

Samfundspartnerskaber om innovation

- Sådan får vi SMV'erne med

Hvis fremtidens samfundspartnerskaber skal skabe vækst og arbejdspladser, er det afgørende at arbejde målrettet på, at langt mere viden når ud til og finder anvendelse i vækstlaget af dansk erhvervsliv.

Med dette notat fremsætter GTS og ATV en række overordnede anbefalinger, der kan sikre en signifikant inddragelse af Danmarks små og mellemstore danske virksomheder (SMV'er).

Anbefalingerne er baseret på GTS-institutternes erfaringer fra deltagelse i SPIR og andre partnerskaber samt uddraget af en række indlæg og debatter på to seminarer om fremtidens partnerskaber afholdt ultimo september 2013 af GTS og ATV.

"... der eksisterer et betydeligt vækstlag af innovative SMV'er, der bør tænkes ind i fremtidens partnerskaber, hvis vi for alvor vil accelerere innovationen"

Anbefalinger:

1. Tydelig værdiskabelse

Samfundspartnerskaberne skal konkretiseres i flere konkrete fokus-/delområder, der gør det nemmere for SMV'erne kvalificeret at tage stilling til værdien af deltagelse.

2. Bedre rammer for inddragelse af små og mellemstore virksomheder

Allerede fra samfundspartnerskabets start skal der være en plan for, hvordan SMV'er kan inddrages i partnerskabet, så de er med til at præge retningen for både forskning og innovation. Midler bør øremærkes kortere SMV-rettede projekter. Der bør tænkes i forskellige modeller for samarbejde mellem små og store virksomheder.

3. Fra enkelstående projekter til storskala

For at sikre SMV'erne bedst mulige vilkår for at skalere partnerskabernes resultater, er det afgørende, at betingelser og risici ved overgang fra prototyper til produktion og drift er en integreret del af partnerskabernes opgaver. Læring fra partnerskaberne bør forankres hos aktører, der kan sikre videnspredning til flest mulige virksomheder.

4. Det offentlige indkøb som fødselshjælper

I forhold til en offentlig rolle som "lead market" i samfundspartnerskaberne er det afgørende at beskrive den samlede risiko ved udvikling af innovative løsninger, herunder en specifikation af i hvilken grad og hvordan det offentlige tager del i risikoen.

Baggrund

En rapport fra Styrelsen for Forskning og Innovation identificerer en række mellemstore danske industrivirksomheder, der har haft stor succes med at producere i og eksportere fra Danmark i både krise- og væksttider.¹ Det er sket gennem udvikling af service, kundetilpasning, fleksibilitet og innovation af nye standardiserede nicheprodukter. Denne type virksomheder og deres lige i andre brancher bevidner, at der eksisterer et betydeligt vækstlag af innovative SMV'er, der bør tænkes ind i fremtidens partnerskaber, hvis vi for alvor vil accelerere innovationen.

SMV'erne har andre forudsætninger for at indgå i innovationspartnerskaber end større virksomheder. Det er fx vigtigt, at partnerskabernes resultater kan implementeres i SMV'ernes værdiskabende aktiviteter inden for en overskuelig tidshorisont. Derfor bør vi have særlig fokus på, hvordan SMV'erne inddrages i samarbejdet om udviklingen af nye innovative og højteknologiske løsninger på de samfundsudfordringer, som de kommende samfundspartnerskaber skal adressere.

”Det er vigtigt at opnå en fornuftig balance mellem forskning og innovation, hvori SMV'ernes udgangspunkt og bidrag er tænkt ind.”

1. Tydelig værdiskabelse

SMV'er har ofte færre ressourcer og et mere snævert forretningsfokus end større virksomheder. Ved at bryde de enkelte samfundspartnerskaber ned i flere konkrete fokusområder kan man sikre, at SMV'erne får bedre vilkår for at kunne relatere og vurdere deres strategi og forretningsområde i forhold til indsætterne i partnerskaberne. På den måde opnår SMV'erne et beslutningsgrundlag, der i højere grad end i tidligere store satsninger gør dem i stand til at tage kvalificeret stilling til værdien af en deltagelse.

Det er vores anbefaling, at fonden sikrer, at det enkelte partnerskab gennemfører en proces, der kvalificeret opdeler den politisk prioriterede samfundsmæssige udfordring i et eller flere konkrete fokusområder. Processen bør, med udgangspunkt i de relevante industrisegmenter, indeholde en grundig analysefase, hvor aktører, der samlet repræsenterer den relevante teknologiske, industri-, branche- og forskningsmæssige viden, deltager. Det er vigtigt at opnå en fornuftig balance mellem forskning og innovation, hvori SMV'ernes udgangspunkt og bidrag er tænkt ind. Balancen kan styrkes gennem en ligeværdig repræsentation af forskning, innovation og erhvervsliv (små og store) i partnerskabernes styregrupper/bestyrelser. Der bør desuden være fastlagte procedurer for opfølgning og evaluering af interaktionen mellem partnerskabernes forsknings- og innovationsaktiviteter.

Hvis partnerskaberne skal levere konkrete løsninger og resultater inden for den bebudede tidsramme på 3-5 år, er det en forudsætning, at partnerskaberne fra start kvalificerer det specifikke behov og innovationspotentiale. Processen skal klarlægge rammer, mål og succeskriterier for innovationsindsatsen.

Processen bør specificere, hvordan og i hvilket omfang de relevante offentlige aktører vil indgå og i hvilke roller (som regulatorer, indkøbere mv.). Processen bør videre eksplicit forholde sig til, hvordan der kan sikres deltagelse af relevante SMV-segmenter samt klargøre potentiale og hermed afstemte krav til

¹ ”De skjulte helte – produktivitetssucceser i dansk industri”, Styrelsen for Forskning og Innovation, 2013

vidensspredning. Man bør overveje, hvorvidt og hvordan styregrupperne/bestyrelserne som et led i afviklingen af partnerskaberne kan tilbyde mindre bevillinger og eventuelt udbudsrunder med korte og fleksible ansøgninger, der vil have særlig appel til SMV'erne.

”Midler bør øremærkes kortere SMV-rettede projekter.”

2. Bedre rammer for inddragelse af små og mellemstore virksomheder

Det er nødvendigt fra en start at have gjort sig klart, hvordan man vil inddrage SMV'er i partnerskaberne. Mange SMV'er har ikke ressourcer til af egen kraft at indgå direkte i FoU-samarbejder. Samtidig er der typisk en større afstand mellem de spørgsmål, der optager FoU-verdenen, og de spørgsmål og den tidshorisont, der gør sig gældende for mange SMV'er.

SMV'erne skal være med til at præge rammer og retning for både forskning og innovation. Det skal sikres ved, at en betydelig del af partnerskabernes midler bliver hensat til en pulje af midler, der fra start er øremærket kortere SMV-rettede projekter, der konkretiseres og udmøntes i takt med udviklingen i partnerskabernes forløb og de muligheder, der bliver identificeret undervejs.

Udsponerede midler skal sikre, at SMV'er kan træde ind i partnerskaberne i takt med, at aktiviteterne når en modenhed, hvor virksomheder med begrænset egen FoU-kapacitet kan drage nytte af og bidrage til indsatsene.

SMV-begrebet er et vidt begreb, der dækker over alt fra små iværksættervirksomheder, der stadig udvikler på deres idéer og forretningsmodeller, til større SMV'er, der har etablerede forretningsmodeller og produkter på markedet. Partnerskaberne bør tage højde for denne mangfoldighed og SMV'ernes forskellige forudsætninger for at indgå i partnerskaber. For SMV'er, der ikke har ressourcer til at sidde med i styregrupper o.l., bør man have supplerende partnerskabsaktiviteter, der sikrer, at SMV'erne kan være med i inkluderende miljøer omkring partnerskaberne - uden et større forbrug af tid og ressourcer.

Til forskel fra SMV'erne har de store virksomheder ressourcerne til at drive de store partnerskaber. SMV'erne har til gengæld en væsentlig del af innovationskraften. Derfor bør der tænkes i forskellige modeller for samarbejde mellem de store virksomheder og SMV'erne i partnerskaberne – med en vis indbygget fleksibilitet. Derudover har de store virksomheder ofte en bedre idé om, hvor markedet bevæger sig hen, og den viden kan SMV'erne i partnerskaberne også drage nytte af i det rigtige samarbejde.

3. Fra enkeltstående projekter til storskala

En væsentlig udfordring for mange SMV'er er at implementere nye servicekoncepter og avancerede produktionsmetoder eller at starte egentlige storskala-pilot- og nulserieproduktioner af nye produkter. Derfor er det afgørende, at prototyping, test, demonstrationsprojekter og efterfølgende storskala- og nulserieproduktioner indgår som centrale elementer i de partnerskaber, der beskæftiger sig med udvikling af

produkter. Endvidere bør betingelser og risici ved overgang til produktion og drift belyses som en vigtig del af satsningernes resultater.

Det er vigtigt, at man i samspil mellem virksomhederne, videninstitutionerne, offentlige partnere og investorer foretager en risikoafdækning og opstiller muligheder i form af en garantistillelse og/eller nye modeller for finansiering, hvor risikoen kan håndteres igennem.

For at understøtte videnspredning skal demonstrationsprojekterne have stor overførbare til andre virksomheder og erhvervsområder, og læring fra partnerskaberne bør forankres hos aktører med kompetencer i videnspredning og netværk, så det sikres, at så mange virksomheder som muligt får gavn af den nye viden.

Der kan med fordel tænkes i at inddrage internationale partnere for at sikre, at frontviden og alliancer allerede fra en start bliver bragt i spil, og at forståelse af globale nichemarkeder og eksportmuligheder sætter retning for aktiviteterne. Det er vigtigt – særligt i forhold til at tiltrække SMV'erne – at have gjort sig overvejelser omkring, hvordan de i partnerskaberne udviklede innovative løsninger kommer helt ud på markedet, samt at have identificeret og afdækket markedspotentialerne.

4. Det offentlige indkøb som fødselshjælper

Et centralt element i innovationsstrategien; i anbefalingerne fra regeringens vækstteams og i de kommende samfundspartnerskaber er, at det offentlige i langt højere grad end tidligere skal spille en aktiv part i at accelerere innovationen. En rolle der alt efter relevans kan omfatte proaktiv regulering eller intelligent offentligt indkøb, hvor det offentlige som "lead market" fungerer som fødselshjælper for nye innovative produkter og services.

"SMV'erne har ofte svært ved at deltage i større offentlige udbud. Det skyldes blandt andet en strukturelt begrænset risikovillighed i det offentlige indkøb..."

SMV'erne har ofte svært ved at deltage i større offentlige udbud. Det skyldes blandt andet en strukturelt begrænset risikovillighed i det offentlige indkøb, der gør det svært at indgå kontrakter med mindre virksomheder, da det typisk indebærer et større risikoelement, end når man indgår kontrakter med større systemleverandører. Samtidig vil en offentlig aktør typisk foretrække større kontrakter i stedet for mange små.

I forhold til en offentlig rolle som "lead market" i samfundspartnerskaber om innovation er det derfor afgørende, at der findes mekanismer til at håndtere den samlede risiko ved de løsninger, der skal udvikles. Dette arbejde bør blandt andet indebære, at de pågældende offentlige aktører fra start skitserer en model om fordelingen af risici mellem det offentlige og de mulige leverandører, herunder en specifikation af i hvilken grad og hvordan det offentlige tager en del af de samlede risici på sig. Videre kan der med fordel etableres muligheder for risikodækning via garantistillelse, der sikrer den offentlige indkøber i forhold til at indgå i samarbejde med start-up- og små og mellemstore virksomheder. En model hvor man bør se på erfaringerne fra Markedsmodningsfonden.