

UDVIKLING AF STRATEGISKE NETVÆRK OG KLYNGER

Stor succes for Region Midtjyllands Industrial Cluster Project

På bare et halvt år har Region Midtjylland sammen med den australske klyngeekspert Rodin Genoff lagt grunden til Danmarks i særklasse bedste klyngeprojekt – Region Midtjylland Industrial Cluster Project. Arbejdet er sket i tæt samarbejde med virksomhedskonsulenter fra erhvervsservicecentre og erhvervskontorer i regionen.

Status godt halvvejs i projektet: Hovedparten af de virksomheder, der deltager i projektet forventer, at de inden for af ganske kort tid vil indgå nye strategiske samarbejder eller opbygge nye joint ventures og konsortier med andre danske og udenlandske virksomheder, universiteter og videncentre. Enkelte er allerede startet. Virksomhederne vurderer samlet, at de nye udviklingsaktiviteter vil medføre investeringer for over 100 mio. kr.

Projektet har også påkaldt sig stor international opmærksomhed ved TCI årlige kongres i oktober, hvor verdens førende klyngeeksperter samt en lang række offentlige og private klyngeorganisationer var samlet.

Formål med projektet

- ▶ Øge væksten i de deltagende virksomheder.
- ▶ Opbygge nye strategiske netværk og klynger.
- ▶ Udvikle nye metoder til netværk- og klyngeudvikling.
- ▶ Udvikle erhvervsservicemedarbejdernes 'klyngekompetencer'.

Build on what you got !

Fakta

I løbet af de seneste måneder har Rodin Genoff og projektteamet:

- ▶ Holdt møder med 17 af regionens avancerede og højteknologiske metal- og maskinvirksomheder.
- ▶ 14 af disse virksomheder deltager forsat i projektet.
- ▶ 8 af de virksomheder er allerede i fuld gang med at opbygge nye strategiske samarbejder og netværk og nye er på vej!
- ▶ Potentiale for i alt 12-13 nye strategiske netværk med deltagelse af over 50 virksomheder, videncentre og universiteter.

Hvorfor virker det?

Klynger er tidens buzz word og RM Industrial Cluster Project er en af de få succeshistorier. Men hvad er hemmeligheden bag?

- ▶ Det rigtige tilbud: Mange virksomheder har et udækket behov for at blive 'better connected to the global market place' via netværk.
- ▶ Bottom up: Rådgivningen tager udgangspunkt i de enkelte virksomheders forretningsmuligheder, fordi virksomheder er unikke og kræver unikke løsninger.
- ▶ Samlet erhvervsfremmeindsats: "One team, one strategy and one voice!"

Mr. Rodin Genoff



- ▶ Mr. Rodin Genoff er internationalt anerkendt for sit innovative arbejde med at udvikle strategiske netværk og klynger i Australien og New Zealand. I 2005 kårede OECD Rodin Genoffs Global Value Chain Project som world best practice.

Flere resultater

Why focus on advanced manufacturing companies?

- By Mr. Rodin Genoff

Local advanced manufacturing companies building on Denmark's Innovation and Design Traditions

In Denmark companies like Vestas and Bang and Olufsen are household names.

Internationally they are iconic companies symbolising Danish technology, design know how and, in the case of Vestas, a commitment to a clean, green and sustainable future.

But often forgotten is the small army of sub suppliers busily working across the Mid Jutland region that are providing smart engineering solutions and knowledge intensive inputs to meet the exacting demands of such iconic companies.

In many cases the region's advanced manufacturing companies specialising in automation and precision engineering are collaborating between themselves and with larger companies to keep Denmark's iconic companies at the forefront of new technology and, indeed, new markets.

The aim of Region Mid Jutland Cluster project is about building on such collaborations and encouraging new business partnerships or joint ventures and connecting them to new customers and markets.

The reason is simple. A dynamic and vibrant advanced manufacturing cluster, is vital to the companies that go to make up the region's prosperous energy and food clusters. Without knowledge intensive advanced manufacturing companies in close proximity to the region's food processing and energy companies could mean rising costs for them, or worse still having to relocate production where such components are readily available.

A bottom up program and a team approach

To build on the dynamics of the region's advanced manufacturing cluster, Mid Jutland Cluster project has focussed on building a bottom up approach developed by the project's lead consultant Rodin Genoff from Australia with one of Denmark's leading cluster consultants Bjarne E. Jensen.

But this was not a traditional consultancy.

Rodin and Bjarne with a team from region Mid Jutland, and supported by the region's business consultants drawn from across the new region worked together to build new business and cluster opportunities.

In fact the team over a very short period of time has delivered some extraordinary results ([see below](#))

Such strong business outcomes build business confidence in the ability of the new region to support them breaking in new markets from Russia and China, and Northern Europe to South America and the United States.

Collaborating to compete has resulted in new ways of thinking and ensuring the region's advanced manufacturing cluster underpins the region's long term prosperity and ability to keep some of Denmark's iconic companies at the forefront of new technology.

And this means making sure that Denmark continues to do what it has an international reputation for – design and innovation.

Resultater

- Pr. 23. oktober 2006.

Følgende liste over resultaterne af Region Midtjylland Industrial Cluster Project er kun foreløbige. Projektteamet og de deltagende virksomheder forventer, at der inden årets udgang vil blive igangsat yderligere 3-5 nye udviklingsaktiviteter. Resultatlisten sætter alene fokus på forretningsmæssige resultater.

1. Udvikling af konsortium mellem virksomhed i Midtjylland med centrale partnere i Tyskland, Danmark, Finland, Storbritannien, Belgien og Bulgarien. Vil udvikle en EU-supply chain som styrker markedsresearch og teknisk samarbejde om køretøjet. Samarbejdet omfatter også danske og udenlandske universiteter, Teknologisk Institut og EU-kontor i regionen.
2. Alliance mellem to virksomheder i regionen om udarbejdelse af materiale til fælles eksportfremstød i Tyskland. Fører til ny eksport og intensiveret strategisk samarbejde mellem virksomhederne. Flere underleverandører på vej ind i samarbejdet.
3. Samarbejde mellem virksomhed, en nøglekunde og to underleverandører mhp. at give stærke tilbud på større projekter indenfor heavy engineering og infrastruktur i DK og udlandet. Profil og præsentationsmateriale vil blive brugt til eksportfremstød i slutningen af november i Storbritannien. 30-60% af de nye ordrer vil tilfalde andre lokale leverandører.
4. 4-6 virksomheder i samarbejde for at tilbyde one-stop-shopping til store kunder i energisektoren. Netværket udvikler foretrukken-leverandør-status. Potentiel kobling til yderligere 25 lokale producenter.
5. Udvikling af forretningsstrategi for mindre virksomhed som er central videnleverandør for regionens store virksomheder indenfor eksempelvis energi og fødevarer.
6. Joint venture mellem tre virksomheder for at byde på projekter indenfor olie og gas i Norge. Ny eksport. Stor afsmitning til lokale underleverandører.
7. Mindre, avanceret videnvirksomhed: Strategi for kommunikation og samarbejde som vil understøtte virksomhedens ønske om at komme stærkere ind på markederne i Kina og Sydamerika. I processen udvikles samarbejdet med nøglevirksomheder og videninstitutioner i energisektoren.
8. Seks virksomheder i samarbejde om systemeksport indenfor fødevarerforarbejdning til nye eksportmarkeder i Rusland og Rumænien. Samspil med videninstitutioner i regionen og nationalt. Vækstpotentiale for flere hundrede millioner. Afsmittende effekt: 20-60% af ordrer vil gå til lokale underleverandører.

Hvis virksomhederne får succes med at realiserer alle netværks- og klyngeinitiativerne, kan vi samlet set forvente etablering af 12-13 nye strategiske netværk, joint ventures og konsortier m.m. med deltagelse af over 50 virksomheder, videncentre og universiteter i og uden for regionen og Danmark.