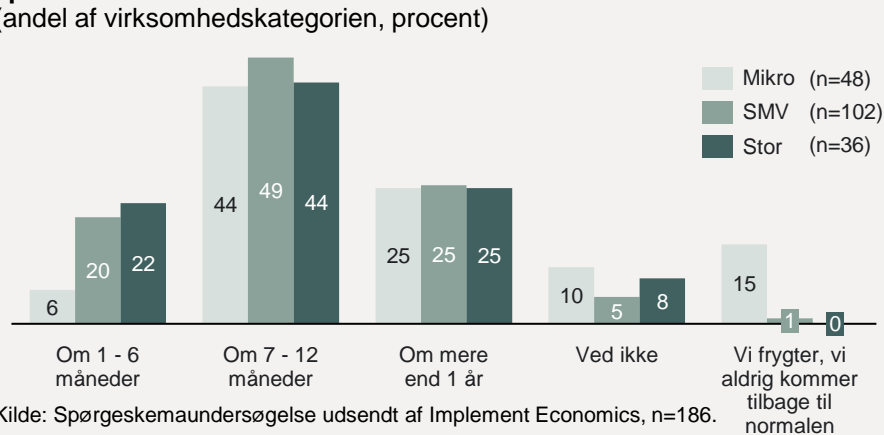
- Ifølge undersøgelsen har mikrovirksomhederne og SMV'erne generelt været hårdere ramt af COVID-19 krisen end de større virksomheder.
- For mere end 40 pct. af mikrovirksomhederne og SMV'erne har eksporten været lavere end forventet i perioden. Blandt dem frygter 15 pct. af mikrovirksomhederne, at de aldrig kommer tilbage til normalen – det samme gælder stort set ingen af SMV'erne eller de store virksomheder.
- For 20 pct. af de store virksomheder er eksporten højere end forventet, og for 71 pct. af disse virksomheder skyldes stigningen COVID-19. 52 pct. af virksomhederne forventer, at stigningen vil fortsætte.

Hvilket af følgende udsagn passer bedst på din virksomheds eksport siden Coronakrisens start i foråret 2020, sammenlignet med dine forudgående forventninger til perioden? (andel af virksomhedskategorien, procent)



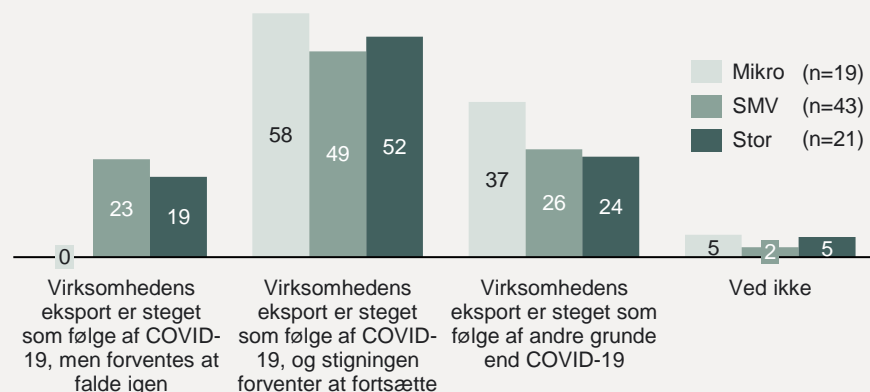
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=484.

For virksomheder, der har lavere eksport end forventet: Hvornår forventer din virksomhed at vende tilbage til et eksportniveau fra før april 2020? (andel af virksomhedskategorien, procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=186.

For virksomheder, der har højere eksport end forventet: Hvilken af følgende udsagn passer bedst til din virksomheds eksport frem til nu? (andel af virksomhedskategorien, procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=83.

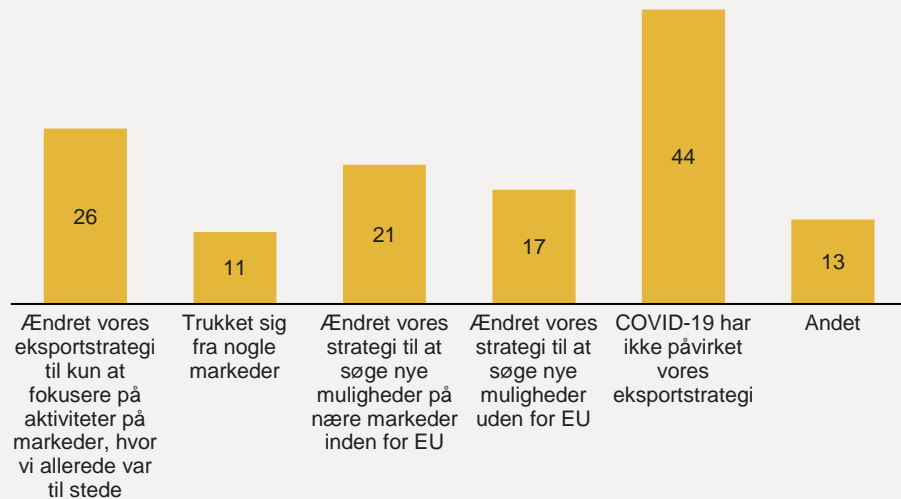
Mere end halvdelen af virksomhederne har ændret deres eksportstrategi

56 pct. af virksomhederne har ændret eksportstrategi, men der er stor variation i, om virksomhederne har valgt at søge nye markeder eller fokusere på eksisterende markeder.

MANGE VIRKSOMHEDER HAR ÆNDRET EKSPORTSTRATEGI

- Mere end halvdelen af virksomhederne har ændret deres eksportstrategi under COVID-19, men der er forskelle på tværs af virksomhedsstørrelser.
- De store virksomheder har i højere grad bibeholdt deres strategi (56 pct.) eller øget fokus på markeder, hvor de allerede var til stede (26 pct.).
- Mikrovirksomhederne været mest tilbøjelige til at ændre deres strategi, og disse virksomheder har i højere grad trukket sig fra nogle markeder (19 pct.) og søgt mod nære markeder inden for EU (30 pct.).

Hvilke af følgende udsagn (vælg gerne flere) passer bedst på, hvordan COVID-19 har påvirket din virksomheds eksportstrategi? Som konsekvens af COVID-19 har min virksomhed:



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=425.

Hvilke af følgende udsagn (vælg gerne flere) passer bedst på, hvordan COVID-19 har påvirket din virksomheds eksportstrategi? Som konsekvens af COVID-19 har min virksomhed:

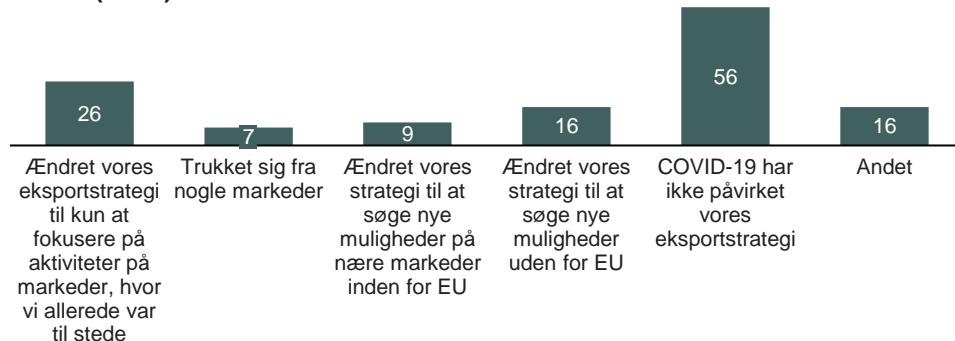
MIKRO (n=105)



SMV (n=218)



STOR (n=96)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=419.

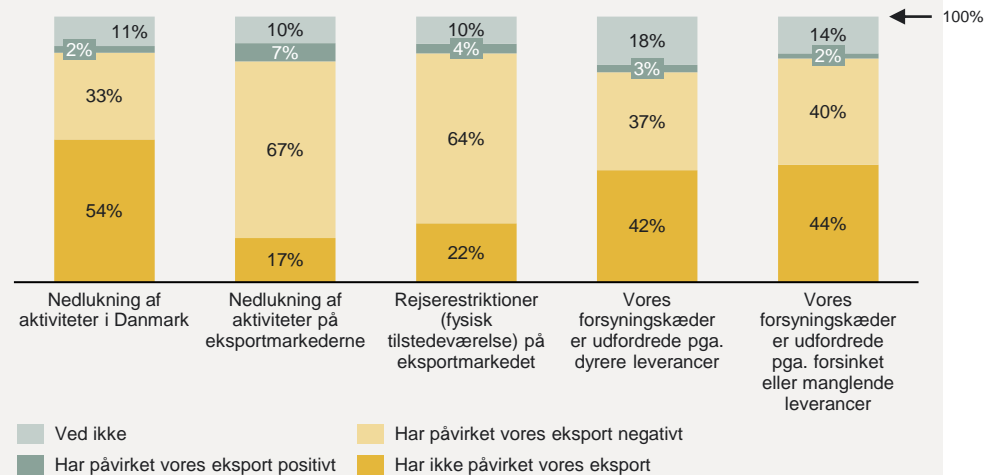
Specielt nedlukningen af eksportmarkederne og rejserestriktioner har påvirket eksporten

Det er især de mindre virksomheder, der har været ramt af nedlukningen af eksportmarkederne og rejserestriktioner, mens de store virksomheder også er blevet ramt via deres globale værdikæder.

TILTAG I ANDRE LANDE HAR PÅVIRKET EKSPORTEN NEGATIVT

- Mere end 2/3 af virksomhederne oplever, at nedlukning af aktiviteter på eksportmarkederne og rejserestriktioner har påvirket deres eksport negativt. Det er især mikrovirksomhederne og SMV'erne, der har været ramt.
- En højere andel af de store virksomheder, der ofte har mere globale forsyningskæder, oplever, at deres forsyningskæder har været udfordrede på grund af dyrere leverancer (41 pct.) og/eller forsinket eller manglende leverancer (44 pct.).
- Nedlukningen af aktiviteter i Danmark har haft begrænset effekt på virksomhedernes eksport.

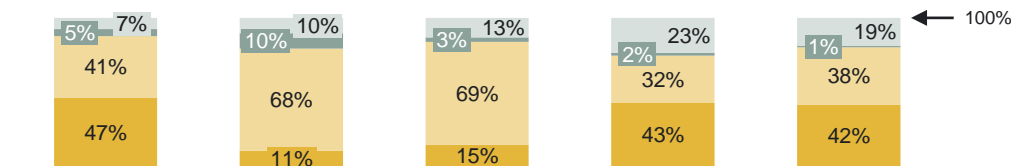
Hvordan har følgende faktorer påvirket jeres eksport under COVID-19? (procent)



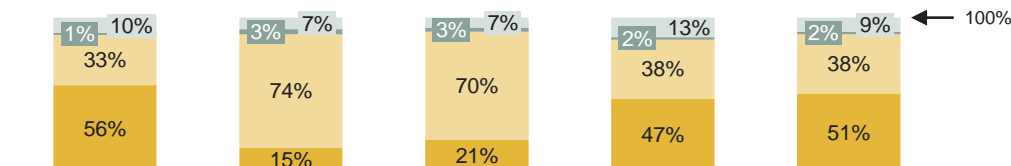
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=450.

Hvordan har følgende faktorer påvirket jeres eksport under COVID-19? (procent)

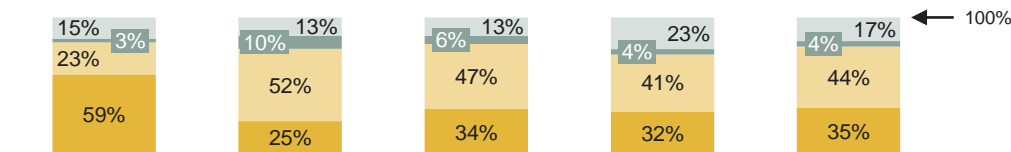
MIKRO (n=107)



SMV (n=229)



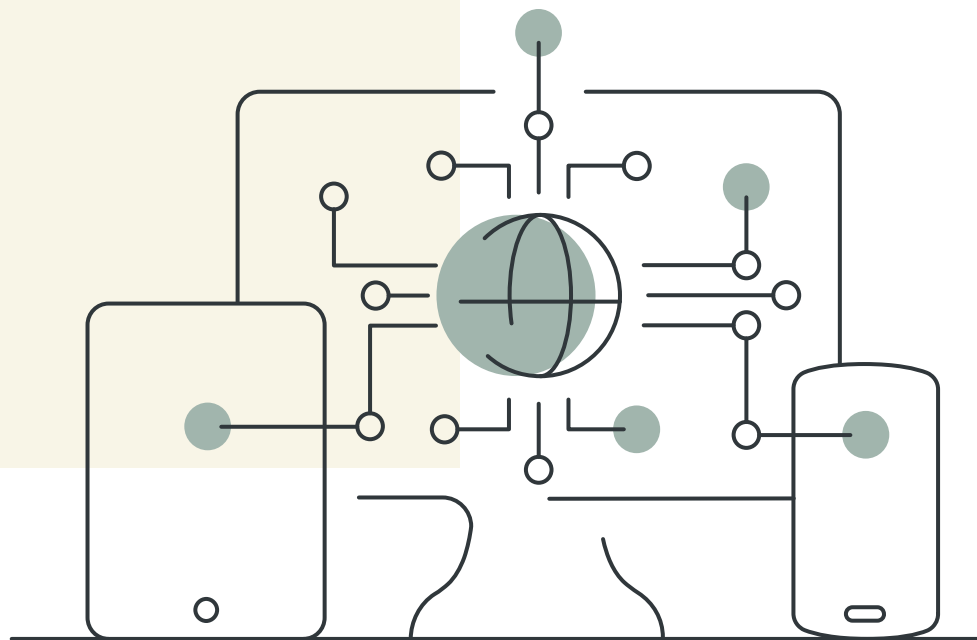
STOR (n=105)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=441.

DIGITALE SALGSPLATFORME

Virksomhedernes brug af digitale salgsplatforme i deres eksportaktiviteter er steget under COVID-19, og det gælder særligt brugen af B2B-platforme. Der er dog en stor andel af virksomhederne, der oplyser, at de ikke benytter digitale salgsplatforme. Det gælder især de mindre virksomheder.



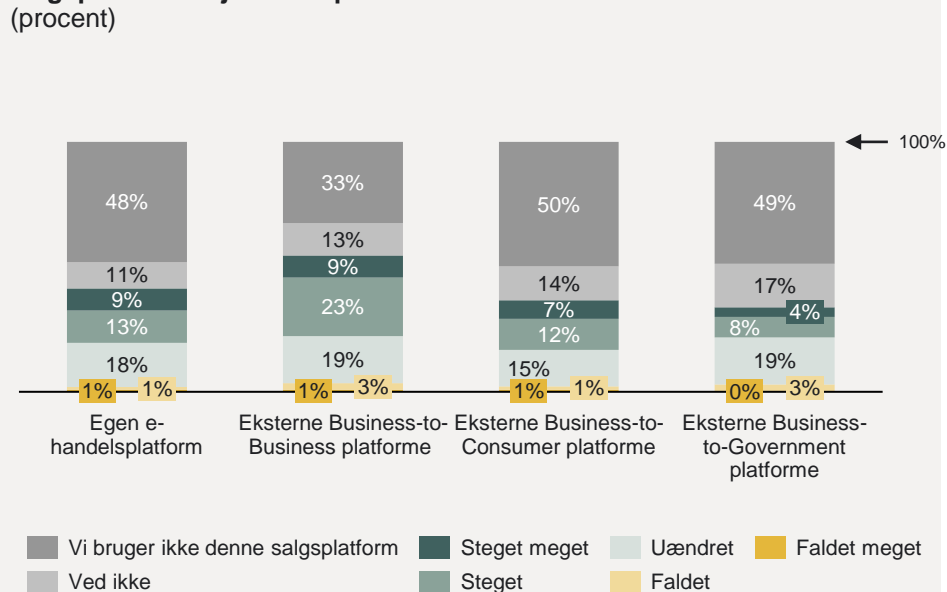
Virksomhedernes brug af digitale salgsplatforme er steget

Afhængigt af platformstypen angiver 12-31 pct. af virksomhederne, at deres brug af digitale salgsplatforme er steget eller steget meget. Omvendt angiver halvdelen af virksomhederne, at de ikke bruger de angivne digitale salgsplatforme i deres eksport.

VARIERET MEN STIGENDE BRUG AF DIGITALE SALGSPLATFORME

- Virksomhedernes brug af digitale salgsplatforme er generelt steget under COVID-19. Særligt angiver mange virksomheder (31 pct.), at brugen af eksterne Business-to-Business platforme er steget eller steget meget.
- Samtidigt svarer næsten halvdelen af virksomhederne dog, at de ikke bruger de digitale salgsplatforme, der indgår som svarmuligheder i undersøgelsen. Det gælder specielt mikrovirksomhederne og SMV'erne.
- I de åbne svarmuligheder angiver en håndfuld virksomheder, at de benytter sociale medier som LinkedIn, Facebook og Instagram som salgsplatforme.

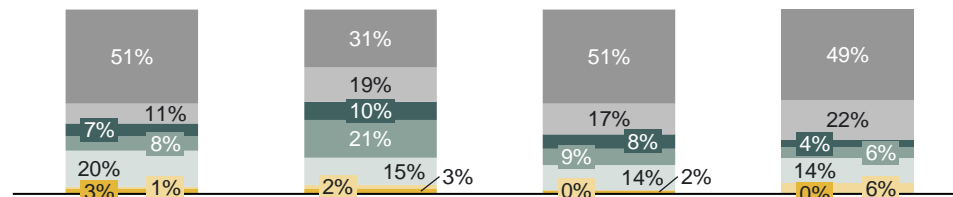
Hvordan har COVID-19 påvirket din virksomheds brug af digitale salgsplatforme i jeres eksport? (procent)



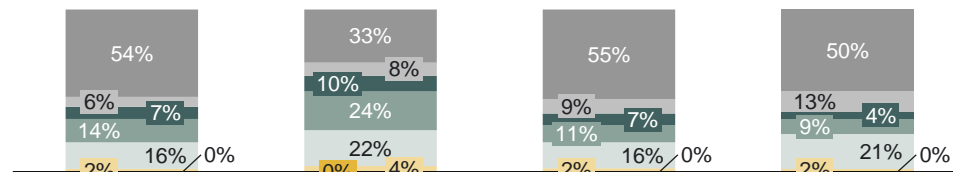
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=418.

Hvordan har COVID-19 påvirket din virksomheds brug af digitale salgsplatforme i jeres eksport? (procent)

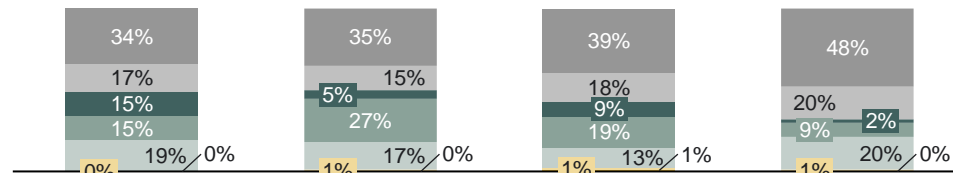
MIKRO (n=102)



SMV (n=214)



STOR (n=94)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=410.

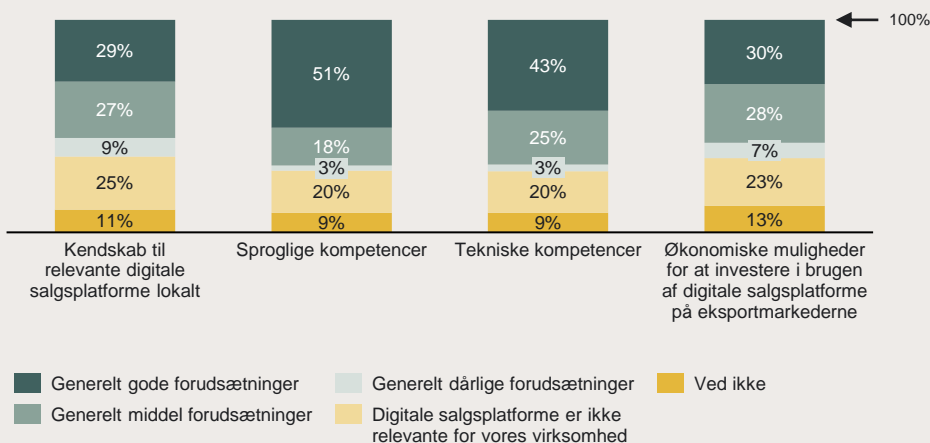
Virksomhederne vurderer, at de har gode forudsætninger for at anvende digitale salgsplatforme

Omkring en femtedel af virksomhederne angiver, at digitale salgsplatforme ikke er relevante for dem.

GODE FORUDSÆTNINGER FOR BRUG AF DIGITALE SALGTFORME

- Virksomhederne vurderer, at de generelt har gode forudsætninger for at anvende digitale salgsplatforme, særligt de sproglige og tekniske kompetencer opleves at være på plads.
- Næsten 1/3 af virksomhederne angiver, at de har generelt godt kendskab til relevante salgsplatforme. Dette mønster gør sig gældende på tværs af virksomhedsstørrelse.
- Halvdelen af mikrovirksomhederne oplever at have middel eller gode økonomiske forudsætninger for at investere i brugen af digitale salgsplatforme på eksportmarkederne, mens den tilsvarende andel for SMV'erne og de store virksomheder er større.
- Omkring 1/5 af virksomhederne uanset størrelse vurderer, at digitale salgsplatforme ikke er relevante for deres virksomhed.

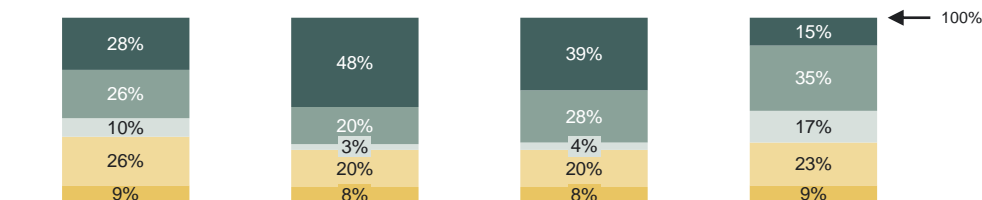
Hvor gode forudsætninger har din virksomhed generelt for at anvende digitale salgsplatforme i jeres eksport (gennem egne ressourcer eller samarbejdspartnere på markederne)? (procent)



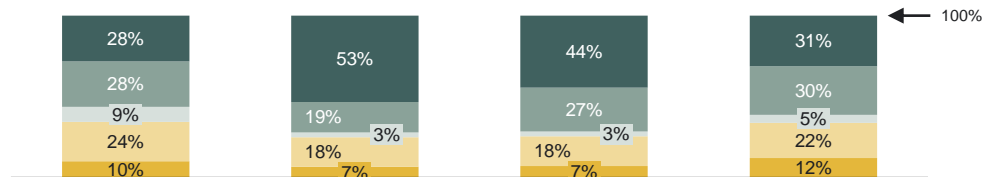
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=400.

Hvor gode forudsætninger har din virksomhed generelt for at anvende digitale salgsplatforme i jeres eksport (gennem egne ressourcer eller samarbejdspartnere på markederne)? (procent)

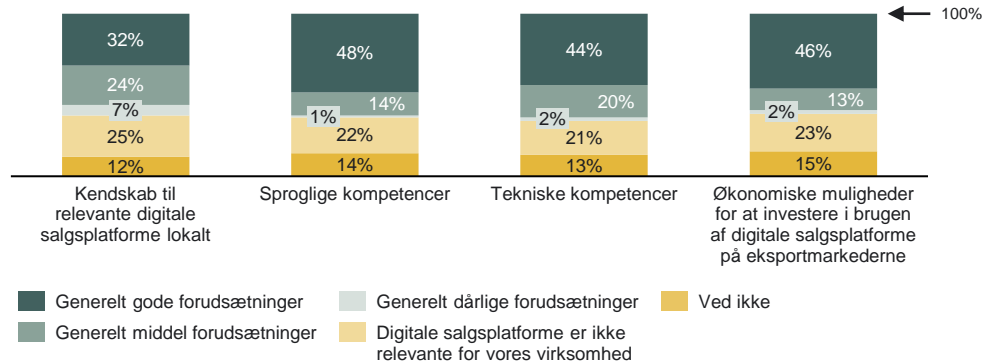
MIKRO (n=99)



SMV (n=203)



STOR (n=91)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=393.

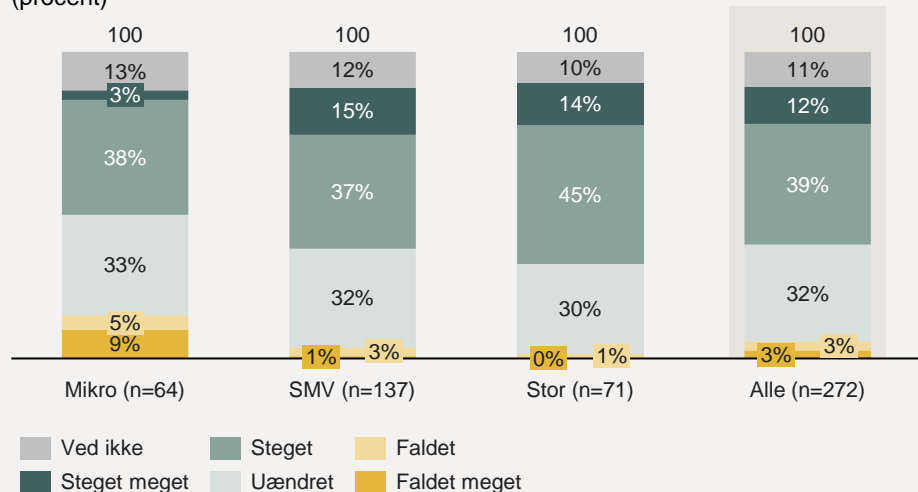
Virksomhederne oplever, at efterspørgselen efter digitale og grønne løsninger er steget

51 pct. af de virksomheder, der leverer digitale løsninger, angiver, at den udenlandske efterspørgsel efter digitale løsninger er steget. 54 pct. af virksomhederne oplever, at efterspørgslen efter grønne og bæredygtige løsninger er steget.

ØGET EFTERSPØRGSEL EFTER DIGITALE LØSNINGER....

- 70 pct. af virksomhederne angiver, at de sælger digitale løsninger. Af disse oplever over halvdelen, at den udenlandske efterspørgsel er steget (39 pct.) eller steget meget (12 pct.).
- Det er især de store virksomheder (59 pct.) og SMV'erne (52 pct.), der har oplevet denne stigning i efterspørgslen.
- Kun 6 pct. af virksomhederne angiver, at efterspørgslen efter deres digitale løsninger er faldet eller faldet meget i perioden. Denne andel er højere blandt mikrovirksomhederne.

Hvordan har din virksomhed oplevet den udenlandske efterspørgsel efter jeres produkter/løsninger inden for digitale løsninger det seneste år? (procent)



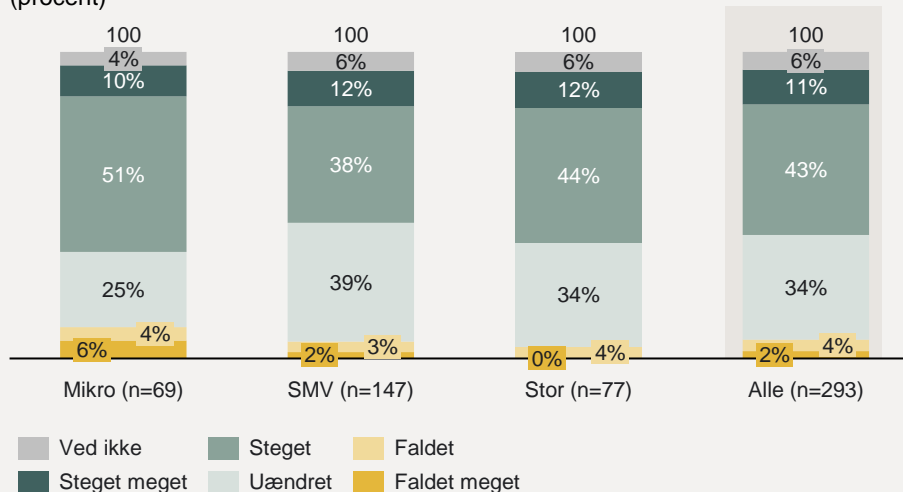
Note: Virksomheder, der har svaret "min virksomhed leverer ikke disse løsninger", indgår ikke i figuren. Det drejer sig om 34 mikrovirksomheder, 64 SMV'er og 19 store virksomheder, samlet set 30 pct. af besvarelsen til dette spørgsmål.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=272.

....TILSVARENDE FOR GRØNNE OG BÆREDYGTIGE LØSNINGER

- 76 pct. af virksomhederne oplyser, at de sælger grønne og bæredygtige løsninger. Af disse oplever over halvdelen, at den udenlandske efterspørgsel er steget (43 pct.) eller steget meget (11 pct.).
- Den største, positive udvikling ses hos mikrovirksomhederne, hvor hele 61 pct. angiver, at efterspørgslen efter deres grønne og bæredygtige løsninger er steget (51 pct.) eller steget meget (10 pct.).
- Kun 6 pct. af virksomhederne angiver, at efterspørgslen efter deres grønne og bæredygtige løsninger er faldet eller faldet meget i perioden. Denne andel er højere blandt mikrovirksomhederne.

Hvordan har din virksomhed oplevet den udenlandske efterspørgsel efter jeres produkter/løsninger inden for grønne og bæredygtige løsninger det seneste år? (procent)



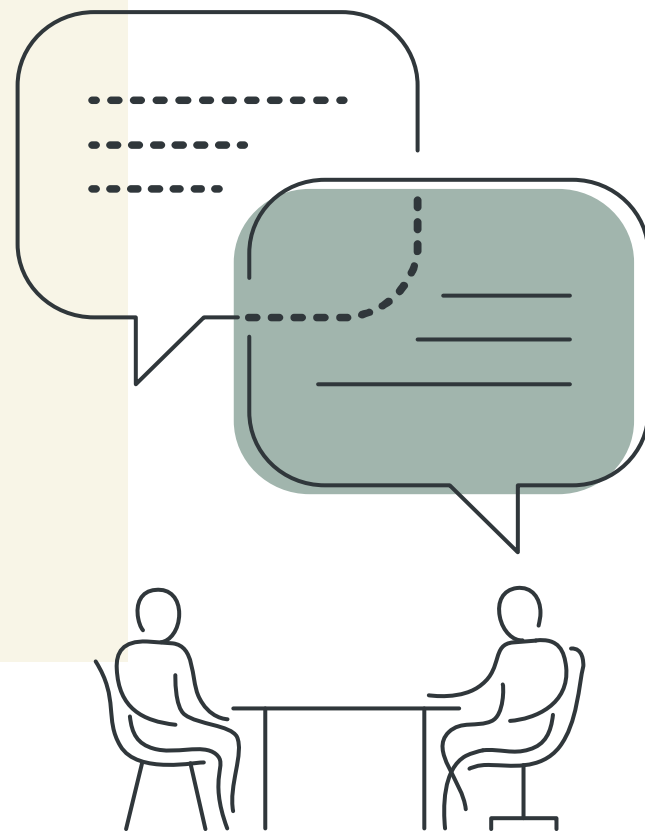
Note: Virksomheder, der har svaret "min virksomhed leverer ikke disse løsninger", indgår ikke i figuren. Det drejer sig om 29 mikrovirksomheder, 54 SMV'er og 13 store virksomheder, samlet set 24 pct. af besvarelsen til dette spørgsmål.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=293.

VIRKSOMHEDERNES FORMÅL MED RÅDGIVNINGEN

Det fleste virksomheder angiver, at de har søgt rådgivning for at opnå ny eller øget eksport. Nogle virksomheder giver herudover udtryk for, at de har fået hjælp til at etablere sig på nye markeder. Nogle af virksomhederne skriver:

- Vi ønsker at oprette lokal repræsentation.
- Vi har brug for hjælp i forbindelse med stiftelse af udenlandsk datterselskab.
- Vi har en ekspansiv internationaliseringsplan og har i den forbindelse haft brug for The Trade Councils bistand.



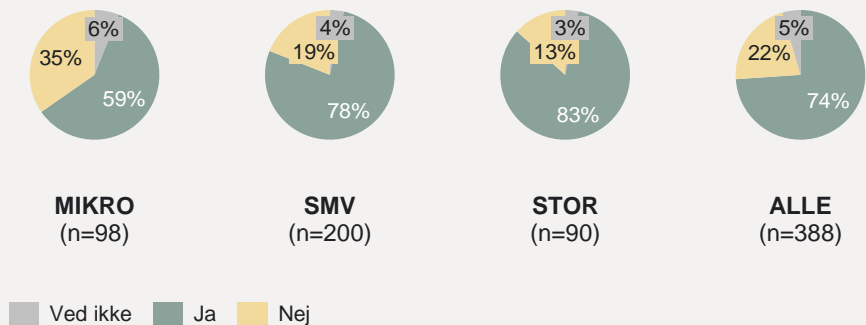
Den nedsatte timepris har påvirket virksomheders beslutning om at søge rådgivning

For 86 pct. af mikrovirksomhederne, der ikke tidligere har modtaget rådgivning hos The Trade Council, har den nedsatte pris i nogen eller høj grad påvirket deres beslutning om at søge assistance.

DEN NEDSATTE PRIS HAR VÆRET HAFT STØRST BETYDNING FOR FØRSTEGANGSKØBERE AF THE TRADE COUNCILS YDELSER

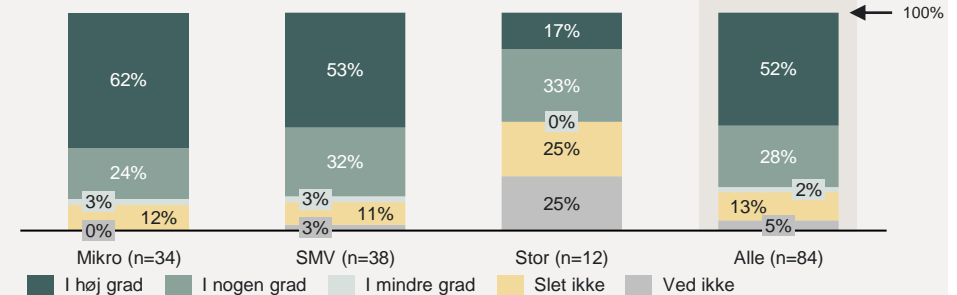
- 22 pct. af virksomhederne angiver, at de ikke tidligere har fået rådgivning af The Trade Council. Andelen er størst (35 pct.) blandt mikrovirksomhederne.
- For 52 pct. af de virksomheder, der ikke har fået rådgivning tidligere, var den nedsatte timepris i høj grad afgørende for, at de søgte rådgivning. Det gælder for 62 pct. af mikrovirksomhederne, hvor prisfølsomheden tyder på at være størst.
- Blandt de omkring 3/4 virksomheder, der angiver tidligere at have fået rådgivning fra The Trade Council, ser prisfølsomheden ud til at være mindre. I denne gruppe angiver 26 pct. af virksomhederne, at den nedsatte timepris var afgørende for, at de søgte rådgivning. Også her er der dog forskel afhængig af virksomhedsstørrelsen.
- For en mindre del af virksomhederne har den nedsatte timepris ikke haft betydning for beslutningen om at søge rådgivning. Det gælder for 13 pct. af dem, der ikke har fået rådgivning før, og for 23 pct. af dem, der har.

Gjorde din virksomhed brug af The Trade Council rådgivning før COVID-19? (procent)



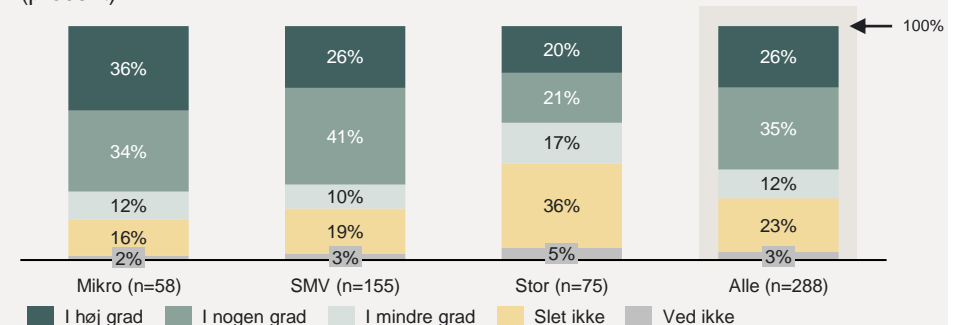
Note: 7 af respondenterne til dette spørgsmål har ikke angivet størrelse på deres virksomhed.
 Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=395*.

For virksomheder, der ikke har fået rådgivning tidligere: I hvor høj grad var den nedsatte timepris afgørende for, at din virksomhed søgte rådgivning hos The Trade Council? (procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=84 (kun virksomheder, der ikke tidligere har modtaget rådgivning fra The Trade Council).

For virksomheder, der har fået rådgivning tidligere: Har din virksomhed udvidet brugen af The Trade Councils rådgivning som konsekvens af den nedsatte timepriser? (procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=288 (kun virksomheder der tidligere har modtaget rådgivning fra The Trade Council).

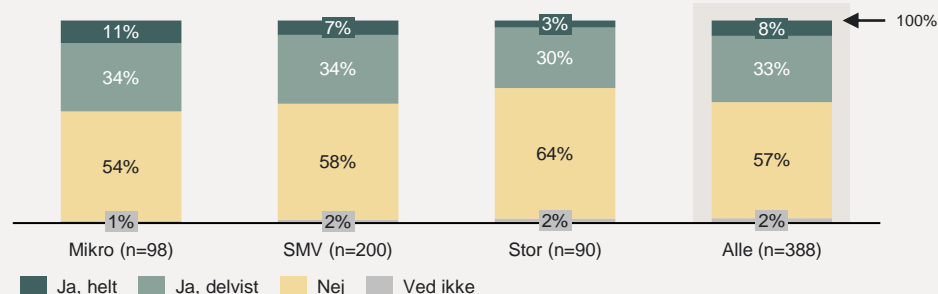
Næsten halvdelen af virksomhederne søgte hjælp hos the trade council grundet covid-19

Virksomheder, der søgte bistand relateret til COVID-19, gjorde det hovedsageligt for at komme ind på et nyt marked eller for at komme i dialog med lokale myndigheder eller andre samarbejdspartnere.

COVID-19 HAR ÅBNET BEHOV FOR AT SØGE NYE MARKEDER

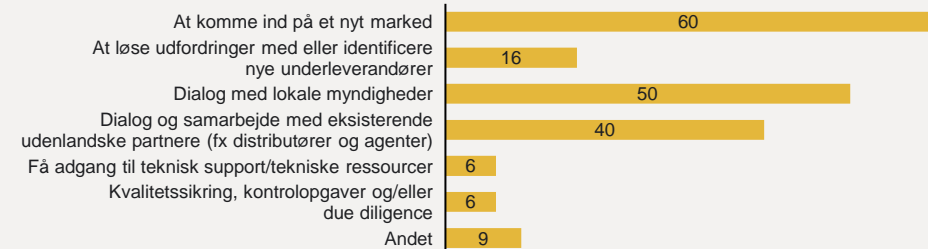
- 60 pct. af virksomhederne, der søgte rådgivning relateret til COVID-19, havde brug for hjælp til at komme ind på et nyt marked. Det er specielt de mindre virksomheder, der har haft dette behov.
- 50 pct. af virksomhederne søgte hjælp for at komme i dialog med lokale myndigheder. Det gælder særligt de store virksomheder.

Var jeres behov for bistand fra The Trade Council relateret til udfordringer grundet COVID-19? (procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=388.

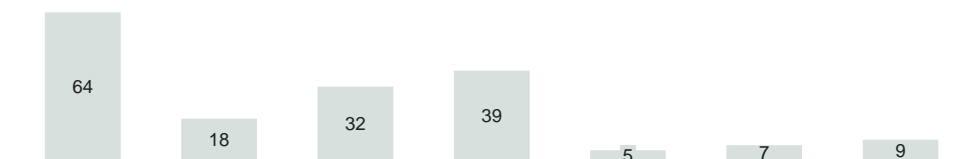
For virksomheder, der søgte hjælp relateret til COVID-19: Vi søgte rådgivning hos The Trade Council med henblik på hjælp til (flere svar muligt) (procent)



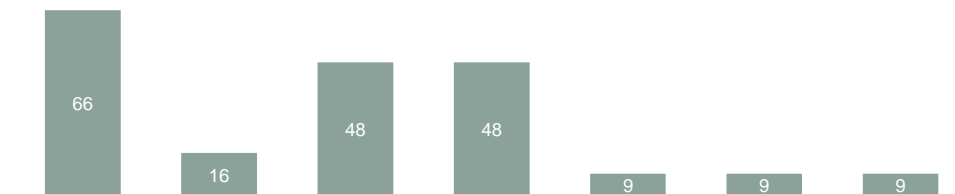
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=159.

For virksomheder, der søgte bistand relateret til COVID-19: Vi søgte rådgivning hos The Trade Council med henblik på hjælp til (flere svar muligt) (procent)

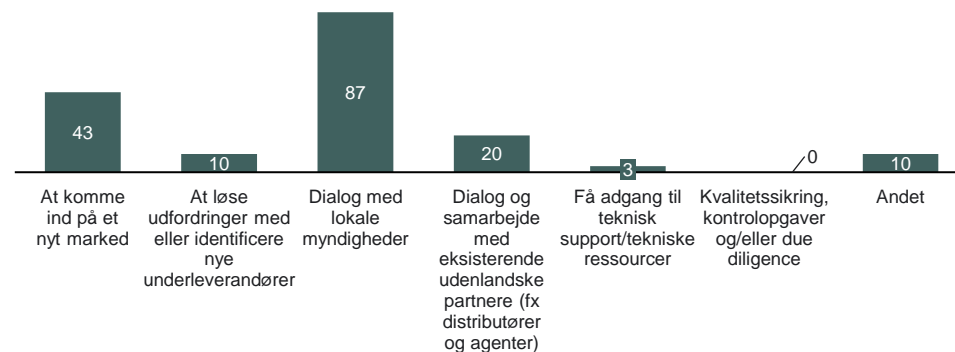
MIKRO (n=44)



SMV (n=82)



STOR (n=30)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=156.

67 pct. Af virksomhederne søgte rådgivning for at opnå ny eller øget eksport

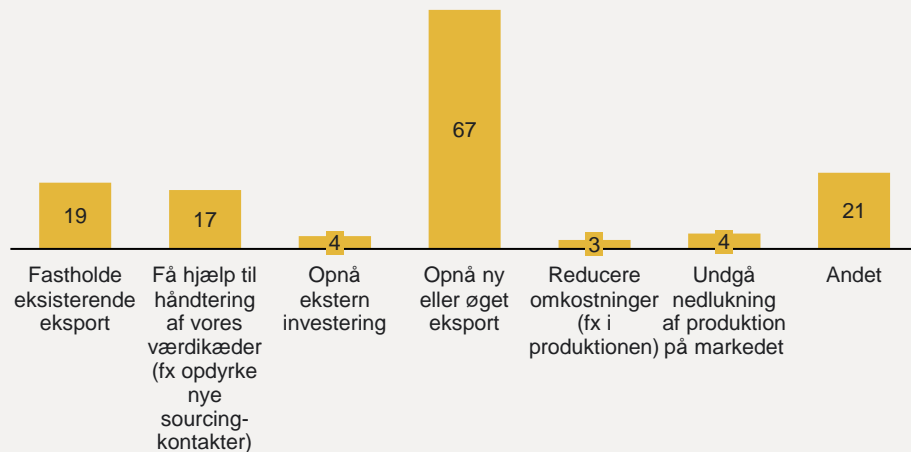
Det er især de mindre virksomheder, der søger rådgivning for at opnå ny eller øget eksport.



BETYDELIGT EKSPORTFOKUS I FORMÅLET MED RÅDGIVNINGEN

- 67 pct. af virksomhederne søgte rådgivning for at opnå ny eller øget eksport, og det er især gældende for de mindre virksomheder.
- 19 pct. af virksomhederne søgte rådgivning for at fastholde eksisterende eksport, hvilket især var tilfældet for SMV'erne og de store virksomheder.
- 17 pct. af virksomhederne angiver, at de søgte rådgivning for at få hjælp til håndtering af værdikæder, og her var det særligt SMV'erne og de store virksomheder, der havde dette behov.
- Få virksomheder søgte rådgivning for at opnå ekstern investering.
- Der var også relativt få virksomheder, der søgte rådgivning vedrørende reduktion af omkostninger eller for at undgå nedlukning af produktion. Disse to årsager er mest hyppige blandt de store virksomheder, hvor henholdsvis 6 pct. og 9 pct. har angivet disse faktorer som årsager til at søge bistand.

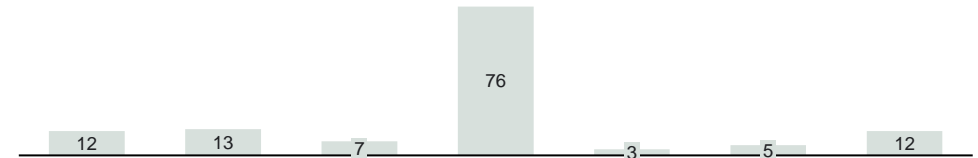
Hvilke af nedenstående formål havde jeres virksomhed med samarbejdet med The Trade Council (flere svar muligt): (procent)



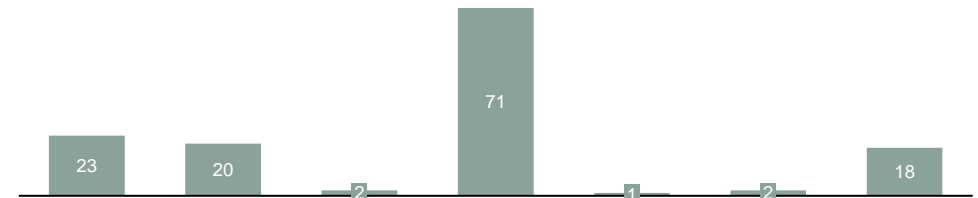
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=392.

Hvilke af nedenstående formål havde jeres virksomhed med samarbejdet med The Trade Council (flere svar muligt): (procent)

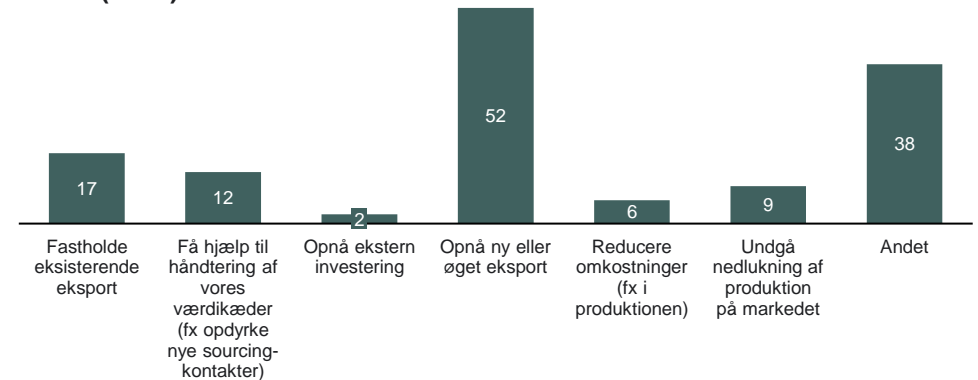
MIKRO (n=98)



SMV (n=198)

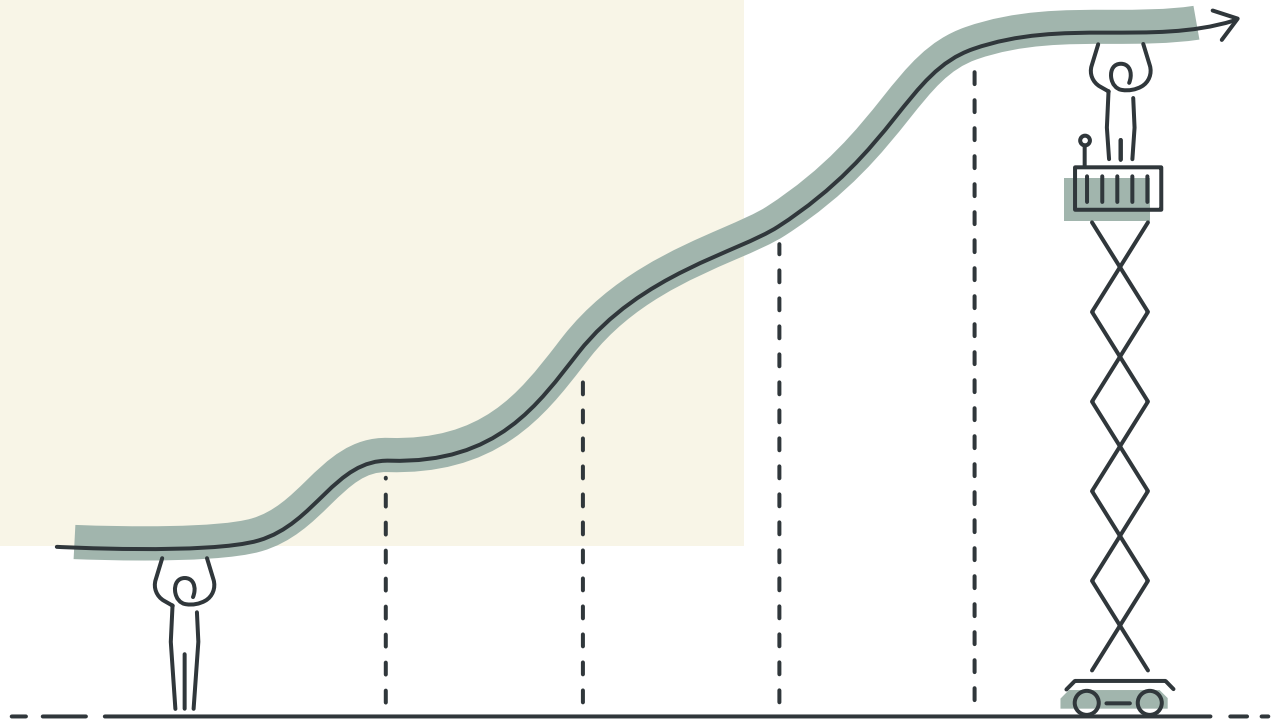


STOR (n=89)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=385.

VIRKSOMHEDERNES OPLEVEDE ØKONOMISKE EFFEKTER



Virksomhederne angiver, at de har øget deres eksport efter samarbejdet

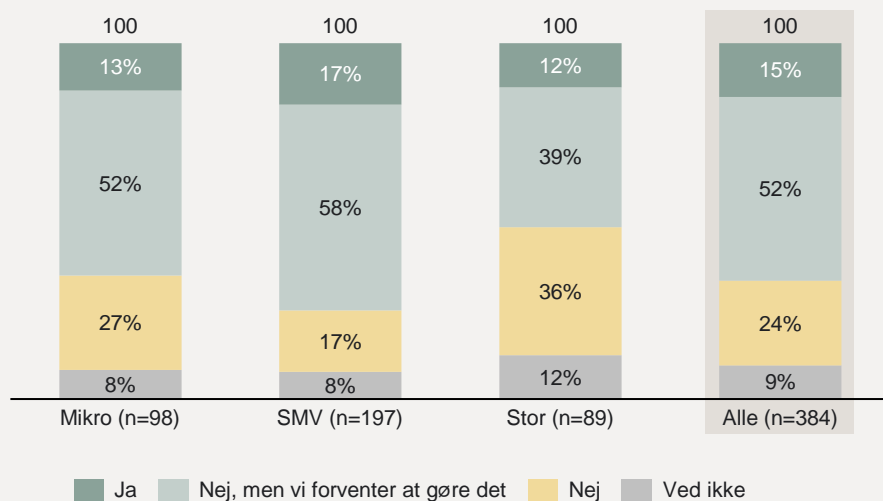
67 pct. af virksomhederne angiver, at de har øget eller forventer at øge deres eksport efter deres samarbejde med The Trade Council. For 27 pct. har samarbejdet fastholdt eller forventes at fastholde eksport, der potentielt set kunne være gået tabt.

MANGE VIRKSOMHEDER HAR ØGET EKSPORTEN

Et af de vigtigste formål med rådgivningsindsatsen under COVID-19 har været at støtte dansk eksport igennem krisen. Virksomhederne er derfor blevet bedt om at angive, om de efter deres samarbejde med The Trade Council har øget deres eksport eller forventer at gøre det.

- 15 pct. af virksomhederne angiver, at de har øget deres eksport efter samarbejdet, og yderligere 52 pct. angiver, at de forventer at øge eksporten inden for de næste tre år.
- Det er specielt SMV'erne (75 pct.) og mikrovirksomhederne (65 pct.), der har øget eller forventer at øge deres eksport. For de store virksomheder er andelen 51 pct.

Har I efter jeres samarbejde med The Trade Council øget jeres eksport? (procent)



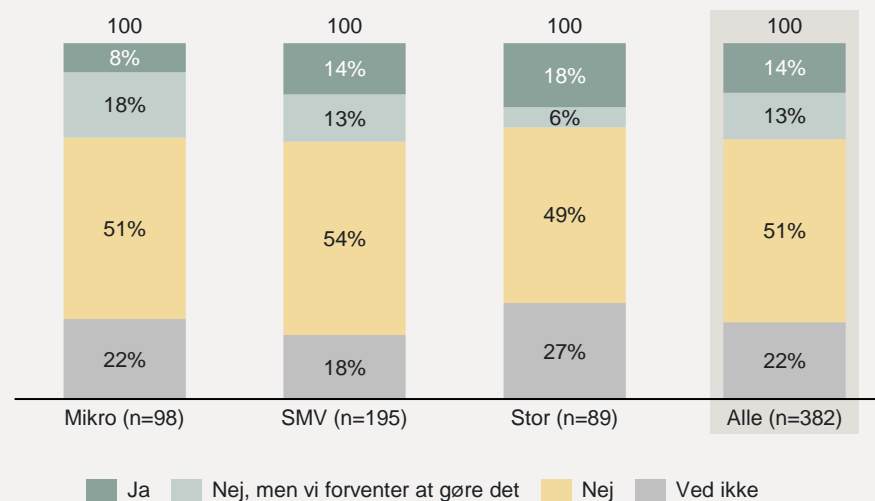
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=384.

MANGE VIRKSOMHEDER HAR FASTHOLDT EKSPORT

Virksomhederne er også blevet bedt om at angive, om de efter deres samarbejde med The Trade Council har fastholdt eksport eller forventer at gøre det.

- 27 pct. af virksomhederne oplyser, at de har fastholdt eksport eller forventer at gøre det.
- 18 pct. af de store virksomheder angiver, at de har fastholdt eksport, mens det kun gælder 8 pct. af mikrovirksomhederne. Omvendt forventer en større andel af mikrovirksomhederne (18 pct.) at fastholde eksport de kommende tre år, mens dette kun gælder for 6 pct. af de store virksomheder.

Har I fastholdt eksport, som potentielt havde været tabt uden samarbejdet med The Trade Council? (procent)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=382.

Virksomhederne har både øget og fastholdt eksport efter rådgivningen

Virksomhederne estimerer, at de efter rådgivningen fra The Trade Council har øget eksporten med DKK 620 mio. og fastholdt DKK 1,4 mia.

POTENTIELT ØGET EKSPORT FOR DKK 9,7 MIA.

Virksomhederne har angivet deres bedste estimat for, hvor meget de efter samarbejdet med The Trade Council har øget og forventer at øge deres eksport de kommende tre år.

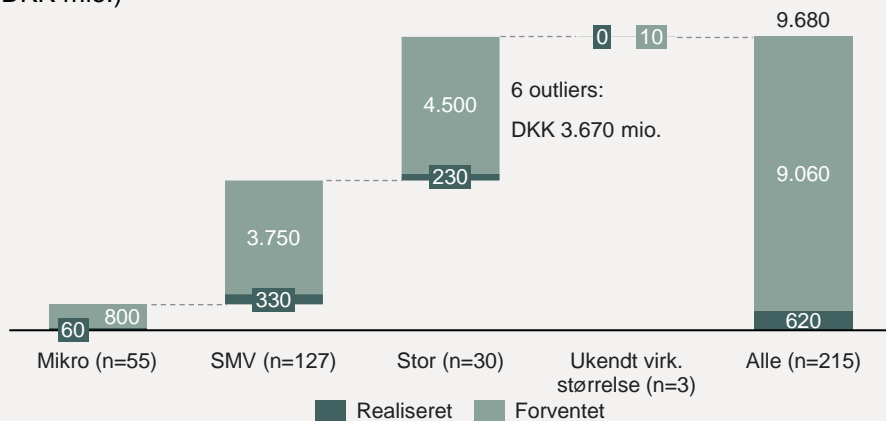
Der er en del usikkerhed forbundet med dette estimat, fordi virksomhederne kan have svært ved at forudsige omfanget af den ikke-realiserede eksport.

Figuren nedenfor illustrerer virksomhedernes estimat af den realiserede og forventede øgede eksport fordelt på virksomhedernes størrelse.

- Samlet set estimerer virksomhederne, at deres årlige eksport vil forøges med DKK 9,7 mia. fra de modtog rådgivning og tre år frem.
- Størstedelen af denne eksport (94 pct.) er forventet eksport og alt andet lige forbundet med mere usikkerhed end de realiserede estimater.
- Der er seks outliers. Det drejer sig om seks store virksomheder, der hver har angivet en forventet eksport på mere end DKK 250 mio.

Hvor meget har I øget eller forventer I at øge jeres årlige eksport efter samarbejdet med The Trade Council?

(DKK mio.)



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=314.

POTENTIELT FASTHOLDT EKSPORT FOR DKK 6,9 MIA.

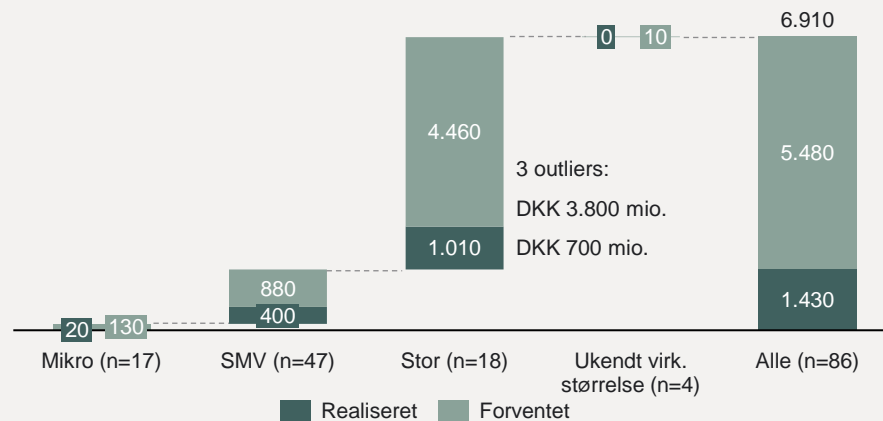
Virksomhederne har tilsvarende angivet deres bedste estimat for, hvor meget eksport de har fastholdt og forventer at fastholde over de næste tre år efter deres samarbejde med The Trade Council.

Dette estimat er endnu mere usikkert end virksomhedernes estimat for, hvor meget eksporten er øget. Det kan være svært for virksomhederne at vurdere den alternative situation, hvor de havde mistet deres eksport.

- Virksomhederne vurderer, at den realiserede fastholdte eksport (DKK 1,4 mia.) er betydeligt større end den realiserede øgede eksport (DKK 620 mio.). Dette mønster kan være forårsaget af, at virksomhederne har været bekymrede for at miste eksport under COVID-19.
- Størstedelen af den fastholdte eksport (79 pct.) er forventet fastholdt eksport og er således mere usikker end realiseret eksport.
- Der er tre outliers (eksport på mere end DKK 250 mio.), som udgør en stor andel af de store virksomheders eksport.

Hvor meget årlig eksport har I fastholdt eller forventer I at fastholde?

(DKK mio.)



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=156.

Generel eksportfremme har bidraget til at understøtte eksporten

Virksomhederne, der har søgt hjælp på grund af COVID-19 inden for generel eksportfremme, estimerer, at de har øget eksporten med DKK 400 mio. og fastholdt eksport for DKK 420 mio.

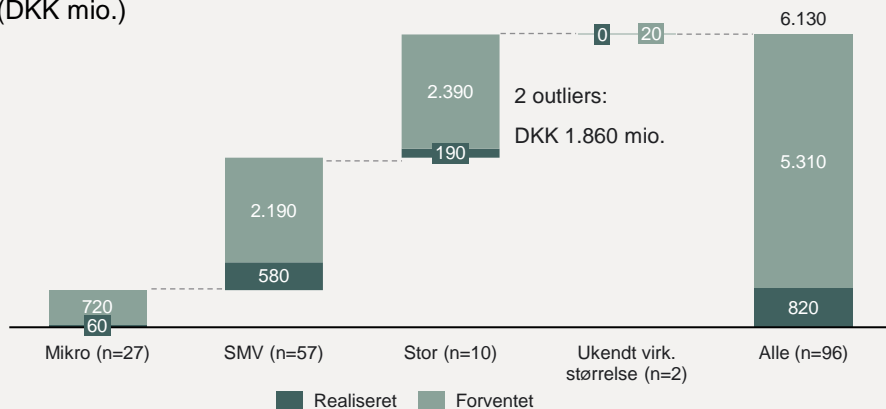


COVID-19 HAR FÅET VIRKSOMHEDERNE TIL AT SØGE GENEREL EKSPORTFREMME

60 pct. af virksomheder har på grund af COVID-19 søgt hjælp til generel eksportfremme. Generel eksportfremme defineres som rådgivning vedrørende: (i) at komme ind på et nyt marked; (ii) dialog og samarbejde med eksisterende udenlandske partnere (fx distributører og agenter); eller (iii) adgang til teknisk support/tekniske ressourcer.

- Virksomhederne estimerer samlet set at have øget eller fastholdt eksport for DKK 820 mio. Virksomhederne forventer yderligere at øge eller fastholde eksport for DKK 5,3 mia. over de kommende tre år.
- Virksomhederne angiver, at de i gennemsnit har øget deres eksport med DKK 8,6 mio.

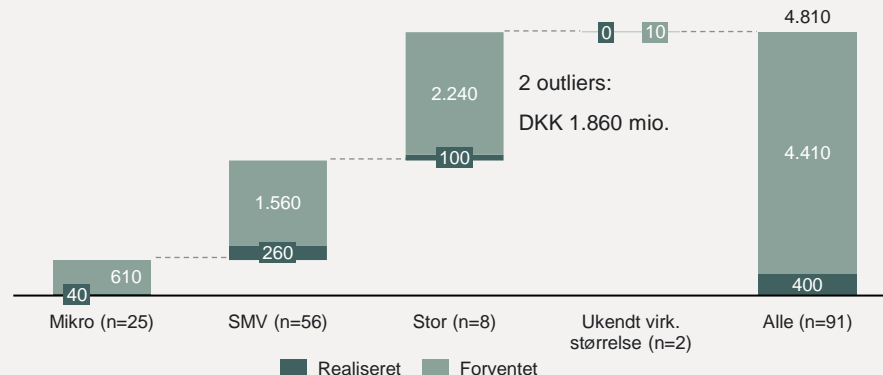
Øget og fastholdt eksport for virksomheder, der har søgt generel eksportfremme (DKK mio.)



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=96.

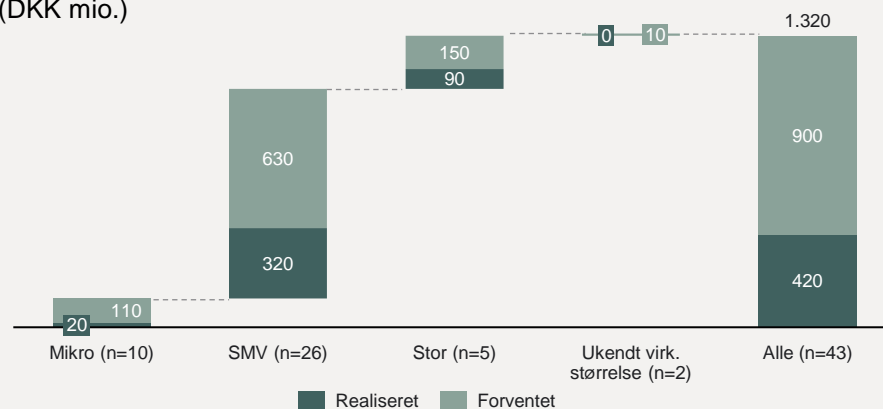
For virksomheder, der har søgt generel eksportfremme på grund af COVID-19: Hvor meget har I øget eller forventer I at øge jeres årlige eksport efter samarbejdet med The Trade Council?



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=91.

Hvor meget årlig eksport har I fastholdt eller forventer I at fastholde? (DKK mio.)



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=43.

Dialog med lokale myndigheder har bidraget til at understøtte eksporten

Virksomhederne, der på grund af COVID-19 har søgt dialog med lokale myndigheder, estimerer, at de har øget eksporten med DKK 330 mio. og fastholdt eksport for DKK 270 mio.

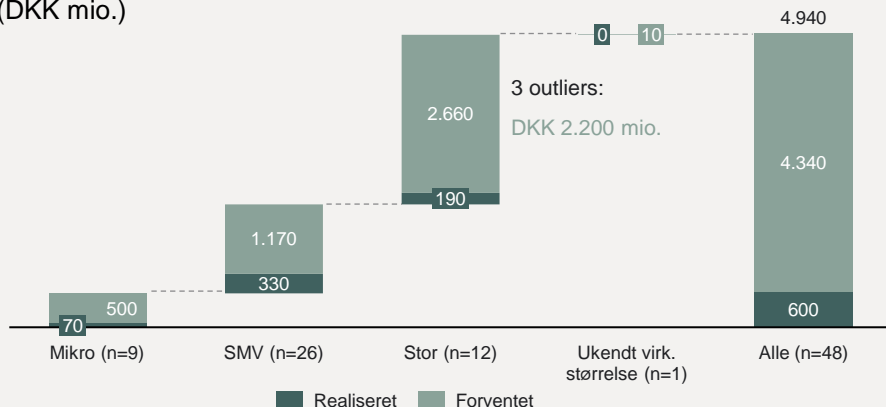


COVID-19 HAR GIVET VIRKSOMHEDERNE BEHOV FOR AT INDGÅ I DIALOG MED LOKALE MYNDIGHEDER

Virksomheder, der har søgt bistand relateret til COVID-19, har svaret på spørgsmålet om rådgivning vedrørende dialog med lokale myndigheder.

- Virksomheder, der har søgt rådgivning vedrørende dialog med lokale myndigheder, estimerer samlet set, at de har øget eller fastholdt eksport for DKK 600 mio. Virksomhederne forventer yderligere at øge eller fastholde eksport for DKK 4.340 mio. over de kommende tre år.
- I gennemsnit har de virksomheder, der har søgt rådgivning vedrørende dialog med lokale myndigheder, øget deres eksport med DKK 12,5 mio.

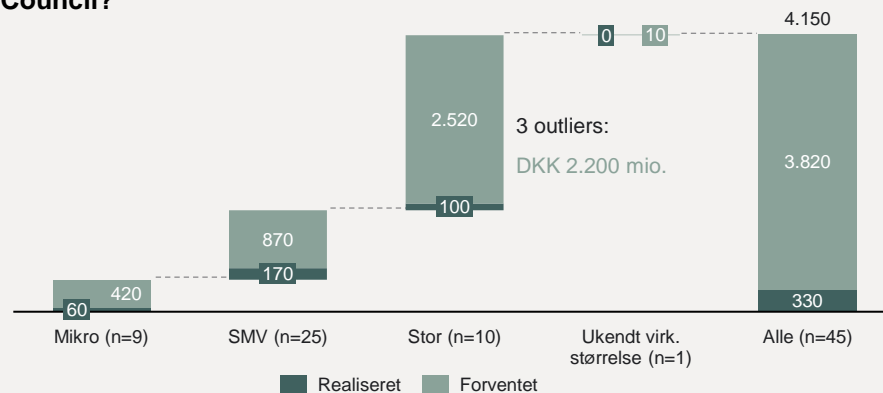
Øget og fastholdt eksport for virksomheder der har søgt rådgivning vedrørende dialog med lokale myndigheder (DKK mio.)



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=48.

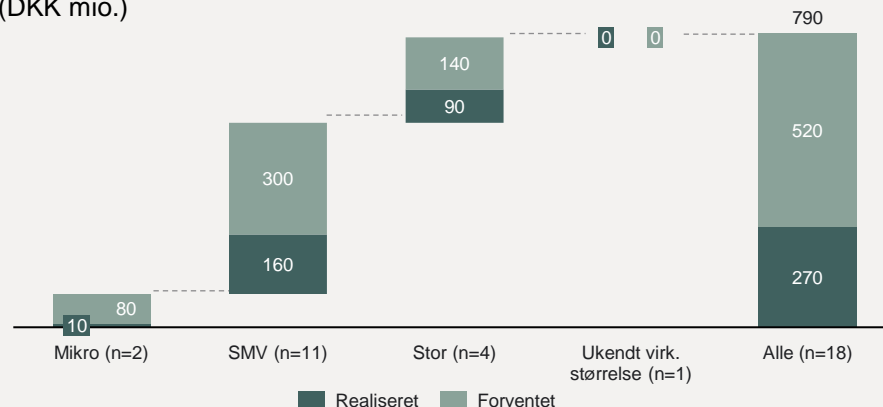
For virksomheder der har søgt rådgivning vedrørende dialog med lokale myndigheder på grund af COVID-19: Hvor meget har I øget eller forventer I at øge jeres årlige eksport efter samarbejdet med The Trade Council?



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=45.

Hvor meget årlig eksport har I fastholdt eller forventer I at fastholde? (DKK mio.)



Note: Estimaterne er afrundet til nærmeste DKK 10 mio.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=18.

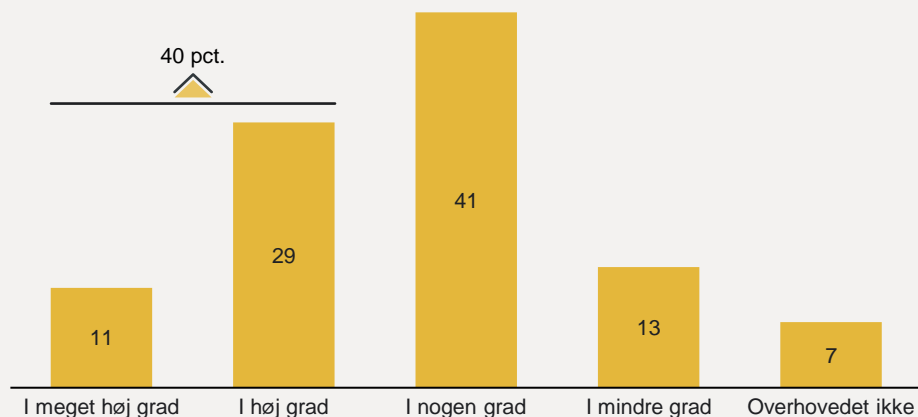
Mange virksomheder vurderer, at en del af det opnåede resultat skyldes samarbejdet med the trade council

40 pct. af virksomhederne vurderer, at de opnåede resultater i høj eller meget høj grad skyldes samarbejdet med The Trade Council.

STØRSTEDELEN AF VIRKSOMHEDERNE TILSKRIVER EN DEL AF DET OPNÅEDE RESULTAT SAMARBEJDET MED THE TRADE COUNCIL

- 40 pct. af virksomhederne vurderer, at de opnåede resultater i høj eller meget høj grad skyldes samarbejdet med The Trade Council.
- Det er specielt de mindre virksomheder, der tilskriver The Trade Council en betydelig rolle. 57 pct. af mikrovirksomhederne angiver, at det opnåede resultat i høj eller meget høj grad skyldes samarbejdet med The Trade Council.
- 13 pct. af virksomhederne angiver, at The Trade Council i mindre grad spillede en rolle i forhold til det opnåede resultat. Kun 7 pct. angiver, at samarbejdet med The Trade Council overhovedet ikke havde nogen betydning for det opnåede resultat.

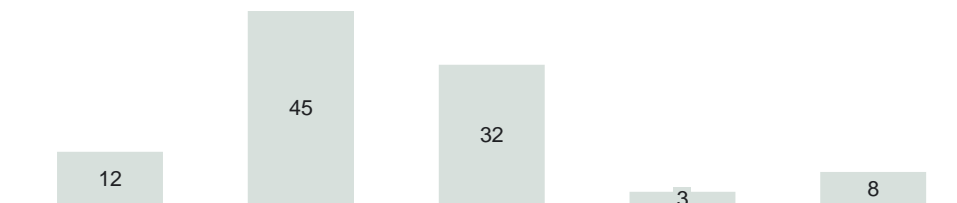
I hvilket omfang vurderer du, at de opnåede resultater skyldes samarbejdet med The Trade Council? (procent)



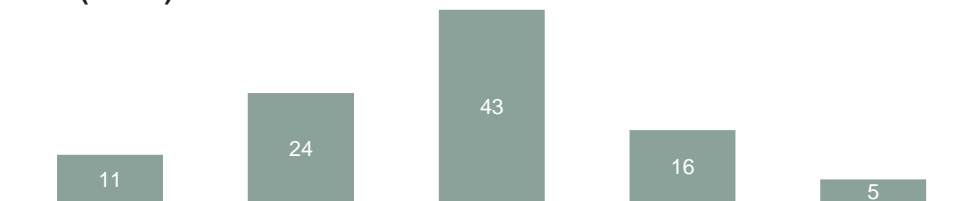
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=269.

I hvilket omfang vurderer du, at de opnåede resultater skyldes samarbejdet med The Trade Council? (procent af virksomheder)

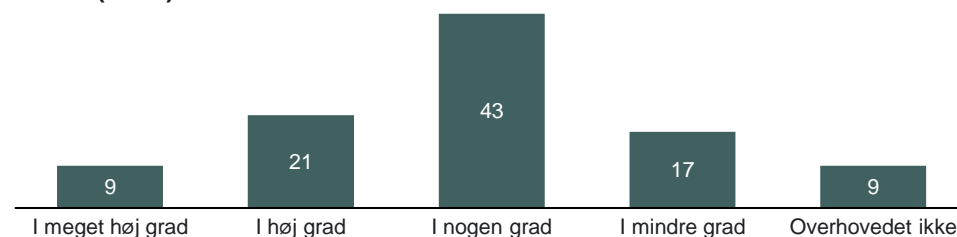
MIKRO (n=65)



SMV (n=147)



STOR (n=53)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=265.

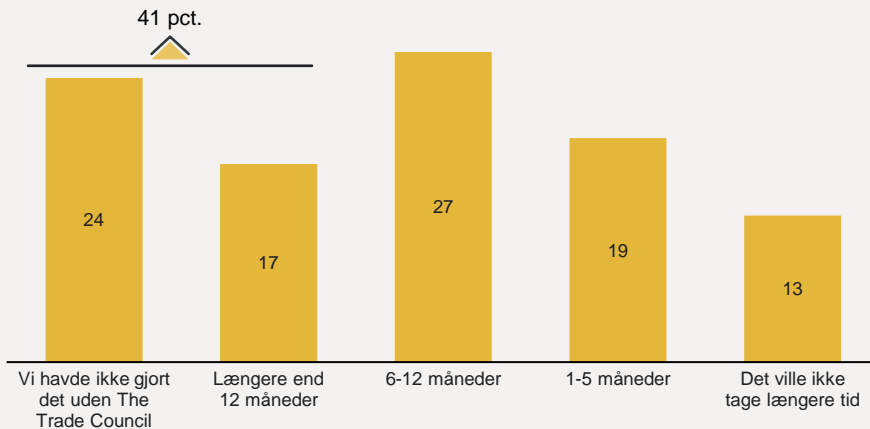
Størstedelen af virksomhederne oplever samarbejdet med the trade council som tidsbesparende

Det er især de mindre virksomheder, der oplever samarbejdet med The Trade Council som tidsbesparende.

STØRSTEDELEN AF VIRKSOMHEDERNE OPLEVER SAMARBEJDET MED THE TRADE COUNCIL SOM TIDSBESPARENDE

- 24 pct. af virksomhederne angiver, at de ikke kunne have opnået samme resultat uden samarbejdet med The Trade Council, og det gælder især mikrovirksomhederne.
- 17 pct. af virksomhederne svarer, at det ville have taget dem mere end et år at opnå samme resultat. En lidt større andel af mikrovirksomhederne (20 pct.) deler denne oplevelse.
- 13 pct. af virksomhederne angiver, at det ikke ville have taget længere tid uden samarbejdet med The Trade Council. Det er specielt de store virksomheder (23 pct.), der svarer dette. Kun 9 pct. af mikrovirksomhederne og 10 pct. af SMV'erne svarer, at det ikke ville tage længere tid.

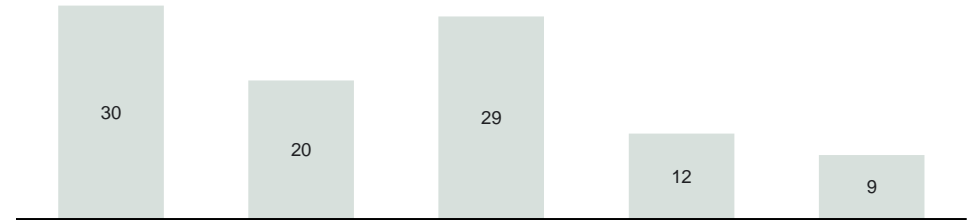
Hvor meget længere ville det tage jer at opnå de angivne resultater, hvis I ikke havde gjort brug af The Trade Council? (procent)



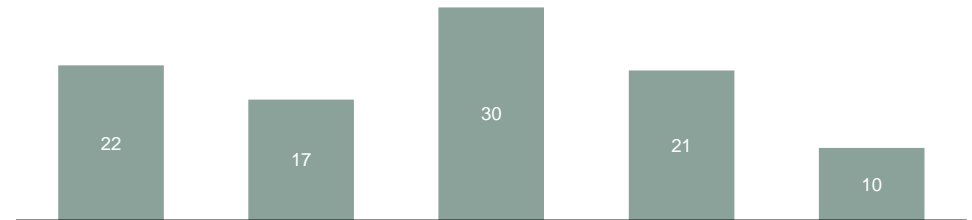
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=270.

Hvor meget længere ville det tage jer at opnå de angivne resultater, hvis I ikke havde gjort brug af The Trade Council? (procent)

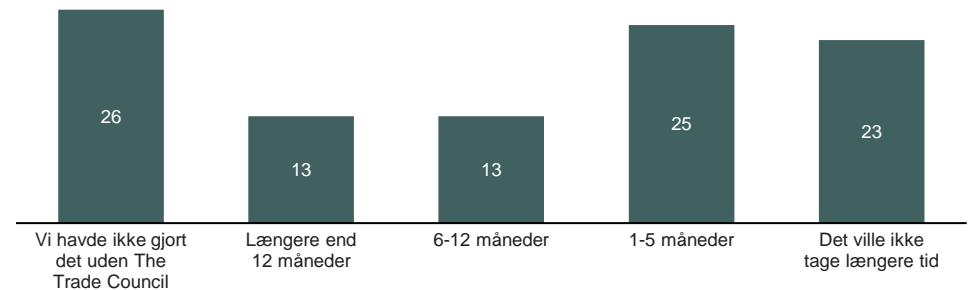
MIKRO (n=66)



SMV (n=147)



STOR (n=53)



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse udsendt af Implement Economics, n=266.

Dkk 9,6 mia. Af den nye eksport skyldes i meget høj eller høj grad samarbejdet med the trade council

40 pct. af virksomhederne vurderer, at rådgivningen fra The Trade Council i meget høj eller høj grad har haft en positiv effekt på de opnåede eller forventede resultater.

SIMPEL EKSTRAPOLERING AF DEN ESTIMEREDE EKSPORTEFFEKT

Spørgeskemaet er udsendt til 1.458 respondenter, og 522 respondenter har besvaret eller delvist besvaret det (svarprocent på 36 pct.). Respondenterne repræsenterer 1.007 virksomheder.

Respondenterne estimerer samlet set, at deres virksomheder har realiseret (øget eller fastholdt – se næste side) eksport for DKK 2,1 mia. efter samarbejdet med The Trade Council. Dertil forventer respondenterne, at deres virksomhed vil øge eller fastholde eksport for DKK 14,5 mia. over de kommende tre år. De 522 respondenter estimerer samlet set ny eksport for DKK 16,6 mia., hvoraf DKK 8,2 mia. skyldes 9 outliers.

Respondenterne angiver dermed, at deres virksomhed i gennemsnit har øget eller fastholdt eksport for DKK 16,1 mio. efter samarbejdet (uden effekten fra outliers). Ekstrapoleres denne effekt til hele populationen af virksomheder (n=1.007) fås en potentiel ny eksport på DKK 24,4 mia., når effekten fra outliers lægges til. Dette er et konservativt estimat af to grunde:

1. Effekten er ekstrapoleret til antallet af virksomheder fremfor respondenter, selvom respondenterne muligvis ikke medregner værdien af alle de rådgivningsforløb, som virksomheden har modtaget.
2. Effekten er antaget at være 0 i de virksomheder, der enten ikke har besvaret spørgsmålet om eksporteffekten eller har svaret 'ved ikke' på spørgsmålet, selvom et manglende svar kan være udtryk for, at respondenterne har været i tvivl om størrelsen af eksporteffekten.

Estimeret øget og fastholdt eksport efter samarbejde med The Trade Council (DKK mio.)

I alt	Realiseret	Forventet	Samlet
Øget og fastholdt eksport	2.050	14.540	16.590
<i>Heraf effekt fra outliers</i>	700	7.470	8.170
Gennemsnit (uden outliers)	2,6	13,5	16,1
Ny eksport i alt	3.310	21.040	24.350

I beregningen antages, at den gennemsnitlige eksporteffekt i virksomheder, der ikke har deltaget i undersøgelsen, er den samme som i virksomheder, der har deltaget. Validiteten af denne antagelse afhænger af, om respondenterne er repræsentative for hele populationen.

Mens respondentvirksomhederne størrelsesmæssigt ligner virksomhederne i den samlede population, kan det ikke udelukkes, at de to grupper af virksomheder er forskellige målt på andre parametre. Derfor kan vi heller ikke vurdere, i hvilken retning eventuelle bias kan forventes at trække.

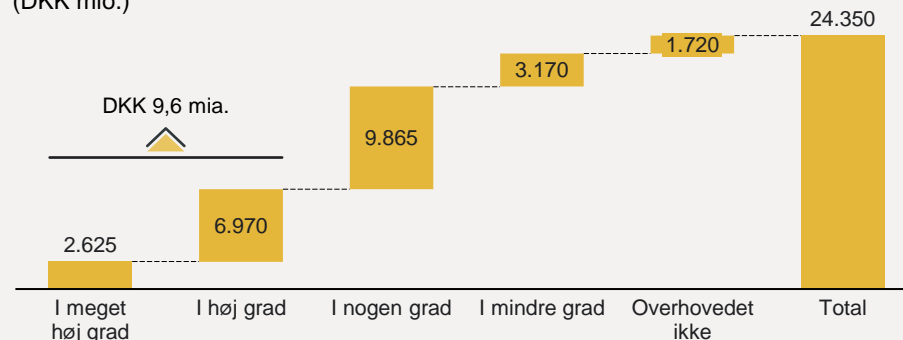
Slutteligt sammenholder vi virksomhedernes estimerede eksporteffekt med, hvor stor en andel af eksporteffekten respondenterne tilskriver samarbejdet med The Trade Council.

40 pct. af respondenterne vurderer, at det opnåede resultat i deres virksomhed i høj eller meget høj grad skyldes samarbejdet med The Trade Council. Anvendes dette estimat på den samlede nye eksport opnås en effekt på DKK 9,6 mia. i realiseret og forventet ny (øget og fastholdt) eksport, der i meget høj eller høj grad kan relateres til samarbejdet med The Trade Council.

Det skal understreges, at dette er en simpel ekstrapolering baseret på virksomhedernes oplevede effekt af samarbejdet.

Samlet økonomisk effekt opdelt på betydning af The Trade Councils rådgivning: I hvilket omfang vurderer du, at de opnåede resultater skyldes samarbejdet med The Trade Council?

(DKK mio.)



Den nye eksport kan enten være øget eller fastholdt eksport

Af den estimerede nye eksport på DKK 24,3 mia. er omkring DKK 15,2 mia. øget eksport, mens DKK 9,1 mia. er fastholdt eksport.

Estimeret øget og fastholdt eksport efter samarbejde med The Trade Council

(DKK mio.)

I alt	Realiseret	Forventet	Samlet
Øget og fastholdt eksport	2.050	14.540	16.590
<i>Heraf effekt fra outliers</i>	700	7.470	8.170
Gennemsnit (uden outliers)	2,6	13,5	16,1
Ny eksport i alt	3.310	21.040	24.350

Øget eksport	Realiseret	Forventet	Samlet
Øget eksport	620	9.060	9.680
<i>Heraf effekt fra outliers</i>	0	3.670	3.670
Gennemsnit (uden outliers)	1,2	10,3	11,5
Øget eksport i alt	1.200	14.010	15.210

Fastholdt eksport	Realiseret	Forventet	Samlet
Øget eksport	1.430	5.480	6.910
<i>Heraf effekt fra outliers</i>	700	3.800	4.500
Gennemsnit (uden outliers)	1,4	3,2	4,6
Ny eksport i alt	2.110	7.030	9.140

CONTACT



Eva Rytter Sunesen
evar@implement.dk

