

KLYNGE midt Netværksmæglerrollen

INCUBA Science Park Katrinebjerg
Bygning II etage 4
Åbogade 15
8200 Århus N

Tlf.: 70 22 00 76

Indledning

Dette notat beskriver netværksmæglerrollen i KLYNGE midt (Netværksinitiativet – Midtjysk Klyngeprogram), herunder formål, indhold, økonomi og procedure vedr. udvælgelse af netværksmæglere.

Beskrivelse

1. Indhold i netværksmæglerrollen
2. Kompetencekrav til netværksmæglere
3. Uddannelsesforløb for netværksmæglere

1. Indhold i netværksmæglerrollen

Netværksmæglerfunktionen vil omfatte:

- Identifikation af potentielle forretningsnetværk
- Kontakt til eksisterende forretningsnetværk
- Udvikling og facilitering af netværk
- Konkretisering af grundlag for udarbejdelse af handlingsplaner

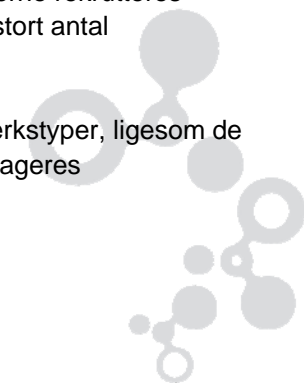
2. Kompetencekrav til netværksmæglerne

Overordnet betragtet bør netværksmæglerne besidde følgende kompetencer:

- Procesmæssig tilgang (dialogpartner, kunne sætte fælles mål og vurdere kriterier for forpligtende samarbejder mv.)
- Analytiske kompetencer (vurdering af forretningsmæssigt potentiale)
- Strategisk perspektiv (skal kunne formulere forpligtende planer og budgetter)
- Netværk (kendskab til øvrige tilbud inden for rådgivning, udviklingsprogrammer mv.)

På grund af denne rolle er det meget vigtigt, at netværksmæglerne rekrutteres bredt, således at der åbnes op for, at der skabes kontakt til et stort antal virksomheder spredt ud over hele regionen.

Netværksmæglere bør være bekendt med de forskellige netværkstyper, ligesom de også grundlæggende bør kende nærmere til de potentielle deltagers karakteristika i forhold til hinanden. Det være sig forhold som:



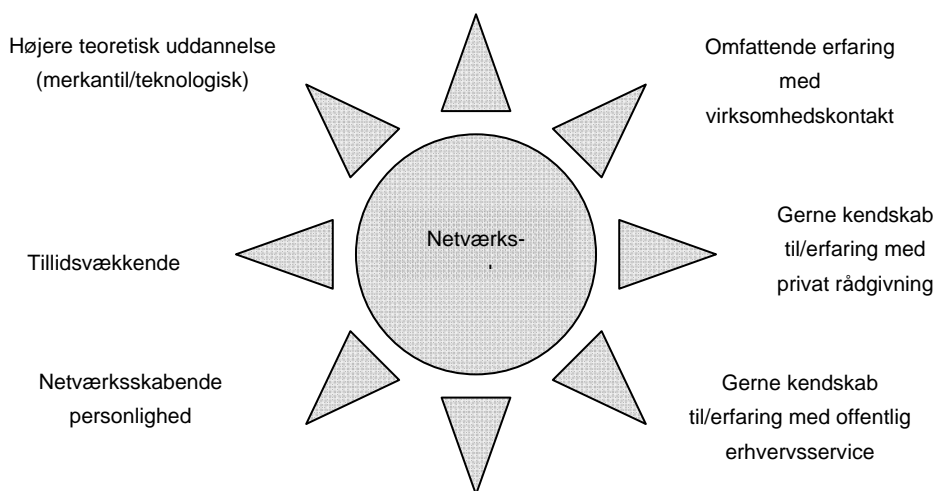
- størrelse på virksomheden (antal ansatte, økonomi mv.)
- virksomhedskultur
- ledelsesmæssigt udsyn
- strategi/samarbejdets betydning for deltagerne

Det væsentligste i netværksmæglernes opgave er tilgangen til virksomhederne, og at der kan skabes den fornødne tillid samtidig med, at netværksmæglerne kan få gjort opmærksom på og synliggjort de fordele og det potentiale, der kan ligge i etablering af netværk.

Endelig forventes et advisory board involveret i den endelige kvalificering af kompetencekravene.

De faglige og personlige kompetencekrav for netværksmægler-funktionen kan mere specifikt indkredses til:

Personlige kompetencekrav til netværksmæglere



Ved den endelige udvælgelse af netværksmæglere kan anvendes relevante testværktøjer, som øger mulighederne for at give indblik i ovennævnte.

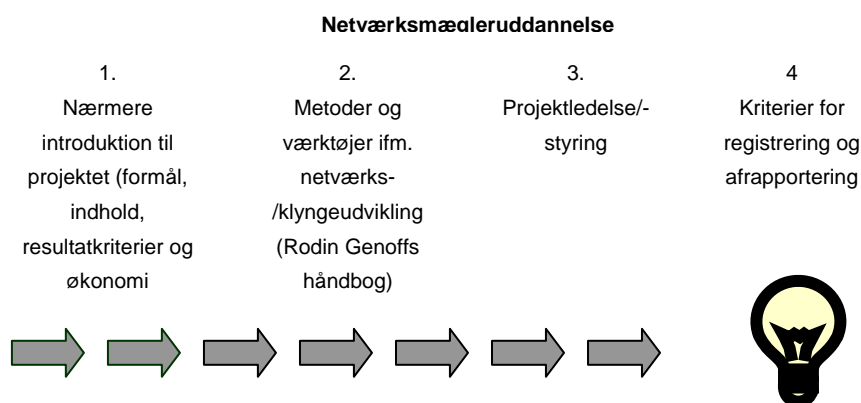
Netværksmæglerne tænkes rekrutteret fra en bred kreds af aktører ift. netværksdannelser, eks.:

- Lokal erhvervsservice
- Erhvervsorganisationer
- Innovationsmiljøer
- Privat rådgivning



3. Uddannelsesforløb for netværksmæglere

På baggrund af resultatet af den indledende visitation af netværks-mæglere vil det være muligt at afklare behovet for gennemførelse af en netværksmægleruddannelse. Umiddelbart vurderes behovet under alle omstændigheder at være til stede for et kort indføringskursus (et døgn), som indeholder følgende hovedblokke:



Ovennævnte suppleres med løbende statusmøder samt anden kompetenceudvikling efter behov, der vurderes relevant for netværksmæglerrollen.

Økonomi

Netværksmæglerens honorar være resultatafhængigt og følger følgende arbejdsgang:

Identifikationen af netværksdeltagere vil indledningsvis ske med baggrund i netværksmæglerens screening, der sker med udgangspunkt i de fastlagte kriterier for forretningsnetværk (lever netværket op til de fastlagte kriterier for forretningsnetværk?). Netværksmæglere vil i denne opgave have støtte fra et tjek-/analyseeskema, som også anvendes til afrapportering af resultatet af screeningen til Væksthus Midtjylland.

Såfremt screeningsresultatet berettiger til videre action, vil netværksmægleren få tildelt en ramme på kr. 25.000 til facilitering og (videre) udvikling af netværket (mødeomkostninger mv.). Deltagelse for virksomhederne er på dette stadie gratis.

Indholdet i netværksdriften/-udviklingen vil være centreret om følgende hovedaktiviteter:

- Gensidige virksomhedsbesøg
- Afdækning af den enkelte virksomheds strategiske udgangssituation samt forventninger til fremtidig idealsituation
- Kortlægning af den enkelte virksomheds forretningsmæssige forudsætninger for netværksdeltagelse
- Evt. involvering af videninstitutioner mhp. monitorering af perspektiverne
- Tentativ plan for evt. videre samarbejde



I de tilfælde hvor netværkets kerneopgave og perspektiv indeholder potentiale til videre udvikling og yderligere forpligtende samarbejde, involveres netværksmægleren i udarbejdelse af en handlingsplan for de videre aktiviteter i netværket.

Netværksmæglerens rolle er ikke at udarbejde handlingsplanen, men at afdække og præcisere det forretningsmæssige potentiale i de videre perspektiver i netværket og på den baggrund udforme en ansøgning til Væksthus Midtjylland om bevilling af midler til en ekstern konsulent, som kan udarbejde selve handlingsplanen. Ansøgningen skal overordnet betraget beskrive, hvorledes netværksdannelsen fremmer virksomhedernes strategiske situation ift:

- Markedsmæssige perspektiver (forventninger til nye kunder, afsætningsmæssige fordele, øget internationalisering/eksport mv.)
- Økonomiske perspektiver (forventninger til vækst i omsætning, værditilvækst, eksportomsætning og beskæftigelse)
- Evt. teknologiske perspektiver (nye produkter/processer mv.)
- Evt. ledelsesmæssige og/eller overordnede strategiske perspektiver (eks. kompetencemæssige fordele, ledelsesudvikling, forsknings- og udviklings samarbejde mv.)

Endvidere skal medsendes et budget vedr. handlingsplanudarbejdelsen, herunder indstilling om ekstern konsulent (hvis en sådan er identificeret – i modsat fald kommer Væksthus Midtjylland med forslag til virksomhederne).

Imødekommes ansøgningen, vil der efterfølgende være mulighed for at netværksmægleren kan følge op på forløbet. Dette arbejde kan honoreres efter nærmere aftalte vilkår.

Tidsplan for ansøgningsprocedure

Ansøgning om at blive netværksmægler bedes sendt (gerne elektronisk) til:

Væksthus Midtjylland
Birk Centerpark 40
7400 Herning
Att. Netværksmægleransøgning
info@KLYNGEmidt.dk

- så den er os i hænde **senest fredag den 20.august 2010 kl. 12.00.**

Evt. samtaler/uddybende sonderinger forventes at finde sted i uge 34, således at der kan meddeles endeligt svar til alle ansøgere omkring 1.september 2010.

Kontakt

Spørgsmål og øvrige henvendelser vedr. netværksmæglerrollen og KLYNGEmidt (Netværksinitiativet – Midtjysk Klyngeprogram) bedes rettet til afdelingschef Peter Ekman på tlf. 7022 0076 og/eller mail pe@vhmidtjylland.dk.

