

Innovation Brokers og innovation i primærerhvervet

Af konsulent Vibeke Hjorslev Rasmussen og udviklingskonsulent Bo Overgaard, Videncentret for Landbrug

Artiklen beskæftiger sig med begrebet Innovation Brokers samt deres indflydelse på innovation indenfor landbrugets primærerhverv i Holland. Det antages, at erfaringerne fra Holland umiddelbart, eller kun med mindre justeringer, kan overføres til Danmark.

I den vesteuropæiske industrielle sektor er Innovation Brokers en afprøvet og anerkendt metode til fremme af innovation.

Artiklen tager udgangspunkt i arbejdspapiret 2009-019 'Strengthening Agricultural Innovation Capacity: Are Innovation Brokers the Answer?' af Laurens Klerkx, Andy Hall og Cees Leeuwis.

Innovation Broker definition

Innovation Brokers kan i fri oversættelse forstås som innovations mæglere. Tilsvarende mæglerrollerne indenfor fx forsikring og ejendomssalg, er mæglernes opgave at forbinde personer eller organisationer, der måtte have interesse i at kende hinandens produkter og behov.

Innovation Broker defineres af Winch & Courtney (2007) som *"en organisation (eller person), der virker som et medlem af et netværk bestående af flere interessenterog som ikke er fokuseret hverken på interessenterne eller på implementeringen af innovationen, men kun på at gøre det muligt for netværkets interessenter at innovere"*.

Innovation mægleren sætter sig således ud over de enkelte aktørers individuelle interesser og fokuserer udelukkende på at aktivt at forbinde en række aktører med henblik på innovation.

En grundlæggende forudsætning for at innovation kan finde sted er netop et netværk. Innovation er således et resultat af en netværksproces, af en interaktiv læring og af en forhandling mellem et *heterogent* sæt af aktører.

Med teorien om trædemøllen in mente, fokuseres der på, at innovation bidrager mest såfremt den ikke kun er inkrementel med anvendelse af ny teknologi eller metoder, men også indebærer nye markeder, nye kunder, nye produkter. Dette opnås lettest ved at deltage i heterogene netværk, hvor der er mulighed for at opsamling af ny viden.

Innovation mæglerens opgave

Etablering og vedligehold af effektive og konstant heterogene netværk, samt vedligehold af forbindelseslinjer internt i netværket er en væsentlig, men vanskelig opgave. Forskelligheder i teknologier, knowhow, økonomi, formål og kultur betyder, at det kan være vanskeligt for fx landmænd at etablere og drive tilstrækkeligt heterogene netværk, der kan fremme innovation (Pant & Hambly-Odame 2006). Innovation mæglerens opgave bliver da at være mellemleddene, der etablerer og faciliterer netværket med det formål at fremme innovation. Mæglerens rolle er altså at identificere aktører som hver for sig har muligheder for innovation, men som i en kombination vil få større mulighed for innovation.

Mægleren bliver da ikke kun et mellemled mellem 1:1, men kan virke som et systemisk mellemled mellem flere:flere.

Innovation mægleren kan have tre primære opgaver:

- Facilitering af forbindelser mellem relevante aktører. Fx i forbindelse med scanning af muligheder og matchmaking
- Ledelse af innovationsprocessen. Fx afstemning af mål, indsatser, tidshorisonter, økonomi, etablering af arbejdsmetode etc.
- Kortlægning af behov for innovation og tilhørende krav til fx teknologier, knowhow og økonomi

Fordele ved anvendelse af innovation mæglere

Adskillige hollandske studier har undersøgt effekten af innovation mæglere i forhold til deres indflydelse på innovationen i Holland. Og studierne viser en positiv effekt.

Mæglerne bidrager indenfor flere forskellige områder.

Som følge af deres upartiskhed kan de bidrage med nye øjne i forhold til vurdering af muligheder og trusler hos den enkelte landmand, men også på sektorniveau har de bidraget.

Da mæglerens opgave også er at være kritisk i forhold til ideen, medvirker de ofte til, at landmanden tvinger sig selv til at tænke endnu mere "ud af boksen" og dermed til at overskride egne barrierer og antagelser.

En af de vigtigste opgaver for mægleren er etablering og vedligehold af netværk. Netop i denne fase kan mægleren bidrage med stor effekt. Og de hollandske studier viser, at det især er her at den største effekt er. Mægleren stiller en bred vifte af videnskanaler til rådighed og ikke mindst en række af potentielle samarbejdspartnere. Og dette er helt nødvendigt i forhold til at kunne udvikle de nye kombinationer af ideer, ressourcer og teknologier som tilsammen udgør innovation.

Sidst men ikke mindst bekræfter studier, at mæglerens funktion som procesleder i innovationsprocessen bidrager med merværdi. Mæglerens evne til at facilitere samarbejde mellem meget forskellige aktører kan være afgørende i forhold til at innovation faktisk sker. Mange gange bremses innovationen som følge af forskelle i aktørernes forventninger, tidshorisont og ønskede resultater. Her spiller innovationsmægleren en vigtig rolle. Mæglerens evne til at beskrive risici, potentiale og synliggørelse af indsatser medfører at den usikkerhed, der altid vil opstå i forbindelse med innovationsprocessen reduceres.

Konklusionen er derfor, at innovationsmæglere med fordel kan anvendes, ikke kun i industrien men også i landbrugets primærerhverv.

Begrebet er dog forholdsvis ukendt i rådgivningen af danske landmænd, der ønsker at innoverer. I stedet har landmanden mulighed for at få rådgivning indenfor innovation hos fx nedenstående virksomheder:

Der findes en lang række tilbud fra både større og mindre aktør der vil hjælpe entreprenører med at kommercialisere en ide. Som udgangspunkt vil vi anbefale, at søge et miljø med erfaringer fra lignende projekter som dit. Disse vil ofte have de relevante kontakter, kompetencer og ressourcer der kan gavne din forretningside.

Kommunal Erhvervsservice

Dette er indgangen til erhvervsservicesystemet, og det er dem du skal starte med at kontakte. De kan tilbyde dig assistance med en lang række ting i opstartsfasen. Lige fra at hjælpe til at lave en forretningsplan til at henvise til de rette ressourcepersoner er muligt. De kan typisk også hjælpe dig med at få overblik over de muligheder der er for offentlig assistance til din forretningside.

Videncentret for Landbrug (<http://www.vfl.dk/>)

Inden for husdyr og jordbrug teknologi og forretningsudvikling af landbrug er Videncentret for Landbrug førende og har en lang række eksperter der arbejder med at omsætte den nyeste viden på områderne til forretning for virksomhedens kunder. Her kan du få testet og udviklet din forretningside med hjælp fra eksperterne inden for landbrug.

AgroTech (<http://agrotech.dk/>)

AgroTech er fødevarers GTS institut (Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter) – de er specialister i forretningsudvikling af den tekniske side af din forretningside. Her findes vidensmedarbejderne inden for fødevarerinnovation, miljøteknologi og planteteknologi. Som et GTS institut skal AgroTech binde viden på universiteterne sammen med de danske virksomheder og kan derfor hjælpe med til at udvikle den tekniske side af din forretningside.

Agro Business Park (<http://www.agropark.dk/index.php>)

Med speciale i jordbrug, fødevarer, bioenergi og miljøteknologi er parken en inkubator for mange virksomheder. Med et specialiseret netværk og erfaring i forskningen inden for disse faggrene er der mulighed for at opnå specialiseret og specifik rådgivning. Der findes afdelinger i Foulum ved Aarhus Universitets faciliteter inden for fødevarer og jordbrug samt i fødevareklyngen ved Agro Food Park ved Aarhus.

Regionernes Væksthuse (<http://startvaekst.dk/>)

Mere specialiseret end den generiske service fra den kommunale erhvervsservice, tilbyder Væksthusene specialist rådgivning til den mere modne virksomhed eller ved specielle behov. De har specielt fokus på forretningsideer og virksomheder der har fokus på nye markeder og vækst i arbejdspladser, hvor de har et stort netværk af eksperter og til kapital fremskaffelse.