



REG LABS ERHVERVSUDVIKLERPRIS 2011

REG LAB uddeler hvert år "REG LABs Erhvervsudviklerpris". I år går prisen til projektet Medtech Innovation Center (MTIC), som på få år har etableret sig som et meget succesfuldt klyngeinitiativ. MTICs arbejde har skabt et markant kompetenceløft, styrket innovationskraft og forbedret evne til kommercialisering i Region Midtjyllands bio- og medtech virksomheder.

REG LABs Erhvervsudviklerpris 2011

Med erhvervsudviklerprisen ønsker REG LABs bestyrelse at sætte fokus på personer, organisationer og initiativer, der fortjener anerkendelse for at have gjort en forskel i den regionale erhvervsudvikling. Medtech Innovation Center lever til fulde op til dette.



”REG LABs bestyrelse har valgt at give årets erhvervsudviklerpris til Medtech Innovation Center. Det skyldes, at MTIC har skabt et konkret og betydelig kompetenceløft i en meget vanskelig branche præget af lange udviklingstider, højt videnniveau og hvor produkterne skal konkurrere i en global kontekst fra spids af. Det er afgørende for Danmark, at vi har så kompetente klynger, at de kan bistå virksomhederne i den internationale konkurrence. Desuden er MTIC et stærkt eksempel på nødvendigheden af at skabe sammenhæng i de regionale tiltag ved at opbygge slagkraftige enheder med specialtviden og stor indsigt i en klynge-seller branches forretningsudvikling”.

Hans Henrik Fischer, Bestyrelsesformand

Hvad er Medtech Innovation Center?

Medtech Innovation Center (MTIC) er et 3-årigt projekt, der er målrettet udviklingen af Region Midtjyllands styrkeposition inden for sundhed. Målet med projektet er at styrke virksomhedernes kompetencer i gabet mellem virksomhedernes nuværende kompetencer og hvad det kræver at skabe kommercielle succes'er inden for bio- og medtech området.

Historik

MTIC er et led i Vækstforums Midtjyllands satsning på en regional styrkeposition inden for sundhed. Regionen har en styrkeposition inden for sundhedsforskning, molekylær biologi og en stærk sygehussektor. Før MTIC var det kun i begrænset omfang lykkedes at få nye produkter eller ydelser ud af denne styrkeposition. Det skyldes en mangel på forretningskritiske kompetencer i regionen og manglende viden om, hvad det kræver at få produkter succesfuldt på markedet. Desuden er bio- og medtech området præget af lange udviklingstider for produkter, høj grad af globalisering og høj kompleksitetsgrad iform af godkendelser og tests i sundhedssystemet. Det stiller meget høje krav til virksomhedernes kompetencer.

Hvad er det nye og innovative?

Gennem fleksibel tilgang til virksomhederne er det lykkedes for MTIC at skabe et hurtigt og markant kompetenceløft i den meget komplekse branche, som bio og medtech er. MTIC har formået at etablere et neutralt miljø, hvor virksomhederne tør være ærlige – og hvor MTIC kan matche virksomhedernes behov med et usædvanligt kompetent team med spidskompetencer inden for kommercialisering af bio- og medtech produkter. Samtidig har MTIC et stærkt netværk af eksterne eksperter bl.a. erfarne ledere og virksomhedsudviklere fra erhvervet, som klyngen også kan trække på.



Trine Winterø udtaler:

Vi arbejder med alle projekter ud fra et samlet kommercielt fokus og møder virksomhederne "der hvor de er". Om det er forskeren, der skal have afprøvet det kommercielle i en idé eller om det er virksomheden, der ønsker hjælp i forbindelse med udvikling og salg af deres produkter eller med exit".

Organisering

MTIC er etableret som en selvejende fond med en samlet 3-årig bevilling fra Vækstforum og EU's strukturfonde på 35, 2 mio. kr.

MTIC ledes af en bestyrelse, der overvejende består af toneangivende virksomheder og forskere på området. Teamet hos MTIC består af seks medarbejdere, som alle kommer fra den kommercielle verden og som har stærke kompetencer inden for forretningsudvikling, kommercialisering, venturekapital, patentering, projektstyring, innovation, sundhedsteknologi og internationalisering.

Resultater

Siden projektopstart i 2009 er det lykkedes for MTIC at skabe meget flotte resultater. En nylig gennemført evaluering viser, at virksomhederne er meget tilfredse med MTIC og at der er markante effekter i virksomhederne – særligt gennem et løft i virksomhedernes og klyngens samlede kompetenceniveau.



Dr. Med ph.d.

Lars Østergaard fra SKAU

Aps udtaler: "MTIC har været

en uvurderlig støtte for videreudviklingen af den viden, vi har opnået gennem vores

forskning. MTIC er utrolig handlekraftige og i løbet af meget kort tid, har de sikret, at vi er kommet i kontakt med lige præcis de personer som kan det, vi ikke kan. Det kan måske være vanskeligt at måle betydningen af netværk, men netop MTICs netværk har givet enestående muligheder for at videreudvikle vores viden og idéer. MTIC må være kommet for at blive! "

RESULTATER I MTIC:

- 40 ud af 100 virksomheder har gjort brug af MTICs ydelser. De virksomheder, der har fået hjælp, oplever et større løft i deres forretningskritiske kompetencer målt i forhold til ikke-brugere.
- 40 pct. af virksomhederne oplever, at MTICs ydelser har haft afgørende eller stor betydning for det kompetenceløft, der er sket i virksomheder.
- 25 pct. af virksomhederne vurderer, at samspillet med MTIC allerede har haft stor eller nogen effekt på salg og omsætning. Mens virksomhedernes forventninger på 2-3 års sigt er, at 2/3 af dem vil se en effekt på deres omsætning.
- 68 pct. af virksomhederne vurderer, at samspillet får stor eller nogen effekt for evnen til at tiltrække risikovillig kapital – et centralt område for bio- og medtech virksomheders udvikling.
- MTIC har også en bredere effekt på virksomhedernes innovationsevne, interne processer, viden om markeder og kunder samt på udviklingen af mere gennemarbejdede business planer.

TILBUD TIL VIRKSOMHEDERNE

MTICs tilbud tager afsæt i de udfordringer, som virksomhederne har. Og generelt er tilbuddene nogle, der ikke var tilstede før eller det er initiativer, som virksomhederne ikke selv har mulighed for at sætte i stand. MTIC tilbyder fire hovedaktiviteter:

- *Uvildig sparring og problemafløsning:* MTIC har stor succes med at hjælpe virksomheder med at identificere svagheder i forretningen og kompetencemæssige mangler i virksomhederne. Tilgangen er fleksibel, ubureaukratisk og med meget kort aftræk på handlinger og tiltag.
- *Formidle eksperter og specialister til virksomhederne.* MTIC har opbygget et stort netværk af relevante eksperter - rådgivere, erfarne bio- og medtech virksomhedsledere - og har samtidig stor succes med at knytte disse til virksomhederne. Desuden har MTIC en god fornemmelse for at matchmake virksomheder og konsulenter så kemi, kultur og forventninger mellem virksomhed og konsulent passer sammen.
- *MTIC Masterclasses.* Masterclasses er seminarer af 2-3 timers varighed for alle aktører i klyngen. Formålet er at udveksle og tilføre viden samt skabe netværk mellem aktørerne. Her inviteres en kapacitet, der holder oplæg, svarer på spørgsmål og drøfter specifikke udfordringer med deltagerne. For virksomhederne indebærer Masterclass-konceptet, at de får introduktion til centrale kompetenceområder fra personer, der repræsenterer den største ekspertise og erfaring i landet samt at de får dannet det netværk som er så vigtig.
- *MTIC Workshops:* Intensive og interaktive workshops, hvor virksomhederne får mulighed for at gå i dybden med egne specifikke problemstillinger sammen med andre virksomheder, der står overfor lignende problemstillinger.

