

# Center for opfindelser med et bæredygtigt energi-, miljø- og klimaperspektiv.

## COB: Rapport – november 2010

Udarbejdet af projektmedarbejder Gitte Espensen Hanghøj, Kalundborgregionens Erhvervsråd.

Fear of failure must never be a reason not to try something.....  
Frederick Smith.

Indhold:

- Del 1: Forarbejde – styregruppe – metodegennemgang
- Del 2: Interviews – bearbejdning.
- Del 3: Ideseminar
- Seminar: Indhold
  - Seminar: Outcome
- Del 4: Design for Cob:
- Relaterede projekter/løsningsmodeller.
  - Partnerskab/Netværk
  - What's in it for me?
- Del 5: Diskussion af specifikke problemstillinger.

## **Del 1. Forarbejde – Styregruppe og metodegennemgang**

### **Forarbejde:**

Der har igennem mange år været fokus på energi, miljø og klima. En fokusering som vi i Kalundborgregionens Erhvervsråd har arbejdet aktivt med, dels i relation til at understøtte udviklingen af Kalundborg – den grønne industriby – dels i relation til de opfindere og virksomheder, der arbejder med udvikling af nye teknologier, produkter og services.

Vi har dog også i Erhvervsrådet sporet en inerti i relation til at udvikle og færdigudvikle innovative ideer og opfindelser til markedsmodnede produkter, teknologier og services.

Denne inerti skyldes flere forskellige forhold, som f.eks. manglende likviditet, manglende tid, manglende sparring og vidensdeling med relevante "eksperter", manglende indsigt i "hvem kan hjælpe videre herfra", og/eller manglende muligheder for at finde relevante investorer eller partnere, der kan virkeliggøre ideen/opfindelsen, således denne kan blive kommerciel fordelagtig for virksomheden/opfinderen.

På den baggrund udarbejder Kalundborgregionens Erhvervsråd en ansøgning til Vækstforum, et pilotprojekt, der netop skal afdække mulighederne for at starte et center for opfindelser og udvikle en model for et center, der kan virke som et tværfagligt udviklingsmiljø for opfindelser med et bæredygtigt miljø-, energi- og klimaperspektiv.

I projektperioden, der er estimeret til udgangen af 2010, tages der udgangspunkt i det lokale miljø – og altså udgangspunkt i Kalundborg – men det er forudsat, at projektet har et regionalt og siden nationalt/internationalt perspektiv.

Ultimo 2009 indstillede Vækstforum Sjælland til Regionsrådet, at pilotprojektet skulle bevilges midler til projektets gennemførelse. Regionsrådet tiltrådte indstillingen, og projektet blev en realitet.

### **Styregruppe:**

Projektet er forankret i Kalundborgregionens Erhvervsråd, og det har i den forbindelse været naturligt at tage udgangspunkt i de lokale kræfter, der arbejder sammen for udvikling af byen samtidig med, at der tages hensyn til at gruppen sammensættes således at forskellige erhvervsområder repræsenteres.

Styregruppen blev sammensat af følgende:

Hans Mark, bestyrelsesrepræsentant, Kalundborgregionens Erhvervsråd, afdelingsdirektør i Jyske Bank.

Erik Axen, betydelig erfaring med opfindelser, herunder patentrettigheder, repræsenterer opfinderne.

Repræsentant for en virksomhed, Peter Lindblom, ingeniør, Process Engineering A/S.

Repræsentant for Kalundborg Kommune, leder af CBD (Cluster Biofuels Denmark) og Den Industrielle Symbiose, Niels Larsen.

Erhvervschef Poul Jensen og erhvervsrådgiver Gitte Espensen Hanghøj, projektmedarbejder, Kalundborgregionens Erhvervsråd.

Styregruppen nedsattes i april 2010 og styregruppens funktion er, at være styrende og sikre projektets fremdrift.

I forbindelse med møde drøftedes arbejdsform, ansvarsproblematik og der blev aftalt mødeplan for 2010.

Styregruppen afholdt 2. møde den 30. august 2010. 3. og afsluttende møde afholdtes den 23. november 2010.

**Metode:**

Det er forudsat, at projektet er undergivet en **handlingsorienteret procesevaluering**.

For at opnå denne, skulle der tidligt i projektperioden udvikles en hjemmeside, der kunne udbygges og opdateres løbende. Det var forudsat, at det skulle være en hjemmeside, der var aktiv med debat og blogs, med løbende nyhedsmails til alle aktører og interessenter, hvori der blev gjort status for projektets aktiviteter og resultater.

Afslutningsvis skal de væsentligste erfaringer og resultater samles i et dokument, som kan formidles i en folder til download.

Der har i den forbindelse vist sig to store udfordringer:

1. Udarbejdelse af hjemmeside
2. Blogfunktionen

**Ad 1.**

Erhvervsrådets egen hjemmeside, som Cob-hjemmesiden skulle udvikles ud fra, var under omstrukturering. Erhvervsrådets hjemmeside blev færdigudviklet og klar til at gå i luften ultimo marts 2010. Arbejdet med tilkobling af supplerende hjemmeside kunne således gå i gang herefter.

Det var oprindeligt hensigten, at hjemmesiden skulle hedde Cob – og således relatere sig til projektet – men Cob som hjemmesidenavn eksisterede allerede, hvorfor det var nødvendigt at finde et nyt og fængende navn.

Hjemmesiden blev herefter en realitet med navnet "opfindercenter" – som er beskrivende for projektet.

## **Ad 2**

Det havde været ønskeligt, at blogfunktionen blev udnyttet – hvorvidt dette skyldes manglende tid, lyst, energi eller interesse fra potentielle bloggere kan ikke udledes.

Vi har gennem lokale medier via massiv presseomtale samt i vore egne nyhedsbreve meddelt, at hjemmesiden eksisterer og gjort reklame for projektet.

Blog-/debat-/kommentarfunktionen har i procesforløbet ikke vist sig at være et aktiv – og har ikke i ønsket grad været med til at sikre den handlingsorienterede procesevaluering.

I projektfasen har vi naturligvis stillet os selv det spørgsmål, hvorfor blog-/debat-/kommentarfunktionen ikke har været et aktiv og anvendt af brugerne.

Ideen med blogfunktionen var, at projektet som sådan skulle debatteres. Det har ikke været hensigten, at opfindere skulle udrulle deres opfindelser offentligt eller anvende funktionen som et åbent opfinderforum.

Det er overvejet, hvorvidt kommunikationsformen omkring blogfunktionen ikke har været tydelig nok, uagtet det i den massive presseomtale netop er tilkendegivet, at det er projektet som sådan, der skulle have relevante meningstilkendegivelser.

Videre er det overvejet, hvorvidt den manglende anvendelse er forårsaget af, at opfinderne i vidt omfang har et tilstrækkeligt netværk, hvor "opfinderhjælp" drøftes, og at opfinderne således qua disse fora fremkommer med deres meningstilkendegivelser.

Teknologisk Institut har bl.a. i Notat "Åben innovation deler vandene – ikke så mærkeligt", undersøgelse gennemført 2009, beskrevet, at 42 % af de danske opfindere gerne vil dele deres ideer med andre – 49 % vil helst holde ideerne for sig selv. Begge dele kan være kloge valg – men det afhænger af situationen. Det er primært venner og familie opfindere deler ideer med – hvorimod faglige netværk kommer ind på en sidste plads i prioriteringen.

I det lys og ud fra en forudsætning om, at bloggen er anskuet som et åbent innovationsforum, så kan dette være en mulig forklaring på, at debatfunktionen ikke har fungeret i optimalt omfang.

Derimod har nyhedsfunktionen/aktuelle nyheder været anvendt, og denne er trådt i stedet for de anførte nyhedsmails, idet ingen har fremkommet med interessetilkendegivelser om at modtage disse. Ligesom der løbende er fremsendt diverse pressemeddelelser, som er optrykt i de regionale medier, med status for projektets fremdrift.

## **Handlingsorienteret Procesevaluering:**

For at sikre den handlingsorienterede procesevaluering – udarbejdes i juli 2010 en Synopsis.

Synopsen indeholdt dels en procesbeskrivende del, dels en SWOT-analyse i relation til projektets fremdrift, herunder en handlingsorienteret fremdrift, særligt set i relation til den i projektbeskrivelsen angivne konference, hvis out-put skulle danne grundlag for det endelige design af Cob.

Synopsens procesbeskrivende del har dannet grundlag for viderebearbejdning til denne rapport.

For at sikre projektets fremdrift valgte Erhvervsrådet at indhente ekstern konsulentbistand, hvorfor Nina Presskorn-Thygesen blev tilknyttet som ekstern konsulent med henblik på projektets færdiggørelse samt som driver for ideseminaret, konferencen/ workshopdagen.

Konferencen var oprindeligt planlagt til den 9. september 2010 – men som følge af manglende interesse, der kunne skyldes mange forskellige forhold, tid, energi med videre samt set i forhold til projektets færdiggørelse, blev det i styregruppen besluttet at ændre konferencetidspunktet til den 3. november 2010.

Ninna Presskorn-Thygesen og projektmedarbejder Gitte Espensen Hanghøj havde den 9. september 2010 en "inspirationsdag" – hvor designet for Cob, på baggrund af allerede foreliggende dokumentationsgrundlag, omtales i del 2, blev drøftet, tillige med detailplanlægning af ideseminaret.

I relation til bearbejdning af det allerede foreliggende dokumentationsgrundlag udkrystalliserede der sig meget hurtigt et fokus på to forhold, der er særdeles relevante at få detailbearbejdet, nemlig:

1. Hvad sker der, når det sker, at en ide bliver en bæredygtig opfindelse. Med en bæredygtig opfindelse menes, at den såvel er bæredygtig som grøn ide som forretningsmæssig bæredygtig.
2. Hvad er det for en transformation de opfindere, som er lykkedes med deres ideer, er undergået?

Denne transformation synes at være båret af en ændring af fokuseringen fra indre værdier/drive – til en ydre branding.

De indre værdier er kendetegnet ved følgende forhold:

- Innovation – innovative tankegange

- Et stærkt drive
- Struktur og strukturering
- Brænde igennem
- Lyttende
- Insisterende
- Fokuseret

De indre værdier – og identiteten skal via en afklaringsfase – gøres synlige i den ydre – personlige branding.

Detailplanlægningen af processen kom tillige meget hurtigt på sporet, idet der fokuseredes på projektmedarbejder Gitte Espensen Hanghøjs oprindelige planlægning af konferencedag, ideseminar/workshop.

Ideseminarets indhold var baseret på, at vi dels som projekt gerne ville give vores deltagere noget med sig, når dagen var omme, dels ville vi – og dette anses for en nødvendighed for projektets succes – opnå relevante, kreative og innovative ideer fra deltagerne – i relation til designet af Cob.

Ideseminarer indeholdt derfor oplæg fra interessante oplægsholdere – dels for at give inspiration, dels for at give deltagerne relevant faglig viden.

I relation til at skabe en kreativ atmosfære besluttedes det, at præparere det rum, hvor ideseminarer skulle foregå, med provokerende eller udfordrende spørgsmål.

Disse spørgsmål skulle skærpe deltageres kreativitet og dermed den handlingsorienterede proces.

## **Del 2. Interviews – bearbejdning.**

### **Interviewform:**

I projektansøgningen er det beskrevet, at projektet, via interviews af opfindere, produktudviklere og personer med erfaring i at skabe udviklingsmiljøer, tilvejebringes en afdækning af de forudsætninger et udviklingsmiljø for bæredygtige opfindelser kræver. Interviewene vil foregå både som fokusgruppeinterviews og som enkeltpersoninterviews. For at sikre at vigtige nuancer og detaljer kommer frem under interviewene, vil der blive lagt vægt på åben og visionær dialog gennem et i forvejen udleveret og besvaret spørgeskema.

Til udvikling af disse spørgeskemaer blev der fra første færd lagt vægt på en ensidig dialog med opfindere og produktudviklere. Der blev i denne del af projektfasen ikke lagt vægt på, at det skulle være opfindere inden for det bæredygtige område.

På baggrund af afholdte interviews blev der udarbejdet et spørgeskema, der i sommeren blev udsendt til modtagere af

Kalundborgegnens Erhvervsråds nyhedsbrev, tillige med massiv presseomtale.

Spørgeskemaundersøgelsen blev gennemført som et etnografisk interview, der ikke fulgte en stram struktur med lukkede spørgsmål. Denne form blev valgt, da vi ønskede at "lytte" til og følge de emner, som en opfinder var optaget af. Det var intentionen, at den pågældende svarer, som potentiel bruger af et center/forum, skulle være styrende for svarende.

Forventningerne til besvarelsen blev tydeligt beskrevet, idet det naturligvis ikke var forventningen, at en opfindelse skulle rulles ud i sit hele. Forventningen var derimod, at opfinderne - så fyldestgørende som muligt - beskrev de barrierer og problemstillinger, som de havde stødt på i en opfindelsesproces.

Imidlertid blev det hurtigt klart, at der ikke var den store lyst til at besvare dette spørgeskema. Reelt har alene én opfinder anvendt downloadmuligheden samt hjemmesidebloggen.

Det har derfor været essentielt, at foretage opsøgende arbejde, og dette har været muligt via styregruppemedlem Erik Axens mange kontakter, tillige med de allerede kendte kontakter i Erhvervsrådet.

### **Bearbejdning:**

De foretagne interviews er i vidt omfang blevet afholdt i virksomhederne eller hos opfinderne – dette dels for at se de udviklingsmiljøer, som virksomhederne eller opfinderne har – dels for at se opfindelserne, som ikke altid er sådan at transportere.

Interviewene har taget udgangspunkt i at starte fra gulvet – altså hos opfinderen.

Efter bearbejdning af de før sommerferien foretagne interviews kunne det foreløbigt konstateres, at vi havde med to væsensforskellige problematikker at gøre:

1. Ide – prototype.
2. Prototype – markedsmodent produkt/teknologi/service – herunder ansøgning om patenter.

Selv om problematikkerne var væsensforskellige, så har den største barriere i begge typetilfælde været – kapital.

Alle de interviewede har haft deres egne opfinderrum – altså har gået og arbejdet med deres opfindelse på værksteder i privatregi, og de er via – learning by doing - kommet ganske langt i relation til en opfindelsesproces.

Det har således ikke været hverken en nødvendighed eller en barriere, at opfinderne ikke har haft et udviklingshus, som et fysisk sted for at arbejde videre med deres opfindelser.

Det kan dog ikke udledes heraf, at man ved at etablere et udviklingshus, ikke kan understøtte opfinderne i højere grad.

De efter sommerferien gennemførte interviews har understøttet den først antagne teori om, at de ovennævnte anførte problematikker er væsentlige og barrierer for at gøre en ide til en kommerciel forretning for opfinderen.

### **Del 3**

---

### **Ide-seminar**

Seminaret den 3. november 2010 havde det overordnede formål, at der skulle genereres så mange ideer som muligt i relation til at få materialiseret "Cob" – center for opfindelser med et bæredygtigt miljø-, energi- og klimaperspektiv.

Deltagerne var inviterede på baggrund af en screening af relevante professionelle aktører, investorer, rådgivere, opfindere og produktudviklere, men seminaret var åbent for alle interesserede.

#### **Seminarindhold:**

Seminaret indeholdt to workshops samt to foredrag, omhandlende 1) beskyttelse af en ide og 2) fra ide til forretning. De to workshops havde følgende konkrete arbejdsspørgsmål:

- Hvordan skabes mest optimal synergi mellem opfindelse/opfinderen og forretning?
- Hvad er det, der sker, når det sker?
- Hvad sker der til for, at det sker oftere?
- Evt. helt specifikke ideer til design for Cob?

Uanset om man var investor eller rådgiver/professionel aktør, opfinder eller produktudvikler, skulle deltagerne brainstorme på arbejdsspørgsmålene med synsvinklen "opfinder/produktudvikler" eller "investor/rådgiver/professionel aktør". Det var således meningen at belyse problemstillingerne fra de to forskellige synsvinkler og tænke ud af boksen.

Ideerne - og eventuelle nuværende barrierer - skulle nedskrives på post-it og gruppen skulle efterfølgende sætte disse op på et lærred, i nærheden af følgende problemstillinger/temaer:

- Behov.
- Barrierer.
- Når det sker.
- Ideer til design.

**Seminar-outcome:**

Ved den efterfølgende gennemgang af de enkelte post-it samt arbejdet med at gruppere dem, er følgende hovedtemaer materialiseret, som er relevante for det videre forløb:

**Rammevilkår/lovgivning for iværksættere/opfindere skal forbedres:**

- Skattebegunstigelse/rabat ved bæredygtige opfindelser.
- Offentlige tilskud til opfindere/iværksættere.
- Systemrevolution – nytænkning af, hvordan opfindere hjælpes frem.

**Netværk/Match-making mellem opfindere og investorer:**

- Tværfaglige netværk hvor forskellige kompetencer er repræsenteret.
- Netværk, der oprettes for kort tid af gangen, hvor helt specifikke problemstillinger drøftes, og netværket opløses, problemknuser-netværk.
- Mødested for opfindere/produktudviklere og rådgivere/investorer.
- Workshops med rådgivere, hvor opfindere kan komme uden at skulle udfylde skemaer.
- Kedel for ideer – et forum, hvor opfindere inviteres af virksomhederne til at hjælpe med at løse konkrete problemstillinger for virksomhederne.

**Mentorordninger – Tovholder"hold":**

- En mentor/vejleder/tovholder for opfinderen/produktudvikleren.
- En mentorbank/gruppe af konsulenter.

**Værksteder for opfindere:**

- Lokale værksteder for opfindere, der kan arbejde med deres opfindelse sammen med andre opfindere og sparre med andre.
- Formidlingsværksteder:
  - hvor opfinderne får konkret hjælp til at komme videre i relevante forløb.
  - konkret fysisk bistand til udvikling af ideen/opfindelsen.

**Opfindernes personligheder – transformationen fra opfinder til forretningsmand:**

- Opfindere skal lære at være realistiske.
- Opfindere selv er barrieren for at komme videre.
- Opfindere skal lære at søge i databaser og i litteratur.
- Opfindere skal lære at have tillid og være åbne.
- Coaching/psykologrådgivning af opfindere.
- Accept af, at andre øjne ser realistisk på opfindelsen/opfinderen, at de andre øjne dermed kan være med til at ramme den korrekte tidsånd for en opfindelse –

hhv. skrotte denne, hvis opfindelsen ikke måtte være aktuel/have gang på jorden.

#### **Værktøjer for opfindere:**

- Webbaseret opfinderstøtte.
- Navigations-hjælper/hvordan finder jeg vej.
- Grundforløb på erhvervsskolerne specialtilrettede til opfindere.

De ovenfor angivne hovedtemaer kan endvidere inddeles i følgende hovedgrupper:

- **Rammevilkår.**
- **Netværk-macthmaking-mentorordninger.**
- **Værksteder/værktøjer for opfindere.**
- **Opfinderens transformation.**

#### **Design for Cob:**

I relation til helt specifikke ideer til design for Cob skal det indledningsvis bemærkes, at projekt Cob – center for opfindelser med et bæredygtigt miljø-, energi- og klimaperspektiv, hverken kan eller skal opfinde den dybe tallerken en gang til – og skal derfor ikke i konkurrence med f.eks. Teknologisk Instituts webbaserede Opfind.nu, et Cat Science forløb eller lign. øvrige professionelle aktørers tilbud, jf. i øvrigt nedenfor.

Projekt Cob tænkes derimod som et supplement hertil.

#### **Del 4. Design for Cob**

##### **Forarbejde**

Som anført i projektansøgningen, og delvis gentaget Del 1, forarbejde, har vi i Kalundborgegnens Erhvervsråd arbejdet meget med at understøtte udviklingen af Kalundborg, og understøtte de opfindere, der arbejder med udvikling af nye teknologier, produkter og services.

Projektet Cob er tiltænkt at afdække mulighederne for at starte et center for opfindelser og udvikle en model for et center, der virker som et tværfagligt udviklingsmiljø for opfindelser med et bæredygtigt miljø-energi- og klimaperspektiv.

##### **Relaterede projekter/ Løsningsmodeller:**

Efter ansøgningen om projektet var blevet fremsendt til Vækstforum og projektmidlerne bevilget af Regionsrådet efter indstilling fra Vækstforum, kunne det konstateres, at Teknologisk Institut parallelt har arbejdet med et virtuelt opfinderforum/center – Opfind.nu, der meget ligner en løsningsmodel på nogle af de umiddelbare problemstillinger, der oplistes i projektansøgningen og som delvist gengivet i Del 1.

Teknologisk Institut har bl.a. i Notatet "Opfindere søger nem adgang til virksomheder og et værksted" baseret på en undersøgelse gennemført i 2009, anført følgende:

"50 % af de danske opfindere angiver, at online medier er meget vigtige for deres ideudvikling. Især online adgang til at finde virksomheder og ekspertrådgivning efterspørges. Når det gælder de fysiske rammer, så betyder rammerne i hjemmet meget – og det at have adgang til et værksted.

For 74 % af de danske opfindere spiller rammerne i deres eget hjem, en vigtig eller meget vigtig rolle. Det er ganske enkelt centralt, at der er plads og rum til at kunne udvikle ideerne løbende. Selv om ikke alle opfindelser har en fysisk karakter, er adgang til et værksted en anden central brik for 57 % af de danske opfindere. For mange er udvikling noget, der sker visuelt og ved at eksperimentere – og det kræver ofte rammer, som hjemmet ikke rummer. Dette gælder alle slags opfindere – studerende, designere, pensionister, lønmodtagere m.m."

Teknologisk Institut har i 2010 lanceret et værksted, hvor opfindere kan få hjælp til selvhjælp i relation til opbygning af form og funktionsmodeller med videre. Det er maksimeret til 10 timer af 2-3 besøg. Faciliteterne er gratis, men udgifterne til materialer må opfinderne selv forventes at skulle betale. Derudover skal man som udgangspunkt være registreret hos Opfind.nu, under trin 1.

#### **Værksteder /værktøjer:**

Teknologisk Institut løser ved Opfind.nu, hvorledes både de webbaserede navigationsmodeller samt "værkstedstfora" - kan være et aktiv for opfindere, men fordrer, at opfinderne er registrerede under trin 1 i modellen.

Det vurderes ikke at være realistisk at ansøge om midler til etablering af tilsvarende instrumenter/huse, og det vurderes videre ikke, at Cob, som anført ovenfor, skal være en konkurrent til Teknologisk Institut eller f.eks. et Cat Science forløb.

#### **Netværk/ Partnerskaber:**

Med baggrund i Kalundborgegnens Erhvervsråds erfaringer med **1.)** den sporede Inerti, som beskrevet i Del 1, forarbejde, de i Kalundborgegnens Erhvervsråds eksisterende erfaringer **2.)** med etablering af netværk med de synergieffekter, der kan opstå, samt **3.)** de under ideseminaret udviklede hovedtemaer - vurderes følgende at kunne være et scenarium for Cob – der både løser eksisterende problematikker, og som samtidig er et aktiv i forhold til de allerede eksisterende professionelle aktører, som Opfind.nu og Cat Science.

Med partnerskabstemaet sættes fokus på et tværgående aktørsamarbejde, som det bærende element i Center for opfindelser

med et bæredygtigt miljø-, energi- og klimaperspektiv, hvor samarbejde og helhedstænkning er i centrum.

**Vision:**

Partnerskabet vurderes at skulle bæres af følgende vision/-er:

- Forpligtende forretningsdrevet professionelt netværk.
- Helhedsorienteret idegrundlag.
- Ambassadørprofil i relation til aktører som Teknologisk Institut og Cat Science.
- Lokalt ejerskab.

Partnerskabet/netværket placerer sig i virkningsfeltet:

“Hvad er det, der sker, når det sker” – hvornår er det, at opfinderes gode ideer inden for det bæredygtige område også bliver bæredygtige i et forretningsperspektiv.

Partnerskabet/netværket skal løfte “Hvad” ud af processen og formidle

**Mission:**

“At få det til at ske”.

Ved følgende mission-planlægning/Indsats:

- **At** der etableres et partnerskab/netværk mellem erhvervsaktører (investorer, rådgivere, EHR mv.) og opfindere, virksomheder, produktudviklere, således at **indsatsen** styrkes ved gensidighed og den lokale forankring/det lokale ejerskab.
- **At** opstille en fælles strategi for at fremme **indsatsen**.
- **At indsatsen** og partnerskabet/netværksaktiviteterne formidles via medier, presse og evt. hjemmeside.
- **At** den lokale forankring/det lokale ejerskab ikke bliver selvtilstrækkeligt, men lever op til sin ambassadørprofil i relation til aktører som Teknologisk Institut og Cat Science.
- **At** undgå parallelviden/silotænkning – men samtænkning og vidensdeling styrker **indsatsen**, og således
- **at indsatsen** sker ud fra et helhedsperspektiv i national og global henseende.

Netværket partnerskabet inkorporerer herved en stor del af de ideer, der blev generet under ideseminaret i relation til netværk/matchmaking mellem opfindere og investorer/rådgivere mv.

**Forretningsperspektiv:** Hvorfor en professionel forretningsdrevet partnerskabsmodel/netværk:

Det undgås, at netværksmøder ender ud i ingenting eller “runden”, og at partnerskabet/netværket derved bliver en kaffeklub, mere end et udbytterigt forum for såvel opfindere/produktudviklere som rådgivere/investorer.

**Facilitator:**

Den faciliterende part varetager ansvaret for den løbende styring af netværksaktiviteterne, ligesom den faciliterende part har ansvaret for, at der ikke opstår en ukonstruktiv og for visionen/missionen destruktiv arbejdskultur.

Den faciliterende part forestår fremdriften og forestår formidlingen af partnerskabets/netværkets arbejde og profil i forhold til medier og dermed offentligheden.

Den faciliterende part varetager den løbende kontakt og dermed fremmer samarbejdsrelationerne til f.eks. Teknologisk Institut, Cat Science mv.

Den faciliterende part varetager opsøgende arbejde og samarbejdsrelationer, f.eks. ved at vække virksomheders, produktudviklers, og opfinderes interesse.

Den faciliterende part opdaterer løbende "designet for Cob" – der er en organisk størrelse – ligesom den faciliterende part sørger for fremdriften i form af justeringer af Cob-partnerskabets/-netværkets vision og mission/indsats samt løbende forventningsafstemmer visionen/missionen/indsatsen med partnerskabet/netværkets reelle arbejde.

**Mentorordninger:**

Partnerskabet/netværket hviler på gruppens gensidighed og mangfoldighed – hvilket anses som en styrke i relation til den lokale forankring/det lokale ejerskab.

Den lokale forankring/det lokale ejerskab vurderes at kunne udbygges ved indgåelse af mentoraftaler i partnerskabet/netværket indenfor netværkets rammer:

- Mentorordninger, hvor erfarne opfindere, investorer, rådgivere og øvrige eksperter ud fra specifikke målsætninger og forventninger til såvel menteen som mentoren – indgår forpligtende mentorordninger.
- Mentorordningen i partnerskabet er dynamisk, og mentorordninger kan indgås på kryds og tværs af de forskellige faggrupper.

Mentorordningen anses også at være et aktiv i relation til eliminering af de barrierer, som blev oplistet under ideseminarer, nemlig de barrierer der eksisterer i relation til opfinderen selv, og som opfinderen ikke altid selv er sig bevidst om eller oftest ikke er bevidst om.

**Lokalt ejerskab:**

Det vurderes at være helt centralt for netværket/partnerskabet, at der opnås et lokalt ejerskab / en lokal forankring. Samtidig vurderes det, som anført ovenfor, at være helt centralt at facilitator spiller en

afgørende og styrende rolle for at netværket/partnerskabets eksistens og fremdrift består.

Disse to forhold er/kan være inkonsistente på grund af følgende forhold:

- Central og stram styring kan medføre, at netværksdeltagerne/partnerne mister engagementet.
- Central og stram styring kan medføre, at netværksdeltagerne/partnerne mister ansvaret for processen/ansvarsforflygtigelse.
- Central og stram styring kan medføre, at facilitator virker bestemmende, eller ser ud til at være bestemmende for indsatsen/missionen.

Denne inkonsistens bør elimineres ved at det tværfaglige fundament er grundstenen for netværket/partnerskabet og dermed forankringen samt det lokale ejerskab. Dette skal vedligeholdes ved fortløbende drøftelser af indsatsen/missionplanlægning, hvor facilitator alene faciliterer drøftelserne.

### **What's in it for me?**

I denne tid, hvor der er knaphed på ressourcer såvel tidsmæssige som økonomiske, er det relevant at stille dette spørgsmål, da det i sagens natur forudsættes, at partnerskabet/netværket skal være udbytterigt for de deltagende, idet partnerskabet/netværket ikke i sig selv vil kunne overleve uden en fokusering på dette element – og partnerskabet/netværkets vision er jo netop også at få tingene til at ske – netop at gøre ideer bæredygtige også i et forretningsøjemed.

- Som investor har man ved deltagelse i netværket/partnerskabet mulighed for at finde projekter/opfindelser/opfindere man kan investere i eller indgå i – f.eks. ved at pulje sine investeringer med andre investorer.
- Som rådgiver/ekspert har man ved deltagelse i netværket/partnerskabet mulighed for at finde projekter/opfindelser/opfinderere, man kan indgå konsulent aftaler med / investere i.
- Som opfinder har man ved deltagelse i netværket/partnerskabet mulighed for at få den fornødne sparring/rådgivning, finde en partnerrelation og derved den fornødne kapital til videreudvikling.

Såfremt en sådan forretningsrelation etableres, må det forventes, at der er en risiko for, at de pågældende parter formentlig vil trække sig fra partnerskabet/netværket – idet relationen parterne imellem ændres – fra en fokusering til – hvad der skal til for at få tingene til at ske og få tingene til at ske – til en fokusering på at drive en forretning. Dette er i sig selv ikke et problem for partnerskabet/netværkets fortsatte eksistens, idet partnerskabet/netværket er en organisk

størrelse, og da facilitator jo netop varetager det opsøgende arbejde i relation til at inddrage nye medlemmer i partnerskabet/netværket.

Samtidig vil man også som erfaren opfinder, investor, rådgiver kunne se en fordel i at blive i partnerskabet/netværket – idet nye ideer/opfindelser opstår og nye forretningsmuligheder bliver tilvejebragt.

## **Del 5. Diskussion af specifikke problemstillinger**

### **Barrierer:**

Som anført i del 2 er der to forhold, som opfinderne/produktudviklerne anser som problematiske, nemlig

1. Ide – prototype.
2. Prototype – markedsmodent produkt/teknologi/service.

Og i begge tilfælde, er den største barriere kapitalfremskaffelse.

Denne vinkel blev ikke fremhævet under ideseminaret som selvstændig barriere/problematik, men kan i virkeligheden anskues som den barriere, der ligger til grund for materialiseringen af de forskellige hovedtemaer/løsningsmodeller/ideer, f.eks.: Rammevilkår, offentlige tilskud til opfindere/iværkstættende, eller Netværk/matchmaking, mødested for opfindere/produktudviklere og rådgivere/investorer.

Som et muligt design for Cob i relation til ikke allerede foreliggende løsningsmodeller er etablering af et partnerskab/netværk, baseret på den/de ovenfor angivne vision/missioner/indsatsområder, men hvor der også i sagens natur skal være og vil være en fokusering på – hvad udbytte den enkelte deltager får igen.

### **Helhedsperspektiv/ What's in it for me:**

De to perspektiver repræsenterer to modsatrettede tilgangsvinkler og kan anskues som værende svært forenelige. Det er dog samtidig netop disse to tankesæts væsensforskellighed, der danner det fundamentale grundlag for etablering af et stærkt partnerskab/netværk.

Det synes nemlig helt essentielt, at det stærke drive, der ligger hos opfinderen/investoren/rådgiveren, og som er specifikt for den pågældende, aktiveres inden for rammerne af partnerskabet/netværket, således at partnerskabet/netværket både kan arbejde i relation til påvirkning af den politiske proces, f.eks. vedrørende ændring af rammevilkår, men også således at den gode matchmaking og derved en mulighed for en kommercialisering af en opfindelse finder sted.

### **Finansiering:**

Den ovenfor angivne model er baseret på en forretningsmodel, og det forudsættes at være en nødvendighed, at arbejdet i partnerskabet/netværket sker ved hjælp af en professionel facilitator.

Dette forudsætter således også, at der ved indgåelse af partnerskab/netværk dannes økonomiske rammer for faciliteringen, og det er derfor også nødvendigt, at den enkelte ved deltagelse i partnerskabet/netværket bidrager økonomisk hertil, samtidig sikrer dette tillige, at den enkelte deltager i netværket/partnerskabet, ved sin økonomiske indsats dels forpligter sig arbejdsmæssigt, men således også fastholder de andre deltagere til at yde deres bidrag.

Strukturen for denne forretningsmodel vil være baseret på en række faktorer, som er variable, f.eks. antallet af deltagere, antallet af netværksmøder/netværksaktiviteter, foredrag, workshops og lign.

Ved udrulningen af ovennævnte model, skal partnerskabet/netværket indledningsvis foretage en finansielforventningsafstemning, således at forventningerne til aktivitetsniveauet er afstemt med deltagernes økonomiske bidrag.

### **Fear of failure....**

Projekt Cob var i sin grundform/tanke "et center" – og måske tænkt som et fysisk hus - hvor det tværfaglige miljø skulle have de bedste udviklingsmuligheder.

I procesforløbet har fokuseringen ændret karakter, dels som følge af løsningsmodeller er etableret sideløbende, men i særdeleshed også som følge af den handlingsorienterede procesevaluering, hvor man løbende har kunnet ændre retning og kurs, således det bedst mulige resultat og det bedst mulige udviklingsmiljø kunne materialiseres i Cob-netværket.