

CAMS anvendelse af restmidler fra Forskningsfonden for Midt- og Vestjylland

Centre for Applied Market Science (CAMS) ved Copenhagen Business School og med adresse i Birk Centerpark 40 i Herning har med god støtte fra Forskningsfonden for Midt- og Vestjylland bedrevet virksomhedsorienteret forskning med stor succes de sidste 10 år. I forbindelse med at fonden nedlægges, planlægger vi at bruge den del af restbeløbet, der tildeles CAMS, til følgende tre projekter, som alle passer perfekt til regionens vækststrategi og fonden oprindelige formål (se detaljerede beskrivelser nedenfor):

- 1) Mellemmandens bidrag til værdiskabelse i det globale leverandørnetværk.
- 2) Konsulenteres rolle i innovationsprojekter.
- 3) Vidensdeling mellem kunder og leverandører i produktudviklingsprojekter.

Den samlede funding fra Forskningsfonden for Midt- og Vestjyllands restbevilling er 1,8 millioner kr. Hovedansvarlige for projekterne ved CAMS er centerleder Chris Ellegaard.

MELLEMMANDENS BIDRAG TIL VÆRDISKABELSE I DET GLOBALE LEVERANDØRNETVÆRK

Baggrund og indhold

Projektet er et to-årigt post-doc projekt. Teoretisk bygger det på nyere forskning i B2B værdiskabelse og på netværksforskning med særligt fokus på mellemmands funktion i leverandørnetværk. Det empiriske grundlag hentes i tekstil og beklædningsindustrien, som er stærkt forankret i Midtjylland, og som er en af de danske industrier, der først indledte omstilling fra et produktionserhverv til et serviceerhverv. Dermed har branchen stor erfaring med organisering af globale leverandør-netværk. Størstedelen af produktionen sources i dag fra udlandet, ikke mindst fra Kina, og værdiskabelsen ligger i dag i design, konceptudvikling, after-sales services, logistik og branding frem for i selve produktionen. En af udfordringerne ved at source globalt, frem for selv at producere, ligger i at sikre rettidige og korrekte leveringer på tværs af store geografiske afstande og forskellige virksomhedskulturer. De danske beklædnings- og tekstilvirksomheders har på dette punkt organiseret sig meget forskelligt: Nogle vælger at etablere egne indkøbskontorer i Kina. Andre får deres leverancer via traditionelle handelsagenter. Imellem disse to yderpunkter har der udviklet sig en række varierede samhandelsformer som involverer forskellige typer specialiserede mellemmænd eller service-providers. På grund af den store variation i samhandelsformerne udgør tekstil og beklædningsindustriens en interessant ramme for en nærmere undersøgelse af mellemmandenes bidrag til værdiskabelsen.

Formål

Projektets formål er

- At beskrive forskellige mellemhandlers rolle og funktioner i danske tekstil og beklædningsvirksomheders kinesiske leverandørnetværk
- At udarbejde grundlaget for en generel kategorisering af mellemmands roller og funktion i leverandørnetværket. Denne kategorisering vil indarbejde det faktum at mellemmand er partnere ikke for en enkelt anden aktør, men som minimum for to andre aktører

Projektet forventes

- At bidrage yderligere til forskningen i værdiskabelse i forretningsbaserede netværk
- At give regionens virksomheder bedre indsigt i mellemmandenes bidrag til værdiskabelsen. Dette vil styrke beslutningsgrundlaget i den løbende udvikling og tilpasning af globale leverandørnetværk
- At resultere i 3-4 videnskabelige artikler og deltagelse i to internationale forskningskonferencer

Budget og tidsramme

Budgettet beløber sig på i alt 1,3 mio. Budgettet dækker løn, overheads, samt rejser ophold indenlands og udenlands i forbindelse med feltarbejde i Kina og konferencedeltagelse.

Projektets eksplorative fase er indledt sommeren 2010 og projektet afsluttes sommeren 2012

Forankring i den regionale vækststrategi

Konkurrencepresset fra lavlønslande har betydet at en række midtjyske virksomheder har udviklet sig fra produktions- til service- og handelsvirksomheder. Denne udvikling forventes at fortsætte og brede sig til stadigt flere brancher og virksomheder. Når produktionen lægges ud globalt til en række underleverandører, har det konsekvenser for innovation og forretningsudvikling i produkt- og leveranceformer. Disse aktiviteter bliver i stadigt stigende grad afhængigt af den enkelte virksomheds evne til at få adgang til og inddrage samarbejdspartneres ressourcer og kompetencer. Det indebærer, at virksomhedernes værdiskabelse fremover vil afhænge af deres evne til at udvikle og tilpasse globale leverandørnetværk. Derfor er en dybere forståelse af værdiskabelse i leverandørnetværk af stor betydning for den fremtidige vækst i den enkelte virksomhed og dermed i regionen. Projektet kan således bidrage til at opfylde den regionale vækststrategis taktiske mål for innovation og forretningsudvikling. Desuden ligger projektet med sit fokus på globalisering, industrielle netværk og sourcing indenfor forskningsfondens formål.

KONSULENTERS ROLLE I INNOVATIONS PROJEKTER

Baggrund og indhold

Projektet bygger videre på de succesfulde resultater fra forskningsprojektet "Forretningsinnovation og organisering af vidensinddragelse i den danske køkkenbranche", som modtog midler fra Forskningsfonden fra Midt- og Vestjylland i 2008. Projektet søger at skabe viden om, hvordan virksomheder bruger konsulenter i innovationsprojekter – med andre ord hvordan konsulenter faciliterer innovationsprojekter, hvilken rolle konsulenterne spiller i interaktionen mellem virksomhedsledere/-medarbejdere i projektet, samt hvordan virksomhedsledere/-medarbejdere bruger konsulenterne i innovationsprocessen. Fra det første projekt og international forskning om emnet ved vi, at virksomheder ofte misforstår konsulentens rolle i innovationsprojekter, og modsat at konsulenten ofte fejlvurderer virksomhedens karakteristika og den stillede opgave, hvilket leder til fejlslagne projekter. Hvor det første projekt undersøgte en enkelt virksomheds brug af konsulenter i et innovationsprojekt i en høj detaljeringsgrad, søger vi i dette projekt at undersøge bredere ved at dybdeinterviewe en række virksomheder og deres konsulenter. Desuden gennemføres en spørgeskemaundersøgelse omhandlende konsulentbrug på en lang række af regionens virksomheder.

Formål

Projektets formål er:

- At skabe viden om hvordan regionens virksomheder bruger konsulenter i innovationsprojekter og således forbedre virksomhedernes evne til at skabe innovation.

Projektet forventes:

- At skabe viden om interaktionen mellem konsulent og virksomhed og herved forbedre regionens virksomheders evne til at bruge konsulenter.
- At selvsamme viden kan bruges af konsulentbranchen til at optimere evne til at servicere regionens virksomheder.
- At resultere i 3-4 internationale forsknings publikationer i høj kvalitets journaler.

Budget og tidsramme

Budgettet beløber sig til i alt 300.000 kr. Budgettet dækker løn, overheads, samt rejser og ophold indenlands og udenlands til diverse forskningsarrangementer.

Projektopstart ligger i foråret 2011 og afslutning i foråret 2012.

Forankring i den regionale vækststrategi

Regionens virksomheder bruger en anseelig sum penge på konsulentbistand, men en række undersøgelser har vist, at de ofte ikke får valuta for pengene, da resultaterne fra innovationsprojekterne ikke lever op til forventningerne. Resultatet er et reduceret antal innovationer og et unødvendigt ressourceforbrug på projekter, som ikke bærer frugt. Ved at skabe viden om denne proces og årsagerne til problemerne vil projektet bidrage til at indfri regionens vækststrategi vedrørende "innovation og forretningsudvikling" og bidrage indenfor fokusområdet "innovationsstrategier" i Forskningsfonden for Midt- og Vestjyllands oprindelige opdrag.

VIDENSDDELING MELLEM KUNDER OG LEVERANDØRER I PRODUKTUDVIKLINGSPROJEKTER

Baggrund og indhold

Forskellige innovationsprocesser, herunder udviklingen af nye produkter, foregår ofte i samspillet mellem en kunde og en leverandørvirksomhed. Kunden bidrager f.eks. med sin viden om markeder, kunder, applikationer og produktets arkitektur, mens leverandøren bidrager med grundlæggende teknisk viden og proces viden om den del af slutproduktet, de skal levere. Men for at nå frem til den mest optimale løsning er der behov for, at de to parter er i stand til at dele deres specialiserede viden med hinanden. Vidensdeling er således en af de vigtigste forudsætninger for succesfuld innovation og produktudvikling. Det har dog vist sig, at vidensdeling er en stor udfordring for kunde og leverandørvirksomheder. En række faktorer har indvirkning på parternes evne til at dele deres viden og skabe den nødvendige fælles forståelse for udviklingsopgavens karakter. Dette igangværende ph.d. projekt søger derfor at skabe overblik over, hvordan de involverede aktører fra kunde og leverandørvirksomheder deler deres viden, og de faktorer der har indvirkning på graden af succes. Den ph.d. studerende observerer en lang række møder i produktudviklings projekter imellem tre virksomheder i regionen og deres leverandører og interviewer desuden de vigtigste aktører. Projektet har tidligere modtaget penge fra Forskningsfonden for Midt- og Vestjylland til fuld finansiering af forprojekt og delvis finansiering (30%) af hovedprojekt. Da vi har ønsket at fritage den ph.d. studerende fra undervisningsopgaver, så der kan fokuseres på interaktionen med virksomhederne, er der opstået et lille hul i finansieringen, hvilket søges dækket af restbevillingen.

Formål

Projektets formål er:

- At skabe viden om hvordan kunde og leverandørvirksomheder deler viden i produktudviklingsprojekter.

Projektet forventes:

- At bidrage til udviklingen af regionens virksomheders evne til at dele viden med leverandører og kunder og således øge succesraten for udviklingen af nye produkter.
- At resultere i en videnskabelig afhandling samt 2 internationale forsknings publikationer.

Budget og tidsramme

Budgettet beløber sig til i alt 200.000 kr. Budgettet dækker løn, overheads, samt rejser og ophold indenlands og udenlands til diverse forskningsarrangementer.

Projektet startede i efteråret 2008 (forprojekt) og afsluttes foråret 2012.

Forankring i den regionale vækststrategi

Projektet bidrager til vækststrategien "innovation og forretningsudvikling". Strategien sigter på at forbedre virksomheders evne til at omsætte forskning, viden og ideer til produkter og processer med kommerciel værdi. Dette sigte er direkte afhængigt af virksomhedernes evne til at dele viden med kunder og leverandører. Projektets resultater forventes derfor at bidrage direkte til forbedring af regionens

virksomheders evne til at introducere produktinnovationer. Desuden bidrager projektet til Forskningsfonden for Midt- og Vestjyllands oprindelige formål "industrielle netværk og sourcing" samt "innovationsstrategier".