

*Anneli Romany har jobbat som verksamhetsledare på Nifa, branschförening för värmländska mat- och dryckesföretag, och är den som utvecklat Nifas mycket uppskattade och verkningsfulla ettåriga program **Hållbar affärsutveckling för matföretag** som genomförts 2016-2017. Under förra året var Anneli med i utvecklingen av projekt SAMLA - en viktig kugge som bidrog med sin erfarenhet och sin härliga energi in i arbetet. Nu väntar nytt jobb i Göteborg och nya utmaningar i en ny bransch varför vi vill passa på att be om ett axplock av hennes erfarenhet både som innovationsstödjare och som en del av SAMLAs uppbyggnad.*

Anneli, i din roll som verksamhetsledare på Nifa skapade du ett affärsutvecklingsprogram som heter *Hållbar affärsutveckling för matföretag* i Värmland. Vad var det bästa med det arbetet?

– Att få chansen att skapa en sammanhållen process som inte bara levererade kunskap och affärsutvecklingsmetoder utan också skapade varaktiga nätverk mellan företagen. Att dessutom få följa företagen genom deras utvecklingsresa har varit väldigt givande.

Vad finns det att lära i dina erfarenheter som du helst vill dela med dig till andra regioner och andra innovationsstödjare?

– Att det blir effektivt utvecklingsarbete för företagen om man har chansen att erbjuda en sammanhållen process och ett antal mer smala specialarrangemang utifrån behov. Då tillgodoser man både direkta kompetensbehov som en process då företagen prioriterar och fokuserar på sitt utvecklingsarbete.

Mer konkret kring processen kan vi konstatera att man inte bör starta med mindre än tio deltagande företag, och att det är stor fördel att företaget kan delta med två personer så att arbetet kan fortsätta när man kommer ”hem”. Under omgång två genomförde vi fördjupade start-intervjuer som var bra både för våra kunskapsleverantörer och våra företag som fick chansen ”att tänka till”.

Under resans gång har du också varit en del i projekt SAMLA som utvecklar gemensamma och effektiva sätt för regionerna att samverka och ta del av varandras kunskaper och erfarenheter i arbetet med att stötta de egna företagens utveckling och tillväxt. Vill du berätta vad du har lärt dig i det arbetet?

– Att det finns enorm utvecklingspotential för svensk livsmedelsproduktion om vi som innovationsstödjare blir bättre på att optimera våra (gemensamma) utvecklingsresurser. Detta genom ökad kunskap om relevanta utvecklingserbjudande för livsmedelsföretag i hela Sverige. SAMLA bidrar till en allmän kompetenshöjning och nätverk hos innovationsstödjarna vilket gynnar entreprenörerna och branschen och det ligger i linje med den nationella livsmedelsstrategins mål.

Vilka möjligheter kan SAMLA bidra till för Sveriges olika regioner och innovationsstödkörare, som du ser det?

– SAMLA kan bidra till att effektivisera stödet till våra livsmedelsföretag och skapa nya samarbeten för såväl företagen som innovationsstödjarna. Ett tips kan ju vara att man pekar på samordnings- och effektiviseringsmöjligheter när man söker sin regionala medfinansiering. SAMLA möjliggör att regionens företag snabbt kommer att kunna ta del av relevant och rätt expertis via den samlade kompetensen i kunskapsbanken och nätverket SAMLA.

Ser du några hinder eller utmaningar? Hur kan man minska riskerna för dem?

– Ett hinder i nuläget är att finansiering och organisering av innovationsstödjare ser väldigt olika ut i olika regioner i Sverige. Detta gör det ännu viktigare att få en nationell plattform på plats så man inte får konkurrenshinder för de företag som inte på regional nivå har en stödjande organisation. Det finns också väldigt olika förutsättningar för företagen i form av andra resurser såsom pilothallar, kompetens och stöd. Ibland hindras företag att ta del av stöd då pengarna är regionalt styrda. SAMLA kan undanröja den typen av hinder och förkorta företagets utvecklingsresa.

Andra kloka tankar som du vill skicka med i arbetet med att växla upp SAMLA från att vara ett projekt till att bli en långsiktig resurs för hela Livsmedelssverige?

– Jag har god erfarenhet av att använda funktions- eller innovationsupphandling, det är ett starkt verktyg för att låta kunskapsleverantörerna verkligen kunna bidra med sin expertis och lösning på det behov man som organisation har. Man får förslag på lösningar som man inte visste fanns!

Text: Anneli Romany

Intervjuare: Maria Åberg, RISE