

Den konkurrenceudsatte pulje 2008: Forbedrede rammevilkår for udvikling af klyngerelationer

Globaliseringen og den teknologiske udvikling betyder, at økonomien er mere mobil end nogensinde før. Opgaver kan med stadig større lethed flyttes dertil, hvor der er de bedste betingelser for netop den pågældende opgave.

Udviklingen af stærke regionale klynger ses som et vigtigt middel til at tiltrække og fastholde virksomheder samt øge den regionale vækst og beskæftigelse. Som følge heraf har de fleste vækstfora taget klyngeudvikling til sig som et centralt indsatsområde i deres erhvervsudviklingsstrategier, og udviklingen af klynger indgår også i de regionale partnerskabsaftaler om vækst og erhvervsudvikling, som regeringen og de regionale vækstfora har indgået.

Der findes ingen entydig definition på klynger, men flere forhold synes at gå igen i de fleste klyngedefinitioner:

- Klynger handler om en særlig *høj koncentration* af en bestemt type virksomheder i et geografisk afgrænset område.
- Virksomhederne i en klynge skal have *eksport*; være et såkaldt handlet erhverv. Det står i modsætning til lokale erhverv, der konkurrerer på det lokale marked – fx frisører og detailforretninger.
- Et tredje element handler om kritiske masse, dvs. den samlede beskæftigelse i gruppen af virksomheder og antallet af virksomheder. Beskæftigelsen skal være af en vis størrelse, hvis man berettiget skal kunne tale om en klynge. Mht. antallet af virksomheder, så spiller én eller ganske få virksomheder i nogle klynger en nøglerolle andre steder er der tale om en samling af mange små og mellemstore virksomheder.
- Når klynger kan spille en rolle for hvor en virksomhed vælger at placere sig, handler det om, at den kan opnå fordele på grund af forhold, der ligger uden for virksomheden selv. Det kan bl.a. være det samspil med andre virksomheder, videninstitutioner og relevante myndigheder, som kan opnås ved at tilhøre en klynge. Fx kan virksomhederne trække på samme gruppe af specialiseret arbejdskraft.

Disse faktorer skal man derfor have for øje, når der søges om støtte under dette tema under den konkurrenceudsatte pulje af strukturfondsmidler.

Udviklingen af klyngerelationer kan støttes med både regional- og socialfondsmidler. Nedenfor er skitseret nogle eksempler på projekter, som kan støttes under de to programmer:

Regionalfonden giver blandt andet mulighed for at yde tilskud til:

- Udvikling af samspilsrelationer i klynger fx i form af netværk virksomheder imellem og/eller mellem viden- og uddannelsesinstitutioner og virksomheder. Fokus er her specielt på netværk med deltagelse af smv'er
- Udviklings- og forskningsprojekter i et netværk af små og mellemstore virksomheder og gerne med deltagelse af videninstitutioner
- Ansættelse af eksempelvis en facilitator, som skal medvirke til at videreudvikle klyngen
- Etablering af et klyngesekretariat
- Analyser der skal se på mulighederne for at fremme/videreudvikle væksten i klynger

Socialfonden giver blandt andet mulighed for at yde tilskud til:

- Netværk mellem især små og mellemstore virksomheder om klyngens kompetencebehov
- Udvikling af kompetencer i klyngefacilitering
- Opkvalificering af klyngens medarbejderkompetencer fx via fælles efteruddannelsestilbud på tværs af især små og mellemstore virksomheder i klyngen
- Udvikling af nye fleksible og specialiserede uddannelsestilbud målrettet personer med samme jobfunktioner inden for klyngen
- Opkvalificering af lederkompetencerne i klynger
- Nedbrydning af kulturbarrierer mellem virksomhedsejere og akademikere for at øge andelen af ansatte med en videregående uddannelse i klyngen
- Analyser af klyngens kompetencebehov
- Viden om og udvikling af underleverandørnetværk
- Oplysning om afknopning
- Udvikling, videreudvikling og afprøvning af kompetencecentre, der tager udgangspunkt i klyngerelationer.