

Læs mere på:
genvejtilnyviden.au.dk

Kontaktinfo:
Projektleder Bettina Dencker Hansen
Center for Entreprenørskab og Innovation, Aarhus Universitet
bdh@au.dk
60 20 25 26

VIDENSAMARBEJDE – OM PROJEKT GENVEJ TIL NY VIDEN

INDHOLD

VELKOMMEN

Interview med Bent Hansen,
Regionsrådsformand i Region Midtjylland.....4-5

BAG OM GENVEJ TIL NY VIDEN

Genvejsguide 8-9

Udvikling af metoder til vidensamarbejde 10-11

Fakta om virksomhederne i Genvej til Ny Viden..... 12-13

Geografisk fordeling af virksomhederne i fase 0-1-2..... 14-15

Hvad fik virksomhederne ud af vidensamarbejderne?..... 16-17

Statements..... 18-19

Et meningsskabende vidensamarbejde i
Genvej til Ny Viden20-21

5 VIRKSOMHEDSCASES

EV Metalværk A/S..... 24-25

Vagn Pedersen Værktøjs - og Maskinfabrik.....26-27

Artlinco A/S28-29

Cim Gruppen A/S.....30-31

Visiolink.....32-33

3 FORSKERCASES

Forskercases.....36-37

Fakta om forskerne i Genvej til Ny Viden38-39

Anbefalinger og perspektivering40-41

Oversigt over deltagende virksomheder i fase 2.....42-43

Udgivet af:
Center for Entreprenørskab og
Innovation, Aarhus Universitet, 2014

Grafisk design:
DV1 Designbureau

Fotos:
Engedal Fotografi
Pressefoto, Region Midtjylland

VELKOMMEN

Hvad sker der, når små og mellemstore virksomheder og
forskere arbejder sammen, og hvad er udbyttet?

Gennem de seneste 3 år har mere end 140 forskere og 30
små og mellemstore virksomheder i Region Midtjylland været
engageret i vidensamarbejder gennem projekt Genvej til Ny
Viden. Center for Entreprenørskab og Innovation ved Aarhus
Universitet har stået i spidsen for projektet. I et to-delt fase-
forløb har vi administreret og faciliteret 34 projektforløb med
vidensamarbejde på tværs af midtjyske virksomheder og
forskere fra 13 af landets universiteter og GTS-institutter samt
7 internationale videninstitutioner.

I dette magasin fortæller virksomhedsledere og forskere om
deres vidensamarbejdsforløb og hvad det har skabt af værdi
for dem, deres virksomheder, deres faglighed, uddannelses-
institutioner, produktportefølje, vækstmuligheder, netværk og i
sidste ende for Region Midtjylland.

Vi deler ud af vores erfaringer og kommer samtidig med
anbefalinger til, hvilke elementer et meningsskabende viden-
samarbejde mellem små og mellemstore virksomheder og
forskere med fordel kan indeholde.

God læselyst
Teamet bag Genvej til Ny Viden



GENVEJ

- begreb der betegner det at tage en kortere vej end den normale, såvel bogstaveligt som i overført betydning

VI NEDBRYDER BARRIERER BEGGE STEDER

I Region Midtjylland viste en række analyser, at mange små og mellemstore virksomheder var gode til at samarbejde med kunder, leverandører og medarbejdere omkring innovation, men at kun få samarbejdede med videninstitutioner. Samtidigt blev det tydeligt, at virksomheder, der indgår i samarbejde med videninstitutioner, opnår højere vækst end andre virksomheder. Dette var en af grundene til, at projektet Genvej til Ny Viden blev startet.

"Vi vil gerne opnå, at vores virksomheder bliver mere robuste for at klare konkurrencen ude i den store verden. Det kræver én bestemt ting; innovation. Det er muligt, at en virksomhed har nogle rigtig gode produkter, og at man er på et godt marked lige nu, men selv dér skal virksomheden hele tiden udbygge og styrke sin position og innovere. Det kræver, at vi bringer den akademiske viden fra videninstitutionerne ud i de små og mellemstore virksomheder," siger regionsrådsformand Bent Hansen.

At nedbryde barrierer

Det ville kræve en særlig indsats at skabe samarbejde mellem virksomheder og forskere. Regionen valgte derfor Aarhus Universitet til at administrere projektet, fordi der var et stærkt ønske om, at det faglige miljø skulle være tæt på det administrative.

"At få erhvervslivet og den akademiske verden til at kende hinanden og udnytte hinanden langt bedre kræver jo, at vi nedbryder barrierer begge steder. Fordi dét at få en akademiker ind i en



lille eller mellemstor virksomhed vil være helt nyt for nogle. Og at få en akademiker, som måske har set sig selv i en stor offentlig virksomhed, ud og arbejde i projekter eller direkte med ansatte i små og mellemstore virksomheder, vil også være nyt for dem. Så her ligger fremtidige arbejdspladser for os, hvis vi får det her til at lykkes," fortæller Bent Hansen.

Forventning om økonomisk vækst

Med projektets afslutning i 2014 er det også tid for Region Midtjylland at evaluere indsatsen. Efter en positiv midtvejsevaluering har regionen store forventninger til effekten af projektet.

"Virksomhederne har selv givet udtryk for, at de har særdeles store forventninger til resultaterne af deres deltagelse i projektet. Vi følger op på den dels ved at spørge virksomheder om deres innovationsaktiviteter hhv. 1 og 2 år efter projektet og ikke mindst spørge til deres økonomiske udbytte af projektet. Men jeg forventer også, at rigtig mange virksomheder har fået "blod på tanden" og mod og lyst til at fortsætte samarbejdet med videninstitutionerne. Genvej til Ny Viden må gerne danne skole for nye initiativer på nationalt niveau. Netop nu er vi i gang med et fælles eksperiment med Innovationsfonden, hvor vi kombinerer forskellige virkemidler til vidensamarbejde for bl.a. at undersøge, hvordan facilitering kan øge virksomhedernes udbytte af en Videnkupon," siger Bent Hansen.



BAG OM GENVEJ TIL NY VIDEN

GENVEJSGUIDE

Virksomhederne i Genvej til Ny Viden er udelukkende fra Region Midtjylland, men de deltagende forskere kommer fra videninstitutioner i både ind- og udland.

Formålet med Genvej til Ny Viden

Vækstforum Midtjylland tegnede i 2010 de første streger bag den store indsats for at bringe virksomheder i regionen tættere sammen med forskere fra videninstitutionerne. Målet var at få flere små og mellemstore virksomheder (SMV'er) i Region Midtjylland til at samarbejde med forskere om videnbaseret innovation for herigennem at opnå en positiv forretningsmæssig udvikling og ultimativt vækst.

Målet var også både at eksperimentere med, og udvikle nye metoder til at styrke dette samarbejde, og give et brugbart svar på, hvad der kan få flere SMV'er til at gennemføre et succesfuldt samarbejde med forskere.

Projektet fik meget sigende titlen "Genvej til Ny Viden", og startede i februar 2011. Det afsluttes efter planen med udgangen af september 2014. Projektet administreres af Center for Entreprenørskab og Innovation (CEI) på Aarhus Universitet.

Budget og målgruppe

Projektet har et totalt budget på 47.750.000 DKK, heraf er de 20.950.000 DKK virksomhedernes egenfinansiering, 5.000.000 DKK er EU Regionalfondsmidler og de resterende midler finansieres af Region Midtjylland.

Målgruppen for projektet har været virksomheder i Region Midtjylland, der lever op til EU's definition af små og mellemstore virksomheder og som ikke tidligere, eller kun i begrænset omfang, har samarbejdet med videninstitutioner.

De deltagende forskere kunne komme fra videninstitutioner fra hele landet og desuden også fra udenlandske videninstitutioner.

Projektets opbygning

Genvej til Ny Viden adskiller sig fra både nationale innovationsfremmeordninger og fra andre midtjyske programmer ved at være opdelt i to faser. I praksis har det dog vist sig at være mest hensigtsmæssigt, at projektet blev opdelt i tre faser:

- **Fase 0:** Rekruttering og indledende dialog med virksomhederne for at afklare, om det kan være relevant for dem at ansøge om et fase 1 forløb.
- **Fase 1** er en indledende afklarende fase, hvor virksomhederne går fra et identificeret behov for udvikling og innovation til en konkretisering af et muligt videnbaseret innovationsprojekt. Fase 1 bruges dermed til at konkretisere ideen samt opstille mål og succeskriterier. I Fase 1 bliver virksomhedens behov

somhederne desuden matchet med den/de forskere der kan/skal indgå i projektet for at afklare om det reelt er et samarbejde, der indbefatter forskningsbaseret viden, virksomhederne har brug for. Endelig er det her man vurderer det forventede ressourceforbrug i forbindelse med realiseringen af projektet. Virksomhederne kunne i fase 1 modtage op til 50.000 DKK.

- **I fase 2** gennemføres et konkret videnbaseret innovationsprojekt, der er karakteriseret ved, at fundamentet for innovationen er et vidensamarbejde mellem virksomheden og forskerne. Projekterne tager afsæt i virksomhedernes ønske om udvikling af nye produkter, services, processer m.m. Til denne fase kunne ydes støtte på op til 500.000 DKK til finansiering af forskernes tid og ekstern procesfacilitering samt evt. projektledelse.

For begge faser gælder det, at virksomhederne medfinansierer med samme beløb, som de får i tilskud. Medfinansieringen udgør de deltagende medarbejders medgåede tid. Projekterne, der gennemføres i fase 2, har vi kaldt vidensamarbejder, og de er karakteriseret ved at:

- Samarbejdet tager udgangspunkt i virksomhedens behov



- Virksomheden og forskerne samarbejder om at udveksle viden
- Virksomheden bidrager med viden om deres udfordring og den kontekst udfordringen indgår i
- Forskeren(ne) bidrager med den relevante, kendte (publicerede) viden, der gør virksomheden i stand til at håndtere deres udfordring på det bedst mulige videngrundlag
- Samarbejdet og videnudvekslingen faciliteres med fokus på læring samt anvendelse og forankring af viden i virksomheden

- Virksomheden får ny viden, nye handlemuligheder og nye kompetencer

Hvordan blev Genvej til Ny Viden markedsført?

Rekrutteringen til det indledende samarbejde var en blanding af traditionel markedsføring og netværskommunikation med bl.a. god hjælp fra regionens erhvervsråd. Interessen viste sig at være ganske stor, selvom denne nye type projekt krævede en del indledende forklaring.

Ansøgningsproceduren

Det er netop kendetegnende for de deltagende virksomheder, at de har

vist en meget aktiv interesse i projektet og en vilje til at være med på ukendt grund. For at få tildelt henholdsvis en fase 1 og fase 2 bevilling har virksomhederne været igennem en ansøgningsprocedure. Ansøgningerne til fase 1 er blevet nøje vurderet af CEI. For at komme i fase 2 skulle virksomhederne både udfylde en ny ansøgning og pitchere deres projekt mundtligt for et ekspertpanel nedsat af Region Midtjylland. Ekspertpanelet bestod af repræsentanter fra både videninstitutioner og private virksomheder.

Ekspertpanelet

Rikke Ullersted Partner, Industrial Designer **Made by Makers**
Marianne Lubanski Business Development Director Cleantech. **Copenhagen Capacity**
Jens Ove Riis Professor Emeritus **Aalborg Universitet**
Lars Enevoldsen Group Vice President, Global Research and Technology **Grundfos Management A/S**
John Parm Ulhøi Centerdirektør og Professor, Institut for Marketing og Organisation **Aarhus Universitet**
Mette Præst Knudsen Professor, Institut for Marketing & Management **Syddansk Universitet**

Ekspertpanelets opgave var at vurdere ansøgninger til fase 2 ud fra en række forretnings- og metodemæssige kriterier.

UDVIKLING AF METODER TIL VIDENSAMARBEJDE

Baggrund og opdrag

Initiativet bag Genvej til Ny Viden er bl.a. baseret på en række analyser, som påpeger, at der eksisterer udfordringer i at motivere flere små og mellemstore virksomheder (SMV) til at indgå i samarbejde med forskere om innovation. Udfordringerne er bl.a. at mange SMV'er har begrænset viden om både adgang til forskere og hvorledes forskningsbaseret viden kan skabe værdi, samt at der eksisterer kulturforskelle mellem SMV'ernes praksisorienterede tilgang og den forskningsbaserede verden.

Derfor var et af resultatmålene for Genvej til Ny Viden at eksperimentere med og finde frem til, hvilke metoder der virker bedst til at etablere, stimulere og udvikle vidensamarbejde mellem SMV'er og forskere.

Facilitering er central i CEI's metode til vidensamarbejde

For at gøre det mere tilgængeligt for parterne at indgå i et vidensamarbejde, har CEI haft en overordnet tilgang, eller rettere et metodisk greb, der kaldes facilitering. Begrebet kommer af det latinske ord: 'facilis', som betyder: 'at gøre let', hvilket dækker

over den teknik, der gør det lettere for en samlet gruppe mennesker at nå et fælles mål. Undervejs i projektperioden blev der eksperimenteret med, hvilke faciliterende aktiviteter der bedst kunne understøtte etablering og udvikling af vidensamarbejdet i hver fase. Det betød, at der efterhånden blev opbygget en solid værktøjskasse til facilitering af vidensamarbejde og en faciliteringsprocedure. Hovedelementerne heri handler om, at CEI:

- Markedsfører Genvej til Ny Viden via bl.a. midtjyske erhvervsserviceaktører
- Screener virksomhedens behov for forskningsbaseret viden
- Bistår med kvalificering af innovationsprojektet i faseansøgninger
- Matcher virksomheden med de rette forskere og den rette facilitator til fase 2
- Understøtter forventningsafstemning, kommunikation og relationsopbygning mellem vidensamarbejdets involverede parter
- Sikrer videnrefleksion, læring samt anvendelse og forankring af ny viden

i virksomheden i fase 2 ved hjælp af en tilknyttet facilitator

- Hjælper virksomhederne videre efter Genvej til Ny Viden - f.eks. forsknings-samarbejder og/eller støttemuligheder hos Væksthuset

Et unikt greb

Tilknytningen af en facilitator under selve vidensamarbejdets gennemførelse i fase 2 er et unikt metodisk greb sammenlignet med andre matchmaking- og brobygningsprogrammer, hvor facilitering ofte udelukkende finder sted, når vidensamarbejdets parter matches med hinanden. Hensigten bag CEI's metodevalg er netop at undersøge om denne direkte støtte fra en tredje part til selve samarbejdet mellem virksomhed og forsker giver et frugtbart udbytte i forhold til læring, videnforankring og innovationsproces og -mål i sidste ende.

Facilitering i fase 2 blev varetaget af CEI i syv vidensamarbejder, mens de resterende 24 fase 2-forløb faciliteredes af eksterne aktører fra eksempelvis GTS institutter og midtjyske erhvervsråd. De eksterne facilitatorer fik et indledende opdrag til faciliteringsopgaven af CEI med fokus på læring og videnforankring

FASE 0

- Markedsføring - rekruttering
- Screening
- Møde med virksomheden, orientering om projekt og ansøgning til fase 1

FASE 1

- Projektafkllaring
- Forsker og facilitatorsøgning og match
- Møde mellem virksomhed, forskere, facilitator
- Møde om mulig fase 2 ansøgning
- Evaluering

FASE 2

- Proces og vidensfacilitering
- Opstartsmøde
- Midtvejsmøder
- Slutevaluering

Drift, administration. Løbende kontakt mellem CEI og deltagende parter

Oversigt over CEI's faciliterende aktiviteter i fase 0, 1 og 2

i virksomheden. Der kan ikke sættes formel på én korrekt faciliteringsmetode i fase 2. I hovedreglen blev faciliteringen baseret på behovet i det enkelte vidensamarbejde, idet aktiviteterne spænder lige fra proces- og projektledeelse, mødeplanlægning og mødestyring, idégenerering og videndelingsworkshop til organisationsudvikling.

Har faciliteringen en betydning for vidensamarbejderne?

Langt størstedelen af virksomhederne og de adspurgte forskere tilkendegiver, at facilitering har haft en positiv betydning for forløbene.

Her følger udtalelser fra deltagere i Genvej til Ny Viden.

Christina Busk fra virksomheden Etikos udtaler sig om CEI's faciliterende rolle i fase 1:

- "Kommunikationen herfra (CEI) er så god. At der hele tiden er den der løbende dialog, og der hele tiden kommer inputs, gode råd og vejledning – også i forhold til at skrive hele fase 2-ansøgningen. (CEI)-konsulentten har jo ikke læst eller set den, men har hele tiden sagt, hvad det kunne

være en god ide at lægge vægt på. Det synes jeg er en stor hjælp og god sparring".

"Der ligger virkelig en udfordring i det der med, at vi hver især både kommer med nogle forskellige verdensbilleder, men også med nogle forskellige kompetencer."

Torben Bach fra virksomheden I-GIS udtaler om deres facilitator i fase 2:

- "Det, facilitatoren gjorde, var en tilpas "forstyrrelse". Hun provokerede os på den måde, at på det kick-off-møde, hvor alle deltagere var til stede, fik vi lavet nogle konkrete mål. Og hun pressede os igennem i forhold til at få

lavet en tidsplan. (...) Der kom noget konkret ud af det: "Hvad er vigtigt for dig, at du får ud af projektet". Vi fik skrevet op, hvornår de forskellige ting skulle ske, og så blev det pludselig meget konkret. Og det synes jeg, var super. Det synes alle, var rigtig godt".

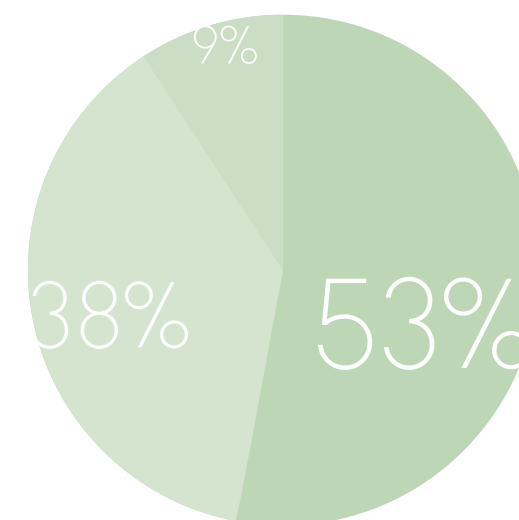
Sophie Esmann Andersen, Aarhus Universitet, der som forsker er tilknyttet virksomheden Gardin Lis, udtaler følgende om faciliteringen i fase 2:

- "Der ligger virkelig en udfordring i det der med, at vi hver især både kommer med nogle forskellige verdensbilleder, men også med nogle forskellige kompetencer. (...) Hvis jeg skal efterrationalisere, så tror jeg, at den facilitering vi havde på første møde gjorde, at vi fik sat nogle meget klare rammer og strukturer op for det, vi nu skulle tale om. (...) "Nu handler det egentlig ikke om dig og mig og om, at vi skal mødes, men nu mødes vi på en eller måde på et neutralt sted inde i det her kvadrat, hvor vi skal snakke om det der". Det fungerede rigtig godt. Og så blev der også sat den præmis, at det var Gardin Lis, det handlede om her. Og så blev det målet".

FAKTA OM VIRKSOMHEDERNE I GENVEJ TIL NY VIDEN

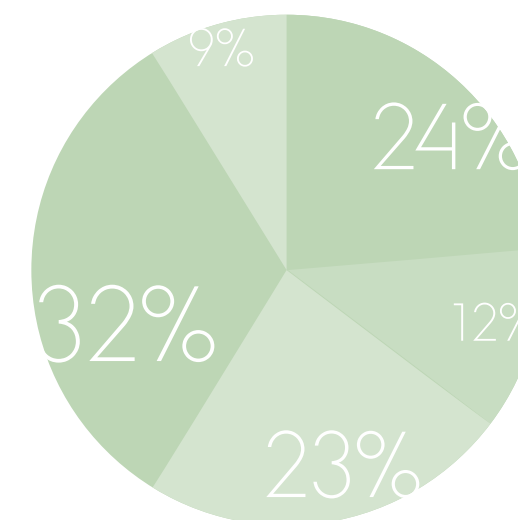
Virksomhederne, der har deltaget i projekt Genvej til Ny Viden, er karakteriseret ved diversitet i forhold til branche, størrelse, alder og geografisk placering. Informationerne på næste side giver et indblik i diversiteten blandt de deltagende virksomheder i projektet.

VIRKSOMHEDSTYPE



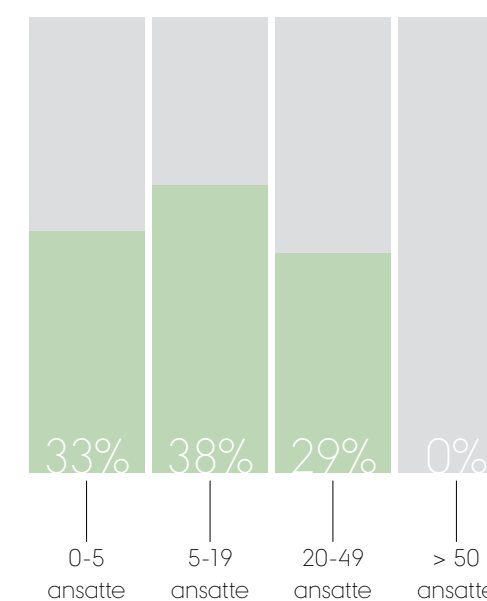
53% Aktieselskab
38% Anpartsselskab
9% Enkeltpersonsvirksomhed

BRANCHE

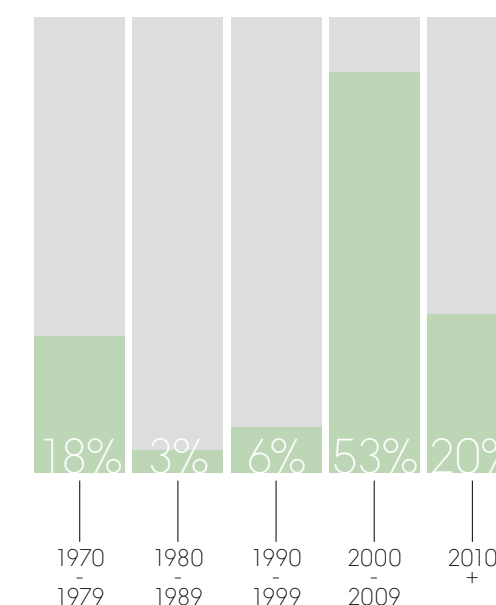


24% Fremstillingsvirksomheder
12% Engros- og detailhandel
23% IT-relaterede virksomheder
32% Rådgivnings- og konsulentvirksomhed
9% Øvrige

ANTAL MEDARBEJDERE

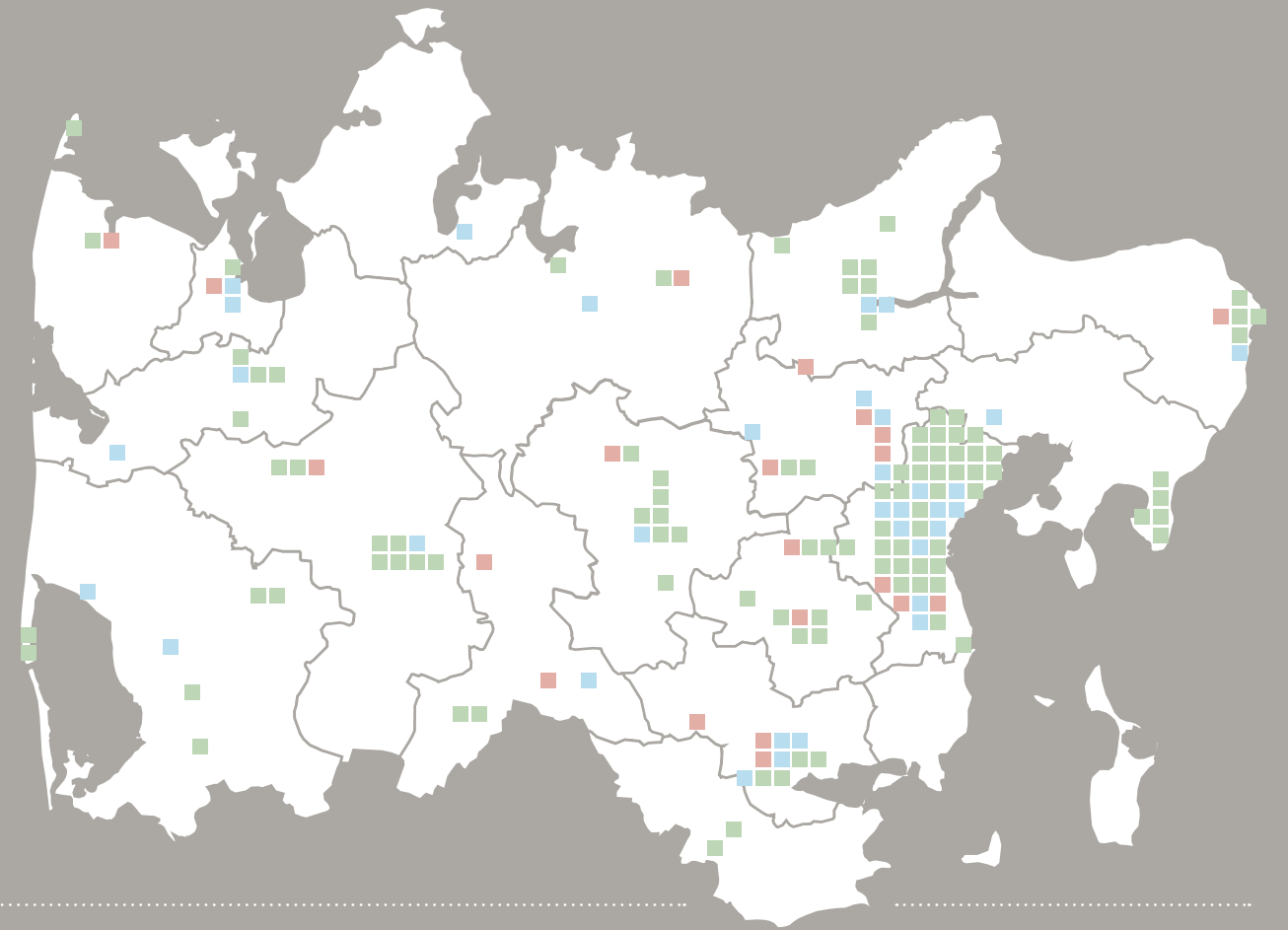


ETABLERINGSÅR



34

VIRKSOMHEDER I REGION MIDT



■ DISU Grenaa	■ HOMATIC ENGINEERING Hinnerup	■ HYDRO BLASTER IMPELLER Silkeborg	■ SCANCROM Brabrand
■ INGENCO2 Aarhus	■ PIPECON Lem St	■ ETIKOS Brabrand	■ DMV INDUSTRY Højslev
■ MIL-TEK DANMARK Ulfborg	■ CIS TECHNOLOGIES Hornslet	■ PAL-CUT Holstebro	■ DACS Nørre Snede
■ HELISCANDIA Randers	■ SALON SOUL Mårslet	■ I-GIS Risskov	■ CODE TND Viborg
■ VISIOLINK Viby J	■ GARDIN LIS Randers	■ EV METALVÆRK Ringkøbing	■ CIM GRUPPEN Struer

■ SOLAR VENTI Thorsø	■ COMEBACK Aarhus	■ FUTURE ENERGY TECHNOLOGIES Struer
■ ARTLINCO Horsens	■ ENVERSION Aarhus	■ K.R. HOSPITALSUDSTYR Hadsten
■ DSE TEST SOLUTIONS Horsens	■ LAC ENGINEERING Hinnerup	■ HORSODAN ELEKTRONIK Horsens
■ ICONSZONE Aarhus	■ INFOSUITE Herning	■ VAGN PEDERSEN VÆRKTØJS - OG MASKINFABRIK Horsens
■ EXIGO Aarhus		■ DYNAMICWEB SOFTWARE Viby J

HVAD FIK VIRKSOMHEDERNE UD AF VIDENSAMARBEJDERNE?

Genvej til Ny Viden har ført til 34 helt unikke forløb. Projekterne i virksomhederne har været meget differencierede - fra rene tekniske projekter, hvor succeskriteriet for forløbet var et færdigt salgbart produkt, over traditionelle håndværkervirksomheder som ønskede optimering af processer, og til mere humanistiske virksomheder, hvor projekterne var at udvikle værktøjer til at måle fx etiske dilemmaer. Udbyttet har selvsagt været lige så forskelligt som projekterne, men hvor langt nåede virksomhederne egentlig? Kom de i mål? Og kan det allerede nu ses på bundlinjen?

Virksomhedernes samarbejde med forskere på godt og ondt

Samarbejde med forskere er nyt for virksomhederne under Genvej til Ny Viden, og for nogle virksomheder har manglende kendskab til videnmiljøerne været en hindring for tidligere at indgå i et vidensamarbejde. I langt de fleste cases har samarbejdet med forskerne været meget positivt, om end der i enkelte virksomheder har været gnidninger i samarbejdet, udfordringer med leverancer og overholdelse af deadlines.

Det udbytterige vidensamarbejde er personafhængigt, og det rigtige match mellem forsker, facilitator og virksomhed er essentielt. Her handler det ikke kun om kompetencer, men også om kemien mellem de involverede. Virksomhed og forsker skal indgå i et samarbejde, og en af virksomhederne be-

skriver rammende, at samarbejdet skal være en pingpong om viden, hvor forskerne ikke kun skal øse af deres viden, men snarere være djævlens advokat og turde udfordre og sætte spørgsmålstegn ved eksisterende viden.

Forskerne tog ejerskab og 1+1 blev mere end to

Mange af virksomhederne giver udtryk for, at de har oplevet et stort engagement fra forskerne, som i mange tilfælde har taget stort ejerskab for projekterne. Virksomhederne oplever, at forskerne er motiverede af at se deres teoretiske viden blive brugt i praksis, og ofte får forskerne også noget brugbar viden med hjem til forskermiljøet. En virksomhedsleder beskriver, at når man kombinerer teori og praksis og forbinder forskellige miljøer, opstår der synergi og 1+1 giver pludselig mere end to.

En anden virksomhed beskriver viden-samarbejdet som et kundetilpasset aftenskolekursus. Flere virksomheder påpeger, at vidensamarbejdet er et godt alternativ til den traditionelle konsulentydelse, idet de i samarbejdet med forskerne selv har været med til at skabe ny viden, hvorfor denne viden også bliver naturligt forankret i virksomheden.

Genvej til Ny Viden stopper – men det gør samarbejdet med forskere ikke
Størstedelen af virksomhederne ville anbefale andre at samarbejde med forskere, og alle virksomheder er

interesserede i at samarbejde med forskere fremadrettet. Der er i mange tilfælde fortsat kontakt til forskerne i mere eller mindre formaliseret samarbejde.

Tre virksomheder har allerede ansøgt Højteknologifonden (og heraf er én godkendt i skrivende stund), to har fået en Udvidet Videnkupon, og en håndfuld er fortsat i andre mindre projekter. Der er iværksat samarbejde med Markedsmodningsfonden, og flere virksomheder tænker i højere grad studerende/praktikanter ind i virksomheden.

Virksomhedernes udbytte

Diversiteten og kompleksiteten af projekterne har været stor, og dermed ses der naturligt også en diversitet i udbyttet hos virksomhederne. Helt overordnet har stort set alle de virksomheder, der har fuldført et fase 2-forløb, en meget positiv oplevelse af deres udbytte af Genvej til Ny Viden forløbet.

Mange har færdige produkter klar til markedet

Et færdigt, salgbart produkt var målsætningen hos flere, og størstedelen af disse virksomheder har opnået dette eller er særdeles tæt på. Andre virksomheder har fokuseret på fremstilling af prototyper, og også her har projekterne båret frugt, idet langt de fleste er nået i land med deres målsætning. I nogle tilfælde har der dog vist sig nogle udfordringer, der har gjort udviklingsperioden længere end forventet.

Forandring fryder og nye værktøjer giver mere salg

En del virksomheder har været motiverede af et ønske om forandring og optimering af et allerede eksisterende produkt eller processer internt i virksomheden.

Flere virksomheder har tilegnet sig nye "værktøjer" og fået optimeret nysalgsindsatsen. Genvej til Ny Viden har skabt en bedre forståelse for kunderne og deres behov, og produkter og services bliver – også fremadrettet – udviklet i takt hermed. Flere virksomheder har igennem forløbet lært at tænke mere strategisk og at prioritere skarpere i forhold til, hvilke nye projekter der på sigt kan give afkast. Vurderingen fra virksomhederne er, at denne proces kan være med til at give konkurrencefordele fremadrettet.

Viden skaber nye erkendelser

I nogle virksomheder er man ikke nået så langt i projektet som indledningsvis forventet, og her er det relevant at nævne, at udbyttet af vidensamarbejdet har skabt en anden – og ofte langt større – viden end oprindeligt antaget, hvorfor selve produktudviklingen er forsinket. Fremadrettet kan disse virksomheder i høj grad drage nytte af denne nye viden, og de er derfor stadig positive omkring processen.

Flere af virksomhederne fortæller om en kontinuerlig proces, som vil fortsætte selvom Genvej til Ny Viden stopper, og det kan derfor være svært at afgøre, om deres projekt er decideret i mål. I disse virksomheder tales der bl.a. om, at processen er sat i gang under Genvej til Ny Viden, og her har man tillært sig nye teknikker, opbygget et viden-netværk, og herved har der i reneste forstand været tale om et vidensamarbejde. Et samarbejde, hvor der ikke "bare" er blevet overleveret en ydelse, men hvor viden er blevet til i virksomheden og forankret her, så der også fremadrettet kan drages nytte heraf.

Fælles for projekterne er, at der i alle virksomheder rapporteres om, at der via

Genvej til Ny Viden er kommet en stor mængde ny viden ind i virksomheden.

Forretningsmæssig værdi og vækst

Der er – trods de gode takter – kun enkelte virksomheder, der allerede ved deres projektafslutning kan se værdien på bundlinjen. Dette skyldes formentlig den relativt korte tidsramme, og at virksomhederne netop er blevet færdige med projekterne. Flere virksomheder tilkendegiver dog, at deres nyudviklede produkter og services har et endog meget stort potentiale, og forventer derfor stor forretningsmæssig værdi inden for en relativ kort periode – helt ned til ½ år.

"Størstedelen af virksomhederne ville anbefale andre at samarbejde med forskere, og alle virksomheder er interesserede i at samarbejde med forskere fremadrettet."

Selvom virksomhederne ikke kan se den forretningsmæssige værdi endnu, udtrykker flere, at de er blevet en stærkere spiller på markedet og har opnået en klar konkurrencemæssig fordel, som de forventer at kunne se effekten af indenfor en overskuelig tidshorisont.

Den langt overvejende del af de virksomheder, der endnu ikke kender effekten af deres projekt under Genvej til Ny Viden, er stærkt optimistiske og føler sig bedre rustet til fremtiden. Virksomhederne tilkendegiver, at de har opbygget en stor viden igennem projektet, og en enkelt virksomhed bemærker endda, at resultater også er andre end dem, der kan bogføres her og nu.

Afledte effekter

En del af virksomhederne har i forbindelse med afslutningen af Genvej til Ny Viden også beskrevet en række afledte effekter af vidensamarbejdet.

Flere virksomheder forklarer, at de har øget deres kendskab til egne produkter på en måde, de ikke havde forventet. I nogle virksomheder har det betydet, at de nu står med et mere gennemarbejdet produkt i kraft af den viden, de har fået i forløbet. Andre virksomheder er blevet bekræftet i, at deres produkter "virker", de har fået knowhow, og de kan derfor bruge det øgede produktkendskab og baggrundsviden i salgsøjemed, når de står ude hos kunderne.

Desuden nævner flere virksomheder, at samarbejdet med forskere kan blive et stærkt kort i den fremtidige markedsføring og kommunikation om produkterne.

Læring om projektarbejdets fordele

For en del virksomheder har deltagelsen i projektet været et springbræt og en positiv læring om det at arbejde i projektfarm. Der er ikke kun sket læring om forventningsafstemning i projektsamarbejde, men for flere virksomheder har Genvej til Ny Viden været indgangen til andre og større projekter.

Virksomhederne har lært noget om fundraising, og en virksomhedsleder udtalte med glimt i øjet, at det der med at skrive projektafsøgninger, - det er noget de voksne gør - og nu har de også gjort det! Internt i virksomhederne har der også været afledte effekter. Nogle virksomheder er blevet dygtigere til at videndele, mens andre har lært at arbejde systematisk og strategisk med innovation med hjælp fra universitetsverdenen.

En skam at der ikke er flere penge i kassen og tiden er gået, men relationen og indgangen til de rette samarbejdspartnere er kommet op at stå undervejs, og samarbejdet forsætter forhåbentligt. Det er luksus for et lille firma som os.

Gregers Nielsen

Ejer og udviklingschef, Horsodan

Genvej til Ny Viden har virkelig været vores genvej til ny viden. Navnet passer perfekt til det, vi har fået ud af det. Vi har fået en meget mere unik viden end vi havde kunnet forestille os, og det er en viden, vi ellers aldrig var kommet i nærheden af.

Poul Kellberg

Direktør og Comeback Promotor
Comeback Rehab

Samarbejdet med forskerne har fungeret godt. Det har været baseret på god kemi, uhøjtidelighed, gensidig respekt og lydhørhed fra begge sider.

Peter og Jens Dybdahl

Medejere, DACS

Vi kunne ikke rejse pengene til projektet selv. Det er derfor perfekt for os at få hjælp til at løse den udfordring, vi står overfor.

Martin Hansen

Partner, Scancrom

Med Genvej til Ny Viden opnår vi en kvalitet, vi aldrig ville opnå, hvis vi var alene om projektet.

Christina Busk

Direktør, Etikos

Hvis vi blot var blevet tilført penge, men ikke viden, var vi slet ikke kommet ud med det produkt vi nu kommer med.

Bernt Rasmussen

Ejer, DISU

Det har været vældigt godt fungerende. Det har også været nemt, for man har sådan været rimelig afklaret med, hvem der skulle hvad.

Henrik Schäfler

Projektleder, Pipecon

Min oplevelse er, at vi er gået fra at være sådan en 'hov, der er masser af gode ideer, og så lavede vi lidt på kryds og tværs' til at være 'vi er nogen der arbejder målrettet med innovation'.

Torben Bach

Geofysiker, I-GIS

Jeg troede forskere var sådan nogle Georg Gearløs- typer, men de ved en masse som også kan bringe en virksomhed som vores fremad.

Lis Bilde

Direktør, Gardin Lis

Genvej til Ny Viden har betydet, at vi med hjælp fra universitetsverdenen er blevet skarpere til at arbejde strategisk med virksomhedens udvikling.

Thorvald Horup

Direktør, Homatic Engineering

Vi har haft et godt udbytte af Genvej til Ny Viden. Det har igangsat en proces, som vi er overbeviste om vil skabe forretningsmæssig værdi på sigt.

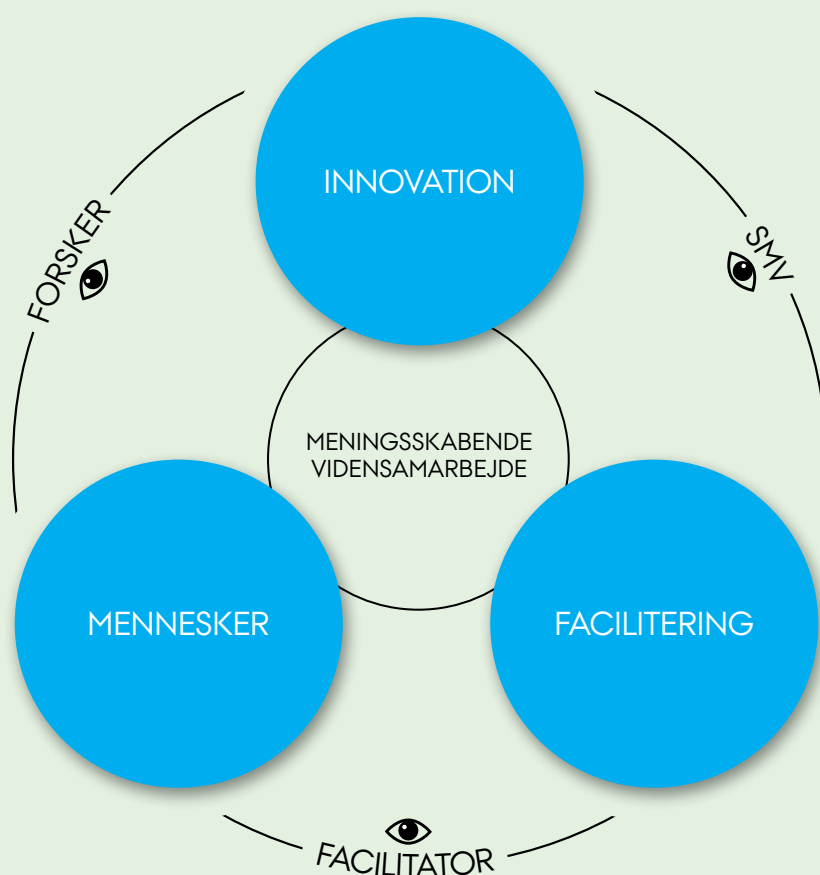
Poul Viller

CEO, InfoSuite

Det internationale perspektiv har været utroligt vigtigt og givende for mig, og at jeg har haft både en forsker med russisk og tysk baggrund har været yderst værdifuldt for udviklingen af mit produkt.

Bjarne Gedsted Hansen

Ejer, Code TnD Aps



Figuren viser antagelsen om, at et meningsskabende vidensamarbejde karakteriseres ved elementerne: innovation, facilitering og samarbejde mellem mennesker. Denne antagelse undersøges fra både SMV, forsker og facilitators perspektiv.

DET MENINGSSKABENDE VIDENSAMARBEJDE I GENVEJ TIL NY VIDEN

Baggrund

Som en del af metodeudviklingen i projektet Genvej til Ny Viden, vil der blive udarbejdet en rapport med analyser af et udsnit af projektets vidensamarbejder. Formålet med analyserne er at bidrage med viden om, hvad der karakteriserer et vidensamarbejde i Genvej til Ny Viden og hermed at bidrage til udviklingen inden for vidensamarbejde.

Rapporten er endnu på tegnebrættet, så denne introduktion er en forsmag på rapportens undersøgelsesdesign og foreløbige analyseresultater.

Undersøgelsesdesign

Rapportens undersøgelsesdesign tager afsæt i problemformuleringen: Hvad karakteriserer et meningsskabende vidensamarbejde i Genvej til Ny Viden?

I analysearbejdet arbejdes der ud fra en antagelse om, at et meningsskabende vidensamarbejde er karakteriseret ved følgende tre hovedelementer:

- **INNOVATION** – begrebet dækker over vækst både i den forstand, at der udvikles et nyt produkt eller en forretningsplan, og vækst i den forstand, at der opstår ny læring og indsigt samt ændrede handlemønstre.
- **SAMARBEJDE MELLEM MENNESKER** – vidensamarbejde er relationelt og skabes af de deltagende parter. Begrebet forstås som samskabelse af ny viden på basis af de ressourcer, som forsker, SMV og facilitator byder ind med.

- **FACILITERING** – facilitering har en afgørende betydning for, at der skabes rum og rammer, der fremmer og støtter videnskabelsesprocesser, læring og innovation.

Relationen mellem de tre elementer bliver undersøgt i datamateriale fra 15 semistrukturerede interviews, som er udført blandt aktørerne i fem forskellige vidensamarbejder, der hver består af en SMV, en forsker og en facilitator.

I undersøgelsesdesignet er det en grundtanke, at den konkrete kontekst er medbestemmende og meningsskabende, og derfor er analysen af datamaterialet rettet mod analyser på to niveauer:

- 1) En sammenligning af SMV, forsker og facilitators perspektiver på vidensamarbejde i den enkelte case, og 2) En sammenligning af henholdsvis de fem SMV'er, de fem forskere og de fem facilitators erfaringer med og perspektiver på vidensamarbejde.

Foreløbige analyseresultater

På nuværende tidspunkt er analysearbejdet stadig i proces. Men på et overordnet plan tegner der sig allerede nogle tendenser i forhold til antagelsen:

- **INNOVATION** af et nyt produkt eller en ny ydelse fører i flere tilfælde også til innovation på et organisatorisk niveau i virksomheden. Både forsker og facilitators bidrag ser ud til at påvirke grundlæggende tanke- og handlemønstre i organisationen som

helhed. Innovation påvirkes tilsyneladende af nøglebegreber som: innovationsparathed (og nysgerrighed/åbenhed), videnskabelse i det konkrete samarbejde, videndeling, læring og forankring, samt facilitering af møder/processer, hvor der kan foregå skabelse, deling og forankring af viden.

- **SAMARBEJDE MELLEM MENNESKER** påvirkes langt hen ad vejen af det enkelte menneske i det enkelte vidensamarbejde. I tilknytning hertil fremstår følgende begreber foreløbigt som særligt afgørende for det meningsskabende vidensamarbejde: klar motivation, afstemning af forventninger, engagement, tydelig og gensidig kommunikation, opbygning af relation gennem samarbejde, og mulighed for at skabe viden og bidrage med viden.
- **FACILITERING** ser ud til at karakterisere vidensamarbejde via centrale begreber som: gennemsigtige og produktive rammer for samarbejde, klar kommunikation, forventningsafstemning, facilitators metoder og rolle/position i forhold til videndeling og videnforankring.

Den endelige rapport

Den kommende analyserapport om det meningsskabende vidensamarbejde i Genvej til Ny Viden forventes publiceret i september 2014, og kan til den tid downloades på hjemmesiden: genvejtilnyviden.au.dk – rigtig god fornøjelse.



VIRKSOMHEDS
CASES



EN AFDELING KOM PÅ SKOLEBÆNKEN

Der er sket meget siden EV Metalværk producerede vaske-maskiner i 1930'erne. Nu hedder produkterne noget mere avanceret i form af fittings og højtryksventiler, men inden for det seneste år er den største udvikling sket inden for salg og forretningsmodeller i den 28 mand store virksomhed i Ringkøbing.

Udstillingsmontren prydes af genstande i messing og rustfrit stål. Hver genstand repræsenterer bogstavelig talt en vare på hylden for den vestjyske virksomhed, men desværre har en vare ikke altid været lig med salg. Men sådan skal det være fremover. I lokalet med udstillingsmontrerne hænger firmaets nye forretningsmodeller, som repræsenterer den viden og den udvikling virksomheden har fået igennem samarbejdet med forskere.

"Traditionelt havde vi vækst i vores underleverandørarbejde. Her skal man finde en kunde, som kommer med specifikationer, og så laver vi produktet. Men vi vil gerne have vores eget produktprogram, så vi ikke kun er underleverandør. Så vi begyndte lidt på egen hånd og fandt ud af at det ikke var så nemt som vi troede og vi blev enige om, at vi havde brug for hjælp," fortæller økonomichef Klaus Agger.

"Det gav jo lidt sig selv, for vi var irriterede over at have de her ting stående på hylden og spørge os selv: hvornår kommer det her salg så?," forklarer teknisk chef Erling Tofting.

Lektier og uddannelse

Samarbejdet med forskerne bestod primært af uddannelse af hele salgsteamet på virksomheden samt udvikling af nye forretningsmodeller. Fem medarbejdere deltog i 10 workshops og alle fik desuden hjemmearbejde oveni.

"Det har været godt, men også hårdt. Vi har brugt mange timer, som vi har skullet indhente bagefter. Så det er også noget, der trækker tænder ud i en virksomhed. Vi har siddet i lang tid og diskuteret frem og tilbage og totalt misforstået nogle opgaver. Men nu har vi fået en hel masse uddannelse i ryggen, som ville have været svært at få andre steder," fortæller Erling Tofting.

Nyt fokus og større hitrate

De to ledere vil ikke direkte sige, at EV Metalværk er blevet en ny virksomhed af projektet. Det er i salgsafdelingen ændringen er sket, hvor man er blevet mere opsøgende og vedholdende og har fået en mere struktureret tilgang.



Det er vigtigt at virksomhed og forsker forventningsafstemmer

Peter Lindgren, Professor, Aarhus Universitet, (tidl. ansat på Aalborg Universitet)

"Facilitering af vidensamarbejdet er af stor betydning. Man skal forstå hinandens værdier, og hvorfor man har lyst til at samarbejde. Det første møde afklarer, hvad parterne vil have ud af det og får sat nogle rimelig skarpe rammer op – det tror jeg ikke, man kunne gøre ved, at virksomheden og forskerne bare blev sat sammen. Der skal være en funktion, som varetager det, for forventningsafstemning er meget vigtig! Jeg havde et opløb til et projekt før EV Metal, hvor virksomheden troede, at jeg bare kunne gå ind på universitetet og hente de forskellige forskere, en efter en, og bede dem om at aflevere den viden de havde og gå igen. Og det er jo ikke sådan det fungerer."

"Når vi nu går i gang med en ny kunde, så er der større hitrate, fordi vi har analyseret, om den kunde er noget for os. Hvis vi ser, at kunden ikke er noget for os, så tager vi den af listen og bruger ikke mere tid på vedkommende. Hvor vi nok før ville være blevet ved og ved og ved, er vi blevet meget dygtigere til at sige: 'Jamen okay, den kunde er ikke noget for os, lad os gå videre til den næste.' Og det samme med produkter – det produkt, det er ikke noget for os, lad os tage det af listen," forklarer Erling Tofting.

Resultatet af vidensamarbejdet har ikke nået at vise sig på bundlinjen endnu, da omstillingen til de nye forretningsmodeller er forholdsvis ny. De to ledere er dog overbeviste om, at man vil kunne se vækst i virksomheden i de kommende år.

■ EV METALVÆRK A/S

Ringkøbing

Projekttitel:

Fra lokal maskinfabrik til international Businesspartner

Samarbejdspartnere:

· Aalborg Universitet



NYT VÆRKTØJ TIL VÆRKTØJSFABRIKKEN



Virksomheden Vagn Pedersen Værktøjs – og Maskinfabrik i Horsens havde et ønske om at skærpe sin konkurrenceevne. Tyske og danske forskere var derfor med til at optimere arbejdsprocessen, selvom medarbejderne i værkstedet på forhånd var en smule skeptiske.

Da tyske forskere fra Fraunhofer Institutet mødtes med industriteknikerne fra Vagn Pedersen Værktøjs- og Maskinfabrik var det teori, der mødte praksis. To kulturer og to meget forskellige tilgange til at løse problemstillinger.

”Vi har nok for vane at prøve forskellige løsninger, når vi står overfor en problemstilling. Hvis det så virker, så ved vi måske ikke præcis hvilket tiltag, der gjorde udslaget, men det vigtigste for os er jo også bare at det virker,” forklarer administrerende direktør Lars Ravn Nielsen.

Når traditioner ændrer sig

Virksomheden er en traditionel maskinfabrik, der beskæftiger sig med underleverandørarbejde indenfor smede- og maskinarbejde. Men samarbejdet med bl.a. forskerne fra Fraunhofer Institutet og forskere fra Aarhus Universitet har givet flere aha oplevelser i virksomheden der beskæftiger 50 mand.

”Man skal udvikle sig. For det, der er godt nok i dag, det er jo ikke godt nok i morgen. Så hvis man ikke udvikler sig, men ens konkurrenter udvikler sig, så taber man jo terræn, fordi man selv står stille. Vi er en underleverandørvirksomhed, så vi har ikke nogle produkter, som vi kan innovere på. Men vi kan så innovere på processer,” siger direktøren og fortsætter:

”Vi er nok en typisk dansk virksomhed bestående af praktikere. Jeg vil da sige, at der var en vis form for skepsis ude i værkstedet om, hvorvidt vi kunne lære noget fra nogle professorer fra et universitet.”

Det handler ikke nødvendigvis bare om at gøre tingene hurtigt

Når man optimerer en proces i en maskinfabrik handler det ikke nødvendigvis om at gøre tingene hurtigere. Hvis en maskine, der fræser bestemte elementer, bliver sat op i hastighed, kan det belaste værktøjet, som derfor skal skiftes oftere og dermed gøre produktionen dyrere. Derfor er det eksempelvis vigtigt at holde øje med, hvordan produktionen slider på det værktøj, man bruger.

”Normalt er det jo en subjektiv vurdering, vores medarbejdere laver ud fra deres erfaring og føling med komponenterne. Det kunne forskerne ikke rigtigt bruge til noget,” fortæller Lars Ravn Nielsen.

De tyske forskere introducerede derfor et måleapparat, der præcist kunne fortælle, hvor meget en proces sled på et givent værktøj. Dette har resulteret i, at virksomheden nu er i gang med selv at designe et lignende måleapparat, som de vil bruge fremover.

Samarbejdet med Fraunhofer tog udgangspunkt i en udvalgt proces i produktionen, hvor man har formået at optimere processen med 20 % - det regner man nu med at kunne overføre til andre steder i produktionen. Endvidere havde virksomheden samarbejdet med FORCE omkring en specifik udfordring omkring svejsning og forskerne fra Aarhus Universitet har hjulpet virksomheden med videndeling, så de nye kompetencer og den nye viden kan blive udnyttet i hele virksomheden og ikke kun hos de medarbejdere, der har været en del af projektet Genvej til Ny Viden.

Forskeren blev selv klogere

Martin Stolorz, Fraunhofer Institute

”Hos Fraunhofer Institute er en stor del af forretningsområdet at indgå i samarbejder med erhvervslivet, både i regi af nationalt og internationalt støttede projekter. Min personlige motivation for at samarbejde med Vagn Pedersen Maskinfabrik og DAMRC var at opbygge kontakt med folk i Danmark og for at udvide mit personlige netværk. Den største udfordring ved projektet var de strenge krav til den fastsatte tidsplan, og at skulle definere realistiske quick-win optimeringer, der var skræddersyet til virksomheden. Det lykkedes, og man implementerede de optimeringskonklusioner, som projektet viste. Jeg er positivt overrasket over det venlige og ærlige forhold mellem partnerne fra Danmark og den høje grad af professionalisme. Maskinprocessen hos Vagn Pedersen var interessant, specielt det meget vanskelige stål. Derudover er jeg meget glad for mine erfaringer fra Vagn Pedersen, når vi i min nuværende virksomhed skal se på, hvordan man motiverer folk/maskineksperter til at forstå optimeringsstrategier.”

■ VAGN PEDERSEN VÆRKTØJS - OG MASKINFABRIK

Horsens
 Projektitel:
 Øget konkurrenceevne gennem procesinnovation i bearbejdningsprocesser
 Samarbejdspartnere:
 · Aarhus Universitet
 · FORCE Technology
 · Fraunhofer IPZ



NÅR HJERNEFORSKNING BLIVER TIL FORRETNING



Artlinco i Horsens har fået hjælp af bl.a. en neuromarketing ekspert til udviklingen af et analyseværktøj af potentielle kundegrupper. Selvom det har været en lang og vanskelig udviklingsproces, kan de allerede nu konkludere, at værktøjet har givet dem nye muligheder på markedet.

Kan menneskelig adfærd sættes på formel? Når designere udvikler produkter til deres målgruppe, er det tit ud fra generelle betragtninger, antagelser og eventuelle målgruppeinterviews og undersøgelser. Hos Artlinco i Horsens er man dog gået et lag dybere.

"Det er jo en kommerciel verden, vi lever i. Så hvis varerne, vi udvikler, ikke sælger, så betyder det jo tab af forholdsvis mange penge for vores kunde. Ved at gå et spadestik dybere og finde ud af, hvordan mennesker egentlig er, og hvordan de reagerer, så kan vi lave en bedre vare og levere bedre service," forklarer Søren Xerxes Frahm, medejer i Artlinco.

Nye potentielle kunder

Artlinco har samarbejdet med forsker i neuromarketing, Thomas Ramsøys fra CBS og professor Christian Jantzen fra Aalborg Universitet, som er ekspert inden for sansemæssige og

emotionelle aspekter ved forbrugeres oplevelser af produkter. Gennem samarbejdet med forskerne har Artlinco fået hjælp til at udvikle en model til analyse af forskellige kundegrupper samt konkrete værktøjer til måling af hjerne- og øjenaktivitet, så man kan se, hvad potentielle kunder fokuserer på, når de ser en annonce eller tester et produkt. Denne pakke, mener Artlinco, gør dem helt unikke i Danmark og bringer dem helt op i toppen på verdensplan indenfor dette marked.

Dette nye felt affødte nogle udfordringer i ansøgningsfasen i forhold til at blive godkendt i projektet. Her var Artlinco især glade for sparringen med projektteamet bag Genvej til Ny Viden, som hjalp med at justere projektet således, at det var realiserbart inden for rammerne af den tilgængelige forskningsbaserede viden.

Og projektet er ifølge virksomheden allerede begyndt at bære frugt.

"Jeg var til møde med en virksomhed i offshore industrien. Uden at have spurgt dem, havde vi lavet nogle små tests af deres produkter og dem viste jeg på tavlen. At se dem i ansigterne – og den diskussion omkring, hvordan de tænkte deres

produkter og produktudvikling – den var lige i øjet. De havde aldrig set og arbejdet med det menneskelige lag. De havde arbejdet med et ingeniørlag, hvor man anskuer det sådan, at det er teknik, og det skal virke," forklarer Søren Xerxes Frahm.

En investering i fremtiden

Virksomheden kan allerede nu se, at de har en stor fordel, når de byder ind på potentielle projekter. Allerede i budrunden kan de give veldokumenterede skitseforslag, og deres argumenter overfor kunden kan bakkes op af data. Selvom virksomheden har lagt mange arbejdstimer i projektet, vurderer direktøren, at de allerede på nuværende tidspunkt har tjent de penge hjem igen ved at vinde nye ordrer, som de ikke ville have budt på før.

"Vi er en forholdsvis lille virksomhed. Vi ville aldrig have haft råd eller kompetencer til dette arbejde. Det er kun et universitet, der har kunnet løfte den opgave for os," siger han.

Selvom Artlinco er begyndt at benytte deres nye værktøjer, er arbejdet langt fra slut for den østjyske virksomhed. I første omgang handler det om at forankre den viden, projektet har givet i hele virksomheden.

Samarbejdet har været meget givende

Christian Jantzen, Professor, Institut for Kommunikation, Aalborg Universitet

"Det er altid meget interessant at finde ud af, hvordan virksomheder anvender den viden, man kommer med, og hvordan virksomhederne kan bringe min viden videre. Virksomheder sidder jo med helt konkrete problemstillinger og praktiske erfaringer, der kan inspirere mig som forsker. Dette samarbejde har helt afgjort været meget givende og jeg har fået mulighed for at systematisere noget af det, jeg har som forskningsinteresse. Desuden er de eksempler og cases, som virksomheden er kommet med, inspirerende for min egen forskning og i min undervisning. Jeg vil anbefale andre forskerkolleger at arbejde på denne måde, fordi det giver payback i forhold til egen forskning og undervisning. Og så er det godt for de studerende at møde nogle gode praktiske eksempler i undervisningen."

■ ARTLINCO A/S

Horsens

Projekttitel:

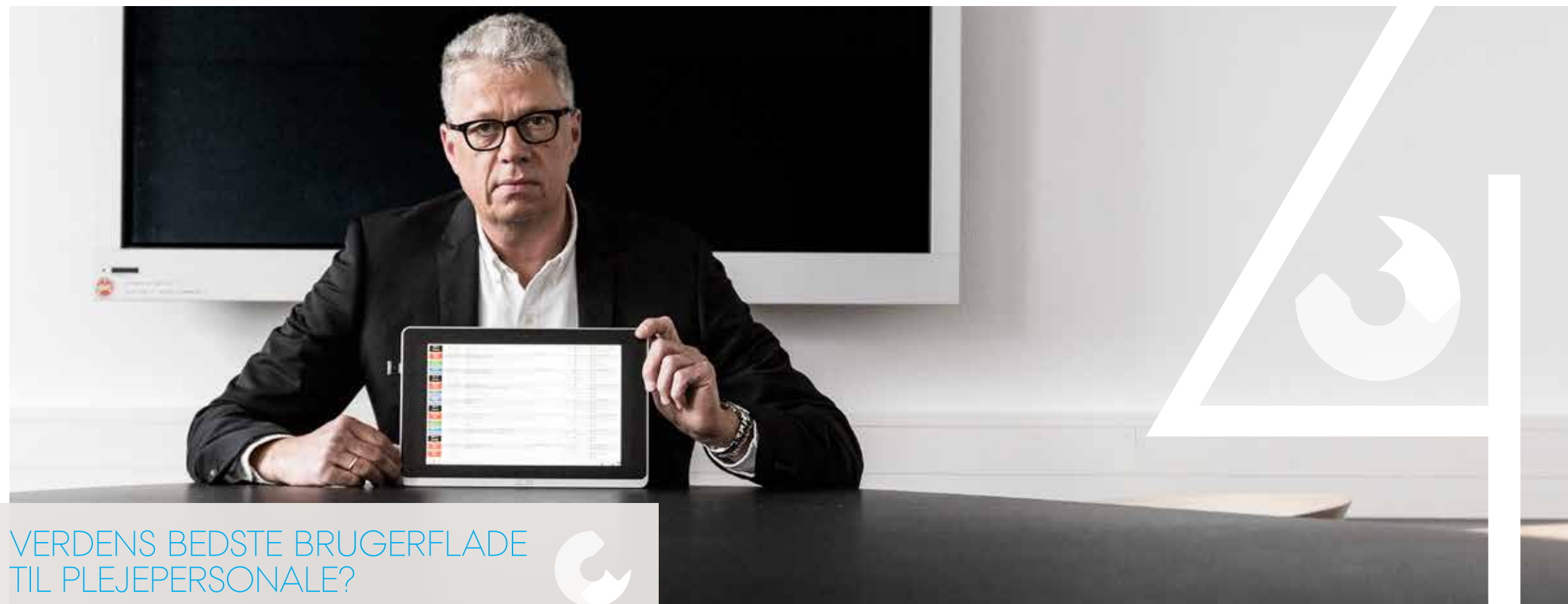
Neuro- og emotionel segmentering mhp. Produktdesign

Samarbejdspartnere:

· Alexandra Institutet

· Aalborg Universitet

· Copenhagen Business School



VERDENS BEDSTE BRUGERFLADE TIL PLEJEPERSONALE?



CIM Gruppen A/S er en højt specialiseret virksomhed inden for tekniske softwareløsninger til industrien. CIM kommer fra Struer, og det er hurtigt at mærke, at folkene bag ikke lider af Jantelovstænkning, tværtimod. Et af de første mål var nemlig ifølge teknisk direktør Søren Møller, at CIM vil have verdens bedste brugerflade for plejepersonale. Derfor var det naturligt at indgå i Genvej til Ny Viden, hvor de bl.a. har samarbejdet med Alexandra Instituttet og Aarhus Universitet

I projektet har CIM arbejdet med udviklingen af en brugergrænseflade til brug på touch skærme/tablets til kommunikation mellem borgere, personale og pårørende på plejehjem.

Genvej til Ny Viden ændrede vores fokus

Søren Møller fortæller om samarbejdet:

"De erkendelser, som vi har fået via samarbejdet med forskerne har sat tingene i et nyt lys. Da vi gik ind i projektet, var det med en model, der handlede om lige dele fokus på pårørende, borgere og personale. Men efter samarbejdet har vi set, at vores produkt skal handle meget mere om personale, end vi troede. Det er en vigtig erkendelse af kernemarkedet for os. I det offentlige må man ikke højne servicen for

borgeren, men vi må gerne lave et værktøj der forbedrer vilkårene for de ansatte, og en afledt virkning er så øget service til borgeren."

Vi får ikke sandheden, som antropologerne gør

På samme måde har CIM selv oplevet en afledt effekt af projektet, idet Søren Møller fremhæver det vigtige netværk, man har fået gennem samarbejde med forskerne. CIM har haft en proces, der var en afvejet blanding af møder og workshops, så der har både været tid til at dyrke netværk, og samtidig har CIM fået de observationer de ikke selv kunne opstøve. Søren Møller:

"De tilknyttede antropologer var ude i 'feltet' for at indsamle information, og forskerne fra både Aarhus Universitet og Alexandra Instituttet kan noget helt særligt. Vi oplevede, at antropologen kunne være til stede på et plejehjem, uden de ældre eller personalet 'opdagede' hende, og alligevel fik hun det hele med. Hun kunne blive meget fortrolig med dem. Når det er os, der snakker med en plejehjemsleder, så får vi slet ikke det sande billede."

Facilitatoren fra Genvej til Ny Viden var skrap på den gode måde

CIM har haft tilknyttet en facilitator fra Genvej til Ny Viden teamet gennem processen. Søren Møller:

"Facilitatoren var skrap ved os, men på en god måde. Hendes indsats har løftet samarbejdet, for vi oplevede, at der skulle styring til. Hun har haft overblikket, og ved meget om EU-regler og projektets rammer. For os har Genvej til Ny Viden projektet været den direkte vej til viden – og det er meget ubureaukratisk. Det fungerer godt med en fast forankring på Aarhus Universitet. Det giver en tryghed omkring forbruget af midler. Skulle vi have gjort det selv, ville det have flyttet fokus fra projektet."

Fremtiden for CIM

Har CIM så fået verdens bedste brugerflade? Søren Møller er fortsat optimist, og han glæder sig over at den opsamlede viden allerede er blevet omsat til konkrete produkter. Han fortæller:

"Vi har et opnået resultat, som vi kan arbejde videre med. Det vigtigste er, at vi generelt har højnet vores viden om området. Potentialet for vækst er der helt sikkert. Men vi skal fortsat lytte til kundens behov og udvikle produktet sammen med dem."

Virksomheden var utroligt engageret i projektet

Lea G. Dalgaard, Antropolog, Alexandra Instituttet

"Mit bidrag til samarbejdet har primært bestået af at involvere og undersøge plejehjemsbeboere, sundhedspersonale og beboernes pårørende via interviews, deltagerobservation og workshops, for at belyse de forskellige behov og udfordringer blandt aktørerne – og for at få så mange vinkler på området som muligt. Virksomheden var utroligt engagerede i projektet. Dialogerne mellem os og dem har været gode, og der har været gensidig respekt og forståelse for de forskellige fagligheder. Det bedste ved samarbejdet har været, at de har kunnet bruge vores resultater fra feltstudier, workshops og designudviklende aktiviteter. Vi har fungeret som en slags mæglere mellem brugerne og virksomheden, og virksomheden har fået en bredere forståelse for brugernes hverdag og implementeret den nye viden i den digitale løsning, de har udviklet."

CIM er blevet skarpere

CIM er gennem projektet blevet meget skarpere på vægtningen mellem borger, pårørende og personale i forhold til hvor de 'bør' sætte ind med nye/optimerede IT/kommunikationssystemer.

Projektet har haft to spor – input til hvilke elementer en brugergrænseflade med fordel skal indeholde, samt udvikling af kvalificering af egnet indhold på personaleskærmene. Ud over det tekniske indhold har CIM via projektet fået omfattende viden om brugerinddragelse, og det anvendelige i forhold til design- og udviklingsprocesser.

■ CIM GRUPPEN A/S STRUER

Projekttitel:

Verdens bedste brugerflade for ældre

Samarbejdspartnere:

· Alexandra Instituttet

· Aarhus Universitet



VISIOLINK – INNOVATION IS NOT A DEPARTMENT – IT'S AN ATTITUDE



Visiolink er specialiseret i at omdanne traditionelle aviser og magasiner til digitale udgaver. Videnfeltet om e-publicering på tablets var uakademisk og påstandsbåret, og bl.a. derfor indgik Aarhus-virksomheden i et samarbejde med lektor i informationsvidenskab Martin Brynskov fra Aarhus Universitet. Innovationsprojektet gik ud på at undersøge og organisere den aktuelle viden om markedet og brugerne indenfor e-publicering.

Men den historie er efterhånden fortalt flere gange, så denne artikel handler i højere grad om de fordele og ulemper, der er i et vidensamarbejde. Og det handler især om de afledte muligheder et vidensamarbejde kan åbne for. Dette er særligt vigtigt for en virksomhed som Visiolink, der bevæger sig i et felt, hvor teknologi og knowhow forældes næsten med samme hast som breaking news i mediestrømmen.

Evolution – ikke revolution

Visiolink har netop lanceret produktet Dynamic, som er en applikation, der automatisk konverterer det traditionelle avisformat til et læsbart format tilpasset til tablets. Om det samarbejde fortæller Visiolinks direktør Jens Funder Berg:

"Vores Dynamic-produkt er en decideret udløber af det arbejde, vi lavede sammen med forskerne. Motivationen var at træffe nogle mere videnbaserede beslutninger, fordi vi så behovet for 'noget nyt'. Vi ønskede at sætte både ekstern og intern viden i system, og vi satte ord på processen: 'At gå fra at være en reaktiv produktionsvirksomhed til at blive en proaktiv vidensvirksomhed'. Og det er gået godt - vi har vænnet os til at tage ny viden ind, og vi bruger viden til at skabe konkurrencekraft. Men det er også nødvendigt at nævne, at vi har haft svært ved at se det på bundlinjen – primært fordi vi videreudvikler vores løsninger via mange iterationer, hvor vi ikke laver kvantespringsopfindelser, men til gengæld laver tilstrækkeligt mange innovative produkter til, at vi kan konkurrere med dem, der har billigere arbejdskraft end os. Og det har Genvej til Ny Viden hjulpet os med."

Genvejen har forgrenet sig

Jens Funder og hans folk har brugt mange timer på projektet, og det fortæller han også gerne som det første i et interview. Men han nævner også i samme åndedrag, at den specialviden og metodetilgang han har opnået, er værdifuld for Visiolink. De afledte gevinster, som har overrasket Jens



Vi kommer tæt på den aktuelle udvikling

Martin Brynskov, Lektor, Institut for Æstetik og Kommunikation – Informationsvidenskab, Aarhus Universitet

"Mediebranchen er i opbrud og denne specifikke virksomhed var langt fremme i forhold til at tænke nye måder at indrette medier på, og de havde en markedsposition, som gjorde, at vi gennem et samarbejde kunne være med til at påvirke hele den danske mediebranche. Som universitet havde vi muligheden for at være med til at skabe fremtiden. Som forskere skal vi samarbejde med virksomheder, fordi vi kommer meget tæt på den udvikling, der foregår lige nu og her. Det giver en anden form for empiri, og det giver et præcist billede af hvad der foregår på det felt, vi ikke bare studerer, men også prøver at komme med forklaringer på og alternativer til. Vi kan i samspillet være med til at kvalificere de valg, både virksomheder og samfundet står for at skulle træffe."

Funder mest positivt, er de nye udviklingsprojekter Genvej til Ny Viden har åbnet for, Jens Funder:

"Udover masser af viden, netværk og udviklingshjælp til vores produkt, har vi fået den bonus, at vi nu indgår i nye udviklings- og vidensamarbejder – fra samarbejde med specialstuderende til forskellige forskningsprojekter – som fx et eye-tracking-projekt med DMJX (Journalisthøjskolen i Aarhus), en Udvidet Videnkupon, et planlagt ITN-projekt (Innovation Training Network) og en del mere. Så vi lægger jo næsten op til, at man nærmest bliver 'Certificeret i Future Media', bare man kommer på besøg hos Visiolink", griner Jens Funder.

Innovation og videndeling som en attitude

Han fortsætter:

"Selvom mulighederne er store, og vi ind i mellem er helt oppe i de høje luftlag, så vil jeg sige, at Martin Brynskov er en af de forskere, jeg kender, der har mest jordforbindelse. Han er praksisnær og har bidraget til, at vi forhåbentligt kommer ud med et produkt, der er skalérbart og kan give udslag på bundlinjen. Og vi ville ikke have opnået det netværk, som vi har fået og den adgang til innovationstænkning som viden-

samarbejdet har givet, hvis vi selv skulle have gennemført en proces magen til Genvej til Ny Viden-projektet. Vi har et ord-sprog stående på en roll-up om kundeservice: 'Service is not a department – it's an attitude' – den har vi så siden twisted til: 'Innovation is not a department – it's an attitude'. Og det er det i højere grad end nogensinde i Visiolink."

■ VISIOLINK

Viby J

Projekttitel:

Evidensbaserede produkt- og innovationsstrategier for digital publicering

Samarbejdspartnere:

· Aarhus Universitet



FORSKER
CASES



VIDENSAMARBEJDE GIVER NYE PERSPEKTIVER TIL FORSKNING OG UNDERVISNING



Vidensamarbejde med to forskellige SMV'er har givet adjunkt, Ph.d. Anna Holm, Aarhus Universitet, indblik i forretningsmæssige mekanismer, hun ellers ikke ville have haft mulighed for at få. Og nye temaer til sin fremtidige forskning.

"Indenfor vores forskningsområde, Business Administration, samarbejder vi meget med industrien, men typisk med store, etablerede virksomheder. Der er ikke så mange, som arbejder sammen med små virksomheder, for det er svært at få kontakt til dem. Derfor var det en spændende mulighed at komme med i Genvej til Ny Viden. De store virksomheder har selv ressourcer til at komme og spørge os, men små virksomheder gør det ikke," fortæller Anna Holm.

Forskellige verdener

Det tog et stykke tid for opstartsvirksomheden CodeTnD at forstå, hvad forskere er for en race. "I starten skulle vi vænne os til hinanden, for vi kom fra forskellige verdener," fortæller Anna Holm. "Vi arbejder lidt langsommere, men meget grundigt med tingene, og vi vil helst have flere måneder før vi kan give et svar på et problem. Virksomhederne vil gerne have at tingene skal ske meget hurtigt, og svarene skal komme på bordet med det samme."

Forventningsafstemning er vigtig i et samarbejde mellem universiteter og SMV'er, og samarbejdet skal baseres på, hvad der kan lade sig gøre i mødet mellem de forskellige forventninger, understreger Anna Holm.

Samarbejdet med CodeTnD har foreløbig båret frugt. "Vi har været med til at skabe en virksomhed, som er meget dynamisk og fremtidsorienteret, og som ikke bare siger 'sådan skal tingene være', men er meget søgende og åben for ny viden og information. For vores del har vi fået meget materiale at arbejde videre med og basere ny forskning på."

Nye emner til forskning

"Vidensamarbejde er en god måde at få nye emner til fremtidig forskning og undervisning", siger hun. "Vi har brugt CodeTnD som undervisnings-case. Vi har også fået helt nye perspektiver, specielt indenfor forståelsen af partnerskabers indflydelse på forretningsmodeller. Vi har fået en meget spændende case til en række artikler om forretningsudvikling, vækst og strategisk dynamik mellem exploration vs. exploitation. Vi har desuden allerede skrevet om free business models og kommer til at skrive flere artikler om emnet."

Tværfagligt projekt

I samarbejdet med virksomheden IconsZone var Anna Holm tilknyttet som én af flere forskere. Det var et interessant projekt på trods af, at der skete meget i virksomheden, og deres strategi og målsætning forandrede sig meget undervejs. Det var spændende at samarbejde med folk fra Alexandra Instituttet og Københavns Universitet – der var nye ting at lære, og det er godt for forskere at arbejde sammen på tværs af faglig-

heder, fordi det giver nogle synergier, man ellers aldrig ville få. Man har et fælles problem, men forskellige tilgange til det, og man inspireres af hinandens måder at løse det på. Det ser jeg gerne mere af i min forskerpraksis. En forskers vigtigste opgave er at udvikle ny viden – hele tiden. Vidensamarbejdet har givet os vigtige input til vores eksisterende forskning, og desuden nye områder, vi ikke vidste eksisterede."

TEJS SCHARLING, LABCHEF, ALEXANDRA INSTITUTTET OM SAMARBEJDET MED VIRKSOMHEDEN EXIGO



"Et godt samarbejde med en virksomhed er et, hvor det faglige input, man som forsker kommer med, rammer ind i noget, som virksomheden har brug for. Hvis det ikke er opfyldt, er resten ligegyldigt. Der er to ting i spil: Det ene handler om forventningsafstemning mellem forskeren og virksomheden. Det andet handler om konteksten: Vidensamarbejdet skal ske i forhold til virksomhedens konkrete behov, så det ikke bare bliver noget generisk.

Vi skal fokusere på, hvad vi som forskere kan levere, og om det passer til virksomhedens konkrete behov. Man skal afklare, hvor man som forsker kan fokusere, så det har relevans for ens forskningsområde, og samtidig for virksomheden.

Det har været rigtig interessant at arbejde sammen med en forsker fra Aarhus Universitet på dette projekt. Selv om vi har bidraget med to helt forskellige teknologier, har de skullet indgå i det samme produkt, og det har været spændende at have hinanden at kigge på. Det har givet dynamik, når vi var to der skulle præsentere materiale, og man forstår sit eget materiale anderledes, når man kan spejle det i den andens perspektiv. Jeg har, i modsætning til almindelige forskere, mulighed for at lade min interesse gå i mange retninger, og det kunne være spændende at høre om de erfaringer, man har gjort sig i Genvej til Ny Viden omkring, hvordan videninstitutioner har spillet sammen på projekter med tværfaglig forskerdeltagelse".

PETER ALLERUP, PROFESSOR, INSTITUT FOR UDDANNELSE OG PÆDAGOGIK, AARHUS UNIVERSITET OM SAMARBEJDET MED VIRKSOMHEDEN ETIKOS



"Min motivation for at deltage i projektet sammen med virksomheden var, at jeg dels følte en moralsk forpligtelse til at dele ud af min viden nu hvor den blev efterspurgt, og dels kunne se nogle muligheder for at bringe min rolle som psykometriker, dvs. som matematisk statistiker, på banen.

Jeg bidrog til udviklingen af nogle skalaer til måling af etiske aspekter. Det er ellers et område, som man normalt dækker ind ved hjælp af interviews, men som i det her tilfælde blev mit lod at oversætte til en metode, således at man kan nå et mål for forskellige grader af etiske aspekter. Her på AU er min berøringsflade oftere med inkarnerede kvalitative forskere, som synes, at det er synd at skrive tal på noget som helst. Koblingen af det kvalitative og kvantitative i projektet

gav mig en spændende mulighed for at komme ind på et meget 'blødt' område og samtidig få prøvet nogle af de ting af, som jeg lever af. Det har jeg lært meget af og netop den omstændighed, at det faktisk lykkedes i projektet, har da klart givet mig lidt mere blod på tanden til endnu en 'blød' omgang, hvis jeg bliver spurgt igen.

Samtidig synes jeg at rammerne for projektet har været generøse, præcise og ikke-mistænkeliggørende. Der har været tid til at gøre tingene i den rigtige rækkefølge og give plads til at foretage nogle skridt ud til siden for at se, om det virker og ikke virker. Generøsiteten er i dette projekt lejet i en grundholdning om at få et ordentligt produkt ud af det, og så tage den tid, det kræver."

FAKTA OM FORSKERNE I GENVEJ TIL NY VIDEN

Et af de ganske unikke aspekter ved projektet Genvej til Ny Viden er det tværfaglige og tværinstitutionelle samarbejde, der har kendetegnet vidensamarbejdet/projekterne. Informationerne her på siderne giver et indblik i, hvor mange forskellige forskere og vidensområder, der er blevet bragt i spil, og hvor stor diversitet der har været i de 34 projekter.

91%

af projekterne har haft mere end én forsker tilknyttet

68%

af projekterne har haft forskere fra mere end én vidensinstitution tilknyttet

53%

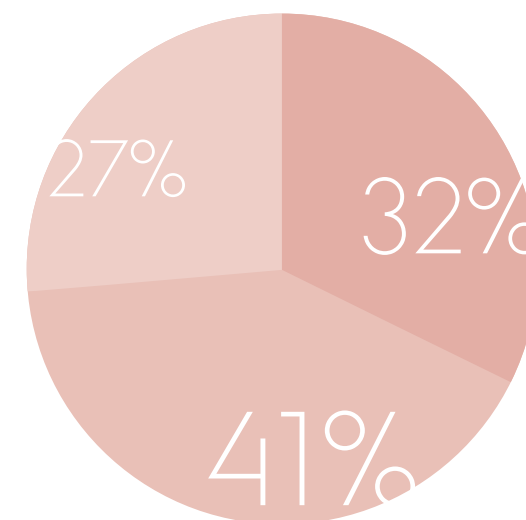
af projekterne var et samarbejde på tværs af universiteter og GTS-institutter

18%

af projekterne har haft samarbejde med internationale vidensinstitutioner

SAMARBEJDER MED VIDENSINSTITUTIONER

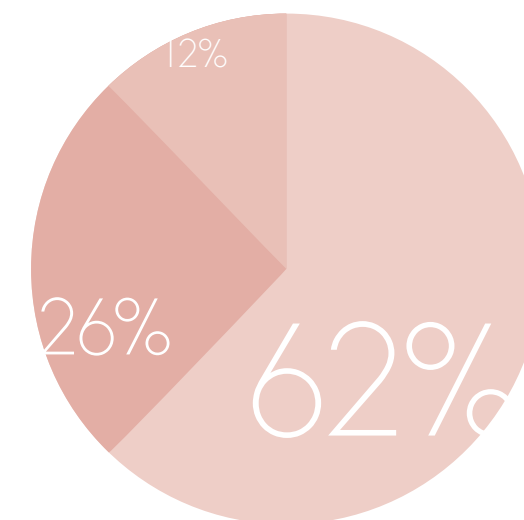
Størstedelen af projekterne har været tværfaglige vidensamarbejder, som har involveret forskere fra flere forskellige vidensinstitutioner.



32% Samarbejde med 1 vidensinstitution
41% Samarbejde med 2 vidensinstitutioner
27% Samarbejde med 3 eller flere vidensinstitutioner

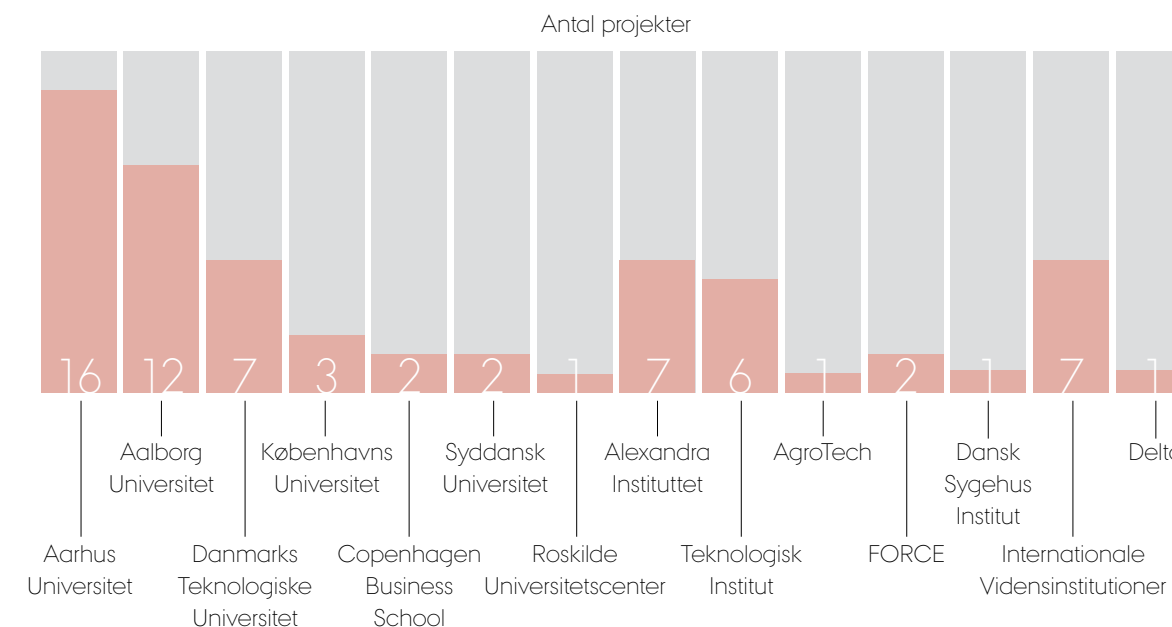
HER KOM FORSKERNE FRA:

140+ forskere fra 7 danske universiteter, 6 danske GTS-institutter og 7 internationale vidensinstitutioner



12% Internationale institutioner
62% DK Universiteter
26% DK GTS-institutter

DE ENKELTE INSTITUTIONERS INVOLVERING I GENVEJ TIL NY VIDEN



ANBEFALINGER OG PERSPEKTIVERING

"Resultaterne fra Genvej til Ny Viden peger på, at facilitering af alle faserne i projekterne skaber værdi."

Opsummering

Resultaterne fra Genvej til Ny Viden viser, at vidensamarbejde kan skabe innovation og basis for forretningsmæssigt udbytte og vækst for mange forskellige typer af små og mellemstore virksomheder.

Resultaterne viser også, at vidensamarbejder er komplekse og unikke forløb, ofte med mange deltagende parter.

Faciliteringen af samarbejderne har vist sig at være et vigtigt aspekt i mange forløb. Faciliteringen har vist at have betydning for introduktion til vidensamarbejde, match med 'de rigtige' forskere, relationsopbygningen mellem parterne, samarbejdet og endelig udbyttet for virksomhederne.

Med Genvej til Ny Viden har flere SMV'er i Region Midtjylland fået deres opmærksomhed rettet mod værdien af samarbejde med forskere. Langt størstedelen af virksomhederne er åbne for

at indgå i nye samarbejder, og i flere tilfælde er dette allerede en realitet. Deres historier kan forhåbentligt være med til at skabe nysgerrighed og interesse omkring vidensamarbejde hos endnu flere virksomheder.

Anbefalinger

Anbefalingerne er tiltænkt nye regionale og nationale ordninger, der understøtter samarbejdet mellem SMV'er og vidensinstitutioner.

Anbefalingerne er formuleret på baggrund af dels virksomhedernes tilbagemeldinger og dels CEI's erfaringer som operatør på projektet:

• Faseopdelte støttemuligheder

Størstedelen af virksomhederne finder faseopdelingen af projektet positiv. Virksomhederne lægger vægt på, at opdelingen med en indledende og afklarende fase 1 har gjort det overskueligt både økonomisk og ressourcemæssigt at få afklaret, om et

vidensamarbejde var det rette for dem. Anbefalingen er trinvis systemer, hvor virksomhederne har mulighed for gradvist at træde op på et nyt trin, i takt med at de høster erfaringer.

• Facilitering ved trejdepart skaber værdi

Resultaterne fra Genvej til Ny Viden peger på, at facilitering af alle faserne i projekterne skaber værdi. Langt størstedelen af virksomhederne tilkendegiver, at facilitering har haft betydning for forløbene. Virksomhederne finder det positivt og værdifuldt. Baseret på virksomhedernes udsagn og CEI's erfaringer er værdien af faciliteringen bl.a. at der er taget udgangspunkt i virksomhedernes behov, at der har været hjælp til at finde frem til forskere, at man har foretaget forventningsafstemning mellem de deltagende parter og har stået for proces- og i nogle tilfælde også projektledelsen. Endelig kan

værdien også ses via den måde flere af de deltagende virksomheder deler viden mere systematisk nu end før de startede samarbejdet med forskerne, og hvordan den løbende refleksion over opnået læring og viden har medført at mange virksomheder bruger andre 'værktøjer' og processer til projektarbejde end tidligere. Anbefalingen fremadrettet er, at der afsættes midler specifikt til facilitering i støtteordningerne, og at der arbejdes på at etablere fora hvor facilitatorer indenfor området kan dele erfaringer og videreudvikle området.

• Administrationen bør være på et minimum

For en del af virksomhederne har det administrative set-up, der følger med et EU-finansieret projekt været en "stor mundfuld". For mange af de mindre virksomheder er kravene til dokumentationen ressourcekrævende, og deraf bør man fremadrettet arbejde med at gøre den

Genvej til Ny Viden blev midtvejsevalueret af IRIS Group i efteråret 2011.

Midtvejsevalueringen af Genvej til Ny Viden konkluderer bl.a. at: De midtjyske virksomheder har fået lige så gode vilkår for vidensamarbejde som virksomhederne i de lande, der har de stærkeste generelle programmer for vidensamarbejde, som fx Schweiz, Tyskland og Storbritannien. Det blev også fremhævet, at initiativet viser, at vidensamarbejde også er for helt almindelige virksomheder samt at universiteter og SMV'er kan arbejde direkte sammen.

Opskriften på succesen er bl.a., at der konsekvent tages udgangspunkt i den enkelte virksomheds behov og at der er attraktive støttemuligheder, men især, at samarbejdet mellem forskere og virksomheder faciliteres gennem hele forløbet. Virksomhederne har ingen forudgående erfaringer med vidensamarbejde og det er derfor af stor betydning, at de bliver "taget i hånden" igennem hele forløbet.

administrative del endnu nemmere tilgængelig for virksomhederne.

• Støtte til blandt andet organisationsudvikling, markedsføring og salg

Vidensamarbejde skaber for mange af de deltagende virksomheder nye udfordringer i form af f.eks behov for nye kompetencer og ressourcer til salg og markedsføring, organisationsudvikling m.m.

Det anbefales, at der i fremtidige ordninger skabes mulighed for at tænke disse behov ind som en fast del af vidensamarbejdet, både i forløbet og efterfølgende i forhold til at hjælpe virksomhederne videre til de rette støtteordninger m.m.

• Nem tilgang til nye støttemuligheder til forsat vidensamarbejde

En overbygning på Genvej til Ny Viden kunne være hensigtsmæssigt, så virksomhederne kunne søge direkte videre og forsætte viden-

samarbejdet. De små virksomheder har ikke nødvendigvis kapital til at forsætte samarbejdet, idet de så selv skal betale forskernes timer.

Perspektivering

Det er vores forhåbning, at erfaringerne fra Genvej til Ny Viden vil blive benyttet i udviklingen af nye støttemuligheder der understøtter samarbejdet mellem SMV'er og vidensinstitutioner.

Erfaringerne fra Genvej til Ny Viden har, sammen med anbefalingerne fra Midtvejsevalueringen, skabt basis for et mindre fælles forsøg med Innovationsfonden, hvor der kombineres forskellige virkemidler til vidensamarbejde for bl.a. at undersøge om, og i givet fald hvordan, facilitering kan øge virksomhedernes udbytte af en Videnkupon.

DE
34
DELTAGENDE
VIRKSOMHEDER
I FASE 2

■ **GARDIN LIS**
Randers
Projekttitel:
Salg af gardiner, egen systue og gennemprøvet salgskoncept
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet
· Teknologisk Institut
· Designskolen Kolding
· Aalborg Universitet

■ **CODE TND**
Viborg
Projekttitel:
Monetarisering
- "gratis" som forretningsmodel
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet

■ **ETIKOS**
Brabrand
Projekttitel:
Person-etisk profil
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet
· Aalborg Universitet
· Alexandra Instituttet

■ **PIPECON**
Lem St
Projekttitel:
Avanceret beregningsgrundlag for lyddæmperes ydeevne
Samarbejdspartnere:
· Danmarks Teknologiske Universitet
· Dansk Elektronik
· Lys & Akustik

■ **CIS TECHNOLOGIES**
Hornslet
Projekttitel:
Multialgoritmisk separation af talere i støjfyldte miljøer (MASATISM)
Samarbejdspartnere:
· Aalborg Universitet

■ **SALON SOUL**
Mårslet
Projekttitel:
Allergivenlige hårfarvningsmidler og farvningskomplekser
Samarbejdspartnere:
· Roskilde Universitetscenter
· Teknologisk Institut
· Dansk Hydraulisk Institut

■ **INFOSUITE**
Herning
Projekttitel:
Produkt- og ydelsesoptimering via øget kundeforståelse og værdifokuseret formidling
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet
· Aalborg Universitet
· Alexandra Instituttet

■ **HORSODAN ELEKTRONIK**
Horsens
Projekttitel:
Udvikling af strømforsyninger mht. effektivitetsgrad, størrelse og markedspotentiale
Samarbejdspartnere:
· Aalborg Universitet
· Danmarks Teknologiske Universitet

■ **HOMATIC ENGINEERING**
Hinnerup
Projekttitel:
Forretningsudvikling via scenarier i opkommende marked for apparatudvikling og produktvedligeholdelse
Samarbejdspartnere:
· Syddansk Universitet

■ **INGENCO2**
Aarhus
Projekttitel:
Udvikling af klimawebapplikationer til dokumentation af klimaforbedrende tiltag
Samarbejdspartnere:
· Københavns Universitet
· Aalborg Universitet

■ **MIL-TEK DANMARK**
Ulfborg
Projekttitel:
Støjfri, energivenlig kompressor til brug i kontorer og let industri
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet

■ **VISIOLINK**
Viby J
Projekttitel:
Evidensbaserede produkt- og innovationsstrategier for digital publicering
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet

■ **DISU**
Grenaa
Projekttitel:
Intelligent førstehjælp
Samarbejdspartnere:
· Syddansk Universitet
· Aarhus Universitet

■ **LAC ENGINEERING**
Hinnerup
Projekttitel:
Tilstands- og levetids- overvågning til vindmøller
Samarbejdspartnere:
· Teknologisk Institut
· Aalborg Universitet
· Danmarks Teknologiske Universitet

■ **PAL-CUT**
Holstebro
Projekttitel:
Antiskrid-produkt til lastsikring af papirruller og almen gods i Europa
Samarbejdspartnere:
· Paper and Fibre Research Institute Norge
· Aarhus Universitet

■ **I-GIS**
Risskov
Projekttitel:
Geostatistisk analyse og håndtering af store geologiske modeller
Samarbejdspartnere:
· Danmarks Teknologiske Universitet

■ **EY METALV/ERK**
Ringkøbing
Projekttitel:
Fra lokal maskinfabrik til international Businesspartner
Samarbejdspartnere:
· Aalborg Universitet

■ **SCANCROM**
Brabrand
Projekttitel:
Alternative elektrokemiske processer ifm. hårdforkroming
Samarbejdspartnere:
· Danmarks Teknologiske Universitet

■ **DMV INDUSTRY**
Højslev
Projekttitel:
Øget konkurrenceevne gennem proces- og teknologiinnovation
Samarbejdspartnere:
· The University of Sheffield UK

■ **DACS**
Nørre Snede
Projekttitel:
Udvikling af energieffektiv gavlventilator til staldventilation
Samarbejdspartnere:
· Teknologisk Institut
· Aarhus Universitet
· Aalborg Universitet

■ **HYDRO BLASTER IMPELLER**
Silkeborg
Projekttitel:
Nyt fremdriftsprincip til skibsfart
Samarbejdspartnere:
· University of Twente Holland
· Cambridge University UK
· Aarhus Universitet
· Danmarks Teknologiske Universitet
· FORCE Technology

■ **FUTURE ENERGY TECHNOLOGIES**
Struer
Projekttitel:
Ekstrahering af sukkerstoffer fra palmer
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet
· Danmarks Teknologiske Universitet

■ **CIM GRUPPEN**
Struer
Projekttitel:
Verdens bedste brugerflade for ældre
Samarbejdspartnere:
· Alexandra Instituttet
· Aarhus Universitet

■ **SOLAR VENTI**
Thorsø
Projekttitel:
Beregnings- og dimensions- neringsværktøj til industrielle luftsolfangieranlæg
Samarbejdspartnere:
· AgroTech
· Hochschule für Angewandte Wissenschaften München, Tyskland

■ **ICONSZONE**
Aarhus
Projekttitel:
Kommercialisering af fans interagering med deres ikoner
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet
· Københavns Universitet
· Alexandra Instituttet

■ **ARTLINCO**
Horsens
Projekttitel:
Neuro- og emotionel segmentering mhp. Produktdesign
Samarbejdspartnere:
· Alexandra Instituttet
· Aalborg Universitet
· Copenhagen Business School

■ **DSE TEST SOLUTIONS**
Horsens
Projekttitel:
Industriel måling af vandindhold i biomaterialer
Samarbejdspartnere:
· Københavns Universitet

■ **ENVERSION**
Aarhus
Projekttitel:
Netbudget
Samarbejdspartnere:
· Danmarks Sygehus Institut

■ **VAGN PEDERSEN VÆRKTØJS - OG MASKINFABRIK**
Horsens
Projekttitel:
Øget konkurrenceevne gennem procesinnovation i bearbejdningsprocesser
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet
· FORCE Technology
· Fraunhofer IPZ

■ **EXIGO**
Aarhus
Projekttitel:
Automatisk objektidentifikation og indendørs positionering i mobilt kvalitetssikringssystem til bygge- og anlægsbranchen
Samarbejdspartnere:
· Alexandra Instituttet
· Aarhus Universitet

■ **DYNAMICWEB SOFTWARE**
Viby J
Projekttitel:
Dynamic content based on collective behavior
Samarbejdspartnere:
· Alexandra Instituttet
· Copenhagen Business School

■ **K.R. HOSPITALSUDSTYR**
Hadsten
Projekttitel:
Materiale- og overfladebe- handlingsvalg til ny intelligent hospitalsseng
Samarbejdspartnere:
· Teknologisk Institut
· Aarhus Universitet

■ **COMEBACK**
Aarhus
Projekttitel:
Opstart og integration af Comeback Rehab i Comebacks forretningskoncept
Samarbejdspartnere:
· Aarhus Universitet
· Aalborg Universitet

■ **HELISCANDIA**
Randers
Projekttitel:
Højtemperaturmaterialer til helikopterrotorer
Samarbejdspartnere:
· Aalborg Universitet
· Missouri University of Science and Technology USA
· Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt Tyskland