

Eksempel:

Netværk med fokus på infrastrukturprojekter

Et mål for et virksomhedsnetværk kan for eksempel være, at støtte dets medlemmer i at innovere og byde på entrepriser i forbindelse med større infrastrukturprojekter

En sådan strategi skal understøttes af de rette aktiviteter i netværket. Dette kan for eksempel inkludere matchmaking og informationssøgning/ -distribution omkring udbud og relevante certificeringsordninger.

I dette tilfælde bør der imidlertid også skabes aktiviteter, der understøtter, at den nødvendige tillid opstår blandt netværkets medlemmer. En høj grad af tillid er en forudsætning for at der kan etableres tætte samarbejder, og kræver at der dannes stærke relationer i netværket.

Herudover er det selvsagt relevant, at medlemmerne har interesse i at deltage i udviklingssamarbejder med henblik på at byde på infrastrukturprojekter. Det viser sig dog ofte, at medlemmerne i et netværk har mange forskellige og ofte modsatrettede interesser. Dette kan påvirke deres engagement negativt, og resultere i at netværkets mål ikke understøttes.

I netværket er det således alfa og omega at de fremhævede elementer spiller sammen og understøtter hinanden. I modsat fald vil netværket ikke kunne leve op til strategien og dets medlemmers interesser. Hermed vil netværket ikke være i stand til at skabe innovation, udvikling og vækst.

Yderligere information

Denne folder er et af resultaterne af et samarbejde mellem forskere på Roskilde Universitet og Network Zealand. Industrien Fond har finansieret samarbejdet.

Yderligere informationer om projektets resultater og folderens anbefalinger kan fås ved henvendelse til:

Flemming Sørensen
Roskilde Universitet
flemmiso@ruc.dk

eller

Kim Winther
Network Zealand
kw@networkzealand.dk

Innovation, Udvikling og Vækst I virksomhedsnetværk

Skridt mod udbytterige
virksomhedsnetværk!



Virksomhedsnetværk, innovation og udvikling

Denne folder fremhæver vigtige skridt mod udviklingen af innovative og konkurrencedygtige virksomhedsnetværk.

Folderen fokuserer på virksomhedsnetværk, der tilbydes som en service til dets medlemmer. I denne type netværk betaler medlemmerne oftest et kontingent til en netværksdrivende virksomhed for deres medlemskab af netværket. Folderens anbefalinger er dog også relevante for andre typer virksomhedsnetværk.

Konkurrencen om at tiltrække medlemmer er ofte stor mellem disse virksomhedsnetværk. Derfor er innovation af netværkene af betydning for deres konkurrencesituation.

Ikke mindst er udvikling og vækst i netværkene af betydning for medlemsvirksomhedernes konkurrencekraft og omsætning, og dermed i sidste ende for dansk økonomi.

Netværkets elementer

Et virksomhedsnetværk består af dets medlemmer, af netværksstrukturer, og af netværkets ledelse.

Netværkets **ledelse**, typisk en servicevirksomhed, har til opgave at udstikke netværkets *strategi* samt at skabe *aktiviteter* i netværket, der understøtter strategien.

Netværkets **medlemmer** har specifikke *interesser* i at betale for et medlemskab af netværket, og de udviser *engagement* i netværkets aktiviteter. Dette engagement er af central betydning for netværkets resultater, og er ofte en forudsætning for netværkets eksistens.

Netværkets **strukturer** består af de forskellige *relationer*, der skabes mellem medlemsvirksomheder i netværket, og som kan være stærke eller svage og mere eller mindre tætte. Relationerne understøtter at der opstår *ressourcestrømme* mellem medlemmerne i netværket, for eksempel information.

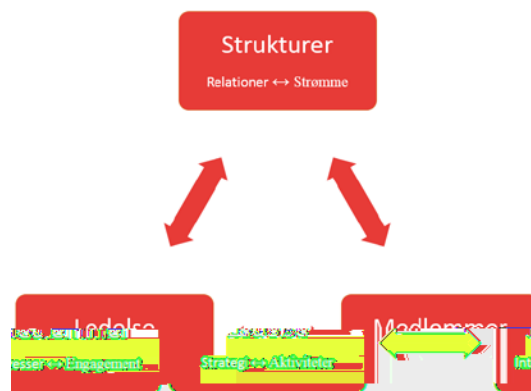
Fungerer netværket optimalt?

For at netværket kan levere tilfredsstillende resultater for dets medlemmer, som kan være med til at understøtte deres konkurrencekraft, er det væsentligt at netværkets elementer spiller sammen.

Det vil sige at netværkets strategi skal følges op af de rette aktiviteter. Strategien og aktiviteterne skal samtidigt matche medlemmernes interesser.

Endvidere bør medlemmernes interesser understøttes af deres eget engagement i netværket. I netværk giver og får man, så at sige, på lige fod.

Herudover må netværkets relationer understøtte medlemmernes interesser og deres engagement, såvel som strategien, samt sikre de relevante ressourcestrømme i netværket.



Når virksomhedsnetværk ikke skaber de ventede resultater, er det således et tegn på, at de fremhævede elementer ikke spiller optimalt sammen.

6 spørgsmål til dit netværk

For at optimere et virksomhedsnetværk og fremme innovation, udvikling og vækst i netværket bør man som netværksledelse derfor stille sig følgende spørgsmål og agere på svarene.

1. Understøtter aktiviteterne i netværket strategien?
2. Er strategien og aktiviteterne tilpasset medlemsinteresserne?
3. Understøttes medlemmernes interesser af deres engagement?
4. Understøtter aktiviteterne den rette relationsopbygning?
5. Udnyttes relationerne til at skabe relevante ressourcestrømme?
6. Understøtter netværkets relationer og ressourcestrømme, at medlemmernes interesser tilgodeses og at deres engagement faciliteres?

Spørgsmålene er relevante når netværket står i en konkurrencemæssig krisesituation, men bør også stilles i jævnlige 'netværkstjek'.

Spørgsmålene bør ikke stilles alene af netværksledelsen. Derimod bør netværkets medlemmer inddrages i processen. Ligeledes bør medlemmerne være med til at finde løsningerne på de udfordringer som spørgsmålene illustrerer. Således sikres det at netværkets udvikling understøtter virksomhedernes interesser og engagement.

