

Bilag 7

Modne klynger i Region Syddanmark

Resultater og anbefalinger

Udarbejdet af

Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse

Syddansk Universitet

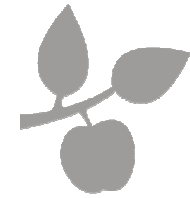
Kolding



Evalueringens formål

- Med udgangspunkt i Region Syddanmarks erhvervspolitiske satsning på klynger ønskes en evaluering af de modne klynger beliggende i den syddanske region.
- Evalueringen skal give en status på de modne klynger og belyse deres samlede regionaløkonomiske effekter.
- Evalueringen har til opgave at tilvejebringe et overblik og et beslutningsgrundlag vedrørende de modne klynger i Region Syddanmark.

Evalueringens resultater og anbefalinger



- Evalueringsmetoden
- De modne klynger i Region Syddanmark:
 - Karakteristik af de seks modne klynger
 - De enkelte klyngers præstationer
 - Klyngernes output og outcome
- Virksomhedernes overordnede udbytte af at deltage i klyngeaktiviteterne
 - Direkte og indirekte effekter
- Anbefalinger til vækstforum

Evalueringsmetode

Undersøgelsesmetode og fremgangsmåde:

Klynge:	Virksomheder:	Klyngesekretariat:	Videninstitutioner:
AluCluster	4	1	
Køleklyngen	6	1	2
Mechatronics Cluster Danmark	5	1	1
Offshore Center Danmark	3	1	
Plastcenter Danmark	4	1	
RoboCluster	3	1	1
I alt	25	6	4

For at kunne gennemføre kortlægningen er der foretaget 35 interviews (heraf 25 af deltagende virksomheder), der er indsamlet 6 spørgeskemaer og der er anvendt konklusioner fra tidligere undersøgelser. Evalueringen er gennemført på 5 uger i oktober/november 2009

De modne klynger i Region Syddanmark:

Modne klynger i Region Syddanmark:



AluCluster:

- **Formål:** At styrke konkurrenceevnen gennem innovativt design, produktudvikling og vidensopbygning med udgangspunkt i aluminium og nye materialer.
- **Aktiviteter:** Networking, uddannelse, kommercialisering, kommunikation, videndeling og projekter.
- **Aktører:** Triple helix med overvægt af private virksomheder.
- **Sekretariatsbemanding:** 4 medarbejdere (og 8 eksterne konsulenter)
- **Finansiering:** Offentlig og projektfinsiering. Intet virksomhedskontingent, men virksomheder køber ydelser af sekretariat fx. rådgivning m.v.
 - Budget 2009: 5.000.000 kr. Tilskud: 3.000.000 kr. (Tilskud dækker bl.a. driften) + Projektfinsiering: 2.000.000 kr.
- **Antal medlemmer:** 225 medlemmer
 - Mindre end 200 er private, op til 100 virksomheder er SMV'er og op til 100 er store virksomheder.
 - Potentielle private medlemmer er mindre end 500
- **Geografisk fokus:** Syddanmark.

Køleklyngen (KVCA):

- **Formål:** At være et verdensledende og anerkendt center inden for køleteknologi. Gennem forskning, innovation og fælles projekter at skabe vækst hos medlemsvirksomhederne og miljøfordele for samfundet.
- **Aktiviteter:** Vidensdeling, networking, uddannelse og udviklingsprojekter.
- **Aktører:** Triple helix med overvægt af private virksomheder.
- **Sekretariatsbemanding:** 2 medarbejdere
- **Finansiering:** Privat og offentlig finansiering. Virksomhedernes kontingentbetaling varierer fra 10.000 kr. til 100.000 kr. Kontingentet bestemmes ud fra virksomhedens omsætning inden for køl.
 - Budget 2009: 1.700.000 kr. Driftsmidler og projektf finansiering: 1.000.000 kr. + Tilskud: 700.000 kr.
 - Har et driftsunderskud på cirka 500.000 kr.
- **Antal medlemmer:** 29 medlemmer
 - De fleste private virksomheder. Op til 20 er SMV'er og op til 20 er store virksomheder.
 - Potentielle private medlemmer er mindre end 100
- **Geografisk fokus:** Syddanmark og dele af Nordtyskland.

Mechatronics Cluster Denmark:

- **Formål:** At styrke konkurrenceevnen og mekatronikklyngens profil, ved at identificere strategiske udfordringer og muligheder – og handle på baggrund heraf.
- **Aktiviteter:** Læringsforløb, projekter, workshops, seminarer, konferencer, studieture og temadage.
- **Aktører:** Triple helix med overvægt af private virksomheder
- **Sekretariatsbemanding:** 1 medarbejder
- **Finansiering:** Privat projektf finansiering og basisfinansiering fra Sønderborg kommune. Virksomhederne betaler ikke kontingent – det ønskes i fremtiden.
 - Budget 2009: 1 mio. kr. Driftstilskud fra Sønderborg kommune 500.000 kr.
Projektf finansiering: 500.000 kr.
- **Antal medlemmer:** 30 medlemmer
 - De fleste private virksomheder, op til 20 virksomheder er SMV'er og op til 20 er store virksomheder.
 - Potentielle private medlemmer er mindre end 100
- **Geografisk fokus:** Sønderborg.

Offshore Center Danmark:

- **Formål:** At styrke og støtte den danske offshore sektor og dens fortsatte virke som en konkurrencedygtig sektor.
- **Aktiviteter:** Konferencer, uddannelse, workshops og udviklingsprojekter.
- **Aktører:** Triple helix med overvægt af private virksomheder.
- **Sekretariatsbemanning:** 10 medarbejder
- **Finansiering:** Privat og offentlig finansiering. Virksomhedskontingent er 6.000 kr. til 30.000 kr. afhængig af virksomhedernes størrelse målt i antal ansatte.
 - Budget 2009: 8.100.000 kr. Driftsmidler: 4.000.000 kr. + Tilskud: 100.000 kr. + Projektfinansiering: 4.000.000 kr.
- **Antal medlemmer:** 220 medlemmer
 - Mere end 200 er private virksomheder, heraf mere end 200 SMV og mindre end 20 store
 - Potentielle private medlemmer er mindre end 500
- **Geografisk fokus:** Esbjerg.

Kilde: www.offshorecenter.dk og spørgeskema

Plastcenter Danmark:

- **Formål:** At være omdrejningspunkt for et netværk af vidensinstitutioner samt virksomheder med interesse for plast og polymere materialer.
- **Aktiviteter:** Forsknings- og udviklingsprojekter, rådgivning, uddannelse og temadage.
- **Aktører:** Triple helix med overvægt af private virksomheder.
- **Sekretariatsbemanning:** 5 medarbejdere
- **Finansiering:** Privat og offentlig finansiering. Virksomhedskontingent er for stor virksomhed (mere end 100 ansatte) og medlem af plastindustriens brancheorganisation: 6000 kr. - ikke medlem: 9000 kr. Lille virksomhed (mindre end 100 ansatte) og medlem af plastindustriens brancheorganisation: 3000 kr. – ikke-medlem: 4500 kr.
 - Budget 2009: 4.000.000 kr. Tilskud: 500.000 kr. + Projektfinansiering: 3.000.000 kr. + Egen finansiering: 500.000 kr.
- **Antal medlemmer:** 67 medlemmer
 - Over 50 SMV og mindre end 20 store virksomheder
 - Potentielle private virksomheder er mindre end 500.
- **Geografisk fokus:** Esbjerg

RoboCluster:

- **Formål:** RoboCluster er i 2012 et internationalt anerkendt vækstmiljø inden for innovation af robotter, automation og intelligente mekaniske systemer.
- **Aktiviteter:** Projekter, foredrag, studieture, temadage samt konferencer.
- **Aktører:** Triple helix med overvægt af private virksomheder.
- **Sekretariatsbemanding:** 23 medarbejdere
- **Finansiering:** Privat og offentlig finansiering. Virksomhedskontingent er i SupplyNet: 6000 kr. om året. MedicNet: 19.500 kr. , 40.000 kr. eller 80.000 kr. Der betales efter virksomhedsstørrelse.
 - Budget 2009: 15.000.000 kr. Tilskud: 2.000.000 kr. + Projektfinansiering: 13.000.000 kr.
(Kontingenter indgår i projektfinansieringen)
- **Antal medlemmer:** 225 medlemmer
 - Mere end 200 er private virksomheder, heraf er mere end 200 SMV og mindre end 20 store virksomheder.
 - Potentielle private virksomheder er mindre end 1000
- **Geografisk fokus:** Odense men fungere også som et nationalt center for robotter, automation og intelligente mekaniske systemer.

De enkelte klyngers præstationer

Klyngernes output og outcome

- I alle 6 klynger har der været et stort eller meget stort kompetenceløft hos medlemmerne.
- I alle 6 klynger er vidensoverførsel mellem medlemmer stor eller meget stor.
- I AluCluster, Køleklyngen, Mechatronics Cluster Danmark, Offshore Center Danmark og RoboCluster er virksomhedssamarbejdet stort eller meget stort.
- I Offshore Center Danmark har projekter ført til mange nye komponenter/produkter, i AluCluster, Robocluster og Mechatronics Cluster Danmark til nogen
- I Offshore Center Danmark har aktiviteterne ført til et stort salg på nye markeder. I AluCluster, Robocluster og Mechatronics Cluster Danmark til nogen

Klyngernes output og outcome

Klyngevurdering

	AluCluster	Køleklyngen	Mechatronics Cluster Danmark	Offshore Center Danmark	Plastcenter Danmark	RoboCluster
Afsluttede projekter	15	1	5	40	0	18
Igangværende projekter	7	2	5	10	15	12
Projekter i alt	22	3	10	50	15	30
Under opstart	3	3	1	5	2	5
Ført til produkt/service	10	0	5	30	0	8
Ført til salg	10	1	5	25	0	5

Klyngernes output og outcome

Klyngevurdering

	AluCluster	Køleklyngen	Mechatronics Cluster Danmark	Offshore Center Danmark	Plastcenter Danmark	RoboCluster
Interne relationer	Stor aktivitet	Stor aktivitet	Stor aktivitet	Meget stor aktivitet	Få aktiviteter	Meget stor aktivitet
Drivkraftsaktør	Høj grad	Høj grad	Høj grad	Høj grad	Nogen grad	Høj grad
Eksterne relationer	Få aktiviteter	Få aktiviteter	Få aktiviteter	Stor aktivitet	Få aktiviteter	Stor aktivitet
Finansiering	Høj grad	Nogen grad	Nogen grad	Høj grad	Høj grad	Høj grad
Organisering	Meget høj grad	Meget høj grad	Høj grad	Meget høj grad	Høj grad	Meget høj grad
Sammenhængskraft	Ressource	Ressource/ Marked	Marked	Marked	Ressource	Marked

Klyngernes output og outcome

- På baggrund af de bedømte kriterier har de modne klynger præsteret på forskelligt niveau
- De kriterier som vægtes højest i denne undersøgelse, fordi det giver størst mulighed for efterfølgende kommercialisering, er interne aktiviteter (mange/store projekter), drivkraft og finansiering
- Samlet set præsterer
 - Offshore Center Danmark på højeste niveau
 - RoboCluster og AluCluster præsterer på næsthøjeste niveau
 - Køleklyngen, Mechatronics Cluster Danmark og Plastcenter Danmark på 3 niveau
- Det skal understreges at klyngerne er på forskellige stadier og at graden af præstation i mindre grad kan bruges til rangordning. Forskellene peger derimod på, at de står med forskellige udfordringer, som eksempelvis vækstforum bør adressere forskelligt

Virksomhedernes overordnede udbytte af klyngeaktiviteterne

- set på tværs af de modne klynger

Evalueringen giver følgende billede af de kvalitative direkte og indirekte effekter i de modne klynger i regionen

Interne relationer – så hvad får virksomhederne ud af det?

- Videns- og opgaveformidling via bl.a. workshops og konferencer.
- Udviklingsprojekter af prototyper.
- Tiltrækning og fastholdelse af arbejdskraft.
- Etablering af uddannelse.
- Samarbejde om indkøb, lån af maskiner samt teknologier.
- Markedsindsigt og adgang til præcis markedsviden.
- Virksomhederne får erfaringer med at arbejde sammen med mange forskellige parter også forretningsmæssigt

- Samarbejdet og vidensudvekslingen kan begrænses af konkurrencen

- så hvordan drives klyngerne i regionen?

- Klyngesekretariat som katalysator
- Klyngesekretariat som koordinator
- Klyngesekretariat som administrator
- Klyngesekretariat som projektansøger
- Klyngesekretariat som formidler
- Virksomheder som økonomisk bidragsyder
- Virksomheder som projekstiller eller projektdeltager
- Virksomheden som lokomotiv
- Der sondres mellem en organisatorisk – sekretariatet, og en økonomisk drivkraftaktør - virksomhederne

Eksterne relationer: - så hvordan har klyngerne aktiviteter ud af klyngen

- Der samarbejdes i begrænset omfang med andre klynger om projekter og programansøgninger
- Begrænset klynge til klynge samarbejde – Eksternt samarbejde sker på virksomhedsniveau
- Der deles viden på tværs af klynger

Finansiering - så hvordan er finansieringen?

- Kontingent, projektmidler og tilskud udgør den væsentligste del af finansieringen
- Generelt udtrykker sekretariaterne at de føler sig presset til at fokusere for meget på at skaffe nye projekter, for derigennem at skaffe midler til drift – negativ skrue
- Finansieringsbestræbelser tager fokus fra facilitering og kommercialisering

Organisering

– så hvordan er klyngerne organiseret?

- Klyngerne er formelt organiserede og har velbeskrevne strategier og visioner

Sammenhængskraften – så hvad binder klyngen sammen

- De modne klynger er præget af ressourcer og markeder, som sammenhængskraft
- Hos spirende klynger er sammenhængskræfterne primært ressourcer og personer – og i mindre grad politisk strategi
- Sammenlignet med de spirende klynger (se tidligere undersøgelse), så falder personer og politisk strategi mere i baggrunden og markedsorienteringen kommer frem, hos de modne klynger

Virksomhedernes overordnede udbytte af at deltage i klyngeaktiviteterne

- opsamling på direkte og indirekte effekter**

Deltagelse i projekter giver virksomhederne kompetenceløft

- Der er 79 afsluttede, 51 igangværende og 19 projekter under opstart.
- Projekterne har drejet sig om: Videns- og opgaveformidling via bl.a. workshops og konferencer, Udviklingsprojekter af prototyper, Tiltrækning og fastholdelse af arbejdskraft, Etablering af uddannelse, Samarbejde om indkøb, lån af maskiner samt teknologier, Markedsindsigt og adgang til præcis markedsviden, Virksomhederne får erfaringer med at arbejde sammen med mange forskellige parter også forretningsmæssigt, fælles løsninger på standarder mv.
- Kun en lille del af projekterne har direkte ført til nye **fælles** forretninger for virksomhederne - kommercialisering
- Deltagelsen har dog givet anledning til afledte forretningseffekter for de enkelte virksomheder (se beskæftigelseeffekten). Det er meget svært at sætte tal på, hvor stor effekten for de enkelte virksomheder er ved deltagelse i klyngerne.

Anbefalinger til vækstforum

Vækstforum bør stille krav til sekretariaternes klyngeuddannelse og kompetencer

- Kompetencer:
 - Der er behov for at klæde facilitatorer bedre på til formidling og markedsføring af klyngen overfor potentielle virksomheder og markeder.
 - Facilitatorerne skal være bedre til at beskrive effekterne af klyngedeltagelse.
 - Der er behov for at sekretariaterne bliver bedre forretningsfacilitatorer. De skal eksempelvis kunne arbejde med open innovation på tværs af virksomheder, hvilket kræver erfaring og kompetencer på direktionsniveau
 - Kræver ofte facilitatorteam frem for enkeltpersoner, der kan løfte alle typer opgaver

Vækstforum bør stille krav til klyngernes og sekretariaternes finansieringsmodel

- Sekretariaterne har oftest opgaven at skaffe finansiering via projektansøgninger.
- Fokus på at skaffe midler bliver primær opgave for sekretariaterne - der opleves et pres for tiltrækning af midler til driften.
- Opmærksomhed og ressourcer bindes af ansøgningsarbejde frem for til projektfacilitering og kommercialisering.

Der er et stort problem med evnen til at kommercialisere i klyngerne

Skal dette løses, kræver det:

- Facilitator teams med kommercielle og administrative kompetencer.
- Ofte samspil med markedets kunder.
- At det offentlige deltager, som aktiv efterspørger til virksomhedernes og klyngernes ydelser.

- Der bør derfor stilles specifikke krav til virksomhedernes og sekretariaternes klyngeuddannelse og -kompetencer
- Ofte findes klyngeviden og kompetencerne hos virksomheder kun på direktionens **eller** på det operationelle niveau. Begge niveauer skal være med
- Sekretariaterne mangler kommercialiseringskompetencer.
- Kompetenceudviklingsforløb for facilitatorerne bør adresseres af RegX på både facilitatorniveau og direktionniveau.

Vækstforum bør facilitere udformningen af klare modeller for klyngernes driftsfinansiering:

- Det er et problem for klyngerne, at der mangler modeller for driftsfinansiering.
- Problem at få virksomheder til at medfinansiere, hvis virksomhedsbetaling i opstarten er for lav.
- Mulighed for certificering af virksomheder for at kunne indtræde i klyngerne - brandingeffekt

Forslag:

- Krav til ansøgningerne, at de skal pege på løsning af driftsproblem.

Tak for Jeres opmærksomhed

Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse

Syddansk Universitet, Kolding

www.sdu.dk/ier