

Erfaringer fra et regionalt udviklingsprojekt med etablering af klyngesamarbejde mellem viden institutioner og SMV producenter til fødevarersektoren i Region Sjælland. Delrapport for perioden januar – december 2016.

Af Steen Kristensen, civilingeniør og HD, Adjunkt Erhvervsakademi Sjælland og Anders Torpegaard, cand.scient og udviklingsleder Erhvervsakademi Sjælland.

Indledning

Klynger bliver ofte fremstillet som midlet til at skabe øget samspil mellem virksomheder og viden institutioner og dermed øget vækst, flere arbejdspladser og øget konkurrenceevne. I region Sjælland valgte Vækstforum Sjælland i 2014 at fokusere på klyngetilgangen i en sjællandsk kontekst og uddelegerede opgaven til EASJ, hvor målet var opbygningen af en klyngeorganisation, der havde til formål at styrke det sjællandske fødevarerhverv.

Vi har i et tidligere working paper (Kristensen & Torpegaard 2016), dækkende perioden juli til december 2015 beskrevet den valgte klyngetilgang og undersøgt om denne med succes kan anvendes i region Sjælland med fokus på leverandører af procesudstyr til fødevarerindustrien. I dette papir vil vi opsummere de opnåede resultater og erfaringer for perioden juli 2015 til december 2016.

Metoden har i 2016 været at fortsætte arbejdet med at besøge relevante virksomheder, opsøge nye samarbejdsmuligheder samt fortsætte bestræbelserne på at få virksomhederne til at se værdien af netværk og derved underbygge klyngetilgangen. Et element i vores tilgang til arbejdet har været at etablere og vedligeholde samarbejder med eksisterende netværk og erhvervsfremmeaktører.

Mål

Som beskrevet i det tidligere working paper er de forskningsmæssige spørgsmål, som søges besvaret i dette projekt således (Kristensen & Torpegaard 2016):

- Kan de i litteraturen beskrive teoretiske anvisninger vedrørende etablering af vidensamarbejde og klyngedannelse anvendes med succes i Region Sjælland inden for SMV-producenter af procesudstyr til fødevarerindustrien?
- Hvor stor er i givet fald den forbedring af innovationsevne og konkurrenceevne som virksomhederne oplever?

Segmentet

Segmentet er tidligere karakteriseret i forhold til mulighederne for at etablere en klynge (Kristensen & Torpegaard 2016). Der blev i starten af projektet peget på fødevarerområdet som det overordnede, dette blev herfra indsnævret til SMV leverandører af procesudstyr til fødevarerbranchen. I 2016 er dette udvidet til også at omfatte nogle fødevarerproducerende virksomheder samt en enkelt start-up virksomhed med det formål at få nogle erfaringer med disse virksomheder ind i projektet.

Resultater og diskussion.

Vi har i perioden fortsat haft fokus på at besøge relevante virksomheder med det formål at skabe bilaterale samarbejder mellem en viden institution og virksomheden. Disse har typisk været afgangsprojekter med udgangspunkt i de identificerede problemstillinger. Derudover har vi med henblik på etablering af en klynge haft fokus på afholdelse af netværks arrangementer omkring temaer af interesse for virksomhederne. Endelig har COWI gennem interview med virksomhederne bidraget til en forståelse af i hvor høj grad virksomhederne oplever at samarbejdet skaber effekt hos dem i form af øget konkurrenceevne.

Bilaterale samarbejder.

Det er siden projektets start lykkedes at skabe kontakt til cirka 40 virksomheder, hvoraf de 10 anerkender, at et samarbejde kan føre til øget konkurrenceevne hos virksomheden og gør aktivt brug af dette. Enten gennem samarbejde med studerende eller forskere eller ved aktiv netværksdeltagelse. Samarbejdet med virksomhederne har ændret karakter fra det primært initierende til det mere opfølgende. Vores rolle som viden institution i projektet er flersidet. Dels skaber vi mere samarbejde mellem virksomheder og videninstitutioner, men fungerer også som bindeled til andre, netværk, erhvervsfremmeaktører og virksomheder. Gennem det bilaterale arbejde med virksomhederne får vi et indblik i videngrundlag og udfordringer hos et stort antal virksomheder i regionen. Dette indblik gør os i stand til at matche virksomhederne både med relevante studerende og forskere, men også med andre virksomheder eller erhvervsfremmeaktører.

De fleste virksomheder vi arbejder sammen med i klyngen er mindre virksomheder med 5-100 ansatte og de er ikke i besiddelse af den samme mængde ressourcer udover driftressourcer som store virksomheder er, hvilket kommer til udtryk ved en kortsigtet driftsorienteret tilgang i arbejdsdagen. Det betyder med andre ord at virksomhederne ofte er:

- Svære at træffe
- Vanskelige at lave aftaler med vedrørende bilaterale møder
- Prioriterer ikke deltagelse i seminarer særligt højt.

Det at virksomhederne ikke har de store udviklingsressourcer internt taler omvendt for at netop dette segment har store muligheder for udvikling gennem et samspil med videninstitutioner.

Blandt de 10 virksomheder hvor der er etableret et bilateralt samarbejde er der 8 virksomheder der producerer maskiner og udstyr til fødevarersektoren og 2 virksomheder som producerer fødevarer.

På en enkelt virksomhed har samarbejdet udviklet sig i betydelig grad og med betydelig effekt, idet virksomheden har etableret en selvstændig udviklingsafdeling samt et samarbejde med DTU omkring flere afgangsprojekter. De studerende fra DTU har været på besøg på virksomheden for at fremlægge resultaterne fra deres afgangsprojekter. Dette skaber naturligvis god kontakt mellem virksomheden og de studerende samt forskerne på DTU. Samlet set er virksomheden gået fra at gribe udvikling an som en reaktiv, lidt tilfældig og udelukkende intern proces til en mere proaktiv indsats anført af en selvstændig udviklingsafdeling, som anerkender mulighederne ved at samarbejde med eksterne partnere. Denne virksomhed er beskrevet som case A i vort tidligere working paper (Kristensen & Torpegaard 2016).

I de øvrige tilfælde er der gennemført afgangsprojekter omhandlende problemstillinger af interesse for virksomhederne. Disse problemstillinger repræsenterer mange forskellige fagligheder såsom:

- Kvalitetssikring af limstyrker
- Udvikling af en database
- Optimering af produktionsproces
- Etablering af udviklingsaftale
- Etablering af massebalancer for kritisk komponent i produktionen
- LEAN/optimering af processer

En enkelt af de 10 virksomheder er en fødevarereproducerende opstartsvirksomhed med kun 2 ansatte. Kontakten viser, at netop start-op virksomheder har en stor motivation for at deltage i netværk og andre kontaktmuligheder. Man søger alle muligheder for at samarbejde og få viden gratis i den tidlige livsfase for en virksomhed. I dette tilfælde har det medført aktiv deltagelse i vores netværksmøder. Vi har som nævnt ikke tidligere inkluderet start-op virksomheder i projektet, men vi synes eksemplet viser, at et vidensamarbejde godt kan køre parallelt med support og rådgivning fra væksthuse og investorer.

Det er interessant, at virksomhedernes placering i værdikæden indikativt ser ud til at have en betydning for, om de er interesserede i samarbejde med videninstitutioner eller andre. De af de kontaktede virksomheder som udvikler, producerer og leverer procesudstyr lokalt eller internationalt med et tilknyttet procesansvar har typisk ingeniører ansat og er mest interesserede. En virksomhed som laver procesudstyr i lønarbejde efter kundens tegninger har typisk ingen ingeniører ansat og foretager heller ikke nogen selvstændig udviklingsindsats og er typisk mindre interesseret.

Netværksmøder

Vi har i perioden arrangeret 4 netværksmøder for de kontaktede virksomheder og andre interesserede:

- Materialer og overflader i fødevarerektoren (november 2015)
- Automatisering af produktion (maj 2015)
- Robotteknologi og automatisering (oktober 2016)
- Hygiejnisk design anført af DTU (april 2016)

Interessen fra de kontaktede virksomheder har været begrænset, idet møderne kun har kunnet tiltrække deltagelse af ca. 20 virksomheder hvor til kommer andre interesserede såsom studerende, repræsentanter for andre netværk og institutioner. Det må derfor konkluderes, at SMV virksomheder ikke anerkender værdien af at bruge tid på sådanne aktiviteter i særlig høj grad.

Det kræver således meget at få virksomheder i dette segment til at deltage på seminarer af en halv dages varighed på trods af at de tilkendegiver at emnet er interessant. Arrangementer af denne slags udbydes fra mange sider og det skal derfor overvejes om den indsats det kræver at stable et stort arrangement på benene med 4-5 oplægsholdere, lokale, forplejning, invitation af virksomheder og så videre er omkostningseffektiv i forhold til det forholdsvis lille antal virksomheder der typisk dukker op til disse. Omvendt skaber disse arrangementer en stor synlighed omkring initiativet og omkring muligheden for at arbejde sammen med en viden institution. Samtidig sker der udveksling af kontaktoplysninger firmaer imellem og en matchning som vi som viden institution kan være med til at understøtte via vores dybdegående kendskab til virksomhederne.

Broncecertificering af klyngen.

Klyngen er blevet broncecertificeret i løbet af perioden. Det skal dog siges, at denne certificering er ret let at opnå og derfor ikke på nogen måde kan tages som udtryk for, at der er etableret en egentlig klynge. Snarere er det et udtryk for en begyndende klynge, en potentiel klynge.

Vi har afholdt møder med DI MMFoodTech, Stålcetrum, DTU Center for Hygiejnisk Design, RUC naturvidenskab og Væksthus Sjælland for at udvikle samarbejde om arrangementer med mere og derigennem øge nytteeffekten i virksomhederne. Det har resulteret i et positivt samarbejde med flere af organisationerne.

Det samlede billede af projektet er således at ca. 20 % af de kontaktede virksomheder har gennemført samarbejder med en af de videninstitutioner som indgår i projektet, det vil sige EASJ, DTU, RUC eller UCZ. Alle disse virksomheder har haft et konkret udbytte af samarbejdet, et udbytte som har hjulpet virksomheden på den ene eller den anden måde. Flere af virksomhederne anerkender, at de derigennem har fået øjnene op for de gevinster der kan komme ud af at samarbejde med eksterne organisationer. For en enkelt af virksomhederne har samarbejdet haft betydelig effekt i form af at en forandringsproces hen mod en ny organisering af virksomhedens produktudvikling.

Med hensyn til klyngedannelsen må vi på trods af at en broncecertificering er opnået konkludere, at en egentlig klynge ikke er dannet endnu, og at det formentlig vil tage en rum tid før man kan tale om en klynge. Vi må erkende, at klyngedannelsen stadig er i Porter`s første udviklingsfase ”den potentielle klynge” (Porter 1990). Når det er sagt, må det også siges, at kimen er lagt til et interessefællesskab som for de af

virksomhederne som anerkender værdien af et sådant fællesskab meget vel kan føre til, at de tilmelder sig andre eksisterende netværk som for eksempel MMFoodTech anført af Dansk Industri. På den måde er det sandsynligt, at nærværende projekt har bidraget til, at nogle sjællandske virksomheder fremadrettet kan øge deres konkurrenceevne gennem en ændret holdning til deltagelse i netværkssamarbejde.

Arbejdet i projektet er nu mere opfølgende, og ikke så meget initierende. Indsatsen skifter dermed karakter fra opsøgende til opfølgende. Både i forhold til virksomheder og i forhold til andre aktører. Det er helt afgørende for effektiviteten i et projekt som dette at de forskellige aktører kender hinanden og bruger de styrker der findes i allerede eksisterende netværk. Som eksempel udbyder Væksthus Sjælland et strategiforløb som flere af de virksomheder vi har kontakt med vil have glæde af at bruge,

Som den egentlig bærende indsats står de løbende bilaterale møder hvor den enkelte virksomheds udfordringer er i fokus. I takt med at vores rolle er gået til den mere opfølgende har vi en udfordring i at vide hvor langt virksomhederne er kommet med det samarbejde der er opbygget. Vi afleverer virksomheden og følger op igen - det være sig samarbejde med anden viden institution eller en egentlig erhvervsfremmeaktør såsom væksthuset.

Konklusion.

Med hensyn til forskningsspørgsmål 1 må vi konkludere, at de i litteraturen beskrevne anvisninger vedrørende etablering af viden samarbejde og klyngedannelse har kunnet anvendes i Region Sjælland inden for SMV producenter af fødevarer og procesudstyr til fødevarerindustrien. Dette ses af, at over 20 % af de kontaktede virksomheder har haft udbytte af samarbejdet og at en potentiel klynge er under udvikling. Vores metode har været at satse på besøg på den enkelte virksomhed for at identificere udfordringer og skabe samarbejdsprojekter kombineret med netværksarrangementer, det vil sige en form for "Action Research".

Med hensyn til forskningsspørgsmål 2 kan vi konkludere, at der er skabt effekt af betydning hos 10 virksomheder. På et par virksomheder er der skabt en betydelig effekt og hos resten en moderat effekt med hensyn til virksomhedernes forbedring af innovationsevne og konkurrenceevne.

Desværre må vi også konkludere, at for 80 % af de kontaktede virksomheder har det gennem denne metode ikke været muligt at skabe den ønskede effekt.

Referencer.

- Kristensen, S. & Torpegaard, A.(2016), *Erfaringer fra et regionalt udviklingsprojekt med etablering af klyngesamarbejde mellem videninstitutioner og SMV producenter til fødevarersektoren i Region Sjælland. Delrapport for perioden juli - december 2015*. Erhvervsakademi Sjælland
- Porter, M. (1990), *Competitive advantage of Nations*, Free Press, New York
- Enright, M. (2000), *The globalization of competition and the localization of competitive advantage: Politics towards regional clustering i: N. Hood and S. Young (red.), The globalization of multinational enterprise activity and economic development*, MacMillian Press Ltd.
- Isenberg, D. (2012), *Focus Entrepreneurship Policy on Scale-Up, Not Start-Up*, Harvard Business Review
- Kidman, C. & Rendbæk, T. (2004), *Ressourceklynger: en brik i Kronjyllands erhvervspolitik*, Aarhus Universitet, Institut for Markedsøkonomi