

Ansøgning om opgaven som Operatør til gennemførelse af initiativet Forretningsudvikling gennem Sundhedsinnovation 2.0

Fakta om operatør

Ansøger er Fonden MTIC, cvr. nr. 31 73 44 36.

Direktør Trine Winterø, Tueager 1, 8200 Aarhus N. tw@mtic.dk, 2343 1802, CV vedlagt som bilag 1.

Operatøropgaven gennemføres af MTIC i samarbejde med vores eksisterende samarbejdspartnere herunder MedTech Innovation (Innovationsnetværk for medicoteknik) og Welfaretech (Innovationsnetværk for sundheds- og velfærdsteknologi).

Væsentligste regionale, nationale og internationale samarbejdspartnere er gennemgået i ansøgningen side 7-8.

Indholdsfortegnelse

Indledning

Introduktion til og opsummering af MTIC's resultater og arbejdsmetoder, herunder forudsætninger for succes Side 3-8

Operatøropgaven

Overordnet beskrivelse af, hvordan MTIC vil gennemføre hovedopgaverne i initiativet Side 9-10

Hovedopgave 1

Etablere og drive en tværsektoriel indsats inden for offentlig-privat innovation, med OPI-konsulenter, der skal dække hele regionen Side 11

1. Udøve en OPI indsats, der får kombineret den offentlige innovationsindsats med kommercielle styrker Side 11-13
 - Plan for aktiviteter 2015 Side 13-14
2. Koordinere og kvalificere OPI arbejdet på hospitaler og kommuner i regionen Side 14-16
 - Plan for aktiviteter 2015 Side 16-17

Hovedopgave 2

Etablere og drive et regionalt baseret klyngesekretariat, der knytter OPI-konsulenterne sammen og servicerer virksomhederne i sundhedsklyngen med viden, netværk og forretningskritiske kompetencer Side 18

1. Facilitere virksomhedsdeltagelse i konferencer/messer ind- og udland Side 18-19
 - Plan for aktiviteter 2015 Side 19-20
2. Formidling af relevant viden, netværk og forretningskritiske kompetencer på området til virksomhederne Side 20-21
 - Plan for aktiviteter 2015 Side 22
3. Markedsføring af regionens profil inden for sundhedsinnovation i ind- og udland Side 22
 - Plan for aktiviteter 2015 Side 23

Hovedopgave 3

Etablering af crowdfunding platform for at skaffe midler til tidlige konceptudviklingsfaser af identificerede kliniske behov Side 24

- Plan for aktiviteter 2015 Side 24

Budget for 2015 Side 25

Afsluttende bemærkninger Side 26

Indledning

Introduktion til og opsummering af MTIC's resultater og arbejdsmetoder, herunder forudsætninger for succes.

MTIC blev etableret i 2008 og har siden 2009 opbygget kompetencer indenfor erhvervsrettet forretningsudvikling i og til sundhedssektoren. MTIC står på to ben: Dels en virksomhedsdel, hvor MTIC er opsøgende og bidrager til, at virksomhederne udvikler deres produkter til sundhedssektoren rigtigt, og dels en hospitalsdel, hvor MTIC hjælper hospitalerne med erhvervsrettet forretningsudvikling.

MTIC er etableret som en selvstændig organisation med egen bestyrelse. Organisatorisk er MTIC beliggende mellem det offentlige og det private – og arbejder med begge sektorer: MTIC er en "OPI organisation". Dette er en af de væsentligste forudsætninger for den succes, som MTIC har opnået, og som er dokumenteret i fire gennemførte evalueringer (se nedenfor).

Det vurderes som væsentligt for klyngens udvikling, at denne organisering fastholdes.

Da MTIC startede, var der praktisk taget ingen dokumenteret viden i Region Midtjylland om klyngen, dens performance, herunder hvad der foregik hverken i virksomhederne, på hospitalerne eller i samspillet mellem disse. Siden "nulpunktsanalysen", som blev gennemført med den første evaluering af MTIC, har dette ændret sig markant (dokumenteret i evalueringerne af MTIC), og klyngen er nu langt bedre dokumenteret.

MTIC's organisering, arbejde, resultater og arbejdsmetoder er evalueret og dokumenteret i fire evalueringer:

1. Midtvejsevaluering af Medtech Innovation Center (MTIC). Evaluering af MTICs resultater i 2009-2010. Måling af den midtjyske bio- og medtech klynges præstationer, kompetencer og udvikling, **januar 2011**
2. Evaluering af erhvervssamarbejde på Hospitalsenheden Horsens. Erhvervsmæssige effekter af hospitalsenhedens innovationsprojekter i perioden 2008-2011, **februar 2012**
3. Evaluering af Medtech Innovation Center (MTIC), **juni 2013**
4. Evaluering af MTIC's opgaveløsning på Regionshospitalet Randers og Aarhus Universitetshospital 2012-2014, **juli 2014**.

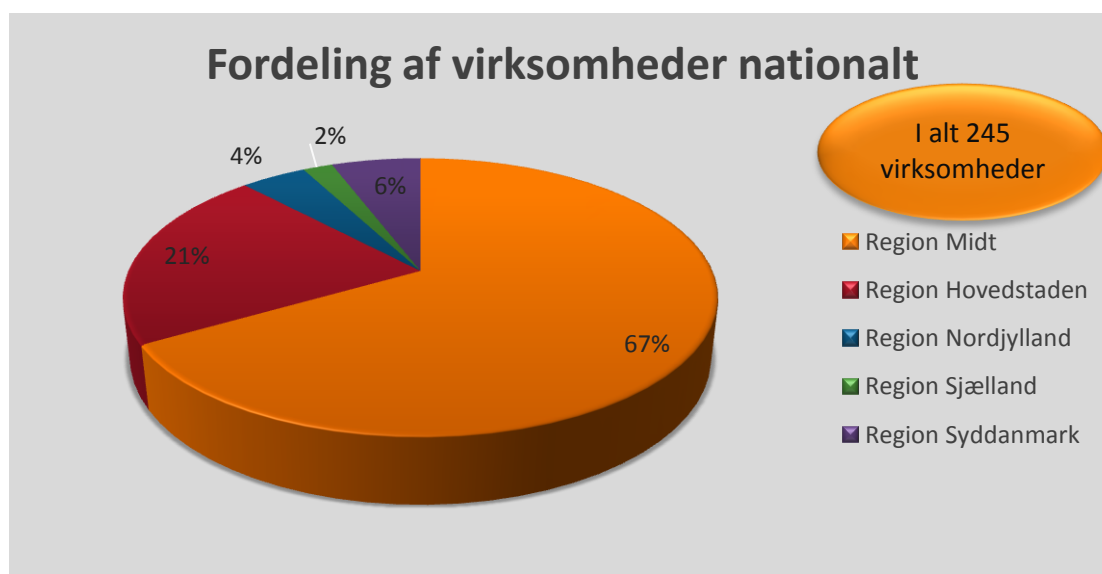
Til hver evaluering er knyttet et sæt anbefalinger, hvoraf nogle er prioriteret finansieret og gennemført.

Det vil føre for vidt i dette tilbud at gennemgå samtlige MTICc resultater siden 2008. Opsummering af nøgletal i arbejdet med virksomheder, hospitaler, kommuner og andre aktører i Region Midtjylland, Danmark og internationalt er:

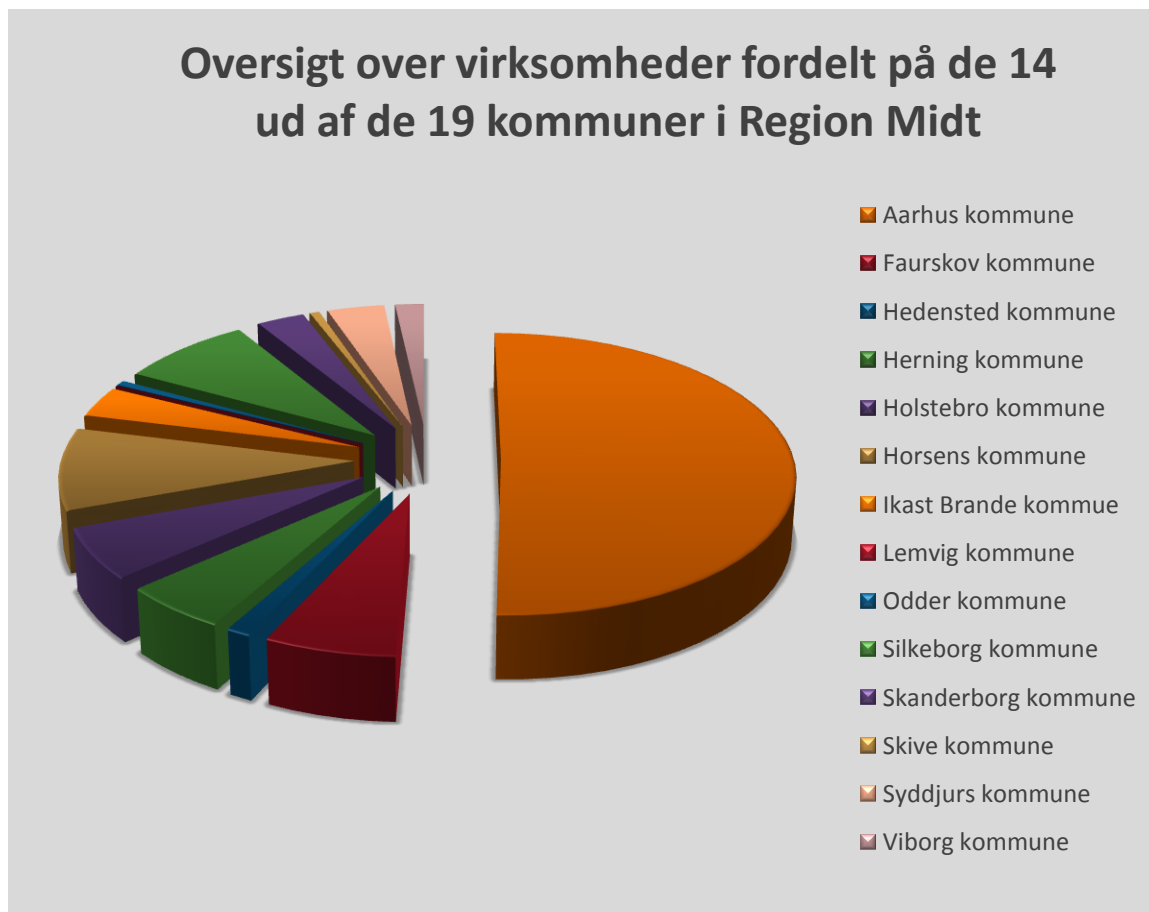
- MTIC har arbejdet med knap 250 virksomheder (og over 400 projekter) indenfor området i hele Danmark (se figur 1.), vi har arbejdet med virksomheder i stort set alle kommuner i Region Midtjylland (se figur 2.), og vi har arbejdet med virksomheder indenfor alle "sektorer" af sundhedssektoren (se figur 3.)
- MTIC har deltaget i mere end 10 større OPI projekter – hvor de offentlige parter både har været et eller flere hospitaler og mellem hospitaler og kommuner
- MTIC har været involveret i mere 150 "OPI light" projekter (se side 12) mellem virksomheder og klinikere på hospitaler i Region Midtjylland
- MTIC har udarbejdet og opdaterer jævnligt en liste over virksomhederne i klyngen
- MTIC har gennemført projekter sammen med AU, VIA, CAPNOVA, IHA og andre lokale aktører

- MTIC har siden etableringen i 2008 arbejdet tæt sammen med erhvervsfremmesystemet, endvidere har Trine Winterø arbejdet med erhvervsfremmesystemet siden 1999, og MTIC har i perioden etableret flere partnerskaber, der inddrager såvel offentlige som private rådgivere – senest har vi demonstreret dette ved etableringen af og deltagelsen i to nationale innovationsnetværk
- MTIC er kendt for et højt og erhvervsrettet kompetenceniveau i vores netværk og blandt vores samarbejdspartnere – både på nationalt og internationalt niveau (evaluering 1-4)
- Teamet i MTIC besidder en endog meget høj grad af professionalisme og et meget højt kompetenceniveau indenfor området (flere af evalueringerne).

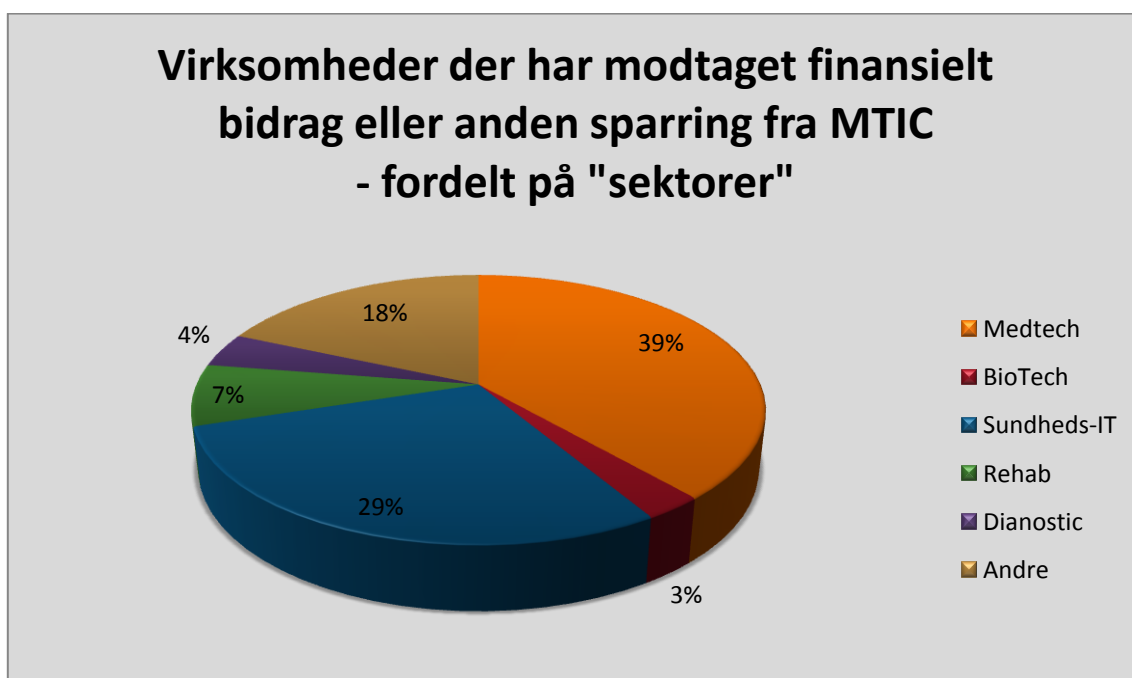
Figur 1.



Figur 2.



Figur 3.



Det stærke domæne kendskab både til det private erhvervsliv og den offentlige sektor er nødvendig for succes og for at kunne høste synergi på tværs i OPI projekter.

Samtidig viser evalueringerne, at der er nogle helt fundamentale kritiske forudsætninger for succes, som ligger til grund for, at MTICs arbejde fortsat kan have det høje niveau. Her skal specielt fremhæves:

- I alle evalueringer gentages, at en af de mest kritiske faktorer for fortsat, langsigtet succes er, at indsatsen gøres langsigtet og permanent. Dette vurderes som kritisk for dels at holde på kompetencer og dels ikke spilde den viden, som nu er bygget op
- MTIC er uafhængig af både det offentlige og det private – det giver MTIC lige præcis det, som gør, at vi kan styre bl.a. OPI projekter (tværsektorielt) godt igennem og bidrage til at skabe værdi, og som gør at både hospitaler og virksomheder betragter MTIC som en uvildig part i samarbejdet
- Fokus på erhvervsudvikling og forretningsudvikling i det offentlige er to sider af samme sag.

I forbindelse med MTICs OPI arbejde på hospitalerne, er der en række centrale forudsætninger, der skal være opfyldt for at dette lykkes (citater fra evaluering februar 2012, side 11/12):

Evalueringen viser, at de markante resultater i Horsens i perioden 2009-2011 ikke alene er et resultat af medarbejderindlån fra MTIC. Kort opsummeret viser analysen, at succesen bygger på følgende centrale forudsætninger;

- Stort ledelsesmæssigt engagement. Innovationsprojekter på et hospital må ikke være afkoblet fra ledelsen – ledelsens kommunikation og aktive deltagelse i projekternes overordnede ledelse er central for at skabe opbakning i organisationen.
- Organisationen skal være præget af en stærk innovationskultur og have en åbenhed i forhold til organisatoriske tiltag – implementering af ny teknologi kræver ofte ændringer i arbejdsgange, arbejdsdeling og ressourcefordeling.
- Hospitalets tilgang til innovation skal være præget af en ambition om at udvikle pilot-løsninger, der kan anvendes på andre hospitaler og i andre regioner/lande.
- Der skal etableres en stabsfunktion til at koordinere indsatsen, etablere eksterne kontakter og løfte praktiske opgaver. Stabsfunktionen skal have et selvstændigt budget for at undgå at konkurrere med den almindelige hospitalsdrift.
- Medarbejdere i stabsfunktionen skal *samlet* besidde følgende kompetencer; 1) kende klinikken og dens arbejdsgange, 2) have erfaring med innovationsprojekter, 3) projektledelseserfaring, 4) kommercielle kompetencer og dybt kendskab til branchen, 5) forandringsledelse.
- Det skal være et professionelt set-up omkring idéscreening samt etablering, gennemførelse og ledelse af innovationsprojekter.

Ved at fokusere på dette, har MTIC succesfuldt implementeret modellen fra Horsens på hospitalerne i Randers og Aarhus (evaluering juli 2014).

Det samme må MTIC forvente gør sig gældende, når vi skal arbejde tættere i krydsfeltet mellem kommuner og virksomheder (og hospitaler og kommuner). Der er ikke i dette udbud lagt op til at disse krav stilles til kommunerne, hvilket må betragtes, som en kritisk faktor for succes.

Derudover vurderer evaluatoren (juli 2014), at en reel forretningsbaseret innovationsstrategi i Region Midtjylland med forankring på de enkelte hospitalsenheder, kan bidrage til at fokusere og dermed styrke indsatsen betragteligt. Dette vurderer MTIC også vil være tilfældet for arbejdet med erhvervsrettet innovation (OPI) i kommunerne.

Der er givet en lang række anbefalinger i de fire evalueringer, som alle er relevante og vil bidrage til klyngens udvikling, og som alle er mulige, men som kræver yderligere samarbejde mellem aktørerne i Region Midtjylland og yderligere finansiering, hvis de skal gennemføres succesfuldt. Dette er bl.a.

- Anbefalingen om at lave/brande MTIC's arbejde som et elitekursus for iværksættere, da det er vurderet i evaluering nr. 3, at MTIC's arbejde med virksomheder formentlig er det mest værdifulde i hele Nord Europa.
- Anbefalingen om, at MTIC laver en mere snæver segmentering i sine tilbud – hvilket må konstateres er vanskeligt, når MTIC i høj grad er nødt til at operere regionalt, og den kritiske masse af virksomheder (endnu) ikke er større. MTIC har dog med vores deltagelse i de to nationale Innovationsnetværk, bevæget os tættere på dette.
- For hospitalsdelen er det blevet efterlyst: Mere radikal innovation, mere tværnationalt og internationalt samarbejde. Også dette er relevant, men det vil kræve langt flere ressourcer at løfte, end der for nuværende er mulighed for.

For at løse operatøropgaven "Forretningsudvikling gennem Sundhedsinnovation 2.0" skal vi specielt henlede opmærksomheden på at MTIC:

- Består af et endog meget kompetent team med høj grad af domæne kendskab
- Har et operationelt "et ben i hver lejr" – dermed er MTIC en OPI organisation og har speciale i at arbejde på tværs af sektorer, organisationer og systemer
- Har fokus på at skabe vækst og værdi for virksomhederne og hospitalerne og på at arbejde tværsektorielt
- Arbejder med alle aktører på området både i Region Midtjylland og nationalt
- Har kompetencerne til at dække alle de udbudte områder
- Har fokus på at sikre, at virksomhederne udvikler markedsrelevante produkter
- Har fokus på at sikre, at virksomhederne adresserer et globalt marked
- Er lykkedes med at skabe en organisation og struktur, så vi fremstår som uafhængige og respekteres af alle parter.

MTIC har gennem tiden arbejdet sammen med en lang række partnere. Her nævner vi kun de mest centrale:

Regionale samarbejdspartnere

- Alle hospitalsenheder i Region Midtjylland, Aarhus Universitet – forskellige afdelinger, institutter, Aarhus Kommune, Horsens Kommune, VIA, Arkitektskolen, InnoX Healthcare, CAPNOVA, AU-TTO, Væksthus Midtjylland, Delta, Alexandra Institutet.

Nationale samarbejdspartnere

- MedTech Innovation – Innovationsnetværket for medicoteknik, Welfaretech – Innovationsnetværket for sundhed og velfærdsteknologi, innovationsenheder indenfor sundhed andre steder i Danmark, Accelerace, innovationsmiljøer, venture fonde, OPI-Lab.

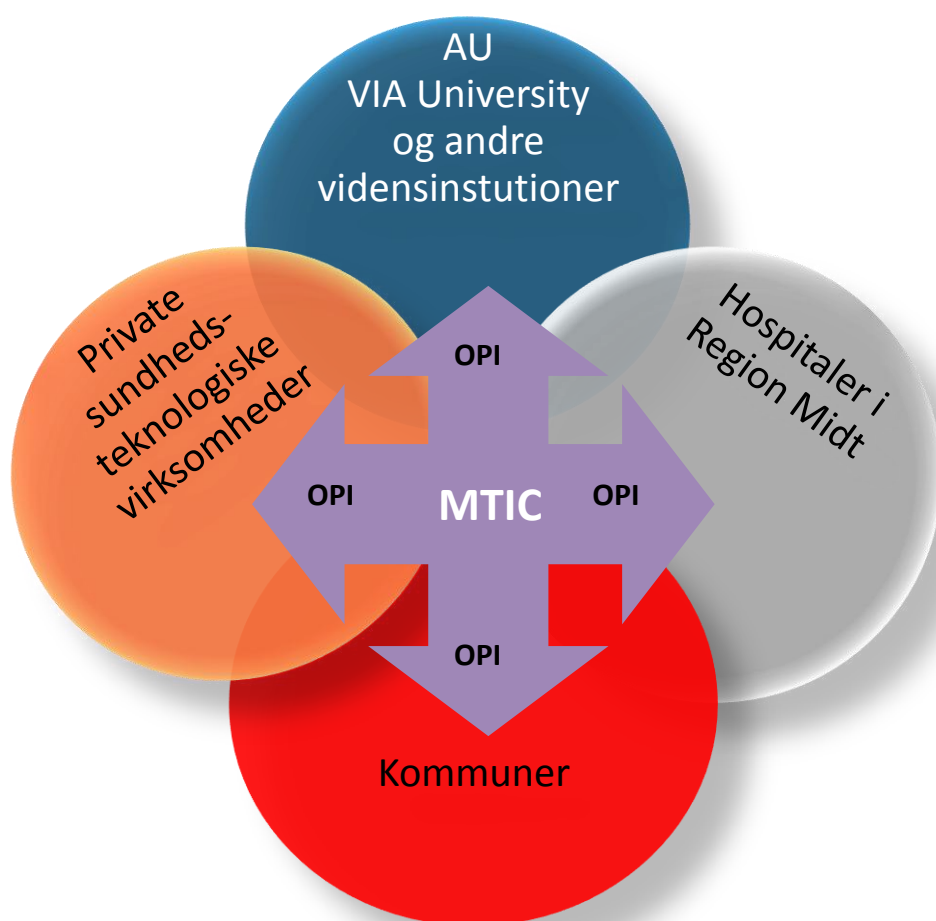
Internationale samarbejdspartnere

MTIC arbejder med stort fokus på at skabe vækst i virksomhederne. Dermed har vi meget bevidst valgt ikke at lave generiske samarbejdsaftaler bl.a. med internationale netværk – da dette sjældent bidrager med reel værdi. MTIC arbejder efter devisen, at vi i hvert tilfælde finder de faglige/kommercielle eksperter, som er bedst til at løse opgaven eller er den mest relevante samarbejdspartner - og så kontakter vi dem.

MTIC har haft kontakt med en vifte af potentielle internationale samarbejdspartnere fra hele Europa, USA, Sydamerika og Asien. Vi har oftest fokuseret på samarbejdspartnere, som arbejder på samme måde som os, dvs. har tæt adgang til innovationsarbejde i klinikken og i virksomhederne. Eller på samarbejdspartnere, som specifikt kan bidrage til det formål, vi har været på udkig efter.

MTIC har siden start haft projekter, hvor stort set alle OPI konstellationer er set, se figur 4. Et af MTIC's væsentligste bidrag er at være "broker" i dette interface.

Figur 4.



Sammenfattende må vi konkludere, at evalueringerne og MTICs egne data viser, at MTIC har de kompetencer og den organisationsstruktur, der er nødvendig for at løfte den udbudte opgave.

Operatøropgaven

I dette afsnit beskrives hvordan MTIC overordnet vil gribe operatøropgaven an og gennemføre hovedopgaverne i initiativet.

Operatøropgaven er defineret som to hovedområder med hhv. to og tre aktiviteter under. Derudover skal der etableres en crowdfunding platform.

For hver aktivitet er beskrevet, hvilken baggrund MTIC har for at udføre opgaven, hvordan MTIC vil gribe opgaven an, hvad der skønsmæssigt kan gennemføres i løbet af 2015, og der gives et bud på en effektkæde/elementer i en effektkæde: Hvad er hensigten med aktiviteten, hvilke aktiviteter sættes i gang, hvad er potentielt output, og hvad er effekten på kort og lang sigt. Indledningsvist er der givet et kvalificeret bud på hvilke kritiske antagelser, der er lagt til grund for, at effektkæden reelt får den ønskede virkning.

MTIC vil i hovedtræk fortsætte den organisationstype, vi allerede har i dag og etablere en struktur, der også omfatter samarbejdet med kommunerne i de fem definerede "sundhedsklynger": Horsens, Aarhus, Randers, Midt og Vest. Derudover vil MTIC bibeholde det meget klare erhvervsfokus og vores "elite program" til vækstvirksomhederne.

Fundamentet for at dette arbejde har lykket er, at der fortsat er en tæt kontakt og samarbejde med virksomheder i Region Midtjylland og resten af verden.

MTIC vurderer, at en af de mest kritiske parametre for, at der med dette initiativ på sigt kan opnås de ønskede effekter, er, at den af Region Midtjyllands Vækstforum vedtagne handlingsplan herunder etableringen af et mere konsolideret økosystem for sundhedsinnovation gennemføres.

Vækstforum i Region Midtjylland har i sin Handlingsplan for 2015 defineret en række effekter, man gerne vil opnå med dette initiativ. MTICs tilbud på opgaven tager derfor udgangspunkt i disse effekter.

Det skal overordnet bemærkes, at det for alle aktiviteter vil være svært at demonstrere markante effekter i løbet af et enkelt år. Dette bunder bl.a. i, at produkter og processer indenfor sundhedssektoren/OPI opererer med endog meget langvarige udviklingstider/processer, men lige så meget, at der skal opbygges et sammenhængende/konsolideret økosystem for sundhedsinnovation i Region Midtjylland, hvis de ønskede resultater skal initieres og opnås på længere sigt. Samtidig er der ikke i dag en struktur, som gør, at samarbejde på tværs af virksomheder, hospitaler og kommuner umiddelbart kan realiseres. En af de væsentligste årsager hertil er, at incitamenterne ikke er alignet på tværs af organisationerne.

Det vil være nødvendigt at udvælge få, simple projekter, som eksempelvis har et tværsektorielt snit eller et klinisk/fagligt/kommercielt fokus for at demonstrere effekt i 2015. Ligesom det vil være væsentligt hurtigt at begynde analyser af hvilke behov, der er for reel innovation og forretningsudvikling dels i kommunerne og dels på tværs af sektorer.

Etableringen af egentlig forretningsbaserede innovationsstrategier er ikke muligt indenfor tidshorizonten – men vil være noget af det, som MTIC anbefaler, at der tages initiativ til.

I Vækstforums handlingsplan for 2015 står der om de ønskede effekter: "Med et mere konsolideret økosystem for sundhedsinnovation, er forventningen, at det bliver muligt at realisere de ønskede **effekter** på den tredobbelte bundlinie; forbedret sundhed, forbedret sundhedsøkonomi og øget vækstpotentiale for sundhedsklyngens virksomheder. Derudover vil et stærkere økosystem give effekter på virksomhedernes muligheder for

udvikling gennem bedre koordinering af ansøgninger til nationale programmer og puljer. En koordineret indsats vil ligeledes kunne tiltrække udenlandske sundhedsteknologiske virksomheder, der kan bidrage med et kompetenceløft for hele klyngen. **Effekterne** af op-indsatsen er både at få professionaliseret den offentlige sektors erhvervssamarbejde til gavn for begge parter, og få udviklet produkter og services baseret på reelle behov, som virksomheder i højere grad har mulighed for at afsætte både nationalt og globalt. Klyngesekretariatet skal være med til at markedsføre regionens kompetencer på området både i ind- og udland. Dermed blandt andet være med til at tiltrække attraktiv arbejdskraft til klyngens virksomheder, og derudover generelt styrke klynges forretningskritiske kompetencer.”

Hovedopgave 1

”Etablere og drive en tværsektoriel indsats indenfor offentlig-privat innovation, med OPI konsulenter, der skal dække hele regionen. OPI konsulenterne, der fungerer decentralt skal forankres i et klyngesekretariat for at sikre videns- og erfaringsdeling. Derudover skal det sikre en bedre koordinering og kvalificeret selektion af OPI projekter og give bedre muligheder for at identificere testfaciliteter for produkter og services på tværs af offentlige instanser.”

Aktiviteter:

1. Udøve en OPI indsats, der får kombineret den offentlige innovationsindsats med kommercielle styrker
2. Koordinere og kvalificere OPI arbejdet på hospitaler og kommuner i regionen

Det er svært at skille disse to aktiviteter/opgaver ad, da de oftest er gensidigt afhængige. Derfor vil nogle af aktiviteterne gå igen under de forskellige hovedområder og de forskellige aktiviteter.

Hovedopgave 1, aktivitet 1: Udøve en OPI indsats, der får kombineret den offentlige innovationsindsats med kommercielle styrker

Nogle af de fundamentale antagelser for at beskæftige sig med OPI er, at der er et gensidigt behov mellem det offentlige og det private, som betyder, at man ved at bringe de to parter nærmere på hinanden, kan dele og optimere den viden og de behov, som det offentlige har for nye produkter, services og processer og samtidig bibringe virksomhederne værdifuld viden til udvikling af disse produkter. Dette giver virksomhederne en mulighed for mere målrettet at udvikle og afsætte produkter til hjemmemarkedet, men lige så væsentligt står de stærkere til at udvikle og eksportere deres produkter til det globale marked. Kort sagt giver det private virksomheder en mulighed for at kapitalisere på den viden, som findes i den offentlige sektor til gavn for alle.

OPI på denne facon har ikke været hverken muligt, og der har heller ikke været tradition for det i Danmark før gennem de sidste fem år. Virksomhederne har næsten uafhængigt af deres kunder i den offentlige sundhedssektor udviklet deres produkter, og det offentlige har købt de produkter, som der nu engang var på markedet.

Dette betyder bl.a., at der ikke har været tradition for at udvikle særligt innovative løsninger i samarbejde med små og mellemstore virksomheder til mange af de udfordringer, der er i det offentlige.

Samtidig er der fremadrettet ikke kapital nok i hverken den danske eller den internationale økonomi til at blive ved med at understøtte mange små og store udviklingsprojekter, som ikke har et klart og reelt kundefokus, og som efterfølgende kan implementeres på tværs af landet.

Endvidere er det sådan i dag – i grove træk – at udbudsvilkårene i det offentlige tilgodeser produkter fra store velkonsoliderede virksomheder og ikke i særlig høj grad levner muligheder for, at små virksomheder med nye innovative produkter kan byde ind på de udbud, der laves i offentlige indkøbsafdelinger.

Når man er en lille virksomhed, har man ganske enkelt ikke mulighed for at etablere og gennemføre ”stakeholder” pleje på samme niveau som eksempelvis IBM eller Siemens, og man har ikke nødvendigvis kapacitet eller kapital til at skalere sin produktion i tilstrækkeligt omfang. Dermed har små innovative virksomheder ofte ganske enkelt ikke ressourcer til at ”positionere sig” til salg til det offentlige system.

Når alt dette samles med, at den offentlige sundhedssektor dels står overfor massive krav om forandringer og effektiviseringer, dels byggerierne af de nye sygehuse i Danmark, så er

hypotesen, at dette må kunne realiseres i OPI konstellationer til gavn for både det offentlige og for de private virksomheder.

Nogle af de ovenfor anførte udfordringer kan formentligt løses med en kompetent og intelligent OPI organisering. Hvis domænekendskabet vel og mærke til både det offentlige og det private er tilstrækkeligt kvalificeret.

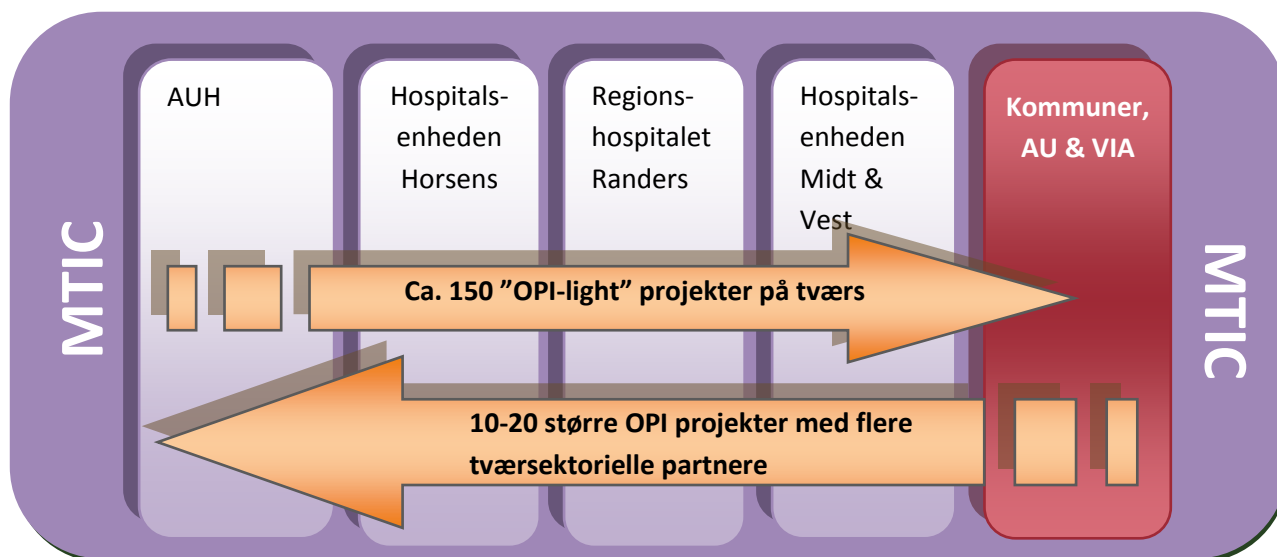
MTIC kan levere den OPI organisering.

MTIC fungerer i dag som en effektiv brobygger, sætter strøm til processerne og ikke mindst er vi i stand til at hjælpe både det offentlige og det private erhvervsliv med at "kortslutte beslutningsveje". Elementer, som i al væsentlighed bidrager til og har betydning for, at små og mellemstore virksomheder får lettere adgang til det offentlige system, bliver hørt og set – og har et talerør, der kan være med at påvirke både de offentlige organisationer og beslutningstagere.

MTIC er i dag en integreret del af den offentlige sundhedsinnovationsindsats i Region Midtjylland og Danmark. Ligesom MTICs varemærke er at kunne kombinere det stærke ben i den offentlige sundhedsinnovation med en stærk kommerciel viden og styrke, dels i vores egen organisation, dels hentet ind som specialiserede kompetencer, der stilles til virksomhedernes rådighed. Og til rådighed for OPI konstellationer.

I MTIC har vi gennemført, og er stadig deltager i mange OPI projekter, mellem mange forskellige aktører, ligesom vi via vores samarbejde med Horsens Hospital har deltaget i det nationale OPI-LAB. Nedenstående figur 5. giver et indtryk af omfanget.

Figur 5.



Udover den "rendyrkede" OPI, der som oftest kræver store komplekse juridiske aftaler, lange samarbejdsaftaler om indholdet af udviklingsprojektet, mange og lange udviklingsworkshops i forskellige afskygninger, så har vi i MTIC en langt mere direkte metode, der sikrer virksomhederne det rette input fra den kliniske verden: Vi kalder det **"OPI light"**. Her sætter vi virksomheder direkte i forbindelse med de rigtige steder i den kliniske verden, så de lige præcis kan få den feed-back, de har brug for i udviklingen af deres produkt. Denne variant bringer mindst lige så meget værdi til virksomheden som store OPI konstruktioner. Også

denne model kræver et stærkt ben i både det offentlige og det private, og et dedikeret team som har høj grad af domæne kendskab til bl.a. forskning, klinisk viden, klinisk evidens og kommerciel produktudvikling samt høj troværdighed hos alle parter.

MTIC åbner nogle veje og adgange til det kliniske miljø, som virksomhederne ikke på anden facon kan få adgang til. Virksomhederne får dermed mulighed for at udvikle langt mere målrettede produkter, ligesom de meget hurtigere kan få afklaret, hvornår en produktudvikling skal stoppes.

Et andet vigtigt element er selvfølgelig den interne formelle og uformelle videndeling i MTIC, inden man beslutter at gå videre med projekterne – hvad enten projektet er initieret hos offentlige samarbejdspartnere som et erkendt behov, eller hos en virksomhed som udvikling af et nyt produkt. MTICs projektledere sparrer med hinanden og deler viden om aktuelle og "gamle" OPI projekter.

Plan for aktiviteter i 2015, der "udøver en OPI indsats, der får kombineret den offentlige innovationsindsats med kommercielle styrker"

De ønskede effekter er endvidere defineret i annonceringsteksten som:
"Effekterne af OPI-indsatsen er både at få professionaliseret den offentlige sektors erhvervssamarbejde til gavn for begge parter, og få udviklet produkter og services baseret på reelle behov, som virksomhederne i højere grad har mulighed for at afsætte både nationalt og globalt."

De kritiske antagelser for indsatsen som defineret i annonceringsteksten (og som er en blanding af aktivitet 1 og aktivitet 2 i hovedopgave 1) er:

Hvis der udstationeres OPI-konsulenter til "sundhedsklyngerne", og disse faciliterer og fungerer som støttefunktion til OPI-samarbejder i kommuner og hospitaler, så vil der:

- Sikres OPI baseret på reelle behov
- Ske en professionalisering af den offentlige sektors erhvervssamarbejde
- Ske en kompetenceopbygning i virksomhederne
- Være accelererede udviklingsforløb i virksomhederne
- Skabes bedre produkter og øget omsætning og eksport.

Som med alle andre projekter, vil der skulle bruges en del tid på at dokumentere, hvad et reelt behov egentlig dækker. Hvor stort det potentielle marked er, for at det kan betale sig at udvikle et produkt rettet mod et bestemt behov.

Derudover vil der skulle defineres, hvad der menes med "en professionalisering af den offentlige sektors erhvervssamarbejde" i samarbejde med de enkelte aktører.

Som nævnt i annonceringsteksten er disse antagelser baseret på evalueringer af MTIC, og skal derfor ses som effekterne, der kan opnås ved langsigtede OPI projekter. Aktiviteterne i 2015 skal understøtte realiseringen af disse.

Mange af disse antagelser kræver reelt "dobbelte blindforsøg" for at kunne demonstrere effekten, ligesom der uvægerligt sker en sammenblanding af mål og effekter for de forskellige hovedområder og de underliggende aktiviteter.

Aktiviteter

- Afdækning af mulige forretningsbaserede innovationsområder i det offentlige
- Matching af innovationsområder med virksomheder
- Afdækning af mulige tværsektorielle OPI projekter
- Afdækning af virksomheder, der kan bidrage til løsninger
- Afdækning af hvilke business cases, der er interessante både for det offentlige og de private virksomheder
- Udvikling af "samtalesaloner" i samarbejde med kommunerne
- Etablering af 1-2 OPI projekter på tværs eller med et fagligt fokus.

Output:

- Det vurderes at aktiviteterne samlet vil bidrage til at effekterne opnås.

Effekter på kort sigt

- Opbygning af en infrastruktur og processer, som sikrer, at man opnår resultater på lang sigt.

Effekter på lang sigt

- Effekterne som defineret i Vækstforums handlingsplan 2015 og i annonceringsteksten.

Kritisk for succes

- At virksomhedsdelen spiller en væsentlig rolle
- At dette bliver en langsigtet satsning, hvor MTIC kan fokusere på langsigtede gevinster.

Hovedopgave 1, aktivitet 2: Koordinere og kvalificere OPI arbejdet på hospitaler og kommuner i regionen

MTIC har gennem fem år udviklet en model, som koordinerer og kvalificerer OPI arbejdet på hospitalerne i Region Midtjylland. Denne model tænkes skaleret til også at omfatte kommunerne.

Der er mange elementer i denne konstruktion – men enkelte skal fremhæves som de primære.

I korte træk indebærer organiseringen, at personer med en stærk kommerciel og faglige baggrund, som alle har arbejdet med eller har haft en tilknytning til/erfaring med arbejde i sundhedssektoren ansættes i MTIC og udstationeres i den offentlige institution. Her indgår de som en del af innovationsarbejdet på hospitalet og knytter stærke alliancer til det interne personale. Denne model har vist sig enestående af flere årsager:

- Det giver mulighed for at tiltrække og ansætte personer med helt andre kommercielle profiler end dem, som normalt søger stillinger fx i det offentlige sundhedsvæsen
- Det giver mulighed for, at ansætte personer, som allerede har et veludviklet netværk i det private erhvervsliv, og som har arbejdet kommercielt i den private sektor i mange år. Et netværk og en viden af den kaliber kan ikke opdyrkes, når man er ansat i det offentlige
- Det giver en tillid til MTIC's medarbejdere, som gør, at alle ved, at når de kommer med noget, så er det godt – og så er det værd at bruge tid på som kliniker. Dette kan naturligt kun lade sig gøre, fordi MTIC forinden har screenet og evalueret de projekter, som vi vælger at præsentere for klinikerne.

Fundamentet for at kunne skabe succes også i samarbejdet mellem erhvervslivet og det kommunale og i det tværsektorielle bånd er netop en meget stærk faglighed, med stærkt domæne kendskab både i det private erhvervsliv og i den offentlige sundhedssektor.

Derudover er der naturligt en række individuelle personlige egenskaber og kompetencer, som MTIC medarbejderne bringer med sig.

Flere af hovedpointerne omkring denne organisering, dokumenteres i den seneste evaluering fra juli 2014 af MTICs arbejde på AUH og Randers. Herunder at både hospitalerne men lige så meget virksomhederne "bliver uddannet" til at forstå og samarbejde med den anden part. Dette sker normalt ikke. Ligesom der i samarbejdet mellem MTICs medarbejdere på hospitalerne naturligt udvikler sig en specialisering af hvilke områder, hvem tager sig af.

Endvidere har MTIC den fordel, ikke at være en del af den daglige drift i store komplekse organisationer, og dermed kan vi holde fokus skarpt på, hvad der skaber værdi og på at øge processernes hastighed. Samtidig ved vi, at med en placering midt mellem det offentlige og det private sikrer vi en høj grad af tillid fra begge parter til, at det arbejde, MTIC udfører, bringer værdi til begge parter.

Modellen er demonstreret overførbart fra et hospital til flere hospitaler (evaluering nr. 4. fra juli 2014). MTIC ser ingen grund til, at den ikke kan videreføres til kommuner, men som nævnt tidligere vil en succesfuld implementering formentlig som udgangspunkt kræve minimum det samme af de kommunale enheder, som der i sin tid blev krævet af hospitalsenhederne for at få "tildelt" en MTIC medarbejder:

- Stort ledelsesmæssigt engagement
- Stærk innovationskultur
- Fokus på skalering og overførbare af de produkter og koncepter, der udvikles som led i innovationsprojekterne
- Etablering af en innovationsenhed
- Komplementære kliniske og kommercielle kompetencer i innovationsenheden
- Professionelt set-up for projektsektion og gennemførelse.

Samtidig blev det slået fast i evalueringen fra juli 2014, at udviklingen af en stærk innovationskultur specielt kræver en særlig indsats fra hospitalet og MTIC medarbejderne. Dette er en lang proces, der fortsat kræver meget tid og mange ressourcer.

Dette set-up vil det kræve tid at få etableret i samarbejdet med den kommunale sektor, og MTIC's foreløbige erfaringer er, at kommunerne er kommet senere i gang med "evidens baseret" innovations samarbejde med det private erhvervsliv (end hospitalerne) – og det må antages, at kommunerne er længere væk fra en professionel tilgang til erhvervsrettet sundhedsinnovationsarbejde end hospitalerne. Men det vil det indledende samarbejde med kommunerne afdække.

Derudover ser det ud til, at der i dag er relativt lidt samarbejde på tværs af kommunerne, ligesom gennemsigtigheden i hvilke produkter, der rent faktisk er brug for, og hvad der reelt skal til før kommunerne køber produkter (gennemsigtighed i beslutningsprocesserne) – ikke er til stede: Så langt de fleste virksomheder famler i blinde, når de skal forsøge at kontakte og samarbejde med kommunerne om produktudviklingsprojekter.

Til gengæld oplever MTIC en stor lyst og villighed til at begynde på dette arbejde både fra kommunernes side og fra virksomhederne.

MTIC har allerede høstet de første erfaringer på området både tværsektorielt og mellem virksomheder og kommuner – idet MTIC undervejs har haft god kontakt med kommuner indenfor enkelte områder, ligesom vi via vores engagement på hospitalerne har deltaget i større OPI udviklingsprojekter (Horsens på Forkant og Shared Service Center for at nævne to af de væsentligste).

MTIC har gennemført scouting runder ude hos erhvervscentrene i halvdelen af kommunerne i Region Midtjylland, og som dokumenteret i indledningen, har MTIC arbejdet med virksomheder i stort set alle kommuner i Region Midtjylland (se figur 2.).

Senest har MTIC indledt et erhvervsrettet samarbejde med Business Region Aarhus omkring udvikling og implementering af velfærdsteknologiske løsninger.

MTIC følger med nationalt i hvilke OPI projekter, der sættes i gang – om end dette er næsten umuligt. Men qua vores tætte netværk med de andre sundhedsinnovationsenheder i Danmark, har vi god adgang til denne viden.

Plan for aktiviteter i 2015 der "Koordinere og kvalificere OPI arbejdet på hospitaler og kommuner i regionen"

MTIC har allerede etableret samarbejde og kontakter til følgende klynger: Horsens, Randers og Aarhus. Endvidere har MTIC i en periode på et år haft en medarbejder, der dækkede både Midt og Vest, hvorfor vi allerede har en del kontakter her.

Man kan overveje, om klyngerne skal deles anderledes op eller arbejdet fokuseres (klinisk/kommercielt) mere end foreslået i annonceringen, da det alt andet lige vil "udvande" MTIC medarbejdernes mulighed for engagement i det enkelte projekt, hvis en medarbejder skal stå for den erhvervsrettede innovation både på hospitalet, i kommunerne og i det tværsektorielle felt mellem hospitaler og kommuner.

Endvidere vil meget af det indledende arbejde både med hospitaler, kommuner men lige så meget virksomhederne kræve, at MTIC "håndbærer" processerne, projekter, og virksomhederne mellem kommuner og hospitaler.

Da en fokusering på sundhedsinnovationsarbejdet i kommunerne og det tværsektorielle er et nyt område for MTIC, vil stort set hele 2015 være fokuseret på at bygge tværsektorielt netværk og relationer, afdække behov og afdække kompetencer.

Det er MTIC's forventning, at vi i 2015 kan initiere 1-2 nye relevante OPI'er.

Kritiske antagelser

Den fundamentale udfordring er, at få enheder på kryds og tværs til at arbejde sammen. MTIC har gjort sig nogle erfaringer med dette primært via vores engagement på hospitalerne og via vores virksomhedsarbejde.

Erfaringen viser at etableringen af fælles sprog og innovationsdagsorden kan tage endog meget lang tid. Fordi gamle vaner og grænser skal brydes ned, tillid skal opbygges og nye strukturer skal implementeres. Bare at få en fælles forståelse for processer internt på et hospital – endog indenfor et enkelt klinisk område – kan være noget af en udfordring.

Fremadrettet er langt flere præ- og post opgaver omkring sundhed lagt ud i kommunerne. Dette kræver udviklingen af endnu tættere samarbejde og forståelse for hinandens mulighed og kompetencer.

Endvidere er incitamenterne for at indgå i denne slags tværsektorielle samarbejder ikke altid tilstede – ligesom fordomme omkring samarbejde med erhvervslivet stadig er markante.

Hvis MTIC's model kan overføres fra hospitaler til kommuner kræver det formentlig samme struktur og samme commitment: Dvs. ideelt en indstationering af medarbejdere i alle kommuner. Med det som der lægges op til her, bliver modellen udvandet og muligheden for succes kompromitteres.

Aktivitet

- Ansættelse og udstationering af folk eksempelvis i Midt og Vest
- Lære kommunerne og "key stakeholders" i kommunerne at kende
- Afdække hvad kommunerne allerede har sat gang i, og hvad der findes at samarbejde på tværs
- Afdække eksistensen af eventuelle innovationsstrategier – og sammenhængen mellem innovationsstrategier og erhvervsstrategier
- Afdækning af behov for innovation og nye produkter
- Dokumentering af ressourcer og behov.

Output

- Oversigt over kompetencer på erhvervsområdet i de forskellige kommuner.
- Oversigt over behov, man gerne vil have løst kommunalt og tværsektorielt
- Identificering af 1-2 relevante projekter.

Effekt på kort sigt

- Dette afgøres i en nærmere dialog med Region Midtjylland og kommunerne.

Effekt på lang sigt

- Dette afgøres i en nærmere dialog med Region Midtjylland og kommunerne.

Hovedopgave 2

”Etablere og drive et regionalt baseret klyngesekretariat, der knytter OPI konsulenterne sammen og servicerer virksomhederne i sundhedsklyngen med viden, netværk og forretningskritiske kompetencer.”

Aktiviteter:

1. Facilitere virksomhedsdeltagelse i konferencer/messer i ind- og udland
2. Formidling af relevant viden, netværk og forretningskritiske kompetencer på området til virksomhederne
3. Markedsføring af regionens profil inden for sundhedsinnovation i ind- og udland

MTIC har siden etableringen i 2008 fungeret som et regionalt baseret klyngesekretariat for området, der dækker sundhedsinnovation. Siden 2009 har MTIC knyttet ”OPI konsulenterne” sammen og serviceret virksomhederne i sundhedsklyngen med viden, netværk og forretningskritiske kompetencer.

Fra sommeren 2014 indgår MTIC endvidere i to nationale innovationsnetværk, delvist finansieret af Forskning- og Innovationsstyrelsen: MedTech Innovation, der primært dækker medico området og WelfareTech - der primært dækker velfærdsteknologi området.

De kritiske antagelser, der er defineret i annonceringsteksten for denne hovedaktivitet er: Hvis der etableres et klyngesekretariat, så vil der:

- Skabes et større kendskab til regionens kompetencer indenfor sundhedsinnovation i ind- og udland
- Kunne tiltrækkes kompetent arbejdskraft til virksomhederne
- Styrke virksomhedernes forretningskritiske kompetencer
- Udvikles bedre produkter, give øget omsætning og eksport

Fundamentet for at kunne opfylde effekten af dette er, at der etableres en grundviden inden for områderne, som der reelt ikke er i dag.

Herunder eksempelvis:

- Hvor stort er kendskabet til regionens kompetencer indenfor sundhedsinnovation i ind- og udland dag? Hvor meget er ”et større kendskab”?
- Hvilken mangel på kompetent arbejdskraft er der i dag? Indenfor hvilke områder?
- Hvilke forretningsmæssige kompetencer forestiller man sig, der skal styrkes?
- Og hvordan vil man dokumentere, at der udvikles bedre produkter? At omsætningen øges? Og eksporten tilsvarende?

MTIC vil vi indgå i en nærmere dialog med Region Midtjylland om disse kritiske antagelser.

Hovedopgave 2, aktivitet 1: Facilitering af virksomhedsdeltagelse i konferencer og messer i ind- og udland

Dette har MTIC gennemført siden starten af 2009. MTIC har prioriteret deltagelse i eksisterende messer og konferencer og ikke brugt tid på at opbygge nye konferencer selv (med undtagelse af European Venture Contest, se venligst sidst i afsnittet).

Dette er ud fra betragtningen om, at der er rigeligt med mødesteder indenfor den sundhedsteknologiske branche, hvor virksomhederne kan møde deres kunder og forskellige ”stakeholders” fra sundhedssektoren. Så virksomhederne og vores egen tid er langt bedre investeret i at deltage i eksisterende tiltage frem for at opbygge nye.

Til gengæld har MTIC meget målrettet klædt virksomhederne på til deltagelsen, sikret at de har gennemført relevante test og har data, som kan interessere aktuelle ”stakeholders”,

ligesom vi bidrager til at hjælpe dem med at få sat møder op med de rigtige potentielle partnere.

Dette gør vi dels som MTIC og dels i samarbejde med andre organisationer eksempelvis Healthcare Denmark og Danmarks innovationscentre ude i verden, dels ved at sikre relevante virksomheders deltagelse i internationale erhvervsdelegationer.

MTIC har til stadighed opmærksomhed på denne måde at markedsføre virksomheder og danske produkter på – ligesom vi altid annoncerer og sender målrettede invitationer ud til relevante virksomheder, når der opstår nye muligheder.

Som lille virksomhed er det umuligt at følge med i, hvad der sker på dette område: Alle regioner og kommuner og organisationer laver mere eller mindre velbegrundede ad hoc rejser til forskellige steder i verden. Som virksomhed bliver man dermed meget ofte udfordret på sin strategi og økonomi, idet det sjældent passer sammen med der, hvor diverse delegationsrejser eller eksportinitiativerne går hen. Dette skaber ofte modsatrettede kommercielle interesser, som MTIC forsøger at bidrage til at afbalancere og sikre, at virksomhederne ikke tilskyndes til en opportunistisk tilgang til eksport på denne konto.

MTIC har siden 2010 været medvirkende til afholdelse af CareWare i Aarhus.

Det "nye" tiltage på conferenceområdet MTIC har prioriteret, er etableringen og afholdelse hvert år i Aarhus af en semifinale i European Venture Contest, hvor virksomheder og investorer fra hele Europa kommer til Aarhus i 1½ døgn. Dette har vi afholdt i fire år i samarbejde med Europe Unlimited, Aarhus Kommune, Invest in Denmark, Deloitte og Kromann Reumert. Denne meget vellykkede måde at tiltrække både kapital og virksomhederne på er siden "overtaget" af både Food (Aarhus) og Energy (Horsens). MTIC arbejder nu på at skabe endnu et spændende tiltag, som kan sikre internationale aktørers tilstedeværelse i Aarhus indenfor forskellige segmenter af sundhedsinnovation i 2015.

Medarbejderne i MTIC deltager på centrale konferencer og messer nationalt og internationalt for at sikre opdateret viden på området.

Plan for aktiviteter i 2015

En del af dette arbejde er i forvejen planlagt at gennemføres i samarbejde med de to innovationsnetværk, som MTIC indgår i. Herudover vil der formentlig blive gennemført møder som har mere lokal karakter – alt efter virksomhedernes behov og alt efter hvilke internationale og nationale møder, der finder sted i 2015.

Aktiviteter

- Afdække aktuelle behov
- Informere virksomhederne om relevante messer og konferencer
- Tilbyde virksomhederne deltagelse i eksempelvis Medica eller andet.

Output

- Flere virksomheder kommer i kontakt med flere potentielle kunder, hvis det er relevant det, som vi foreslår dem.

Effekterne på kort sigt

- Flere virksomheder der udvikler produkter til sundhedssektoren deltager i møder og konferencer, hvor de rent faktisk ikke synes, de spilder tiden, men hvor de får reelle kontakter med hjem.

Effekt på lang sig

- Dette skal stadig gennemføres for nye virksomheder, mens ældre virksomheder i højere grad selv bliver kendt og kan deltage i konferencer og messer
- Mere internationalt orienterede virksomheder
- Mere eksport
- Flere arbejdspladser.

Kritisk for succes

- Etablering af relevante møder og messer – og etablering af kontakt til relevante virksomheder.

Hovedopgave 2, aktivitet 2: Formidling af relevant viden, netværk og forretningskritiske kompetencer på området til virksomhederne

MTIC betragter på mange måder dette som kernen i vores arbejde. Dette bidrager samtidig til at holde MTIC's eget kompetenceniveau tilstrækkeligt højt, så vi kan bidrage med relevant viden til de offentlige organisationer eller det private erhvervsliv.

MTIC har gennem de sidste 5-6 år udviklet og opdateret en liste over de virksomheder, som tilhører klyngen i Region Midtjylland. Denne liste danner baggrund for vores scouting arbejde, den danner baggrund for vores evalueringer og analyser, og den danner baggrund for, hvilke virksomheder MTIC inviterer til at deltage i vores arrangementer.

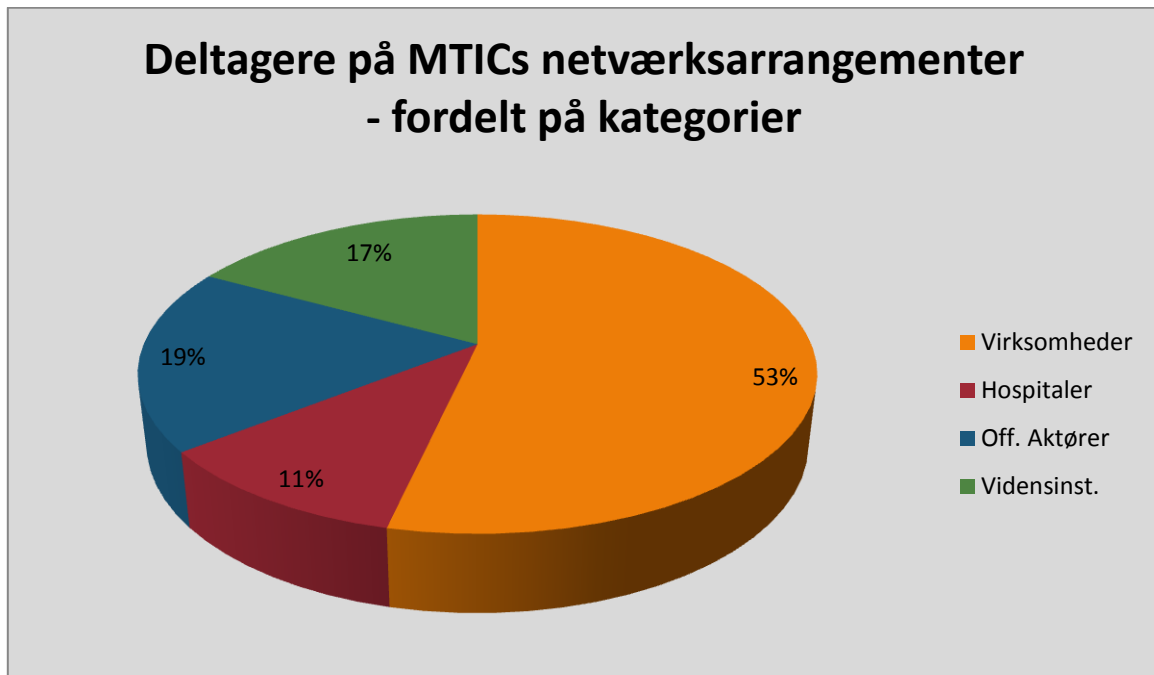
Listen indeholder både virksomheder, som MTIC har haft tæt samarbejde med og allerede hjulpet med forretningskritiske kompetencer, men den indeholder også virksomheder, som vi endnu ikke har haft samarbejde med. Sidstnævnte er specielt de mere modne virksomheder, som allerede selv har adskillige produkter på markedet og igennem mange år har eksporteret deres produkter til sundhedsvæsner over det meste af kloden.

Derudover har MTIC gennem årene opbygget en ekstensiv liste af kontaktpersoner (i alt 1056 personer), som modtager invitationer til vores arrangementer og forskellige nyheder mv.

MTIC lytter til virksomhederne og deres udfordringer, og så baserer vi vores kollektive aktiviteter på den viden, vi får her. Ligesom vi forsøger at bibringe virksomhederne viden om globale trends og emner af relevans for deres produktudvikling og kommercielle succes.

MTIC har siden 2009 afholdt 30 Masterclasses med mere end 1000 deltagere, og vi har afholdt ca. 30 andre arrangementer.

Figur 6.



MTIC's har en god kontakt og et tæt kendskab til de fleste af disse virksomheder. Dermed kan vi målrette den relevante viden, netværk og forretningskritiske kompetencer til de rigtige segmenter i klyngen.

Det skal bemærkes, at klyngen af sundhedsteknologiske virksomheder i Region Midtjylland stadig må betragtes som umoden og meget fragmenteret, hvilket gør det sværere at opbygge den kritiske masse, som er nødvendig for at demonstrere effekt og relevans.

Den fragmenterede klynge betyder også, at det er en endog meget bred vifte af netværk og forretningskritiske kompetencer, som MTIC skal have adgang til. Det er også en af de fundamentale årsager til, at vi netop har valgt en langt mere "ad hoc" tilgang til internationalt samarbejde, end hvad der måske er "god tone" i forhold til andre klynger. Ganske enkelt fordi det ikke giver værdi (fordi klyngen er så fragmenteret) at indgå i samarbejder med mere fokuserede klynger. Den arbejdsindsats, der skal til at gennemføre den slags samarbejde, er langt mere tidskrævende end den værdi, der reelt kommer ud af det. MTIC forsøger, i samarbejde med de andre aktører i de to innovationsnetværk vi er med i, at etablere meningsfulde og relevante samarbejder med udenlandske klynger.

Plan for aktiviteter i 2015

Aktiviteter

- Afdække og opsøge viden om, hvad virksomhederne reelt har brug for af ny viden
- Sparring og bidrag til virksomhederne med forretningskritisk viden
- Masterclasses
- Udbygge samarbejdet med de andre "klynger" i Danmark
- Matchmaking.

Output

- Afholde de rigtige og relevante Masterclasses – i samarbejde med innovationsnetværkene.
- Hvis vi holder de rigtig Masterclasses vil virksomhederne i lige så høj grad fremover deltage i Masterclass. Dermed vil de i lige så høj grad fremover blive klædt på med den viden, der er relevant for deres produktudvikling og salg af produkter på et globalt marked.

Effekter på kort sigt

- Flere virksomheder deltager i relevante møder og netværk
- Flere virksomheder får opgraderet deres forretningskritiske kompetencer
- Mere samarbejde og videndeling mellem virksomhederne i klyngen.

Effekter på lang sigt

- Flere dygtige entrepreneurs, flere seriel entrepreneurs
- Flere relevante projekter og produkter
- Større eksport
- Flere arbejdspladser.

Hovedopgave 2, aktivitet 3: Markedsføringen af regionens profil indenfor sundhedsinnovation i ind- og udland

Dette er noget, som MTIC i mere eller mindre grad har gjort siden 2009.

Der er ikke i det budget, som der er lagt op til afsat midler til denne del. Derfor må og skal dette laves i samarbejde med eksisterende regionale, nationale og internationale organisationer, som allerede har dette ansvar.

Her tænkes specielt på Healthcare Denmark, Invest in Denmark, Danmarks Eksportråd og Danmarks Innovationscentre placeret rundt om i verden.

Endvidere vil markedsføringen også ske i samarbejde med de to innovationsnetværk, MTIC deltager i.

Naturligt i denne sammenhæng er også et tæt samarbejde og deltagelse i markedsføringstiltag som Region Midtjylland, hospitalerne, universiteterne og kommunerne gennemfører.

Plan for aktiviteter i 2015

Aktiviteter

- Nødvendigt med en opsamling på området i samarbejde med Invest in Denmark og andre organisationer.
- Målgruppe og stakerholder analyse.

Output

- Kritiske antagelser er, at hvis det lykkes, så vil flere virksomheder være kendt i udlandet fordi der markedsføres mere og fordi der generelt udvikles mere markante og interessante produkter fra virksomheder i Region Midtjylland.

Effekter på kort sigt

- Effekter kan formentlig ikke måles på kort sigt, da udviklingstiderne i denne branche er så lange, at der ikke kan måles inden for et år.

Effekter på lang sigt

- Øget vækst og beskæftigelse
- Øget eksport

Hovedopgave 3.

Etablering af crowdfunding platform, der kan bruges til at skaffe midler til tidlige konceptudviklingsfaser af identificerede kliniske behov.

MTIC har i samarbejde med InnoX Healthcare ansat en crowdfunding manager, som startede 8. september 2014. Hun har til opgave at strukturere og bygge platformen op og sikre, at der med udgangen af 2014 er seks projekter klar til præsentation på platformen.

Derudover er der et strategiarbejde, som dels løber i efteråret 2014, men som strækker sig over foråret 2015.

Når dette arbejde er færdigt, vil både aktiviteterne, output og effekterne være tydeligere.

Hensigten er, at etablere en crowdfunding platform til finansiering af tidlige projekter, der udvikler produkter/løsninger til sundhedssektoren. Via denne platform kan projekterne få finansiering til tidlig afklaring af behov og marked, til udvikling af prototype og evt. til test af prototype i et klinisk miljø. Som udgangspunkt skal projekterne og løsningerne være baseret på reelle og dokumenterede behov.

Platformen vil dermed kunne være en potentiel finansieringskilde i det segment, hvor der i dag i Danmark ikke er nogen finansiering.

I Region Midtjylland vil det være projekter, der kommer dels ud af InnoX Healthcare's biomedicaldesign program, dels ud af MTIC's arbejde på hospitalerne og dels andre typer af projekter, som findes i sundhedssektoren. Men også andre projekter i første omgang af national karakter men senere hen meget gerne af nordisk og mere international karakter, skal have adgang til at rejse kapital/ressourcer på platformen.

Formentlig er vi nødt til at tematisere projekterne i første runde for at skabe en klar profil og sikre demonstrering af proof of concept.

Plan for aktiviteter i 2015

Kritiske antagelser

At det "normale" BtC marked som andre crowdfunding platforme bygger på fungerer også i en så kompleks sektor som sundhedssektoren og i et så komplekst segment som behovsafklaring og tidlig prototype udvikling og testning.

Aktiviteter

- Udvikle en crowdfunding platform som kan finansiere (og dermed til dels dokumentere et behov) tidlige projekter og produkter til sundhedssektoren
- Identificering af flere projekter, som kan lægges på portalen.

Effekter på kort sigt

- Finansiering af tidlige projekter til sundhedssektoren
- Der er kendskab til platformen hos centrale aktører i Danmark og Norden
- Der sættes gang i færre projekter, som der ikke er et reelt behov for.

Effekter på lang sigt

- Projekter finansieres via crowdfunding
- Der startes og finansieres kun projekter, som der reelt er et globalt behov for.

Budget for 2015

Det samlede budget er på 8 mio. kr. og finansieret af de regionale erhvervsudviklingsmidler.

Løn (OPI konsulenter, klyngesekretariatet)	5.240.000
Crowdfunding, herunder løn til projektleder	1.000.000
Indirekte omkostninger, IT, telefon mv.	110.000
Husleje	440.000
Annoncering og erfaringsudveksling/markedsføring	185.000
Kollektive aktiviteter	350.000
Rejser, transport, konferencer	300.000
Inventar, materialer, databaser m.m	260.000
Forsikringer	40.000
Revision	75.000
Total	8.000.000

Forudsætningen for, at dette initiativ og de tilhørende aktiviteter kan gennemføres med det skitserede budget er, at andre dele af MTIC's arbejde finansieres af andre midler. De her skitserede aktiviteter, kompetencer og strukturer er baseret på det MTIC, som vi kender i dag – hvor kompetencerne spiller sammen og synergierne udnyttes på kryds og tværs.

Et budget, som skitseret her, betyder dels en mindre fokuseret indsats på hospitalerne, idet der er lagt op til, at medarbejderne på hospitalerne udover det arbejde de allerede gennemfører i dag (og som nødvendigvis skal fortsættes) også skal dække de kommuner, der ligger i klyngerne. Det giver naturligvis anledning til, at medarbejdernes opgaver på hospitalerne begrænses markant, da MTIC principielt står overfor at skulle gennemføre det samme "opbygningsarbejde" i kommunerne, som vi har gjort på hospitalerne. Det er endvidere vores indtryk, at kommunernes erfaringer med at samarbejde med virksomheder om udvikling af nye produkter er langt mindre end hospitalernes.

Samtidig skal de skitserede aktiviteter indeholde en udvidelse af medarbejderstaben med 2-3 personer, der kan dække Hospitalsenhederne i hhv. Midt og Vest og en crowdfund manager.

MTIC vil indgå i en nærmere dialog med Region Midtjylland om budgettet og sammensætningen af medarbejderne til at levere de skitserede aktiviteter.

Afsluttende bemærkninger

MTIC's succes skyldes bl.a., at MTIC har haft mulighed for at holde fast i et konstant højt kompetenceniveau og dermed sikret, at MTIC ikke påtager sig opgaver, som vi ikke har kapacitet eller kompetencer til at løse. Dette har i stigende grad været vanskeligt, efterhånden som MTIC's gode rygte er spredt, og arbejdsopgaverne er strømmet ind.

Det har specielt været vanskeligt i forbindelse med arbejdet på hospitalerne at sikre, at projektlederne/OPI medarbejderne ikke blev særdeles overbelastede. Dette vil fremover i endnu højere grad være tilfældet, da potentielt flere af MTIC's medarbejdere skal arbejde direkte i krydsfelterne mellem flere sektorer og det private erhvervsliv.

Hvordan dette endeligt kan organiseres realistisk kan reelt først afgøres, når MTIC har haft mulighed for at lave en grundig behovsafdækning, og når det viser sig, om det lykkes at skabe en konsolidering af økosystemet for sundhedsinnovation i Region Midtjylland.

MTIC's virke og forretningsmodel er formentlig skalerbar – men det daglige arbejde er stærkt afhængigt af tid og ressourcer til at udføre det. Da langt det meste af det, som MTIC beskæftiger sig med stadig er processer, hvor tingene skal håndbæres for at sikre så stor sandsynlighed for succes som muligt.