

DEN LILLE KORTE

med

7

anbefalinger

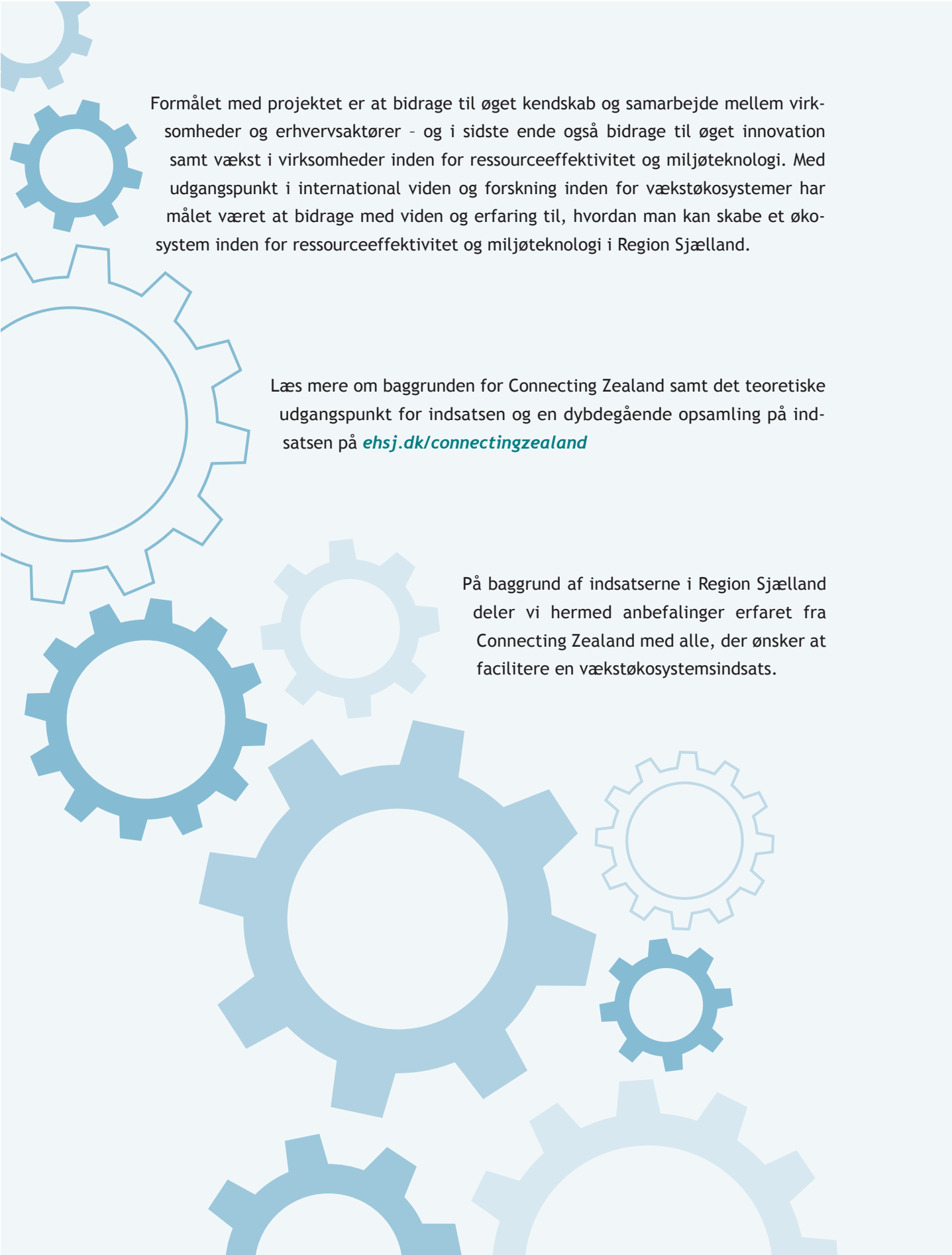
Anbefalinger til hvordan man kan
understøtte et vækstøkosystem inden for
ressourceeffektivitet og miljøteknologi i Region Sjælland

Kan man skabe et vækstøkosystem? Nej, ikke på kort sigt, men man kan understøtte aktiviteter, der bidrager til et økosystem over tid. Vi deler her vores erfaringer og læringspunkter fra Connecting Zealand, der havde til formål at understøtte skabelsen af et økosystem i Region Sjælland.

Fra 2017 til 2019 blev der i Region Sjælland afholdt en række faciliterende aktiviteter, hvis formål var at bidrage til øget netværk, samarbejde og videndeling mellem virksomheder og øvrige erhvervsaktører, der beskæftiger sig med ressourceeffektivitet og miljøteknologi. Aktiviteterne foregik i projekt Connecting Zealand-regi og bestod primært af tre aktivitetstyper kaldet henholdsvis *Share Best Practice*, *Innovation Camps* og *Matchmaking*.

Partnerne bag projektet er Agro Business Park, CLEAN og Erhvervshus Sjælland, der også har været projektholder.

- **SHARE BEST PRACTICE** blev faciliteret af Erhvervshus Sjælland og afholdt som endagsarrangementer hos en værtsvirksomhed. Her har den pågældende virksomhed delt ud af sine succeser og erfaringer til ligesindede, som så har kunnet blive inspireret til at gøre noget lignende selv. Arrangementerne fungerede som en genvej for ledere i små og mellemstore virksomheder til at få praktisk viden og lære af erfaringer fra andre virksomheder.
- **INNOVATION CAMPS** bestod af en række forløb, hvor virksomheder og studerende er blevet matchet. Forløbene, der blev kaldt Food Days, blev faciliteret af Agro Business Park. De deltagende virksomheder var især mindre virksomheder, som ikke selv har ressourcer til innovativ produktudvikling. Virksomhederne kom med cases, hvor de studerende bidrog med at finde nytænkende løsninger.
- **MATCHMAKING**-møderne blev faciliteret af CLEAN. Den faciliterende rolle bestod i at give virksomhederne mulighed for at møde hinanden inden for en opsat ramme. Virksomhederne har præsenteret sig selv og deres løsninger over for hinanden. Formålet var at se, om de kunne bruge hinandens innovative ideer til at løse nogle af de udfordringer, de hver især stod med, og potentielt også til at finde partnere til konkrete samarbejder.



Formålet med projektet er at bidrage til øget kendskab og samarbejde mellem virksomheder og erhvervsaktører - og i sidste ende også bidrage til øget innovation samt vækst i virksomheder inden for ressourceeffektivitet og miljøteknologi. Med udgangspunkt i international viden og forskning inden for vækstøkosystemer har målet været at bidrage med viden og erfaring til, hvordan man kan skabe et økosystem inden for ressourceeffektivitet og miljøteknologi i Region Sjælland.

Læs mere om baggrunden for Connecting Zealand samt det teoretiske udgangspunkt for indsatsen og en dybdegående opsamling på indsatsen på ehsj.dk/connectingzealand

På baggrund af indsatserne i Region Sjælland deler vi hermed anbefalinger erfarede fra Connecting Zealand med alle, der ønsker at facilitere en vækstøkosystemsindsats.

1

Følg de økonomiske dynamikers geografi

Det er svært at få virksomheder til at agere inden for en geografi, der ikke følger deres daglige rutiner eller kommercielle interesser. For mange virksomheder vil det virke ulogisk og ude af trit med de økonomiske dynamikers geografiske logik at fokusere primært på Region Sjælland og ikke inkludere fx hovedstadsområdet. Det kræver samarbejde på tværs af administrative grænser, hvis man skal facilitere og understøtte såkaldte vækstøkosystemer, der på sigt skal kunne være selv bærende.

2

Basér indsatsen på eksisterende styrkepositioner

Et succesfuldt vækstøkosystem kan ikke skabes fra bunden, men skal baseres på allerede eksisterende strukturer - formelle eller uformelle. Det er derfor vigtigt, at indsatsen i videst muligt omfang tager udgangspunkt i den eksisterende erhvervsstruktur og de styrkepositioner, der findes i denne.

3

Lad virksomheders konkrete behov drive indsatsen

Udviklingen af et vækstøkosystem kan let blive en meget akademisk øvelse. Og derfor er der en øget risiko for, at indsatsen i højere grad bliver drevet af systemiske ønsker og udbud baseret på dette frem for på virksomhedernes reelle behov. Selv om det overordnede mål handler om at skabe et selv bærende vækstøkosystem, bør aktiviteterne i videst mulige omfang tage udgangspunkt i virksomhedernes behov.

4

Vækst og økonomi er den primære drivkraft

Faciliterende indsatsen bør omfavne det økonomiske incitament, der eksisterer mellem virksomhederne imellem. Det er dét, der er hoveddrivkraften for virksomhederne i et vækstøkosystem. Kald fx gerne innovationssamarbejde for potentielle kundemøder, eller argumentér mere direkte for muligheden for at skabe vækst og forretning. Det er alligevel dér, en stor del af virksomhedernes fokus ligger. Det betyder ikke, at virksomhederne skal understøttes økonomisk - det skaber nemlig ikke bæredygtighed. Men en omfavning af det økonomiske incitament betyder derimod, at man kan arbejde direkte og kommercielt med virksomhederne, således at de lettere får øje på de dele, som deltagelse i aktiviteterne kan betyde for dem på den korte bane.

5

Hav tillid, og nedbryd barrierer

Overvej formålet med opsatte begrænsninger for den faciliterende indsats, der baserer sig på teoretiske antagelser eller overordnede regionale prioriteringer. Det kan være svært på forhånd at spå om det optimale design for en indsats, og ofte vil det vise sig, at virkeligheden ikke helt passer ind i det tænkte design. Sørg for undervejs at være åben over for tilpasninger, der holder sig inden for projektets grundtanke og målsætning. Konkret kan det udfolde sig ved, at der udvises tillid til, at facilitatorerne inddrager de virksomheder, der giver mening for vækstøkosystemet, og at de dermed får større frihed til at benytte de værktøjer, der vurderes mest effektive.

6

Kombiner indsatsen med både netværksskabende og udviklende aktivitetstyper

Connecting Zealand-indsatsen peger på, at videndlingsarrangementer kan være et vigtigt første skridt for virksomheders aktive deltagelse i et økosystem, men at det især er aktivitetstyper med direkte samarbejde eller henvisning til andre virksomheder, der giver virksomhederne den største værdi. For at skabe en længerevarende relation med og mellem virksomhederne bør det overvejes at inddrage 1:1-sparring og involvere flere behovsdrivne aktiviteter, der løber over flere omgange eller over længere tid. Det kan sandsynligvis styrke vidensdelingen og netværkssamhørigheden blandt virksomhederne i endnu højere grad.

7

Ting tager tid

Sats på en længerevarende facilitatorindsats. At løbe et vækstøkosystem i gang kræver tid. Især hvis udgangspunktet er et økosystem, der befinder sig i sin spæde opstartsfasen. For at det skal lade sig gøre, skal der være kontinuerlig facilitering af aktiviteter over en længere periode. Det kræver flere nedslagspunkter, før aktørerne får udvidet deres netværk og skabt relationer. Dette indebærer ikke nødvendigvis, at der skal være en lang, kontinuerlig projektindsats omkring selve etableringen af et økosystem. I stedet kan de relevante aktiviteter, som bidrager til netværk og forstærkede dynamikker i vækstøkosystemet, indgå som løbende ydelser hos de faciliterende aktører suppleret med en jævnlig dialog og koordinering mellem facilitatorerne.