

David og Goliath – New ways to partner for growth	Ansvarlig	BOO
	Oprettet	17-12-2014
	Side	1 af 2

Projekt: 7483 – Forretningsudvikling i landbruget

Konferencen David og Goliath omhandlede partnerskabet eller samarbejdet mellem store og mindre virksomheder inden for udvikling af nye forretninger. Dette samarbejde er interessant idet små virksomheder ofte dyrker nicher og ideer og har et fokus som større ikke har mulighed for at prioritere. Samtidigt mangler disse mindre virksomheder ofte udviklingskapacitet og ressourcer som de store til gengæld besidder. Derfor kan samarbejdet være frugtbar for begge parter

Samarbejdet mellem store og små for at udnytte de respektive kompetenceområder og accepten af at de fleste og bedste ressourcer ofte ligger uden for virksomheden kommer fra Chesborough (2006) begreb omkring Open Innovation.

Det væsentlige læringspunkt fra SDUs oplæg var, at mindre og større virksomheder ofte er afhængige af en mellemmand for at mødes og få faciliteret et samarbejde – en såkaldt brooker. Dette var kendetegnet, om samarbejdet omhandlede NPD, Go To Market Strategy eller New Tech Implementation.

Brookeren har ofte fordel af at være fokuseret på at kende store og små virksomheder og starte samarbejder op. Hvilket gør at matchet mellem virksomhederne ofte bliver bedre og forløbet ligeså på grund af den faciliterende rolle brookeren ofte påtager sig. Brookeren screener som en del af sit job virksomheder for potentialer og kan koble relationerne efter hvor han erfaringsmæssigt tror de skaber bedst værdi og resultater.

En del af processen mellem mindre og større virksomheder er også at de mindre virksomheder kan blive integreret i de større – Spin In. Det har bl.a. Aarhus Universitet taget konsekvensen af og oprettet Spin In, som skal facilitere kontakten mellem mindre og store virksomheder. De har til dialogen mellem virksomhederne samlet en række værktøjer - [LINK](#).

Udfordringen i samarbejdet er ofte IP-rettigheder<sup>1</sup> som kan gøre det svært at finde frem til hvem der ejer hvad hvornår. Ofte løses dette dog af gode og åbne samarbejder som en brooker kan være med til at skabe. Generelt opfordres der til at aftaler altid indeholder følgende:

- NB. Letter og Intent er ikke juridisk bindende
- Fokus på samarbejdets vækst mål
- Lad det ikke binde folks samarbejdets muligheder
- Skriv personer og deres beføjelser ind
- Møde frekvenser
- Interne regler i samarbejdet
- Finans => Hvem betaler for hvad
- Hvem bringer hvad ind i samarbejdet

---

<sup>1</sup> Kan være Figur, design, ord (slogan), patenter, knowhow, varemærker og copyright.

## **Landbruget**

Landbruget forretningsudvikler oftest via ny teknologi der indtræder i produktionen og skaber effektivitets og produktivitetsforbedringer. Dette indebærer en omkostningstung innovations- og udviklingsopgave for at udvikle produkter der kan indgå i produktionen. Denne kendsgerning gør at landmanden med den gode ide vil have stor gavn af at indgå i et samarbejde med større virksomheder der har knowhow og ressourcer. Derfor vil specifikke Brookers med fokus på landbruget kunne gøre en positiv forskel for udviklingen af flere nye ideer med landmanden som ejer.