

Midtnet

Erhvervsrettet vidensamarbejde mellem Midtjylland og Shanghai

Status for Midtnet Programmet

Midtnet kan yde støtte til 12 projektmodningsforløb. Indtil dato er der godkendt 12 projekter, og projektpuljen er opbrugt. Tilbage står at følge de igangsatte projekter i mål, evaluere m.v.

Programmet er forud for sin tidsplan med hensyn til identifikation og modning af relevante projekter, idet resultatmålet i kontrakten definerer, at der pr. juli 2012 skal være 7 projekter godkendt. De resterende 5 projekter skulle godkendes i fase II som oprindeligt var planlagt til start i august 2012. Samtidig har Midtnet oplevet stor interesse for yderligere projekter.

Til orientering er vedlagt et dokument, der kort præsenterer de godkendte projekter. De to projekter, der er på vej ind er i samarbejde med AgroTech og Videnscenter for Landbrug. Projekterne ligger indenfor landbrug (med fokus på miljø og viden indenfor sporbarhed i produktion).

Ud fra overstående resultat og de tilbagemeldinger vi har fået fra både virksomheder og vidensinstitutioner i de 12 projekter, er det operatørens vurdering, at Midtnet konceptet har ramt en virkningsfuld kombination af vidensudveksling, generering af ny viden, afprøvning af globale samarbejds muligheder og erhvervsudvikling indenfor områder med vækst- og eksportpotentiale. Midtnet tilføjer et nyt og væsentligt element til den traditionelle eksportstøtte ved at inkludere et decideret krav om videnudvikling via inddragelse af vidensinstitutioner i forbindelse med internationalisering.

Anbefaling om fortsættelse af Midtnet

Det anbefales at fortsætte Midtnet programmet, idet det er operatørens vurdering, at der er mange potentielle projekter med den rette relevans i regionen. Desuden er der stadig behov for at afprøve modeller for, hvorledes samarbejder mellem danske og kinesiske vidensinstitutioner og virksomheder etableres og gøres levedygtige.

I en fortsættelse ønsker vi at arbejde med at tydeliggøre modeller for, hvorledes vi bedst muligt i Danmark understøtter især SMVerne's indsats i forhold til Kina. Det er en kendt sag, at Kina ikke er et nemt land at gå til markedet i. Virksomhederne holder sig tilbage trods mange gode informationsmøder (fra forskellige aktører) med spændende indlæg. Dette ses bl.a. af at aktører må aflyse eller udskyde delegationsrejser til Kina pga manglende tilslutning.

Hvor de store virksomheder har ressourcer og eksperter til at varetage egne interesser og opbygge strategiske partnerskaber, er dette langt sværere for SMVerne. Men da en markant stor del af Danmarks eksportpotentiale kommer fra SMVerne, er det vigtigt fortsat at søge mulighederne i dette felt. I regeringens opdaterede Vækststrategi (maj 2012) for Kina, lægges der især vægt på at styrke eksportfremmeindsatsen til gavn for SMVerne. Handels- og Investeringsminister Pia Olsen Dyhr udtalte for nylig (Juni 2012 radio P1 i forbindelse

med den kinesiske præsidents besøg i Danmark), at det er regeringens hensigt, at lægge meget større vægt på samarbejdet mellem Danmark og Kina og, at det er de to elementer uddannelse og viden der som midler skal understøtte udviklingen af dette samarbejde. Midtnet konceptet rammer således regeringens strategi ved at fokusere på samspil mellem videns- og erhvervsudvikling.

Modeller for rekruttering og projektmodning

Operatøren vil i en forlængelse arbejde videre med de eksisterende rekrutterings- og modningsmodeller og belyse fordele og ulemper ved at anvende disse. Hertil vil en ny model blive indført. Operatøren lægger således op til, at der arbejdes på at tydeliggøre Midtnets definerede metoder gennem strukturering af erfaringer og eksemplificering af forskellige modeller. Målet er at opnå bedre viden om, hvordan man understøtter erhvervsrettede videnssamarbejder med vidensinstitutioner og udenlandske partnere målrettet Kina. Dette kan på sigt anvendes i forbindelse med andre internationaliserings tiltag.

Operatøren vil arbejde med følgende modeller:

Mentor model: En større virksomhed der allerede gennem længere tid har drevet forretning i Kina involveres som mentor for en eller flere mindre virksomheder i et Midtnet projekt i samarbejde med en vidensinstitution.

Branche model: En gruppe virksomheder fra samme branche og en vidensinstitution indgår samarbejde i et Midtnet projekt om undersøgelse af specielle kinesiske forhold relateret til deres branche. Der kan naturligvis være konkurrerende virksomheder med i en sådan gruppe, men i forbindelse med internationalisering til Kina kan der samarbejdes og deles viden på en række områder, som ikke er direkte forretningsfølsomme.

Forretningsmodel: En eller flere virksomheder på tværs af brancher eller i samme branche har etableret eller vil etablere et forretningsmæssigt samarbejde, idet de allerede har ide om et fælles produkt. En vidensinstitution involveres om et konkret vidensprojekt, hvor viden og produkt/service modnes m.h.p. senere eksport.

Mentor modellen er nyskabende i forhold til Midtnet. De tre modeller har forskellig process tilknyttet og anvendes forskelligt afhængig af branche. Alle projekter skal uændret involvere kinesiske partnere, hvilket typisk i starten er en kinesisk vidensinstitution. Projektet kan medføre at virksomheden også kigger efter mere kommercielle partnere.

Udenrigsministeriet har netop ansat en rådgiver, der skal understøtte samarbejder mellem grupper af virksomheder, der ønsker at gå sammen i et udviklingsforløb hen mod internationalisering. Denne rådgiver vil blive inddraget i alle projekter med flere virksomheder. Dette er også nyskabende for Midtnet.

I fase I og II har operatøren (gennem underleverandøren Innovation Centre Shanghai) udarbejdet et antal tekniske "scouting" rapporter. En teknisk "scouting" rapport giver indsigt i forhold på det kinesiske marked, som er væsentlige for at modne et efterfølgende Midtnet projekt i den rigtige retning. Dette var ikke oprindeligt en del af Midtnet. Det blev tilføjet for hurtigt at skabe konkret værdi for virksomhederne. Det er vurderet af modtagerne som særdeles nyttigt. I en fase III vil disse undersøgelser også blive tilbudt til

virksomheder og vidensinstitutioner for at sikre at modningsprojektet går i den rigtige retning. Vi opfordrer også virksomhederne til at opsøge andre ordninger som f.eks. Eksportrådets tilbud om vækstpakker og Vitus Vækst programmet. Disse tiltag kan med fordel kombineres med Midtnet.

Synergier til eksisterende programmer og indsatser

Gennem fase I og II har operatøren indhentet erfaring fra flere brancher og etableret samarbejder med mange vidensinstitutioner og andre aktører. Denne erfaring kan nu udnyttes således at selve rekrutteringsprocessen bliver mere målrettet og tilpasses ovenstående modeller og branche. Kendskabet til Midtnet er pt. relativt højt.

Midtnet har særdeles god synergi til andre Region Midtjylland initiativer så som "Medtech" og "Genvej til ny Viden". "Global Midt" som er i opstart vil også blive en vigtig samarbejdspartner. Midtnet vil fortsat lægge vægt på at udnytte synergier bedst muligt også til andre organisationer som f.eks UNIK og Welfare Tech som ikke er baseret i regionen med som har netværk til regionens virksomheder og viden på relevante områder.

Operatøren har som følge af det seneste besøg i Shanghai, hvor også VIA University College deltog, indgået en samarbejdsaftale med VIA Faculty of Health Science således at en forlængelse af programmet bl.a. vil fokusere på at modne projektmuligheder indenfor velfærdsteknologi. Den kinesiske demografi har samme profil som den danske, hvorfor deres udfordringer med at stille services og pleje til rådighed for deres ældre er enorme. Tanken er her at bringe den nyeste viden om f.eks. robotteknologi, sundhedspleje, brugerinvolvering og innovation i spil overfor en gruppe relevante virksomheder fra regionen. Dette vil være en meget konkret mulighed for at tænke forretningsudvikling og vidensudveksling sammen i Midtnet regi og mange aktører vil blive involveret. Et andet område hvor Midtnet er dybt engageret i et branchetiltag er indenfor Landbrug og Fødevarer hvor fødevareresikkerhed som vidensdimensionen er i centrum.

Kina er landet hvor de langsigtede relationer er afgørende

Regeringens nye vækst strategi for Kina (opdateret maj 2012) taler fortsat om at prioritere opbygning af de langsigtede relationer, idet dette har særlig betydning for vidensudveksling og eksportmuligheder til Kina. Dette er præcis hvad Region Midtjylland har gjort i snart 10 år gennem sin venskabsbyforbindelse med Shanghai. Det er Operatørens anbefaling fortsat at udnytte de opbyggede relationer til fordel for virksomheder og vidensinstitutioner, idet dette giver en direkte konkurrencemæssige fordel for de involverede. Venskabsbyforbindelsen åbner døre for samarbejds muligheder, der ellers ikke ville være tilgængelige. Et par eksempler:

- Et stort hospital (Renji hospitalet med 2000 sengepladser) åbnede for samarbejde med en dansk virksomhed og deres kinesiske samarbejdspartner efter kort tid. En dansk virksomhed kan nu i samarbejde med den kinesiske partner afprøve et nyt it program der skal interfaces til sundhedshardware stillet til rådighed af hospitalet. Det var Regionens tilstedeværelse gennem mange år og eksisterende relationer med de kinesiske myndigheder der overbeviste hospitalet om at et samarbejde var passende.

- Region Midtjylland har via deres samarbejde med Shanghai Science and Technology Commission opnået aftale om, at der også på den kinesiske side skal være et støtteprogram til et antal projektmodninger. Dette har indtil nu skabt to projektforsøg med finansiering i både Danmark og Kina.
- VIA University College (viden institution i Midtnet sammenhæng) er et tredje eksempel på, at det årelange samarbejde har åbnet for samarbejds muligheder på en særdeles hurtig og effektive måde. VIA er blevet taget imod med stor imødekommenhed i Shanghai og de besøgte uddannelsessteder og myndigheder var alle bevidste om Region Midtjyllands samarbejde med Shanghai. VIA's ønske om at afprøve mulighed for eksport af uddannelse har således fået en flyvende start og første tilbud på uddannelse er allerede under udarbejdelse.

Vidensdimension er central

Det der for alvor adskiller Midtnet fra andre erhvervsrelaterede internationaliseringstiltag er vidensdimensionen. Dog mangler viden ofte hos virksomheder om, hvordan de får del i den eksisterende viden i GTS systemet, universiteterne og andre vidensinstitutioner. I en forlængelse vil der fortsat blive lagt stor vægt på at videreudvikle og styrke vidensdimensionen. Vi kan se at vidensdimensionen skaber adgang til kinesiske universiteter og pga disses rolle i det kinesiske samfund, tror vi på at det også skaber forbindelser til den kommercielle verden privat såvel som statsejet.

De danske vidensinstitutioner har en stor kontaktflade til både små og store virksomheder i regionen. Denne kontaktfalder kan og er blevet udnyttet positivt for Midtnet programmet, og der er stadig et stort uudnyttet potentiale, som med fordel kan styrkes yderligere i en forlængelse af programmet.

Lav grad af bureaukrati

Midtnet er nemt at gå til for virksomhederne. Dette skyldes at viden institutionerne primært står for at udforme ansøgninger og klare de formelle og administrative sider af projekterne. Dette er arbejde som de fleste vidensinstitutioner er bekendt med, så det volder ikke problemer at forstå, hvad der skal leveres på den administrative side.

Midtnet indsamler gode erfaringer

Selv om det er for tidligt at konkludere på de erfaringer som Midtnet indtil videre har opsamlet, så er det operatørens vurdering, at der gennem Midtnet indhentes værdifulde erfaringer. Dette gælder især erfaring med hvilke udfordringer, der skal overkommes, for at mere viden kan bringes i spil og anvendes af private virksomheder på en værdiskabende måde i forbindelse med deres internationalisering. Dvs på sigt skabe mere forretning. Det er hensigten at indsamle denne erfaring/læring gennem kvalitative slutevalueringer af Midtnet programmet.

Økonomi

Kontraktens udgift til udlæg og honorar til operatøren inklusive samarbejdspartnere (Århus Universitet og Innovation Centre Shanghai) for fase I og II er 4,5 MDKK. Dette beløb inkluderer en række indledende

aktiviteter, som ikke gentages ved udvidelse. F.eks. udgifter til opstart og udvikling af administrative processer, etablering hjemmeside, indledende workshops, generelle informationsmøder m.v. Ud over startudgifterne vil der være en fordel ved at administrative rutiner til administration, rapportering og evaluering af de første 12 projekter kan anvendes på et antal nye projekter. Operatøren foreslår, at der opsættes mål om etablering af 12 nye projekter.

Forslag til budget for Fase III

Timer og Udlæg	NY	
	Fase I+II	Fase III
Budget i 1000 kr.		
1. Identifikation i DK og CN	950	250
2. Profil og online portal, 3 netværk	250	-
3. Dialog og matchmaking	500	350
4. Konceptudv. og netværksbetjening	300	-
5. Workshops og udvikling via temagrupper	900	100
6. Projektmodning og udveksling i DK og CN	900	650
7. Samarbejde og gennemførelse af modning	700	650
8. Evaluering og metodeudvikling	-	200
I alt	4.500	2.200
RM projektstøtte	3.100	3.000
I alt	7.600	5.200

Forslag til finansieringsplan for Fase III

Forslag til finansiering fase III	2012 (3 mdr)		2013		2014 (9 mdr)		I alt
	RM	Privat	RM	Privat	RM	Privat	
1000 DKK							
Operatøren fase III	500		1.050		650		2.200
RM projektstøtte (udbetales ved afslutning af projekt)			2.000		1.000		3.000
Privat				2.000		1.000	3.000
I alt	500	-	3.050	2.000	1.650	1.000	8.200

Der ansøges fra Vækstforum 5,2 MDKK

Forudsætninger for forslag

Der etableres 12 projekter. Timeprisen er uændret 800 DKK/time. Timer forventes fordelt mellem de 3 parter med ca.: 20% til Innovationscenteret i Shanghai, 30% til Århus Universitet og 50% til TI. Budgettet indeholder evaluering af projekternes resultater via en systematisk opsamling af erfaringer. Der anvendes en blanding kvantitativ og kvalitativ indsamlingsmetode.

Udvidelsen anvendes til aktiviteter med start 1.10 2012. Eksisterende kontrakt forlænges tidsmæssigt til 30.09 2014. Budgettet indeholder 2 rejseforløb med virksomheder inklusiv besøgsprogrammer.