



Oppdragsbeskrivelse for en kompetansemegler

Vi definerer kompetansemegling slik:

Kompetansemegling er en aktivitet hvor en kompetansemegler bistår virksomheter med å finne fram til rett FoU-kompetanse for et utviklingsprosjekt. (...) Et viktig verktøy for kompetansemegleren, er forprosjektmidler som megleren kan oppfordre bedriften til å søke om. Gjennom forprosjekt kan bedrifter og offentlige virksomheter, enkeltvis eller i nettverk, og FoU-miljø samarbeide om løsning av mindre FoU-oppgaver.

Det å jobbe som kompetansemegler krever breddekunnskap innen flere felt, fordi en kompetansemegler skal både ha god bedriftskompetanse og kompetanse om offentlig sektor, samt kjenne ulike forskningsmiljøers kompetanse og spesialområder, samtidig som vedkommende må ha erfaring fra /eller ha kunnskap om gjennomføring av FoU- og utviklingsprosjekter. Sammen med virksomheten identifiseres utfordringer hvor ekstern FoU-kompetanse kan bistå og problemstillinger spisses for eksempel gjennom bruk av prosjektkanvas. Megleren finner rett FoU-kompetanse, regionalt, nasjonalt eller internasjonalt. Megleren må derfor også ha god kjennskap til ulike finansieringsordninger for forskning og kunne noe om virkemidlene i EU, SkatteFUNN og andre virkemidler. For noen ordninger (Innovasjon Norge) er det tilstrekkelig å ha "henvisningskompetanse", for andre - som Forskningsrådets programmer - forventes det at megleren skal kunne nok til å være en god rådgiver for virksomheten.

Personlige egenskaper er også avgjørende, for en kompetansemegler må like å jobbe i utviklingsmiljøer, og også tørre å utfordre på en riktig måte. Kompetansemegleren må kunne kommunisere godt, opptre profesjonelt og ha evne å oppnå tillit både hos arbeidslivet og i forskningsmiljøene. En viktig suksessfaktor er å bidra til å etablere et godt tillitsforhold mellom bedriftene og FoU-miljøene.

Megleren kan bidra til å ivareta en portefølje ved å følge opp virksomhetene videre fra et forprosjekt til mer varig innovasjonsarbeid og et mer omfattende samarbeid med FoU-miljø med nye søknader til andre finansieringsordninger/programmer. Kompetansemegleren må også kunne benytte verktøy for ideutvikling, som prosjektkanvas, kunne lese en utlysning og forstå den, og gi råd om oppbygging av prosjekter relevant for den aktuelle ordningen.

Kompetansemegleren kan enten være tilknyttet et utviklings- eller kompetansemiljø og med relevant fagbakgrunn, kompetanse og nettverk.

Arbeidsoppgaver

Kompetansemegleren skal:

- Kartlegge og identifisere potensielle virksomheter som kan ha behov for å bruke forskning i sitt innovasjonsarbeid.
- Proaktivt oppsøke og hjelpe virksomheten med å identifisere behov for et FoU-prosjekt – for eksempel ved å bruke prosjektkanvas.
- Bistå virksomheten i å finne den beste forskerkompetansen i godkjente FoU-miljø.



- Bistå med å finne fram til relevante finansieringskilder for prosjektet som virksomheten kan søke på og være en sparringspartner og rådgiver under etablering av søknaden. NB! Slik ordningen er definert i dag skal megleren ikke skrive søknader og ikke opptre i konkurranse med private aktører.
- Sikre at prosjektet gjennomføres som et reelt samarbeid mellom virksomheten og utførende FoU-miljø, og holde seg informert underveis i prosjektet.
- Etablere nødvendig samarbeid mellom virksomheter, forskningsmiljø og forvaltning/virkemiddelapparat.
- Holde foredrag og kjøre kreative prosesser for en større gruppe.
- Arrangere og fasilitere nettverksbaserte arrangementer og derigjennom bidra til kunnskapsformidling samt identifisere felles problemstillinger.
- Synliggjøre og samarbeide med de ulike finansieringsordningene - også internasjonale - for å kunne realisere etterspurte forskningsprosjekt.

Kvalifikasjoner

Kompetansemegleren bør:

- Ha forskererfaring eller erfaring med innovasjonsarbeid.
- Inneha forretningsforståelse og erfaring innenfor industriell omstilling og nyskaping, innovasjonsarbeid og forskningsprosjekter.
- Være i stand til å evaluere om virksomheter har kapasitet og kunnskap til å klare gjennomføringen av prosjektet.
- Ha god kjennskap til aktuelle virksomheter og kunne spille på etablert nettverk og være i stand til å finne relevant informasjon.
- Ha god kjennskap til forskningsmiljø og kunne spille på etablert kontaktnett og/eller ha evne til å finne frem til relevant forskningskompetanse.
- Ha faglige og personlige kvalifikasjoner og egenskaper sett i lys av målområdet.
- Ha god kompetanse i prosjektledelse og gjennomføring.
- Ha evnen til å vurdere søknader skriftlig og innholdsmessig.

Utdanningsnivå

Høyskole / Universitet – minimum mastergrad. Alternativt relevant praktisk erfaring med denne typen arbeid.

Personlige egenskaper

Kompetansemegleren:

- Har gode formidlings- og kontaktskapende evner
- Er den gode samtalepartner og kan coache, lytte og utfordre
- Er kreativ og liker å jobbe selvstendig
- Liker å bygge nettverk og formidle muligheter
- Har evne til å sette seg inn i nye fagområder
- Har evne til å oppnå tillit