



kompetence



Brugeranalyse af GTS-nettet

Innovation: Analyse og evaluering 08/2008

Kvantitativ undersøgelse blandt private brugere og ikke-brugere af GTS-institutterne



Forsknings- og
Innovationsstyrelsen

Ministeriet for Videnskab
Teknologi og Udvikling

Brugermanalyse af GTS-nettet
Innovation: Analyse og evaluering 08/2008

Publikationen kan hentes på www.fi.dk
ISBN (internet): 978-87-923-7242-0

Udgivet af:
Forsknings- og Innovationsstyrelsen

Grafisk design: Formidabel

Forsknings- og Innovationsstyrelsen
Bredgade 40
1260 København K
Tlf: 35446200
Fax: 35446201

>

Brugeranalyse af GTS-nettet

Innovation: Analyse og evaluering 08/2008

Kvantitativ undersøgelse blandt private brugere og ikke-brugere af GTS-institutterne

3	Forord
4	Sammenfatning
6	Kapitel 1. Virksomhederne i undersøgelsen
6	1.1 Virksomhedernes karakteristika
13	Kapitel 2. Udviklingsaktiviteter – brugere og ikke-brugere
13	2.1 Sammenfatning
13	2.2 Virksomhedernes udviklingsaktiviteter
15	2.3 Stigende brug af ekstern rådgivning
19	2.4 Konkurrence fra udlandet
22	Kapitel 3. Brugen af GTS-institutterne
22	3.1 Sammenfatning
22	3.2 Ydelser som efterspørges
28	3.3 Pris og mængde af ydelser, som købes
30	3.1 Resultatet af samarbejdet med GTS-institutter
34	3.5 Brugernes tilfredshed med GTS-nettets ydelser
36	Kapitel 4. Potentialer for GTS-institutterne
36	4.1 Sammenfatning
36	4.2 Fremtidig brug af GTS-institutterne
37	4.3 Barrierer for brug af GTS-nettet
39	4.4 Forbedringer af GTS-nettets ydelser
42	Kapitel 5. Ikke-brugerne
42	5.1 Sammenfatning
42	5.2 Karakteristik af ikke-brugerne
43	5.3 Forbedringer af GTS-nettets ydelser
47	Kapitel 6. Metode
47	6.1 Undersøgelingsdesign
49	6.2 Tidsserieanalyse
49	6.3 Best practise casestudier

Indeværende brugerundersøgelse af De Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter (GTS-institutter) er udarbejdet af Oxford Research A/S for Forsknings- og Innovationsstyrelsen i perioden juni til september 2008.

Formålet med undersøgelsen er at afdække erhvervslivets kendskab og brug af GTS-institutterne. Hermed kan det vurderes om GTS-institutternes ydelser og tilbud er relevante, og om der er forhold, der afholder virksomheder fra at benytte GTS-institutterne i større grad.

Undersøgelsen bygger på en lignende brugerundersøgelse gennemført i 2006 og giver derfor mulighed for at lave en sammenligning over tid. Oxford Research har i samarbejde med Forsknings- og Innovationsstyrelsen nænsomt opdateret det anvendte spørgeskema, så flest mulige sammenhænge kan vurderes over tid.

Hermed giver rapporten både indsigt i, hvordan brugerne af GTS-institutterne karakteriseres overfor kontrolgruppen af ikke-brugere, og hvordan dette har udviklet sig over de seneste år.

Undersøgelsen er baseret på 1.006 interview med danske virksomheder. Heraf har halvdelen af virksomhederne (506) aktuel erfaring med at benytte GTS-institutterne, mens kontrolgruppen på 500 virksomheder er udvalgt som repræsentativt billede på dansk erhvervsliv.

Hertil kommer, at Oxford Research har gennemført 10 casestudier blandt virksomheder, der benytter GTS-institutterne. Mange tak til virksomhederne for beredvillig assistance.

Rapporten er udarbejdet af et team af konsulenter bestående af Jesper Hegelund Bertelsen, Sidsel Kvist Jensen og Frederik Hans Grønfeldt under ledelse af Henrik Mahncke.

Henrik Mahncke
Afdelingschef
November 2008

Undersøgelsen bygger på et datagrundlag tilvejebragt gennem en spørgeskemaundersøgelse blandt 1.006 private brugere såvel som ikke-brugere af GTS-institutterne.

Det anvendte spørgeskema er udarbejdet af Oxford Research A/S i samarbejde med Forsknings- og Innovationsstyrelsen. Spørgeskemaet tager udgangspunkt i et lignende spørgeskema, der blev anvendt i forbindelse med en brugerundersøgelse, som Oxford Research gennemførte i 2006. Herved har det været muligt at lave en sammenligning over tid, selvom der også er fundet behov for justering i enkelte spørgsmål. Dette er dog snarere undtagelsen end reglen.

I det følgende præsenteres hovedkonklusionerne:

GTS-brugerne er innovative og globale virksomheder

Undersøgelsen viser, at virksomheder, der benytter sig af GTS-institutterne, er markant mere innovative end kontrolgruppen. Dvs. at de gennemfører langt flere udviklingsaktiviteter og sætter flere innovative projekter og processer i værk.

Således gælder det fx, at hver tredje GTS-bruger har iværksat ”særligt omfattende innovationsprojekter”, mens dette kun gælder for hver sjette virksomhed i kontrolgruppen.

Dette bekræftes af undersøgelsen i 2006 og er fortsat et markant budskab. Samtidig er der dog et mindre fald for hele stikprøven i omfanget af de igangsatte udviklingsaktiviteter fra 2006 til 2008, både når det gælder brugere af GTS-institutterne og kontrolgruppen.

Et centralt resultat er, at der generelt anvendes en større andel af ekstern rådgivning i forbindelse med forskellige udviklingsaktiviteter. Igen er brugerne af GTS-institutterne markant hyppigere til at trække på eksterne kræfter end resten af dansk erhvervsliv. Tendensen med at flere virksomheder udvikler i samarbejde med andre gælder dog begge grupper.

Endeligt er det interessant at fremhæve, at brugerne af GTS-institutterne også er de virksomheder, der oplever den største konkurrence fra udlandet. Hermed styrkes hypotesen om at tilstedeværelse på globale markeder medfører større incitament og krav til innovation.

Meget stor tilfredshed blandt brugerne af GTS-institutterne

GTS-institutternes særlige styrker som eksterne rådgivere af virksomheder ligger inden for test og udvikling af produkter, certificering og gennemførelse af større innovationsprojekter.

Generelt viser resultaterne også, at virksomhederne skifter mellem GTS-institutter, universiteter og private rådgivere afhængig af den specifikke type af udviklingsopgave. Således sker markedsanalyse og organisationsudvikling sjældent i samarbejde med et GTS-institut, men i stedet med private rådgivere.

Resultaterne af samarbejdet med et GTS-institut viser sig typisk i form af ”overførsel af viden og kompetencer” samt ”løsning af et konkret teknisk problem”.

Tilfredsheden med GTS-institutterne er generelt meget stor og faktisk svagt stigende. Hele 93,1 % af virksomhederne er meget eller delvist tilfredse med samarbejdet med GTS-institutterne. Kun 1 ud af 500 brugere har oplevet samarbejdet som meget utilfredsstillende.

Samtidig er andelen af GTS-brugere, der har købt mere end én ydelse svagt stigende, så det nu er 84,3 % af virksomhederne, der har gentaget samarbejdet med et GTS-institut.

Tilfredsheden med GTS-institutterne er undersøgt for en række baggrundsvariable for at identificere eventuelle statistiske sammenhænge. Konklusionen er, at tilfredsheden med GTS-institutterne er en individuel oplevelse, som ikke afhænger af hverken virksomhedsstørrelse, branche eller geografi.

Tilfredse virksomheder bliver stamkunder

Lysten til at gentage et samarbejde med GTS-institutterne er markant. Således angiver to ud af tre virksomheder at de ”meget sandsynligt” vil gøre brug af GTS-institutterne i fremtiden.

Blandt de få bruger-virksomheder, der ikke ønsker at bruge GTS-institutterne i fremtiden, angiver 91 % at de ikke har behov for ydelserne, mens kun hver fjerde angiver prisen som barriere. Omvendt angives prisen som den klart vigtigste barriere blandt de virksomheder, der ønsker et fortsat samarbejde med GTS-institutterne.

De primære råd til GTS-institutterne knytter sig til bedre markedsføring af deres ydelser, så kendskabet til de forskellige typer af rådgivning øges. Det skal dog understreges, at andelen af virksomheder, der efterlyser dette er faldende i perioden 2006-08. Det fremstår dog stadig som den væsentligste forbedringsmulighed. Endvidere viser undersøgelsen, at andelen af virksomheder, der finder det nemt at kommunikere med GTS-institutterne er faldet markant.

Mindre kendskab til GTS-institutterne i resten af erhvervslivet

Overordnet set viser udviklingen fra 2006 til 2008 et fald i kendskabet til GTS-institutterne. Kun hver tyvende virksomhed blandt ikke-brugerne har helt sikkert hørt om GTS-institutterne, hvilket tidligere gjaldt hver tredje virksomhed i kontrolgruppen. Det er et markant fald i kendskabsgraden for denne gruppe, hvor det i 2008 er hele 77,8 % ikke har hørt om GTS-institutterne.

Hele 95,1 % af kontrolgruppen angiver da også at manglende kendskab, er den vigtigste årsag til, at de ikke har benyttet sig af GTS-institutterne.

Samtidig viser tallene også en stigning i andelen af virksomheder, der angiver at GTS-institutterne ikke dækker de områder, hvor virksomheden har behov for rådgivning. Samtidig er der en markant stigning i andelen af virksomheder, der oplever, at det er vanskeligt at identificere den rette person i et GTS-institut.

Modsat er andelen af ikke-brugere, der angiver, at prisen for GTS-institutternes ydelser er en barriere faldet. Kun hver tredje respondent angiver, at prisen er for høj, mens det var hver anden virksomhed i 2006.

¹ Kilde: Forsknings- og innovationsstyrelsen & GTS-institutterne (2007): "Performanceregnskab 2007"

Kapitel 1 giver en detaljeret karakteristik af de brugere af GTS-institutterne, der deltager i undersøgelsen. Formålet er at indkredse den typiske bruger af GTS-institutterne og samtidig følge udviklingen af brugerne over tid. Dette gøres i fuldt omfang i GTS-institutternes Performanceregnskaber, hvor alle virksomhederne, der bruger GTS-nettet indgår. I denne undersøgelse er det en delmængde heraf, der indgår.¹

Kapitlet rummer to centrale sammenligningsgrundlag. For det første landsgennemsnittet af danske virksomheder for at sammenligne undersøgelsens brugere af GTS-institutterne med resten af dansk erhvervsliv. For det andet resultaterne af brugerundersøgelsen i 2006 med henblik på at kunne monitorere udviklingen i brugernes karakteristika over tid og dermed give indblik i, hvor GTS-institutterne med fordel kan sætte ind fremover.

1.1 Virksomhedernes karakteristika

Dette afsnit beskriver brugerne af GTS-institutterne baseret på en række nøgletal omkring virksomhedernes branchetilhørsforhold, omsætning, medarbejdere mv.

For at kortlægge, hvilke virksomheder, der anvender GTS-institutterne er det relevant at tage udgangspunkt i virksomhedernes branchefordeling. Tabel 1.1 viser brugernes branchemæssige fordeling sammenlignet med landsgennemsnittet.

Tabel 1.1: Hvilken branche er virksomheden primært inden for?			
	Brugere (n=505)	Performance-regnskab 2007	Landsplan (KOB)
Landbrug / fiskeri / råstof	2,4 %	1 %	2,4 %
Fremstilling	33,3 %	22 %	10,3 %
Byggeanlæg og forsyning	28,6 %	10 %	11,6 %
Manuel service, handel, transport	10,5 %	31 %	31,0 %
Videnservice, penge, ejendomme	9,3 %	22 %	23,0 %
Øvrige serviceerhverv	16,0 %	14 %	21,7 %
Total	100,0 %	100 %	100,0 %

*Note: Brancheinddelinger er defineret i samarbejde med VTU (Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling). Yderligere er tal for landsplan lavet på baggrund af et udtræk fra KOB (Købmandsstandens oplysningsbureau), hvor virksomheder med under 5 ansatte og virksomheder fra Færøerne er fravalgt.
Kilde: Oxford Research A/S 2008*

Af tabel 1.1 fremgår det, at den største brugergruppe i samplet er i fremstillingsbranchen 33,3 % efterfulgt af byggeriet og forsyning, hvor 28,6 % af brugervirksomhederne opererer. Herefter følger hhv. videnservice, penge og ejendomme med 9,3 % af brugerne og manuel service og handel med 10,5 %.

Sammenlignes brugerne med branchefordelingen på landsplan ses det tydeligt, at fremstilling og byggeri udgør en stor andel af samplet blandt brugerne hos GTS-institutterne. Hele 57,7 % af brugerne er indenfor en af disse to brancher, hvorimod denne gruppe kun udgør 20,9 % på landsplan.

Luftbehandlingen udvikles i samarbejde med GTS

Dantherm Air Handling A/S beskæftiger sig indenfor flere felter af luftbehandling. Virksomheden producerer, sælger og servicere affugtere, varmeluftaggregater, udstyr til køling af elektronik samt ventilationsaggregater. Dette dækker således over flere felter af luftbehandling såsom affugtning, køling, ventilation samt varme.

Et nyt forretningsområde for Dantherm Air Handling A/S inden for de seneste år, er leveringen af klimastyringsanlæg til mobiltelefoncentraler i Danmark såvel som i udlandet generelt.

For fortsat at optimere dette produkt, samt i udviklingen af den generelle innovationsproces for virksomheden, har Dantherm Air Handling A/S arbejdet tæt sammen med GTS-instituttet DELTA. DELTA rådgiver om standarder og løsninger i innovationsprocessen, stiller testfaciliteter til rådighed for Dantherm Air Handling A/S, samt bistår med generel problemløsning.

Dantherm Air Handling A/S fremhæver samarbejdet med DELTA som meget tilfredsstillende grundet en række forskellige parametre. Således udtaler projektleder i Teknisk Afdeling Kresten Højgaard "DELTA kan alt indenfor det område som vi opererer på. De kender alle dele af vore innovationsproces og kan derfor hjælpe os i forskellige dele denne - både med rådgivning og faciliteter.

Samarbejdet mellem Dantherm Air Handling A/S og DELTA er karakteriseret ved at være en relation der har været langvarig og som foregår på månedlig basis. Det er et forhold, der i følge Kresten Højgaard yderligere forstærker relationen.

Virksomheden Dantherm Air Handling A/S samarbejder i deres udviklingsproces derudover med GTS-instituttet Teknologisk Institut. Teknologisk Institut hjælper primært Dantherm Air Handling A/S med rådgivning på nye områder og teknologier for virksomheden. Således udtaler Kresten Højgaard "det er eksempelvis i forbindelse med drivmidler i køleanlæg og vandpumper at Teknologisk Institut kan være behjælpelig med kompetencer. Der har de vist hvordan man kan bruge CO2 optimalt".

Samarbejdet mellem Dantherm Air Handling A/S og GTS-institutterne vil på sigt også være et omdrejningspunkt i virksomhedens innovationsproces. DELTA står i den forbindelse centralt i Dantherms Air Handlings udviklingsproces, og vil også i fremtiden kunne bidrage med rådgivning og testfaciliteter, der kan medvirke til at nye produkter kan komme på markedet.

.....

Dantherm Air Handling A/S blev grundlagt i 1958. Virksomheden er producent af affugtere, varmeluftaggregater, udstyr til køling af elektronik samt ventilationsaggregater. I 1998 blev produktprogrammet udvidet med et nyt og særdeles levedygtigt produkt, nemlig klimastyringsanlæg til de mange mobiltelefoncentraler, som i takt med at mobiltelefonnettet udbygges verden over er skudt op overalt i landskabet. Dantherm Air Handling A/S har et stort forhandlernet i Europa samt selskaber i Norge, Sverige, England, USA og Kina. Virksomheden ligger i Skive og beskæftiger globalt 2.300 mennesker.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

Det er imidlertid vigtigt at understrege, at siden 2006 er andelen af brugervirksomheder inden for disse to sektorer faldet fra samlet 63 % til 57,7 %

Det er interessant, at serviceerhvervene fylder mindre hos de adspurgte brugere end på landsplan. Men modsat fremstilling og byggeri er der en vækst i antallet af servicevirksomheder, der benytter GTS-institutterne. Mens andelen af servicevirksomheder i 2006 udgjorde 27,3 % er den samlede andel i 2008 33,4 %

Flere mindre virksomheder anvender GTS-institutterne

Tablet 1.2 viser brugervirksomhedernes omsætning for hhv. 2008 og 2006. I 2008 er det som i 2006 brugervirksomheder, der har en omsætning på over 200 mio. kr. som udgør den største procentdel af brugerne.

Tablet 1.2: Brugervirksomhedernes omsætning		
	Procent (n=335) 2008	Procent (n=413) 2006
Mindre end 5 mio. kr.	5,7 %	6,3 %
5 - 49 mio. kr.	38,3 %	31,0 %
50 - 99 mio. kr.	10,1 %	11,9 %
Over 100 mio. kr.	45,9 %	50,8 %
Total	100 %	100 %

Kilde: Oxford Research A/S 2008 og Oxford Research A/S 2006

Samlet set er gruppen af virksomheder med en omsætning på over 50 mio. kr. dog faldet fra 62,7 % i 2006 til 56 % i 2008. Hertil skal inflationen naturligvis tages in mente, således at der ikke uden forbehold kan sammenlignes over tid. Inflationen vil her styrke det generelle billede af, at andelen virksomheder med mindre omsætninger, der benytter GTS-institutterne, er steget siden 2006.

Udover virksomhedens størrelse målt på omsætning er antallet af medarbejdere i virksomhederne et interessant mål til at tegne en profil af brugerne af GTS-institutterne.

Tablet 1.3 viser virksomhedernes størrelse målt på antal ansatte for hhv. 2006 og 2008. Tabellen viser både størrelse af brugerne af GTS-institutterne samt den generelle fordeling af virksomhedsstørrelser på landsplan.

Tablet 1.3: Virksomhedernes størrelse			
	Undersøgelsen (n=506) 2008	Undersøgelsen (n=500) 2006	Landsplan (Danmarks Statistik) (2006)
Under 5 ansatte	4,0 %	3,8 %	66,5 %
5-49 ansatte	46,6 %	45,6 %	30,4 %
50-199 ansatte	25,5 %	24,0 %	1,9 %
200 eller flere	23,9 %	26,6 %	1,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100 %

Kilde: Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research A/S 2006

I 2008 har den største brugergruppe af virksomheder mellem 5-49 ansatte. Gruppen udgør i 2008 46,6 % hvilket er en lille stigning siden 2006. Samtidig er andelen af brugervirksomheder med 50 eller flere ansatte faldet en lille smule fra 50,6 % i 2006 til 49,4 % i 2008. Samlet set er der dog stadig en markant overrepræsentation af store virksomheder, men det er interessant, at GTS-institutterne synes at have godt fat i den vigtige gruppe af virksomheder mellem 5-49 ansatte, hvor der må forventes at befinde sig mange virksomheder i en vækst- og udviklingsfase. Her kan det være særligt vigtigt at kunne trække på eksterne spidskompetencer.

Antallet af ansatte kan nuanceres yderligere ved at undersøge for andelen af højtuddannede. Brugerundersøgelsen i 2006 viste en relativ stor spredning blandt brugervirksomhederne i andelen af højtuddannede.

Tabel 1.4 viser andelen af højtuddannede blandt de virksomheder, der benytter sig af GTS-institutterne.

Tabel 1.4: Antal højtuddannede, ansat i brugervirksomhederne		
	Procent 2008 (n=506)	Procent 2006 (n=500)
0-9	42,9 %	40,6 %
10-19	20,8 %	15,0 %
20-49	15,4 %	14,2 %
50-99	6,7 %	8,0 %
100-249	5,7 %	7,4 %
250 eller derover	5,3 %	7,2 %
Ved ikke	3,2 %	7,6 %
Total	100 %	100 %

Kilde: Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research A/S 2006

I 2008 har 42,9 % af de adspurgte brugervirksomheder mellem 0-9 højtuddannede. 20,8 % af brugervirksomhederne har mellem 10-19 højtuddannede ansat. I 15,4 % af virksomhederne er der mellem 20-49 højtuddannede ansat. Sammenlignes der med 2006 er den overordnet tendens, at der er flere brugervirksomheder, der har mellem 0-19 højtuddannede ansat i 2008, og at der er færre brugervirksomheder i 2008, der har over 50 højtuddannede ansat.

Uvildighed er nøgleordet for arkitekters inddragelse af GTS-institutter

Arkitekterne KØGE A/S er et rådgivende arkitektfirma, der udfører varierende opgaver indenfor bygningskonstruktion såvel som generelle rådgivningsopgaver. Virksomheden har i forbindelse med løsningen af flere opgaver gjort brug af GTS-institutter.

Teknologisk Institut er i den forbindelse en vigtig og hyppig samarbejdspartner i flere faser af en bygningskonstruktion og i forbindelse med forskelligartet opgaver, såsom vurderinger af bygningers kvalitet og tilstand. Arkitekterne KØGE A/S bruger instituttet på ad hoc basis, når en kunde henvender sig til virksomheden med et konkret problem. Hvis Arkitekterne KØGE A/S vurderer, at der er brug for ekstern bistand tager de, afhængig af problemets karakter, kontakt til eksempelvis Teknologisk Institut. Partner Poul Jorsal udtaler: "vi bliver typisk kontaktet af en byggherre der står med et konkret problem. Vi vurderer problemets omfang, og inddrager Teknologisk Institut efter behov".

Arkitekterne KØGE A/S fremhæver flere forhold der er afgørende for virksomhedens kontakt med Teknologisk Institut. En historisk god relation mellem de to virksomheder anses som et vigtigt parameter, sammen med en stor tiltro til instituttets kompetencer. Ifølge Poul Jorsal er instituttets uvildighed i forhold til andre aktører også et vigtigt kriterium når samarbejdspartner skal vælges. Poul Jorsal udtaler: "der er flere typer af virksomheder der kan tage prøver af eksempelvis ejendommens mørtelkvalitet. Flere leverandører og producenter af de produkter vi anvender, har også konsulentbistand man kan benytte. Vi benytter os dog primært af Teknologisk Instituts konsulentbistand, fordi vi herved er sikret en faglig vurdering fra en uvildig aktør. Det er vigtigt for os".

Ifølge Poul Jorsal er Teknologisk Institut ikke det eneste GTS-institut som virksomheden samarbejder med. Arkitekterne KØGE A/S har abonnement på ydelser fra GTS-instituttet Dansk Brand- og sikringsteknisk Institut (DBI). Herved kan virksomheden trække på løbende konsulenttydelser fra DBI, samt holde sig ajour indenfor feltet via nyhedsbreve og generel information. Denne tilknytning er ifølge Poul Jorsal givtig på grund af nye skærpede brandkrav. Poul Jorsal uddyber "I forbindelse med bygningskonstruktion af eksempelvis institutioner og erhvervsvirksomheder, er brandkravene skærpet. Det er nødvendigt at have en detailviden på området, og her trækker vi på konsulentbistanden fra DBI".

Arkitekterne KØGE A/S inddrager således GTS-institutter i flere aspekter af deres opgaveløsning. Partner Poul Jorsal understreger, at virksomheden har mulighed for at bruge andre aktører end GTS-institutter som eksterne konsulenter, men at forhold såsom en historisk god relation, solide faglige kompetencer samt uvildighed fra andre aktører gør, at samarbejdet mellem Arkitekterne KØGE A/S og GTS-institutter også i fremtiden vil være en del af virksomhedens praksis.

Arkitekterne KØGE A/S drives som et rådgivende arkitektfirma, som gennem mange år har løst meget varierende typer af opgaver for såvel private som offentlige klienter. Firmaet har sin primære kundekreds på Sjælland og i Storkøbenhavn.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

Et vigtigt element i den offentlige innovationspolitik er at dække hele landet, så alle virksomheder uanset geografisk placering har kendskab til og mulighed for at indgå i et innovationssamspil.

Derfor har Oxford Research undersøgt den geografiske lokalisering af brugervirksomhederne og sammenlignet med den nationale fordeling af virksomheder.

Tabel 1.5 Viser den geografiske placering af virksomhederne på regionsniveau.

Tabel 1.5: Hvor ligger virksomhederne?			
	2008 (n=504)	2006 (tillempet)*	Landsplan
Region Hovedstaden	37,5 %	40,4 %	31,2 %
Region Sjælland	10,9 %	9,7 %	13,1 %
Region Syddanmark	24,2 %	17,7 %	21,6 %
Region Midtjylland	19,6 %	24,8 %	23,3 %
Region Nordjylland	7,7 %	7,4 %	10,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100 %

*Note: Tal for landsplan lavet på baggrund af et udtræk fra KOB (Købmandsstandens oplysningsbureau), hvor virksomheder med under 5 ansatte og virksomheder fra Færøerne er fravalgt.
*2006 er tillempet, idet undersøgelsen fra 2006 er baseret på gamle amtstal.
Kilde: Oxford Research A/S 2008*

Tabel 1.5 viser, at virksomhederne i Hovedstaden generelt anvender GTS-institutterne mere end resten af landet. Men også Region Syddanmark har en større brugerandel sammenlignet med fordelingen af virksomheder på landsplan.

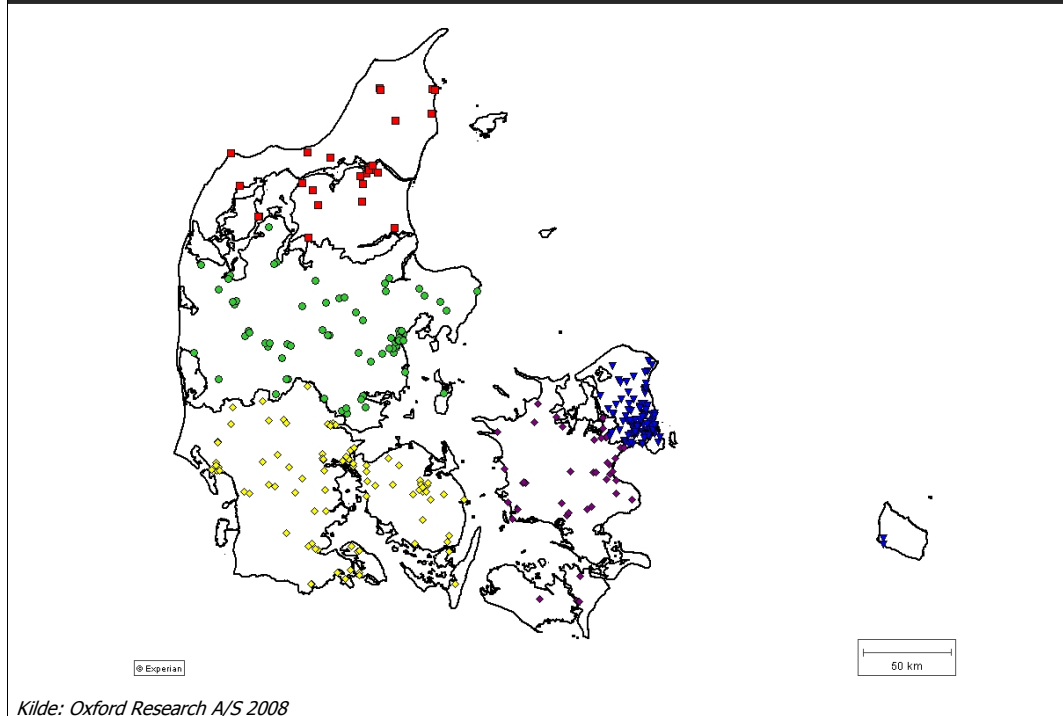
² Se fx Oxford Research (2007): "Effektanalyse af ErhvervsPhD-ordningen"

Tilsvarende fordelinger ses af andre analyser af Forsknings- og Innovationsaktiviteter, hvor Hovedstadsregionen ligger foran, så det er ikke overraskende.² Men det er interessant, at hvis man sammenligner forsigtigt med 2006 (som er konstrueret ud fra tal fra de gamle amter), så er andelen af brugervirksomheder med adresse i Hovedstadsregionen faldende, mens Region Syddanmark har en stigende andel af virksomheder i brugergruppen.

Figur 1.6 giver et tydeligt billede af, at brugervirksomhederne er lokaliseret omkring de større byer i Danmark. Dette understøttes af tabel 1.5, hvor det fremgår at 37,5 % af brugervirksomhederne er lokaliseret i Region Hovedstaden, med en kraftig koncentration af virksomheder omkring København.

Samme tendens gør sig gældende for de øvrige regioner, hvor Aalborg, Århus, Odense og Trekantområdet rummer en stor koncentration af virksomheder, der benytter GTS-institutterne. Det vurderes ikke som værende overraskende, at det især er virksomheder i de større byer, som benytter sig af GTS-institutterne.

For det første fremmer den geografiske lokalisering af GTS-institutterne, som er lokaliseret i Århus og Hovedstadsområdet (dog har Force Technologies og Teknologisk Institut tillige filialer i en række mellemstore byer) en større nærhed til virksomheder i byerne.

Figur 1.6: Brugervirksomhedernes geografiske fordeling fordelt på regionerne.

For det andet er der en større koncentration af innovative virksomheder i de større byer, bl.a. som resultat af universiteter og andre forskningsinstitutioners beliggenhed. Da innovative virksomheder oftere indgår i eksterne udviklingsprojekter vil det alt andet lige koncentrere GTS-brugerne omkring byerne.

Oxford Research har undersøgt om tilfredsheden med GTS-institutterne afhænger af virksomhedens geografiske udgangspunkt. Resultatet er, at der er en hel jævn fordeling mellem de 5 regioner, således der ikke er forskel i tilfredsheden med GTS-institutterne med udgangspunkt i geografi.

Det er således ikke den konkrete oplevelse af samarbejdet med et GTS-institut, som kan forklare variansen i brugen af GTS-institutterne mellem landsdelene.

Ligeledes er det blevet undersøgt om der er forskelle i virksomhedsstørrelse blandt brugerne fordelt på de 5 regioner. Resultaterne viser en meget jævn fordeling, således andelen af store virksomheder er ens uanset geografisk udgangspunkt. Det er dermed heller ikke virksomhedsstørrelse, som forklarer variansen mellem landsdelene.

Kapitel 2. Udviklingsaktiviteter – brugere og ikke-brugere >

I dette kapitel behandles data for både brugerne og ikke-brugerne med henblik på at vurdere omfanget og karakteren af de forsknings- og udviklingsaktiviteter, som virksomhederne igangsætter.

Kapitlet sætter særligt fokus på den måde virksomhederne inddrager forskellige former for ekstern rådgivning i deres innovationsprocesser, herunder GTS-institutterne, universiteter og private rådgivere.

2.1 Sammenfatning

Kapitlet viser først og fremmest, at virksomheder, der benytter sig af GTS-institutterne, er markant mere innovative end kontrolgruppen. Dvs. at de gennemfører langt flere udviklingsaktiviteter og sætter flere innovative projekter og processer i værk.

Således gælder det fx, at hver tredje GTS-bruger har iværksat ”særligt omfattende innovationsprojekter”, mens dette kun gælder for hver sjette virksomhed i kontrolgruppen.

Dette bekræftes af undersøgelsen i 2006 og er fortsat et markant budskab. Samtidig er der dog et mindre generelt fald i omfanget af de igangsatte udviklingsaktiviteter fra 2006 til 2008, både når det gælder brugere af GTS-institutterne og kontrolgruppen.

Et centralt resultat er, at der generelt anvendes en større andel af ekstern rådgivning i forbindelse med forskellige udviklingsaktiviteter. Igen er brugerne af GTS-institutterne markant hyppigere til at trække på eksterne kræfter end resten af dansk erhvervsliv, men tendensen med at flere virksomheder udvikler i samarbejde med andre gælder begge grupper.

Endelig er det interessant at fremhæve, at brugerne af GTS-institutterne også er de virksomheder, der oplever den største konkurrence fra udlandet. Hermed styrkes hypotesen om at tilstedeværelse på globale markeder medfører større incitament og krav til innovation.

2.2 Virksomhedernes udviklingsaktiviteter

GTS-institutternes målsætning er at fremme udviklingen og udnyttelsen af den nyeste viden i danske virksomheder. For bedre at kunne forstå hvilken rådgivning og service virksomhederne efterspørger hos GTS-institutterne er det relevant at se på, hvilke udviklingsaktiviteter virksomhederne har iværksat og/eller deltaget i indenfor det seneste år samt vurdere omfanget af disse aktiviteter.

GTS-brugere er innovative virksomheder

Ved hjælp af kontrolgruppen er det muligt at undersøge om brugerne af GTS-institutterne har særligt fokus på innovation og udvikling sammenlignet med andre virksomheder.

Konklusionen er, at de virksomheder, som benytter sig af GTS-institutterne gennemfører markant flere udviklingsaktiviteter end kontrolgruppen. Dette bekræfter et lignende billede fra undersøgelsen i 2006.

Tabel 2.1 viser hvilke aktiviteter virksomhederne har gennemført inden for det seneste år.

Tabel 2.1: Har virksomheden inden for det seneste år ...?				
	Brugere 2008	Ikke- brugere 2008	Brugere 2006	Ikke- brugere 2006
Deltaget i erfa-grupper*	73,5 %	47,8 %	N/A	N/A
Udviklet nye produkter*	66,2 %	45,4 %	79,2 %	51,2 %
Testet nye produkter*	64,0 %	39,4 %	79,2 %	51,2 %
Indført eller forbedret kvalitetssystemer	61,8 %	38,8 %	67,4 %	50,2 %
Gennemført organisationsudvikling/strategisk udvikling	60,8 %	38,8 %	69,6 %	49,0 %
Indført eller forbedret af produktionsteknologier	52,4 %	29,6 %	69,6 %	45,8 %
Foretaget markedsanalyser/markedsføring eller andre analyser	47,0 %	36,0 %	58,6 %	36,0 %
Udviklet nye serviceydelser (rådgivning m.v.)	37,9 %	34,2 %	49,0 %	36,8 %
Iværksat særligt omfattende innovationsprojekter (målt på budgettet)*	30,4 %	15,8 %	N/A	N/A
Indført ny certificering (ISO m.v.)	24,5 %	12,4 %	25,4 %	13,8 %
<i>Note: Hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, hvorfor det samlede procenttal overstiger 100 %.</i>				
<i>*Mht. N/A så blev der i undersøgelsen i 2006 spurgt til lidt færre områder, ligeledes var udvikling af produkter og test af produkter slået sammen til en udviklingsaktivitet derfor er tallene for udvikling og test af produkter ens.</i>				
<i>Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008, n=1.006 (2008), n=1.000 (2006)</i>				

³Det ses fx af tal for virksomhedernes F&U fra Dansk Center for Forskningsanalyse

Inden for samtlige kategorier af udviklingsaktiviteter ligger gruppen af virksomheder, der anvender GTS-institutterne markant over kontrolgruppen. Det kan konstateres, at der er tale om et lille fald i virksomhedernes innovationsaktiviteter, hvilket bekræfter billedet fra andre generelle statistikker om virksomhedernes F&U-aktiviteter.³

Siden brugerundersøgelsen i 2006 har Oxford Research tilføjet to nye kategorier af udviklingsaktiviteter.

For det første er virksomhederne blevet spurgt til brugen af Erfa-grupper. Erfa-grupper defineres i denne sammenhæng som formelle medlemsbaserede faglige fora for udveksling af viden. Akkurat som forventet er Erfa-grupper en af de meget anvendte metoder til at holde sig fagligt opdateret både på individuelt plan og for virksomheden. Det er tydeligt, at brugerne af GTS-institutterne anvender Erfa-grupper væsentligt mere (73,5 %) end ikke-brugere (47,8 %).

Ligeledes har vi sat fokus på iværksættelse af særligt markante innovationsprojekter i 2008 undersøgelsen. Det er vigtigt for at kunne identificere, hvor mange virksomheder, som har sat betydelige innovationsaktiviteter i gang. Her har dobbelt så mange brugere af GTS-institutterne i forhold til ikke-brugere investeret i større og omkostningstunge innovationsaktiviteter. Knap hver tredje af GTS-brugerne har gennemført store innovationsprojekter, mens det kun gælder for hver sjette fra kontrolgruppen. Gennemførelse af store innovationsprojekter er således den udviklingskategori, hvor vi finder den største procentvise forskel mellem de to grupper af virksomheder.

GTS legitimerer praksis for mindre rådgivende virksomhed

Dansk Plast Rådgivning er en mindre konsulentvirksomhed, der leverer serviceydelser indenfor plastbranchen, i form af optimering af plastforarbejdning, fremskaffelse af værktøjer samt fejlsøgning på maskiner.

Virksomheden består af én mand, Jan Lyngbye, hvis funktion således består i at kvalificere og optimere virksomheders arbejde med plastmaskinel. Dette sker eksempelvis via optiske analyser, hvor Dansk Plast Rådgivning er blandt de markedsførende indenfor specialdesignede løsninger med optiske filtre.

Arbejdet med forarbejdning af plastikemner sker under stor kraft og hastighed i et specialdesignet rum, hvor luften under denne proces fortrænges. Hvis luften ikke fortrænges fuldstændig, sker der en forbrænding hvorved platen tager skade. Ved at minimere forbrændingen gennem optimal udluftning i dannelsen af plast, skabes der dermed et renere produkt. Det er optimeringen af denne funktion som Dansk Plast Rådgivning primært udfører.

I forbindelse med en opgave for en større virksomhed indenfor branchen oplevede Jan Lyngbye dog, at kunden var svær at overbevise omkring hans virksomheds kompetencer. For at vise i praksis, at optimering af kvaliteten af plast ikke kun fungerede i teorien, tog Jan Lyngbye kontakt til FORCE. FORCE bistod med at uarbejde en større rapport der legitimerede Dansk Plast Rådgivnings praksis, og således via præcise beregninger, kurver og billeder, fik overbevist kunden om optimeringsmulighederne for deres plastmaskiner.

Jan Lyngbye oplever, at FORCE i dag fungerer som en ekstern legitimerende partner, og at hans egen virksomhed på nuværende tidspunkt står stærkere på markedet, end den gjorde inden han tog kontakt til FORCE. Ifølge Jan Lyngbye, er det en klar fordel for en lille iværksætter, at stå sammen med FORCE på markedet, fordi "når man står sammen og kan støtte sig til hinanden, opnår man langt mere end ved at stå alene".

Samarbejdet med FORCE vil for Jan Lyngbye ikke begrænse sig til denne ene gang, men vil også i fremtiden fungere som en profilering og legitimering af hans virksomheds praksis. Jan Lyngbye udtrykker det således: "samarbejdet med FORCE har styrket troværdigheden for min virksomhed og været medvirkende til, at jeg i højere grad kan profilere mig i forhold til potentielle kunder".

.....

Dansk Plast Rådgivning er en dansk konsulentvirksomhed, hvis primære arbejde består i at bistå virksomheder, der forarbejder plast i deres produktionsproces. Virksomheden har til huse i Billund.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

2.3 Stigende brug af ekstern rådgivning

Der er stor forskel på, hvordan virksomheder arbejder med innovation og udviklingsprojekter.

⁴ Kilde: Economist Intelligence Unit (2007): "Sharing the Idea: The emergence of global innovation network"

Overordnet set kan man opdele virksomhederne i to grupper; dem som laver interne udviklingsprojekter og dem som indgår i åbne projekter med inddragelse af eksterne samarbejdspartnere.⁴

Den traditionelle interne innovationsproces har udgangspunkt i egne opbyggede F&U-afdelinger, hvor der afsættes ressourcer til at gennemføre interne udviklingsprocesser. Den åbne innovationsproces kombinerer egne udviklingsprojekter med eksterne ressourcer i form af samspil med offentlige eller private rådgivere.

Disse positioner er naturligvis idealtyper og i mange virksomheder anvender man løbende begge modeller for innovation.

I dette afsnit er målet at identificere i hvilket omfang virksomhederne bruger ekstern rådgivning og derved anvender en åben innovationstilgang med inddragelse af eksterne parter. Nedenstående tabel 2.2 viser områder, hvor virksomhederne har anvendt ekstern rådgivning.

Tabel 2.2: Har virksomheden brugt eksterne rådgivere i forbindelse med:				
	Brugere 2008	Ikke-brugere 2008	Brugere 2006	Ikke-brugere 2006
Deltagelse i erfa-grupper	67,8 %	46,4 %	N/A	N/A
Udvikling af produkter	65,4 %	45,4 %	63,0 %	28,5 %
Test af produkter	62,6 %	39,4 %	63,0 %	28,5 %
Indførelse eller forbedring af kvalitetssystemer	60,9 %	38,2 %	34,3 %	25,9 %
Gennemførelse af organisationsudvikling/strategisk udvikling	58,5 %	38,4 %	39,5 %	22,9 %
Indførelse eller forbedring af produktionsteknologi	51,2 %	28,8 %	47,0 %	27,8 %
Markedsanalyse/markedsføring eller anden analyse	41,9 %	34,4 %	34,1 %	23,6 %
Udvikling af nye serviceydelser (rådgivning m.v.)	36,6 %	34,2 %	27,2 %	15,2 %
Iværksættelse af særligt omfattende innovationsprojekter (målt på budgettet)	27,3 %	14,8 %	N/A	N/A
Indførelse af ny certificering (ISO m.v.)	22,5 %	11,4 %	19,3 %	9,1 %

*Note: Hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, hvorfor det samlede procenttal overstiger 100 %.
*Mht. n/a så blev der i undersøgelsen i 2006 spurgt til lidt færre områder, ligeledes var udvikling af produkter og test af produkter slået sammen til en udviklingsaktivitet derfor er tallene for udvikling og test af produkter ens.
Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008, n=1.006 (2008), n=1.000 (2006)*

Brugervirksomhederne har generelt en høj ekstern anvendelsesprocent i relation til udviklingsaktiviteter. Ud fra tabel 2.2 ses, at 67,8 % af brugerne af GTS-institutterne benytter sig af eksterne rådgivere i forbindelse med erfa-grupper. 65,4 % af brugerne anvender ekstern rådgivning mht. udvikling af nye produkter og 62,6 % af brugervirksomhederne bruger ekstern rådgivning til test af produkter.

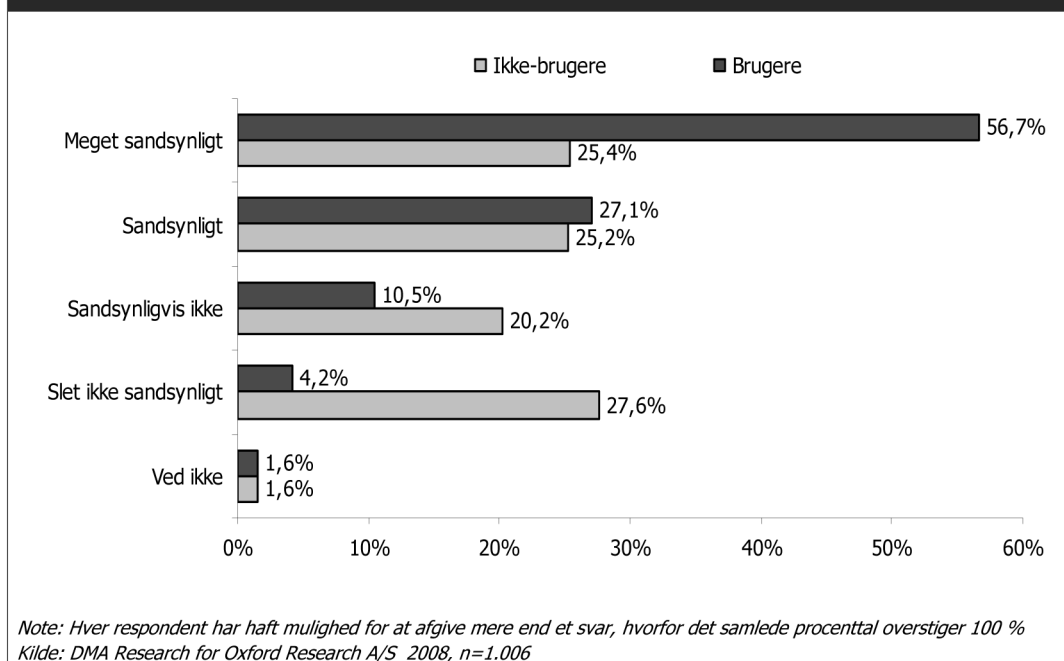
Hos ikke-brugerne er anvendelsen af ekstern rådgivning mere begrænset. 46,4 % af de adspurgte benytter eksterne rådgivere i forbindelse med deltagelse i erfa-grupper og 45,4 % anvender ekstern rådgivning til udvikling af produkter. 39,4 % af ikke-brugerne har eksterne rådgivere tilknyttet i forbindelse med test af produkter. Det område hvor ikke-brugerne har færrest eksterne rådgivere tilknyttet er ved indførelsen af ny certificering. Ikke-brugerens lavere brug af eksterne rådgivere skal forstås i sammenhæng med tabel 2.1, der viste, at kontrolgruppen generelt gennemfører færre udviklingsaktiviteter, derfor må det formodes at de har et mindre behov for ekstern rådgivning.

Det er bemærkelsesværdigt at brugen af ekstern rådgivning generelt er stigende fra 2006 til 2008. Ser man fx på brug af ekstern rådgivning i forbindelse med organisationsudvikling er andelen af GTS-brugere, der har haft ekstern assistance steget markant fra 39,5 % i 2006 til 58,5 % i 2008.

Stigningen er ikke så stor for de klassiske områder, som udvikling af produkter og gennemførelse af test, hvor der kun er mindre stigninger. Men samlet set illustrerer tabel 2.2, at innovationsaktiviteter i samspil med eksterne parter er stigende. Dette gælder for både GTS-brugerne og kontrolgruppen.

Overordnet set har brugerne en højere anvendelse af eksterne rådgivere end ikke-brugerne, men som tidligere skrevet har brugervirksomhederne også en højere udviklingsaktivitet jf. tabel 2.1, hvilket må formodes at afføde et større behov for at få tilført ny viden til virksomheden. Som flere cases viser, så inddrages eksterne samarbejdspartnere ofte i faste og tilbagevendende relationer.

Figur 2.1: Hvor sandsynligt er det, at virksomheden inden for det næste år vil benytte eksterne rådgivere i forbindelse med produktudvikling, serviceudvikling, udvikling af produktionsteknologier eller organisation?



Figur 2.1 viser de adspurgte virksomheders svar på, hvor sandsynligt der er, at virksomheden vil benytte ekstern rådgivning indenfor det næste år.

56,7 % af brugerne ser det som ”meget sandsynligt” at de vil benytte eksterne rådgivning indenfor det næste år, mens 27,1 % anser det som ”sandsynligt”. Dermed forventer 83,8 % af virksomhederne, at det er ”sandsynligt” eller ”meget sandsynligt” at de får behov for ekstern rådgivning. En mindre del af brugerne 14,7 % svarer, at de ”sandsynligvis ikke” eller ”slet ikke sandsynligt”, i forbindelse med udviklingsaktiviteten vil benytte eksterne rådgiver.

GTS brandsikrer Arken

ARKEN er et museum for moderne kunst og et eksempel på, at flere servicevirksomheder benytter GTS-institutterne. Museet har bl.a. deltaget i Dansk Brand- og Sikringsinstitut (DBI) kursusvirksomheder i form af uddannelsen "strategisk sikringsleder".

På museer som ARKEN, der rummer kunstværker af stor kulturel og økonomisk værdi, er brandsikkerhed et vigtigt element for dets virke.

I takt med at interessen for kunst stiger og dermed også priserne er de internationale krav til tyveri- og brandsikkerhed vokset. Som museum er det afgørende at kunne låne spændende og kostbare værker og det kræver optimale sikkerhedsmæssige rammebetingelser.

Sikkerhedstruslerne og kravene til museerne udvikler sig hele tiden og ARKEN er medlem af Dansk Brand- og Sikringsinstitut i Hvidovre for at få viden om bl.a. de skærpede krav og regelsæt der ændrer sig løbende.

DBI er det teknologiske institut som beskæftiger sig med brand- og sikringsteknik, og det er inden for disse områder at DBI's kernekompetencer er. DBI arbejder for at skabe optimale sikringsforhold inden for både brand og sikring. DBI er i tæt dialog med både myndigheder, organisationer og erhvervsliv.

Projekt "strategisk sikringsledelse" var et nyt uddannelsesforløb der blev udviklet af DBI, for at forbedre uddannelsesmuligheder for sikringschefer på et højere niveau. Repræsentant fra ARKEN deltog i et af de første uddannelsesforløb for efterfølgende at være med til at evaluere og forbedre kursets indhold og form.

Yderligere anvender museet løbende DBI's kompetencer og specialiseret viden inden for brandsikring. Samarbejde har i særdeleshed været rådgivning i forbindelse med byggeri på museet fx etablering af nye vægge, hvor DBI vurderer brandrisiko og kommer med installations- og forbedringsforslag.

Ifølge Anette Hansen fra ARKEN er én af DBI's styrker, at der afsættes ressourcer til test og at "DBI er et knudepunkt for specialiseret viden og erfaring. En viden som kommer museet til gode i forbindelse med fx eftersyn af museets eksisterende installationer".

ARKEN er medlem hos DBI for at kunne finde informationer på bl.a. deres hjemmeside om sikring og brand. Yderligere giver et medlemskab af DBI adgang til en række fordele som fx rabatter.

I et fremadrettet perspektiv vurderer Anette Hansen at "DBI med fordele ville kunne udvide deres rådgivning og kursusudbud omkring sikring så instituttet ville kunne tilbyde bedre videregående uddannelser indenfor det område.

 ARKEN Museum for Moderne Kunst blev åbnet i 1996. Forud for åbningen lå flere års politisk arbejde for at gøre området syd for København til en væsentlig del af det danske kulturliv.

I 2008 åbnede ARKEN nye udstillingsrum og har nu mere end 5000 m² til at vise kunst på. ARKEN har haft udstillinger af kunstnere som Emil Nolde, Per Kirkeby og Andreas Golder.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

Hos ikke-brugerne svarer 50,6 % af de adspurgte, at det i det kommende år er "meget sandsynligt" eller "sandsynligt" at de vil søge ekstern bistand. Hele 47,8 % af ikke-brugerne vurderer, at de "sandsynligvis ikke" eller "slet ikke sandsynligt" vil søge ekstern bistand. Sammenlignes undersøgelse fra 2006 med 2008 er forskellen minimal. Derfor er det rimeligt at konkludere, at forventningen til brugen af ekstern rådgivning ikke har ændret sig nævneværdigt fra 2006 til 2008.

2.4 Konkurrence fra udlandet

En ofte anvendt hypotese er, at det er den stigende globale konkurrence, der medfører et øget krav om at investere i innovation og produktudvikling. De foregående afsnit viste netop, at GTS-brugerne gennemfører markant flere udviklingsaktiviteter end kontrolgruppen af ikke-brugere.

Derfor er det interessant at undersøge oplevelsen af den internationale konkurrence blandt virksomhederne. Vil der også blandt de mest innovative virksomheder være den største oplevede påvirkning af den internationale konkurrence?

Tabel 2.3 tegner et relativt klart billede, hvor de mere innovative virksomheder, nemlig GTS-brugerne, også er de virksomheder, der oplever den største konkurrence fra udenlandske virksomheder.

Tabel 2.3: I hvilken udstrækning mærker virksomheden konkurrence fra udenlandske virksomheder?				
	Brugere 2008	Ikke-brugere 2008	Brugere 2006	Ikke-brugere 2006
Stor udstrækning	26,3 %	19,6 %	37,2 %	22,1 %
Nogen udstrækning	21,9 %	15,2 %	22,2 %	14,6 %
Lille udstrækning	22,7 %	21,6 %	12,0 %	13,2 %
Slet ikke/Primært konkurrence fra danske virksomheder	26,5 %	43,2 %	27,2 %	49,3 %
Ved ikke	2,6 %	0,4 %	1,4 %	0,8 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008, (2008: n=1.006, 2006: n=1.000)

Den mest bemærkelsesværdige udvikling er, at andelen af virksomheder som i stor eller nogen udstrækning oplever konkurrence fra udlandet falder fra 2006 til 2008. Det gælder både for brugere af GTS-institutterne og kontrolgruppen.

Mht. brugerne mærker 48,2 % konkurrencen fra udenlandske virksomheder i stor eller nogen udstrækning. Blandt ikke-brugerne er det kun 34,8 % som har tilsvarende oplevelse. Der er derfor en relativ tydelig indikation på, at flere brugervirksomheder i højere grad end ikke-brugerne mærker konkurrencen fra udlandet.

Hertil er det væsentligt at undersøge om forskelle i virksomhedsstørrelse i sig selv kan forklare forskellen.

Tabel 2.4: I hvilken udstrækning mærker virksomheden konkurrence fra udenlandske virksomheder?		
Andel som har svaret: "Stor eller nogen udstrækning"	Brugere (2008)	Ikke-brugere (2008)
Store virksomheder	63 %	48 %
Små og mellemstore virksomheder	34 %	32 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008
Note: Små og mellemstore virksomheder defineres her til at have 1-49 ansatte, mens store virksomheder har flere end 50 ansatte. Bemærk at der ikke summeres til 100, da der er tale om andelen af virksomheder, der har svaret "stor eller nogen udstrækning" til spørgsmålet.

Tabel 2.4 viser, at for de små og mellemstore virksomheder er der ikke en signifikant forskel mellem brugere af GTS-institutterne og kontrolgruppen. Kun cirka hver tredje virksomhed oplever nogen eller stor konkurrence fra udlandet.

Derimod er der markant forskel på den oplevede konkurrence mellem brugere af GTS-institutterne og kontrolgruppen når det gælder de store virksomheder med mere end 50 ansatte. Her er der således en vis sammenhæng mellem investeringer i innovations- og udviklingsaktiviteter og den oplevede konkurrence fra udlandet.

På den vis giver resultaterne en vis støtte til hypotesen om at en udpræget oplevelse af global konkurrence fremmer lysten og villigheden til at igangsætte forsknings- og udviklingsprojekter.

International virksomhed får hjælp til kompetenceudvikling

Nunc er en international virksomhed, der udvikler og leverer højteknologiske plastprodukter til engangsbrug til brancher indenfor eksempelvis bioteknologi og farmaceutindustrien. Nuncs produkter består eksempelvis af beholdere til laboratoriebrug, hvilket vil sige, at det er produkter der er kendetegnet af et højt teknologisk indhold og strenge krav til kvalitet for eksempel til sterilt brug.

Nunc har gennem de seneste år gjort brug af flere GTS-institutter indenfor flere af virksomhedens felter. Således har Nunc gjort erfaringer og samarbejdet med GTS-institutterne Dansk Brand- og sikringsteknisk Institut (DBI), FORCE og Teknologisk Institut på felter såsom brandsikring, metalkirurgi samt generel afprøvning af teori i praksis ved Teknologisk Institut.

Sikkerhedschef ved Nunc, Mogens Andersen, har i alle tilfælde været tilfreds med samarbejdet, og fremhæver den geografiske placering af GTS-institutterne som en fordel, samt et generelt højt vidensniveau hos institutternes personel: "vores virksomhed er international, og har i den kontekst mulighed for at bruge flere institutter, der kan hjælpe os med tests og udvikling af vores produkter. Vi bruger dog ofte Teknologisk Institut; for det første fordi de har det udstyr og know-how som vi efterspørger, for det andet, fordi det ligger i en umiddelbar geografisk nærhed. Det betyder også noget for os."

Nuncs har flere gange inddraget andre GTS-institutter. Således har Nunc samarbejdet med DBI i forbindelse med en gennemgang af virksomhedens brandsikkerhed, hvor DBI kunne spille ind med specialkompetencer på området. Dertil kommer, at NUNC har samarbejdet med GTS-instituttet FORCE i forbindelse med viden om metalkirurgi.

Yderligere benytter Nunc sig også af GTS-institutternes kompetencer når nye medarbejdere skal introduceres til virksomhedens mere komplekse arbejde. Mogens Andersen fortæller "når vi får nye medarbejdere sender vi ofte dem på kursus afholdt af Teknologisk Instituts folk, fordi deres medarbejdere besidder de specialkompetencer og viden indenfor feltet, som vi ikke selv kan opretholde i huset. Det drejer sig eksempelvis om viden omkring maskindirektiver, hvor instituttet har nogle specialkompetencer som vi gør brug af".

Ifølge Mogens Andersen vil Nunc også i fremtiden gøre brug af GTS-institutter på felter hvor virksomheden efterspørger specifikke kompetencer, og hvor GTS-institutterne kan bidrage med know-how og udstyr.

.....

Nunc er en del af **Thermo Fisher Scientific**, som er en international virksomhed grundlagt i 1953. Virksomheden arbejder med højteknologisk plastik til engangsbrug, til brug for virksomheder der beskæftiger sig indenfor brancher såsom bioteknologi, farmakologi og videnskabelige undersøgelser.

Nunc har forpligtet sig til at spille en væsentlig rolle i forbindelse med udviklingen af nye produkter, der vil hjælpe forskere med at producere resultater og finde industrielle anvendelser for deres forskningsresultater.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

Kapitel 3 handler om hvilke ydelser brugervirksomhederne køber hos GTS-institutterne. For at forstå hvilke ydelser som virksomhederne anvender, er de blevet stillet en række spørgsmål rettet mod konkrete aktiviteter. Men fokus er endvidere på, hvor i innovationsprocessen GTS-institutternes ydelser typisk bliver anvendt.

3.1 Sammenfatning

Kapitlet viser, at GTS-institutternes særlige styrker inden for ekstern rådgivning af virksomheder ligger inden for test og udvikling af produkter, certificering og gennemførelse af større innovationsprojekter.

Generelt viser resultaterne også at virksomhederne skifter mellem GTS-institutter, universiteter og private rådgivere afhængig af den specifikke type af udviklingsopgave. Således sker markedsanalyse og organisationsudvikling sjældent i samarbejde med et GTS-institut, men i stedet med private rådgivere.

Resultaterne af samarbejdet med et GTS-institut viser sig typisk i form af ”overførsel af viden og kompetencer”, samt ”løsning af et konkret teknisk problem”.

Tilfredsheden med GTS-institutterne er generelt meget stor og svagt stigende. Hele 93,1 % af virksomhederne er meget eller delvist tilfredse med samarbejdet med GTS-institutterne. Kun 1 ud af 500 brugere har oplevet samarbejdet som meget utilfredsstillende.

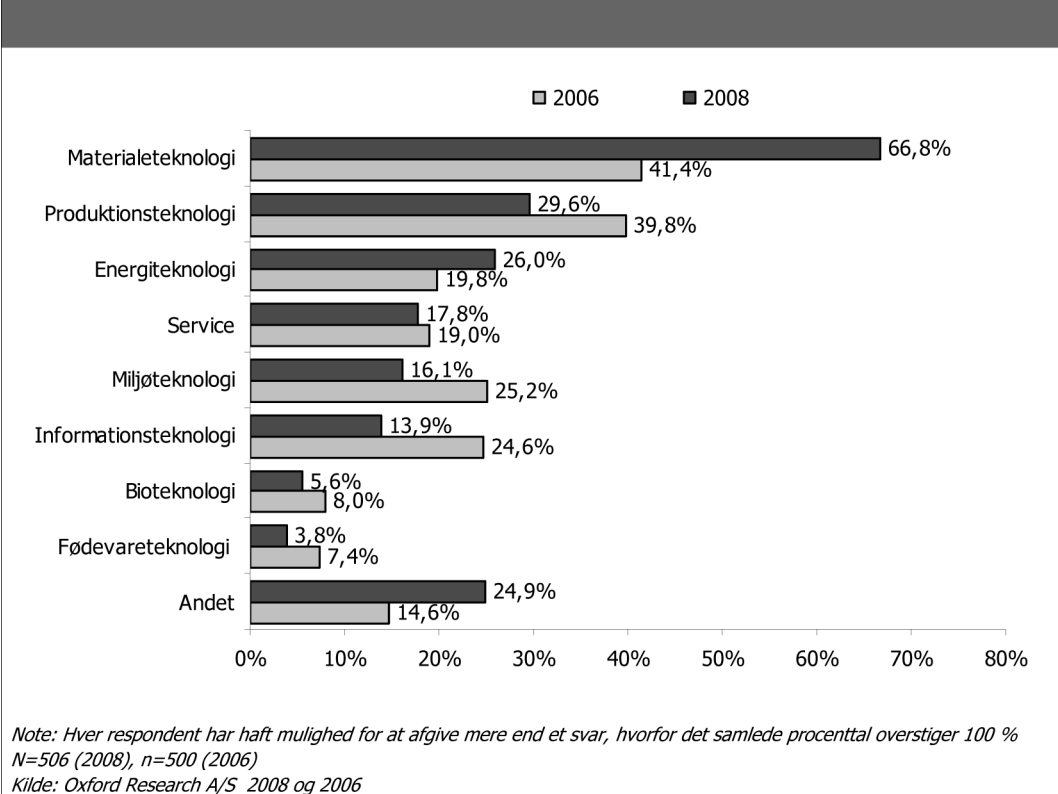
Samtidig er andelen af GTS-brugere, der har købt mere end én ydelse svagt stigende, så det nu er 84,3 % af virksomhederne, der har gentaget samarbejdet med et GTS-institut.

Tilfredsheden med GTS-institutterne er undersøgt for en række baggrundsvARIABLE for at identificere eventuelle statistiske sammenhænge. Konklusionen er, at tilfredsheden med GTS-institutterne er en individuel oplevelse, som ikke afhænger af hverken virksomhedsstørrelse, branche eller geografi.

3.2 Ydelser som efterspørges

Kapitel 1 viste, at særligt bygge- og fremstillingsvirksomheder fortsat dominerer blandt de adspurgte brugere af GTS-institutterne. Men det fremgik også, at flere servicevirksomheder er begyndt at benytte GTS-institutterne.

For at undersøge om brugervirksomhederne har ændret præferencer blandt de ydelser, som efterspørges har vi sammenlignet de områder, hvor virksomhederne har søgt ekstern bistand i hhv. 2006 og 2008 (Fig. 3.1)

Figur 3.1: Inden for hvilke områder har virksomheden søgt ekstern bistand?

I 2008 er det i høj grad indenfor materialeteknologi (66,8 %) at brugervirksomhederne søger ekstern bistand. Produktionsteknologi og energiteknologi følger efter med hhv. 29,6 % og 26,0 %. Bioteknologi og fødevareteknologi er de områder hvor færrest brugere har benyttet GTS-institutterne til eksterne bistand.

Det er relativt overraskende at områder som service, miljøteknologi og fødevareteknologi er faldende. Materialeteknologi og energiteknologi er de områder, som er steget siden 2006.

Der har været foretaget et kryds mellem brancher og de teknologier, som virksomhederne har søgt ekstern bistand. Formålet var at undersøge om der kan ligge en potentiel fejlkilde i at branchefordelingen i undersøgelsen ikke helt matcher fordelingen, som fremgår af GTS-performanceregnskabet fra 2007. konklusionen er dog, at en korrektion baseret på brancher kun giver et meget beskedent udsving og at det således ikke er en relevant fejlkilde i denne forbindelse.

Vendes blikket i stedet til de faglige områder, hvor virksomhederne har anvendt GTS-institutterne ses at test og udvikling af produkter er de områder, hvor brugen af GTS-institutter er størst. Som flere af de kvalitative cases illustrerer, så er de forskellige områder ofte led i den samme innovationsproces, hvor GTS-institutterne inddrages på forskellig vis.

Tabel 3.1: Procentdel af brugerne der har anvendt GTS-institutterne til udviklingsaktiviteter.	
Aktivitet	GTS-institutter
Test af produkter	39,7 %
Udvikling af produkter	24,5 %
Deltaget i erfa-grupper	8,6 %
Produktionsteknologier	7,0 %
Certificering	6,3 %
Iværksættelse af særligt omfattende innovationsprojekter	5,3 %
Kvalitetssystemer	4,8 %
Udvikling af nye service	4,6 %
Organisationsudvikling/strategisk udvikling	1,4 %
Markedsanalyser	0,0 %
<i>Kilde: Oxford Research A/S 2008</i>	

Det er ligeledes interessant at undersøge på hvilke områder, GTS-institutterne er de primære leverandører til brugervirksomhederne.

Tabel 3.2 viser i første omgang i hvilket omfang virksomhederne har gennemført forskellige udviklingsaktiviteter med eksterne parter. Her fremgår det, at deltagelse i Erfa-grupper og udvikling og test af produkter er de hyppigste udviklingsaktiviteter, hvor eksterne parter inddrages.

Det interessante ved tabellen er endvidere, at den illustrerer på hvilke områder GTS-institutterne dominerer inden for forskellige former for ekstern rådgivning.

Tabel 3.2 viser således, at det i høj grad er i forbindelse med test af produkter (61,1 %), udvikling af produkter (36,7 %), samt indførelse af ny certificering (25,0 %) at GTS-institutterne anvendes. Tabellen viser dermed ikke overraskende at testvirksomhed er et område, hvor GTS-institutterne er den dominerende aktør. I den modsatte ende af skalaen ligger organisatorisk udvikling og markedsanalyser, hvor GTS-institutterne anvendes i meget begrænset omfang. Det skal her bemærkes, at det samtidig er områder, hvor mange af virksomheder primært gennemfører deres aktiviteter selv.

Tabellen viser også at 4 ud af 10 virksomheder gennemfører ”særligt omfattende innovationsprojekter” internt, dvs. uden deltagelse af eksterne parter. Blandt brugervirksomhederne har 16,9 % af virksomhederne benyttet GTS-institutterne til store innovationsprojekter. Her er private rådgivere den dominerende part med 28,6 %, men GTS-institutterne anvendes i ligeså høj grad som universiteterne (16,3 %) til ekstern sparring om store innovationsprojekter.

Andel brugervirksomheder der indenfor det seneste år har gennemført? (n=506)		*Er denne udvikling sket i samarbejdet med en af følgende institutioner?				
		GTS-institutter	Private rådgivere	Universiteter	Andre eksterne parter	Nej, primært Internt
Test af produkter	64,0 %	61,1 %	17,3 %	8,6 %	25,3 %	24,7 %
Udvikling af produkter	66,2 %	36,7 %	41,5 %	17,9 %	34,3 %	39,7 %
Indførelse af ny certificering (ISO m.v.)	24,5 %	25,0 %	21,8 %	2,4 %	26,6 %	25,8 %
Iværksættelse af særligt omfattende innovationsprojekter (målt på budgettet)	30,4 %	16,9 %	28,6 %	16,3 %	23,4 %	39,7 %
Indførelse eller forbedring af produktionsteknologier	52,4 %	13,2 %	30,5 %	8,3 %	24,5 %	46,8 %
Udvikling af nye serviceydelser (rådgivning m.v.)	37,9 %	12,0 %	22,4 %	5,7 %	15,1 %	60,5 %
Deltaget i erfa-grupper	73,5 %	11,0 %	22,3 %	2,4 %	56,2 %	15,6 %
Indførelse eller forbedring af kvalitetssystemer	61,8 %	7,7 %	19,5 %	2,2 %	18,5 %	63,6 %
Gennemførelse af organisationsudvikling/strategisk udvikling	60,8 %	2,3 %	28,6 %	2,6 %	10,4 %	63,1 %
Markedsanalyser/markedsføring eller andre analyser	47,0 %	0,0 %	30,7 %	0,8 %	19,3 %	48,4 %

Note: Hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, hvorfor det samlede procenttal overstiger 100 % dvs. at en virksomhed godt kan gennemføre flere udviklingsaktiviteter og at udviklingen kan være sket i samarbejde med flere forskellige institutionen.

** Bemærk at der er tale om procent af de virksomheder, der har angivet at de har gennemført denne udviklingsaktivitet*

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Ser man nærmere på virksomhederne, der anvender GTS-institutter og universiteter til iværksættelse af særligt omfattende innovationsaktiviteter viser det sig, små virksomheder med under 50 ansatte oftere anvender GTS-institutterne til dette formål end de anvender universiteterne. Således er 44 % af virksomhederne, der anvender GTS-institutterne til omfattende innovationsprojekter, mindre virksomheder med under 50 ansatte, mens det for universiteterne kun er 28 % af virksomhederne.

Tabel 3.3: Hvis et eller flere GTS-institutter anvendes til produktudvikling, hvor i processen anvendes de da typisk?		
	2008 (n=481)	2006 (n=441)
Tests	36,4 %	41,5 %
Indledende forskning / udvikling	30,4 %	30,8 %
Certificering	12,2 %	12,2 %
Design	4,7 %	4,5 %
Andet	16,4 %	10,9 %
Total	100 %	100 %

Kilde: DMA Reserach for Oxford Research A/S 2008

Tabel 3.3 viser, hvor i produktudviklingsprocessen brugervirksomhederne anvender GTS-institutterne. De fleste virksomheder (36,4 %) anvender GTS-institutterne til test af produkter. Ligeledes anvender en stor del af virksomhederne (30,4 %) GTS-institutterne til den indledende forskning/udvikling. 12,2 % af brugervirksomhederne benytter GTS-institutterne til certificering og kun 4,5 % anvender GTS-institutterne i forbindelse med designet af produktet. 15,8 % af virksomhederne bruger institutterne andre steder i produktionsforløbet.

Som bl.a. casen fra Hasselblad viser, så er test og F&U ikke to adskilte størrelser. Tværtimod giver de gennemførte kvalitative interview med virksomheder belæg for at understrege en cyklisk tilgang til F&U, hvor test i høj grad spiller sammen med forskningsaktiviteter og dermed for en række virksomheder er en integreret del af en større proces. Der er dermed ikke tale om en afkoblet del af virksomhedernes udviklingsaktiviteter.

GTS sikrer Hasselblad adgang til markedet

Hasselblad har længe været kendt for at lave nogle af verdens bedste og dyreste kameraer. En af årsagerne er, at Hasselblad systematisk tester deres produkter, bl.a. for deres udsendelse af elektrisk støj.

Elektrisk støj fra udstyr som fx kameraer, kan forstyrre maskiners styringer, så der opstår periodiske driftsproblemer. Dette kan medføre betydelige økonomisk tab for virksomhederne. Problemer, som kan afhjælpes via EMC-test.

EMC står for *electromagnetic compatibility* og hører under den forskning, som beskæftiger sig med elektromagnetisk energi og de uønskede effekter forbundet hermed.

Hasselblad benytter GTS-institutterne til at foretage EMC-test af nye produkter, dvs. test der måler apparaternes elektriske støj, og dermed påvirkning af andre maskiner og apparater.

Hasselblad har gennem en årrække samarbejdet med DELTA om disse EMC-test, og samarbejdet har resulteret i videreudvikling og forbedring af nye produkter. Dermed er Hasselblads samarbejde med DELTA med til at sikre, at deres produkter kan godkendes til salg på markedet. Således indtager DELTA en central rolle i produktudviklingens sidste fase.

DELTA er institut for Dansk Elektronik, Lys og Akustik, og instituttets kernekompetencer er inden for elektronik, mikroelektronik, softwareteknologi, lys, optik, akustik, vibration og sensorsystemer. Dertil kommer alverdens tests af elektronik. Hos DELTA bliver produkter udsat for forskellige påvirkninger; eksempelvis kulde, varme og vand for at teste produkternes holdbarhed og funktionalitet.

I kraft af DELTA's særlige position inden for EMC-test råder instituttet over en række måleinstrumenter, som tillige med instituttets erfaring og viden inden for EMC-test er med til at give virksomhederne en klar indikation på, hvor apparaterne ikke lever op til de europæiske standarder. Blandt andet af den grund, har Hasselblad valgt at samarbejde med GTS-institutterne, og samarbejdet har medført, at virksomheden er blevet mere innovativ inden for området.

Som Bent Rosenkrands fra Hasselblad udtrykker det "Hvis apparatet ikke lever op til de europæiske standarder skal fejlen findes og rettes, og der tages dermed ny læring med fra hver enkel test".

På den måde bliver testresultaterne en vigtig del af den løbende innovationsproces, hvor udvikling og test spiller tæt sammen.

Hasselblad er en global virksomhed med afdelinger i hele verden. Hasselblad har rødder helt tilbage til 1841, hvor virksomheden blev grundlagt i Sverige. Det var først i 1941 at Hasselblad for alvor begyndte at producere kameraer af høj international kvalitet. Hasselblad har leveret kameraer til NASA siden de første rum-missioner og de berømte billeder fra USA's månelanding er taget med et kamera fra Hasselblad.

Filosofien bag Hasselblads produkter er simpel: "There are no short-cuts to quality" og produktporteføljen rummer i dag udover kameraer, scanner, software mm.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

3.3 Pris og mængde af ydelser, som købes

Brugerundersøgelserne i 2006 og 2008 kan anvendes til at analysere om der er sket forskydninger i de indkøbsmønstre, som virksomheder har i forhold til GTS-institutternes ydelser. I dette afsnit ses på hvilke ydelser, der købes og mængden heraf.

Tabel 3.4 viser i kroner, hvor meget de adspurgte virksomheder angiver, de har købt for hos GTS-institutterne inden for det seneste år.

Tabel 3.4: Hvor meget har virksomheden samlet købt ydelser for hos GTS'erne inden for det sidste år?		
	2008 (n=269)	2006 (n=413)
Under 999 kr.	4,1 %	3,9 %
1.000 kr. – 9.999 kr.	13,0 %	7,7 %
10.000 kr. – 49.999 kr.	17,5 %	18,4 %
50.000 kr. – 99.999 kr.	14,1 %	17,7 %
100.000 kr. – 200.000 kr.	16,7 %	15,0 %
Mere end 200.000 kr.	34,6 %	37,3 %
Total	100 %	100 %

Note: Når n-værdien er faldet i denne tabel skyldes det, at en række virksomheder ikke har ønsket at oplyse omfanget af deres køb hos GTS-institutterne.
Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

I 2008 er den største brugergruppe, virksomheder (34,6 %) der køber ydelser for over 200.000 kr. Der er ikke større ændringer i fordelingen mellem store og små kunder i perioden 2006 til 2008.

For at beskrive køberne af GTS-institutternes ydelser yderligere har vi valgt at krydse oplysningerne i tabel 3.4 med virksomhedernes branche for at identificere systematikker med udgangspunkt i virksomhedernes erhverv. Tabel 3.5 viser således sammenhængen mellem, hvor meget brugervirksomhederne samlet har købt ydelser for og branchetilknyning.

Tabel 3.5: Kryds af brancher og samlet køb af ydelser indenfor det sidste år				
Branchefordeling 2008	0 kr. - 49.999 kr.	50.000 kr. - 200.000 kr.	Mere end 200.000 kr.	Total
Landbrug/fiskeri, råstof, forsyning og transport (n=24)	50,0 %	16,7 %	33,3 %	100 %
Fremstilling (n=85)	14,1 %	37,6 %	48,2 %	100 %
Byggeri (n=67)	47,8 %	35,8 %	16,4 %	100 %
Manuel service, handel (n=25)	40,0 %	24,0 %	36,0 %	100 %
Videnservice, penge, ejendomme (n=21)	42,9 %	23,8 %	33,3 %	100 %
Øvrige erhverv (n=46)	39,1 %	23,9 %	37,0 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Tabellen viser en jævn spredning på tværs af brancher, hvor kun fremstillingserhvervene skiller sig ud ved at have væsentligt flere store projekter end de øvrige brancher. Byggeriet har derimod en lille andel virksomheder, der gennemfører store projekter med GTS-institutterne, mens der er relativt mange små projekter.

Et kryds mellem virksomhedsstørrelse og brugen af GTS-institutterne viser ikke overraskende en ganske klar fordeling (tabel 3.6).

Tabel 3.6: Kryds af virksomhedsstørrelse og samlet køb af ydelser			
Branchefordeling 2008	Under 100.000 kr.	Mere end 100.000 kr.	Total
Under 5 ansatte	74,7 %	25,3 %	100 %
5-49 ansatte	74,2 %	25,8 %	100 %
50-99 ansatte	46,6 %	53,3 %	100 %
Mere end 100 ansatte	22,7 %	77,3 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

De store virksomheder køber væsentligt mere end de mindre virksomheder. Tre ud af fire af de mindre virksomheder køber for under 100.000 kroner om året, mens de store virksomheder modsat har en andel på kun 22,7 %, som køber for under 100.000 kroner årligt.

Et andet mål for brugen af GTS-institutterne er antallet af projekter, som virksomhederne gennemfører. Tidligere undersøgelser har vist, at mange GTS-brugere er faste brugere, som løbende gennemfører forskellige typer af projekter og derved opnår et godt kendskab til GTS-institutterne.

Tabel 3.7 viser hvor mange ydelser den enkelte bruger har købt hos GTS-institutterne.

Tabel 3.7: Hvor mange ydelser eller opgaver har virksomheden fået løst i GTS-nettet indenfor det sidste år?		
	2008 (n=414)	2006 (n=450)
1 ydelse/opgave	15,7 %	17,8 %
2-4 ydelser/opgaver	47,3 %	38,9 %
5-10 ydelser/opgaver	20,3 %	23,6 %
Mere end 10 ydelser/opgaver	16,7 %	19,8 %
Total	100 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Tabellen viser da også at hele 84,3 % af GTS-brugerne har købt mere end 1 ydelse, hvilket er en lille stigning fra 2006 (82,2 %). Kernegruppen køber mellem 2-4 ydelser hos GTS-institutterne, mens hver sjette virksomhed kan betegnes som storkunde med mere end 10 forskellige projekter gennem det seneste år. Andelen af denne type kunde er faldet lidt fra 19,8 % i 2006 til 16,7 % i 2008.

I tabel 3.8 er branchefordelingen krydset med antal opgaver som brugerne har fået løst gennem GTS-nettet.

Tabel 3.8: Kryds af brancher og hvor mange ydelser virksomhederne har fået gennem GTS-nettet indenfor det sidste år

(n=413)	1 ydel- se/opgave	2-4 ydel- ser/opgaver	5-10 ydel- ser/opgaver	Mere end 10 ydel- ser/opgaver	Total
Landbrug/fiskeri, råstof, forsyning og transport	24,3 %	48,6 %	10,8 %	16,2 %	100 %
Fremstilling	13,8 %	38,6 %	24,8 %	22,8 %	100 %
Byggeri	16,3 %	50,0 %	20,7 %	13,0 %	100 %
Manuel service og handel	27,6 %	37,9 %	13,8 %	20,7 %	100 %
Videnservice, penge og ejendomme	11,6 %	58,1 %	18,6 %	11,6 %	100 %
Øvrige erhverv	11,9 %	58,2 %	19,4 %	10,4 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Målt på antallet af opgaver er der en meget jævn spredning på tværs af brancher, dog med fremstillingserhvervet som den branche, der akkurat som målt på økonomiske investeringer, ligger med en lidt højere samarbejdsintensitet end de øvrige erhverv. Det er endvidere interessant at hver femte servicevirksomhed har mere end 10 projekter med GTS-institutterne.

3.1 Resultatet af samarbejdet med GTS-institutter

En af de afgørende elementer i brugerundersøgelsen af GTS-institutterne er at undersøge værdiskabelsen af samarbejdet for virksomhederne.

I tabel 3.8 vises resultatet af et spørgsmål, der handler om, i hvilken grad GTS-institutterne har været værdiskabende for brugervirksomhederne. Denne viden er interessant fordi der herigennem gives en indikation af, hvilken betydning samarbejdet med GTS-institutterne har for brugervirksomhederne.

Først ses der på hvilke områder, hvor samarbejdet med GTS-institutterne ”I høj eller nogen grad” har haft en værdiskabende effekt for brugervirksomhederne. 67,6 % af virksomhederne vurderer, at dette er tilfældet i relation til overførsel af viden og kompetencer. 63,3 % af brugervirksomhederne har samme vurdering i forbindelse med løsning af et konkret teknisk problem for virksomheden. Ligeledes mener 58,7 % af brugerne, at GTS-institutterne ”I høj eller nogen grad” har været med til at skabe et bedre beslutningsgrundlag for virksomhedens dispositioner.

>

Tabel 3.8: I hvilken grad har virksomhedens brug af GTS-institutter medført:

2008 (n=506)	I høj grad	I nogen grad	I ringe grad	Slet ikke	Ved ikke	Total
Overførsel af viden og kompetencer	17,2 %	50,4 %	14,2 %	11,5 %	6,7 %	100 %
Bedre beslutningsgrundlag for virksomhedens dispositioner	17,4 %	41,3 %	13,8 %	20,2 %	7,3 %	100 %
Løsning af et konkret teknisk problem for virksomheden	34,2 %	29,1 %	11,1 %	19,2 %	6,5 %	100 %
Iværksættelse af organisatoriske forandringer i virksomheden	1,4 %	6,7 %	9,3 %	73,9 %	8,7 %	100 %
Udvikling af ny eller eksisterende produktionsteknologi	4,0 %	13,8 %	14,4 %	59,7 %	8,1 %	100 %
Udvikling af nye eller eksisterende produkter/services	5,7 %	20,6 %	13,6 %	51,8 %	8,3 %	100 %
Øget beskæftigelse i virksomheden	0,4 %	9,5 %	9,9 %	71,1 %	9,1 %	100 %
Styrkelse af virksomhedens konkurrenceevne	9,9 %	33,0 %	17,2 %	31,0 %	8,9 %	100 %
Nye kontakter/etablering af netværk med eksperter	9,1 %	35,6 %	14,2 %	33,6 %	7,5 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Der er områder, hvor brugervirksomhederne vurderer, at samarbejdet har været mindre værdiskabende for brugerne. Bl.a. vurderer 73,9 % af brugervirksomhederne at samarbejdet med GTS-institutterne "Slet ikke" har medført ændringer i forbindelse med iværksættelse af organisatoriske forandringer i virksomhederne. 74,1 % af brugerne anser ligeledes, at samarbejdet kun "I ringe grad eller slet ikke" har været med til at udvikle ny eller eksisterende produktionsteknologi. I forbindelse med udvikling af eksisterende produkter/services mener 65,4 % at samarbejdet med GTS-institutterne "I ringe grad eller slet ikke" har været givende i denne sammenhæng. 71,1 % af brugerne anskuer, at brugen af GTS-institutterne "Slet ikke" har øget beskæftigelsen i virksomheden.

GTS faciliterer kontakten til internationalt netværk

Per Aarsleff A/S er en international virksomhed indenfor den infrastrukturelle branche. Virksomheden er organiseret i tre hovedafdelinger, anlæg, fundering og rørteknik, og udfører eksempelvis rådgivning i forbindelse med brobygning, optimering af kloaker samt generelle entreprenøropgaver.

Virksomheden opererer på et internationalt marked, og har i forbindelse med gennemførelse af projekter kontakt med en bred vifte af samarbejdspartnere. Per Aarsleff A/S har flere gange gjort brug af danske GTS-institutter som samarbejdspartnere.

Således har Per Aarsleff A/S brugt GTS-institutterne DHI og FORCE i forbindelse med flere typer projekter. FORCE har medvirket til, at kalibrere virksomhedens måleudstyr samt ydet generel måleteknisk bistand, mens DHI har udført materialeanalyser af væksters evne til at gro på forskellige materialer. Disse analyser er medvirkende til at sikre rent drikkevand. Laboratorieleder Anne Sofie Holm fra Per Aarsleff A/S udtaler, "vi bruger GTS-institutter på ad hoc basis. Vi køber ydelser af dem, og bruger den viden som de besidder, når vi ikke selv har det in house. Det drejer sig eksempelvis om materialeanalyser til at sikre rent drikkevand, samt brug af deres laboratoriefaciliteter til eksempelvis udviklingsprojekter. Vi benytter os dermed af deres kompetencer og faciliteter".

Udover brugen af GTS-institutternes kompetencer og faciliteter, indgår Per Aarsleff A/S med GTS-instituttet Teknologisk Institut, i et såkaldt "Teknologisk Partnerskab". Partnerskabet omhandler en ordning, hvor instituttet, efter forespørgsel fra virksomheden, formidler kontakt til et netværk af potentielle samarbejdspartnere for Per Aarsleff A/S.

Ifølge laboratorieleder Anne Sofie Holm handler dette eksempelvis om at skaffe en samarbejdspartner i forbindelse med produktudvikling. Anne Sofie Holm udtaler "hvis vi i en udviklingsproces kan se at vi ikke selv besidder de nødvendige kompetencer og faciliteter, tager vi kontakt til Teknologisk Institut, der aktiverer deres netværk. Herved får vi muligheden for at komme i kontakt med flere aktører på området. Dermed har instituttet en faciliterende rolle som vi drager god nytte af".

Per Aarsleff A/S bruger dermed både GTS-institutternes kompetencer og faciliteter i forbindelse med konkrete undersøgelser og udviklingsprojekter, samt lader Teknologisk Institut aktivere sit netværk når virksomheden vurderer det nødvendigt. Begge aspekter hjælper således virksomheden på det konkrete plan, samt i forhold til forsknings- og udviklingsaktiviteter. Dette vil, ifølge Anne Sofie Holm, også være omdrejningspunktet for det fremtidige samarbejde med GTS-institutterne.

.....

Per Aarsleff A/S udfører generelle infrastrukturprojekter. Virksomheden blev stiftet i 1947 og er siden vokset til en stor international koncern. Virksomheden er specialister indenfor fundering og renovering af rørledninger, og har været tilknyttet store kendte projekter herhjemme, såsom etableringen af Storebæltsbroen og Øresundsbroen. Aarsleff-koncernen er arbejdsplads for cirka 2.900 medarbejdere, og får omkring 40 % af omsætningen fra international virksomhed. Virksomheden holder til i Åbyhøj ved Århus.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

Der er også områder hvor brugervirksomhederne er meget delt omkring effekten af samarbejdet med GTS-institutterne.

Det er bl.a. i relation til styrkelsen af virksomhedens konkurrenceevne. Her mener hhv. 42,9 % af brugerne at samarbejdet med GTS-institutterne ”I høj eller nogen grad” har været med til at styrke virksomhedens konkurrenceevne, modsat mener 48,2 % af samarbejdet ”I ringe grad eller slet ikke” har haft en positiv effekt på brugervirksomhedernes konkurrenceevne. Samme billede tegner sig i forbindelse med etableringen af nye kontrakter og netværk med videnpersoner. Her anser 44,7 % at samarbejdet med GTS-institutterne ”I høj eller nogen grad” har haft en positiv effekt, mens 42,1 % mener at samarbejdet kun ”I ringe grad eller slet ikke” har været med til at styrke virksomheden på dette område. Case-studierne viser ligeledes at netop den personlige kontakt til ekspertise er vigtig og en væsentlig årsag til at virksomhederne henvender sig til et GTS-institut (se fx casen vedrørende virksomheden Per Aarsleff A/S)

Sammenfattende er det altså i forbindelse med ”overførelse af viden og kompetencer”, ”forbedring af beslutningsgrundlaget for virksomhedens dispositioner” og til ”løsning af et konkret teknisk problem”, at samarbejdet med GTS-institutterne har medført en værditilvækst hos brugerne. Modsat påpeger brugervirksomhederne fire området, hvor samarbejdet med GTS-institutterne ”I ringe grad eller slet ikke” har medført iværksættelse af organisatoriske forandringer, udvikling af ny eller eksisterende produktionsteknologi, udvikling af nye eller eksisterende produkter/services og øget beskæftigelse i virksomheden.

Tabel 3.9 sammenligner undersøgelserne i 2006 med 2008, hvilket kan anvendes til at identificere de områder, hvor virksomhederne oplever de største ændringer i værdiskabelsen af samarbejdet med GTS-institutterne.

Tabel 3.9: I hvilken grad har brug af GTS-institutterne medført		
Andel, der har svaret ”I høj grad” og ”I nogen grad”	Brugere (n=506) 2008	Brugerne (n=500) 2006
Overførsel af viden og kompetencer	67,6 %	71,4 %
Løsning af et konkret teknisk problem for virksomheden	63,3 %	64,0 %
Bedre beslutningsgrundlag for virksomhedens dispositioner	58,7 %	65,4 %
Nye kontakter/etablering af netværk med eksperter	44,7 %	46,0 %
Styrkelse af virksomhedens konkurrenceevne	42,9 %	46,8 %
Udvikling af nye eller eksisterende produkter/services	26,3 %	39,0 %
Udvikling af ny eller eksisterende produktionsteknologi	17,8 %	29,8 %
Øget beskæftigelse i virksomheden	9,9 %	11,6 %
Iværksættelse af organisatoriske forandringer i virksomheden	8,1 %	15,0 %
<i>Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008</i>		

Sammenlignes undersøgelserne i 2006 og 2008 er det tydeligt, at der er en lidt mindre andel af virksomhederne, som oplever konkrete forbedringer på tværs af tabellens kategorier. Stadig er det generelle billede positivt med en lang række synergier i forbindelse med samarbejdet med GTS-institutterne. De mest markante fald er inden for udvikling af nye produkter og services samt udvikling af produktionsteknologi.

Forklaringen kan ligge i forskydninger af karakteren af de gennemførte projekter og kan derfor ikke tages som et direkte mål for en lavere effekt eller værdi af samarbejdet. Det kan hverken de gennemførte cases eller anden databehandling bekræfte.

GTS-samarbejde giver VELUX grønnere produkter

VELUX-koncernen benytter GTS-institutterne til at indhente specialistviden på områder, der supplerer virksomhedens egne spidskompetencer. Det skaber grønnere produkter og bedre viden om, hvor der kan fremmes en miljøvenlig produktion.

Gennem en årrække har VELUX samarbejdet med Force Technology om at gennemføre miljøvurderinger af VELUX produkter.

Miljøvurderinger er såkaldte 'vugge-til-grav'-analyser, som sætter fokus på den miljøbelastning, som de forskellige materialer har.

Force Technologys eksperter inden for miljøvurderinger bistår på denne måde VELUX til at få et samlet overblik over produkternes miljømæssige livscyklus, så der skabes rum for at nedbringe den samlede miljøbelastning.

Resultatet er bl.a. at VELUX med udgangspunkt i vugge til grav analysen har udarbejdet en miljødeklaration, som hjælper VELUX med at informere kunderne omkring de miljømæssige kvaliteter i virksomhedens produkter.

Niels Olsen fra VELUX afdeling for Health, Safety and Environment udtrykker det således: "Samarbejdet med Force Technology har gjort os væsentligt klogere på vores egne produkter. Ved at få miljødeklareret vores materialer, har vi kunnet reducere miljøbelastningen."

Det smarte ved samarbejdet er ifølge Niels Olsen, at VELUX kan hente eksperter og spidskompetencer ind i virksomheden i det omfang det er nødvendigt uden at skulle opbygge egne afdelinger på alle områder: "Der kan være områder, hvor vi har behov for så specialiseret viden, at det ikke kan beskæftige et helt fagligt miljø internt i virksomheden, og her er GTS-institutterne rigtig gode samarbejdspartnere".

Næste projekt i samarbejde med GTS-institutterne er udvikling af et datagrundlag til at vurdere VELUX koncernens 'Carbon footprint', dvs. virksomhedens samlede CO2 belastning. Med Force Technology som rådgivere er VELUX i færd med at identificere de områder, hvor CO2 belastningen kan nedbringes til gavn for miljøet.

VELUX er en international virksomhed, der blev grundlagt i 1941 ud fra en vision om at skabe bedre bygninger med masser af dagslys og frisk luft.

VELUX, der har produktionsselskaber i 10 lande og salgsselskaber i knap 40 lande, er globalt et af de stærkeste brands i byggematerialeindustrien og afsætter sine produkter over det meste af verden.

Der er beskæftiget mere end 10.000 medarbejdere, heraf ca. 3.000 i Danmark. VELUX Gruppen har hovedsæde i Hørsholm nord for København og produktions-, administrations- og udviklingsafdelinger fordelt over hele landet.

VELUX samarbejder løbende med en række GTS-institutter og andre videninstitutioner i ind- og udland.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

3.5 Brugernes tilfredshed med GTS-nettets ydelser

Det lille fald i virksomhedernes oplevelse af effekten og værdiskabelsen i samarbejdet med GTS-institutterne kunne tænkes at slå i gennem på den generelle tilfredshed med GTS-institutterne.

Tabel 3.9 viser, virksomhedernes angivelse af, hvor tilfredsstillende samarbejdet har været med GTS-institutterne.

Tabel 3.9: Hvor tilfredsstillende har ydelsen eller ydelserne været?		
	Brugere (n=506) 2008	Brugerne (n=500) 2006
Meget tilfredsstillende	53,8 %	42,4 %
Delvis tilfredsstillende	39,3 %	49,8 %
Delvis utilfredsstillende	1,8 %	3,4 %
Meget utilfredsstillende	0,2 %	0,6 %
Ved ikke	4,9 %	3,8 %
Total	100 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

I alt er 53,8 % af virksomhederne meget tilfredse med deres samarbejde med GTS-institutterne. Ligeledes finder 39,3 % af brugerne ydelserne fra GTS-institutterne delvis tilfredsstillende. Sammenlagt betyder det at 93,1 % af brugervirksomhederne finder ydelserne fra GTS-institutterne meget eller delvis tilfredsstillende. 1,8 % af virksomhederne mener at ydelserne har været delvis utilfredsstillende og kun 0,2 % af brugerne har oplevet samarbejdet med GTS-institutterne som meget utilfredsstillende.

Sammenlignes tallene fra 2008 med 2006 ses det, at tilfredsheden med ydelserne overordnet set er den samme for de to undersøgelser, dog med en relativ markant forskydelse fra "Delvis tilfredsstillende" til "Meget tilfredsstillende" i 2008. Det tegner et positivt billede af, at GTS-institutterne har formået, at fastholde og endda udvikle den høje brugertilfredshed fra 2006 til 2008.

Oxford Research har beregnet kryds mellem branchetilhørsforhold og tilfredshed. Resultaterne viser, at der ikke er forskel i tilfredsheden med GTS-institutterne mellem brancherne, og resultaterne er derfor ikke vist i tabelform. Hypotesen kunne have været, at de brancher, som er overrepræsenteret i forhold til landsgennemsnittet, også er de mest tilfredse brancher, mens fx vidensservice, hvis andel er underrepræsenteret, således skulle være mindre tilfredse. Denne hypotese er der ikke belæg for.

Ligeledes er der beregnet kryds mellem tilfredshed og virksomhedsstørrelse, hvilket heller ikke giver et signifikant resultat. Der er således en helt jævn fordeling i andelen af tilfredse virksomheder uanset virksomhedsstørrelse. I kapitel 1 fremgår endvidere resultatet af et kryds mellem geografi og tilfredshed, som ligeledes giver et jævnt fordelt billede.

Konklusionen er således, at tilfredsheden med GTS-institutterne er en individuel oplevelse, som ikke afhænger af hverken virksomhedsstørrelse, branche eller geografi.

Kapitel 4 sætter fokus på brugerne af GTS-institutternes bedømmelse af, på hvilke områder ydelserne kan forbedres. Der lægges vægt på en sammenligning med 2006-undersøgelsen, men det skal understreges, at når det gælder andelen af utilfredse brugere, så er der en vis statistisk usikkerhed knyttet til de relativt små populationer.

4.1 Sammenfatning

Tilfredsheden med GTS-institutternes ydelser er stor. Det viste kapitel 3. Men også lysten til at gentage et samarbejde med GTS-institutterne er markant. Således angiver to ud af tre virksomheder at de ”meget sandsynligt” vil gøre brug af GTS-institutterne i fremtiden.

Blandt de få brugervirksomheder, der ikke ønsker at bruge GTS-institutterne i fremtiden, angiver 91 % at de ikke har behov ydelserne, mens kun hver fjerde angiver prisen som barriere. Omvendt angives prisen som den klart vigtigste barriere blandt de virksomheder, der ønsker et fortsat samarbejde med GTS-institutterne.

De primære råd til GTS-institutterne knytter sig til bedre markedsføring af deres ydelser, så kendskabet til de forskellige typer af rådgivning øges. Det skal dog understreges, at andelen af virksomheder, der efterlyser dette er faldende i perioden 2006-08. Det fremstår dog stadig som den væsentligste forbedringsmulighed. Endvidere viser undersøgelsen, at andelen af virksomheder, der finder det nemt at kommunikere med GTS-institutterne er faldet markant.

4.2 Fremtidig brug af GTS-institutterne

I kapitel 3 fremgik det jf. tabel 3.9 at hele 93,1 % af brugervirksomhederne er meget eller delvist tilfredse med samarbejdet med GTS-institutterne. Den fremtidige brug af GTS-institutterne er et andet mål for tilfredsheden blandt brugervirksomhederne.

Tabel 4.1 viser sandsynligheden for, at brugerne vil benytte GTS-institutterne i fremtiden.

Tabel 4.1: Hvor sandsynligt er det, at virksomheden vil gøre brug af et eller flere af GTS-institutterne fremover?		
	2008 (n=506)	2006 (n=500)
Meget sandsynligt	67,2 %	68,0 %
Sandsynligt	28,3 %	26,2 %
Sandsynligvis ikke	3,0 %	4,6 %
Slet ikke sandsynligt	0,6 %	0,4 %
Ved ikke	1,0 %	0,8 %
Total	100 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research 2006

I 2008 svarer 95,5 % af brugerne, at de ”Meget sandsynligt eller sandsynligt” vil benytte et GTS-institut i fremtiden. Heraf svarer 67,2 % ”Meget sandsynligt”. Kun 3 % svarer, at de ”Sandsynligvis ikke” vil anvende et GTS-institut i fremtiden og kun 0,6 % anfører, at det slet ikke er sandsynligt, at virksomhederne vil søge bistand hos GTS-institutterne igen.

Sammenlignes data fra 2006 med 2008 så er konklusionen, at brugervirksomhederne ikke har ændret adfærd i forholdet til brugen af GTS-institutterne i fremtiden, og at de fine resultater er bevaret.

For at uddybe ovenstående blev virksomhederne spurgt om de vigtigste årsager til, at de ønsker at samarbejde med GTS-institutterne igen.

Tabel 4.2: Hvorfor forventer du, at virksomheden vil benytte sig af et GTS-institut igen?		
	2008 (n=506)	2006 (n=500)
Har stort behov for GTS-nettets ydelser	73,0 %	49,7 %
Andre kan ikke tilbyde den samme ydelse	55,7 %	52,0 %
Kvaliteten af ydelserne er høj	41,6 %	33,9 %
GTS-nettet er i høj grad gearet til at imødekomme vores behov	33,3 %	44,4 %
Det er let at kommunikere med GTS-institutterne	16,0 %	46,3 %
Prisen er rimelig	14,1 %	25,5 %
Andre årsager	21,1 %	19,7 %
Ved ikke	4,5 %	1,3 %

*Note: Hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, hvorfor det samlede procenttal overstiger 100 %
Svarene er vægtet, så der er lige mange svar på tværs af årene
Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research 2006*

Ses der på undersøgelsen fra 2008 er den vigtigste grund til at brugerne forventer, at de vil benytte GTS-institutterne igen, at de har et stort behov for GTS-nettets ydelser (73 %), hvilket er en markant stigende andel fra 2006. Tabellen viser endvidere, at GTS-institutterne udmærker sig ved at tilbyde ydelser, som andre ikke kan levere og at kvaliteten generelt vurderes højt.

De største fald sker inden for kategorien ”prisen er rimelig”, samt en stor nedgang i andelen af virksomheder, der finder det let at kommunikere med GTS-institutterne. Det er ganske betydelige nedgange, som blandt andet har betydet at kun hver sjette virksomhed fremhæver kommunikationen med GTS-institutterne som en medvirkende årsag til at gentage et samarbejde, mens det knap var hver anden virksomhed i 2006.

Ligeledes fremhævede næsten hver fjerde virksomhed rimelige priser, som et argument for at gentage samarbejdet, hvilket kun fremhæves af hver syvende virksomhed i 2008.

4.3 Barrierer for brug af GTS-nettet

I tabel 4.3 er det virksomheder, der har svaret, at de sandsynligvis ikke eller slet ikke vil gøre brug af GTS-institutter fremover, der begrunder deres svar. Der er meget få brugere, der har svaret, at de ikke forventer at benytte et GTS-institutterne igen. Derfor skal der tages et kraftigt forbehold for at enkeltvirksomheders udsagn får en relativ stor vægt og betydning i denne sammenhæng.

Tabel 4.3: Hvis virksomheden ikke forventer at benytte sig af et GTS-institut igen, hvad er da årsagen til det?		
	2008 (n=18)	2006 (n=24)
Har ikke behov for GTS-nettets ydelser	89 %	67 %
Kender ikke ydelserne	27 %	17 %
Kvaliteten af ydelsen er for ringe	27 %	25 %
Prisen er for høj	27 %	29 %
Andre kan tilbyde den samme ydelse	11 %	33 %
Det er for vanskeligt at kommunikere med GTS-institutterne	11 %	13 %
GTS-institutterne er i for ringe grad gearret til at imødekomme vores behov	11 %	42 %
Andre årsager	89 %	13 %

Note: Hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, hvorfor det samlede procenttal overstiger 100 %
Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallup for Oxford Research A/S 2006

I 2008 er der 18 virksomheder, svarende til 3,5 %, der anfører, at de ikke forventer at benytte et GTS-institut igen. Heraf svarer 89 % både at de ikke har behov for GTS-nettets ydelser og at der er andre årsager til at virksomhederne ikke ønsker at anvende GTS-institutterne igen.

Cirka 27 % af virksomhederne anfører som årsag til at de ikke ønsker at anvende GTS-institutterne igen, at de ”Ikke kender ydelserne”, ”Kvaliteten af ydelserne er for ringe” og ”Prisen er for høj”.

Sammenlignes der med data fra 2006 så ser det lidt anderledes ud i 2006. Men dette kan forklares ved det relativt store statistiske usikkerheder, der opstår i forbindelse med at populationerne bliver meget små.

I relation til ovenstående beskriver tabel 4.4 hvilke forhold, der begrænser brugernes fremtidige brug af GTS-institutterne.

Tabel 4.4: Hvilke forhold begrænser jeres brug af GTS-institutter?		
	2008 (n=506)	2006 (n=500)
Prisen på ydelsen	62,9 %	47,0 %
For lille kendskab til ydelserne	33,4 %	39,9 %
Udbyder ikke relevante service	20,0 %	25,7 %
Ydelsen er generelt målrettet store virksomheder	7,8 %	11,9 %
Kvaliteten af institutternes rådgivning	5,6 %	13,8 %
Dårlig geografisk beliggenhed i forhold til virksomheden	5,0 %	7,8 %
Andet	65,7 %	16,4 %

Note: Hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, hvorfor det samlede procenttal overstiger 100 %
Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallup for Oxford Research A/S 2006

Den helt overvejende begrænsning på brugen af GTS-institutterne er prisen på ydelserne. Her er der sket en stigning fra 47 % i 2006 til 62,9 % i 2008 af virksomheder, der angiver dette som en begrænsning. Ellers er de øvrige markante begrænsninger kendskabet til ydelserne og udbud af relevante ydelser. Men for disse begrænsninger ses et beskedent fald i perioden 2006 til 2008.

Brand og svamp holdes i skak af GTS institutter

Det rådgivende ingeniørfirma Rostgaard A/S udfører en række varierende opgaver indenfor ingeniørbranchen. Virksomheden tilbyder ydelser i form af traditionelle ingeniøropgaver som konstruktion og bygningsrådgivning samt kompetencer inden for mere specifikke byggestyringsdiscipliner. Således tilbyder virksomheden ydelser gående fra rådgivning om VVS og kloakering til juridisk byggeteknisk rådgivning.

Indenfor byggebranchen, er det særdeles vigtigt, at de konstruktioner der udføres lever op til de standarder, der kræves af nutidens byggekonstruktioner. Derfor benytter virksomheden Rostgaard A/S sig af GTS-institutternes specialiserede viden i forbindelse med etablering og justering af nye såvel som eksisterende konstruktioner.

En aktiv samarbejdspartner for Rostgaard A/S er GTS-instituttet Dansk Brand- og sikringstekniks Institut (DBI). Det er specielt i forhold til brandteknisk rådgivning, hvor instituttets kompetencer indenfor brandsikring benyttes. Administrerende direktør Flemming Rostgaard udtaler "i forbindelse med etableringen af nye bygninger tager vi typisk kontakt til DBI, hvis konstruktionen er særlig kompleks. De har de rette kompetencer til at vide eksempelvis hvilken brandklasse en konstruktion tilhører, og vi sætter pris på deres ekspertise og hurtige procedurer. Vi fremsender typisk forespørgslen med en skitse over projektet på en fax, hvorefter DBI hurtigt vender tilbage med en besvarelse. Det fungerer glimrende".

Det rådgivende ingeniørfirma Rostgaard A/S benytter sig også af andre GTS-institutter, end DBI på det brandtekniskområde. Teknologisk Institut fungerer også som en samarbejdspartner på indeklimaområdet, hvor specielt instituttets kompetencer indenfor svampeområdet i bygningskonstruktioner benyttes. Ifølge Flemming Rostgaard er denne procedure også præget af hurtighed og enkelthed, "vi udtager en prøve i konstruktionen, som vi eksempelvis mistænker for at være skimmelsvamp. Dette sender vi til undersøgelse hos Teknologisk Institut – og typisk har vi et svar indenfor et par dage. Vi sætter pris på en kort og præcis behandlingstid".

Ifølge Flemming Rostgaard er kontakten til GTS-institutterne ikke præget af en løbende dialog, derimod bruger virksomheden institutterne når der er brug for det i en aktuel sag. Derfor sættes der pris på den relativ korte behandlingstid, og Flemming Rostgaard vurderer, at virksomheden også fremadrettet vil bruge GTS-institutter som en aktiv medspiller når et projekt har en dimension, hvor et GTS-institutts kompetencer med fordel vil kunne anvendes.

.....

Rostgaard, rådgivende ingeniører, tilbyder at løse traditionelle ingeniøropgaver, samt services inden for alle byggestyringsdiscipliner. Virksomheden har kompetencer indenfor statistik/konstruktion, betontechnologi, VVS, ventilation, kloak, el, byggeteknisk jura samt driftsrådgivning. Virksomheden holder til i Roskilde.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

4.4 Forbedringer af GTS-nettets ydelser

Teknisk rådgivning har været en historisk kerneydelse for GTS-institutterne. Derfor blev der i 2006 spurgt særskilt til virksomhedernes behov og ønsker inden for dette område, hvilket gentages i indeværende undersøgelse.

Tabel 4.5 beskriver i hvilken udstrækning brugervirksomhederne mangler tilbud indenfor teknisk service og rådgivning.

Tabel 4.5: I hvilken udstrækning mener du, at der mangler tilbud indenfor teknisk service og rådgivning rettet mod virksomheder?		
	2008 (n=506)	2006 (n=500)
Stor udstrækning	3,6 %	3,4 %
Nogen udstrækning	11,8 %	28,0 %
Lille udstrækning	20,7 %	31,0 %
Slet ikke	51,0 %	25,6 %
Ved ikke	12,8 %	12,0 %
Total	100 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Der er 3,6 % af brugervirksomhederne, der mener, at de i ”Stor udstrækning” mangler relevant rådgivning og 11,8 % svarer, at de i ”Nogen udstrækning” mangler de rette ydelser. Hele 71,7 % mener, at der ”Slet ikke eller kun i lille udstrækning” mangler tilbud indenfor teknisk service.

I forhold til 2006 er der flere brugervirksomheder i 2008 som (51 %) der ”Slet ikke” mangler relevante tilbud indenfor teknisk service og rådgivning.

I tabel 4.6 er brugerne blevet bedt om at forholde sig til, om der er områder hvor GTS-institutterne kan forbedre sig.

Tabel 4.6: Mener du, at der er ting, som et eller flere GTS-institutter burde gøre anderledes?		
	2008 (n=433)	2006 (n=325)
Bedre til at markedsføre deres ydelser	34,0 %	61,5 %
Bedre teknisk kunnen	10,7 %	6,2 %
Bedre forståelse for virksomhedens situation og behov	8,5 %	13,5 %
Lavere priser	8,5 %	19,7 %
Større faglighed	6,4 %	8,3 %
Bedre forståelse for ledelse og strategi	2,1 %	6,5 %
Andet	8,5 %	5,5 %
Nej	32,0 %	26,8 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Det er interessant at 34 % mener, at GTS-institutterne bør være bedre til at markedsføre deres ydelser. Det er et markant fald fra 2006, hvor 61,5 % fremhævede dette som en anbefaling til GTS-institutterne.

GTS udvikler energineutrale væksthuse

Fyn er centrum for mange af Danmarks gartnerier og væksthuse. Samtidig er det centrum for et spændende projekt, som skal revolutionere energibalancen og gøre væksthuse energineutrale.

Anledningen er, at Danmark i 2009 skal være vært for United Nations Climate Change Conference, og fokus er derfor blandt andet på global opvarmning, klimaforandring og CO2 reduktion. Gartneriet Hjortebjerg er i forbindelse med klimakonferencen ved at udvikle en demonstrationsmodel til energineutrale væksthuse i samarbejde med AGRO TECH.

Demonstrationsprojektet handler om bedre udnyttelse af solens energi i relation til væksthusenes energiforbrug, og projektet samarbejdspartnere udgøres, ud over AGRO TECH og Gartnerier Hjortebjerg, af Syddansk Universitet, Region Syddanmark og en række underleverandører. Projektet er dermed et tværgående forsknings- og udviklingsprojekt om bæredygtighed og reduktion af CO2.

Demonstrationsmodellen skal være klar til klimakonferencen i efteråret 2009 og tanken er at konferencens deltagere skal se modellen anvendt ved forskellige åbenhus arrangementer.

Gartneri Hjortebjerg har yderligere haft samarbejdet med AGRO TECH omkring udviklingen af et klimacomputerprogram baseret på statistiske data, der kan være med til at reducere varmekonsumet i væksthuse med helt op til 35 %. I dette projekt var der tale om et gensidigt læringsforløb, hvor Gartneri Hjortebjerg på den ene side fik adgang til et avanceret computerprogram og bagvedliggende statistiske data. Og AGRO TECH på den anden side fik viden om de praktiske erfaringer ved anvendelse af computerprogrammet.

Ifølge Steen Thomsen fra Gartneri Hjortebjerg har "Hjortebjergs samarbejde med AGRO TECH løftet gartneriets praktiske formåen. Ideerne har været i Hjortebjerg hele tiden og AGRO TECH har været med til at føre dem ud i livet. AGRO TECH fungerer som en slags *realiseringspartner*". Netop AGRO TECH's specialiserede viden om væksthuse og klimastyring er deres helt klare styrke og "instituttet fungerer som bindeled mellem erhvervsliv, F&U og offentlige midler".

Steen Thomsen har gode erfaringer med at samarbejde med AGRO TECH, og pointerer at samarbejdet fungerer bedst, hvis man fra starten har en klar målsætning med projektet, gør sig klart om den rigtige viden eksisterer i det pågældende GTS-institut og gør sig klart at den anvendelsesorienterede vinkel i projektet er vigtigt fra erhvervmæssigt perspektiv.

Gartneriet Hjortebjergs historie går tilbage til 1933, hvor Åge og Alma Thomsen købte ejendommen på Hjortebjergvej og startede produktion af frugt og grønt.

I 1963 byggedes det første væksthuse, som lagde grundstenen til den potteplante-produktion, som i dag er forretningsgrundlaget i Gartneriet Hjortebjerg I/S.

Op igennem 1970'erne og 80'erne blev produktionsarealet udvidet til nu 5000 m². Det er således med baggrund i mange års erfaring at Gartneriet Hjortebjerg I/S i dag er blandt Danmarks største udbydere af planter. Udviklingen i 1990'erne med fokus på miljørigtig opvarmning gjorde desuden, at gartneriet skiftede fra olie til den mere miljøvenlige naturgas.

Gartneri Hjortebjerg er beliggende på Fyn i Hårslev ved Sønderø.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

Mens fokus i indeværende brugerundersøgelse naturligt har været på de virksomheder, der benytter sig af GTS-institutterne, retter dette kapitel sig mod ikke-brugerne. Disse virksomheder fungerer som kontrolgruppe og er repræsentative for danske virksomheder på landsplan.

I et fremadrettet perspektiv er det ligeså vigtigt at kende barriererne blandt ikke-brugerne, som styrkerne blandt brugerne af GTS-institutterne.

5.1 Sammenfatning

Overordnet set viser udviklingen fra 2006 til 2008 et fald i kendskabet til GTS-institutterne. Kun hver tyvende virksomhed blandt ikke-brugerne har helt sikkert hørt om GTS-institutterne, hvilket tidligere gjaldt hver tredje virksomhed i kontrolgruppen. Det er et markant fald i kendskabsgraden for denne gruppe, hvor nu hele 77,8 % ikke har hørt om GTS-institutterne.

Hele 95,1 % af kontrolgruppen angiver da også at manglende kendskab er den vigtigste årsag til, at de ikke har benyttet sig af GTS-institutterne.

Samtidig viser tallene også en stigning i andelen af virksomheder, der angiver at GTS-institutterne ikke dækker de områder, hvor virksomheden har behov for rådgivning. Samtidig er der en markant stigning i andelen af virksomheder, der oplever, at det er vanskeligt at identificere den rette person i et GTS-institut.

Modsat er andelen af ikke-brugere, der angiver, at prisen for GTS-institutternes ydelser er en barriere faldet. Kun hver tredje respondent angiver, at prisen er for høj, mens det var hver anden virksomhed i 2006.

5.2 Karakteristik af ikke-brugerne

Indledningsvist præsenteres en række karakteristika for ikke-brugerne set i relation til landsplan, samt til undersøgelsen i 2006.

Tabel 5.1 viser, at ikke-brugerne har en branchespredning, som lægger sig relativt tæt op af landsgennemsnittet. Der er ofte en lille underrepræsentation af vidensservice virksomheder i denne type omnibus undersøgelser, mens fremstillingsvirksomheder ofte er nemmere at træffe telefonisk. Men det samlede billede er en branchefordeling, som er meget repræsentativ i forhold til landsplan.

Tabel 5.1: Den branchemæssige fordeling		
	Ikke-brugere (n=500)	Landsplan
Landbrug / fiskeri	1,8 %	2,2 %
Råstof	0,8 %	0,2 %
Forsyning	2,2 %	1,0 %
Fremstilling	22,6 %	10,3 %
Byggeri	11,0 %	10,6 %
Manuel service, handel	27,4 %	26,2 %
Transport	4,8 %	4,9 %
Videnservice, penge, ejendomme	11,8 %	23,0 %
Øvrige erhverv	17,6 %	21,7 %
Total	100 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008

Ser man på ikke-brugernes omsætningstal ligner de meget tallene fra 2006 og illustrerer således den forventede kontinuitet (se tabel 5.2). Andelen af virksomheder med en omsætning lavere end 5 mio. kr. er, som man kunne forvente, faldet. Dette kan formentlig delvis forklares ved inflation og andre markedsdynamikker.

Tabel 5.2: Ikke-brugervirksomhedernes omsætning		
	2008 (n=500)	2006 (n=506)
Mindre end 5 mio. kr.	8,2 %	12,6 %
5 - 19 mio. kr.	44,8 %	38,4 %
20 - 49 mio. kr.	21,2 %	23,5 %
50 - 200 mio. kr.	14,6 %	13,2 %
Over 200 mio. kr.	11,1 %	11,3 %
Total	100 %	100 %

Kilde: Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research A/S 2006

Andelen af store virksomheder i gruppen af ikke-brugere er mindre end gruppen af virksomheder, der bruger GTS-institutterne. Dette billede bekræftes af tidligere undersøgelser, men som det fremgik af kapitel 1 er den relative andel af store virksomheder i brugergruppen faldende.

Stadigvæk er konklusionen dog, at virksomhederne i ikke-bruger gruppen generelt er mindre, hvilket der metodisk er taget forbehold for de steder, hvor det er relevant.

5.3 Forbedringer af GTS-nettets ydelser

Som et led i undersøgelsen blandt ikke-brugere er der spurgt til kendskabet til GTS-institutterne med udgangspunkt i, om virksomhederne har hørt om et eller flere GTS-institutter.

Her er der sket en mærkbar forandring i kendskabsgraden fra 2006 til 2008, som det fremgår af tabel 5.3:

Tabel 5.3: Har du hørt om de Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter?		
	2008 (n=500)	2006 (n=506)
Ja, har helt sikkert hørt om de Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter	4,0 %	35,0 %
Ja, mener at have hørt om de Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter	18,2 %	20,6 %
Nej, har ikke hørt om de Godkendte Teknologiske Serviceinstitutter	77,8 %	44,5 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research A/S 2006

Man skal være forbeholdende overfor at identificere en trend på baggrund af to observationer, men der er sket en tydelig forandring i retning af, at en større andel af virksomheder, slet ikke kender GTS-institutterne. Hvor cirka halvdelen af virksomhederne i 2006 havde hørt om GTS-institutterne er det i dag kun hver femte virksomhed i ikke-brugergruppen, som angiver et kendskab til GTS-nettet.

Det skal understreges, at der ikke er ændret på spørgsmålsformuleringen eller evt. hjælpeoplysninger i de to undersøgelser. Da virksomhedspopulationen samtidig er vurderet på almindelige baggrundskarakteristika, som er meget ensartede i de to undersøgelser, må det opfattes som en markant reduktion i kendskabsgraden blandt ikke-brugerne.

Det lavere kendskab giver sig også udtryk i, at langt færre virksomheder i 2008 har angivet, hvor GTS-institutterne kan forbedre sig, som det fremgår af tabel 5.4. Der skal derfor tages et betydeligt forbehold i forhold til sammenligninger på tværs af de to undersøgelser.

Tabel 5.4: GTS-nettet består af de førnævnte virksomheder. Mener du, at der er ting, som GTS-nettet burde gøre anderledes?		
	2008 (n=111)	2006 (n=n/a)
Bedre teknisk kunnen	4,5 %	4,0 %
Større faglighed	2,7 %	5,3 %
Bedre forståelse for virksomhedens situation og behov	3,6 %	8,7 %
Bedre forståelse for ledelse og strategi	0,9 %	4,2 %
Lavere priser	3,6 %	12,6 %
Bedre til at markedsføre deres ydelser	14,4 %	39,5 %
Andet	3,6 %	3,6 %
Nej	13,5 %	17,2 %
Ved ikke	65,8 %	34,6 %

Note: Hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, hvorfor det samlede procenttal overstiger 100 %
Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research A/S 2006

Det er fortsat markedsføring af GTS-institutternes ydelser, der er den primære indsatsmulighed i forhold til ikke-brugerne. Med forbehold for de meget små procentsatser er det interessant, at prisen ikke længere er det næst-vigtigste indsatsområde, det er nu bedre teknisk kunnen. Hele to ud af tre virksomheder angiver ikke overraskende, at de ikke ved, hvad GTS-institutterne bør gøre anderledes.

Helt centralt for GTS-institutterne er de bagvedliggende årsager til, hvorfor virksomhederne ikke anvender deres ydelser.

Den vigtigste årsag er ikke overraskende at virksomhederne mangler kendskab til GTS-institutterne, hvilket fremgår af figur 5.5. Her ligger således også et væsentligt potentiale for GTS-institutterne.

Den næst vigtigste årsag er ifølge ikke-brugerne, at ”GTS-nettet ikke dækker de områder, hvor vi har behov for teknologisk rådgivning”. Af de virksomheder, der har svaret på dette spørgsmål, angiver 63,2 % at de i høj grad eller nogen grad oplever at GTS-institutterne ikke matcher de behov virksomhederne har. I 2006 var andelen af virksomheder, der ikke oplever et match mellem behov og GTS-institutternes services på 50 %.

	2008		2006		Total
	I høj eller nogen grad	I ringe grad/slet ikke	I høj eller nogen grad	I ringe grad/slet ikke	
GTS-nettet dækker ikke de områder, hvor vi har behov for teknologisk rådgivning	63,2 %	36,8 %	50,0 %	50,0 %	100 %
GTS-nettet har ikke den fornødne kompetence og ekspertise	34,6 %	65,4 %	34,8 %	65,2 %	100 %
Vi bruger andre eksterne rådgivere for at få dækket behovet for teknologisk rådgivning	60,7 %	39,3 %	57,2 %	42,8 %	100 %
GTS-nettet er i for ringe grad gearret til at imødekomme vores behov	57,1 %	42,9 %	54,4 %	45,6 %	100 %
Det er vanskeligt at identificere den relevante vidensperson i GTS-institutterne	60,7 %	39,3 %	34,8 %	65,2 %	100 %
Vi har et begrænset kendskab til GTS-nettet	95,1 %	4,9 %	87,8 %	12,2 %	100 %
Kvaliteten af ydelsen er for ringe	18,2 %	81,8 %	12,8 %	87,2 %	100 %
Prisen på ydelserne fra GTS-nettet er for høj	36,4 %	63,6 %	52,3 %	47,7 %	100 %
Vi har dårlige erfaringer med brugen af GTS-nettet	0 %	100 %	5,5 %	94,5 %	100 %
Den geografiske placering af GTS-institutterne er et problem	4,8 %	95,2 %	11,7 %	88,3 %	100 %
Vi har ikke behov for ekstern rådgivning	54,7 %	45,3 %	47,8 %	52,2 %	100 %

Note: Bemærk at kategorien "ved ikke" er taget ud, så det kun er den procentvise fordeling af respondenter, som har svaret, der indgår. Det betyder en væsentlig lavere n-værdi, til gengæld bliver det muligt at sammenligne på tværs af de to undersøgelser ved at variierende "ved ikke" frekvenser isoleres. 2006: n=305, 2008: n=286.

Kilde: Oxford Research A/S 2008

Det er interessant, at 60,7 % af virksomhederne angiver, at ”det er vanskeligt at identificere den relevante vidensperson i GTS-institutterne”.

Netop de personlige kontakter er ofte bindeleddet mellem private virksomheder og den offentligt finansierede forskning og vidensservice, så en stigning på dette område fra 34,8 % i 2006 til 60,7 % er markant.

Hertil kommer en lille stigning i andelen af virksomheder, der benytter andre eksterne rådgivere end GTS-institutterne, som er steget fra 57,2 % til 60,7 % i 2008. Men dette ligger absolut indenfor den statistiske usikkerhed og det er dermed usikkert om der er tale om en trend. Dette skal også ses i lyset af, at 54,7 % ikke oplever et behov for ekstern rådgivning. Det er dermed en lille stigning fra 2006, hvor 47,8 % angav dette som årsag til ikke at samarbejde med GTS-institutterne.

Omvendt er andelen af virksomheder, der angiver at prisen er medvirkende årsag til ikke at benytte GTS-institutterne faldet fra 53,2 % i 2006 til kun 36,4 % i 2008. Som kapitel 4 viste er samme tendens gældende blandt brugerne, der også i stigende grad anfører at prisen ikke er en barriere for yderligere samarbejde med GTS-institutterne. Ligeledes er geografiens betydning faldende. Kun en ud af tyve virksomheder oplever det som en barriere, mod mere en hver tiende virksomhed i 2006. Det bekræftes også af brugergruppen, hvor der også ses relativ stor spredning af brugere på landsplan.

Samtidig bekræftes, at det ikke er tidligere dårlige erfaringer med GTS-institutterne, som er årsagen til at virksomhederne ikke ønsker at indgå i et samarbejde. Her er andelen faldet helt til 0 % i 2008 fra 5,5 % i 2006. Der er dog en mindre stigning i andelen af virksomheder, der angiver at ”kvaliteten af ydelsen er for ringe”. Andelen er steget fra 12,8 % til 18,2 % i 2008.

Afslutningsvist er kontrolgruppen blevet spurgt om de i fremtiden vil gøre brug af GTS-institutterne. Dette er naturligvis et hypotetisk spørgsmål, som afhænger af mange faktorer for den enkelte virksomhed. Med det er interessant at andelen af virksomheder, der angiver, at de ”meget sandsynligt vil benytte GTS-institutterne fremover” er faldet markant fra 8,3 % i 2006 til kun 3,3 % i 2008.

Tabel 5.6: Hvor sandsynligt er det, at virksomheden vil gøre brug af et eller flere af GTS-institutterne fremover?

	2008 (n=390)	2006 (n=465)
Meget sandsynligt	3,3 %	8,3 %
Sandsynligt	16,7 %	28,5 %
Sandsynligvis ikke	37,7 %	35,7 %
Slet ikke sandsynligt	42,3 %	27,5 %
Total	100 %	100 %

Kilde: DMA Research for Oxford Research A/S 2008 og TNS Gallerup for Oxford Research A/S 2006

Samtidig er andelen af virksomheder, som slet ikke anser det for sandsynligt, at de vil benytte GTS-institutterne i fremtiden steget fra 27,5 % i 2006 til 42,3 % i 2008. Samlet set er billedet, at andelen af virksomheder blandt ikke-brugerne, der forventer et samarbejde med GTS-institutterne i fremtiden faldet markant.

Der er således en markant forskel mellem brugere og ikke-brugere af GTS-institutterne, idet andelen af brugere, der også fremover vil benytte GTS-institutterne er stigende.

Undersøgelsen bygger på et datagrundlag tilvejebragt gennem en større spørgeskemaundersøgelse blandt private brugere såvel som ikke-brugere af GTS-institutterne.

Det anvendte spørgeskema er udarbejdet af Oxford Research A/S i samarbejde med Forsknings- og Innovationsstyrelsen. Spørgeskemaet tager udgangspunkt i et lignende spørgeskema, der blev anvendt i forbindelse med en undersøgelse, som Oxford Research gennemførte i 2006. Herved har det været muligt at lave en sammenligning over tid, selvom der også er fundet behov for justering i enkelte spørgsmål. Dette er dog snarere undtagelsen end reglen.

Spørgeskemaundersøgelsen er gennemført som en telefon-survey af DMA Research i perioden 11. juni til 1. juli 2008.

Nærværende rapport er udarbejdet i perioden august – september 2008.

6.1 Undersøgellesdesign

Telefon-surveyen er gennemført efter den såkaldte CATI-metode (Computer Assisted Telephone Interviewing), hvor respondenterne guides gennem interviewet ved hjælp af et edb-program.

For at sikre at interviewteamet havde optimal kendskab til såvel GTS-institutterne som til erfaringerne fra undersøgelsen i 2006 afholdte Oxford Research og en repræsentant fra GTS-institutterne et oplæg for interviewteamet i Århus den 11. juni 2008. Mødet inkluderede såvel en generel præsentation af GTS-institutterne, samt en specifik introduktion til undersøgelsen og det tilhørende spørgeskema ved analytiker Jesper Hegelund Bertelsen, Oxford Research.

Målgruppe

Undersøgelsen har taget udgangspunkt i 506 interview blandt brugere af GTS-institutterne såvel som 500 interview blandt ikke-brugere. Dette antal er valgt ud fra en vurdering af, at undersøgelsen med samlet antal interview på 1.006 herved er repræsentativ for danske virksomheder.

Der er hovedsageligt gennemført interview blandt virksomheder med over 5 ansatte. Det skyldes, at det erfaringsmæssigt kan være vanskeligt at finde frem til de helt små virksomheder, som benytter sig af en given ydelse. Det blev desuden vurderet, at virksomheder med under 5 ansatte er mindre relevante i forhold til ikke-brugerne af GTS-institutterne.

I det følgende er de to populationer, henholdsvis brugerne og ikke-brugerne, beskrevet hver for sig, da der er forskel i den anvendte metode i forhold til, hvordan der er fundet frem til respondenterne.

Brugerne

Adgangen til relevant data om brugerne af GTS-institutterne har været af stor betydning. Det skyldes, at det, i forbindelse med gennemførelsen af en telefonsurvey, er afgørende, om der på forhånd er kendskab til de relevante interviewpersoner, eller om der skal ringes op til en tilfældig virksomhed og derigennem finde frem til relevante brugere af GTS-institutterne.

For at lette denne proces, har Forsknings- og Innovationsstyrelsen fremskaffet kontaktoplysninger på brugere af GTS-institutterne. Den samlede sample bestod efter dataoprensning af 1.676 brugere af GTS-institutterne.

Der blev gennemført 506 interview blandt GTS-institutternes bruger på baggrund af de lister, som GTS-institutterne har fremsendt til Oxford Research A/S.

Ikke-brugerne

For den del af undersøgelsen, som omfatter ikke-brugerne af GTS-institutterne, er alle virksomheder fundet gennem et udtræk fra KOB-databasen. Her er der lavet en tilfældig udvalgt stikprøve, som er repræsentativ på virksomhedsstørrelse og branche. Det totale antal ikke-brugere, der er gennemført interview med, er 500.

Overvejelser vedrørende vægtning af svar

I en analyse, hvor den reelle branchemæssige tilknytning for den undersøgte gruppe ikke kendes, er det naturligt at vægte resultatet i forhold til den generelle erhvervsstruktur, som eksempelvis den branchemæssige fordeling af virksomheder. Det betyder konkret, at hvis en branche er underrepræsenteret i en given undersøgelse, da vægtes de indkommende svar fra denne branche højere, således at branchen får en vægt, der afspejler branchens størrelse i dansk erhvervsliv.

I forhold til denne undersøgelse, er der imidlertid ikke lagt en vægt ind for brugerne af GTS-institutterne. Det skyldes, at størstedelen af brugerne er fundet ved hjælp af de brugerlister, som Forsknings- og Innovationsstyrelsen har fremskaffet.

Det må dog understreges, at den branchemæssige fordeling i indeværende undersøgelse ikke helt nøjagtigt afspejler den branchemæssige opgørelse, som fx fremgår af GTS-institutternes egne opgørelser, fx i Performanceregnskabet 2007.

Oxford Research valgte derfor i samordning med Forsknings- og Innovationsstyrelsen forsøgsvis at vægte bruger-gruppens branchefordeling, så den afspejlede angivelsen i performanceregnskabet side 11, figur 3. Herefter gennemførtes en række test for at kontrollere om resultaterne blev ændret i nævneværdig grad. Den fælles konklusion var, at der ikke er belæg for at foretage en vægtning af brancherne.

For det første er der ikke tale om markante forskydninger i resultaterne og for det andet vil en vægtning af 2008 undersøgelsen gøre den interessante sammenligning over tid fra undersøgelsen i 2006 mindre præcis.

Data er heller ikke vægtet i forhold til gruppen af ikke-brugere. Det skyldes, at en vægtning af data, efter eksempelvis branchefordelingen for danske virksomheder, blot ville forvride data i en u hensigtsmæssig retning. Argumentet er, at det generelt har været vanskeligt at få virksomheder inden for branchen ”vidensservice” til at deltage. Det skyldes, at denne type virksomheder generelt ikke efterspørger GTS-institutternes ydelser, og derfor har vanskeligt ved at forholde sig til denne type ydelser, hvorfor det også er vanskeligt at få dem til at deltage i undersøgelsen. Derfor ville det også her være forkert at vægte betydningen af disse virksomheder op i den samlede undersøgelse, da deres holdning sandsynligvis ikke vil være repræsentativ for gruppen af ikke-brugere af GTS-institutterne.

6.2 Tidsserieanalyse

Oxford Researchs og Forsknings- og Innovationsstyrelsens ambition med undersøgelsen i 2008 har været at vurdere udviklingen blandt GTS-institutternes brugere og ikke-brugere over tid.

Derfor har store dele af spørgeskemaet fra 2006 fundet genanvendelse akkurat ligesom indsamlingsmetoden har været identisk.

Der har imidlertid også været behov for at revidere enkelte spørgsmål og tilføje nye fokusområder. Det har i videst mulige omfang kunne lade sig gøre uden at skulle ændre markant på tidligere spørgsmål, men der har fundet justeringer sted inden for fx den anvendte brancheopdeling, samt spørgsmålet omkring virksomhedernes innovationsaktiviteter. I forhold til sidstnævnte parameter har det været Forsknings- og Innovationsstyrelsens ønske at sætte fokus på iværksættelse af ”særlige omfattende innovationsprojekter (målt på budgettet)”. Denne type af tilføjelser har kun meget indirekte haft en betydning for sammenligningen over tid. Det er Oxford Researchs vurdering, at tilføjelsen af nye svarkategorier kun i meget beskedent og primært i teoretisk omfang vil have indflydelse på resultaterne.

Et andet spørgsmål, som Oxford Research har behandlet metodisk, har været sammenligninger af procentsatser på spørgsmål, hvor respondenter har mulighed for at svare ”ved ikke”. Her kan forskellige ”ved ikke” procenter have indflydelse på sammenligningsgrundlaget. Løsningen har her været at tage respondenter, der har svaret ”ved ikke” ud i de tilfælde, hvor vi har sammenlignet over tid. Det gør antallet af besvarelser lidt mindre og det gør det vanskeligt at sammenligne procenttal, hvis man sidder med rapporten fra 2006 og rapporten fra 2008 i hånden på samme tid. Ulempen har endvidere været, at samtlige resultater fra 2006 undersøgelsen er blevet beregnet på ny.

Fordelen overskygger dog væsentligt ulemperne, da vi med denne metode opnår et mere rent sammenligningsgrundlag. Hermed kan der drages konklusioner over tid og undersøgelsen gøres robust i forhold til evt. fremtidige undersøgelser baseret på samme spørgeskema og indsamlingsmetode.

6.3 Best practise casestudier

Oxford Research har gennemført 10 casestudier blandt danske virksomheder med henblik på at identificere ”best practise” i samarbejdet mellem virksomhed og GTS-institut. Der betyder, at der ikke er tale om tilfældigt udvalgte virksomheder og at casestudierne derfor på ingen måde kan siges at være repræsentative for den generelle oplevelse af at samarbejde med et GTS-institut.

Tværtimod har udvælgelsesproceduren været at identificere de virksomheder, der har svaret ”meget tilfreds” med samarbejdet, og ”meget sandsynligt” at de vil samarbejde med et GTS-institut igen. Dette førte til en bruttoliste på 151 virksomheder.

Med udgangspunkt i bruttolisten blev virksomhederne kontaktet under hensyntagen til at sikre en vis spredning mellem GTS-institutterne og i virksomhedernes størrelse og branche.

I alt 35 virksomheder blev kontaktet eller forsøgt kontaktet.

De inkluderede virksomheder har fået case-beskrivelserne til godkendelse efter ønske.

>

Performanceregnskaber

1. Performanceregnskab for Videnskabsministeriets GTS-net
 - Innovation: Analyse og evaluering 01/2008
 2. Kommercialiseringsstatistik
 - Innovation: Analyse og evaluering 02/2008
 3. Performanceregnskab for Videnskabsministeriets Innovationsnetværk
 - Innovation: Analyse og evaluering 03/2008
 4. Performanceregnskab for Videnskabsministeriets Innovationsmiljøer
 - Innovation: Analyse og evaluering 04/2008
-

Evalueringer og effektmålinger

5. Evaluering af IDEA
 - Innovation: Analyse og evaluering 05/2008
 6. Effektmåling af forsknings- og innovationssamarbejder
 - Innovation: Analyse og evaluering 06/2008
 7. Open innovation and globalisation: Theory, evidence and implications, VISION era-net project
 - Innovation: Analyse og evaluering 07/2008
 8. Brugeranalyse af GTS-nettet
 - Innovation: Analyse og evaluering 08/2008
 9. Evaluation of Danish Industrial Activities ind the European Space Agency (ESA)
 - Innovation: Analyse og evaluering 09/2008
 10. Evaluation of the Danish Contributions to Space Research
 - Innovation: Analyse og evaluering 10/2008
 11. Evaluering af public service for opfindere (Opfinderrådgivningen)
 - Innovation: Analyse og evaluering 11/2008
-

Analyser

12. Den danske erhvervsstruktur – udviklingstendenser og dynamikker
 - Innovation: Analyse og evaluering 12/2008
 13. Innovation og innovationsbehov i servicesektoren
 - Innovation: Analyse og evaluering 13/2008
 14. Kortlægning af iværksætter- og entrepreneurshipkurser ved de 8 danske universiteter
 - Innovation: Analyse og evaluering 14/2008
 15. Kortlægning af indsatsen for fremme af innovation og entreprenørskab i de danske uddannelser – 2008
 - Innovation: Analyse og evaluering 15/2008
 16. Matchmaking mellem virksomheder og videninstitutioner
 - Innovation: Analyse og evaluering 16/2008
 17. Innovation i IKT – indsatser og effekter
 - Innovation: Analyse og evaluering 17/2008
 18. Major challenges in national research and innovation policy governance: Comparison and assessment of the approaches in the VISION era-net partner countries
 - Innovation: Analyse og evaluering 18/2008
 19. Inside Service Innovation – Challenging Policy
 - Innovation: Analyse og evaluering 19/2008
 20. Håndbog om Innovationsnetværk
 - Innovation: Analyse og evaluering 20/2008
 21. Videnpiloter – eksempler på vækst og innovation i små og mellemstore virksomheder
 - Innovation: Analyse og evaluering 21/2008
 22. Fra inspiration til innovation – casesamling fra offentlige og private organisationer
 - Innovation: Analyse og evaluering 22/2008
 23. Barriereanalyse for ErhvervsPhD-programmet
 - Innovation: Analyse og evaluering 23/2008
-

