

Rapport af Oxford Research A/S, September 2010



EVALUERING AF "IKRAFT – IT SOM INNOVATIV DRIVKRAFT"

Udarbejdet for Region Midtjylland



Indholdsfortegnelse

Kapitel 1. Sammenfatning.....	4
1.1 Netværksagenterne.....	5
1.2 Rekrutteringsaktiviteter	7
1.3 Internationale aktiviteter	8
1.4 Innovationspuljen	8
1.5 Generelle vurderinger og anbefalinger.....	9
Kapitel 2. introduktion	11
2.1 Metodevalg.....	14
Kapitel 3. Netværksagenterne	16
3.1 Netværksagenternes formål og organisering.....	16
3.1.1 Arrangementer og besøg.....	17
3.1.2 Mange interessenter og samarbejdspartnere	19
3.1.3 Samarbejdet med erhvervsråd og kommuner	20
3.1.4 Samarbejdet med konsortiepartnere	21
3.1.5 Mangel på frie midler til netværksagenterne.....	23
3.1.6 Mangel på lederskab	24
3.1.7 Forskellige tolkninger af it som innovativ drivkraft	26
3.1.8 Konflikt mellem fokus i resultatkontrakten og det virksomhederne efterspørger	28
3.2 Resultater og effekt af faglige ikraft arrangementer og netværksagenternes besøg hos virksomheder.....	29
3.2.1 Virksomhedernes størrelse og branchetilknytning.....	29
3.2.2 Netværksagenternes kontakt til virksomheder	34
3.2.3 Netværksagenternes resultater	38
3.3 Opsummering	50
Kapitel 4. Rekrutteringsaktiviteter	52
4.1 Rekrutteringsaktiviteternes formål og organisering.....	52
4.1.1 Organisering	53
4.2 Resultater og effekt af rekrutteringsindsatsen	54
4.3 Opsummering	58
Kapitel 5. Aktiviteter til fremme af International netværksdannelse	59
5.1 De internationale aktiviteters formål og organisering.....	59
5.1.1 Organisering	59
5.2 Resultater og effekt af den internationale indsats.....	62
5.3 Opsummering	65

Kapitel 6. Innovationspuljen	67
6.1 Innovationspuljens formål og organisering	67
6.1.1 Kriterier for tildeling af puljemidler	68
6.2 Resultater af Innovationspuljen	68
6.2.1 Innovationspuljens fremme af samarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner	69
6.2.2 Resultater af projekterne under Innovationspuljen	71
6.2.3 Konsortiets egne anbefalinger	72
6.3 Opsummering	73
1. Bilag. Oversigt over hvilke aktiviteter under iKraft der er analyseret ...	74
2. Bilag. Oversigt over aktiviteter under iKraft	76
6.1 Oversigt over aktiviteter til fremme af IT som redskab til at styrke forretningsudvikling samt fremme af innovationssamarbejder	76
6.2 Oversigt over aktiviteter til fremme af rekruttering	76
6.3 Oversigt over aktiviteter til fremme af internationale netværk	80
6.4 Oversigt over aktiviteter under innovationspuljen	84
3. Bilag. Spørgeskema til virksomheder der har haft besøg af en netværksagent	85
4. Bilag. Spørgeskema til virksomheder der har deltaget i et arrangement under iKraft	96
5. Bilag. Spørgeskema til virksomheder i kontrolgruppen	102

Kapitel 1. Sammenfatning

Oxford Research har evalueret projektet **iKraft, it som innovativ drivkraft**, for Region Midtjylland. iKraft har til formål, at skabe vækst og udvikling i Region Midtjylland ved at fremme innovativ anvendelse af it.

Fokus er på udvikling af nye it-baserede forretningsmodeller, produkter og processer til gavn for regionens virksomheder.¹ iKraft bidrager desuden til øget rekruttering af it-arbejdskraft og etablering af internationale samarbejder. Desuden råder projektet over midler til at understøtte samarbejdsprojekter mellem virksomheder og videninstitutioner. iKraft er igangsat af Vækstforum og støttes af Region Midtjylland i samarbejde med kommuner i regionen.

Som led i evalueringen er der gennemført tre elektroniske spørgeskemaundersøgelser og afholdt ca. 40 interviews.

På den baggrund vurderer Oxford Research, at der på det helt overordnede plan har været:

- Flotte resultater og effekter i projektet
- Organisatoriske udfordringer, og
- Begrænset synergi mellem de forskellige dele.

Der har været mange aktiviteter under projektet, og resultatkontrakten med regionen er opfyldt eller på vej til at blive opfyldt på alle områder. Der er også gennem netværksagenterne **besøgt hos flere end 700 virksomheder skabt den ønskede "bottom-up" tilgang til it og innovationsvejledning.**

De mange aktiviteter i projektet har ført til en række resultater og effekter. Bl.a. har **38% af de virksomheder netværksagenterne har besøgt, efterfølgende valgt at gå videre med et it-/innovationsprojekt** og de mange afholdte **arrangementer ser som helhed også ud til at have haft betydelige effekter.** Særligt vurderes det, at projektet har hjulpet mange virksomheder til at forbedre deres forretningsgrundlag ved at bruge allerede eksisterende it-løsninger bedre.

Til trods for, at der i en række tilfælde er skabt kontakt mellem virksomheder og videninstitutioner, har **netværksagenterne svært ved at pege på større forpligtende vidensamarbejder mellem videninstitutioner og virksomheder.** I forlængelse heraf, er det også begrænset, hvor mange nye it-baserede forretningsmodeller, produkter og processer der er udviklet. Givet at det er **en lang proces, at modne virksomheder, særligt mindre virksomheder, til at kunne indgå i forpligtende vidensa-**

¹ www.ikraft.dk

marbejde er det ikke så overraskende. Det spilder dog også ind, at projektet blev væsentligt forsinket, fordi det tog længere tid end forventet, at få ansat netværksagenterne.

Mens projektet således har skabt en række tilfredsstillende resultater, påpeger mange, at **organisationen bag projektet er for kompleks og besværliggør en effektiv projektledelse og hurtige beslutninger**. Det skyldes primært, at der er så mange forskellige aktører involveret, at de i en række situationer uundgåeligt vil have forskellige dagsordener. Desuden bevirker de mange aktører, at det kommer til at tage lang tid at tage beslutninger, fordi mange skal spørges og være enige.

Endelig er det på en række områder ikke lykkedes at skabe synergi mellem de forskellige dele af projektet. Det gælder først og fremmest mellem netværksagenternes arbejde og innovationspuljen, men det gælder også mellem netværksagenterne og de internationale aktiviteter. Der har dog været synergi effekter mellem netværksagenterne og rekrutteringsaktiviteterne lige som der er et naturligt overlap mellem bestræbelserne på at tiltrække kvalificeret arbejdskraft og opbygge internationale netværk.

I forlængelse af de overordnede konklusioner, anbefaler Oxford Research, at alle parter der er involveret i projektet, drøfter hvorvidt **ansættelsen af en uafhængig, fuldtids-ansat projektleder vil løse nogle af de udfordringer, der påpeges i relation til projektets organisering**. Med uafhængig menes, at projektlederen ikke samtidigt skal varetage opgaver for en af de tre partnere bag iKraft og ikke skal have en baggrund fra en af de tre parter. En projektleder kan have ansvar for at sikre projektets fremdrift, personaleledelse af netværksagenterne samt synergi og koordinering mellem de forskellige aktiviteter under iKraft. Projektlederen kan også få ansvar for projektets økonomi, herunder at fordele midler til de fire aktiviteter og de projekter der er mest relevante. Derved ville der også være færre penge der på forhånd er fordelt på områder og aktiviteter. Det ville sikre mere intern konkurrence om midlerne og en mere gennemskuelig prioritering set ude fra. Projektlederen kan referere til styregruppen, men samtidigt have kompetence til, at træffe de daglige beslutninger og varetage den daglige ledelse.

1.1 Netværksagenterne

Overordnet set vurderer Oxford Research, at **resultaterne af netværksagenternes arbejde er yderst tilfredsstillende**. 38% af de virksomheder netværksagenterne har besøgt har efterfølgende valgt at gå videre med et it-/innovationsprojekt. iKraft virksomhederne har sammenlignet med kontrolgruppen ligeledes været mere tilbøjelige til at indføre nye it systemer i projektperioden. Også arrangementerne ser som helhed ud til at have haft betydelige effekter. Arrangementerne har været relevante for flertallet af de deltagende virksomheder og har givet dem brugbare inputs til nye og bedre måder at arbejde med it på. Ligeledes er mange af virksomhederne/organisationerne blevet inspireret til efterfølgende at gå videre med et it-/innovationsprojekt. For en del virksomhederne har der måske været tale om mindre innovative hjemmeside-projekter og lignende, men en betydelig andel har også angivet, at de er gået videre med it-relaterede projekter i forbindelse med produkt- og serviceudvikling.

Meget tyder altså på, at projektet gennem netværksagenterne og arrangementerne er lykkedes med at adressere mange af de konkrete udfordringer som regionens mindre virksomheder står overfor i forhold til innovation og it. Der hvor resultaterne endnu ikke er så markante, er i forhold til at skabe store ambitiøse it- og innovationsprojekter, herunder særligt i forhold til at skabe forpligtende og ambitiøse samarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner i regionen. Evalueringen tyder på, at de første spæde samarbejdsrelationer mellem virksomhederne/organisationer, der har deltaget i iKraft og videninstitutionerne i regionen er blevet skabt, men iKraft ser endnu ikke ud til at have genereret store it-udviklingsprojekter i forlængelse af netværksagenternes arbejde.

På trods af at resultaterne af netværksagenternes arbejde må betragtes som værende tilfredsstillende, viser interviewene med netværksagenter, konsortiepartnere, kommuner og erhvervsråd, at der ikke mindst **i forhold til organiseringen af netværksagenterne arbejde har været en del udfordringer undervejs i projektførelsen**. Udfordringerne har primært være forbundet med den komplekse organisation bag iKraft. En række af udfordringerne er blevet adresseret undervejs, men der er også udfordringer der fortsat eksisterer.

Netværksagenternes mange arbejdsgivere har gjort det vanskeligt for netværksagenterne at vide, hvis interesser de skulle prioritere hvornår. Hertil kommer, at der har manglet nogle tydelige retningslinjer for netværksagenternes arbejde med at fremme it som innovativ drivkraft. Dette har bl.a. resulteret i, at netværksagenterne har haft meget forskellige tilgange til udvælgelsen af de virksomheder, de har taget kontakt til, samt til den måde, hvorpå de har tolket målsætningen om at fremme den innovative anvendelse af it. Der er dog løbende blevet arbejdet på, at styrke de fælles retningslinier.

Det er Oxford Researchs vurdering, at der fra start har manglet en fælles forståelse af it som innovativ drivkraft og i forlængelse heraf har manglet nogle klare retningslinjer i forhold til netværksagenternes arbejde. Oxford Research er dog klar over, at netværksagenterne også ønsker frihed til at tilpasse indsatsen til den lokale kontekst, hvorfor det ikke altid er en nem balancegang.

Endvidere vurderer Oxford Research, at netværksagenterne har manglet nogle frie midler til fx at finansiere arrangementer med fokus på de emner, som optager de lokale virksomheder. Evalueringen viser, at netværksagenterne har oplevet det som en stor begrænsning, at de kun har kunnet afholde arrangementer, som enten har været finansieret af konsortiepartnere eller af kommuner og erhvervsråd.

Interviewene med netværksagenterne peger på, at flere af netværksagenterne, særligt i starten, har haft svært ved at sælge projekter ind til både Alexandra Instituttet og Innovation Lap. Oxford Research vurderer, at der er behov for, at konsortiepartnere fortsætter med at have fokus på, at skabe åbenhed på videninstitutionerne for at samarbejde med SMVer samt at præsentere netværksagenterne for eksempler på konkrete ydelser, videninstitutionerne kan tilbyde virksomhederne.

Endelig viser evalueringen, at flere af netværksagenterne vurderer, at der er et modsætningsforhold imellem projektets formål om at skabe store it-innovationsprojekter med videninstitutioner og virksomhedernes ønske om at optimere brugen af it i deres daglige drift. Oxford Research vurderer, at der er behov for, at regionen, iKrafts konsortiepartne-

re og netværksagenterne tager en grundig drøftelse af, hvordan netværksagenternes bedst bibringer virksomhederne værdi.

I forhold til netværksagenternes videre forløb, har Oxford Research følgende primære anbefalinger:

- At regionen, iKrafts konsortiepartnere og netværksagenterne tager en grundig drøftelse af, hvordan netværksagenternes bedst bibringer virksomhederne værdi samt hvilke virksomheder de skal fokusere på. Det anbefales i denne sammenhæng at drøfte, hvorvidt der er behov for yderligere fælles retningslinjer for, hvordan netværksagenterne skal fremme it som innovativ drivkraft i regionens SMV'er.
- At netværksagenterne i højere grad får en mere entydig projektledelse, tildeles frie midler til deres aktiviteter og at fokus på at fremme den interne videndeling imellem netværksagenterne øges.
- At der fortsat arbejdes på at opretholde en tæt dialog mellem netværksagenterne og videninstitutioner. Evaluator anbefaler herunder at der fortsat er fokus på, om netværksagenterne kan klædes bedre på til at skabe de rette match imellem virksomheder og regionens videninstitutioner.

1.2 Rekrutteringsaktiviteter

Overordnet vurderer Oxford Research, at **der har været stor tilfredshed med rekrutteringsaktiviteterne**. Dog har det ikke været muligt at evaluere en stor del af dem, da de endnu ikke eller kun lige er startet. Særligt samarbejderne mellem gymnasiale uddannelser, virksomheder og videninstitutioner fremhæves som relevante og udbytterige projekter for alle parter.

I forhold til rekrutteringsaktiviteternes videre forløb, har Oxford Research følgende primære anbefalinger:

- At der i det videre forløb mellem gymnasier, virksomheder og i nogle tilfælde videninstitutioner er fokus på, hvordan der gennem projektet også på længere sigt kan skabes øget samarbejde mellem de involverede parter. Der er stor tilfredshed med aktiviteterne, men givet der kun er økonomiske midler til at understøtte samarbejde i et år, er der en risiko for, at projekterne ophører med at eksistere efter et år. Derfor bør konsortiet være opmærksomme på, hvordan de kan bidrage til, at projekterne fører til øget samarbejde også efter samarbejdet med iKraft ophører. Det kan fx være ved at samle alle parter til et afsluttende møde når projekterne udløber, hvor projektet evalueres og hvor der også diskuteres muligheder for fremtidigt samarbejde.
- At der i fremtiden bør der tages højde for, at netværksagenterne ikke er rekrutteret efter, om de har kompetencer på dette felt. Derfor bør netværksagenterne

sikres den støtte de har brug for i processen med at koble gymnasiale uddannelser, virksomheder og videninstitutioner, så de i fremtiden er klædt bedre på, til at indgå i dialog med virksomheder og gymnasier. De nuværende agenter har alle høstet en række erfaringer, men særligt overfor eventuelt nye netværksagenter bør dette være i fokus.

1.3 Internationale aktiviteter

Overordnet vurderer Oxford Research, at de virksomheder der har deltaget i de internationale aktiviteter, generelt har **været tilfredse og fundet aktiviteterne relevante og udbytterige**. De eksisterende medlemmer i Districts of Creativity, som Region Midtjylland formentlig optages i til november 2010, vurderer desuden, at netværket er værdifuldt for regionerne og har givet anledning til konkrete resultater. Strategien for hvordan netværket skal fungere i fremtiden er dog endnu ikke færdig endnu.

Det er hensigten, at netværksagenterne skal bruge de internationale netværk som kilde til viden og inspiration, som de kan formidle videre til virksomhederne. Netværksagenterne er dog enige om, at de stort set ikke er blevet tilført viden fra de internationale aktiviteter. Der er et par af netværksagenter, der lidt tilfældigt har været involveret i enkelte internationale aktiviteter, men ellers giver de udtryk for, at **de ikke har kendskab til de internationale aktiviteter** og hvilken viden de internationale aktiviteter har skabt. Oxford Research vurderer, at der her er et klart forbedringspotentiale.

I forhold til de internationale aktiviteters videre forløb, har Oxford Research følgende primære anbefalinger:

- At de kobles bedre til netværksagenter, så de kan formidle viden og netværksmuligheder videre til virksomhederne. Tilsvarende kan netværksagenterne formidle virksomheder der søger internationale kontakter og viden videre til Innovation Lab, der står for de internationale aktiviteter.
- At der laves en afdækning af, hvordan virksomheder og videninstitutioner ønsker at blive inddraget i Districts of Creativity. Det bør ske, så snart at den nye strategi og det nye fokus for Districts of Creativity er på plads.

1.4 Innovationspuljen

Oxford Research vurderer, projekterne under Innovationspuljen indtil videre har været udbytterige. Det kan i hvert fald konstateres, at virksomhederne i de tre projekter der er startet er tilfredse med de resultater, de har opnået.

Det er dog ikke endnu lykket, at skabe synergi mellem netværksagenters indsats og innovationspuljen. **De fem igangsatte projekter er alle født uden for iKraft.** Den demonstrationseffekt, man havde håbet at opnå i forhold til virksomhederne under iKraft gennem Innovationspuljen, er derfor ikke blevet skabt.

Bl.a. derfor foreslår konsortiet bag iKraft selv, at kriterierne for tildeling af støtte fra puljen bør genovervejes så de matcher det samlede projekts målsætning. Desuden foreslår konsortiet, at man i en evt. projektforlængelse erstatter Innovationspuljen med midler (administreret af konsortiet), der i formål, form, ansøgningsproces, og størrelse matcher "Ny Videnkupon" fra Forsknings- og Innovationsstyrelsen.

Oxford Research vurderer, at forslaget er i overensstemmelse med det ønske om muligheder for at støtte flere små projekter som flere parter har fremsat i interviewene.

Oxfords Research er enige i, at det formentlig vil fremme demonstrationseffekten og synergien i projektet, hvis der afsættes midler til at støtte mindre samarbejder end dem der pt. støttes under Innovationspuljen.

I forhold til Innovationspuljens videre forløb, har Oxford Research følgende primære anbefalinger:

- De nuværende midler i Innovationspuljen suppleres eller erstattes af midler rettet mod mindre projekter for virksomheder der ikke er nået så langt op af innovationsstrappen.
- Det tages med i overvejelserne om en evt. omlægning af puljen, at de tre virksomheder der er i gang med projekter under puljen, vurderer, at de har fået stort udbytte af Innovationspuljen.
- En eventuel omlægning adresserer behovet for:
 - Gennemskuelige krav for hvilke projekter der er støtteberettigede.
 - Balance mellem kravene om tværfaglighed og mulighed for at holde de kommercielle aspekter i centrum for projekterne.

1.5 Generelle vurderinger og anbefalinger

Som led i evalueringen er Oxford Research også blevet opmærksom på en række generelle pointer, som ikke direkte knytter sig til en af de fire aktiviteter der er gennemgået ovenfor. De præsenteres her.

De halvårslige afrapporteringer har ændret form flere gange undervejs. Oxford Research anbefaler, at parterne bag projektet overvejer, hvad de ønsker at opnå med afrapporteringerne og hvilket format der bedst opfylder dette formål. Som det er nu, er afrapporteringerne meget lange og indeholder mange forskellige typer materialer. Fra markedsføringsmaterialer over resultatkontrakter og PowerPoint præsentationer til oversigter over aktiviteter. Det kan virke lidt tilfældigt, hvad der er vedlagt, og nogle gange får man indtrykket af, at det gælder om at vedligeholde så meget som muligt. Oxford Research vurderer

imidlertid ikke, at mange af de ting der inkluderes i bilagene giver et særligt godt billede af, hvad der er indholdet af aktiviteterne under projektet, hvordan tilknytningen til iKraft har givet additionalitet samt hvilke resultater aktiviteterne derfor forventes at give eller har givet anledning til.

Resultatkontrakten har særligt for netværksagenternes vedkommende fokus på kvantitative mål frem for kvaliteten af netværksagenternes indsats. Et resultatkrav om, at netværksagenterne skal besøge 100 virksomheder, siger fx ikke meget om, hvorvidt netværksagenterne har skabt nogle resultater eller formået at flytte virksomhederne. Som det er i dag er det formentligt muligt, at opfylde alle målsætninger for netværksagenterne uden at projektet reelt har nogen effekt. Oxford Research anbefaler, at parterne bag projektet, hvis det videreføres, drøfter om der bør være mere fokus på kvalitet og effekt i resultatkontrakten. Oxford Research er dog klar over, at det kan være svært at opstille gode effektmål.

Oxford Research anbefaler desuden, at Region Midtjylland som en generel lære overvejer, om det er optimalt, at starte projekter der bygger på meget komplekse organisationer og hvor der skal ansættes en række nye medarbejdere, hvis man allerede efter 2 år ønsker at evaluere resultater og effekter. I dette tilfælde betyder det fx, at netværksagenterne kun har været ansat i lidt over et år, når de bliver evalueret. Hvis man ønsker at vurdere projektet allerede efter 2 år, skal man måske vælge et design, der fx ved at trække på eksisterende organisationer og medarbejdere kan rulles hurtigere ud.

Kapitel 2. introduktion

Region Midtjylland har ved indgangen til sommeren 2010 valgt Oxford Research til at evaluere projektet iKraft, it som innovativ drivkraft. Formålet med evalueringen er todelt.

- For det første skal evalueringen skabe et **beslutningsgrundlag der skal indgå i beslutningen om evt. at videreføre iKraft i yderligere to år**. IT-rådet skal på baggrund af evalueringen og øvrigt kendskab til indsatsen vurdere, om iKraft skal fortsætte og give deres anbefaling til Vækstforum, som har reserveret midler til yderligere to år.
- For det andet skal evalueringens konklusioner kunne bruges som **input til en evt. justering af projektet**, og til at vurdere projektets metoder generelt.

iKraft er igangsat af Vækstforum i 2008 i samarbejde med Region Midtjylland som regionalt udviklingsprojekt og er led i regionens strategiske satsning på it. Sammen med en række andre aktiviteter indenfor it, skal iKraft medvirke til at fastholde og udbygge Region Midtjyllands styrkeposition på it området og derved bidrage til at skabe vækst og beskæftigelse. Regionen skriver på sin hjemmeside:

*"It er en vigtig styrkeposition i Region Midtjylland. Her er forskning i verdensklasse, et stærkt erhvervsliv, en stor pulje af højtuddannet arbejdskraft og en god tradition for samarbejde mellem forskning, erhvervsliv og brugere."*²

Det overordnede mål med projektet er, at skabe vækst og udvikling i Region Midtjylland ved at fremme den innovative anvendelse af it. Fokus er på udvikling af nye it-baserede forretnings-modeller, produkter og processer til gavn for virksomheder. I projektet er der endvidere fokus på rekruttering af it-arbejdskraft og etablering af et aktivt, internationalt samarbejde. iKraft er et tilbud til alle virksomheder i regionen uanset branche og produkt. En række af aktiviteterne under iKraft har dog primært haft fokus på små og mellemstore virksomheder (SMVer).

I resultatkontrakten er det overordnede formål konkretiseret i fem overordnede mål, som er:³

1. At gøre regionens virksomheder **opmærksomme på og vidende om de forretningsmæssige fordele ved innovativ it**.
2. At **støtte og styrke etableringen af samarbejder mellem regionens virksomheder og vidensinstitutioner** i praksis.

² Kilde:

<http://www.regionmidtjylland.dk/regional+udvikling/v%C3%A6kstforum/indsatsomr%C3%A5der/innovation+og+it+som+drivkraft>, lokaliseret medio september 2010

³ Kilde: Resultatkontrakten mellem Region Midtjylland og konsortiet bag iKraft.

3. At styrke **rekrutteringsindsatsen i forhold til regionens it-virksomheder**. Det handler primært om at øge optaget på it-relaterede uddannelser ved at styrke de unge og uddannelsessøgendes interesse for og viden om it
4. At **opbygge internationale netværk**, som øger den regionale innovation på baggrund af aktiv deltagelse i international videndeling og -samarbejde. Samtidig skal positioneringen af Region Midtjylland som en innovativ it-region styrkes.
5. At etablere **Innovationspuljen**, som skal medvirke aktivt til, at der skabes forsknings- og udviklingsprojekter, som kan anvendes i en demonstrationssammenhæng. Dette skal ske som en del af det samlede iKraft projekt og i samspil med projektets andre dele, dvs. netværksagenterne.

Indenfor hvert af de fem mål er der en række resultatmål som projektet skal leve op til. Konkret udmøntes målene i fire forskellige aktiviteter:

1. **Netværksagenter** (som forestår virksomhedsbesøg, afholder arrangementer og bygger bro mellem erhvervsliv og videninstitutioner),
2. **Rekrutteringsaktiviteter**,
3. **Internationale netværksaktiviteter** samt
4. **Innovationspuljen**.

Mål og aktiviteter følger hinanden, således at mål 1 og 2 primært dækkes af netværksagenterne, mens resten varetages gennem en enkelt aktivitet. Aktiviteterne er beskrevet nærmere i de følgende kapitler.

Bag iKraft står et konsortium bestående af tre aktører, **Alexandra Instituttet, Innovation Lab og It-Forum**. De tre aktører har det til fælles, at de beskæftiger sig med it og innovation i Region Midtjylland. Alexandra Instituttet er et GTS institut, der arbejder med anvendelsesorienteret it-forskning. Gennem forskningsbaseret innovation forsøger Alexandra Instituttet at skabe nye it-baserede produkter og services samt at bygge bro mellem forskning, erhvervsliv, offentlige institutioner og borgere.

Innovation Lab er et non-profit videncenter, der arbejder med at kombinere forretningsforståelse, brugerindsigt og teknologisk udsyn. Innovation lab har stort fokus på hvilke teknologier, der er på vej, og hvad de kan bruges til. Det bruger de til at vejlede og rådgive organisationer om udviklingen på en række områder. Som led heri har de opbygget en række internationale netværk. It-Forum Midtjylland er et vidennetværk for it-interesserede private og offentlige virksomheder og organisationer i Region Midtjylland.⁴

Konsortiet har indgået en resultatkontrakt med regionen, og rapporterer hvert halve år om projektets forløb.

Det er Alexandra Instituttet der er overordnet projektleder på iKraft og som har ansvaret for den overordnede koordinering af projektet, projektets regnskab, overordnede projektplanlægning og afrapportering samt opfølgning på resultatkontrakten med Region Midtjylland.

⁴ Kilde: <http://www.ikraft.dk/om>, lokaliseret medio september 2010

I praksis foretages den ugentlige koordinering af projektet primært af en projektgruppe, bestående af repræsentanter fra de tre parter. Desuden er der nedsat en styregruppe, ligeledes med repræsentanter fra de tre parter, der udstikker projektets retningslinier og tager de overordnede beslutninger i projektet.

Ansvar for de enkelte aktiviteter er desuden fordelt mellem de tre aktører. Således er det it-forum der har personaleansvaret for netværksagenterne og varetager samarbejdet med kommuner og erhvervsråd samt resultatkontrakterne med disse. Alexandra Institutet der har ansvaret for rekrutteringsaktiviteterne og Innovationspuljen, mens Innovation Lab varetager den internationale netværksdannelse.

Nedenstående tabel giver et kort overblik over arbejds- og ansvarsfordelingen mellem konsortiets partnere:⁵

Tabel 1.1. Ansvarsfordeling i iKraft

	Alexandra Instituttet	It-Forum	Innovation Lab
Innovationskendskab		X	
Innovationssamarbejde	X		
Rekruttering	X		
Internationale netværk			X
Innovationspuljen	X		
Administration: overordnet projektledelse, regnskabsafklæggelse og resultatkontrakt med Region Midtjylland	X		
Administration: personaleansvar for netværksagenterne og resultatkontrakter med kommuner/erhvervsråd		X	

Det er dog vigtigt at bemærke, at alle tre parter deltager i de fleste aktiviteter. At Alexandra Institutet er projektleder for rekrutteringsaktiviteterne betyder således ikke, at Innovation Lab og it-forum ikke er involveret i disse.

Det er meningen at iKraft skal køre over fem år, men i første omgang er der kun bevilget midler til de første tre år. **Det samlede budget for iKraft de første tre år er på i alt 39.3 millioner kr.** Der er altså tale om et forholdsvist omfattende projekt.

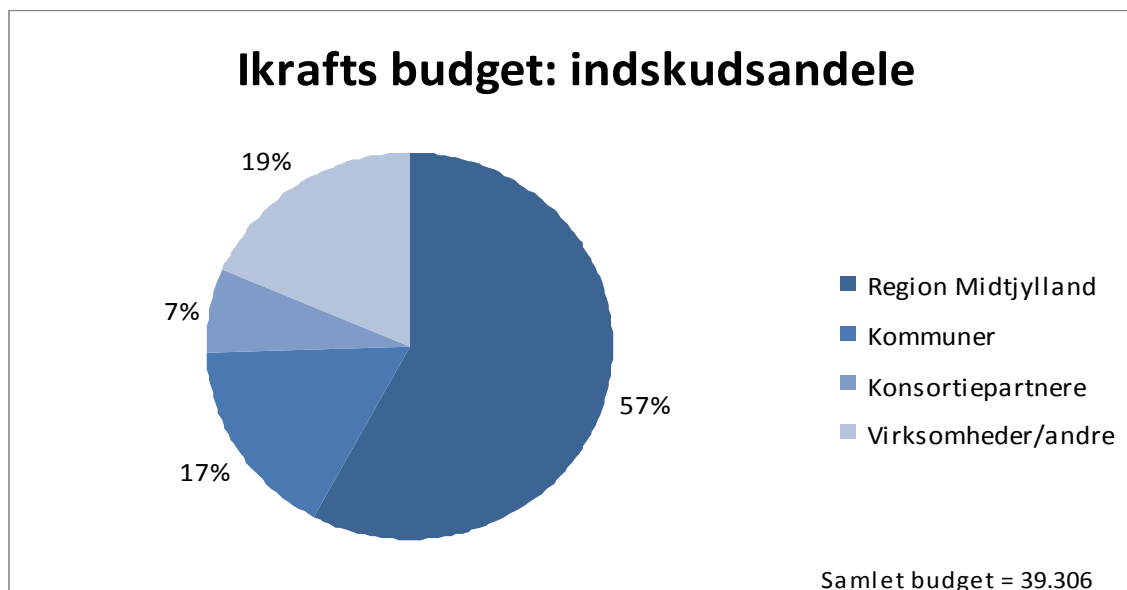
Heraf bidrager Region Midtjylland med langt størstedelen, nemlig 22.7 millioner kr., svarende til 58%. De deltagende kommuner bidrager med 6.6 millioner kr., svarende til 17%, og konsortiepartnerne med 2.7 millioner kr. svarende til 7%. Endelig bidrager virk-

⁵ Kilde: iKraft – Projekt status og plan 2010, s. 4

somheder/andre gennem deres deltagelse i aktiviteter under projektet med 7.4 millioner kr. svarende til 18%.

Per 1. september 2010 er der anvendt 24.8 millioner kroner svarende til 63 % af det samlede budget for iKrafts aktiviteter, herunder: projektadministration, kompetenceopbygning, netværksagenter, rekrutteringsinitiativer, internationalt samspil, arrangementer, markedsføring og kommunikation. Nedenstående figur viser de forskellige aktørers bidrag til iKraft.

Figur 1.1. Parternes bidrag til iKraft



2.1 Metodevalg

Oxford Research har fået til opgave, at evaluere både i hvilken grad projektet har opnået den tilsigtede effekt samt evaluere selve projektets ydelser, dvs. hvilke ydelser der har bidraget til effekten og i hvilket omfang.

De overordnede spørgsmål der skal besvares med evalueringen er, om:

- Der kan registreres en øget **innovativ anvendelse af it** i Region Midtjylland?
- I hvor høj grad **kan effekten tilskrives iKraft**?
- Hvad er den **samlede konklusion om effekten** af resultatkontraktens hovedelementer.

Desuden er der opstillet en række mere detaljerede spørgsmål under de fem mål og de fire aktiviteter. Disse spørgsmål gennemgås i de følgende kapitler, der behandler de fire aktiviteter en efter en.

Methodisk er der valgt en kombination af **kvantitative og kvalitative elementer** til at besvare evalueringens spørgsmål og belyse effekten af iKraft. De tre hovedelementer er:

- **Desk research** som primært har bestået i en grundig gennemlæsning af resultatkontrakten, halvårslige afrapporteringer fra konsortiet bag projektet, materiale der er produceret under projektet samt evalueringer der er lavet af nogle af de aktiviteter som iKraft har medvirket i.
- **3 spørgeskemaer** udsendt til henholdsvis de virksomheder der har haft besøg af en netværksagent, deltaget i et arrangement organiseret af iKraft og en kontrolgruppe.
- **Omkring 40 interviews** med parterne bag iKraft, ansatte i projektet, arrangører og deltagere i aktiviteter under projektet, mm. Der har både været tale om face-to-face interviews og telefoninterviews.

I appendiks 1 og i de følgende kapitler er der en mere detaljeret beskrivelse af, hvordan de fire aktiviteter er afdækket og hvilke delaktiviteter der har været særligt fokus på.

Netværksagenterne opfattes af de fleste som rygraden i iKraft. Desuden står netværksagenterne helt eller delvist bag de aktiviteter, der har været de bedste muligheder for at lave en reel effekt-evaluering af.

Netværksagenterne har besøgt en lang række virksomheder og været arrangør eller medarrangør af en lang række arrangementer om innovativ it. Her har det derfor været muligt, at spørge en stor gruppe af virksomheder, hvad de har fået ud af at have besøg af en netværksagent eller deltage i et arrangement om innovativ it. Af forskellige grunde som er forklaret i de enkelte kapitler, har der ikke været de samme muligheder for at lave en reel effektmåling af rekrutteringsaktiviteterne, de internationale aktiviteter og innovationspuljen. Derfor har det været naturligt, at **bruge flest ressourcer på at evaluere de aktiviteter der ligger under de første to mål og som netværksagenter har været tæt inde over.** Desuden er det i interviewene med og om netværksagenterne, at der er kommet flest input til potentielle ændringer af projektet og organisationen bag. Derfor fylder kapitlerne om netværksagenterne også betydeligt mere end kapitlerne om de 3 andre aktiviteter.

Kapitel 3. Netværksagenterne

I dette afsnit sættes fokus på Netværksagenternes resultater og effekt i forhold til at fremme den innovative anvendelse af it i Region Midtjyllands små og mellemstore virksomheder. Endvidere stilles skarpt på deres resultater og effekt i forhold til at fungere som bindeled mellem Region Midtjyllands it-videnmiljøer og SMV'er.

3.1 Netværksagenternes formål og organisering

Centralt i iKraft-projektet står seks netværksagenter, som dækker samtlige kommuner i Region Midtjylland på nær Lemvig Kommune. Silkeborg Kommune har dog pt. ingen netværksagent, da den tidligere agent stoppede i foråret 2010. IKraft og Silkeborg kommune er i øjeblikket ved at ansætte en ny netværksagent. Lemvig Kommune har ikke ønsket at indgå i et samarbejde omkring en netværksagent.

Ifølge iKrafts projektets resultatkontrakt har netværksagenterne til formål, at:

”Fungere som fremskudte brobyggere i forhold til Kartrinebjerg og øvrige it-videnmiljøer via virksomhedsbesøg, skabelse af forsknings- og udviklingsprojekter og videnformidlingsaktiviteter”.

De fem netværksagenter er placeret i Viborg, Horsens, Randers, Holstebro og Favrskov Kommune. Netværksagenternes løn er primært medfinansieret af regionens kommuner. Mens nogle af netværksagenters løn er medfinansieret af én kommune, er andres medfinansieret af flere kommuner og evt. en videninstitution. En enkelt netværksagent dækker helt op til syv kommuner. Netværksagenterne har individuelle resultatkontrakter med de kommuner, der medfinansierer dem. Der er forskel på, hvor mange virksomheder, den enkelte netværksagent er pålagt at skulle besøge. For de fleste ligger det mellem 100-150 og for nogle af dem, er der krav om, at en bestemt andel af virksomheder skal være virksomheder, de ikke har besøgt før. Som nævnt i indledningen er der desuden en samlet resultatkontrakt mellem parterne bag iKraft og Region Midtjylland. Ifølge denne skal de fem netværksagenter tilsammen besøge 100 virksomheder over projektets første 3 år.

Hovedparten af netværksagenterne sidder fysisk placeret sammen med de lokale erhvervsråd i kommunerne. De kommunale repræsentanter, som er interviewet i forbindelse med denne undersøgelse, betragter netværksagenternes samarbejde med erhvervsrådene som en vigtig brik i forhold til kontakten med virksomhederne.

Som nævnt indledningsvist er det it-forum, der har det personalemæssige ansvar for netværksagenterne og dermed også projektledelsen i forhold til netværksagenterne. Rekrutteringen af de fem netværksagenter er foregået i samarbejde med både kommunerne og de øvrige konsortiepartnere i iKraft. Det har taget længere tid end forventet at rekruttere og ansætte netværksagenter med de rigtige profiler, hvilket har været en væ-

sentlig årsag til forsinkelser i projektet. Forsinkelsen skyldes primært konstruktionen, hvor en eller flere kommuner medfinansierer netværksagenterne. Det har i de fleste tilfælde taget mange måneder at få lavet en aftale med kommunerne om at medfinansiere en netværksagent, og særligt hvor der er flere kommuner, der medfinansierer den samme agent, er der mange interesser, der skal mødes. Tilsvarende kommer det til at tage flere måneder at erstatte netværksagenten i Silkeborg, end det normalt tager at erstatte en medarbejder, fordi kommunen først skal beslutte, om de vil fortsætte med at medfinansiere en netværksagent, hvorefter alle parter skal være enige om, hvilken profil de skal rekruttere. Derefter skal man finde en kandidat til jobbet, som alle er enige om, er egnet.

Lars Mattson, som er it-forums projektchef på iKraft og personaleleder for netværksagenterne, påpeger, at netværksagenten skal have en bred vifte af kvalifikationer:

“Vi har ledt efter personer, som er udadvendte og har it-viden. De skal kunne tænke innovativt, netværke, og have evnen til at snakke med folk på alle niveauer. De skal kunne etablere nogle netværk imellem virksomheder, hvor de skal komme med inspirationen.”

Lars Mattson er meget tilfreds med de fem netværksagenter, som på nuværende tidspunkt er ansat i projektet. De rekrutterede netværksagenter har imidlertid meget forskellige faglige profiler, idet de enkelte kommuner har vægtet forskellige kompetencer i forhold til lige netop deres lokalområde.

Oxford Research vurderer, at forskellene i netværksagenternes faglige profiler kan være en fordel i forhold til at bidrage med den brede vifte af kvalifikationer, som er nødvendig for at indfri formålet med projektet. Mens nogle netværksagenter har en baggrund i regionens videninstitutioner, har andre en mere praksisnær forståelse af SMV'ers behov inden for anvendelsen af it. Samtidigt kan netværksagenterne gøre brug af hinandens styrker og kompetencer i deres kontakt til virksomhederne. Det kan fx ske ved at to netværksagenter deltager i samme virksomhedsbesøg eller blot ved, at de videndeler om problemstillinger, der er drøftet under virksomhedsbesøg.

Det samlede forbrug på netværksagenterne var per 1. september 2010 opgjort til ca. 7,8 millioner kr. Samlet forventes der frem til udgangen af maj 2011 at blive anvendt ca. 11,7 millioner kr. på netværksagenterne. Det er 2,6 millioner kroner mindre end oprindeligt budgetteret. Dette skyldes, at netværksagenterne er blevet ansat senere i projektforløbet, end det oprindeligt var hensigten.

3.1.1 Arrangementer og besøg

Netværksagenterne er hovedsageligt i kontakt med virksomhederne på to måder. Den første måde er igennem åbne arrangementer, hvor der sættes fokus på et givent emne, fx synlighed på nettet, it i landbruget eller mobile teknologier. Den anden måde er igennem besøg, hvor netværksagenterne er ude på en virksomhed, som de enten selv har taget kontakt til, eller som har taget kontakt til dem.

I den seneste af konsortiepartnernes redegørelser over iKrafts fremdrift fremgår det, at der fra projektets start i december 2008 og frem til 1. september 2010 har deltaget over 3.500 personer i de seminarer, workshops og kurser, som er blevet arrangeret af iKrafts konsortiet.⁶ Ligeledes fremgår det, at netværksagenterne per 1. september 2010 har gennemført mere end 700 virksomhedsbesøg.

Evalueringen af Netværksagenterne bygger på **interview med de fem nuværende netværksagenter og den forhenværende netværksagent i Silkeborg, konsortiepartnere og repræsentanter fra kommuner og erhvervsråd.**

Netværksagenter og repræsentanter for kommuner og erhvervsråd har på en række punkter udtalt sig positivt om iKraft. I det følgende sættes der dog primært fokus på de områder, hvor de har peget på, at der er udfordringer. Det skyldes, at det primært er her, der kan hentes inspiration til at forbedre projektet.

Evalueringen bygger også på virksomheders besvarelser af **tre elektroniske spørgeskemaer**. Der skelnes i undersøgelsen mellem virksomheder som har deltaget i et arrangement, og virksomheder der har haft besøg af en netværksagent. Disse benævnes herefter hhv. som arrangementsvirksomheder og besøgsvirksomheder. Endvidere sammenlignes resultaterne blandt de deltagende virksomheder med en kontrolgruppe af virksomheder, der ikke har været i kontakt med en netværksagent eller på anden vis været involveret i iKraft.

Der er en række tilfælde, hvor en virksomhed både har haft besøg af en netværksagent og deltaget i et arrangement. I disse tilfælde har virksomheder kun modtaget spørgeskemaet til besøgsvirksomheder. Det skyldes dels, at det er blevet vurderet, at virksomhedsbesøgene har størst indflydelse på virksomhederne, og at effekten af at have deltaget i et arrangement kan være svært at isolere for virksomhederne, dels hensynet til ikke at overbebyrde respondenterne unødigt. Sidstnævnte skal også ses i sammenhæng med, at iKraft lige inden undersøgelsen fra Oxford Research selv udsendte et spørgeskema til de virksomheder, der inden for de seneste seks måneder havde deltaget i et arrangement. Desuden er spørgeskemaet kun sendt en gang til hver virksomhed, uanset hvor mange gange, de har haft besøg af en netværksagent. For dem der har deltaget i et arrangement, kan flere forskellige medarbejdere i samme firma godt have modtaget spørgeskemaet. Det gælder både, hvis de har deltaget i samme og forskellige arrangementer. Dette er valgt, da Oxford Research har vurderet, at medarbejdere fra samme virksomhed, som ikke nødvendigvis sidder i samme afdeling eller på samme adresse, godt kan have fået meget forskelligt udbytte af at deltage i et arrangement.

Spørgeskemaet til besøgsvirksomheder er sendt til 218 virksomheder, og der er indkommet 142 svar. De virksomheder, der ikke svarede efter overskridelse af deadline og første rykker, er blevet ringet op og spurgt, om de vil svare på telefon. Oxford Research anser det for meget tilfredsstillende, at 65% af virksomhederne har besvaret spørgeskemaet.

Spørgeskemaet til arrangementsvirksomheder er blevet sendt til 1029 virksomheder, og 214 har svaret. Der er sendt rykker til alle virksomheder der ikke besvarede spørgeske-

⁶ Resultatkontrakten blev underskrevet i december 2008, men netværksagenterne blev først ansat i foråret og sommeren 2009.

maet efter den første e-mail, men der er ikke ringet op til virksomhederne. Derfor er svarprocenten også væsentligt lavere. Den lavere svarprocent hænger formentlig også sammen med, at konsortiet som nævnt ovenfor i ugerne op til evalueringen, selv udsendte et spørgeskema til en række af arrangementsvirksomhederne. Desuden kan man argumentere for, at de har været mindre involverede i iKraft og derfor mindre motiverede til at svare.

Spørgeskemaet til kontrolgruppen er sendt til 4417 tilfældigt udvalgte virksomheder med mindst en ansat i regionen og 464 virksomheder har besvaret spørgeskemaet. Da Oxford Research blot behøvede 3-400 besvarelser, har det ikke været nødvendigt at udsende rykkere. Der er altid en risiko for, at der blandt besvarelserne vil være en overrepræsentation af virksomheder, der har stor interesse for emnet. Det er ikke muligt at lave en direkte sammenligning af branchefordelingen i kontrolgruppen og alle virksomheder i regionen, da der her er anvendt lidt andre branchekategorier end regionen bruger, men en sammenligning af de kategorier der er identiske viser, at kontrolgruppen indeholder flere virksomheder inden for handel og transport, bygge og anlæg samt industri og forsyningsvirksomhed end det er tilfældet for hele regionen. Til gengæld er virksomheder inden for landbrug, fiskeri og råstofudvinding markant underrepræsenteret, i det de udgør 16% af virksomhederne i regionen, men kun 3% af virksomhederne i kontrolgruppen. Da dette er den største forskel, og de andre forskelle er væsentligt mindre, vurderer Oxford Research dog, at kontrolgruppen på udmærket vis repræsenterer alle virksomheder i regionen.

3.1.2 Mange interessenter og samarbejdspartnere

Såvel netværksagenter, it-forum som repræsentanter i kommuner og erhvervsråd påpeger, at den komplekse organisation, netværksagenterne er en del af, og deres mange arbejdsgivere er en stor udfordring. Formelt er it-forum arbejdsgiver for netværksagenterne, men derudover har de også mindst et erhvervsråd og mindst én kommune, som de skal koordinere deres aktiviteter i forhold til. Desuden sidder de i det daglige hos erhvervsrådene, som derigennem har mulighed for at præge deres fokus og indsats. Ingen af dem sidder hos it-forum, deres formelle personaleleder.

Netværksagent Jonas Kroustrup, som er fysisk placeret i Favrskov Erhvervsråd og dækker syv kommuner i Østjylland, beskriver her, hvordan han håndterer samarbejdet med de mange forskellige interessenter og samarbejdspartnere:

"Man kan hurtigt blive allemandseje, så jeg har skabt en spilleplade, så jeg ikke den ene dag beskæftiger mig med den ene branche og den næste dag den anden branche. Det giver en mere fokuseret indsats. Nogle af erhvervsrådene ville gerne have, at jeg koncentrerede mig om produktions- og fremstillingsvirksomheder. Denne opfordring har jeg selvfølgelig fulgt, men da jeg tidligere har arbejdet med sundhedsteknologi og dermed har et etableret netværk indenfor dette område, mente jeg, at der ville være hurtigere gevinster i at arbejde videre med virksomheder indenfor denne branche."

Netværksagenternes personaleleder i it-forum Lars Mattson er bevidst om, at det kan være en udfordring for netværksagenterne at vurdere, hvis interesser de skal tilgodese og hvornår:

"Det er en udfordring, at der er mange interesser knyttet til netværksagenterne. Det er en udfordring for dem, hvem de skal tilgodese."

Han påpeger, at konsortieparterne i iKraft forsøger at minimere denne udfordring for netværksagenterne ved så vidt muligt, at få skabt en god dialog med de øvrige interessenter og samarbejdspartnere. Erhvervsrådene giver også udtryk for, at der har været behov for en tæt dialog for at få alle ender til at mødes. Både parterne i iKraft og erhvervsrådene giver dog udtryk for, at dialogen er forløbet godt.

3.1.3 Samarbejdet med erhvervsråd og kommuner

Kommunerne og erhvervsrådene er foruden konsortiepartnere i iKraft de vigtigste interessenter i forhold til netværksagenternes aktiviteter. Flere af de repræsentanter i kommunerne, som Oxford Research har interviewet, understreger, at de valgte at gå med i samarbejdet om en netværksagent, fordi de var tiltrukket af projektets bottom-up tilgang. Specialkonsulent i Silkeborg Kommune, Jeppe Keller Jensen, forklarer:

"Det, at det var en bottom-up model, hvor det var lokale netværksagenter placeret i lokalområdet, som skulle tage udgangspunkt i den lokale kontekst og virksomhedernes reelle behov og situation, synes vi var rigtigt interessant. Vi har efterhånden set alt for mange projekter, hvor man har prøvet at få noget viden ud fra videninstitutionerne. Det med at lade noget viden ligesom sive ud fra universiteterne til virksomhederne virker ikke. Det er virksomhedernes behov, man nødvendigvis må tage udgangspunkt i."

Jeppe Keller Jensen påpeger imidlertid, at der blandt kommunerne og konsortiepartnere i iKraft har været forskellige opfattelser af, om projektet primært skulle være virksomhedsrettet eller forskningsrettet. Flere af de interviewede repræsentanter for de involverede kommuner og erhvervsråd fremhæver, at de godt kunne ønske sig, at netværksagenterne i endnu højere grad tog udgangspunkt i virksomhedernes behov og situation. Endvidere stiller især erhvervsrådene spørgsmålstejn ved, hvorvidt netværksagenternes indsats har en gavnlig effekt for *nok* virksomheder. Én af de erhvervsrådsrepræsentanter, der betvivler netværksagenternes effekt for bredden af virksomheder er Dan Skovgaard, der er erhvervschef i Favrskov Erhvervsråd:

"Vi rammer nogle spydspidser af virksomheder, som kan bruge det fulde setup med det her projekt, og så er der rigtig rigtig mange, der føler at setuppet går hen over hovedet på dem, og Jonas (netværksagenten) har ikke ressourcerne til at hjælpe dem med deres udfordringer. Det ligger ikke i kortene, at det er det han skal arbejde med."

De kritiske ryster blandt erhvervsrådene og i kommunerne retter sig udelukkende imod iKraft projektets setup, og ikke mod de enkelte netværksagenters indsats ude i de lokale kommuner. Såvel kommuner som erhvervsråd udtrykker stor respekt for det arbejde,

som deres lokale netværksagent yder. Endvidere bliver det blandt erhvervsrådene fremhævet, at netværksagenternes kompetencer og fokus på it, betragtes som et godt supplement til de kompetencer de selv har i erhvervsrådene.

Ifølge projektchefen i it-forum har det heller ikke været uden problemer, at netværksagenterne som udgangspunkt er placeret i erhvervsrådene. Han siger:

"Udfordringen med nogle af erhvervsrådene er, at de ser netværksagenterne, som værende en ressource for dem, og det er i mine øjne ikke deres rolle. Agenterne refererer ikke til erhvervsrådene. Der er nogle erhvervschefer der forlanger, at agenterne skal skaffe nye medlemmer til dem."

Interviewene med netværksagenterne viser, at samarbejdet med erhvervsrådene har fungeret meget forskelligt fra netværksagent til netværksagent. Mens nogle har haft daglig kontakt med erhvervsrådene, har samarbejdet for andre være begrænset til ugentlige møder.

De netværksagenter, der har været ansat af flere kommuner, har også oplevet, at det er meget forskelligt, hvor meget erhvervsrådene er villige til at samarbejde. Nogle har været rigtig gode til at hjælpe agenter med at få kontakt til relevante virksomheder, mens andre blot har sendt en udskrift med af deres medlemmer og ellers ikke vist den store interesse for at samarbejde.

Grundlæggende er det evaluators indtryk, at netværksagenterne har haft et stort udbytte af samarbejdet med de lokale erhvervsråd. Der er således en relativ stor procentdel, svarende til 23% af besøgsvirksomhederne i denne undersøgelse, der svarer, at de er blevet henvist til en netværksagent via erhvervsrådene.

Evaluator vurderer imidlertid, at det er meget vigtigt, at der sker en klar adskillelse imellem erhvervsrådsrådgiverens og netværksagentens arbejde. Det er således væsentligt, at netværksagenterne fokuserer på at fremme SMV'ers innovative anvendelse af it og ikke at skaffe nye medlemmer til erhvervsrådene.

3.1.4 Samarbejdet med konsortiepartnere

I forhold til at kunne fungere som bindeled mellem Region Midtjyllands SMV'er og it-videnmiljøer spiller netværksagenterne samarbejde med iKrafts konsortiepartnere en væsentlig rolle.

Netværksagenternes forskellige faglige baggrunde betyder, at de har meget forskellige forudsætninger for at kunne formidle it-videninstitutionernes ydelser videre til virksomhederne. Flere af netværksagenterne giver selv udtryk for, at det særligt i starten var svært at forstå, hvad eksempelvis Alexandra Instituttet eller Innovation Lab konkret kunne tilbyde virksomheder og organisationer. iKrafts netværksagent i Randers Kommune, Iben Kofod, beskriver det fx således:

"Det kunne være svært at finde ud af, hvad Alexandra Instituttet kan tilbyde virksomhederne og formidle det til virksomhederne."

Konsortiepartnerne er bekendt med problemerne og særligt Alexandra Instituttet arbejder som ansvarlig for denne del af projektet, løbende med at synliggøre deres kompetencer over for agenterne. Det har også bidraget til, at netværksagenterne i dag, bedre kan formidle især Alexandra Instituttets kompetencer for virksomhederne. Dermed ikke sagt, at der ikke fortsat er mulighed for forbedring på dette punkt.

Endvidere oplever netværksagenterne, at det kan være svært at gøre Alexandra Instituttet og Innovation Lab interesseret i de kontakter til virksomheder, som de kommer med. Flere af netværksagenterne giver udtryk for, at det kan være en frustrerende proces først at skulle overbevise en virksomhed om fordelene ved at henvende sig til Alexandra Instituttet eller Innovation Lab for derefter at få henvendelsen afvist. Afvisningerne kan både skyldes, at de afdelinger henvendelserne retter sig mod ikke har tid, og at medarbejderne på Alexandra Instituttet ikke finder dem interessante. Det er netværksagenternes opfattelse, at forskerne på Alexandra Instituttet primært er interesserede i større projekter med stor innovationshøjde, mens de virksomheder, de kommer med, ofte har konkrete problemer fra deres hverdag med mindre innovationshøjde.

Desuden er der nogle afdelinger på primært Alexandra Instituttet, der er meget populære og derfor sjældent har tid til de kontakter, netværksagenterne kommer med. Det er som udgangspunkt et positivt problem, at efterspørgslen efter visse af Alexandra Instituttets ydelser er stor, men det gør også, at netværksagenterne hele tiden må tage forbehold over for virksomhederne, når de foreslår dem at tage kontakt til fx Alexandra Instituttet. Det opleves som svært på den ene side at skulle sælge et samarbejde med en videninstitution, og på den anden side at skulle sige, at de måske ikke har tid eller lyst til at samarbejde.

Endvidere gives der blandt flere af netværksagenterne udtryk for undren over, at det er svært at få Alexandra Instituttet og Innovation Lab til at arbejde sammen. Det er bl.a. tilfældet for netværksagenten i syvkommunesamarbejdet, Jonas Kroustrup, siger:

“Det kan nogle gange være en udfordring at få konsortiet til at arbejde sammen, da de også konkurrerer på nogle områder.”

Det betyder, at netværksagenterne som udgangspunkt selv skal vælge, hvilken samarbejdspartner, de vurderer, er mest relevant for en virksomhed eller organisation, som de har kontakt til. Da flere af netværksagenterne finder det uklart, hvad de to konsortiepartnere hver især kan tilbyde, kan dette valg opleves som en svær opgave.

Alexandra Instituttet har omvendt siddet med en oplevelse af, at netværksagenterne særligt i starten er kommet med mange henvendelser fra virksomheder, hvor det ikke har været relevant at indlede et samarbejde. Det har været en tidskrævende opgave at behandle de mange ansøgninger, og Alexandra Instituttet har undervejs i processen indset, at der både for deres egen og netværksagenternes skyld, var et behov for at forenkle proceduren. Derfor har netværksagenterne nu en fast kontaktperson på Alexandra Instituttet, projektleder for iKraft Palle Nowack, som netværksagenten og/eller virksomhederne skal henvende sig til. Palle Nowack screener alle henvendelser og går videre med de relevante til de rette afdelinger og medarbejdere.

Både netværksagenterne og Alexandra Instituttet giver udtryk for, at det har været en stor fordel, at netværksagenterne nu kun har én kontaktperson på Alexandra Instituttet.

Desuden har netværksagenterne fået mere erfaring og bedre indsigt i hvilke projekter, Alexandra Instituttet og Innovation Lab har interesse og kompetencer til at deltage i.

Repræsentanterne fra Alexandra Instituttet medgiver også, at det ikke altid er en nem opgave, at få forskerne på instituttet til at åbne op og interessere sig for SMV'ere og deres daglige udfordringer. Men de ser helt klart en bevægelse i den rigtige retning på instituttet og mener, at iKraft, bl.a. sammen med Alexandra Instituttets udnævnelse til GTS institut, er med til at påvirke kulturen og skubbe Alexandra Instituttet i den rigtige retning. De mener også, at det kan være en fordel, at nogle af netværksagenterne kun har begrænset erfaring i at facilitere samarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner og derfor kommer med en type henvendelser, som de ellers ikke ville få.

Oxford Research vurderer, at der er et behov for, at Alexandra Instituttet og Innovation Lab tydeliggør overfor netværksagenterne, hvorvidt de kan deltage i fælles projekter og eventuelt i hvilke tilfælde, det kan lade sig gøre, og hvornår det ikke kan. Desuden er det vigtigt, at nye netværksagenter får en grundig indføring i hvilken type ansøgninger Innovation Lab, Alexandra Instituttet og andre relevante videninstitutioner er interesserede i og hvad de konkret kan tilbyde virksomheder.

Endelig bør det afklares med de nuværende netværksagenter, om der er nogen af dem, der fortsat har behov for mere viden om videninstitutionernes konkrete ydelser og kompetencer. Den brede faglige profil som kræves af en netværksagent betyder, at det er vigtigt, at der er fokus på dette i projektet. Ellers bliver det svært for netværksagenterne at fungere som effektivt bindeled og matchmaker mellem SMV'er og it-videninstitutionerne i Region Midtjylland.

En mulighed kunne være, at netværksagenterne præsenteres for flere eksempler på konkrete ydelser og projekter, de to konsortiepartnere kan tilbyde virksomhederne. Det kan fx være via øget information om og beskrivelse af de netværk videninstitutionerne faciliterer, og hvor de deltagende virksomheder kan melde sig til at deltage i konkrete projekter. Oxford Research er bekendt med, at dette allerede er blevet drøftet og vurderer, at det er et tiltag der vil være gavnligt.

3.1.5 Mangel på frie midler til netværksagenterne

I interviewene med såvel netværksagenter som erhvervsråd og kommuner er det flere gange blevet påpeget, at netværksagenterne mangler frie midler, som de kan anvende til fx at afholde arrangementer. Manglen på frie midler betyder, at netværksagenterne ikke har mulighed for at afholde arrangementer uden deltagelse af enten it-forum eller de lokale erhvervsråd. Det er ikke i sig selv noget problem, men hvis netværksagenterne på baggrund af deres dialog med virksomhederne foreslår et arrangement, der ikke ligger inden for det it-forum eller en af de andre parter har planlagt, er det meget svært at få selv små midler til at afholde et arrangement.

Én af de netværksagenter, der giver udtryk for udfordringen i forhold til de manglende driftsmidler, er netværksagenten i Viborg Kommune Margrethe Høstgaard:

“Jeg oplever, at vi mangler et driftsbudget, og at konsortiepartnerne skal overtales voldsomt hver gang, de skal rykke ud uden betaling. Vi har jo som netværksagenter ingen penge til fx at betale Alexandra Instituttet, men heller ikke til at lave arrangementer, hvis ikke det er under it-forum.”

Tidligere netværksagent i Silkeborg Kommune Eva Kühne understreger, at netværksagenterne generelt mangler et indblik i de ressourcer, som er til stede i projektet. Endvidere fremhæver hun, at mange af projektets midler lader til at være allokeret på forhånd. Jonas Kroustup, som er netværksagent i syvkommune-samarbejdet, påpeger desuden, at det kan være svært at få aktiviteter igennem, som ikke matcher de områder, som konsortiepartnere i øvrigt beskæftiger sig med. Han havde eksempelvis svært ved at få penge til et arrangement omkring robotteknologi, selvom det er et emne, der har stor interesse blandt virksomhederne i Østjylland. Da hverken Alexandra Instituttet eller Innovation Lab beskæftiger sig med robotteknologi, havde et arrangement med fokus på dette emne ikke umiddelbart deres interesse.

De manglende frie midler til netværksagenterne betegnes også af Dan Skovgaard, der er erhvervschef i Favrskov Erhvervsråd, som værende uhensigtsmæssigt:

“Jonas har svært ved at få finansieret arrangementet, hvis det holdes lokalt. Det kræver, at Alexandra Instituttet interesserer sig for det emne, der er fokus på til arrangementet. Det synes vi ikke, er hensigtsmæssigt. Det må være de emner, som de lokale erhvervsråd og Jonas finder interessant at sætte spot på lokalt.”

Omvendt peger konsortiepartnerne på, at det med den opbygning iKraft har, ikke er muligt, at allokere flere frie midler til netværksagenterne.

Oxford Research vurderer, at det er vigtigt at afklare, hvad det primære formål med netværksagenternes aktiviteter er, samt hvilket formål arrangementer har. Hvis det primære formål er, at skabe vækst i Region Midtjyllands SMV'er, vurderer Oxford Research, at det er væsentligt, at netværksagenterne har mulighed for at afholde arrangementer om de emner, der er interesse for blandt de lokale virksomheder. Hvis arrangementerne skal kunne afholdes uafhængigt af, om de falder inden for konsortiepartnerens fokusområder, vurderer Oxford Research, at det vil være hensigtsmæssigt, at netværksagenterne tildeles selvstændige midler.

Hvis formålet med arrangementerne omvendt er, at sætte fokus på de kompetencer, der er blandt konsortie-partnerne, og de ønsker, der er blandt it-forums medlemmer, er der ikke nogen grund til at omfordele midlerne. Det er dog Oxford Researchs klare vurdering, at projektet netop søger at tage udgangspunkt i virksomhedernes ønsker og behov.

3.1.6 Mangel på lederskab

Netværksagenterne arbejder meget selvstændigt, og der er store forskelle på den tilgang, de har til arbejdet med at fremme den innovative anvendelse af it i Region Midtjyllands SMV'er. Flere af netværksagenterne fremhæver selv, at de savner mere lederskab

på projektet. Det gælder bl.a. Margrethe Høstgaard, som er netværkskonsulent i Viborg Kommune:

"Vi har mange chefer og svært ved at finde rundt i det. Det er svært at finde ud af hvem, der har det øverste ansvar".

Jonas Kroustrup, der er netværksagent i syvkommunesamarbejdet, fremhæver endvidere, at fælles retningslinjer fx kunne anvendes til at målrette netværksagenternes aktiviteter mere imod bestemte brancher. Den tidligere netværksagent i Silkeborg Eva Kühne, er inde på noget af det samme når hun siger:

"Jeg foreslog flere gange, at der blev brugt lidt mere energi på at fastligge en overordnet vision og nogle mål for projektet. Men det var vist bare mig der følte dette behov.

At der mangler klare prioriteringer for netværksagenterne påpeges desuden af specialkonsulent i Silkeborg Kommune. Jeppe Keller Jensen:

"Netværksagenterne har for mange arbejdsgivere med forskellige dagsordener og forskellige forventninger. Det har resulteret i nogle alt for brede og urealistiske jobbeskrivelser for netværksagenterne, og de har fået forskellige svar på, hvad de skulle prioritere alt afhængig af, om de har spurgt en af de tre konsortiepartnere, Regionen eller deres kommune. Der har simpelthen manglet en central og mere formel ledelse af netværksagenterne samt en tydeligere prioritering af deres opgaver med udgangspunkt i virksomhedernes behov."

I forlængelse heraf har nogle af netværksagenterne har spurgt sig selv, hvem der egentlig er iKraft? Er det netværksagenterne eller er det i lige så høj grad konsortiepartnere, der på den ene side er projektejere, men som på den anden side også har andre interesser at varetage? Sammenblandingen af interesser er Eva Kuhne også inde på, når hun siger:

"Der er rigtig mange positive og spændende aspekter ved iKraft, men hvis jeg skal pege på forbedringsmuligheder synes jeg, at der mangler en leder der arbejder for iKraft og for at indfri mål og visioner for iKraft. En slags administrerende direktør. Konsortie-parterne har alle deres interesser og laver en række andre ting ved siden af. Netværksagenterne er de eneste, der kun arbejder for iKraft, men er samtidigt meget fragmenterede og har deres regionale hensyn at tage."

Det er Oxford Researchs vurdering, at der er behov for drøfte, om der med fordel kunne **ansættes en uafhængig projektleder for iKraft**. Med uafhængig tænkes på, at projektlederen ikke samtidigt skal varetage opgaver for en af de tre konsortiepartnere og ikke kommer fra en stilling hos en af de tre konsortiepartnere.

En projektleder kunne have to hovedopgaver:

- At sikre projektets fremdrift, herunder tage de daglige beslutninger samt sikre synergi og koordinering mellem de forskellige aktiviteter under iKraft

- At varetage personaleledelsen af netværksagenterne

I relation til ovenstående diskussion af de manglende frie midler under iKraft kunne projektlederen også få ansvar for iKrafts samlede økonomi, herunder at fordele midler til de fire aktiviteter og de mest relevante projekter. Det ville samtidigt sikre, at fordelingen af midler internt i projektet er mere gennemskuelig ude fra, samt at der er intern konkurrence om midlerne.

3.1.7 Forskellige tolkninger af it som innovativ drivkraft

Manglen på fælles retningslinjer for netværksagenternes arbejde kommer bl.a. til udtryk i, at netværksagenterne har meget forskellige tolkninger af, hvem deres primære målgruppe er, og hvordan de kan være med til at fremme brugen af it som innovativ drivkraft. Det hænger formentlig sammen med, at man ikke fra projektets start, entydigt havde defineret det helt centrale begreb "it som innovativ drivkraft". Menes der med it, at det skal være it-projekter eller skal it bare indgå? Og betyder innovation, at det skal være nyt for verden eller det nok, at det er nyt for virksomheden? Disse valg og afgrænsninger har stor betydning for hvilke virksomheder og projekter, som iKraft skal fokusere på.

I dag har konsortiet bag iKraft udviklet en fælles definition af, hvordan it som innovativ drivkraft skal forstås – it skal indgå i projektet, og der skal være tale om noget nyt for virksomheden – men der er stadig stor forskel på hvilke virksomheder, netværksagenterne ser som deres målgruppe, og hvilke typer it-projekter, de fokuserer på.

Hvilken type virksomheder, netværksagenterne har prioriteret afhænger dels af kommunens fokusområder og dels af netværksagenterne egen faglige baggrund. I Silkeborg Kommune har Eva Kühne valgt en markant anderledes tilgang end sine kollegaer. Hun har fortrinsvis rettet sin indsats imod it-virksomheder. Denne prioritering hænger sammen med Silkeborg Kommunes ønske om at styrke fokus på kommunens it-virksomheder.

Flere af netværksagenterne påpeger, at virksomhederne umiddelbart tænker it som noget, der er forbundet med deres drift snarere end deres produktudvikling. I forhold til at skabe innovation fortolker nogle af netværksagenterne det som deres rolle primært at fremme brugen af it i produktudvikling. Det gælder bl.a. for Margrethe Høstgaard, som er netværksagent i Viborg Kommune:

"Vi er sat i verden for, at løfte virksomhederne videre med hensyn til produktionen og produkterne. Samarbejdet med videncentrene er det, der kan rykke noget, fordi det er faglig viden, der ligger hos videncentrene, som for eksempel Alexandra Instituttet, som kan puttes i deres produkter.

Andre netværksagenter vurderer, at deres rolle i lige så høj grad handler om at sikre driftsoptimering.

Projektchef i it-forum Lars Mattson påpeger, at det, der er innovativt for en virksomhed, ikke behøver at være innovativt for en anden. Formidlingen af eksisterende it-løsninger, fx i forhold til driften, kan således godt være innovation i en virksomhed, hvis blot det er nyt for virksomheden.

De individuelle valg og overvejelser i forhold til afgrænsningen af projektets fokusområde gør sig desuden gældende i forhold til udvælgelsen af de virksomheder, som netværksagenterne opsøger. Mens nogen netværksagenter har en klar strategi om at kontakte virksomheder, der er modne til at indgå i et vidensamarbejde med en videninstitution taler andre om, at der er mulighed for at skabe den største forandring for virksomheder, som står for foden af innovationstrappen.

Eva Kühne er en af dem der har efterlyst mere fokus på, hvor effekten af indsatsen er størst. Hun siger:

"Desuden kunne jeg godt tænke mig en mere målrettet indsats over for virksomheder og mere viden om hvilke virksomheder, vi havde størst effekt på"

Konsortiepartnerne har løbende arbejdet med at udvikle fælles retningslinier for projektet, herunder en fælles forståelse af it som innovativ drivkraft. Samtidigt med at netværksagenterne har efterlyst fælles retningslinier har de imidlertid også ønsket, at der fortsat skulle være rum til at tilpasse indsatsen den meget forskellige lokale kontekst og konsortie-partnerne har forsøgt at balancere disse hensyn bedst muligt. Det er dog Oxford Researchs vurdering, at iKraft fra start burde have defineret og afgrænset, hvad der i projektet menes med "it som innovativ drivkraft"

Flere af netværksagenterne påpeger, at der kun i et meget begrænset omfang foregår et formaliseret samarbejde imellem dem og at deres videndeling med fordel kunne styrkes. Netværksagenterne har fællesmøder med Lars Mattson en gang om måneden i Århus, og afholder inden møderne deres egne formøder. Desuden har de hvert 14. dag et telefonmøde med it-forum⁷, hvor it-forum fortæller om deres aktiviteter. Møderne er dog ifølge flere af agenterne ikke nok til at sikre grundig videndeling blandt netværksagenterne.

Netværksagenten i Randers Kommune Iben Kofod betegner sig selv og de øvrige netværksagenter som "lonely-riders", der alle gør tingene på deres måde. Hun mener, at der er et behov for, at netværksagenterne får samlet deres værktøjer, så de i højere grad har mulighed for at drage nytte af hinandens erfaringer. I stedet for formel videndeling taler netværksagenterne lidt med hinanden i mindre grupper, som fx kan være givet af personlig kemi eller geografisk nærhed. Der er dog også, som tidligere nævnt, eksempler på, at netværksagenterne tager ud til de samme møder, hvis en netværksagent ved, at en anden har en viden, som kan være nyttig under et virksomhedsbesøg.

Det er Oxford Researchs vurdering, at der med fordel kan arbejdes på at styrke den interne videndeling mellem netværksagenterne. Som led heri kan der også arbejdes med at styrke de overordnede retningslinjer for netværksagenterne og udvælgelsen af virksomheder. Oxford Research er dog opmærksom på, at der er store forskelle mellem netværksagenternes opland, og at fælles retningslinjer skal levne plads til, at netværksagenterne kan justere indsatsen, så den modsvarer, hvor modne virksomhederne i deres område er.

⁷ Til at starte med var dette hver uge.

3.1.8 Konflikt mellem fokus i resultatkontrakten og det virksomhederne efterspørger

I forlængelse af diskussionen af, hvordan it og innovation skal forstås i projektet, påpeger flere af netværksagenterne også, at der er en konflikt mellem de forventninger, der ligger i resultatkontrakten, og hvad virksomhederne faktisk har brug for, når de kommer ud til dem. Desuden føler de, at der har været urealistiske forventninger til, hvor hurtigt man kan modne virksomhederne til at indgå i forpligtende vidensamarbejder med videninstitutioner.

Netværksagenterne oplever, at der fra start i projektet, har været fokus på skabe store it-innovationsprojekter med videninstitutioner. Det ligger også i hele set-uppet og inddragelsen af Alexandra Institutet og Innovation Lab, at fokus er på større vidensamarbejder. Det fremgår desuden af iKrafts hjemmeside, at fokus i projektet er på udvikling af "nye it-baserede forretningsmodeller, produkter og processer". Når netværksagenterne kommer ud til virksomhederne, oplever de imidlertid, at virksomhedernes fokus i langt højere grad er på at løse forskellige mindre it-relaterede problemer i deres dagligdag. Set i relation til ovenstående er fokus på at bruge it til at optimere driften ved indførelse af kendte løsninger. Netværksagenterne ser dette som første skridt i et langt sejt træk med at modne virksomhederne til måske en dag at kunne indgå i et forpligtende vidensamarbejde med en videninstitution. Det tager imidlertid lang tid og derfor kan man heller ikke forvente, at virksomhederne er nået dertil, allerede efter mindre end 1½ år. Det er særligt en udfordring, når netværksagenter arbejder med virksomheder udenfor de store byer.

Dorte Rowan, der er netværksagent i Midt-Vest, er en af dem der føler, at der er forskel på, hvad virksomhederne efterspørger, og projektets fokus på it-innovationsprojekter, som helst skal skabes forholdsvist hurtigt:

"Jeg kan se et hul mellem det, virksomhederne virkelig trænger til, og den måde, resultatkontrakten er skrevet på. Når jeg læser resultatkontrakten, er der tale om store it-projekter, men der er altså tale om en lang modningsproces. Hvis en virksomhed aldrig har arbejdet med en videninstitution før, så er brobygningen til overhovedet at tale med en forsker step et. At gå i gang med et projekt med virksomhederne, før der er skabt den tillid herude, det er fuldstændig utopi for rigtig mange af dem... Jeg synes, at de i baglandet skal tænke på, hvad innovativ it er, og hvilken værdi, vi bibringer virksomhederne, fordi der er et "gap" mellem det, der var tænkt, og det vi leverer. Desuden tror folk ofte, at projekter kan løbes i gang meget hurtigere, end de kan, og at resultater viser sig meget hurtigere, end det er tilfældet."

Omvendt giver Alexandra Institutet udtryk for, at de ikke er overraskede over, at det er en lang proces at skabe vidensamarbejder. De føler heller ikke, at de presser netværksagenterne til at skulle formidle store vidensamarbejder på kort tid, men synes snarere, at netværksagenterne presser sig selv, fordi de er meget ambitiøse og meget gerne vil kunne fremvise et eksempel på et større vidensamarbejde, som de har formidlet.

I forlængelse heraf bakker Alexandra Institutet op om, at projekter falder inden for iKrafts formål, hvis "blot" it er nyt for virksomheden, og er enige i, at der ligger stor værdi i, at hjælpe virksomhederne med at få implementeret eksisterende it-løsninger, der er nye for virksomheden og som kan være første skridt i modningsprocessen.

Det er Oxford Researchs vurdering, at regionen, parterne bag projektet og netværksagenterne bør tage en grundig drøftelse af, hvordan netværksagenterne bibringer virksomhederne værdi. Dette hænger nøje sammen med det allerede omtalte behov for, at drøfte hvilke virksomheder, der er den primære målgruppe. Er det de innovationsparate, der måske relativt hurtigt kan indgå et vidensarbejde, eller er det virksomheden, hvor mester er faguddannet og aldrig har beskæftiget sig med it?

I forlængelse heraf bør det klart fremgå af en evt. ny resultatkontrakt, om projektets fokus primært er på det som i interviewene er blevet kaldt "højtravende it", eller om det betragtes som lige så værdifuldt, at netværksagenterne og parterne bag iKraft hjælper virksomhederne med mere "trivielle, dagligdags" it problematikker.

3.2 Resultater og effekt af faglige iKraft arrangementer og netværksagenternes besøg hos virksomheder

Som nævnt indledningsvist har netværksagenterne primært været i kontakt med virksomheder gennem besøg hos dem. Desuden har de været arrangører eller medarrangører af en række iKraft arrangementer, som it-forum eller erhvervsrådene også har været med inde over. I de følgende afsnit præsenteres resultaterne af de tre spørgeskemaer der er sendt til besøgsvirksomheder, arrangementsvirksomheder og en kontrolgruppe.

3.2.1 Virksomhedernes størrelse og branchetilknøytning

For at give et indtryk af hvilke typer af virksomheder, projektet er nået ud til, præsenteres virksomhedernes størrelse og branchetilknøytning i det følgende afsnit. Derefter gennemgås de egentlige resultater af netværksagenternes indsats. Samtidig sammenlignes gruppen af besøgsvirksomheder og arrangementsvirksomheder med kontrolgruppen, da signifikante forskelle i de to virksomhedsgruppers størrelses- og branchesammensætning naturligvis kan have betydning for forskelle i de to gruppers besvarelser, hvilket der bør tages høde for i tolkningen af resultaterne.

Den primære målgruppe for netværksagenternes opsøgende indsats er som tidligere nævnt SMV'er, men i en række tilfælde er der også aflagt besøg hos offentlige institutioner, lige som store virksomheder til tider er blevet inddraget.

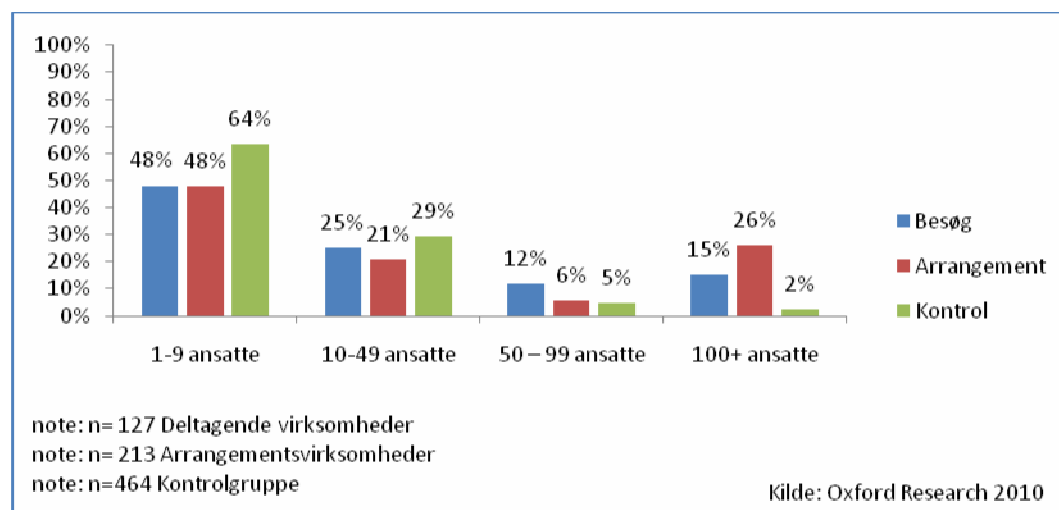
Som det fremgår af figur 3.1 er projektet også primært nået ud til små og mellemstore virksomheder. For både besøgsvirksomheder og arrangementsvirksomheder har omkring 70% af virksomhederne under 50 ansatte. Samtidigt er knap halvdelen af de virksomheder

der/organisationer projektet er nået ud til via både besøg og arrangementer, helt små virksomheder/organisationer med under 10 ansatte.

I kontrolgruppen er der dog endnu flere små og mellemstore virksomheder, og virksomhederne med 1-9 ansatte udgør 64% i kontrolgruppen.

Da de små og mellemstore virksomheder ofte er sværest at identificere, vurderer Oxford Research det som positivt, at iKraft trods alt er kommet ud til forholdsvis mange SMVer, da det særligt er de helt små virksomheder, der typisk mangler fokus såvel som kompetencer og systematik i forhold til innovation og brug af it.

Figur 3.1: Antal ansatte i virksomhederne/organisationerne



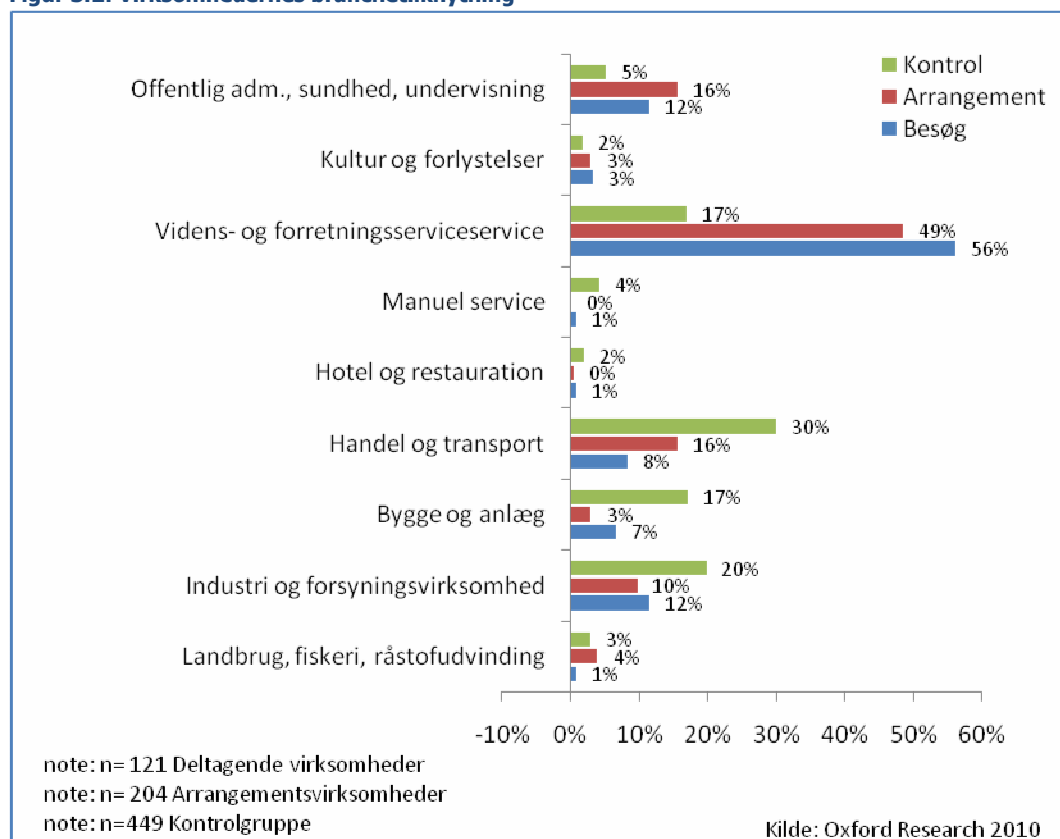
Ser vi på kontrolgruppen er der rent størrelsesmæssigt ikke de store forskelle på denne og de virksomheder/organisationer, der har deltaget i projektet. Det skal dog bemærkes, at der er lidt flere helt små virksomheder/organisationer (1-9 ansatte) parallelt med en del færre større virksomheder/organisationer i kontrolgruppen (over 100 ansatte) sammenlignet med de to grupper af virksomheder/organisationer, der har deltaget i projektet.

I forhold til spørgeskemaets effektspørgsmål, er der en klar tendens til, at virksomhedernes/organisationernes størrelse har betydning for resultatet. Dels er der flere af de større virksomheder/organisationer i både kontrolgruppen og blandt dem, der har deltaget i iKraft, som inden for den adspurgte periode har indført nye it-systemer. Dels er der flere større virksomheder/organisationer end små, som har valgt at gå videre med et it-projekt som følge af deres kontakt til en netværksagent eller deres deltagelse i et iKraft-arrangement. Da langt størstedelen af de virksomheder/organisationer, der har deltaget i iKraft dog er mindre virksomheder/organisationer med under 50 ansatte, vurderer Oxford Research, at forskellen mellem kontrolgruppen og de deltagende virksomheders/organisationers størrelsesmæssige fordeling, ikke har signifikant betydning for evalueringens resultater. I projektøjemed er det dog værd at bemærke, at det ofte er i de lidt større SMV'er og organisationer, at der er "lavthængende frugter" at hente i forhold til at fremme brugen af innovative it løsninger. I de helt små virksomheder og organisationer er det derimod ofte en langt mere ressource- og tidskrævende proces at få dem til at gå ind i et it-/innovationsprojekt.

Branchetilknytningsmæssigt tilhører den klart største gruppe af virksomheder/organisationer, projektet er nået ud til, videns- og forretningsservice. Hele 49% af de besøgsvirksomheder og 56% arrangementsvirksomhederne er således inden for videns- og forretningsservice mod kun 17% af kontrolvirksomhederne. Resten af virksomhederne/organisationerne, som projektet er nået ud til, fordeler sig for størstedelens vedkommende jævnt mellem offentlig administration og sundhed, handel & transport og industri

& forsyningsvirksomhed. Man kan måske i projektet overveje, om man fremadrettet skal gøre mere ud af at finde flere deltagere fra den store gruppe af regionens industrivirksomheder. Hermed ikke sagt, at potentialet såvel som behovet for it- og innovationsløft ikke er stort blandt vidensservicevirksomheder, men fra erfaring med andre innovationsprojekter er Oxford Research bekendt med, at der er et særligt behov og potentiale i mange mindre virksomheder inden for de mindre videnstunge brancher, såsom industri, hotel & restauration, handel & transport og bygge & anlæg

Figur 3.2: Virksomhedernes branchetilknytning



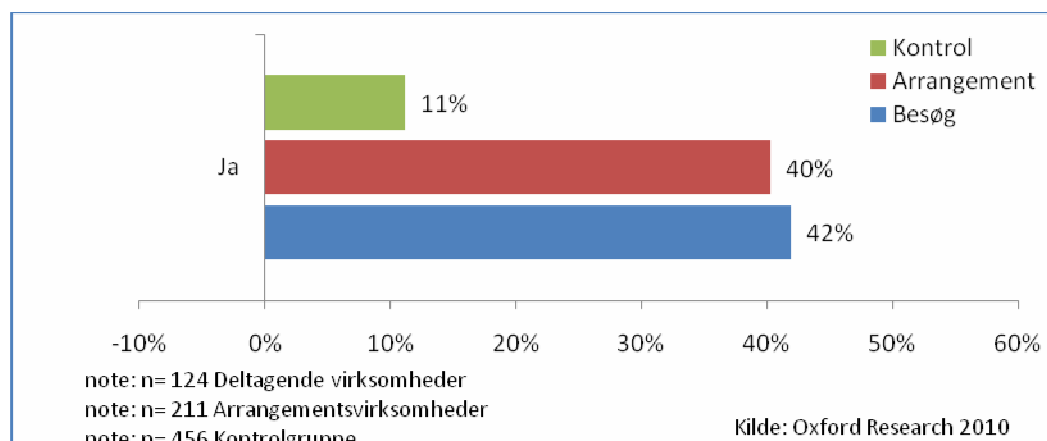
Som nævnt indledningsvist indeholder kontrolgruppen flere virksomheder inden for handel og transport, bygge og anlæg samt industri og forsyningsvirksomhed end det er tilfældet for hele regionen. Til gengæld er virksomheder inden for landbrug, fiskeri og råstofudvinding markant underrepræsenteret i kontrolgruppen.

Oxford Research har undersøgt, om branchetilknytningen har afgørende betydning for respondenternes besvarelser i de spørgsmål, der vedrører projektets effekt. Generelt set er der ikke store forskelle, når besvarelserne deles op på branche. Der er dog en markant tendens til, at bygge- og anlægsvirksomhederne halter efter de andre brancher, når det drejer sig om at indføre nye it-løsninger.

Selvom projektet ikke som udgangspunkt har været særligt rettet mod egentlige it-virksomheder/organisationer, har omkring 40% af de virksomheder/organisationer, pro-

jektet er nået ud, til været it-virksomheder (se figur 3.3). Sammenlignet med kontrolgruppen, hvor kun 11% udgøres af it-virksomheder, er der altså en overrepræsentation af it-virksomheder i gruppen af virksomheder/organisationer, der har deltaget i iKraft.

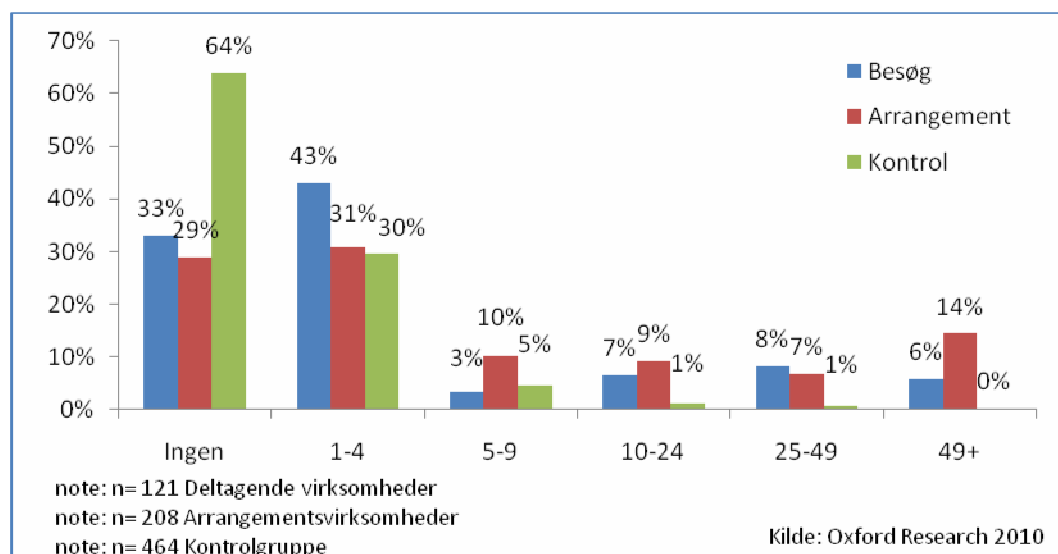
Figur 3.3: Vil du betegne din virksomhed/organisation som en it-virksomhed?



En del af forklaringen på den klare overrepræsentation er, at man i Silkeborg har valgt, at fokusere målrettet på it-virksomheder, men det er ikke hele forklaringen. Også i de andre kommuner er der en overrepræsentation af it-virksomheder.

Hvis vi ser på antallet af ansatte, der har it som deres primære arbejdsområde, er der også en klar tendens til, at der blandt virksomhederne/organisationerne, der har deltaget i iKraft, er en større andel, der har mange it-ansatte, end tilfældet er i kontrolgruppen (se figur 3.4). Dette hænger naturligt sammen med, at der blandt iKraft virksomhederne også er en langt større andel it-virksomheder end i kontrolgruppen.

Figur 3.4: Antal ansatte i virksomheder der/organisationer arbejder med IT fuld tid



Ikke overraskende har antallet af it-ansatte samt, om virksomheden er en it-virksomhed, en klar betydning for virksomhedernes/organisationernes tilbøjelighed til at introducere nye it systemer såvel som at gå videre med et it/innovationsprojekt.

Da overrepræsentationen af it-virksomheder blandt de virksomheder/organisationer, der har deltaget i iKraft sammenlignet med kontrolgruppen er meget markant, bør der naturligvis tages forbehold for dette i tolkningen af resultaterne af de effektrelaterede spørgsmål. Dette vil i gennemgangen af netværksagenternes resultater blive nævnt, hvor det er relevant.

3.2.2 Netværksagenternes kontakt til virksomheder

Som nævnt har netværksagenterne haft kontakt til virksomhederne via to veje. Dels gennem direkte besøg på virksomhederne og dels gennem en række virksomhedsrettede arrangementer gennemført i regi af iKraft. I det følgende gennemgås en række baggrundsdata omkring arrangementerne og virksomhedsbesøgende samt besøgsvirksomhedernes og arrangementsvirksomhedernes umiddelbare vurdering af henholdsvis netværksagenter og arrangementer.

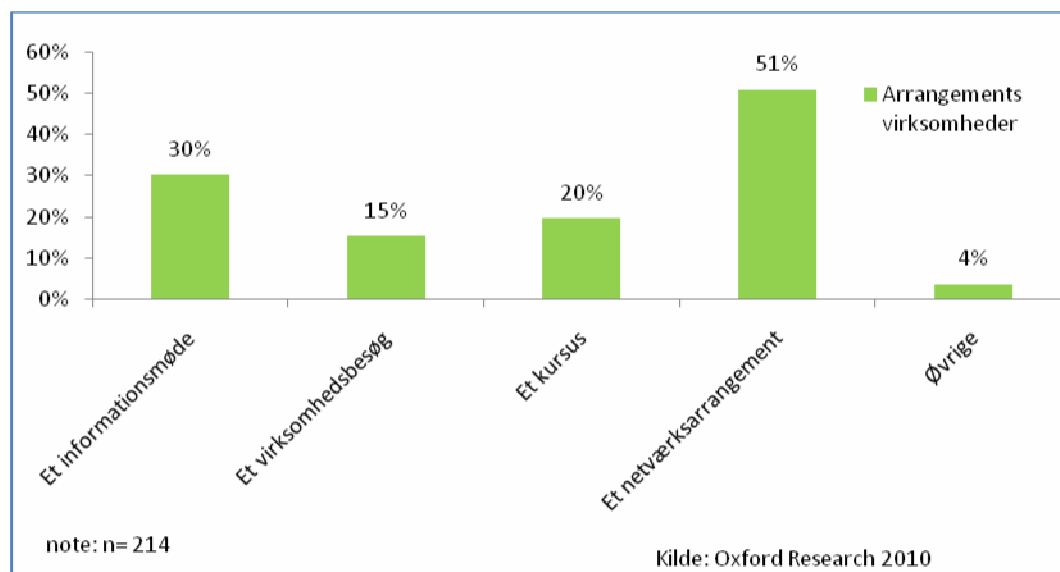
Arrangementer

I alt har mere end 1600 (unikke) personer og knap 1300 forskellige virksomheder, organisationer, institutioner m.v. deltaget i seminarer, workshops og kurser arrangeret i regi af iKraft.

Som det fremgår af figur 3.5 har flest virksomheder/organisationer (omkring 50%) deltaget i et netværksarrangement. Lidt færre har deltaget i informationsmøder (30%) og kurser (20%).

Figuren viser også, at 15% af de adspurgte virksomheder/organisationer, der har været til et iKraft arrangement, også har haft besøg af en netværksagent.

Figur 3.5: Andel af virksomheder /organisationer der har deltaget i de forskellige typer arrangementer



Deltagernes vurdering af arrangementer

Oxford Research har ikke spurgt de virksomheder og organisationer, der har deltaget i iKraft-arrangementer, hvor tilfredse de var med arrangementerne. Dette blev fravalgt, da Junior Consult allerede tidligere har gennemført en undersøgelse af de deltagende virksomheders udbytte af iKraft-arrangementer.⁸

Junior Consults undersøgelse viser, at virksomhederne generelt set er tilfredse med deres udbytte af arrangementerne. 60-70% af virksomhederne har således angivet, at deres overordnede udbytte af iKraft-arrangementer er højt eller meget højt. Kun omkring 10% af virksomhederne har angivet, at deres udbytte var lavt eller meget lavt. Samtidigt mener en stor del af virksomhederne, at den viden de har fået via arrangementer er direkte anvendelig. I gennemsnit angiver mellem 60-70%, at anvendeligheden af arrangementerne er enten meget høj, høj eller middel.

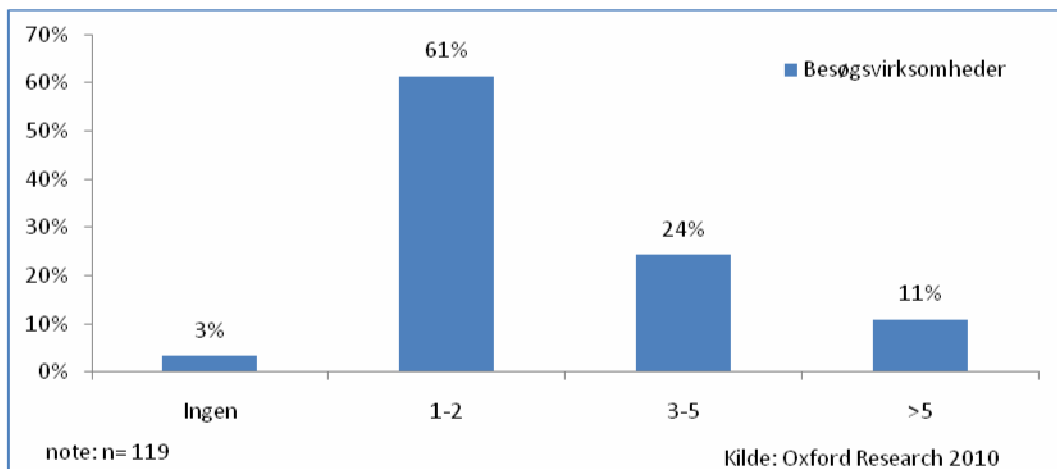
Besøg hos virksomheder/organisationer

Udover arrangementerne har et af hovedelementerne i iKraft som nævnt været virksomhedsbesøg, hvor lokalt placerede netværksagenter har besøgt virksomheder og organisationer for at fremme deres innovative anvendelse af it. I alt har netværksagenterne besøgt mere end 700 forskellige virksomheder og organisationer, og projektet har således nået langt mere end de 100 besøgsvirksomheder, der var minimumsmålet i den overordnede resultatkontrakt.

Ser vi på, hvor mange gange hver enkelt virksomhed/organisation har haft besøg af en netværksagent har 61% af haft besøg 1-2 gange, 24% har haft 3-5 besøg og 11% har haft mere end fem besøg.

Figur 3.6: Hvor mange møder din virksomhed/organisation haft med en netværksagent

⁸ Undersøgelse vedrørende brugen af it som innovativ drivkraft, Junior Consult, September 2010



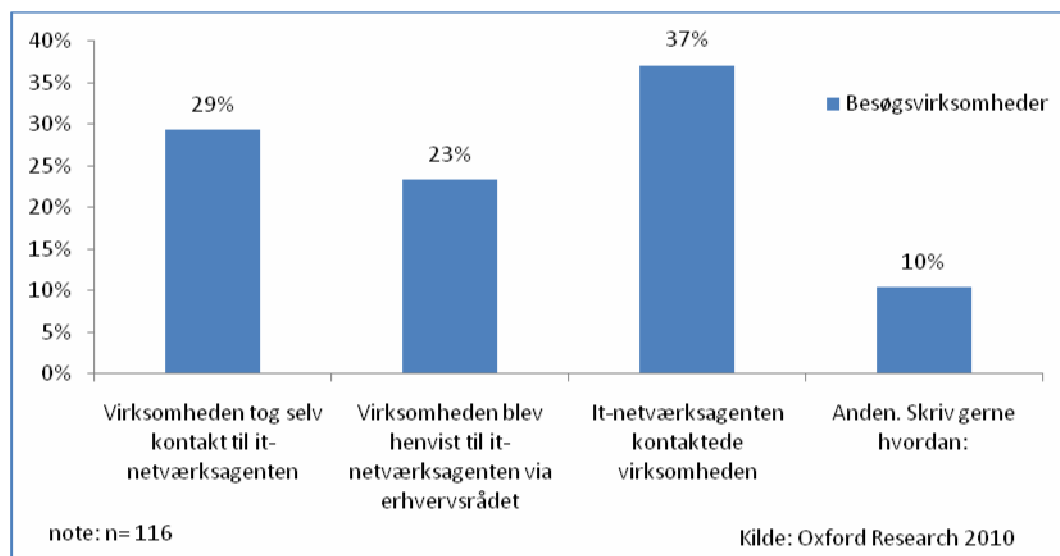
Det er umiddelbart overraskende, at 3% svarer, at de ikke har haft et besøg, da alle respondenter ifølge netværksagenterne og it-forum har haft besøg. Svarene kan skyldes, at respondenterne har misforstået spørgsmålet, krydset forkert af, ikke har opfattet kontakten til netværksagenten som et møde eller lignende.

Antallet af besøg hos de enkelte virksomheder/organisationer kan være med til at indikere, hvor stor en andel af virksomhederne, der er kommet ind i et længere og mere forpligtende/effektfuldt forløb med netværksagenterne. Da det som nævnt tager tid at opbygge den nødvendige tillid med virksomheden og overbevise virksomheden om potentialerne i øget og mere innovativ brug af it-løsninger, må det antages, at det som oftest vil være nødvendigt med en længerevarende kontakt og dialog mellem netværksagenter og virksomheder/organisationer for at skabe forandringer.

Som det fremgår, har størstedelen af virksomhederne kun haft 1 eller 2 besøg, hvilket kan indikere, at virksomhederne kun i mindre grad har indgået i længere sparringsforløb med netværksagenterne. En anden sandsynlig forklaring på det høje antal virksomheder, der kun har fået 1-2 besøg, er dog, at en stor del af virksomhederne først for nylig har haft deres første kontakt til en netværksagent. 41% af virksomhederne var således i kontakt med en netværksagent for første gang fra halvt til et helt år siden, og 13% havde deres første kontakt inden for det seneste halve år. Fortsættes projektet vil man derfor let kunne forestille sig, at det vil være muligt for netværksagenterne at skabe mere varig kontakt med en større andel af virksomhederne.

Figur 3.7 viser, hvordan virksomhederne i første omgang kom i kontakt med en netværksagent. For den største del af de virksomheder (37%), der har deltaget i spørgeskemaundersøgelsen gælder, at det var netværksagenten, der i første omgang tog kontakt til dem, mens 29% af virksomhederne selv tog den første kontakt.

Figur 3.7: Hvordan kom virksomheden i kontakt med netværksagenten?



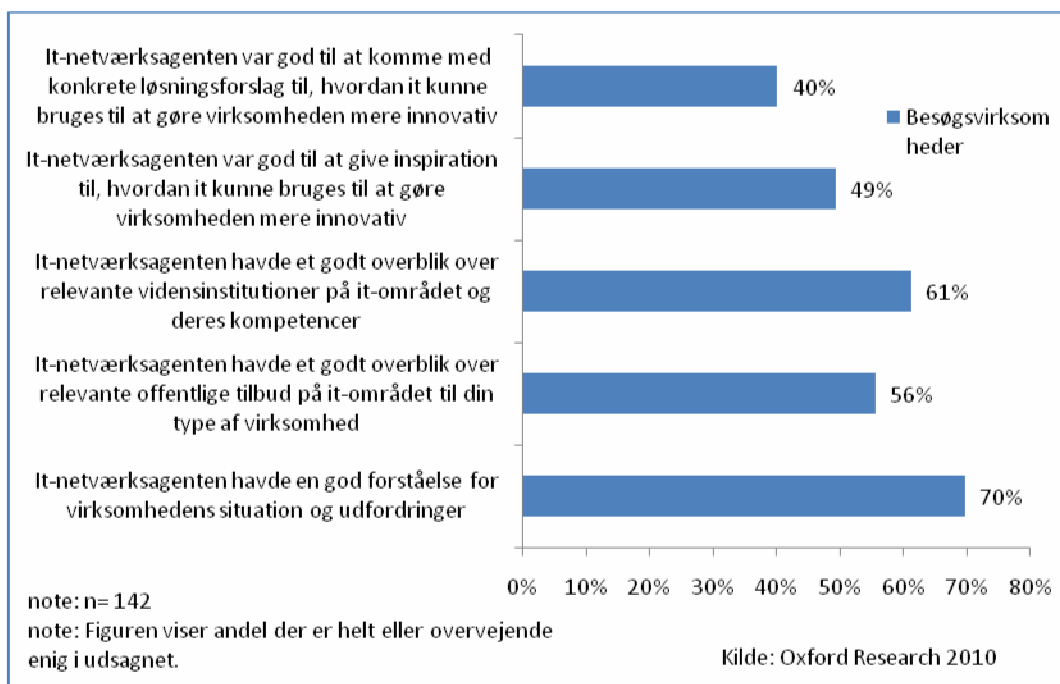
23% af virksomhederne blev desuden henvist til netværksagenten via et erhvervsråd, hvilket tydeligt viser, at der har været synergifordele ved at knytte netværksagenterne til erhvervsrådene. Denne synergi er ligeledes blevet understreget i de kvalitative interviews med erhvervsråd og netværksagenter.

Hvis man undersøger, hvor mange besøg virksomhederne har haft, er der ikke den store forskel på de fire grupper. Der synes således ikke at være nogen sammenhæng mellem, hvordan virksomheden er kommet i kontakt med netværksagenten, og hvor mange møder de har holdt.

Virksomhedernes/organisationernes vurdering af samarbejdet med netværksagenten

I spørgeskemaet blev virksomhederne/organisationerne bedt om at angive hvor enige eller uenige, de er i en række udsagn omkring netværksagenternes viden og kompetencer på it og innovationsområdet. Figur 3.8 viser andelen af virksomheder, der er enige eller overvejende enige i de givne udsagn. Som det fremgår, mener virksomhederne særligt (70%), at netværksagenterne har en god forståelse for virksomhedens situation og udfordringer. Mange virksomheder (61%) mener desuden, at netværksagenterne har et godt overblik over relevante vidensinstitutioner på it-området. Færrest (40%) er enige i, at netværksagenterne er gode til at komme med konkrete løsningsforslag. Da netværksagenternes opgave i højere grad har været at skabe interesse for it og innovation i virksomhederne og herefter henvise virksomheden til relevante videninstitutioner, rådgivere, it-virksomheder m.v., anser Oxford Research dog ikke dette for kritisk.

Figur 3.8: Virksomhedernes/organisationernes vurdering af netværksagenterne
Hvor enig er du i følgende udsagn?



3.2.3 Netværksagenternes resultater

I de følgende afsnit gennemgås resultater og effekter af netværksagenternes arbejde. Her tænkes både på effekten af deres direkte kontakt til virksomheder og effekterne af de arrangementer, der er afholdt eller været med til at afholde i regi af iKraft.

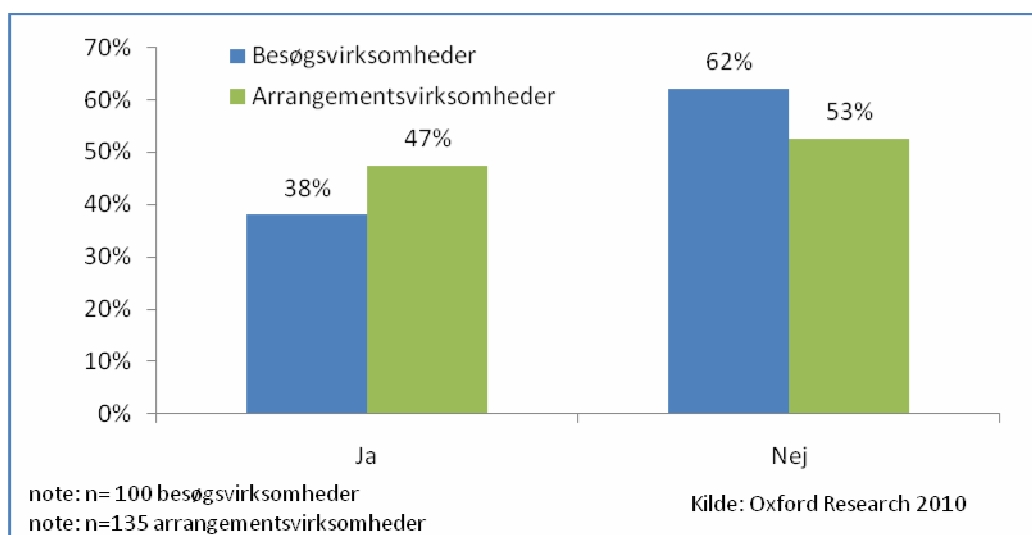
Det skal bemærkes, at størstedelen af de arrangementer, der er afholdt i forbindelse med iKraft, ikke har været planlagt eller gennemført af netværksagenterne alene. Overordnet er der to typer arrangementer. Dels har netværksagenterne afholdt en række arrangementer sammen med erhvervsråd og i nogle tilfælde kommuner. Dels har netværksagenterne været med til at afholde en række arrangementer med konsortiepartnere, primært it-forum. Netværksagenterne har leveret input og støtte til den sidste type arrangementer, men kan ikke siges at være egentlige arrangører af arrangementerne. Oxford Research vurderer dog, at det er naturligt at gennemgå effekterne af arrangementer sammen med effekterne af netværksagenternes besøg/direkte kontakt til virksomhederne/organisationerne, da netværksagenterne i langt de fleste tilfælde har været involveret i planlægning og afholdelsen af arrangementerne. Det er dog vigtigt at understrege, at resultaterne af arrangementerne ikke alene kan tilskrives netværksagenterne, men også de konsortiepartnere, som har været involveret i de enkelte arrangementer, primært it-forum.

Resultater og effekter af virksomhedsbesøg og arrangementer er delt op i to underafsnit. Det første afsnit, "It til forretningsudvikling" gennemgår resultater og effekter i forhold til ændringer i virksomhedernes holdning til og implementering af nye it systemer og projekter, mens det andet afsnit "Netværk og samarbejde med virksomheder og forskningsinstitutioner" ser på resultaterne i forhold til at øge it-samarbejde og netværk mellem virksomheder og videninstitutioner.

It til forretningsudvikling

Formålet med iKraft er som nævnt, at fremme den innovative brug af it i regionens virksomheder og få flere virksomheder til at implementere nye og innovative it løsninger. En af de vigtigste indikatorer på projektets resultater er derfor, om besøgsvirksomheder og arrangementsvirksomheder rent faktisk er gået videre med et konkret it-/innovationsprojekt. Som vist i figur 3.9 har lidt under halvdelen af de virksomheder/organisationer, som har besvaret spørgeskemaet, valgt at gå videre med et it-/innovationsprojekt.

Figur 3.9: Har virksomheden valgt at gå videre med et it-/innovationsprojekt som følge af kontakten til netværksagenten/deltagelsen i et iKraft arrangement?



Som det også fremgår, har en lidt større andel af de virksomheder/organisationer, der har deltaget i arrangementer valgt at gå videre med et projekt sammenlignet med gruppen af virksomheder/organisationer, der har haft besøg af en netværksagent.

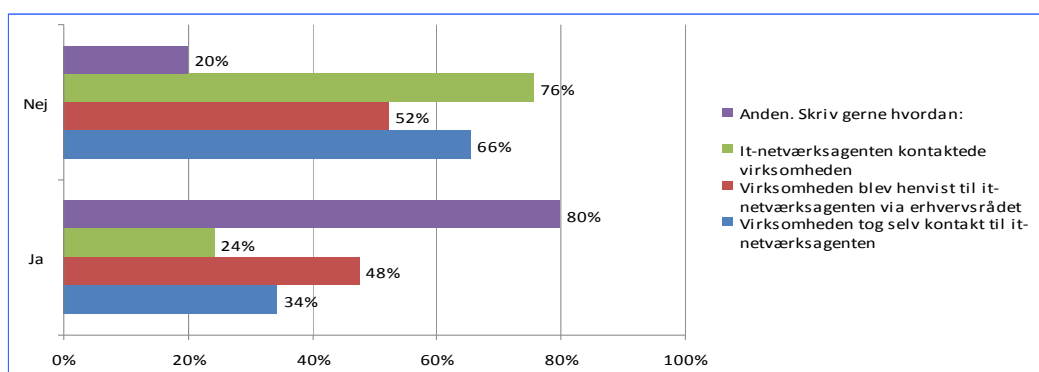
Det er umiddelbart lidt overraskende, at flere arrangementsvirksomheder end besøgsvirksomheder er gået videre med initiativer. Det kan måske skyldes, at gruppen af arrangementsvirksomheder selv har valgt at deltage i det/de pågældende arrangementer og dermed må antages allerede fra starten at have været interesseret i at få ny og brugbar viden på it-området. Da en stor del af besøgsvirksomhederne er blevet opsøgt af netværksagenterne uden selv i første omgang at have gjort en aktiv indsats, må det omvendt formodes, at der blandt besøgsvirksomhederne er en gruppe af virksomheder/organisationer, der i udgangspunktet har været mindre motiverede i forhold til at gå ind i nye it-/innovationsprojekter.

Det kan også skyldes, at dem der svarer med udgangspunkt i mødet med netværksagenten tænker meget stringent på, hvad der er taget initiativ til i forlængelse af mødet,

mens arrangementsvirksomhederne tænker mere bredt på initiativer der ligger inde for samme område som det arrangement de har deltaget i.

Hvis man ser på, hvordan de virksomheder der er gået videre med it/innovationsprojekter er kommet i kontakt med netværksagenterne, er der flest der er kommet i kontakt med netværksagenten på "anden måde" eller ved at "virksomheden blev henvist til netværksagenten via erhvervsrådet". Blandt dem der er blevet kontaktet af netværksagenten eller hvor virksomheden selv tog kontakt til netværksagenten er der flere der ikke er gået videre med it/innovationsprojekter.

Figur 3.10: Har virksomheden valgt at gå videre med et it-/innovationsprojekt som følge af kontakten til netværksagenten/deltagelsen i et iKraft arrangement (opdelt på hvordan de kom i kontakt med netværksagenten)?



Oxford Research vurderer, at andelen af virksomheder/organisationer, som er gået videre med et it/innovationsprojekt, må betragtes som et yderst tilfredsstillende resultat. Resultatet er ikke mindst tilfredsstillende set i lyset af, at it/innovationsprojekter på den korte bane ofte vil være forbundet med store omkostninger for den enkelte virksomhed eller organisation. Hertil kommer, at det ifølge netværksagenterne er en tidskrævende proces at få gjort virksomhederne modne til at investere i et it/innovationsprojekt. Det kræver, at netværksagenten lykkes i forhold til at få skabt en tillidsrelation til den pågældende virksomhed eller organisation. Tillid er en altafgørende faktor, når det handler om at gøre virksomheden/organisationen parat til at indgå i et samarbejde med anden virksomhed eller en it-videninstitution. Ifølge netværksagent Iben Kofod i Randers Kommune er mange virksomheder yderst tilbageholdende med at give udtryk for, at de står med en udfordring:

"Virksomhederne vil nødtigt fremstå svage. Det er svært at få dem til at indrømme, at de har en udfordring."

Virksomhedernes umiddelbare lukkethed påpeges desuden også af netværksagenten i syv-kommunesamarbejdet Jonas Kroustrup. Han lægger vægt på nødvendigheden af at besøge den samme virksomhed eller organisation flere gange:

"Jeg skal have mødt virksomhederne nogle gange, før de begynde åbne op. Jeg synes ikke at det er produktivt at gå ud og besøge en masse nye virksomheder. Det tager tid at få etableret et samarbejde med en it-videninstitution. Min kapital er tillid. Det er den jeg handler med, når jeg er ude."

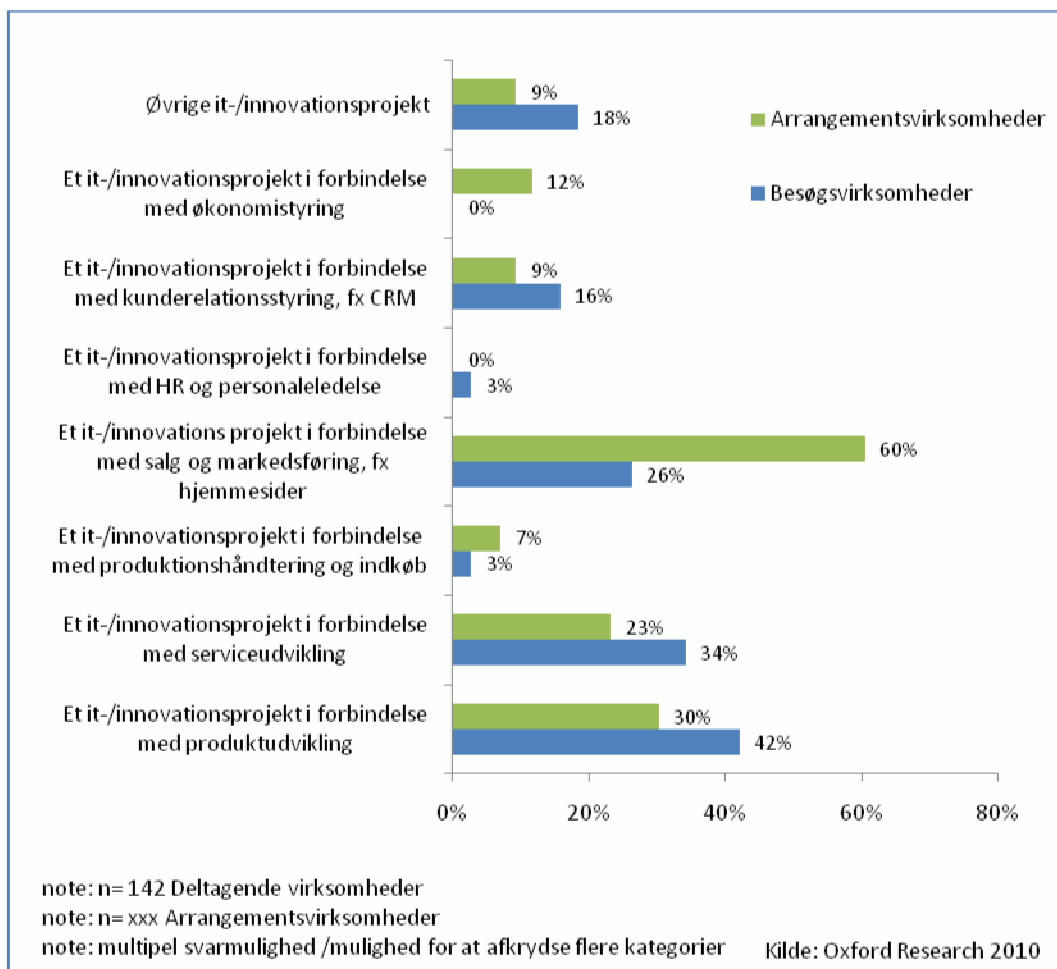
Øvrige netværksagenter beskriver deres tilgang til virksomhederne ud fra en innovations-trappe, hvor det handler om at få virksomhederne i gang med en udvikling, så de bevæger sig fra et trin til det næste. Dette billede anvendes bl.a. af Jan Lindegaard, der er netværksagent i Horsens og Hedensted Kommune. Jan Lindegaard påpeger, at samarbejdet med en it-videninstitution er et af de øverste trin på innovationstrappen. At nå dertil forudsætter derfor, at virksomheden først er blevet introduceret til innovation og it på måder, der er let tilgængelige:

"Jeg er meget inspireret af innovationstrappen, hvor man går fra ansætte en student til at indgå et samarbejde med en ph.d. Virksomhederne starter ikke på det højeste niveau fra starten."

Ser vi på hvilken typer af it/innovationsprojekter, virksomhederne/organisationerne er gået videre med, ligger flest inden for henholdsvis salg & markedsføring, serviceudvikling og produktionsudvikling. Blandt de virksomheder/organisationer, der har deltaget i arrangementer, er der en meget stor andel, som har valgt at gå videre med projekter inden salg og markedsføring. Dette kan hænge sammen med, at et af de største arrangementer, der er blevet afholdt i regi af iKraft, netop omhandlede digital markedsføring⁹.

⁹ Se <http://www.ikraft.dk/node/207>

Figur 3.11: Hvilken type it-/innovationprojekt(er) er virksomheden/organisationen gået videre med?



I interviewene med netværksagenterne udtrykte enkelte, at de var lidt nervøse for, at it-projekterne for mange af de virksomheder, de havde haft kontakt med alene kom til at dreje sig om at få en ny hjemmeside, hvilket ofte ikke vil betyde det store for innovationen i virksomheden. På denne baggrund har flere af netværksagenterne som nævnt derfor også forsøgt at sætte ekstra fokus på it som innovativ drivkraft i netop produkt- og serviceudvikling.

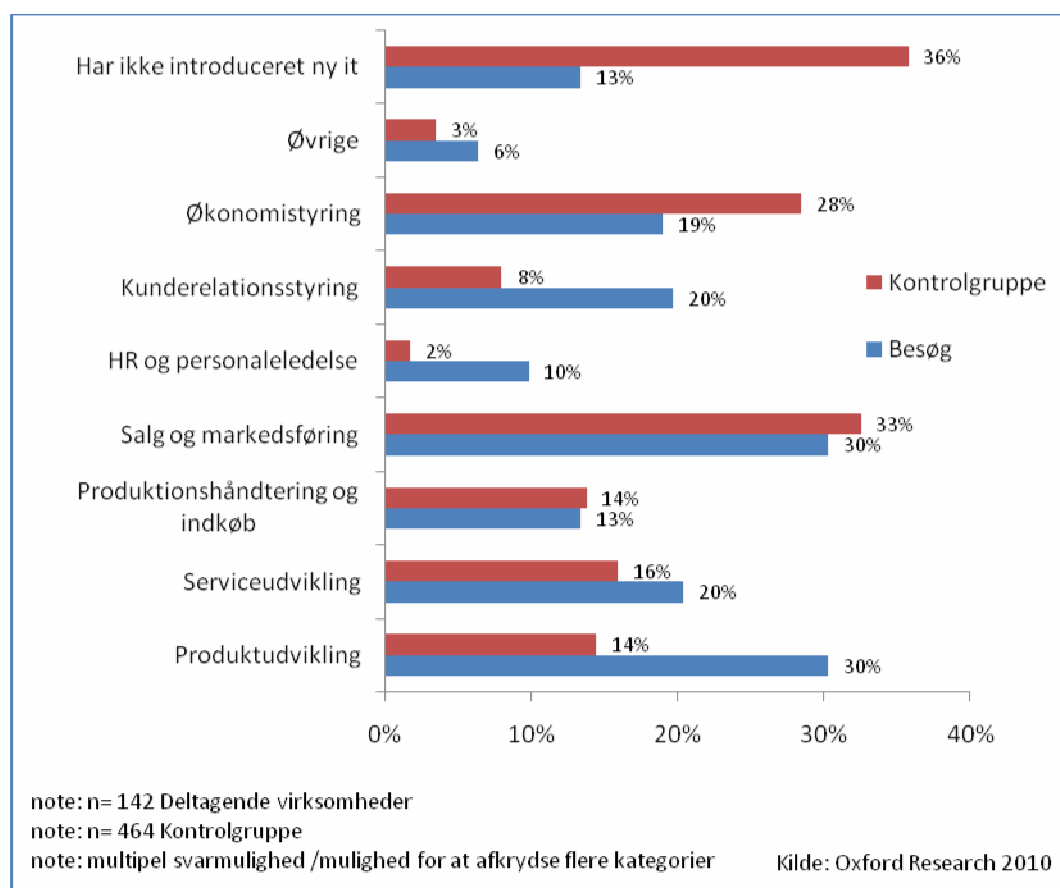
Selvom en stor andel af virksomhederne, der har deltaget i arrangementer, har valgt at gå videre med projekter inden salg og markedsføring, herunder hjemmesideprojekter, bør det i den forbindelse bemærkes, at en ganske pæn andel af besøgsvirksomhederne netop er gået videre med et it-/innovationsprojekt inden for service- eller produktudvikling.

Projektets forholdsvis positive resultater, underbygges til dels også af spørgeskemaets resultater i forhold til, om virksomhederne/organisationen har indført et nyt it-system siden 1. juli 2008 (projektets opstart). Som det fremgår af figur 3.11, er det kun 13% af

de virksomheder, netværksagenterne har besøgt og som har besvaret spørgeskemaet, der ikke har indført et nyt it-system i den givne periode, sammenlignet med hele 36% af virksomhederne/organisationerne i kontrolgruppen. Dette umiddelbart meget markante resultat bør dog tages med forbehold. Som nævnt i indledningen af dette kapitel er der en langt større andel af it-virksomheder i gruppen af virksomheder/organisationer, iKraft er nået ud til, end i kontrolgruppen, og da data viser, at it-virksomhederne grundlæggende er mere tilbøjelige til at indføre nye it-systemer end andre typer virksomheder, påvirker dette selvfølgelig forskellen i resultaterne mellem kontrolgruppen og besøgsvirksomhederne.

Som det også fremgår af figur 3.11 er indførelsen af nye it-systemer i forbindelse med både produkt- og serviceudvikling blandt de mest hyppige. Særligt positivt er det, at andelen af virksomheder, der har indført et nyt it-system i forbindelse med produktudvikling er dobbelt så stor blandt projektets besøgsvirksomheder som i kontrolgruppen.

Figur 3.12: Har virksomheden introduceret et nyt it-system siden 1.juli 2008?

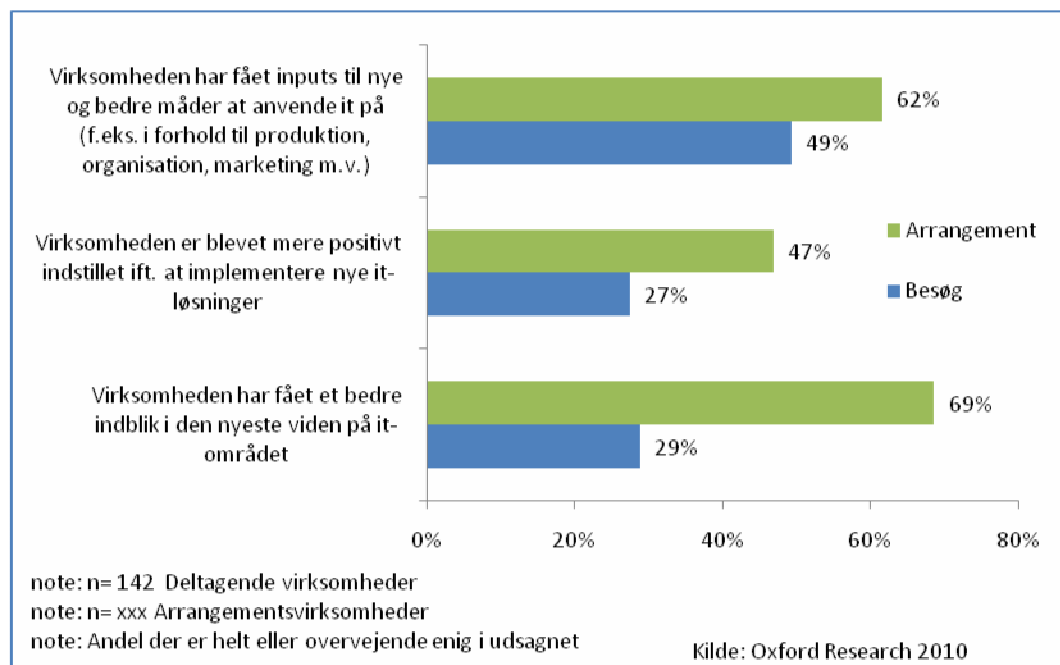


I spørgeskemaet blev virksomhederne/organisationerne også selv bedt om at vurdere deres udbytte/resultater af kontakten til netværksagenterne og/eller deltagelse i et iKraft arrangement. Figur 3.12 viser, hvor stor en andel af virksomhederne/organisationerne, der er enige eller overvejende enige i de tre givne udsagn omkring deres udbytte. Særligt arrangementsvirksomhederne ser positivt på deres udbytte. 69% er således enige eller overvejende enige i, at de har fået et bedre indblik i den nyeste viden på it-området, og

62% mener, at de har fået inputs til nye og bedre måder at anvende it på. Færrest mener, at virksomheden/organisationen er blevet mere positivt indstillet i forhold til at implementere nye it-løsninger. For besøgsvirksomhederne er andelen, der er enige/overvejende enige i de tre udsagn noget mindre. Flest (49%) mener at have fået nye inputs til nye og bedre måder at anvende it på. Færrest (27%) mener, at virksomheden/organisationen er blevet mere positivt indstillet i forhold til at implementere nye it-løsninger.

Figur 3.13: Virksomhedernes/organisationers vurdering af deres udbytte af kontakten til netværksagenten/deltagelsen i et iKraft arrangement

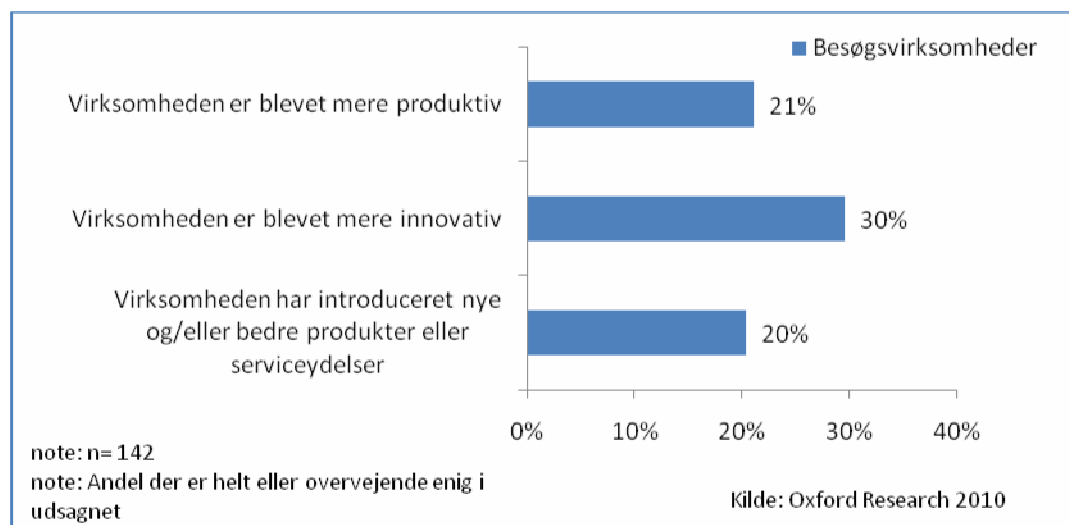
Andel af virksomheder der er enige/overvejende enig i de givne udsagn



De virksomheder/organisationer, som netværksagenterne har besøgt blev også stillet en række spørgsmål i forhold til de hårde outputs/effekter af deres kontakt med netværksagenterne. Her har 30% af respondenterne angivet, at virksomheden/organisationen er blevet mere produktiv, 21% at virksomheden/organisationen er blevet mere innovativ, og 21% at de har introduceret nye og/eller forbedrede produkter eller services. (se figur 3.13)

Figur 3.14: Besøgsvirksomhedernes vurdering af deres udbytte af kontakten til netværksagenten/deltagelsen i et iKraft arrangement

Andel af virksomheder der er enige/overvejende enig i de givne udsagn



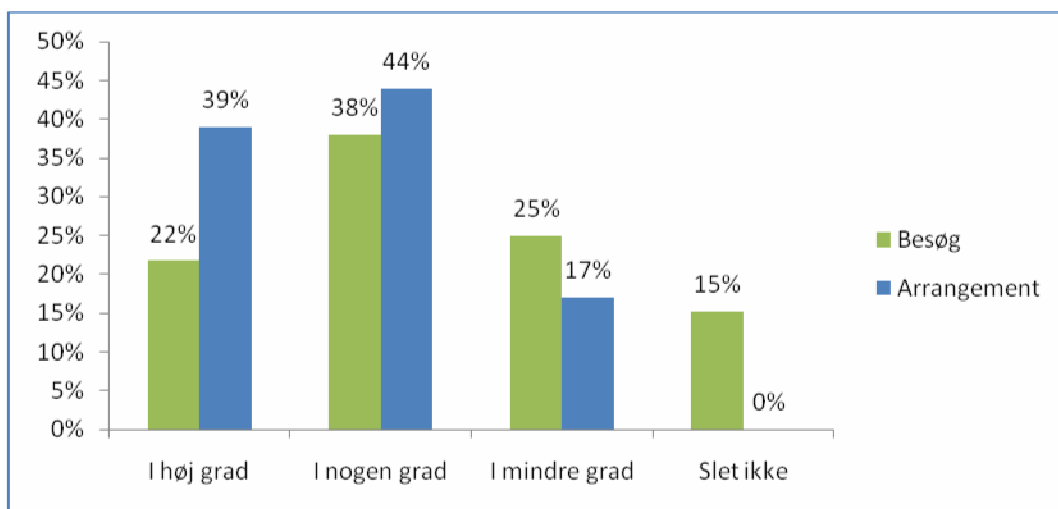
Tallene virker måske ikke umiddelbart særligt høje. Da projektet trods alt kun har løbet i omkring 2 år, og netværksagenter kun været ansat i lidt over et år, vurderer Oxford Research dog disse resultater som ganske positive. At højne produktivitet såvel som innovationen i en virksomhed er som regel en krævende proces, der tager tid.

Ser vi på hvem der vurderer, at virksomheden er blevet mere produktiv, mere innovativ og har introduceret bedre produkter eller serviceydelser er der en klar tendens til, at dem med mange besøg vurderer effekten mere positiv. Blandt dem der har haft flere end fem besøg vurderer mellem 50 og 73%, at har fået et af de tre nævnte udbytter. Blandt dem der har haft 1-2 besøg er det 21-31%.

Hvis man kigger på, hvornår virksomheden havde første besøg af en netværksagent, er effekten "omvendt". Der er flest blandt dem der har haft første besøg inden for de seneste tre måneder der vurderer, at de er blevet mere produktive, mere innovative og har introduceret bedre produkter eller serviceydelser.

Den positive vurdering af effekten af både arrangementer og virksomhedsbesøg understøttes desuden af, at en stor del af virksomhederne/organisationerne samtidigt mener, at deres kontakt til en netværksagent og/eller deltagelse i et arrangement på længere sigt vil have en positiv indvirkning på virksomhedens forretningsgrundlag og konkurrenceevne (se figur 3.14)

Figur 3.15: I hvor høj grad vurderer du, at kontakten med netværksagenten/deltagelsen i arrangementet på længere sigt vil have en positiv indflydelse på virksomhedens forretningsgrundlag og konkurrenceevne?



Det antyder desuden, at den fulde effekt af indsatsen ikke kan ses og måles endnu.

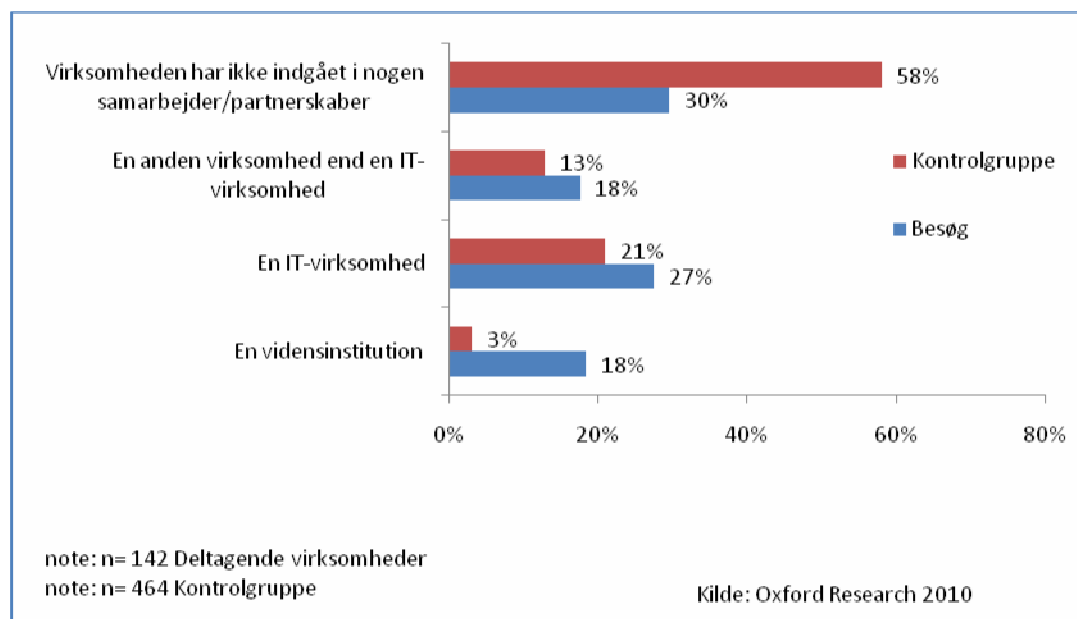
Netværk og samarbejde med virksomheder og forskningsinstitutioner

Et andet af formålene med iKraft er at øge den innovative brug af it via øget netværk og samarbejde både virksomhederne imellem og mellem virksomheder og videninstitutioner i regionen. De virksomheder, som netværksagenterne har besøgt og haft personlige møder med, blev derfor i spørgeskemaet også spurgt ind til en række netværks- og samarbejdsrelaterede forhold, som gennemgås i dette afsnit.

Som vist i figur 3.15 har en ganske stor andel (70%) af virksomhederne/organisationerne angivet, at de har indgået et samarbejde med en anden virksomhed eller en videninstitution som et resultat af deres kontakt til en netværksagent. I kontrolgruppen har 42% indgået samarbejde med en anden virksomhed eller en videninstitution. Flest virksomheder (45%) samarbejder med andre virksomheder, men 18% har angivet, at de har indgået et samarbejde med en videninstitution. At 18% af virksomhederne angiver at have indgået et samarbejde med en videninstitution virker ikke umiddelbart højt i et projekt, hvor dette er i fokus. Det skal dog ses i sammenhæng med, at det for nogle virksomheder vil være et stort skridt. Set i dette lys, og sammenlignet med kontrolgruppen, hvor kun 3%, har indgået et samarbejde med en videninstitution i den tilsvarende periode, virker antallet/andelen af samarbejder dog som et flot resultat.

Figur 3.16: Har virksomheden/organisationen som et resultat af jeres kontakt med netværksagenten indgået et partnerskab/samarbejde med andre virksomheder eller en vidensinstitution?

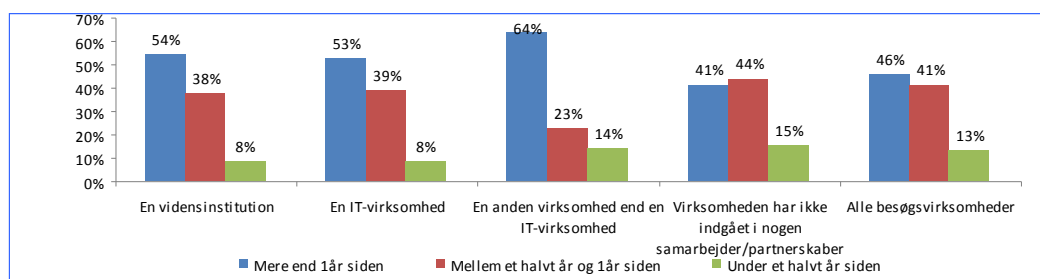
(kontrolgruppe: Har virksomheden siden 1. juni 2008 indgået partnerskab/samarbejde med andre virksomheder eller en vidensinstitution)



Hvis man kontrollerer resultaterne for, hvornår virksomhederne havde det første møde med en netværksagent, fremgår det, at det mellem 53-64% af virksomhederne der har etableret et samarbejde, havde deres første møde med netværksagenten for mere end et år siden. Blandt dem der har haft møde med en netværksagent inden for det seneste halve år, er det kun mellem 8-14% af virksomhederne der har etableret et samarbejde.

Resultaterne skal dog ses i lyset af, at langt de fleste virksomheder havde deres første møde for mere end et år siden (46%) eller mellem et halvt og et helt år siden (41%). Kun 13% har haft deres første møde inden for det seneste halve år. Selv hvis der tages højde for dette, er der dog en tendens til, at jo længere tid siden det første møde blev holdt, desto flere virksomheder har indgået et samarbejde med en anden virksomhed eller videninstitution.

Figur 3.17: Har virksomheden/organisationen som et resultat af jeres kontakt med netværksagenten indgået et partnerskab/samarbejde med andre virksomheder eller en videninstitution (opdelt efter hvornår det første møde med en netværksagent fandt sted)?

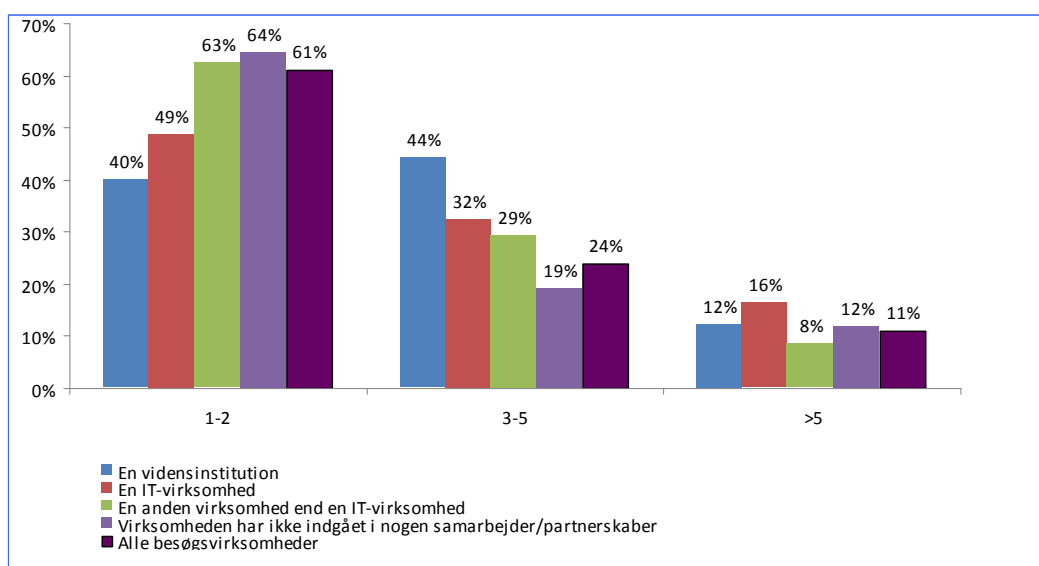


Hvis resultaterne skal forklares med, at det tager tid at få etableret et samarbejde med en anden virksomhed eller videninstitution, kan man forvente, at en række af de virksomheder der har haft møde med en netværksagent indenfor det sidste år, i fremtiden vil etablere samarbejder. Det er dog også muligt, at netværksagenterne først har mødtes

med de mest oplagte virksomheder der allerede var tæt på at kunne indgå et samarbejde med en anden virksomhed eller videninstitution. Derefter har de kastet sig over de virksomheder, der er mindre modne til at indgå et vidensamarbejde. Resultaterne kan således tolkes på flere måder.

Det samme gælder, hvis man kontrollerer for, hvor mange møder virksomhederne der har indgået et samarbejde har haft med netværksagenterne. Her viser det sig, at flest af de virksomheder der har indgået samarbejde med en virksomhed eller en videninstitution har haft 1-2 møder med en netværksagent. De udgør dog også klart den største gruppe af besøgsvirksomhederne og virksomheder der har indgået samarbejde med en videninstitution er relativt lav i denne gruppe. Den største effekt på samarbejder med videninstitutioner synes at være ved 3-5 besøg. 24% af alle besøgsvirksomheder har haft 3-5 besøg, men 40% af alle virksomheder der har indgået samarbejde med en videninstitution har haft 3-5 besøg.

Figur 3.18: Har virksomheden/organisationen som et resultat af jeres kontakt med netværksagenten indgået et partnerskab/samarbejde med andre virksomheder eller en videninstitution (opdelt på hvor mange møder virksomheden har haft med en netværksagent)?



Note: tallene summerer ikke til 100%, da dem der har svaret, at de ikke har haft besøg ikke er vist i figuren.

Igen er det dog svært at tolke resultaterne, i det det ikke er muligt at fastslå, om det er de gentagne besøg der har ført til samarbejdet, eller om det er fordi virksomheden fra start har været mere parate og interesserede i at indgå et samarbejde end gennemsnittet af virksomheder.

Oxford Research ved fra en lang række andre projekter, at det kan være en tidskrævende proces at få virksomheder og videninstitutioner til at samarbejde, da der først skal skabes tillid og forståelse mellem parterne for vidt forskellige arbejdsgange og motivationsstrukturer for at gå ind i et udviklingsprojekt. Fra de kvalitative interviews med netværksagenterne fremgår det da også, at der ikke er skabt mange større såkaldte "forpligtende samarbejder", hvor en virksomhed og en videninstitution går sammen om et mere konkret og veldefineret projekt eller udviklingsarbejde. Noget tyder altså på, at de første spæde samarbejdsrelationer mellem virksomhederne/organisationer, der har deltaget i

iKraft og regionen er blevet skabt, men at iKraft endnu ikke har genereret ret mange konkrete udviklingsprojekter.

Både netværksagenterne og Lars Mattson stiller spørgsmålstejn ved det hensigtsmæssige i, at iKrafts målgruppe er SMV'er. Det påpeges, at SMV'er har meget få ressourcer til at finansiere et samarbejdsprojekt med en videninstitution. Hertil kommer, at SMV'ers innovationsmæssige udfordringer typisk er mindre interessante set med videninstitutionernes øjne.

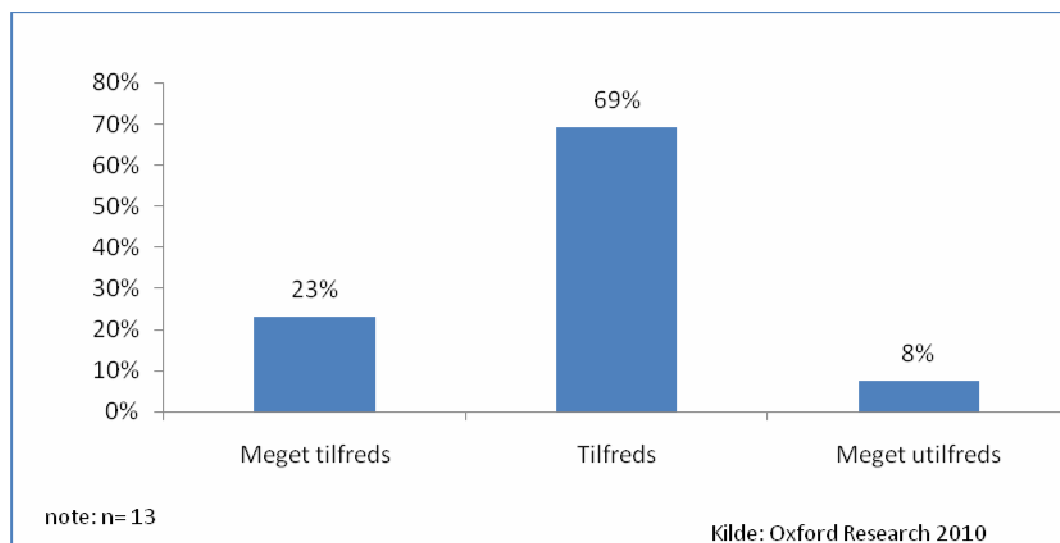
Som nævnt, er det endnu usikkert, hvad der på sigt vil komme ud af disse samarbejder. Oxford Research vurderer imidlertid, at de 18% som har indgået et samarbejde med en videninstitution viser, at der ligger et potentiale i at få SMV'er til at indgå samarbejder med videninstitutioner.

Netværksagent i Viborg Kommune Margrethe Høstgaard, fremhæver, at videnkuponer er en enestående mulighed for virksomheder/organisationer til at få finansieret deres samarbejde med en videninstitution. Hun påpeger, at mange virksomheder især SMV'er ikke vil indgå i et førstegangssamarbejde med en videninstitution, hvis de selv skal finansiere det:

"Virksomhederne vil ikke indgå i et samarbejde med en videninstitution, hvor de selv skal lægge penge, før de har prøvet et lille samarbejde med gode erfaringer og gode resultater. Der er det lille samarbejde finansieret af videnkuponerne helt genialt."

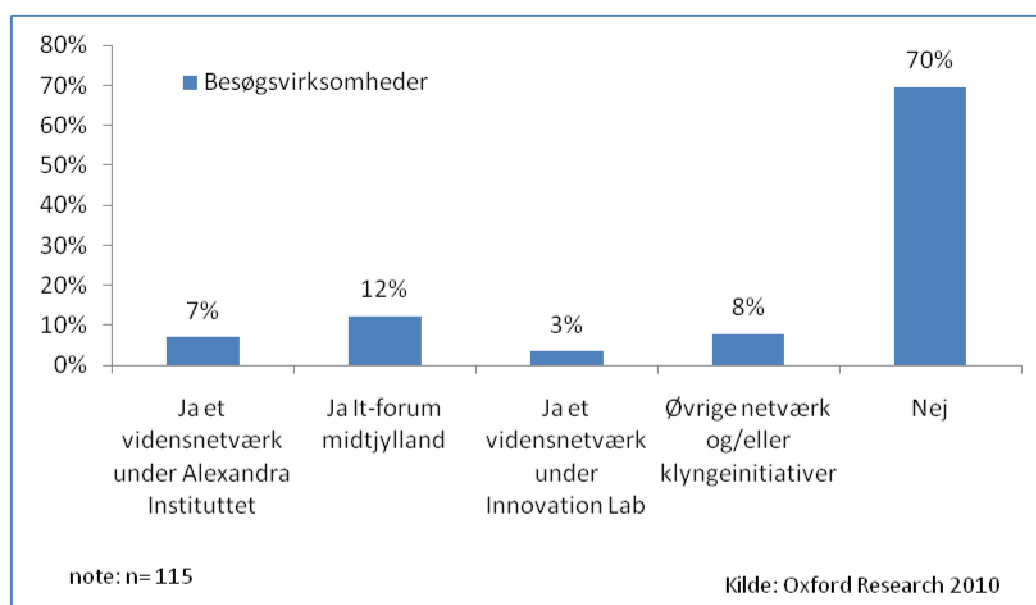
Selvom det endnu ikke er blevet til de helt store konkrete samarbejdsprojekter mellem virksomheder og vidensinstitutioner, er de virksomhederne, der har haft et samarbejde med en vidensinstitution grundlæggende tilfredse med samarbejdet (se figur 3.16).

Figur 3.17: Hvis din virksomhed/organisation har valgt at indgå i et samarbejde med en videninstitution, hvor tilfreds er virksomheden/organisationen med dette samarbejde?



Kigger vi nærmere på netværksdelen, ser netværksagenternes kontakt til virksomhederne/organisationerne ud til at have en forholdsvis begrænset effekt. Som det fremgår af figur 3.17 har kun 7% af virksomhederne/organisationerne eksempelvis valgt at indgå i et netværk under Alexandra Institutet, og 3% i et netværk under Innovation Lab. 12% er blevet medlem af it-forum, mens 70% af virksomhederne/organisationerne endnu ikke har valgt at indgå i et netværks- eller klyngeinitiativ på baggrund af deres kontakt til netværksagenten.

Figur 3.18: Har din virksomhed valgt at deltage i et netværk eller et klyngeinitiativ på baggrund af kontakten til netværksagenten



3.3 Opsummering

Overordnet set vurderer Oxford Research, at **resultaterne af netværksagenternes arbejde er tilfredsstillende**. En forholdsvis stor andel af de virksomheder netværksagenterne har haft kontakt til har efterfølgende valgt at gå videre med et it-/innovationsprojekt, ligesom at iKraft virksomhederne generelt set har været mere tilbøjelige til at indføre nye it systemer i projektperioden sammenlignet med kontrolgruppen af virksomheder, som ikke har deltaget i projektet. **Også arrangementerne ser som helhed ud til at have haft betydelige effekter**. Arrangementerne har været relevante for flertallet af de deltagende virksomheder og har givet dem brugbare inputs til nye og bedre måder at arbejde med it på. Ligeledes er mange af virksomhederne/organisationerne blevet inspireret til efterfølgende at gå videre med et it-/innovationsprojekt. For en del virksomhederne har der måske været tale om mindre innovative hjemmeside-projekter, men en betydelig andel har også angivet, at de er gået videre med it-relaterede projekter i forbindelse med produkt- og serviceudvikling.

Meget tyder altså på, at projektet gennem netværksagenterne og arrangementerne er lykkedes med at adressere mange af de konkrete udfordringer som regionens mindre virksomheder står overfor i forhold til innovation og it. **Der hvor resultaterne endnu ikke er så markante er i forhold til de større og mere ambitiøse it- og innovationsprojekter**, herunder særligt i forhold til at skabe forpligtende og ambitiøse samarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner i regionen. Godt nok tyder evalueringen på, at de første spæde samarbejdsrelationer mellem virksomhederne/organisationer og videninstitutionerne i regionen er blevet skabt, men iKraft ser endnu ikke ud til at have genereret nogen større konkrete it-udviklingsprojekter.

På trods af at resultaternes af netværksagenternes arbejde må betragtes som værende tilfredsstillende, viser interviewene med netværksagenter, konsortiepartnere, kommuner og erhvervsråd, at der ikke mindst **i forhold til organiseringen af netværksagenterne arbejde har været en del udfordringer undervejs i projektforløbet**. Udfordringerne har bl.a. være forbundet med den komplekse organisation bag iKraft.

Netværksagenternes mange arbejdsgivere har gjort det vanskeligt for netværksagenterne at vide, hvis interesser de skulle prioritere hvornår. Hertil kommer, at **der har manglet nogle tydelige retningslinjer for netværksagenternes arbejde med at fremme it som innovativ drivkraft**. Dette har bl.a. resulteret i, at netværksagenterne har haft meget forskellige tilgange til udvælgelsen af de virksomheder, de har taget kontakt til, samt til den måde, hvorpå de har tolket målsætningen om at fremme den innovative anvendelse af it.

Det er Oxford Researchs vurdering, at der har manglet nogle klare retningslinjer i forhold til netværksagenternes arbejde. Endvidere **vurderer evaluator, at netværksagenterne har manglet nogle frie midler til fx at finansiere arrangementer med fokus på de emner, som optager de lokale virksomheder**. Evalueringen viser, at netværksagenterne har oplevet det som en stor begrænsning, at de kun har kunnet afholde arrangementer, som enten har kunnet finansieres af konsortiepartnere eller af kommuner og erhvervsråd.

Interviewene med netværksagenterne peger på, at flere af netværksagenterne har haft vanskeligheder med at finde ud af, hvad de to videninstitutioner i konsortiet bag iKraft konkret kan tilbyde virksomhederne. Endvidere nævnes det af flere af netværksagenterne, at det har været svært at sælge projekter ind til både Alexandra Instituttet og Innovation Lap. Forhold som konsortiepartnere løbende har arbejdet for at forbedre. Evaluator vurderer, at der er et behov for, at **konsortiepartnere fortsætter med at præsentere netværksagenterne for eksempler på de konkrete ydelser, de kan tilbyde virksomhederne**.

Endelig viser evalueringen, at der ifølge flere af netværksagenterne **er et modsætningsforhold imellem projektets formål om at skabe store it-innovationsprojekter med videninstitutioner og virksomhedernes fokus på og ønske om at optimere brugen af it i deres daglige drift**. Evaluator vurderer, at der er behov for, at regionen, iKrafts konsortiepartnere og netværksagenterne tager en grundig drøftelse af, hvordan netværksagenternes bedst bibringer virksomhederne værdi.

Kapitel 4. Rekrutteringsaktiviteter

I dette kapitel sættes fokus på de rekrutteringsaktiviteter, der har været under iKraft.

4.1 Rekrutteringsaktiviteternes formål og organisering

Formålet med rekrutteringsaktiviteterne har været, at øge rekrutteringen til it-uddannelser og it virksomheder, så interessen for og viden om it og it-uddannelserne øges mærkbart blandt regionens unge og uddannelsessøgende. Med andre ord skal aktiviteterne sikre, at virksomheder i regionen har adgang til kvalificeret it-arbejdskraft. Det gælder både it-virksomheder og andre virksomheder, der har it-medarbejdere ansat.

Formålet er primært forsøgt opfyldt gennem tre indsatsområder:

- Fokus på at **øge interessen for it-uddannelser** blandt primært danske elever og studerende. Det skal øge optaget på it-uddannelserne og derved på lang sigt øge it-arbejdsudbuddet og forbedre rekrutteringsmulighederne for virksomheder i regionen, der har eller ønsker at ansætte it-medarbejdere.
- Fokus på at øge it-arbejdsudbuddet for it-virksomheder på kort sigt gennem **øget tiltrækning af højt kvalificeret it-arbejdskraft fra udlandet.**
- Fokus på at få **ikke-it-studerende til at interessere sig for karrieremulighederne inden for de it-baserede jobs.**

Finanskrisen har naturligvis gjort, at manglen på it-arbejdskraft er blevet mindre akut i mange virksomheder, men it-forums undersøgelse af it-arbejdsmarkedet i 2010 viser, at der stadig er en række virksomheder, der mangler it-arbejdskraft. Således svarer 25% af de 61 adspurgte virksomheder, at de har ubesatte it-jobs, 48% svarer, at de har planer om at ansætte nye it-medarbejdere i 2010 og 51% svarer, at de vil være interesserede i at gøre brug af udenlandsk arbejdskraft. Finanskrisen ses dog tydeligt, i det 53% af virksomhederne svarer, at det er blevet lettere eller meget lettere at besætte ledige stillinger. Givet at mange effekter af finanskrisen allerede var slået igennem for et år siden, må man formode, at endnu flere end 53% havde svaret, at de finder det nemmere at skaffe arbejdskraft i dag, hvis man havde sammenlignet med situationen for 2 eller 3 år siden. Samlet viser undersøgelsen, som dog kun bygger på resultater fra 63 virksomheder, dog klart, at det fortsat er relevant, at have fokus på at sikre, at virksomheder i Region Midtjylland har tilstrækkelig adgang til it-arbejdskraft.

4.1.1 Organisering

Rekrutteringsaktiviteterne ledes af Alexandra Institutet. Det er det såkaldte indsatsområde kaldet Forretningsforståelse, der har haft det overordnede ansvar for aktiviteterne. Der er etableret en projektgruppe bestående af innovationschefen fra Forretningsforståelse, projektlederne fra konsortiepartnerne, samt repræsentanter for netværksagenterne til at koordinere og planlægge aktiviteterne.

Til rekrutteringsaktiviteterne er der tilknyttet midler i en såkaldte rekrutteringspulje, der kan bruges til at finansiere aktiviteter med fokus på rekruttering. Herudover har konsortieparterne egne midler til rekrutteringstiltag, som de selv disponerer over.

Som forarbejde for rekrutteringsindsatsen er der lavet en **typologisering af studerende**, der vælger en it-uddannelse, samt udarbejdet personaer for it-studerende. Formålet har været, at afdække hvilke rekrutterings-aktiviteter, der er behov for og hvordan aktiviteter kan målrettes specifikke målgrupper bedst muligt. Det er også hensigten, at typologiseringen skal fungere som et redskab for studievejlederne på it-uddannelserne, men den sidste tilpasning af konceptet mangler, før det er egnet til dette formål. Som et led i forarbejdet er der også lavet en baselinemåling af optaget på it-uddannelser, som senere kan anvendes til at monitorere udviklingen på området og effekten af indsatsen.

Den mest prominente rekrutteringsaktivitet har været **etablering af samarbejder mellem gymnasiale uddannelser, virksomheder og i nogle tilfælde videninstitutioner**. Disse aktiviteter har haft til formål, at styrke elevernes interesse for it samt åbne deres øjne for, forskellige karriereforløb og beskæftigelsesmuligheder for folk med it-uddannelser. Der er i alt etableret 9 samarbejder mellem virksomheder og gymnasiale uddannelser og målet i resultatkontrakten er dermed allerede opnået på nuværende tidspunkt. Det er dog kun på to af gymnasierne, at samarbejdet startede i sidste skoleår. For de øvrige er aktiviteterne først startet efter sommerferien 2010. IKraft har ydet økonomisk støtte til at dække gymnasiernes administrationsomkostninger i forbindelse med deres deltagelse i samarbejds-projekterne.

Det er primært netværksagenterne, der har haft til opgave at finde de gymnasiale uddannelser, virksomheder og eventuelt videninstitutioner, der kan indgå samarbejde. Alexandra Institutet har som projektleder for aktiviteten bl.a. deltaget som sparringspartner for netværksagenterne og deltaget i møder mellem virksomheder, uddannelsesinstitution og eventuelt videninstitution. Det er desuden Alexandra Institutet, der har stået for at indgå resultatkontrakter med deltagerne.

Som led i forløbet arbejder Alexandra Institutet, i samarbejde med Undervisningsministeriet, på at lave en håndbog for samarbejde mellem gymnasiale uddannelser, virksomheder og videninstitutioner. Håndbogen kommer til at beskrive erfaringer og resultater fra de 9 samarbejdsprojekter samt casebeskrivelser. Som led heri har Alexandra instituttet også udarbejdet en evalueringsramme, der bruges til at evaluere samarbejderne.

IKraft har også, gennem Innovation Lab, leveret **input til den kreativitets og innovations sommerskole som Ingeniørhøjskolen og B&O hvert sommer afholder sammen i Struer**. Innovation Lab har afholdt en 1 dags innovation camp. Campen har primært haft til formål, at vise deltagerne hvor langt man kan nå på en dag. Sommersko-

len havde i 2010 deltagelse af ca. 50 studerende fra 8 europæiske lande, og er blandt andet blevet fremhævet af Cirus som eksempel på god praksis indenfor fremme af kreativitet og innovation.¹⁰ Som det mest markante resultat af årets sommerskole har B&O valgt at søge om at få patent på en af de ideer/koncepter der blev udviklet. Tidligere har man valgt at ansætte 3 studerende fra Tjekkiet på B&Os fabrik i Tjekkiet.

Det er endnu ikke besluttet hvordan sommerskolen kommer til at se ud næste år, men parterne forventer, at bidraget fra Innovation Lab også kommer til at indgå fremover.

iKraft har også deltaget med en stand på **karrieredagene i 2010 i Kongrescentret i Århus** med henblik på at formidle kontakt mellem studerende, nyuddannede og virksomheder. Formålet var at sætte fokus på de mange jobmuligheder, der findes i IT-virksomheder, og Silkeborg Data, Mjølners Informatics and 2C change deltog på iKraft standen.

Der deltog omkring 7.000 studerende og dimittender på karrieredagene. Ca. 32% havde en naturvidenskabelig/teknisk/it-faglig uddannelse og ca. 67% af de besøgene kunne forestille sig, at sende en konkret ansøgning til en messevirksomhed, som de snakkede med på messen. iKraft har også medvirket ved **ITEKs mobile udstilling eSkills Tour**, der viser, hvordan ny teknologi anvendes og indgår i vores hverdag.

Desuden er der en række internationale netværksaktiviteter, der også bidrager til at tiltrække internationale studerende. De omtales i næste kapitel. En samlet oversigt over rekrutteringsaktiviteterne findes i bilag 2.

Det samlede forbrug på rekrutteringsaktiviteter var i afrapporteringen fra september 2010 opgjort til ca. 2,5 millioner kr. Samlet forventes der frem til udgangen af maj 2011 at blive anvendt ca. 4,6 millioner kroner på rekrutteringsaktiviteterne. Det er 2 millioner kroner mindre end oprindeligt budgetteret, hvilket skyldes, at situationen på arbejdsmarkedet har ændret sig siden projektets start.

4.2 Resultater og effekt af rekrutteringsindsatsen

For at afdække rekrutteringsaktiviteterne har Oxford Research benyttet en kombination af desk research og interviews. Desk researchen har primært været fokuseret omkring de halvårslige indberetninger fra konsortiet og andet tilgængeligt materiale. Interviewene har været med personer, der har arrangeret eller deltaget i rekrutteringsaktiviteter. Nogle har kun været involveret i rekrutteringsaktiviteter under iKraft, mens andre, fx konsortieparterne og netværksagenter, også har deltaget i andre aktiviteter under iKraft. Desuden er der i samarbejde med Alexandra Instituttet gennemført to fokusgrupper med gymnasie-elever, der har deltaget i et samarbejdsprojekt med en virksomhed (JYSK) og en videninstitution (VIA).¹¹ En komplet oversigt over hvilke aktiviteter der er blevet evalueret og hvordan findes i bilag 1.

¹⁰ <http://www.iu.dk/publikationer/2009/ti-bud-paa-kreativitet-og-innovation>

¹¹ Gennemføres 4. oktober sammen med Alexandra Instituttet.

Det har ikke været muligt, at lave en reel effektevaluering af rekrutteringsaktiviteterne. Det skyldes blandt andet, at:

- Mange aktiviteter først har effekt på længere sigt. Det gælder fx aktiviteter rettet mod gymnasiale uddannelser. Her skal eleverne først afsluttes deres uddannelse, inden det kan måles om de vælger at søge ind på en it-uddannelse. Tilsvarende skal studerende på it-uddannelser afslutte deres uddannelse før man kan måle, hvor de vælger at søge arbejde.
- Yderligere gælder for en række aktiviteter, at de endnu ikke er klar til at blive brugt af elever og uddannelser. Det gælder blandt andet materialet om typologisering af de studerende, udarbejdelsen af en rekrutteringsfilm samt arbejde med at udvide de it relevante praktikmuligheder i uge 46 (som er en uge for 9 classes praktikophold i en it-virksomhed).
- Eleverne udsættes for mange forskellige påvirkninger under deres uddannelse. Det kan derfor være svært at isolere den effekt som iKraft har på eleverne.
- Flere af aktiviteterne indgår som et element i et større og allerede etableret setup. Det gælder blandt andet sommerskolen, standen på karrieredagene, og deltagelsen ved eSkills Tour.

Ydermere er der tale om meget forskellige aktiviteter, der kan være svære at evaluere, som en del af det samme overordnede evalueringsdesign. Aktiviteterne varierer fra etablering af konkret samarbejder over deltagelse på messer til deltagelse i møder og udarbejdelse af markedsføringsmateriale.

Hvis der kun havde været en enkelt eller to rekrutteringsaktiviteter havde det været muligt, at forsøge at tage højde for ovennævnte forhold i evalueringsdesignet. Det er imidlertid ikke muligt ved så stort et antal aktiviteter. I stedet har Oxford Research fokuseret på, at afdække de involverede aktørers oplevede effekt af aktiviteterne. Her er der sat fokus på oplevelsen hos elever, lærere på gymnasier og videninstitutioner, virksomheder samt folk med tilknytning til iKraft.

Overordnet opleves **rekrutteringsaktiviteterne som relevante, de er blevet godt modtaget af eleverne og har givet elever et bedre indblik i it-uddannelser.** Desuden har aktiviteterne **øget elevernes interesse for it.** Det er dog svært for de involverede parter at vurdere, hvorvidt interessen for it også er øget på længere sigt.

Særligt samarbejdet mellem to klasser på Tørring Gymnasium og henholdsvis VIA University Colleges ingeniørlinje og JYSK, fremhæves som succesfulgt af de involverede parter. På gymnasiet har en 1. G klasse med fokus på matematik og fysik lavet et projekt med VIA og en 1. G klasse med fokus på erhvervslivet, internationalisering og sprog har lavet et projekt med JYSK. Økonomisk har iKraft bidraget med 50.000 kroner per klasse til at dække administrationsudgifter, hvilket i praksis primært er løn til de lærere, der har brugt ekstra timer på projektet. For begge klasser er det blevet aftalt, at samarbejdet skal fortsætte med fælles aktiviteter i 2. og 3. G.

Det andet samarbejde, der startede inden sommerferien har været mellem Linka Energy og Ringkjøbing Gymnasium. Linka Energy har ligeledes været tilfredse med samarbejdet, mens Ringkjøbing Gymnasium ikke har ønsket at medvirke i evalueringen.

Om iKrafts rolle som facilitator af samarbejdet siger Rektor Ole Nørregaard:

"Vi kunne aldrig have startet projektet op selv. Gymnasier har ingen udviklingsafdeling og ingen ressourcer til at starte denne type projekter op. Gennem projekterne har vi fået en masse kontakter, som vi i fremtiden kan bruge til at videreudvikle det, der er startet samt udvikle nye projekter. Derfor vil dette også føre til endnu mere i fremtiden."

Lone Brun Jakobsen, der har været involveret i projektet mellem en 1. G klasse og VIA, siger om skolens udbytte og elevernes kendskab til VIA:

"Eleverne synes, det har været super spændende. Vi har fået vist eleverne noget af det teori de lærer her i praksis. Desuden har projektet givet et rigtig godt billede af, hvad man laver på en ingeniøruddannelse, og at det ikke er så støvet som mange ellers tror om maskiningeniør-uddannelsen. Det har været kanon god studievejledning."

VIA har i flere sammenhænge haft samarbejde og fælles projekter med gymnasier. Det skyldes blandt andet, at de har svært ved at tiltrække danske studerende og derfor bruger en del ressourcer på at øge kendskabet til maskiningeniørlinjen på via blandt fx gymnasielever. Inge Lundrup, der har været VIAs tovholder på projektet, siger om VIAs udbytte

"Vi er meget tilfredse med samarbejdet. Det er meget virkningsfuldt at få elever ud og se uddannelsesinstitutionen og hvad vi laver. Direkte markedsføring overfor elever er meget mere effektivt end at indrykke reklamer i diverse medier. Vi har ikke en formel evaluering af dette, men vi kan klart fornemme, at det er direkte markedsføring der virker."

VIA har nu besluttet at udvikle en række mere standardiserede forløb for samarbejde med henholdsvis 1., 2. og 3. G klasser. JYSK har også været glade for deres samarbejde med Tørring Gymnasium.

Parterne er dog også bevidste om, at projekterne **ikke direkte har fokuseret på it**. Projektet med VIA har fokuseret på matematik og fysik, eleverne skulle designe et hjul med så stor kræft som muligt, og projektet med JYSK har fokuseret på at give eleverne et indblik i en stor erhvervs virksomhed som JYSK.

It har dog indgået i begge projekter. Hos JYSK har eleverne fået et indblik i, hvordan it bruges i en stor virksomhed til fx lagerstyring og hos VIA har eleverne fået et indblik i, hvordan avancerede softwareprogrammer bruges på videninstitutioner til at lave modeller og simulere kræfter. Da der ikke har været tilknyttet en it-videninstitution til projektet, har elverne dog ikke fået øget viden om it-videninstitutioner via projektet med JYSK.

Generelt har de fleste som nævnt været meget tilfredse med rekrutteringsaktiviteterne, men der har dog også været aspekter, der har givet anledning til kritik og forslag til forbedringer.

Nogle netværksagenter har **ikke følt sig ordentligt klædt på** til at skulle facilitere samarbejdsprojekter mellem gymnasierne, virksomheder og videninstitutioner og mindst en netværksagent er også blevet overrasket over, hvor meget tid han/hun har skullet bruge på at etablere samarbejder mellem gymnasier og virksomheder.

Netværksagenterne er ikke blevet rekrutteret ud fra deres viden om uddannelsessystemet og hvilke krav, der fx skal være opfyldt, for at et gymnasium kan indgå et samarbejde med en virksomhed. Tilsvarende har de ikke haft erfaringer med, hvad virksomhederne får ud af det, og har derfor til tider haft lidt svært ved at forklare virksomhederne, hvorfor det er en god ide at indgå et samarbejde med et gymnasium.

Derfor har de savnet mere støtte fra Alexandra Institutet i processen. Det kunne fx være i form af modeller for standardforløb udviklet af Alexandra Institutet, som netværksagenterne kunne præsentere virksomheder og gymnasier for.

Omvendt har Alexandra Institutet ønsket, at der blev udviklet så mange forskellige forløb som muligt, så det kunne blive afprøvet hvilke former for samarbejde der virker bedst og har størst effekt. Derfor har de ikke ønsket, at alle samarbejder skulle følge samme grundmodel.

Hvis der i fremtiden skal etableres flere samarbejder, og hvis der kommer nye netværksagenter til, er det derfor vigtigt, at være opmærksom på, at de nyansatte får tilstrækkelig støtte til at etablere samarbejder mellem gymnasier og virksomheder. Hvis en ny netværksagent skal medvirke til at etablere samarbejdsaftaler mellem gymnasier og virksomheder er det vigtigt, allerede ved jobsamtalen, at gøre opmærksom på, at det er en væsentlig del af netværksagentens job. Som det er nu oplever i hvert fald enkelte netværksagenter, at det er en lidt "irriterende" ekstra opgave, de er blevet pålagt, og som tager tid fra deres hovedopgave, nemlig at besøge virksomheder og formidle samarbejde med videninstitutioner.

En af de deltagende virksomheder, har desuden tilkendegivet, at **forløbet med eleverne har været for kort til, at det faglige input fra eleverne har nået det niveau virksomheden havde håbet**. I fremtiden vil de overveje, om ikke forløbene skal være lidt længere. Alexandra Institutet indsamler som nævnt selv erfaringer fra forløbene, men det er værd allerede nu at være opmærksom på, at virksomhederne, i de tilfælde de ikke kun medvirker for at markedsføre sig selv, mens også for at få et vigtigt fagligt input til komplicerede problemstillinger, kan have størst gavn af lidt længere samarbejdsforløb end det har været tilfældet for et par af de første projekter.

Desuden har gymnasierne tilkendegivet, at **det kan være svært for dem, at fortsætte de samarbejder, der bliver startet**, fordi de kun får dækket deres administrations-

omkostninger det første år. Omvendt har de også givet udtryk for, at de har fået en række kontakter de potentielt kan bruge fremover og som vil gøre det nemmere at etablere lignende projekter i fremtiden. iKraft kunne derfor overveje ved projektafslutning, at samle parterne for at diskutere om samarbejdet bør fortsætte og hvordan gymnasiet også på længere sigt kan få udbytte af at have deltaget i samarbejdet. Ellers er der risiko for, at projekterne kun løber så længe de kan få penge fra iKraft eller andre, og aldrig bliver selv bærende.

I forhold til at deltage på messer og lignende giver virksomhederne generelt udtryk for, at det er nyttigt at komme ud og møde de studerende og dimittender, men at det er **vigtigt, at afklare, præcist hvilke kompetencer virksomhederne leder efter og hvem, der er målgruppen for konferencerne**. Således oplevede to af de virksomheder, der deltog på karrieredagene, at der var et flertal af humanister og at målgruppen kun i begrænset omfang svarede til den type medarbejdere, de var på jagt efter.

Tilsvarende synes det relevant at overveje, i hvilke situationer iKraft kan skabe synergi og øget effekt, ved at have en stand på en messe og invitere virksomheder til at deltage. Her tænkes særligt på karrieredagene. Som udgangspunkt eksisterer de konferencer iKraft har deltaget på allerede, og virksomhederne kan frit tilmelde sig, hvis de finder det relevant og udbytterigt. iKraft bør derfor nøje overveje, hvordan og hvornår, projektet kan øge virksomhedernes værdi og hvordan, de kan skabe situationer, hvor virksomheder der ellers ikke ville have deltaget, ønsker at deltage. I forhold til karrieredagene har en af de deltagende virksomheder givet udtryk for, at det er de små virksomheder der ikke kan eller vil deltage selv og derfor kan have gavn af fællesarrangementer. En anden virksomhed tilkendegiver, at de bl.a. deltog for at støtte op om iKraft, som de synes er et godt projekt. Virksomhederne skulle dog gerne deltage, fordi de mener, at de får noget ud af det, og de skulle gerne vælge at stå på en iKraft stand, fordi de mener at de får mere ud af det per investeret krone end de vil få ved at stå alene.

4.3 Opsummering

Som nævnt har der overordnet været stor tilfredshed med rekrutteringsaktiviteterne. Dog har det ikke været muligt, at lave en effektevaluering af en stor del af dem. Særligt samarbejder mellem gymnasiale uddannelser, virksomheder og videninstitutioner får ros. Også her har der dog været syv ud af ni samarbejder, hvor det har været for tidligt at evaluere dem.

I forhold til de forskellige fokusområder for rekrutteringsaktiviteterne, synes der at have været størst fokus på at øge søgningen til it-uddannelser. Indsatsen for at tiltrække udenlandske studerende og få ikke-it-studerende til at interessere sig for karrieremulighederne inden for de it-baserede jobs har været væsentligt mindre.¹² Oxford Research har ikke set nogen dokumenter, hvor dette fremgår som et eksplicit valg, og parterne i iKraft bør i fællesskab overveje, om det er i overensstemmelse med deres prioriteter.

¹² Dette synes også at være tilfældet, når de aktiviteter der ligger under den internationale indsats medregnes.

Kapitel 5. Aktiviteter til fremme af International netværksdannelse

I dette kapitel sættes fokus på de internationale aktiviteter der har været under iKraft.

5.1 De internationale aktiviteters formål og organisering

Formålet med de internationale aktiviteter er, at opbygge internationale netværk som

- Øger den regionale innovationskraft
- Styrker regionens aktive deltagelse i internationalt innovations- og vidensamspil
- Styrker regionens internationale positionering med udgangspunkt i it.

For at opnå dette, har iKraft primært fokuseret på to indsatsområder:

- Dels at indgå **aftaler med nye internationale partnere, virksomhedsnetværk, videninstitutioner m.m.** som bygger på konkrete videns og innovationsmål inden for specificerede områder. Herunder har der været særlig fokus på udveksling af viden på virksomhedsniveau og samarbejde mellem videninstitutioner.
- Dels at **profilere regionen på it-området** ved at initiere at regionale it-videnmiljøer årligt optræder på et antal internationale konferencer. Til at understøtte indsatsen udvikles marketingmateriale som beskriver de erhvervsmæssige og videnskabelige styrkepositioner i regionen.

5.1.1 Organisering

De internationale aktiviteter ledes af Innovation Lab. Der er etableret en projektgruppe bestående af projektlederne fra konsortiepartnerne, samt repræsentanter for netværksagenterne. Der er oprettet en internationaliseringspulje med midler til at understøtte de internationale aktiviteter. Herudover har de 3 konsortiepartner egne midler til internationale tiltag.

Innovation Lab har det formelle ansvar for opbygning og vedligeholdelse af internationale netværk under iKraft. Det er hensigten, at netværksagenterne, og derigennem IT virksomhederne i region, skal bruge de internationale netværk som kilde til viden, inspiration, produktionsudvikling og vækst.

Desuden er det hensigten, at viden på it-området skal formidles fra regionens virksomheder til internationale samarbejdspartnere for derigennem at styrke konkurrenceevnen ud over regionens og landets grænser.

Den største af de internationale aktiviteter har været arbejdet med at få Region Midtjylland optaget i det internationale netværk **Districts of Creativity (DoC)**. District of Creativity er et netværk for politikere, videninstitutioner og virksomheder inden for innovative og kreative industrier. Netværket har i øjeblikket 12 medlemmer.¹³

Netværket har primært til **formål, at fostre udveksling af god praksis indenfor innovation, kreativitet og iværksætteri**. DoC var til at starte med primært et netværk for politikere, men har de seneste år udviklet sig til at have mere fokus på at lave konkrete projekter sammen og involvere ikke-politikere. Det er gratis at være medlem, men regioner skal søge om optagelse og godkendes af de øvrige medlemmer. For at blive optaget, skal de eksisterende medlemmer vurdere, at medlemmerne kan lære noget af ansøgerne samt at ansøgerne kan lære noget af de eksisterende medlemmer. Der er endnu ikke eksempler på, at netværket har sagt nej til nye medlemmer, men der er en række regioner der har forhørt sig, og som har droppet at ansøge, efter at de har set optagelses-kriterierne og drøftet deres mulige optagelse med sekretariatet.

Blandt de konkrete aktiviteter i netværket er:

- Det årlige **Creativity World Forum**. Her samles politikere, videninstitutioner, iværksættere og virksomheder for at udveksle ideer om, hvordan de skal takle økonomiske udfordringer og gøre deres region førende indenfor innovation og kreativitet. I tilknytning til konferencen har **medlemsregionerne en udstilling**, hvor de kan promovere regionens kompetencer, tiltag, videninstitutioner, og virksomheder indenfor kreativitet og innovation.
- **International Councils**, hvor medlemmer af netværket mødes og bl.a. diskuterer hvordan netværket skal fungere og hvilke fælles projekter de skal arbejde med. Det er Innovation Lab der repræsenterer region midtjylland ved disse møder.
- **Reverse missions**. Politikere fra netværket besøger en region, typisk over tre dage, for at få et indblik i hvordan regionen arbejder med kreativitet og innovation.
- **Praktikantordninger** for kandidater i produktudvikling og industrielt design samt kandidater indenfor mode og tekstil design fra anerkendte skoler i Flandern. Programmet er støttet af EU's Leonardo da Vinci program, hvorfor virksomheder der modtager dimittenderne typisk ikke betaler dem løn. Der er tre danske virksomheder der i efteråret 2010 har en praktikant fra Flandern udstationeret.
- **Udveksling af konkrete værktøjer til at fremme åben innovation og op-levelsesøkonomi**. To kataloger med god praksis fra medlemsregionerne er un-

¹³ Baden-Württemberg, Catalonia, Flanders, Karnataka, Lombardia, Nord-Pas de Calais, Oklahoma, Qingdao, Rhône-Alpes, Scotland, Shanghai og Tampere

der udvikling og senere vil en række konsulenter fra medlemsregionerne blive trænet i at bruge redskaberne.

iKraft finansierer en del af de timer som Innovation Lab bruger på at få Region Midtjylland optaget i netværket. Regionen er endnu ikke optaget, men forventes at blive optaget ved næste World Creativity Forum i Oklahoma i november 2010.

Som led i Forummet i Oklahoma arrangerer iKraft også en **studietur for deltagende virksomheder til New York**. iKraft arrangerer også en **studietur til Silicon Valley** i november 2010.

Udover deltagelse i praktikantordningen under DoC, hvor 3 studerende som nævnt pt. er i Danmark, satser iKraft også på, at sende danske praktikanter af sted til udlandet. Foreløbig har en **medarbejder fra innovation Lab, der samtidigt studerede ved Handels- og ingeniørhøjskolen i Herning, været udstationeret ved det danske innovations Center i Silicon Valley** og den næste skal af sted i efteråret 2010. Praktikantudvekslingsprogrammer er blevet igangsat for at afdække ny viden og tendenser i henhold til IT fra udlandet samt at formidle Region Midtjylland som en innovativ IT-Region. Således var den udsendte medarbejder i løbende kontakt med Innovation Lab og skrev indlæg om den nyeste udvikling på it-området på iKrafts hjemmeside.

Med midler fra bl.a. iKraft er **NEXT konferencen – Nordic Exceptional trendshop** – desuden blevet genoplivet. NEXT er dels en konference, dels en udstilling, idet der både er udstillinger fra virksomheder og videninstitutioner om det næste indenfor teknologi og internationale talere. Ved konferencen i 2010 var der særligt fokus på CareWare, Fødevarer, Digital teknologi, Design og Grøn teknologi. Til trods for at NEXT i afrapporteringerne fra iKraft anføres som en begivenhed iKraft støtter, markedsføres NEXT på den officielle hjemmeside som "årlig Innovation Lab begivenhed om det næste indenfor teknologi".¹⁴

Repræsentanter fra iKraft har desuden **deltaget på en række internationale konferencer for at skabe synlighed omkring iKraft samt indhente nye viden** til netværksagenternes arbejde med virksomheder og forskningsinstitutioner. Som led heri har der været repræsentanter af sted til følgende konferencer: Real Live Gaming, Institute for the Future – Technology Horizon, Elements of a Networked Urbanism, New Media Days, Creativity World Forum, PICNIC, Kids & Creativity, PADMA, Bioneers Global Conference og SMEs, Research and Innovation: From Idea to Market, turning knowledge into profit.

En komplet oversigt over aktiviteterne på det internationale område kan findes i bilag 2.

Det samlede forbrug på internationale aktiviteter var per 1. september 2010 opgjort til ca. 2,9 millioner kr. Samlet forventes der frem til udgangen af maj 2011 at blive anvendt ca. 5,0 millioner kroner på de internationale aktiviteter. Det er 1 million kroner mindre end oprindeligt budgetteret. Der er i seneste afrapportering fra konsortiet ikke nogen begrundelse for, hvorfor der forventes at blive brugt færre penge på de internationale aktiviteter.

¹⁴ <http://www.innovationlab.dk/next>

5.2 Resultater og effekt af den internationale indsats

De internationale aktiviteter er blevet afdækket på samme måde som rekrutteringsaktiviteterne. Dels gennem desk research og dels gennem en række interviews med relevante aktører, der har arrangeret eller deltaget i internationale aktiviteter. En komplet oversigt over hvilke aktiviteter der er blevet evalueret og hvordan findes i bilag 1.

Som for rekrutteringsaktiviteterne gælder, at det har været **vanskeligt, at lave en egentlig effekt evaluering**. Det skyldes dels, at der lige som for rekrutteringsaktiviteterne har været en lang række **meget forskelligartede aktiviteter**. Af ressourcemæssige årsager, har det ikke været muligt at lave en grundig evaluering af hver enkelt aktivitet. Den primære årsag er dog, at **mange af aktiviteterne endnu ikke har fundet sted**. Således er regionen endnu ikke optaget i DoC, og studieturene til New York og Silicon Valley er ligeledes først i november 2010. Derudover har Innovation Lab først for nyligt modtaget markedsføringsmaterialet for World Creativity Forum 2010 i Oklahoma og var derfor endnu ikke begyndt, at markedsføre begivenhederne, da denne evaluering blev afsluttet.

Ydermere gælder, at medlemmerne af DoC skal mødes i slutningen af september for at diskutere, hvordan netværket i fremtiden skal fungere og udstikke retningslinjerne for det videre arbejde. Innovation Lab har ønsket at have klarhed over netværkets fremtidige fokus, før de begynder at promovere netværket overfor private virksomheder. Derfor er det endnu usikkert, hvor stor interesse der vil være blandt virksomhederne for at deltage i aktiviteter under DoC.

Ydermere kan nævnes, at de 3 virksomheder der modtager praktikanter i efteråret 2010 kun lige havde modtaget dem, da indsamlingen af viden til evalueringen blev afsluttet. De var derfor ikke i stand til at udtale sig om udbyttet af ordningen.

Derudover er det ofte svært at måle effekten af netværk, da det godt kan være et meget diffust udbytte deltagerne får. Således siger Lau Kofoed Kierstein fra Paly Alive fx om deres deltagelse på NEXT messen:

“Vi fik ikke noget direkte, men en masse indirekte ud af det. Vi fik udbredt kendskabet til vores navn. Det har været spændende at deltage og få opbygget et netværk med de andre deltagere og få noget inspiration til produktudviklingen.”

Samlet gælder som en konsekvens af ovenstående, at den målbare effekt af de internationale aktiviteter synes begrænset på nuværende tidspunkt. Det udelukker dog ikke, at der er en effekt der ikke kan måles eller at aktiviteterne kan have en effekt på længere sigt.

For at kunne vurdere aktiviteterne allerede på dette tidlige tidspunkt i deres udvikling, har Oxford Research også for de internationale aktiviteter koncentreret sig om, at afdække de deltagende personer og virksomheders oplevede effekt. For World Creativity Forum er vægten blevet lagt på, at afdække de eksisterende medlemmers oplevede effekt.

Selvom regionen endnu ikke er optaget, har de som led i deres mulige optagelse deltaget i de seneste møder i netværket. Derfor er den oplevede effekt hos regionens repræsentant også blevet afdækket.

Som nævnt er mange af de internationale aktiviteter først ved at starte for alvor nu, og derfor er der heller ikke opbygget mange relevante internationale netværk under iKraft. Gennem forberedelsen til optagelse i Districts of Creativity og deltagelse i møder, er regionen dog allerede blevet et kendt ansigt i netværket. På den måde kan regionen siges, allerede at indgå i netværket. Det er som nævnt også herigennem, at der er kommet 3 nyuddannede i praktik i danske virksomheder.

Lasse Paananen der varetager Tampere's deltagelse i netværket og kontakt til DoC sekretariatet, er meget tilfreds med Tampere's deltagelse. Det skyldes primært, at netværket de seneste år er gået fra et netværk, der primært var for embedsmænd som udvekslede god praksis til i dag at være mere operationelt og med deltagelse af langt flere der ikke er politikere eller embedsmænd. Det øgede fokus på det operationelle ses bl.a. ved, at der er en række projekter hvor medlemmerne og deres virksomheder udvikler konkrete projekter og redskaber sammen. Udviklingen af de førnævnte **værktøjer til at fremme åben innovation og oplevelsesøkonomi** fremhæver Lasse som de bedste eksempler. Det er også her Tampere forsøger at inddrage deres virksomheder, fx ved at invitere dem til at blive trænet i at bruge de gode praksis værktøjer som netværket har identificeret.

Tampere har også gennem udveksling af god praksis om politiske tiltag fået **kendskab til to projekter i Flandern, Flandern DC Fellows og Entrepreneurial Days, som nu er kopieret og indført i Tampere**. Disse aktiviteter er dog ikke direkte relevante for virksomhederne i første omgang. Det samme gælder for den udstilling Tampere typisk har i forbindelse med det årlige World Creativity Forum. Her er det primært regionen der bliver promoveret samlet, gennem fortællinger om regionens kompetencer, klynger og politiske satsninger og programmer, og ikke så meget enkelte virksomheder. Selvom Tampere således er glade for deres medlemskab og har fået konkrete resultater ud af det, er der også plads til forbedring på et par områder. Først og fremmest er det en udfordring, at de konkrete fælles projekter i øjeblikket er finansieret af EU, og at medlemmerne uden for EU derfor ikke kan deltage.

"We would like more involvement of non-EU-members but that's difficult with the current structure where we have European projects based on EU finding. Therefore we are meeting in DoC at the end of September 2010 to discuss the future strategy."

Sara Pieters der udgør sekretariatet for DoC, er enig og peger desuden på en anden mulig forbedring:

"right now we have some regions who are not as active as we would like them to be and they take up space of others. But it is difficult to kick them out. This will be important to discuss when we meet in late September."

Som nævnt har iKraft endnu ikke afdækket, om virksomheder er interesserede i at deltage i aktiviteter under iKraft, men **med studieturen til Silicon Valley har parterne fået en indikation af, at virksomhederne er interesserede i at deltage i arrangementer**, hvor de kommer rundt til førende regioner, og får inspiration og muligheder for

at udvide deres netværk. Om interessen for studieturen til Silicon Valley siger Louise Jakobsen fra innovation Lab:

“Vi i gang med at lave programmet, men i USA planlægger folk ikke så lang tid frem i tiden, så det er ikke på plads endnu. Jeg har oprettet en linked-in gruppe, men vi er ikke rigtigt begyndt at markedsføre turen endnu. Alligevel har vi allerede 19 tilmeldte og vi har vel plads til ca. 25.”

Det er for øvrigt værd at bemærke, at det er den medarbejder der tidligere var i praktik i Silicon Valley, der nu arrangerer turen og derved gør brug af det netværk hun har opbygget. Her har der således været en **fin synergi mellem to aktiviteter under projektet** og gennem turen åbnes netværket for en række private virksomheder.

Oxford Research vurderer, at det på den ene side er fornuftigt, at vente med at markedsføre DoC til man har et mere præcist billede af, hvad strategien bliver de kommende år og hvilke projekter netværket vil fokusere på. På den anden side, er der også en risiko for, at regionen og iKraft kommer til at bruge en masse ressourcer, på noget som virksomheder og videninstitutioner kun har en begrænset interesse i. Derfor er det særdeles **vigtigt, at iKraft får et billede af, hvilke konkrete aktiviteter virksomhederne kunne være interesserede i at deltage i og på hvilke vilkår.**

Lars Brøndum Petersen fra virksomheden RETAP, der er en af de virksomheder der har modtaget en praktikant i efteråret 2010 fortæller, at deres hovedgrund til at søge en praktikant, var, at det gav dem **muligheden for at kunne tilknytte en færdiguddannet designer gratis**. Lars ser det dog også som en **fordel at praktikanten snakker og skriver flydende hollandsk**, hvilket måske kan blive nyttigt, hvis de fx gerne vil ind på nogle nye markeder. RETAP har ikke undersøgt, om de kunne få en dansk studerende på samme vilkår, men hvis det havde været muligt, kunne de også godt have fundet på, at gøre det.

I forhold til praktikordningen er det værd at bemærke, at der kun er **en af de tre praktikanter, der er placeret i Region Midtjylland, nemlig hos Teknologisk Institut i Århus**. De to andre er placeret i virksomheder i henholdsvis Rødovre og på Frederiksberg. Set i et nationalt perspektiv er det naturligvis lige meget hvor i Danmark praktikanterne sidder, men det er klart, at praktikanter der sidder i Storkøbenhavn næppe bidrager voldsomt til at skabe internationale netværk og kontakter i Region Midtjylland. Hvis regionen og iKraft fastholder, at formålet med aktiviteten er at skabe internationale netværk for regionens virksomheder, vurderer Oxford Research, at regionen bør overveje, om **regionens virksomheder kan gives førsteret til at ansøge om praktikanter**. Alternativt bør formålet med aktiviteten og beskrivelsen af det forventede udbytte omformuleres. Det fremgår for øvrigt også af DoCs beskrivelse af ordningen, at det er virksomheder i Region Midtjylland der kan modtage praktikanter.

Som nævnt er midler fra iKraft desuden blevet anvendt til at genoplive NEXT konferencen. Deltagerne som Oxford Research har interviewet, synes generelt de har fået **god markedsføring og gode kontakter ud af deres deltagelse og kunne alle godt finde på at deltage igen**. Flere af dem påpeger dog, at konferencen godt kunne være markedsført bedre. Således siger Martin Thorup fra A/S Aabentoft:

“det var interessant, men måske kunne jeg godt have ønsket mig, at budskabet kom lidt mere ud. Det kunne have været annonceret bedre”

Hvorvidt målgruppen var rigtig afhænger lidt af, hvem man spørger. Mens én virksomhed fremhæver, at der var lidt for meget “her og fru Danmark” over deltagerne og ikke nok private virksomheder, fremhæver to andre, at det netop var en mulighed for at komme ud til et bredt publikum. Generelt ser konferencen således ud til at være forløbet tilfredsstillende.

Det er som nævnt hensigten, at netværksagenterne skal bruge de internationale netværk som kilde til viden og inspiration, som de kan formidle videre til virksomhederne. Netværksagenterne er dog enige om, at de stort set ikke er blevet tilført viden fra de internationale aktiviteter. Der er et par af netværksagenter, der lidt tilfældigt har været involveret i enkelte internationale aktiviteter, men ellers giver de udtryk for, at **de ikke har kendskab til hvilken internationale aktiviteter der har været** og hvilken viden aktiviteterne har genereret. Oxford Research vurderer, at der her er et klart forbedringspotentiale. I den forbindelse hæfter Oxford Research sig også ved, at netværksagenters arbejdsfokus allerede er meget bredt, og at de forventes at vide noget om rigtig mange ting. Oxford Research vurderer derfor, at det er Innovation Lab der bør påtage sig opgaven med at formidle viden videre til netværksagenterne. Hvis ansvaret ligger hos netværksagenterne er der stor chance for, at videndelingen skubbes i baggrunden, af de mange andre opgaver.

Den kommende opgave med at sikre, at virksomhederne i regionen får udbytte af medlemskabet af DoC er et eksempel på et projekt, hvor Innovation Lab og netværksagenterne formentlig med fordel kan arbejde sammen. Netværksagenter har tæt kontakt til mange virksomheder, mens Innovation Lab varetager kontakten til DoC.

5.3 Opsummering

Ovenstående afdækningen viser, at der i disse måneder for alvor **er ved at komme gang i de internationale aktiviteter** og at både politikere, videninstitutioner og virksomheder de kommende måneder har flere muligheder for at deltage i aktiviteter der potentielt giver adgang til internationale kontakter og netværk. De første indikationer antyder ydermere, at der er interesse for disse aktiviteter.

Derved vil der ske **en styrkelse af virksomheder og it-videninstitutioners muligheder for at indgå i internationale netværk**. Derfra og så til at der bliver etableret reelle internationale vidensamarbejder er der dog et stykke vej. Ligeledes er det **for tidligt i processen til, at indsatsen kan siges, at have øget den regionale innovationskraft markant** eller markant forbedret små og mellemstore virksomheders internationale samarbejds muligheder. Det ville også være bemærkelsesværdigt, hvis det havde været tilfældet allerede inden aktiviteterne har fundet sted. Således er det i høj grad tiden der må vide, hvor meget it-videninstitutioner og virksomheder får ud af de internationale aktiviteter.

Den vigtigste kritik fremadrettet omhandler den manglende inddragelse af netværksagenter. Hvis det fortsat skal være et mål og hvis målet skal opfyldes, er der behov for, at parterne tænker grundigt over, hvordan det bedst kan ske. Videndeling og videnoverførsel har en tendens til at blive nedprioriteret i en travlt hverdag til fordel for mere konkrete opgaver, og det er formentlig Innovation Lab, der som den aktør der besidder den internationale viden, skal tage ansvar for at få den formidlet bedre til netværksagenterne.

Man kan også spørge sig selv, om man kunne have forventet, at der på nuværende tidspunkt, var kommet mere ud af de ca. 2,9 millioner kr. der er blevet brugt på de internationale aktiviteter. Særligt fordi nogen af aktiviteterne, fx modtagelse af praktikanter og ansøgning om optagelse i Districts of Creativity, er gratis eller kun forbundet med begrænsede udgifter til rejser og betaling af arbejdstid. Det er dog svært for Oxford Research at vurdere, da det ikke fremgår af afrapporteringerne, hvordan midlerne er fordelt på underposter, og hvor mange midler der fx er anvendt på samarbejdet med NEXT konferencen.

Kapitel 6. Innovationspuljen

I dette afsnit sættes der fokus på Innovationspuljen og de resultater den har ført til.

6.1 Innovationspuljens formål og organisering

Innovationspuljen er oprettet af Region Midtjylland og har til formål at støtte og fremme innovativ anvendelse af it. Herunder skal innovationspuljen medvirke til, at der fødes forsknings- & udviklings samt demonstrationsprojekter i umiddelbar forlængelse af de samarbejder som netværksagenterne initierer.

Puljemidlerne beløber sig til 6,3 mio. kr. og bevilges til eksperimenter og samspil mellem videninstitutioner og erhvervsliv. Hovedansøgerne til puljen skal være offentlige institutioner eller offentlige institutioner, mens private virksomheder kan indgå som medansøgere. Puljemidlerne tildeles kun til offentlige ansøgere af hensyn til at undgå konkurrenceforvriddning.

Det er **iKraft projektledelsen** der vurderer, om en ansøgning fagligt og formelt lever op til kriterierne. Hvis den gør det overleverer den den til **IT-rådet**. IT-rådet anbefaler til **Vækstforum**, hvilke ansøgninger, de mener der skal bevilges støtte. Den formelle indstilling laves af kontoret for Innovation og Forskning under Regional Udvikling i Region Midtjylland. Vækstforum vurderer ansøgningerne og indstiller derefter til **Regionsrådet** hvilke ansøgninger, de mener der skal bevilges støtte. Regionsrådet foretager den endelige beslutning om hvilke projekter der skal bevilges støtte.

Innovationspuljen støtter både kortere og længerevarende projekter med tidshorisonter på op til 3 år. Bevillingerne varierer mellem 100.000 kr. og 1.000.000 kr. afhængigt af projektets omfang og innovationshøjde. Jo større innovationshøjde, jo større bevilling. Baggrunden er, at projekter med en stor innovationshøjde indebærer større risiko end projekter med en lille innovationshøjde og derfor har større behov for støtte. Bevillingen udbetales efter en 40-40-20-model, hvor 40% udbetales ved kontraktunderskrivelse, 40% udbetales, når 40% af udgifterne er afholdt, og endelig betales de sidste 20%, når der er aflagt revisionspåtegnet regnskab for hele projektet.¹⁵

Innovationspuljen dækker udgifter til følgende **formål**:¹⁶

- Mandetimer
- Ekstern konsulentbistand
- Udstyr og materialer unikt for projektet

¹⁵ Kilde: <http://www.ikraft.dk/innovationspuljen>, lokaliseret medio september 2010

¹⁶ Kilde: <http://www.ikraft.dk/node/123>, lokaliseret medio september 2010

- Arrangementer i forbindelse med projektet
- Rejser
- Revision

6.1.1 Kriterier for tildeling af puljemidler

For at komme i betragtning til innovationspuljen, skal ansøgninger overholde Erhvervsfremmeloven. Følgende konkrete **kriterier** skal være opfyldt, for at et givent projekt kan opnå støtte:¹⁷

- Projektet skal indeholde et erhvervsfremmeperspektiv. Dvs. at resultaterne skal kunne kommercialisere i form af nye produkter, services og teknologi.
- Innovationshøjde. Projektet skal indeholde nye perspektiver og have en nyhedsværdi. It skal anvendes på en innovativ måde.
- Samarbejde. Blandt projektets parter skal der være minimum 1 videninstitution og 1 virksomhed.
- Additionalitet. Projektet skal bidrage med noget der ellers ikke ville blive udført eller kun ville blive udført i meget begrænset omfang.
- It-fokus. Alle projekter skal fokusere på it og omhandle it-baseret innovation.
- Pilotprojekt. Alle projekter skal være anvendelige og relevante i et bredere perspektiv og kunne anvendes af andre.
- Formidling. Resultaterne af et givent projekt skal formidles.
- Effektdokumentation. Projekter skal have forventede og blivende effekter.
- Forankring. Projektansøgere skal angive bidrag, ansvar og arbejdsdeling mellem alle deltagere.
- Medfinansiering: projektansøgere forpligter sig til en medfinansiering på minimum 50% af et givent projekt.

6.2 Resultater af Innovationspuljen

15 projekter har per medio september 2010 søgt om midler fra Innovationspuljen. Heraf har 5 projekter fået bevilget midler, 5 har fået afslag, og de sidste 5 er under behandling. Der har altså i manglet interesse for at søge puljen. De fem projekter har tilsammen fået 4,22 millioner kroner.

De 5 projekter, der har fået bevilget midler, er meget forskellige. Hovedansøgerne repræsenterer både konsortiepartnere, andre GTS institutter og universiteter. Der indgår

¹⁷ Kilde: <http://www.ikraft.dk/node/123>, lokaliseret medio september 2010

både it-virksomheder, ikke-it-virksomheder, foreninger og offentlige myndigheder blandt medansøgerne.

På nuværende tidspunkt er kun 3 af de støttede projekter startet, hvorfor grundlaget for evalueringen af innovationspuljen er begrænset. De tre projekter der er startet er:

- @aGlance
- Avanceret 3D projektion og
- Sportcasting 2.0 – Social in 3D.

For at evaluere Innovationspuljen har Oxford Research interviewet repræsentanter for tre virksomheder deltagende virksomheder samt en af de deltagende videninstitutioner, for at høre hvordan projektopstarten er forløbet, hvad virksomhederne har fået ud af projektet indtil videre og hvilke forventninger de har til det fremtidige udbytte.

6.2.1 Innovationspuljens fremme af samarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner

Som nævnt skal Innovationspuljen medvirke til at skabe (nye) samarbejder mellem erhvervsliv og vidensinstitutioner og særligt bidrage til at der skabes projekter i umiddelbar forlængelse, af de samarbejder netværksagenterne initierer. Der er altså fokus på, hvordan de forskellige dele af iKraft projektet spiller sammen, og om rammerne omkring Innovationspuljen fungerer. Tanken er, at virksomhederne i Region Midtjylland skal motive-res til selv at tage initiativ til at samarbejde med videninstitutioner. De skal agere aktivt og have fokus på at skabe it-baserede innovationsmuligheder.¹⁸ Det er dog ikke umiddelbart lykkedes at skabe synergi mellem netværksagenters indsats og innovationspuljen.

De fem igangsatte projekter er alle født uden for iKraft.

I de tre igangsatte projekter er virksomhederne i stedet blevet kontaktet af en videninstitution, der har præsenteret dem for et interessant projekt. Et projekt har dog haft et enkelt møde med en netværksagent, men her tog projektdeltagerne selv kontakt til agenten for at bede om en vurdering af om projektet kunne opnå en bevilling.¹⁹ I praksis er det sådan, at virksomhederne ofte kender både projekterne og videninstitutionerne i forvejen. De er således ude over de mest grundlæggende betænkeligheder i opstartsfasen og de er derfor mere tilbøjelige til at indgå et forpligtende samarbejde. Dette understøttes af, at kontakten mellem virksomheder og videninstitutioner ofte er uformel og skabes gennem personlige netværk. Peter Ib fra Skanderborg Festivalklub svarer eksempelvis således på spørgsmålet om, hvordan kontakten til videninstitutionerne blev skabt:

”En af mine venner havde hørt om, at Århus Universitet var ved lave et projekt [TOPOS] med politiet i Århus med 3D, og det kunne jeg godt anvende på vores festival. Preben Mogensen fra Århus Universitet kom mig i forvejen og spurgte os, da min ven også havde talt med dem.”

¹⁸ Kilde: Afrapportering på iKraft projektet fra september 2010, s. 16

¹⁹ Der er tale om projektet Sportcasting 2.0 – Social in 3D

Samarbejdskonstellationerne er altså ikke initieret under iKraft eller som følge af Innovationspuljen specifikt. Projektpartnerne har ansøgt om midler fra Innovationspuljen i dens egen ret, dvs. de har været motiveret af muligheden for at opnå støtte til et projekt de allerede havde en ide til, og ikke fordi de har deltaget i iKraft projektet. Der er da også nogle af projekterne der har søgt midler andre steder.

I relation hertil peger tidligere netværksagent Eva Kühne på, at det har været svært for netværksagenterne at gennemskue hvilke projekter, der i praksis er i stand til at opnå støtte. Her tænkes ikke så meget på om projekterne kan opfylde de formelle kriterier, men i højere grad de mere uformelle kriterier. De projekter agenterne er kommet med, er da også alle blevet afvist. Det er særligt omkring den administrative proces, hvor ansøgningerne skal indstilles af iKraft projektledelsen og derefter gennem it-rådet, Vækstforum og Regionsrådet, hvor det er svært for netværksagenterne at vurdere, hvilke projekter der er egnede til at komme hele vejen igennem. Eva Kühne siger:

“Det bør lægges frem, så man kan se helt klart, hvad man bliver evalueret på baggrund af, hvad kriterierne er, og at det er en fair behandling, alle får. Jeg har lidt følelsen af, at der er noget politik derinde, som jeg ikke ved, hvad er.”

Regionen og parterne bag iKraft er opmærksomme på kritikken, og har løbende arbejdet med at gøre det mere klart, hvilke kriterier ansøgningerne skal opfylde og hvad der skal til for at opnå støtte. I forlængelse heraf afviser regionen, at fx konsortiepartnerens projekter er blevet prioriteret på bekostning af andre. I den sidste ende foretages der imidlertid en konkret vurdering af, om projekterne opfylder kriterierne. Således kan der godt være tilfælde, hvor ansøgerne vurderer, at de opfylder kriterierne, men hvor regionen og it-rådet vurderer det anderledes. Og det er naturligvis svært på forhånd at beskrive mere detaljeret end på et generelt plan, hvilke projekter der vurderes at have størst innovativ højde og erhvervsfremmepotentiale.

De interviewede virksomheder, der deltager i projekter og har modtaget en bevilling, meddeler desuden, at de ikke er klar over, hvorfor lige deres ansøgning har opnået en bevilling.

For det andet peger virksomheden Trac Trac på, at det kan give anledning til problemer, når tværfaglighed og inddragelse af mange offentlige videninstitutioner er en fordel ved ansøgning til Innovationspuljen. Udfordringen er, at fokus let forsvinder fra den kommercielle side af projekterne og i stedet centrerer omkring de tekniske/faglige aspekter. Projektansøgere kan så at sige blive nødt til at inddrage en række aktører, som på trods af deres ekspertise og faglighed kun i mindre grad er relevante for den erhvervsfremmende del af projektet og udviklingen af slutproduktet.

Givet at formålet med Innovationspuljen er at styrke it, innovation og kommercialisering er det uhensigtsmæssigt, hvis ansøgnings og tildelingskriterierne begunstiger ansøgninger der indbefatter meget stærke tekniske kompetencer. I stedet for virksomheder, som finder vidensinstitutioner til samarbejde omkring løsning af en konkret problemstilling, bliver modellen, at vidneinstitutioner leder efter virksomheder til at teste forskning sammen med. Jakob Ødum fra Trac Trac siger i den forbindelse:

"Jeg synes, at hvis man kigger på formålet med projektet, så gik for mange af midlerne til noget teknologisk udvikling, der ikke kom målgruppen til gode i sidste ende."

For det tredje peger de deltagende virksomheder på, at det kan være svært at få potentielle projekter i gang når de først er identificeret. Alle virksomheder påpeger, at projekternes opstartsfase er meget omkostningstung, og at deres projekter har været forbundet med store udgifter. Da virksomhederne ikke kan modtage støtte og samtidig forpligter sig til en medfinansiering, kræver deres deltagelse, at de er villige til at løbe en vis risiko. De skal ikke bare innovere, udvikle og forandre, de skal også investere aktivt i processen. Ofte er virksomhederne afhængige af, at kunne sælge resultaterne af deres projekter videre til deres kunder for at kunne bære projektinvesteringen. Dette er dog problematisk, da de skal bruge mange ressourcer på at overbevise potentielle købere om, at købe et produkt eller en service, der endnu ikke eksisterer. Samtidig er de ofte meget tidspressede, da projekterne forløber over en fast periode, og midlerne er bevilget herefter. Rune Nielsen fra virksomheden Kollision siger:

"En ting er, hvad man har lyst til og det, der står i resultatkontrakten. Noget andet er, at finde nogle bæredygtige projekter. Vi er vågne og leder med lys og lygte efter projekter, hvor man kan udvikle yderligere, men der er bare stor usikkerhed i vores verden. Midlerne løber kun et år, så vi skal finde på noget."

Kollision efterlyser derfor opstartsmidler, som kan bruges til at lave mindre demonstrations- eller pilotprojekt for. På den måde vil man mindske den kommercielle byrde og sikre, at fokus er på selve udviklingsprojektet frem for salg. Samtidig undgår man, at afskrække virksomhederne fra deltage grundet en hård opstartsfase. Rune Nielsen siger videre:

"Det hele er bundet op på, at vi kan finde relevante projekter. Så vi kunne godt ønske os, at der var nogle pilotmidler. Det er meget hårdt, at være den, der skal løfte alt det kommercielle, alt imens man skal overbevise verden om, at de skal investere i et produkt, der ikke findes endnu. Jeg kunne godt tænke mig, at der var nogle midler til at lave et eksperiment. Noget opstartshjælp."

6.2.2 Resultater af projekterne under Innovationspuljen

Givet at det tager lang tid at etablere projektconsortier og at kontraktforhandlingerne for de første projekter først blev afsluttet i foråret 2010 er det forholdsvist tidligt, at skulle vurdere, om der er kommet konkrete resultater ud af de projekter Innovationspuljen har støttet.

Interviewene viser imidlertid, at virksomhederne vurderer, at projekterne har været en succes og alle virksomhederne er tilfredse med de resultater, de har opnået. De fremhæver desuden, at det ikke havde været muligt, at etablere projekterne uden midlerne fra Innovationspuljen. Virksomheden Trac Trac siger:

“Projekter som det her ville ikke kunne finde sted uden den slags puljer. Som følge af projektet, kan der finde noget forskning sted, og vi kan udvikle os som kommerciel virksomhed. På den lange bane er det penge, der kommer tilbage til Danmark og til regionen.”

Der er kommet et produkt ud af alle projekterne. Ofte er der tale om en ny teknologi, som er opstået i samspil mellem videninstitutioner og virksomheder, hvor videninstitutionerne står for selve udviklingen, mens virksomhederne anvender og evaluerer produktet.

Udover selve produktet har virksomhederne også opnået en række relaterede fordele af samarbejdet. Der er tale om nye samarbejdsflader, markedsføringsmuligheder samt nye (potentielle) kunder. Med videninstitutionerne i ryggen vurderer virksomhederne, at de står stærkere rent kompetencemæssigt og opnår på den måde en større grad af legitimitet. Rune Nielsen fra Kollision siger:

“For os betyder det, at vi kan gå ud og tilbyde os selv sammen med CAVI og på den måde fremstå mere “lækker”. Vi har en styrket kompetence og bredde på en anden måde.”

Samarbejdet vurderes også, at have fungeret rigtig godt på projekterne. Specielt tværfaglighed nævnes som en faktor, der både har givet udfordringer, men også har styrket innovation og idéudvikling. Samarbejdet har på mange af projekterne været præget af, at projektdeltagerne arbejder med ensartede problemstillinger til daglig og derfor agerer ud fra en fælles forståelse af det givne projekt.²⁰ Innovationspuljen har således givet projekterne den nødvendige ramme både økonomisk og i henhold til samarbejdsflader. Samtidig har puljen skabt perspektiver for, at projekterne kan anvendes i en bredere kontekst ud over de respektive projektkredse. Skanderborg Festivalklub siger:

“Som den eneste festival i hele verden bruger vi det her produkt. Det er vældig interessant for andre festivaler. Jeg har selvfølgelig præsenteret det på Festival Danmark... Alt sådan noget er rigtig, rigtig dyrt at researche i, og uden støtte kom vi ikke videre. Vi er gode til at lave festival, og har ikke resourcer til det [at stable et projekt på benene].”

6.2.3 Konsortiets egne anbefalinger

Konsortiet bag iKraft konstaterer selv i deres seneste indberetning, at de:

“Finder det uhensigtsmæssigt, at projekterne ikke er indfødt i umiddelbar forlængelse af de vidensamarbejder, som agenterne initierer. Bl.a. fordi puljen så ikke får den ønskede demonstrationseffekt overfor de relevante virksomheder. Kriterierne for tildeling af støtte fra puljen bør derfor genovervejes så det matcher det samlede projekts målsætning”.

Desuden foreslår konsortiet, at.

²⁰ Projektet Avanceret 3D projektion er et eksempel herpå.

"At man i en evt. projektførelse erstatter Innovationspuljen med midler (administreret af konsortiet), der i formål, form, ansøgningsproces, og størrelse matcher "Ny Videnkupon" fra Forsknings- og Innovationsstyrelsen. Det er konsortiets erfaring, at der er et markant og stigende behov for den type midler fra virksomhedernes side, og konsortiet mener, at projekterne nemmere vil kunne tjene som inspiration og demonstrationsprojekter for virksomheder i regionen.

Forslaget er i overensstemmelse med det ønske om muligheder for at støtte flere små projekter som særligt kollisionspegede på, herunder adgang til pilotmidler, der kan anvendes til prototyper og demonstration i salgssammenhænge.

Oxfords Research er enige i, at det **formentlig vil fremme demonstrationseffekten og synergien i projektet, hvis der afsættes midler til at støtte mindre samarbejder end dem der pt. støttes under Innovationspuljen**. Som innovationspuljen fungerer nu, er den primært målrettet virksomhederne der er relativt højt oppe af innovationstrappen, da virksomhederne skal være klar til at indgå i relativt store og forpligtende samarbejder med videninstitutioner. Midler rettet mod mindre projekter for virksomheder der ikke er nået så langt op af innovationstrappen, vil ifølge denne evaluering resultere i højere grad være relevante for den gruppe af virksomheder som de fleste netværksagenter arbejder med.

Det skal dog tages med i overvejelserne om en evt. omlægning af puljen, at de tre virksomheder der er i gang med projekter under puljen, vurderer, at de har fået stort udbytte af Innovationspuljen. Der er derfor vigtigt at fastlægge, om hovedformålet med Innovationspuljen er, at der fødes projekter i forlængelse af de samarbejder som netværksagenterne initierer eller om det er, at der fødes større vidensamarbejder mellem videninstitutioner og virksomheder.

6.3 Opsummering

Alt i alt kan det således konkluderes, at **virksomhederne vurderer, at der er skabt gode resultater af de projekter, der er støttet af Innovationspuljen** og at den i indtil videre tre tilfælde har gjort det muligt, at udvikle innovativ it. Dog har puljen som nævnt **ikke formået at skabe synergi til netværksagenterne og spille sammen med resten af iKraft. Puljen har i stedet fungeret isoleret i sin egen ret.**

I forbindelse med en eventuel omlægning af puljen bør man også være opmærksom på, at der i interviewene om Innovationspuljen er blevet peget på, at følgende er vigtigt:

- Fortsat arbejde med at skabe gennemskuelige krav for hvilke projekter der er støtteberettigede.
- Balance mellem kravene om tværfaglighed og mulighed for at holde de kommercielle aspekter i centrum for projekterne.

1. Bilag. Oversigt over hvilke aktiviteter under iKraft der er analyseret

Som en del af evalueringen er nedenstående aktiviteter afdækket. Det fremgår af tabellen, hvordan aktiviteterne er afdækket.

I tillæg til det der er nævnt under aktiviteterne gælder for alle, at de ligeledes er afdækket via desk research.

Desuden er rekrutteringsaktiviteter, internationale aktiviteter og innovationspuljen i tillæg til hvad der er nævnt i tabellen også drøftet med parterne bag projektet og netværksagenterne.

Status på evaluering af iKraft			
Aktivitet	Afdækket via	Bemærkninger	
Konsortiepartnere	Alle 3 er interviewet		
Mål 1 og 2 samt netværksagenter			
Interviews med netværksagenter	Alle 6 er interviewet		
Interviews med kommuner	6 er interviewet		
Interviews med erhvervsråd	7 er interviewet		
Virksomheder der har haft besøg af en netværksagent	Survey		
Virksomheder der har haft besøg af en netværksagent	Survey		
Kontrolgruppe	Survey		
Mål 3 samt rekrutteringsaktiviteter			
Tørring Gymnasium	Interviews med rektor, 2 lærere, videninstitution (VIA) og virksomhed (JYSK)		
Ringkjøbing Gymnasium	Interview med Linka	Gymnasiet ønskede ikke at deltage, da de allerede har evalueret	
Sommerskolekoncept	Interview med B&O Kort snak med Jesper Fiil, Innovation Lab		
Karrieredag Århus 2010	Interview med Silkeborg Data og Mjølner Informatics		
Typologisering af studeren-	Kort snak med Camilla Kølsen, Alexandra Insti-	Materialet er endnu ikke tilpasset studievejlederne og derfor ikke sendt til dem. Derfor har det heller	

de	tuttet	ikke været relevant at interviewe studievejlederne om deres udbytte af materialet
International rekruttering		
Next udstilling	Interviews med 3 udstillere fra 2009 og 2010 udstillingen	
Districts of Creativity og deltagelse i World Creativity Forum i Oklahoma	Interview med Louise Jakobsen, Innovation Lab. Interview med Sara Pieters, DoC sekretariatet. Interview med repræsentant fra Tampere	
Studietur til New York og Silicon Valley	Interview med Louise Jakobsen, Innovation Lab	Louise er ansvarlig for at arrangere turene
Praktik-udveksling af medarbejdere	Interview med Louise Jakobsen, Innovation Lab	Der har kun været en person af sted, og det er Louise der har været i Silicon Valley
Da Vinci praktikprogrammet	Interview med Louise Jakobsen, Innovation Lab Interview med Lars Brøndum Petersen, RETAP	Det er 2 andre virksomheder der har modtaget praktikanter, men Oxford Research havde ved en fejl oprindeligt fået oplyst fra Innovation Lab, at RETAP der var den eneste modtager
Innovationspuljen		
Virksomheder der har fået tildelt midler	Interviews med 4 deltagere i projekter	

2. Bilag. Oversigt over aktiviteter under iKraft

Generelle aktiviteter i tilknytning til iKraft:

- Alexandra Instituttet har udformet en kommunikationspakke bestående af visitkort, roll-ups, flyer, PowerPoint skabelon, mm.
- AI har indgået aftale med nyhedsbrevet Katrinebjerg Nyt om profilering af projekt og agenter, samt artikler om projektet for hele 2009
- AI har indgået aftale med Junior-Consult om håndtering af uvildig deskanalyse hvert halve år
- Innovation Lab har etableret websitet www.ikraft.dk
- Der har løbende været afholdt statusmøder med erhvervsråd for at vurdere indsats og planlægge markedsføringstiltag
- I samarbejde med ITB (it-branchens danske interesseorganisation) har konsortiets netværksagenter promoveret tiltaget ChooseDifferent (www.choosedifferent.com), som har til formål via rollemodeller at introducere de unge til mulighederne inden for it-erhvervet.

6.1 Oversigt over aktiviteter til fremme af IT som redskab til at styrke forretningsudvikling samt fremme af innovationssamarbejder

På de ca. to år projektet har eksisteret har netværksagenterne gennemført mere end 700 virksomhedsbesøg. Desuden har flere end 3.500 personer deltaget i seminarer, workshops og kurser arrangeret af iKraft konsortiet.

6.2 Oversigt over aktiviteter til fremme af rekruttering

AISEC

iKraft har indgået et samarbejde med AISEC²¹. Formålet med samarbejdet er, at få de mange ikke-it-studerende til at interessere sig for karrieremulighederne inden for de it-baserede jobs.

²¹ AISEC er en international studenterorganisation med fokus på lederskab og formidling af netværksmuligheder for studerende.

Brochure vedrørende international arbejdskraft

Der udarbejdes en brochure målrettet it-virksomheder/virksomheder med it-medarbejdere i Region Midtjylland. Formålet er, at oplyse virksomhederne om hvilken hjælp og sparring de kan modtage i forbindelse med ansættelse af international arbejdskraft.

Brochure vedrørende attraktiviteten i Region Midtjylland

Der udarbejdes en brochure til virksomheder i Regionen. Formålet med brochuren er at give virksomhederne ideer til hvilke Regionale elementer, der kan henvises til i eksempelvis stillingsannoncer og rekruttering af internationale it-medarbejdere

CEBIT tur

It-forum har arrangeret en tur for Region Midtjyllands virksomheder til den årlige CEBIT messe i Tyskland med 60 deltagende virksomheder.

District of Creativity

District of Creativity omhandler optagelse i det internationale netværk *District of Creativity* med henblik på at kommercialisere kreative industrier²² i et Regionalt perspektiv. samt deltagelse i netværkets årlige møde *World Creativity Forum*. Formålet er at støtte videndeling og kompetenceudveksling i Region Midtjylland.

Erhvervspraktikprogrammer – Da Vinci

Da Vinci programmet under Europakommissionen indebærer udveksling af kompetencer og efteruddannelse via international erhvervspraktik for industrielle designere og produktudviklere. Region Midtjylland modtager praktikanter på området "Sustainable Design".

Erhvervspraktik i uge 46 – Choose Different

It-branchen formidler praktik for 9. klasser i Region Midtjylland i uge 46 med henblik på at øge optaget på it-relaterede uddannelser. Praktikken indebærer arbejde i en it-virksomhed i 4 dage og et besøg på et it-universitet i 1 dag.

eSkills Tour 2010

iKraft og It-forum har sammen sammen med ITEK²³ deltaget i eSkills Tour 2010 i Århus²⁴ for at få flere unge mennesker til at interessere sig for it og ny teknologi.

²² Eksempler på kreative industrier: forfatterskab, udvikling af computerspil, film, TV, reklame og webdesign mv.

²³ ITEK er et branchefællesskab i DI for virksomheder inden for it, tele, elektronik og kommunikation.

EURES/Work in Denmark

Der er afholdt møde med EURES/Work in Denmark²⁵ med henblik på at afdække samarbejdsmuligheder om at styrke international rekruttering.

Forskningens Døgn

iKraft har deltaget ved Forskningens Døgn for at møde de unge og styrke optaget på it-uddannelserne.

Handelsakademiets Uddannelsesudvalg

iKraft er indtrådt i uddannelsesudvalget hos Handelsakademiet i Århus med henblik på at styrke optaget og synliggøre mulighederne for at arbejde inden for mange forskellige brancher med en it-mæssig tilgang for de unge.

IHA Summerschool

Foredrag, workshop og oplæg i forbindelse med summerschool for 50 danske og internationale studerende fra 8 europæiske lande. Rundvisning i Århus' it-miljø og Innovation Lab. Udført i samarbejde med Ingeniørhøjskolen i Århus med henblik på opbygning af netværk mellem danske og internationale studerende, profilering af Regionens kompetencer samt stimulere IT studieretninger.

Initiativer for UU-vejledere

iKraft afholder informationsmøder for uu-vejledere for styrke deres viden om it som faglig disciplin.

Karrieredagene 2010

iKraft har deltaget med en stand på årets karrieremesse i Kongrescentret i Århus og derigennem formidlet kontakt mellem studerende, nyuddannede og virksomheder. Formålet var at sætte fokus på de mange jobmuligheder, der findes i IT-virksomheder.

KarriereTransit

iKraft har deltaget i samarbejde med Kontaktmæglerne i KarriereTransit messen i Studenterhuset i Århus for at formidle kontakt mellem studerende og IT-virksomheder.

Monitorering

²⁴ En del af et projekt under Europakommissionen og DI ITEK i gang sat for at sætte fokus på it-relaterede uddannelser og karrierer.

²⁵ Work in Denmark.dk er en hjemmeside under den danske regering, som formidler international rekruttering.

Der er gennemført monitorering på udvalgte uddannelser med henblik på at kunne vurdere, om der sker udvikling i optag, frafald osv. på Regionens IT-uddannelser.

NEXT

NEXT - er en international konference, der indgår i iKraft projektet som et socialt og kulturelt event, hvor der udstilles ny teknologi.

NOCN

Der er afholdt en række møder i NONC netværket (Network of NonCapitals) med henblik på aktiv udveksling af opgaver og viden imellem de involverede virksomheder, videninstitutioner og deres kunder.

Rekrutteringsfilm

Muligheden for udvikling af rekrutteringsfilm afdækkes. Formålet er 'viral-markedsføring' af filmen og dens budskab om it-uddannelser og it-faglighed. Filmen vil være målrettet de unge og passe til deres facebook og mobile medier.

Typologisering af studerende, der vælger en it-uddannelse samt opstilling af personaer for it-studerende

Der er gennemført en kvalitativ evaluering for at afdække behovet for og målretningen af aktiviteter, der har til formål at stimulere optaget til it-uddannelserne. Formålet med evalueringen var at undersøge:

- Hvilke typer af studerende, der søger it-uddannelserne
- Hvordan de unge opfatter it-uddannelserne
- Hvad der får de unge til at søge it-uddannelserne
- Hvilke typer af spørgsmål og vejledninger, studievejlederne giver mv.

Samarbejde med eksisterende projekter

Der har været gennemført afdækningsarbejde i forhold til hvilke andre projekter og initiativer, der allerede eksisterer i Region Midtjylland. Dette er gjort for at sikre koordinering og videndeling på tværs af initiativerne, og for at sikre, at Ikrafts indsats bygger ovenpå den allerede eksisterende viden på området. Der er taget kontakt til følgende projekter: Modtagelse og fastholdelse af udenlandsk arbejdskraft, International Community og Karrierecenter ASB.

Samarbejde mellem gymnasiale uddannelser og virksomheder

iKrafts netværksagenter har formidlet 9 samarbejder mellem gymnasiale uddannelser og virksomheder med det formål at styrke de unges interesse for IT. Udover gymnasier og virksomheder deltager også en repræsentant fra en relevant videregående uddannelse i de fleste forløb. Samarbejdsgymnasierne er: Egå Gymnasium, Favrskov Gymnasium, Tørring Gymnasium, Horsens HHX, Tarm Gymnasium, Randers HTX, Silkeborg Gymnasium og Viborg Gymnasium.

Visioner for fremtidens skole

iKraft har sammen med TDC og en række relevante uddannelser udarbejdet en række visioner for anvendelse af ny teknologi og kompetenceudvikling hos elever i fremtidens skole.

Øvrige aktiviteter med henblik på at rekruttere studerende til it-uddannelserne

- Aktiv involvering i studenterprojekter, speciale- og projektudvikling for tværfaglige studiegrupper.
- Systematisk optag af folkeskolepraktikanter.
- Der er afholdt en række foredrag om "Innovations didaktik og IT" for uddannelsesinstitutioner primært folkeskoler og gymnasier samt biblioteker.
- Fremtidslaboratoriets rullende udstilling "Roadlab" har været rundt i Regionen, for at formidle erfaring og viden omkring IT og undervisning i forbindelse med iKraft agentarrangementer både for erhvervsdeltagere og uddannelsesinstitutioner.
- Der er gennemført en beskæftigelsesundersøgelse blandt it-virksomheder i Regionen for at afdække behovet for it-arbejdskraft.
- Der er afholdt en konference med efterfølgende workshops om Offshore Outsourcing, og efterfølgende nedsat Special Interest Groups, der afdækker muligheder og udfordringer ved at etablere Offshore Outsourcing.

6.3 Oversigt over aktiviteter til fremme af internationale netværk

Airfield Monitor

Airfield Monitor er et EU-projekt inden for puljen R4SME (research for small-medium enterprise). Projektet bygger videre på resultater fra ISIS projektet LIWAS og skal lave system til effektiv glatføremonitoring af start- og landingsbaner i lufthavne. Alexandra Instituttet deltager sammen bl.a. Mercon A/S, Fraunhofer, Amfitech ApS og LIWAS ApS.

Ambient Assisted Living

Alexandra Instituttet deltager i netværket Ambient Assistent Living, som sigter på at øge livskvaliteten for ældre og den industrielle basis i Europa ved brug af informations- og kommunikationsteknologi.

Brugerdrevet innovation i Shanghai

Brugerdrevet innovation i Shanghai er et projektsamarbejde mellem iKrafts konsortiepartnere og går ud på at kortlægge brugerdrevet innovationsprojekter og virksomheder i Regionen samt at skabe matchmaking med offentlige og private spillere i Shanghai, som kan drage nytte af danske kompetencer.

Deltagelse i internationale konferencer

iKraft repræsentanter har deltaget på en række internationale konferencer for at skabe synlighed omkring iKraft projektet samt at indhente nye viden til netværksagenternes arbejde med virksomheder og forskningsinstitutioner. Der er tale om følgende konferencer: Real Live Gaming, Institute for the Future – Technology Horizon, Elements of a Networked Urbanism, New Media Days, Creativity World Forum, PICNIC, Kids & Creativity, PADMA, Bioneers Global Conference og SMEs, Research and Innovation: From Idea to Market, turning knowledge into profit.

Digin Norge

Digin er et lokalt IKT netværk for hele Sørlandet i Norge. It-Forum vil i samarbejde digin tilbyde matchmaking som B2B og B2K (Business to Knowledge) samt arrangere studierejser til Norge/Danmark.

District of Creativity

District of Creativity omhandler optagelse i det internationale netværk District of Creativity med henblik på at kommercialisere kreative industrier²⁶ i et Regionalt perspektiv. samt deltagelse i netværkets årlige møde World Creativity Forum. Formålet er at støtte videndeling og kompetenceudveksling i Region Midtjylland.

Erhvervspraktikprogrammer – Da Vinci

Da Vinci programmet under Europakommissionen indebærer udveksling af kompetencer og efteruddannelse via international erhvervspraktik for industrielle designere og produktudviklere. Region Midtjylland modtager praktikanter på området "Sustainable Design".

iKraft UK Web

Den engelske webplatform skal facilitere viden i form af blogs fra udvekslingsstuderende, praktikantudveksling, udstationeringer, konferencedeltagelse etc. Fokus er på it, innovation, new tech impact, nye forretningsmodeller etc. Dette sker i relation til Region Midtjyllands klyngeaktiviteter.

Internationale dellegationsbesøg

For at sikre en stærk tovejskommunikation omkring best practise i innovation, teknologi og brugertrends, modtager iKrafts repræsentant Innovation Lab ofte delegations besøg fra udlandet. Seneste besøg har bl.a. talt: Government of Navarra, Spain; Executives of

²⁶ Eksempler på kreative industrier: forfatterskab, udvikling af computerspil, film, TV, reklame og webdesign mv.

NTT Data, Japan (ledsaget af Investment Danmark); Bergensregionen, Norge; Toyota Tsushuo, Japan; CEDT og CFU, European Network.

Internationalt netværksprogram under Alexandra Instituttet

Alexandra Instituttet har ansøgt Forsknings- og innovationsstyrelsen om midler til brug for etablering af samarbejde med Berkley og Stanford University i USA samt erfaringsudveksling omkring brobygningsaktiviteter mellem erhvervsliv og it-relaterede forskningsinstitutioner.

International profileringsplan

I samarbejde med regionale vidensinstitutioner og andre uddannelser og interesser på området er der blevet udarbejdet en international profileringsplan, som skal sikre international eksponering og kompetencer af Regionale it-virksomheder og vidensinstitutioner.

New tools for establishing matchmaking projects in RM/Shanghai

Projektets formål er at facilitere viden og et netværk, der kan skabe fremmede forhold for den Regionale erhvervsudvikling på verdens mest ekspansive marked, Kina. Projektet skal skabe en facilitet, der kan tilgås tidligt i overvejelsesprocessen af Regionale SMVere, så de kan forkorte den igennem et værdifuldt netværk, kontaktpersoner, identificeret knowhow og best practise for forretningsskabelse, drift, udvikling og innovation.

Osaka

Århus Kommune har igangsat et samarbejde med Osaka Kommune i Japan omkring bl.a. hjælpemidler og velfærdsteknologi med hjælp fra Alexandra Instituttet.

Panasonic, sundheds- og velfærdsteknologi

Århus kommune og Alexandra Instituttet har startet en dialog med Panasonic om samarbejde indenfor sundheds- og velfærdsteknologi.

Pin-SME

It-forum har en fremtrædende rolle i Pin-SME, som er et europæisk netværk for netværksorganisationer. Der arbejdes bl.a. med etablering af et SAP projekt på tværs af lande og virksomheder.

Praktikudvekslingsprogrammer

iKrafts praktikantudvekslingsprogrammer er blevet igangsat for at afdække ny viden og tendenser i henhold til IT fra udlandet samt at formidle Region Midtjylland som en innovativ IT-Region.

Restructuring districts into science quaters (REDIS)

iKrafts konsortiepartnere deltager i REDIS, som er et EU-projekt med fokus på udvikling af vidensøkonomi og identificering af "best practices" i forbindelse med byomlægning til videncentre.

Regions prospect

For at maksimere Region Midtjyllands profilering, har Innovation Lab i samarbejde med Regionen og iKraft produceret et magasin, der både fungerer som ansøgningen til Districts of Creativity og som et selvstændigt magasin, der formidler perspektiver fra Regionen ift. matchmaking, showcasing af regionale kompetencer, klynger og virksomheder.

RFID i Turist Relation Management

RFID i Turist Relation Management er et nyt EU-finansieret projekt, der skal hjælpe europæiske SMV'er til at forstå og udnytte de potentielle fordele ved Radio Frequency Identification (RFID) teknologi, som giver automatisk trådløs realtime data indsamling. For at sikre de europæiske SMV'ers konkurrenceevne i en videnbaseret global økonomi, har Europa-Kommissionen under rammeprogrammet for konkurrenceevne og innovation valgt otte virksomheder i seks forskellige lande til at køre piloter om indførelse af RFID på små og mellemstore virksomheder. It-Forum er tovholder på projektet.

Smart City Meeting, London

Alexandra Instituttet har i samarbejde med University of Oulu og University of Southampton udarbejdet et forslag til FI-PPP (Future of the Internet – Privat-Public –Partnership) under Europakommissionen om Smart City.

Studietur til New York

iKrafts studietur til New York giver deltagende virksomheder mulighed for at drage nytte og inspiration fra virksomheds- og universitetsbesøg i byen.

Studietur til Silicon Valley

iKrafts studietur til Silicon Valley giver deltagende virksomheder mulighed for at etablere kontakter samt at igangsætte matchmaking og derigennem skabe innovationsprojekter, forretningsudvikling og videndeling.

Trend og vidensudveksling

For at højne videnudvekslingen og indsigten i globale trends, gennemføres vidensudvekslinger og trendscanninger i samarbejde med nogen af verdens førende design- og innovationsinstitutter Frog Design og IDEO.

6.4 Oversigt over aktiviteter under innovationspuljen

Ansøgninger til innovationspuljen

Følgende projekter har ansøgt om midler fra innovationspuljen:

- SikkerhedsPlaster (afslået)
- @Glance (bevilget)
- Avanceret 3D projektion (bevilget)
- Bæredygtige Børn (afslået)
- It platform der understøtter kontekstbaserede mobile og sociale oplevelser (afslået)
- Massiv acceleration af fotorealistisk interaktiv rendering (bevilget)
- Intelligent og automatisk mårfælde (afslået)
- Sportscasting 2.0 – social in 3D (bevilget)
- Interaktiv prioritering og planlægning af elforbrug (bevilget)
- Billedbehandlingsplatform til short range dørsensor (afslået)
- Narrativ visualisering og formidling af komplekse data i jordbrugsvidenskabelig Forskning (under behandling)
- Svømmeplaster (under behandling)
- Fremtidens intelligente seniorstol (under behandling)
- Platform til forankring og effektivisering af vidensbaserede arbejdspladser (under behandling)
- Digitalt strategiværktøj – oplevelsesorienteret, web-baseret og interaktiv (under behandling)

3. Bilag. Spørgeskema til virksomheder der har haft besøg af en netværksagent

1. Omregnet til fuldtidsansatte, hvor mange ansatte har din virksomhed? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- 1-9 ansatte
- 10-49 ansatte
- 50-99 ansatte
- 99+ ansatte
- Ved ikke

Indledende spørgsmål om virksomheden

2. Inden for hvilken af følgende brancher ligger virksomhedens primære forretningsområde? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Landbrug, fiskeri og udvinding af råstoffer?
- Industri (produktion) og forsyningsvirksomhed
- Bygge og anlæg
- Handel (detail- og engroshandel) og transport
- Hotel og restauration
- Manuel service (frisør, rengøring, vedligehold, m.v.)
- Videns- og forretningservice (rådgivning, kommunikation, marketing, finansiering m.v.)
- Kultur og forlystelser (museer, biografer, idrætsforeninger, forlystelsesparker, m.v.)
- Offentlig administration, sundhed og undervisning
- Ved ikke

3. Vil du betegne din virksomhed som en it-virksomhed*? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Ja

- Nej
- Ved ikke

*Virksomheder hvis primære forretningsområde er produktion og udvikling af it-løsninger og/eller IT relaterede services.

4. Hvor mange højtuddannede* medarbejderne er pt. ansat i virksomheden? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Ingen
- 1-4
- 5-9
- 10-24
- 25-49
- 49+
- Ved ikke

5. Hvor mange medarbejdere har it, som deres primære arbejdsområde? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Ingen
- 1-4
- 5-9
- 10-24
- 25-49
- 49+
- Ved ikke

* Personer med en bachelor- eller kandidatgrad fra et universitet.

6. Har virksomheden i perioden fra 1. juni 2008 til dags dato introduceret ny it i forbindelse med: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Produktudvikling
- Serviceudvikling
- Produktionshåndtering og indkøb
- Salg og markedsføring, fx hjemmesider

- HR og personaleledelse
- Kunderelationsstyring, fx CRM
- Økonomistyring
- Øvrige (skriv gerne hvilke(n))
- Virksomheden har ikke introduceret ny it
- Ved ikke

Virksomhedens brug af it

7. Har virksomheden i perioden fra 1. juni 2008 til dags dato indgået i et eller flere it-/innovationssamarbejder eller partnerskaber med en eller flere af følgende aktører: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- En vidensinstitution, fx Alexandra Instituttet, Innovation Lab, FORCE Technology, Århus Universitet og/eller Syddansk Universitet.
- En IT-virksomhed
- En anden virksomhed end en IT-virksomhed
- Virksomheden har ikke indgået i nogen samarbejder/partnerskaber
- Ved ikke

6.b Øvrige forbindelser virksomheden har introduceret ny it i forbindelse med:

{Indtast tekst svar}

[]

8. Er disse samarbejder/partnerskaber blevet finansieret igennem en eller flere af følgende tilskudsordninger? (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Væksthusmidler (fx IT til vækst)
- Videnkupon/ Forskningskupon
- Videnpilot (Tilskud til højtuddannede)
- Anden tilskudsordning. Skriv gerne hvilke(n)
- Samarbejdet/partnerskabet blev ikke finansieret af en tilskudsordning
- Ved ikke

8.b Anden tilskudsordning samarbejdet/partnerskabet er finansieret igennem:

{Indtast tekstsvar}

[]

Samarbejdet med it-netværksagenten

9. Hvornår havde virksomheden første gang kontakt med en it-netværksagent? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- Mere end 1år siden
- Mellem et halvt år og 1år siden
- Under et halvt år siden
- Ved ikke

10. Hvordan er din virksomhed kommet i kontakt med it-netværksagenten? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- Virksomheden tog selv kontakt til it-netværksagenten
- Virksomheden blev henvist til it-netværksagenten via erhvervsrådet
- It-netværksagenten kontaktede virksomheden
- Ved ikke
- Anden. Skriv gerne hvordan: []

11. Ca. hvor mange møder har din virksomhed holdt med en it-netværksagent? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- Ingen
- 1-2
- 3-5
- >5
- Ved ikke

12. I det følgende kommer en række udsagn om, hvordan du vurderer virksomhedens samarbejde med it-netværksagenten. Du skal vurdere, hvor enig eller uenig du er i hvert af de følgende udsagn:

It-netværksagenten havde en god forståelse for virksomhedens situation og udfordringer

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

It-netværksagenten havde et godt overblik over relevante offentlige tilbud på it-området til din type af virksomhed

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

It-netværksagenten havde et godt overblik over relevante vidensinstitutioner på it-området og deres kompetencer

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

It-netværksagenten var god til at give inspiration til, hvordan it kunne bruges til at gøre virksomheden mere innovativ

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

It-netværksagenten var god til at komme med konkrete løsningsforslag til, hvordan it kunne bruges til at gøre virksomheden mere innovativ

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

Resultater af kontakten med it-netværksagenten

13. Har virksomheden som et resultat af jeres kontakt med it-netværksagenten påbegyndt et samarbejde/ indgået et partnerskab med andre virksomheder eller en vidensinstitution? (Sæt gerne flere kryds)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Ja en anden virksomhed
- Ja en vidensinstitution. Skriv gerne hvilke(n)
- Nej
- Nej, men virksomheden har planer om gøre det
- Ved ikke

13.b Vidensinstitutionen som virksomheden har påbegyndt et partnerskab med:

{Indtast tekst svar}

[]

14. Hvor tilfreds har virksomheden været med samarbejdet med en vidensinstitution? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- Meget tilfreds
- Tilfreds
- Utilfreds
- Meget utilfreds
- Ved ikke

15. Har virksomheden som et resultat af jeres kontakt med it-netværksagenten deltaget i et eller flere af følgende arrangementer: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Ja et informationsmøde
- Ja et virksomhedsbesøg
- Ja et kursus
- Ja et It-forum netværksarrangement
- Ja øvrige. Skriv gerne hvilke(t)
- Nej
- Ved ikke

15.b Øvrige arrangementer virksomheden har deltaget i:

{Indtast tekstsvar}

[]

16. Er virksomheden som et resultat af jeres kontakt med It-netværksagenten blevet medlem af en eller flere af følgende netværk eller klynger: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Ja et vidensnetværk under Alexandra Instituttet
- Ja It-forum midtjylland
- Ja et vidensnetværk under Innovation Lab
- Øvrige netværk og/eller klyngeinitiativer. Skriv gerne hvilke(t)
- Nej
- Ved ikke

16.b Øvrige netværk og/eller klyngeinitiativ virksomheden er blevet medlem af:

{Indtast tekstsvar}

[

]

17. I det følgende kommer en række udsagn om, hvad virksomhedens kontakt til en IT-netværksagent har bidraget med. Du skal vurdere, hvor enig eller uenig du er i hvert af de følgende udsagn:

Virksomheden har fået et bedre indblik i den nyeste viden på it-området

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

Virksomheden er blevet mere positivt indstillet ift. at implementere nye it-løsninger

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

Virksomheden er blevet mere positiv ift. partnerskaber/samarbejder med andre virksomheder/videns- institutioner

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

Virksomheden har fået inputs til nye og bedre måder at anvende it på (f.eks. i forhold til produktion, organisation, marketing m.v.)

{Sæt en markering}

- Helt enig

- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

Virksomheden har introduceret nye og/eller bedre produkter eller serviceydelser

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

Virksomheden er blevet mere innovativ

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

Virksomheden er blevet mere produktiv

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

18. Har virksomheden som følge af kontakten med netværksagent valgt at gå videre med initiativer og/eller projekter inden for it og/eller innovation? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- Ja
- Nej
- Ved ikke

19. Hvilken type af initiativ(er)/projekt(er) har virksomheden valgt at gå videre med? (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med produktudvikling
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med serviceudvikling
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med produktionshåndtering og indkøb
- Et it-/innovations projekt i forbindelse med salg og markedsføring, fx hjemmesider
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med HR og personaleledelse
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med kunderelationsstyring, fx CRM
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med økonomistyring
- Øvrige it-/innovationsprojekt. Skriv gerne hvilke(t)
- Ved ikke

19.b Øvrige it-projekter virksomheden har valgt at gå videre med:

{Indtast tekstsvare}

[]

20. Hvad er årsagerne til at virksomheden ikke er gået videre med initiativer og/eller projekter inden for it og/eller innovation? (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Virksomheden har af økonomiske årsager valgt at prioritere anderledes
- Kontakten med it-netværksagenten har ikke sat fokus på relevante projekter inden for it og/eller innovation
- Virksomheden planlægger at gå videre med initiativer og/eller projekter, men har endnu ikke igangsat initiativet/projektet
- Ved ikke
- Andre grunde. Skriv gerne hvilke: []

21. I hvor høj grad vurderer du, at kontakten med it-netværksagenten på længere sigt vil have en positiv indflydelse på virksomhedens for-

retningsgrundlag og konkurrenceevne? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- I høj grad
- I nogen grad
- I mindre grad
- Slet ikke
- Ved ikke

22. Har du andre kommentarer i forhold til virksomhedens udbytte af kontakten til en it-netværksagent?

{Skriv besvarelse i feltet}

4. Bilag. Spørgeskema til virksomheder der har deltaget i et arrangement under iKraft

1. Omregnet til fuldtidsansatte, hvor mange ansatte har din virksomhed?

(Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

1-9 ansatte

10-49 ansatte

50-99 ansatte

99+ ansatte

Ved ikke

Indledende spørgsmål om virksomheden

2. I hvilken kommune er virksomheden placeret? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

Favrskov Kommune

Hedensted Kommune

Herning Kommune

Holstebro Kommune

Horsens Kommune

Ikast-Brande Kommune

Lemvig Kommune

Norddjurs Kommune

Odder Kommune

Randers Kommune

Ringkøbing-Skjern Kommune

Samsø Kommune

Silkeborg Kommune

Skanderborg Kommune

Skive Kommune

Struer Kommune

Syddjurs Kommune

- 49+
- Ved ikke

6. Hvor mange medarbejdere har it, som deres primære arbejdsområde?

(Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Ingen
- 1-4
- 5-9
- 10-24
- 25-49
- 49+
- Ved ikke

* Personer med en bachelor- eller kandidatgrad fra et universitet.

Virksomhedens deltagelse i et iKraft arrangement *

7.b Øvrige arrangementer virksomheden har deltaget i:

{Indtast tekstsvare}

[]

*Fx: Brug Internettet bedre og skab værdi, En introduktion til Google Analytics, Fremtidens Teknologier - Gadgets & Goodies, Herfra og til fremtiden, Hvad gør man med den gode ide?, Optimering: Lean, RFID og sporing

7. Hvilke af følgende arrangementer har virksomheden deltaget i: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Ja et informationsmøde
- Ja et virksomhedsbesøg
- Ja et kursus
- Ja et netværksarrangement
- Ja øvrige. Skriv gerne hvilke(t)
- Nej, virksomheden har ikke deltaget i nogle af de nævnte arrangementer

ter

Ved ikke

Virksomheden har fået et bedre indblik i den nyeste viden på it-området

{Sæt en markering}

Helt enig

Overvejende enig

Overvejende uenig

Helt uenig

Ved ikke

Virksomheden er blevet mere positivt indstillet ift. at implementere nye it-løsninger

{Sæt en markering}

Helt enig

Overvejende enig

Overvejende uenig

Helt uenig

Ved ikke

Virksomheden har fået inputs til nye og bedre måder at anvende it på (f.eks. i forhold til produktion, organisation, marketing m.v.)

{Sæt en markering}

Helt enig

Overvejende enig

Overvejende uenig

Helt uenig

Ved ikke

Virksomheden har fået en god viden om relevante it- vidensmiljøer i Region Midtjylland

{Sæt en markering}

Helt enig

Overvejende enig

Overvejende uenig

Helt uenig

Ved ikke

Virksomheden har introduceret nye eller forbedrede produkter og/eller

serviceydelser

{Sæt en markering}

- Helt enig
- Overvejende enig
- Overvejende uenig
- Helt uenig
- Ved ikke

8. I det følgende kommer en række udsagn om, hvad virksomhedens deltagelse i et iKraft arrangement har bidraget med. Du skal vurdere, hvor enig eller uenig du er i hvert af de følgende udsagn:

9. Har virksomheden som følge af sin deltagelse ved et iKraft arrangement valgt at gå videre med initiativer og/eller projekter inden for it og/eller innovation? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- Ja
- Nej
- Nej, men vi planlægger at gøre det.
- Ved ikke

10. Hvilken type af initiativ(er)/projekt(er) har virksomheden valgt at gå videre med: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med produktudvikling
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med serviceudvikling
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med produktionshåndtering og indkøb
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med salg og markedsføring, fx hjemmesider
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med HR og personaleledelse
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med kunderelationsstyring, fx CRM
- Et it-/innovationsprojekt i forbindelse med økonomistyring
- Øvrige it-/innovationsprojekter. Skriv gerne hvilke
- Ved ikke

10.b Øvrige it-projekter virksomheden har valgt at gå videre med:

{Indtast tekst svar}

[]

11. I hvor høj grad vurderer du, at virksomhedens deltagelse i et iKraft-arrangement på længere sigt vil have en positiv indflydelse på virksomhedens forretningsgrundlag og konkurrenceevne? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- I høj grad
- I nogen grad
- I mindre grad
- Slet ikke
- Ved ikke

12. Har virksomheden haft besøg af en it-netværksagent*?

{Sæt en markering}

- Ja, før deltagelse i et iKraft arrangement
- Ja, efter deltagelse i et iKraft arrangement
- Nej
- Ved ikke

*Tidligere eller nuværende it-netværksagenter er Dorte Rowan, Eva Kühne, Iben Kofod, Jan Lindegaard, Jonas Kroustrup, Margrethe Høstgaard og Dines Juhl Barsøe.

14. Har du andre kommentarer i forhold til virksomhedens deltagelse i et iKraft-arrangement?

{Skriv besvarelse i feltet}

[]

13. Hvor sandsynligt er det, at virksomheden i fremtiden vil deltage i et iKraft-arrangement? (Sæt et kryds)

{Sæt en markering}

- Meget sandsynligt
- Sandsynligt
- Usandsynligt
- Meget usandsynligt
- Ved ikke

3. Inden for hvilken af følgende brancher ligger virksomhedens primære forretningsområde? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Landbrug, fiskeri og udvinding af råstoffer?
- Industri (produktion) og forsyningsvirksomhed
- Bygge og anlæg
- Handel (detail- og engroshandel) og transport
- Hotel og restauration
- Manuel service (frisør, rengøring, vedligehold, m.v.)
- Videns- og forretningserviceservice (rådgivning, kommunikation, marketing, finansiering m.v.)
- Kultur og forlystelser (museer, biografer, idrætsforeninger, forlystelsesparker, m.v.)
- Offentlig administration, sundhed og undervisning
- Ved ikke

4. Vil du betegne din virksomhed som en it-virksomhed*? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Ja
- Nej
- Ved ikke

*Virksomheder hvis primære forretningsområde er produktion og udvikling af it-løsninger og/eller IT relaterede services.

5. Hvor mange højtuddannede* medarbejderne er pt. ansat i virksomheden? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Ingen
- 1-4
- 5-9
- 10-24
- 25-49
- 49+
- Ved ikke

* Personer med en bachelor- eller kandidatgrad fra et universitet.

6. Hvor mange medarbejdere har it, som deres primære arbejdsområde? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Ingen
- 1-4
- 5-9
- 10-24
- 25-49
- 49+
- Ved ikke

7. Har virksomheden i perioden fra 1. juni 2008 til dags dato introduceret ny it i forbindelse med: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Produktudvikling
- Serviceudvikling
- Produktionshåndtering og indkøb
- Salg og markedsføring, fx hjemmesider
- HR og personaleledelse
- Kunderelationsstyring, fx CRM
- Økonomistyring
- Øvrige skriv gerne hvilke(n)
- Virksomheden har ikke introduceret ny it
- Ved ikke

Virksomhedens brug af it

8. Har virksomheden i perioden fra 1. juni 2008 til dags dato indgået i et eller flere samarbejder eller partnerskaber med en eller flere af følgende aktører: (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- En vidensinstitution, fx Alexandra Instituttet, Innovation Lab, FORCE Technology, Århus Universitet og/eller Syddansk Universitet.
- En it-virksomhed
- En anden virksomhed end en it-virksomhed
- Virksomheden har ikke indgået i nogen samarbejder/partnerskaber
- Ved ikke

7.b Øvrige forbindelser virksomheden har introduceret ny it med:

{Indtast tekstvar}

[]

9. Er disse samarbejder/partnerskaber blevet finansieret igennem en eller flere af følgende tilskudsordninger? (Sæt gerne flere krydser)

{Sæt gerne flere markeringer}

- Vækstmidler
- Videnkupon/ Forskningskupon
- Videnpilot (Tilskud til højtuddannede)
- Anden tilskudsordning. Skriv gerne hvilke(n)
- Samarbejdet/partnerskabet blev ikke finansieret af en tilskudsordning
- Ved ikke

10. Hvor sandsynligt er det, at virksomheden inden for 12 mdr. vil påbegynde et it-/innovationssamarbejde/indgå i et partnerskab med andre virksomheder og/eller vidensinstitutioner? (Sæt ét kryds)

{Sæt en markering}

- Meget sandsynligt
- Sandsynligt
- Usandsynlig
- Meget usandsynligt
- Ved ikke

9.b Anden tilskudsordning samarbejder/partnerskaber er blevet finansieret igennem:

{Indtast tekst svar}

[]