

VIDENBROER TIL VÆKST – NEXT PRACTICE I VIDENSAMARBEJDER

STEMNINGSARTIKEL FRA REG LABS GÅ-HJEM-MØDE OM VIDENBROER

På et velbesøgt og engageret møde i REG LAB den 23. august drøftede REG LAB-medlemmer fra alle dele af landet emnet videnbroer og vidensamarbejder. Netop videnbroer og vidensamarbejder er temaet for REG LABs kommende analyse. På mødet gav seks talere deres bud på potentialer og barrierer på området.

SEKS TALERE PÅ GÅ-HJEM-MØDET

- Dorte Kulle, chefkonsulent, Håndværksrådet
- Knud Erik Hilding-Hamann, centerchef, Teknologisk Institut
- Konstantin Lassithiotakis, direktør VIA Erhverv, VIA University College
- Liselotte Hohwy Stokholm, direktør i Væksthus Hovedstaden
- Mikkel Wesselhoff, administrerende direktør, Business LF
- Nicolai Zarganis, kontorchef, Styrelsen for Forskning og Innovation

De mange synspunkter og vurderinger fra mødet indgår i forberedelsen af en ny fokusanalyse i REG LAB, der gennemføres med støtte fra Styrelsen for Forskning og Innovation, Styrelsen for Videregående Uddannelser og Uddannelsesstøtte, Region Hovedstadsregionen, Region Midtjylland, Region Nordjylland og Region Sjælland. Flere andre medlemmer overvejer stadig, om de skal gå med i analysen. Fokusanalysen udspringer bl.a. af Regeringens Vækststrategi 2015 "Vækst og udvikling i hele Danmark".

Blandt de mange væsentlige input fra mødet kan bl.a. nævnes følgende:

- Samarbejdet skal tage udgangspunkt i virksomhedernes behov – tæt på praksis; viden om virksomheden er kritisk
- Videnbroer skal også bære viden fra virksomhederne til de offentlige videnaktører; ikke bare trykke viden ud til virksomhederne
- Der foregår en ny klassedeling; afstanden mellem de lokale virksomheder og de internationalt orienterede øges markant
- Virksomhederne vil gerne have støtte til salg/marketing, serviceudvikling, økonomistyring, ledelse m.v. – typisk det, private rådgivere leverer
- Hastigheden er en faktor; det skal ofte gå stærkt, og motivationen kan let dø i processen
- Der skal ikke bygges nye videnbroer ud til alle mulige virksomheder; kun til dem der

faktisk kan drage nytte af viden-samarbejde

- Man skal have modet til at vælge fra og prioritere de virksomheder, hvor der er potentiale
- Afklaringstilbud som fx individuel sparring, raketvækst m.v. er guld værd
- Ofte er det nødvendigt også at gå ind i forretningsudvikling, så ny viden bliver omsættelig for virksomheden
- Man skal have modet til at ændre fokus i indsatsen; der skal være agilitet
- Det letter vidensamarbejdet, hvis der følger penge med til at rekvirere og implementere de relevante løsninger
- Det kræver ofte flere forskellige virkemidler at opfylde den enkelte virksomheds behov; forskellige aktørerne skal spille tæt sammen og løfte i fællesskab
- Brobygningen skal ofte ske meget forskelligt fra område til område, fordi forudsætninger og behov varierer meget
- Facilitatorrollen er den store forskel på succes og fiasko – nøgleordet er forventningsafstemning
- Screeningsfunktionen er kritisk; skal udføres grundigt, og så skal resultater videreformidles til andre videnaktører
- Der er skabt en ny national facilitatoruddannelse
- Det kan være en fordel at arbejde med grupper af virksomheder – gerne også med store virksomheder, der kan aftage varer og ydelser fra de mindre
- Virksomhederne påskønner, når videnaktørerne har gjort sig den ulejlighed at lære hinanden at kende og optræde koordineret
- Kortsigtede projekter er ofte en hindring for udvikling af langsigtet samarbejde, baseret på tillid og kontinuitet
- Ingen har rigtig ansvaret for og får penge for at koordinere matchmaking m.v.
- Det kan være lettere at etablere vidensamarbejde, når private rådgivere, lokal erhvervsservice, væksthuse o.a. har haft en indledende og afklarende proces med virksomheden; ofte er behovene ikke erkendt i virksomheden
- Det ville være fantastisk at finde nye måder at fremme brobygning og vidensamarbejde, så forventningerne til samarbejdet kan løftes
- I virkeligheden er der for øjeblikket et overudbud af samspils-tilbud