



VIDEN DER STYRKER VIRKSOMHEDER I REGION SJÆLLAND

- et tilbud fra
fire videninstitutioner

ViiRS



VIDEN DER STYRKER VIRKSOMHEDER I REGION SJÆLLAND





ViiRS, Viden der styrker virksomheder i Region Sjælland, er et tilbud fra fire videninstitutioner i regionen: Erhvervsakademi Sjælland, University College Sjælland, Roskilde Universitet og Danmarks Tekniske Universitet. Vi styrker virksomheders konkurrencekraft ved at etablere samarbejder mellem virksomheder og de fire institutioner.

Målgruppen er alle virksomheder i Region Sjælland, især små og mellemstore virksomheder med op til 250 ansatte inden for brancherne fødevarer, bioøkonomi, bygge & anlæg samt transport & logistik.

ViiRS giver virksomheder én samlet indgang til den viden, der findes hos de fire institutioner. I dialog med virksomheden om konkrete udfordringer og idéer hjælper vores rådgivere med at etablere relevante samarbejder med forskere eller studerende. Samarbejdet kan dreje sig om alt fra forretningsudvikling til proces- eller produktudvikling.

Bliv inspireret af vores cases der beskriver nogle af de samarbejder, vi har faciliteret.

Læs mere på viirs.dk

Et samarbejde kan for eksempel omfatte:

- Workshop for gruppe af virksomheder, hvor virksomhederne bidrager med konkrete cases, der diskuteres med forskere og/eller studerende.
- Virksomhedens udfordring indgår som case i et længere undervisningsforløb, hvor en gruppe studerende kommer med deres bud på den bedste løsning, eller hvor den er genstand for et afgangsprojekt på bachelor- eller masterniveau.
- Studerende kommer i praktik på virksomheden.
- Virksomheden samarbejder med en af institutionerne om en Erhvervs-Ph.D.
- Virksomheden køber sig til forskning, adgang til testfaciliteter eller lignende på markedsvilkår (rekvireret forskning).
- Samfinansieret forskning hvor virksomheden og forskere sammen gennemfører et udviklingsprojekt, ofte af længere varighed og evt. med ekstern finansiering.

KONTAKT

Projektleder Dorthe Poulsen MacKay

DTU Risø Campus

@: dpma@dtu.dk

tlf. 93 51 16 94



Win-win i Nakskov

Alfa Laval fik en studerende fra Erhvervsakademi Sjælland (EASJ) i praktik i 10 uger. Han fik værdifuld erfaring, og virksomheden fik udført tests, der ellers ikke havde været tid til.

Alfa Laval i Nakskov laver organiske membraner til fødevarerindustrien. De bruges blandt andet til fremstillingen af enzymer, og når mejerierne skal have skilt vollen fra osten.

Membranerne er limet, og limen har forskellig styrke og kvalitet alt efter hvad de skal bruges til.

- Limstyrken er meget kritisk. I nogle tilfælde skal limen kunne modstå temperaturer op til 90 grader, i andre tilfælde skal den kunne holde til skift i pH-værdier mellem 1 og 13, fortæller Jan Møller, som er udviklingschef hos Alfa Laval.

Derfor faldt valget også på test af limstyrke, da virksomheden blev kontaktet af ViIRS med henblik på at indgå en 10 ugers praktikaftale med en vordende procesteknolog fra EASJ.

- Det var et projekt, vi havde i skuffen, men som vi nok aldrig havde fået tid til ellers. Vi købte et instrument, der kan teste kvaliteten af limtyper, og det sørgede den studerende for at køre ind og rette til. Det har givet os nogle nye muligheder for at kontrollere vores produkter og

dermed i sidste ende øge kvaliteten, siger Jan Møller.

Han ser praktikaftalen som en ren win-win situation.

- Den studerende fik noget praktisk erfaring, og for os ville det i værste fald blive neutralt. Hvis instrumentet ikke kunne bruges, havde vi bare været tilbage, hvor vi startede. Men det virker og er stadig i brug, siger Jan Møller.



- Den studerende fik noget praktisk erfaring, og for os ville det i værste fald blive neutralt. Hvis instrumentet ikke kunne bruges, havde vi bare været tilbage, hvor vi startede. Men det virker og er stadig i brug.

Det positive forløb har haft den sideeffekt, at Alfa Laval har indgået en "rigtig" uddannelsesaftale med en laborantelev, og det er første gang.

- Vi er et lille laboratorium med 6-10 ansatte, så det må ikke kræve for mange ressourcer at være vært for en praktikant. Men den studerende fra EASJ var stort set selvkørende, og vi kommer også i fremtiden til at bidrage på uddannelsessiden. Det vigtige er, at man er lige så seriøs i udvælgelsen, som hvis det var en almindelig ansættelse. Hvis begge parter skal have noget ud af det, skal man finde den rigtige, siger Jan Møller.

PARTNERE:

Alfa Laval i Nakskov og EASJ

FORM:

Praktiksamarbejde i 10 uger

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:

Har med små midler opnået nye muligheder for at højne kvaliteten uden at løbe en risiko



Branding og knowhow

Nilpeter i Slagelse håber at slå to fluer med ét smæk via sit ViiRS-samarbejde med Danmarks Tekniske Universitet (DTU): At gøre produktionen smartere og blive bedre kendt blandt de kommende ingeniører.

Nilpeters samarbejde med DTU har et dobbelt formål: At få løst en konkret produktionsmæssig problemstilling og at markedsføre sig som en mulig arbejdsplads for kommende ingeniører. Selv om virksomheden med hovedsæde i Slagelse næsten har eksisteret i 100 år, kniber det med opmærksomheden fra de studerende.

- Når man ikke lige ligger i København eller Odense kan rekrutteringen af ingeniører godt være en udfordring. Så vi ville gerne i kontakt med den viden, der findes på DTU, og blive synlig over for de studerende. Både som potentiel arbejdsplads og som samarbejdspartner i forbindelse med projekter og praktikforløb, siger Steen Hansen, som er udviklingschef.

Nilpeter har 220 ansatte i Slagelse og 500 på verdensplan. Virksomheden producerer etikettrykmaskiner, hvoraf nogle er standard og andre i større eller mindre grad er tilpasset den enkelte kundes behov. Og på første møde med DTU blev Steen Hansen og hans kolleger opmærksomme på, at DTU Management Engineering tidligere havde lavet et projekt for en ordreproducerende virksomhed som Nilpeter.

Så der blev givet hånd på et samarbejde, hvor Nilpeters fabrik i Slagelse bliver centrum for en treårig Erhvervs-Ph.D. Uden at gå for meget i detaljer handler forskningen om at konfigurere etiketmaskinerne, så behovet for specialtilpasning bliver så lille som mulig.



- Vi håber, at de studerende bliver opmærksomme på, at Nilpeter er en interessant virksomhed, både med hensyn til projektsamarbejder og jobmuligheder.

- Målet er, at vi skal have så meget standard som muligt. Men uanset hvor speciel en etiket kunden skal trykke, skal vores maskine kunne håndtere det. Hvis det ikke kan klares med en standardmaskine, skal den tilpasses. Og det handler så om at kunne fremstille den maskine enklere og smartere, så der bruges færre ingeniørtimer og færre arbejdstimer i produktionen, siger Steen Hansen.

Projektet gik i gang i maj 2016, så man vil tidligst se resultaterne i løbet af 2019. Men Steen Hansen er sikker på, at det konkrete samarbejde kan bruges til at nå det andet delmål om blive kendt på DTU.

- Vi håber, at de studerende bliver opmærksomme på, at Nilpeter er en interessant virksomhed, både med hensyn til projektsamarbejder og jobmuligheder.



PARTNERE:

Nilpeter A/S i Slagelse og DTU

FORM:

Udviklingsprojekt

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:

Har fået adgang til forskere og viden på DTU og potentielt nogle studerende

ViiRS



VIDEN DER STYRKER VIRKSOMHEDER I REGION SJÆLLAND

En fremtid til sårbare unge

Projektet JUMP giver selvtillid og åbner nye muligheder for unge, som ellers er meget langt fra arbejdsmarkedet.

- Vi havde en elev, som den første dag ikke turde sige sit navn i en større kreds. Efter tre dage stod hun og sang solo, mens andre spillede guitar til.

Det fortæller lektor Finn Sommer fra Roskilde Universitet (RUC), og det er en af flere succes historier fra projektet JUMP, som er et samarbejde mellem to sjællandske og to nordtyske produktionsskoler foruden RUC og Europa-Universität Flensburg. JUMP er en del af EU's Interreg-program, som skal udvikle det grænseoverskridende samarbejde – i dette tilfælde i Femern Bælt-regionen.

Eleverne på produktionsskolerne kan ikke klare adgangskravene til en erhvervsskole eller nogen anden uddannelse for den sags skyld. Som eksemplet ovenfor antyder, kan det også knibe gevaldigt med selvtilliden.

- Det er den mest udsatte gruppe af unge i forhold til uddannelse og arbejdsmarked. De har typisk haft nederlag i skolen, og nogle kan ikke læse og skrive, men det viser sig, at det faktisk kan lade sig gøre at give dem fornyet selvtillid på meget kort tid, siger Finn Sommer.

Der har blandt andet været afholdt såkaldte future camps, hvor elevernes egen fremtid på arbejdsmarkedet har været på skemaet. Og så har danske elever været i praktik i tyske virksomheder og omvendt.

Finn Sommer har tidligere været tovholder i et andet Interreg-projekt, hvor målgruppen var erhvervsskoleelever.

Men med elever fra produktionsskolerne kræves en helt anden tilgang, for eksempel når der skal indgås praktikaftaler.

- De fleste virksomheder ville aldrig reagere på en normal opfordring til at tage en praktikant fra en produktionsskole. Hvis vi skal have denne målgruppe til at rykke sig, skal både elever, skoler og virksomheder være direkte involveret, siger han.

Netop måden at samarbejde med virksomhederne på fik ViIRS til at fatte interesse, og ViIRS har finansieret en flyer om projektet, som blev indledt i februar 2016 og løber tre år.

- Andre af denne type projekter er tænkt oppefra, vi arbejder indefra og nedefra. Vi snakker med medarbejderne, for det duer ikke at snakke med topledelsen, hvis medarbejderne ikke er med. Og det er indtil nu lykkedes at få et samarbejde med 14 virksomheder i forskellige brancher, fortæller Finn Sommer.

Endemålet er, at de unge skal i uddannelse eller arbejde. Og det er lykkedes at få flere af dem drejet ind på et nyt spor.

- Nogle af dem har nogle drømme, som kan være svære at realisere. Én ville for eksempel gerne noget med IT, men det kan være kompliceret på kort sigt, og nu har han fundet ud af, at det også er sjovt at lave mad.

Vi arbejder indefra og nedefra. Vi snakker med medarbejderne, for det duer ikke at snakke med topledelsen, hvis medarbejderne ikke er med.

PARTNERE:

RUC, Europa Universität Flensburg og fire produktionsskoler i Danmark og Tyskland

FORM:

Udviklingsprojekt

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDERNE:

Giver udsatte unge en ny chance og åbner virksomhedernes øjne for en gruppe unge, de normalt ikke har øje for. I Nordtyskland er der således 30.000 ubesatte praktikpladser

Et lift for begge parter

Studerende fra University College Sjælland (UCSJ) og Erhvervsakademi Sjælland (EASJ) fik testet tværfagligheden, da de hjalp Ergolet i Korsør med at videreudvikle lift til genoptræning.

Friske øjne kan ofte se noget, som trætte øjne ikke kan. Og når de friske øjne sidder på mere end et halvt hundrede studerende fra fem forskellige studieretninger, kan der komme mange nye input.

Det var Korsør-virksomheden Ergolet's indgang til et ViIRS-samarbejde med UCSJ og EASJ. Sammen med Center for Hjerneskadede ved Københavns Universitet har Ergolet for nogle år siden udviklet en særlig lift, Ergo Trainer, der aflaster patientens egen vægt og dermed letter den fysiske genoptræning. Og i virksomheden havde man en ide om, at de studerende kunne hjælpe med at udvikle produktet yderligere.

- De studerende fik frie tøjler – vi vil ikke holde dem i bås. Er den for grim, for stor eller for klodset? Er der andre måder den kan bruges på? Og hvad kan vi gøre for at brande produktet og få en bedre økonomi i det, fortæller salgschef i Ergolet, Kent Hvidtfeldt.

De studerende repræsenterede studieretningerne sygeplejerske, ergoterapeut, pædagog, multimediedesigner og markedsøkonom. De fik en introduktion til ergo træneren og fik selv lov at prøve den, og så fik de ellers fire-fem måneder at arbejde i

med sparring på fastlagte tidspunkter undervejs. Forløbet blev afsluttet i efteråret 2015 og har blandt andet betydet, at Ergolet kan præsentere nogle flere anvendelsesmuligheder, når de er på salgssession.

- Efterfølgende har vi ansat en af de pædagogstuderende i et studiejob, og en af markedsøkonomerne skrev en bachelor om Ergo Trainers muligheder på markedet i England. Han ansatte vi, da han var færdig med sin uddannelse, og han skal fremover arbejde på vores kontor i England, siger Kent Hvidtfeldt.

Han kan sagtens forestille sig at gennemføre et lignende samarbejde igen.

- De unge har et drive og en nysgerrighed, og det er kun godt for os at blive udfordret. Samtidig er det jo et godt projekt for dem at kunne skrive på deres cv.

Én ting ville Kent Hvidtfeldt dog gerne lave om, hvis han havde muligheden:

- Vi forsøgte at få tværfagligheden ind, og det lykkedes delvist. Men hvis jeg skal give anbefaling til andre, skal det være en opfordring til at tænke tværfagligheden ind fra start. Det er en udfordring, men det betaler sig.

De unge har et drive og en nysgerrighed, og det er kun godt for os at blive udfordret. Samtidig er det jo et godt projekt for dem at kunne skrive på deres cv.



PARTNERE:

Ergolet i Korsør samt UCSJ og EASJ

FORM:

Samarbejde med studerende

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:

Samarbejdet hjalp virksomheden til at se nye muligheder, og de studerende fik praktisk erfaring ved at arbejde med en konkret case

ViIRS



VIDEN DER STYRKER VIRKSOMHEDER I REGION SJÆLLAND

Lettere at være natsygeplejerske

ANYgroup i Korsør fik hjælp fra 40 kommende bioanalytikere fra University College Sjælland (UCSJ) til at teste overvågningsudstyr på sygehus.

Vi lever længere, og muligheden for at behandle de sygdomme og lidelser, der især kommer med alderdommen, bliver bedre og bedre. Det betyder flere patienter på sygehuse, og hvis de skal kunne håndtere det, skal der udvikles nye, teknologiske hjælpemidler.

Virksomheden ANYgroup i Korsør har specialiseret sig i kalde- og alarmsystemer, som via sensorer kan fortælle hjemmesygeplejersken eller sosu-assistenten på plejehjemmet, hvis en dement borger falder om eller forlader hjemmet. Hidtil har systemet ikke kunnet anvendes på sygehuse, men det satte virksomheden sig for at lave om. Det skete i samarbejde med neurologisk afdeling på Roskilde Sygehus og 40 bioanalytikerstuderende fra UCSJ.

- Sygehusene er presset på bemandingen om natten, så vi havde behov for at udvikle en ny version af systemet, der for eksempel kan alarmere natsygeplejersken, hvis en patient forlader sin seng. Der er mange forhold på et sygehus, som er anderledes end i et hjem, og her fik vi muligheden for at gennemføre en test i et autentisk miljø, siger ANYgroups direktør Henrik Klode.

Han tøver ikke med at kalde samarbejdet med de studerende for "verdensklasse".

- Der er mange ting, der kan påvirke en sensor, og de ansatte på et sygehus ved bedre end vi, hvor problemerne kan opstå i praksis. De studerende testede alt, helt ned til, hvordan rengøringen ville påvirke systemet, og vi havde en rigtig god dialog undervejs. Samtidig tror jeg, de var glade for at få lov til at arbejde med en rigtig case, siger Henrik Klode.

Ud over neurologisk afdeling i Roskilde bruges systemet nu på fire sygehuse i Region Hovedstaden. Og ANYgroup har fået smag for samarbejdet med uddannelsesverdenen, idet virksomheden via UCSJ vil ansætte en erhvervsforsker, som skal gøre sensorteknologien endnu mere intelligent.

- Sensorerne kan opsamle og lagre folks adfærd, for eksempel en dement borger i eget hjem. Ved at arbejde med algoritmen kan vi gøre de data brugbare over for sundhedsvæsenet og hele forskningsområdet. Det kan både bruges til mere intelligent alarmering, men også til, at sygdomme kan blive opdaget tidligere. Fordi vi kan matche folks adfærd med den viden, vi har om forskellige sygdommes udvikling, siger Henrik Klode.

Samarbejdet med de studerende var "verdensklasse". Vi fik mulighed for at gennemføre en test i et autentisk miljø, og de studerende var glade for at få lov til at arbejde med en rigtig case.

PARTNERE:
ANYgroup i Korsør og UCSJ

FORM:
Samarbejde med studerende

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:
Virksomheden fik gennemført en real life test, den selv havde haft svært ved at lave, og de studerende fik lov at arbejde med en ikke-fiktiv case

Med Femern som forsinket fixpunkt

Virksomhedsnetværket Network Zealand er ved at blive revitaliseret med hjælp fra forskere fra Roskilde Universitet (RUC).

Dansk Mobil Beton, Deloitte og Kaf-femesteren.

Tre tilfældigt valgte blandt de cirka 25 medlemmer af Network Zealand, som blev stiftet i 2012 med det formål at bringe virksomheder i Region Sjælland tættere på det kommende anlæg af en fast forbindelse over Femern Bælt. Få fat i nogle ordrer, simpelthen. Og som diversiteten i de tre virksomheders navne antyder, var det nærmest også den eneste fællesnævner i netværket.

Da anlægsstarten samtidig er udskudt til tidligst 2019, har det været svært at fastholde medlemmernes interesse trods en ihærdig indsats af den ulønnede ledelse. Netværket henvendte sig derfor til RUC, nærmere bestemt Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv, for at få hjælp. Og via en bevilling på 200.000 kroner fra Industriens Fond blev projektet "Udvikling, innovation og vækst i virksomhedsnetværk" sat på skinner.

- Ledelsen vil gerne have medlemmerne til at engagere sig og arbejde mere sammen for på den måde at skabe mere innovative løsninger fremadrettet. Men medlemmerne har forskellige interesser, så det var svært at finde fælles fokus og i det hele taget få folk til at komme til møderne, siger Flemming Sørensen, som er lektor ved RUC.

Han understreger, at han og kollegerne fra RUC ikke deltager i projektet som rådgivere.

- Vi kommer ikke med løsninger, det er en interaktiv proces, hvor vi kommer med noget viden og de kommer med noget viden, og så prøver vi ideerne af i et samarbejde. Det er en vigtig del af processen, at virksomhederne i netværket selv skal finde løsningerne.

- Vi kommer ikke med løsninger, det er en interaktiv proces, hvor vi kommer med noget viden og de kommer med noget viden, og så prøver vi ideerne af i et samarbejde. Det er en vigtig del af processen, at virksomhederne i netværket selv skal finde løsningerne. På den måde får vi en bottom-up proces, hvor medlemmerne bidrager. Det er ligesom hvis to virksomheder finder løsninger sammen – her er der bare nogle forskere inde over, siger Flemming Sørensen.

Samarbejdet blev sat i gang i foråret 2016 og afsluttes i februar 2017. Derfor er der ingen endelige konklusioner endnu, men det har været diskuteret at hæve kontingentet for at få råd til en professionel, lønnet ledelse.

For forskerne fra RUC har det også været en læreproces.

- Vi har lært en del om, hvad der skal til for at få sådan et virksomhedsnetværk til at køre, siger Flemming Sørensen.

- Vi kommer ikke med løsninger, det er en interaktiv proces, hvor vi kommer med noget viden og de kommer med noget viden, og så prøver vi ideerne af i et samarbejde. Det er en vigtig del af processen, at virksomhederne i netværket selv skal finde løsningerne.

PARTNERE:
Network Zealand og RUC

FORM:
Udviklingsprojekt

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDERNE:
Et ligeværdigt samarbejde, hvor begge parter bidrager til at gøre hinanden klogere

Hos Norlase har de set lyset

10 års forskning på Risø ligger bag virksomheden Norlase, som satser på at tilte verdensmarkedet for lasere til øjenbehandlinger.

Norlase i Roskilde er et godt eksempel på, at målrettet forskning kan føre til et resultat, som – måske – kan blive et nyt eksporteventyr. Virksomheden blev stiftet i 2014 med tre patenter fra Danmarks Tekniske Universitet (DTU) som grundlag, men før det ligger henvend 10 års forskning og udvikling på DTU-instituttet Fotonik på Risø.

Produktet er en højeffekt laser, som både er mere kompakt og nemmere at bruge end andre lasere på markedet, og som tilmed er cirka 40 procent billigere. Og målgruppen er for eksempel mindre øjenklinikker overalt i verden, som nu får bedre mulighed for at være med både plads- og prismæssigt.

- Det er ikke nyt, at man kan lave laserbehandlinger på ældre og mennesker med sukkersyge og dermed forhindre dem i at miste synet. Men vi har udviklet en ny teknologi, en helt anden måde at bygge laseren på. Den giver en exceptionelt ren laserstråle, som forbedrer behandlingen, og som samtidig er væsentligt mere energieffektiv, siger Peter Skovgaard, medejer og administrerende direktør i Norlase.

I alt har virksomheden rejst 25 millioner kroner fra private investorer, fra investeringsselskabet CAPNOVA, som også er repræsenteret i bestyrelsen, og i form af støtte. Inden anpartsselskabet blev stiftet fik Nor-

lase del i de såkaldte GAP-midler fra Region Sjælland, som hjælper virksomheder in spe med at afsøge markedsmulighederne. Siden har Norlase i to omgange fået i alt cirka ni millioner kroner via EU's Horizon 2020 program, som støtter forskning, udvikling og markedsmodning af nye virksomheder.

Endnu er der kun fremstillet prototyper, og de samles manuelt. Laseren er ikke helt færdigudviklet endnu, forklarer Peter Skovgaard.

- Vi har udvalgt nogle markeder, hvor kunderne er klar til at lægge penge på bordet, når teknologien er helt på plads, siger han.

Virksomheden har blandt andet kig på USA, hvor øjenbehandlinger typisk foregår på små klinikker. Og håbet er at nå op i en så stor volumen, at det vil kunne betale sig at lade robotter lave en stor del af arbejdet.

- De lasere, vi konkurrerer med, er meget komplicerede systemer. Vores er nemmere at bygge, og dermed vil det give rigtig megen mening at automatisere produktionen. Men der er vi ikke endnu. Vi har lige ansat den første produktionstekniker, og robotterne kommer måske ind i billedet i stedet for produktionstekniker nummer fem, siger Peter Skovgaard.



GAP-midlerne fra Region Sjælland gav os mulighed for at afsøge markedsmulighederne, inden vi stiftede anpartsselskabet.

PARTNERE:

Norlase Aps i Roskilde og DTU

FORM:

GAP-funding til spinout-virksomhed

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:

GAP-midlerne kom på et vigtigt tidspunkt, og så hjalp de til at få skrevet den rigtige ansøgning til Horizon 2020

Hjælp fra rejseholdet

Et samarbejde med Danmarks Tekniske Universitet (DTU) om et konkret problem har åbnet en ny verden for maskinproducenten Westrup i Slagelse.

Westrup i Slagelse leverer maskiner til frøproducenter i hele verden. Maskinerne kan så at sige ryste småsten og dårlige frø uden spireevne fra, så kun de gode frø bliver tilbage, men de vibrationer, det giver, vil på sigt påvirke de bygninger, maskinerne står i. Påvirkningerne beregnes, og informationen gives videre til kunderne.

Da Westrup blev kontaktet af DTU med henblik på et samarbejde, så virksomheden det som en oplagt mulighed for at sikre, at beregningerne baserer sig på den nyeste viden. Westrup fik derfor besøg af DTU Compute - et rejsehold af forskere, som hjælper virksomheder med komplicerede matematiske udregninger.

- Vi er ikke en virksomhed med et stort antal ingeniører ansat, og vi kunne godt se, at det var en god ide med noget hjælp udefra. Vi fik bekræftet, at de beregninger, vi udfører, egentlig er korrekte, men vi fik drøftet nogle mulige optimeringer, siger fabrikschef Flemming Dam.

Westrup havde ikke tidligere haft et samarbejde med DTU, men siden

har det udviklet sig. En studerende har brugt Westrup som case i et projekt om isolering og støddæmpning af maskiner, og i august 2016 deltog virksomheden i en ESGI-workshop på DTU. Det står for European

Study Group with Industry, og her kan virksomheder en gang

om året møde op – på DTU eller Syddansk

Universitet – og få forskere til at analysere en konkret problemstilling. Igen var emnet maskiner og vibrationer.

Senest har Westrup tilmeldt sig et såkaldt Simplimize-forløb via Industriens Fond. Konceptet er udviklet på DTU og kan hjælpe virksomheder med at forenkle og rydde op i deres produktprogram, så man fokuserer på de produkter, der giver størst indtjening.

- Det er alt lige fra en analyse af markedet til minimering af varianter i produktionen. På en maskine vil der typisk være noget, der er standard, og noget, der er tilpasset kunden. Og jo længere hen i processen, man kan udskyde variationerne, jo bedre, siger Flemming Dam.



Vi er ikke en virksomhed med et stort antal ingeniører ansat, og vi kunne godt se, at det var en god ide med noget hjælp udefra.



PARTNERE:
Westrup i Slagelse og DTU

FORM:
Rekvireret forskning

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:
Et forsøg på at få løst en konkret udfordring har åbnet virksomhedens øjne for værdien i at samarbejde med en videninstitution som DTU



Kortere vej fra tanke til handling

De 16 medlemmer af klyngesamarbejdet Den Grønne Gruppe kan lære af hinanden, selv om de er vidt forskellige.

Et hurtigt opslag på internettet viser, at der er 250 meter mellem indgangen til Sagnlandet Lejre og restauranten Herthadalen. Men det er først gennem det fælles medlemskab af klyngen Den Grønne Gruppe i Region Sjælland, at de to udflugtsmål har fundet ind til et mere formaliseret samarbejde.

- Vi har selvfølgelig samarbejdet før. Men det gode ved Den Grønne Gruppe er, at vi lærer hinanden meget bedre at kende, og så bliver der kortere fra tanke til handling, siger Tania Lousdal Jensen, som er pressansvarlig i Sagnlandet.

De to virksomheder ligger midt i Sjællands første nationalpark Skjoldungernes Land. Og en af de fælles ideer er en "stenaldermiddag", som vil blive tilberedt af lokale råvarer og indtaget i nationalparken sammen med en historisk fortælling om mad og vaner på den tid.

Lige nu er dette og andre konkrete projekter dog sat på hold, fordi Sagnlandet har fået bevilget i alt 65 millioner kroner fra A.P. Møller Fonden og Augustinus Fonden til at rekonstruere Nordens største vikingehal, som efter planen skal stå færdig i 2019.

- Det betyder, at hele vores virksomhed er i forandring, så her og nu er vi nøjedes med at lave en fælles, elektronisk rabatbillet til Herthadalen og Sagnlandet. Så må de særlige

events komme senere, når vi ved, hvordan hallen skal indrettes og hvor væggene skal stå, siger Tania Lousdal Jensen.

Den Grønne Gruppe har 16 medlemmer, der alle ligger i eller omkring nationalparken. Gruppen er faciliteret af ViIRS med Roskilde Universitet (RUC) som partner. Udover de to nævnte tæller den så forskellige medlemmer som Roskilde Domkirke, Herslev Bryghus og BikeRent i Hvalsø. Alligevel oplever Tania Lousdal Jensen, at alle har noget at give hinanden.

- Det myldrer frem med ideer på møderne, og der har vi så RUC til at hjælpe os med, hvilke af ideerne vi kan gå videre med. Faktisk lidt tilfældigt at det lige blev Herthadalen vi fandt sammen med. Vi har alle lært hinanden bedre at kende, og næste gang kan det blive en af de andre, vi ringer til, siger hun.

Et af de overordnede mål er at have noget at tilbyde de såkaldte incoming bureauer, som for eksempel betjener de turister, der kommer til Danmark via krydstogtskibe.

- RUC kan give os noget viden om, hvordan man gør andre steder i verden, og hvordan man sammensætter pakkeløsninger. Og der er det jo vigtigt for os, at vi kender de andre attraktioner i området, siger Tania Lousdal Jensen.



Det myldrer frem med ideer på møderne, og der har vi så RUC til at hjælpe os med, hvilke af ideerne vi kan gå videre med.

PARTNERE:

16 turismevirksomheder og RUC

FORM:

Klyngesamarbejde

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDERNE:

Medlemmerne tilegner sig forskningsmæssig viden, de ellers ikke ville have fået, og får nemmere ved at samarbejde om konkrete projekter

En indsprøjtning udefra

Med hjælp fra to studerende fra Danmarks Tekniske Universitet (DTU) har Fomaco i Køge fået gang i et af de projekter, det ellers er svært at få tid til i hverdagen.

I 40 år har Fomaco i Køge fremstillet injektionsmaskiner, der marinerer og salter alle former for kød, fjerkræ og fisk. Kunderne er slagterier overalt i verden, og 95 procent af produktionen sendes ud på eksportmarkederne.

I 2016 fik virksomheden imidlertid selv en indsprøjtning – ikke rent fysisk, men i form af to studerende fra DTU Mekanik. Deres opgave var at udvikle ideer til en særlig vaskemaskine til de såkaldte nålebroer, som er den del af maskinen, der sprøjter lagen ind i kødet.

- Når man er færdig med produktionen, skal nålebroen trækkes ud af maskinen og rengøres, og det er en tidskrævende proces. I dag foregår det manuelt ude på det enkelte slagteri, og med en vaskemaskine vil det være mere effektivt og ressourcebesparende, siger Bo Hou Hansen, som er udviklingschef hos Fomaco.

Vaskemaskinen var en af de ting, der stod på to-do-listen i virksomhedens nye udviklingsafdeling, da den i 2015 blev kontaktet af Erhvervsakademi Sjælland (EASJ) med henblik på at etablere et ViIRS-samarbejde. Da Fomaco havde præsenteret sine projektforslag, blev depechen imidlertid sendt videre til DTU, som var den mest oplagte samarbejdspart-

ner. Og her blev der fundet to ingeniørstuderende, som i første halvår af 2016 skulle lave en forundersøgelse til den nye vaskemaskine og samtidig skrive deres bachelor inden for design og innovation.

- Det var en meget positiv og lærerig proces, både for de studerende og os. De kan se, hvordan det foregår i erhvervslivet, og vi får nogle input og ny viden udefra. Der bliver stillet nogle spørgsmål til den måde, vi gør tingene på, og set på dem med nye briller, siger Bo Hou Hansen.

Fomaco har ikke tidligere haft et samarbejde med studerende fra DTU, og Bo Hou Hansen er sikker på, at man vil gå ind i lignende projekter i fremtiden.

- Vi har tidligere talt om at gøre det, men der er så mange ting i hverdagen, og så får man det ikke gjort. Der var Steen Kristensen fra EASJ den katalysator, der fik det til at ske – også selv om opgaven ikke endte hos ham. Men næste gang kan det meget vel blive EASJ, vi samarbejder med, siger han.

Arbejdet med at udvikle vaskemaskinen fortsætter i 2017 med udgangspunkt i forundersøgelsen fra de to studerende.

PARTNERE:

Fomaco i Køge, EASJ og DTU

FORM:

Samarbejde med studerende

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:

Virksomheden fik sat gang i udviklingen af et nyt produkt og åbnede øjnene for at samarbejde med uddannelsesinstitutioner