

Netmatch – tre år i REG LAB

REG LAB har sammen med konsulentvirksomheden Navigators drevet initiativet Netmatch de sidste tre år. Hvad var baggrunden for etableringen af Netmatch? Hvad laver Netmatch? Og hvad er resultaterne af arbejdet?

Klyngeudvikling har været et af de store og gennemgående temaer i REG LAB siden den første årskonference i 2005. Medlemmerne har været optaget af emner som: Hvad er klynger? Hvilken rolle spiller de for virksomheder? Hvilke aktører spiller en rolle i klyngeudvikling – og hvordan gør de det? Og hvordan kan man i praksis understøtte klyngeudvikling? Disse spørgsmål er blevet analyseret og debatteret i analyser, studieture, konferencer og workshops med internationale kapaciteter.

Siden 2005 har der også i REG LABs bestyrelse været tilbagevendende diskussioner af, at analyserne er helt nødvendige, men det er også vigtigt at sikre, at viden bliver omsat til praksis. Denne ambition var baggrunden for, at REG LAB for tre år siden gik ind som operatør af Netmatch, hvor der var mulighed for at gøre en stor og konkret forskel ved at understøtte innovationsnetværkene i deres daglige arbejde.

”Netmatch har vist sig at være en effektiv kanal til at få REG LABs faglighed og erkendelser i spil, og vi har i den korte periode medvirket til at løfte netværkene. Det er et tilfredsstillende resultat i forhold til de hensigter, som REG LABs bestyrelse og stifterkreds formaliserede med etableringen af foreningen for fem år siden”.

Formand for REG LAB, Hans Henrik

Mål og målgruppe for Netmatch

Målet med Netmatch var at løfte innovationsnetværkenes sekretariater ved, at støtte og professionalisere dem, så de bedre kan varetage opgaven som brobyggere.

Fælles for innovationsnetværkene er, at sekretariaterne er forholdsvis små, de har begrænsede ressourcer til networking, erfaringsopsamling og videndeling. Desuden er der behov for at lave fælles markedsføringsindsatser – både nationalt og internationalt. Endelig er der behov for konkret at supportere internationaliseringen af netværkene.

I opstarten var det de 22 innovationsnetværk (heraf tre partnerskaber) og de tre SPIR (Strategic Platforms for Innovation and Research), der var den primære målgruppe for Netmatchs aktiviteter. Gennem de sidste par

år har stadig flere netværk og klynger været interesseret i at trække på Netmatchs tilbud. Derfor trækker yderligere 7 netværk på Netmatchs tilbud. Én af disse klynger er Copenhagen Clean Tech Cluster, som arbejder tæt sammen med Copenhagen Capacity:

"Netmatch har været en stor hjælp til vores internationale matchmaking. Vi har fået mange nye kontakter ved deltagelse i deres internationale matchmaking events og markedsbesøg. Derudover har vi også i samarbejde med Netmatch arrangeret et succesrigt matchmaking event på årskonferencen for European Wind Energy Association, da den blev afholdt i København i 2012," fortæller Rune Rasmussen, Copenhagen Cleantech Cluster, Head of Department, Copenhagen Capacity.

Hvad laver Netmatch?

Udgangspunktet for udvikling af alle aktiviteter i Netmatch er, at de sker i et tæt samarbejde med innovationsnetværkene.

Alle innovationsnetværk har et årligt besøg fra Netmatch for at drøfte behovet for aktiviteter, kortlægge konkrete ønsker til internationalisering, for at indhente data til benchmark eller til udvikling af håndbøger og værktøjer.

I nogle tilfælde har større udviklingsgrupper været brugt fx omkring markedsføring, projektadministration og internationalisering. I andre tilfælde har Netmatchs advisory board (med deltagelse af seks innovationsnetværk) været den centrale sparringspartner.

På baggrund af dialogen med netværkene er der udviklet en portefølje af aktiviteter:

FAKTABOKS 1: Økonomi i Netmatch

Styrelsen for Forskning og Innovation finansierer Netmatch. Mens det internationale arbejde i Netmatch gennem Entreprise Europe Network (EEN) er medfinansieret med 60 pct. fra EU Kommissionen, hvor FI betaler de resterende 40 pct.

Projektbevillingen for Netmatch er på 4,5 mio. kr. for den treårige projektperiode (1. oktober 2009 - 1. oktober 2012), som er blevet forlænget med en bevilling på 2 mio. kr. i 2 år.

Derudover er der givet tillægsbevillinger til afgrænsede opgaver fx til benchmark og til performanceregnskab.

I gennemsnit kan Netmatchs aktiviteter drives for omkring 2,8 mio. kr. om året heri er indregnet de faste opgaver, EEN og ad hoc opgaver. I dag er Netmatch på finansloven.

Networking og professionalisering af netværkene.

- Innovations Camps, der samler alle innovationsnetværk om emner som matchmaking, kommunikation, innovation. Centralt er også at styrke networking mellem netværkene bl.a. for at styrke deres projektsamarbejde. Omkring 100 deltagere på hver camp – der er holdt tre camps.
- Planlagt og faciliteret fem udviklingsgrupper om emner fx om projektadministration, branding, internationalisering, og kompetenceudvikling. Samtidig gav grupperne også god mulighed for erfaringsudveksling mellem netværkene. Der har været holdt 2-4 møder i hver

udviklingsgruppe afhængig af behovet for at mødes. Der var massiv interesse for at deltage i arbejdet.

- Netmatch er også certificeret ESCA (European Secretariat for Cluster Analysis) ekspert og har benchmarket over 30 klynger og netværk. Desuden har Netmatch certificeret to danske innovationsnetværk efter ECEI (European Cluster Excellence Initiative) guld-kriterier – nemlig Offshore Center Denmark og Innovationsnetværk for Livsstil, Bolig og Beklædning, som nu begge har guld.
- Netmatch laver også det årlige performanceregnskab, der måler de årlige aktiviteter og resultater i netværkene. Flere netværk bruger disse resultater aktivt i deres markedsføring.

Videndeling og erfaringsopsamling:

- Planlagt og faciliteret 12 workshops for innovationsnetværkene. De stemmer om, hvilke workshops de ønsker udbudt fx om internationalisering, netværksledelse, benchmarking. Deltagerantallet på workshops svinger fra 20 til 45 deltagere. En typisk workshop kombinerer oplæg fra netværkene, gruppedrøftelser samt rummer et eller flere oplæg fra udefra.
- Udviklet flere publikationer i tæt samarbejde med innovationsnetværkene. Disse er blevet drøftet på workshops for at formidle viden og indsamle nye erfaringer. Eksempelvis er der lavet et inspirations-katalog om matchmaking metoder, som netop er oversat til engelsk.

Informations- og markedsføringsindsats:

- Fælles website med links til alle innovationsnetværk herunder en engelsk introduktion til den danske netværksbranche.

- Websiten har intranet kun for netværkene, hvor diverse værktøjer til at lette dagligdagen i netværkene, er tilgængelige.
- Nyhedsbreve, der udsendes hvert 14. dag typisk med omtale af innovationsnetværkenes arrangementer og andre emner af generel interesse. Omkring 200 modtager nyhedsbrevet heraf flere uden for innovationsnetværkene.
- Udviklet fælles informationsmateriale (dansk og engelsk) for at fortælle om, hvad innovationsnetværk kan og som giver et samlet overblik over relevante netværk.
- Gennem Entreprise Europe Network markedsføres innovationsnetværkene i over 50 lande over hele verden gennem hjemmeside, deltagelse i konferencer og studieture.

Internationalisering i Netmatch

Netmatchs internationale team hjælper innovationsnetværkene med at styrke deres internationalisering. Gennem løbende kontakt hjælper Netmatch innovationsnetværkene og deres medlemmer med at få adgang til internationale samarbejdspartnere, ny viden, nye projekter og teknologi. Samtidig formidler Netmatch forespørgsler, der kommer ind via EEN, videre til innovationsnetværkene enten om udenlandske virksomheder eller om videnaktører, der vil samarbejde.

FAKTABOKS 2: Enterprise Europe Network i Netmatch

Netmatch internationale aktiviteter foregår for størstedelen gennem EEN, hvor netmatch er partner og finansieret af EU og forsknings- og innovationsstyrelsen.

EEN består af mere end 600 EEN-kontorer i mere end 50 lande. Netmatch-EEN har en særlig organisering og fokusering. Som de eneste i hele EEN-netværket fokuserer Netmatch på innovationsnetværk og klynger.

Trods den fysiske placering i København har Netmatch således ikke virksomheder i Hovedstaden som målgruppe. Netmatch-EEN er dedikeret til at understøtte klynger og innovationsnetværkene – uanset hvor i landet de har rod.

Konkret har Netmatch – gennem EEN – i tæt samarbejde planlagt, organiseret og deltaget i særligt følgende aktiviteter:

- Internationale b2b-matchmaking events for 16 innovationsnetværk.
- Markeds- og studierejser for 11 innovationsnetværk.
- Delegationer fra udlandet til 7 innovationsnetværk.
- Afholdelse af Nordisk baltisk klyngekonference for over 70 af de bedste klynger i regionen.

Hvad er resultaterne af EEN:

- Netmatch-EEN er relativ ny partner i det danske EEN-konsortium, men har i perioden leveret resultater og i mange kategorier overperformet ift. EU's måltal. Netmatch-EEN har i flere tilfælde iværksat aktiviteter, som ligger ud over de der skulle gennemføres jf. EU's forventninger.

- Netmatch-EEN modellens resultater har vagt opsigt hos EU. Derfor har Netmatch deltaget i en "klyngesamarbejdsgruppe" i EEN, som har udviklet guidelines til, hvordan EEN kan understøtte klynger. I denne guideline anbefales det, at der udpeges nationale "Cluster Contact Points". Netmatch er udpeget til Danmarks repræsentant. Der har netop været afholdt kursus for CCP om klynger, hvor Netmatch var underviser.

Erfaringerne deles gerne

Setup'et med REG LAB og Netmatch er genstand for betydelig international interesse. Disse erfaringer deler REG LAB gerne ud af, og sekretariatet har allerede deltaget på flere internationale konferencer og workshops for at fortælle om erfaringerne.

Nogle af de centrale erfaringer er, at tilgangen til opgaven skal være fleksibel, behovsstyret og være hurtig og effektiv set fra klyngernes perspektiv.

Ydelserne skal foregå meget "hands on". Det skal være handlingsorienterede værktøjer, som er konkrete og relevante for klyngernes daglige arbejde. For at kunne levere de ydelser, har Netmatch trukket på kompetencer, der bygger på en forståelse og praktisk erfaring med at drive klyngeinitiativer og indgående kendskab til de danske klynger og klyngeaktørers kompetencer. Og et netværk, indsigt og erfaring med internationalt klyngesamarbejde både i forhold til partnersøgning, funding og udvikling af internationale projekter.

Læs mere om innovationsnetværk og Netmatch her www.netmatch.nu.

