

Lidlab + IDESIGN = X2000

af

Sia Mai Victor

25.05.2017

Master i design / Semester 3

Innovation & entreprenørship

Vejleder: Pernille Stockmarr

Anslag: 26764

1 Indhold

1	Indhold	2
2	Indledning	3
3	Problemformulering.....	6
4	Teori og Metode.....	7
4.1	Effectuation processen	7
4.2	Metode.....	9
5	Case	10
5.1	Lidlab	10
5.2	IDESIGN	10
5.3	Lidlab – X2000 - IDESIGN.....	10
6	Analyse	13
6.1	4 prototyper på 4 dage	13
	Mandag	13
	Tirsdag.....	15
	Onsdag	16
	Torsdag.....	16
6.2	Sammenfatning.....	16
7	Diskussion.....	17
8	Konklusion.....	19
9	Perspektivering	20
10	References.....	21
11	Figurliste.....	21

2 Indledning

Den svenske glas industri grundlagdes med Kosta i 1742 i Småland. Kronobergs og Kalmar Län har siden været rammen om Glasriket, hvor der gennem tiden har ligget varierende antal glasfabrikker. De har fremstillet glasprodukter, dels for husholdningen, men emballage og lampe produkter har tidligere været en stor andel af den samlede produktion.

Glas produktionen og i særdeleshed glaskunsten var med til at gøre Sverige kendt ude i verden i 1920'erne for sin formgivning og kunstglas, og siden da har Sverige været nært associeret med sit glas (Wickman, 1998)

I årene omkring 1960 var svensk glas design og håndværkskyndighed i industriel form på sit højeste med 40 glasfabrikker og 4000 ansatte i Glasriket. Men dette tal halveres de næste år frem til slutningen 80'erne, som et resultat af den globale ændring, der var årsag til, at der skete ændringer i efterspørgslen af glasprodukter (Gustavsson, 2013). Denne tendens fortsatte, lukninger af de mindre glasfabrikker, og i takt med outsourcingens indmarch i begyndelsen af 00'erne, har brandet Orrefors Kosta Boda lagt deres masseproduktion ud til dele af verden med lavere produktionsomkostninger, for at bevare sin konkurrencedygtighed på det internationale marked. Men kunstglas produktionen og nicheproduktioner er bevaret i eget regi, og i dag arbejder der omkring 100 glasarbejder i fabrikken i Kosta (Lejon, 2017).

Dette betyder de 4 glasfabrikker¹ der i dag producerer glas støtter sig til deres egen ekspertise, eller i det omfang det er muligt trækker på hinanden og deres netværk ude i det omkringliggende erhvervsliv. De 4 fabrikker har hver deres ekspertise, som de fremhæver og varetager.

Men denne omstilling har også åbnet op for at se efter nye samarbejdspartner, hvor fabrikkens ekspertise kan udnyttes og bruges som en merværdi i de produkter der skabes. Her kan nævnes Kostas samarbejde med Volvo, hvor Kosta producerer gearstangsknoppen til Volvos model XC90²

Med disse forandringer har der dog sket en kompetencereduktion, som har betydet, at der er forsvundet dele af den håndværks- og materialebaseret kompetence fra glasområdet, der tidligere

¹ De 4 er; Kosta, Skruf, Målarås og Bergdala

² <http://orrefors.se/om-orrefors/orrefors-volvo>

har været tilgængelig for aktørerne selv og de interessenter, som har ønsket at arbejde med glasindustrien som samarbejdspartner.

Derfor kan der være brug for alternativer til at skabe et nyt miljø, hvor de kompetencer kan få mulighed for at udvikles. Her kommer Lidlab³ ind som et muligt alternativ. Lidlab er et kompetencecenter, der er etableret i et samarbejde mellem Linnéuniversitet, Regionförbundet og Nybro Kommune og placeret i Pukeberg, i den tidligere glasfabriks bygninger, hvor universitets Institution for design med glasuddannelser ligger. Projektet er støttet økonomisk af Tillväxtverket, som er en statslig organisation. Tillväxtverkets formål er, at støtte projekter, der kan skabe arbejdspladser og tilvækst i de regionale nærområder. Det skal ske, ved at skabe bedre forudsætninger i erhvervmiljøet for virksomheder i alle størrelser, og ved at skabe dynamiske netværk, hvor virksomheder og regioner kan mødes og dele deres ekspertise og kompetence, som kan det give dem muligheden for at udvikles og vokse.

Ideen med at oprette kompetencecentret i Pukeberg, er at etablere et innovation- og design drevet kompetencecenter, der skal fungere som mødeplads for universitet, erhvervslivet og det omkringliggende samfund. Formålet er, at aktører fra små og mellemstore virksomheder med potentielle udviklingsbehov inden for innovation, design, og entrepreneurship her kan finde hinanden og skabe nye kontakter, der kan udvikles. Lidlabs opgave i denne proces er, at være katalysator for den innovation- og designproces der finder sted i mødet og projektets opstart.

For at forstå hvilken handlinger og kommunikation, der sker i et sådant møde, som Lidlab er katalysator i, vil jeg støtte mig til professor Sara D. Sarasvathys teori om effectuation (Sarasvathy, 2001). Sara Sarasvathys teori om effectuation har fire principper for handling og beslutningstagning i entreprenørskabsprocesser, og hun mener, at der findes mest effectuation i begyndelsen af en udviklingsproces. Derfor vil det være interessant i denne opgave at undersøge, hvordan Sara Sarasvathys teori om effectuation kan anvendes i praksis på de opgaver som Lidlab løser for deres klienter. Dette gøres, ved at tage udgangspunkt i et specifikt tilfælde, hvor Lidlab skal være katalysator ved fremstilling af prototyper i glas i en designopgave for designkontoret Idesign.

³ Lidlab står for Linnaeus Innovation Design Lab

En sådan forståelse vil kunne vise, hvilke kvaliteter og effekter, der ligger i det arbejde og kommunikation som Lidlab udfører, når de arbejder som katalysator, i de projekter de er involveret i, hvor de formidler kompetencer og netværk til deres klienter.

3 Problemformulering

På denne baggrund ønsker jeg at besvare følgende problemformulering:

Hvordan er Sara Sarasvathys effectuations principper tilstede i Lidlabs udviklings- og designproces, som finder sted i opgaven med at fremstille 4 glasprototyper for Idesign?

Med henblik på, at vurderer hvor Lidlabs styrke og svaghed er i forhold til netop at fremme innovation ved en koordinering af flere aktører i en udviklingsproces.

4 Teori og Metode

Her præsenteres Sara Saravathys effectuations teori med henblik på hvordan den kan anvendes som model i analysen af Lidlabs arbejde som katalysator i fremstillingen af prototyper til Idesign. Derefter vil metoden af indsamling af empiri beskrives, og hvordan materialet bliver behandlet.

4.1 Effectuation processen

Når Professor Sara D. Sarasvathy præsenterer sin teori om "Causation and Effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency" (2001) introducerer hun et nyt begreb og tankesæt til at forstå skabelsen af nye virksomheder, organisationer og markeder, som på flere punkter adskiller sig fra den traditionelle opfattelse af forholdet mellem årsag og virkning.

Effectuation er en middeldrevet teori, det vil sige, at man forsøger at opnå bedste resultat med de givende ressourcer man har til rådighed på et givet tidspunkt (Sarasvathy, 2001, s. 245). Sara Sarasvathy beskriver det sådan i sin definition:

"Effectuation processes take a set of means as given and focus on selecting between possible effects that can be created with that set of means"

Hun viser gennem et genkendeligt hverdageksempel, hvordan forskellen mellem processerne *causation* og *effectuation* kommer til udtryk. I eksemplet tager hun situationen frem, hvor man skal bestemme aftenens middag, og viser løsningen har to måder. Den ene er, man bestemmer sig for en menu, for så at gå ud og købe ind til den. Den proces er *causation*. Til forskel fra den anden situation, hvor man ser sine køkkenskabe igennem, ser hvad der findes, og ud fra de ingredienser tager beslutningen om, hvad menuen skal indeholde, den proces er *effectuation*. Det kan kort beskrives som to forskellige veje, at gå gennem verden på, for at nå det samme mål. Det er fremgangsmåden som adskiller de to situationer.

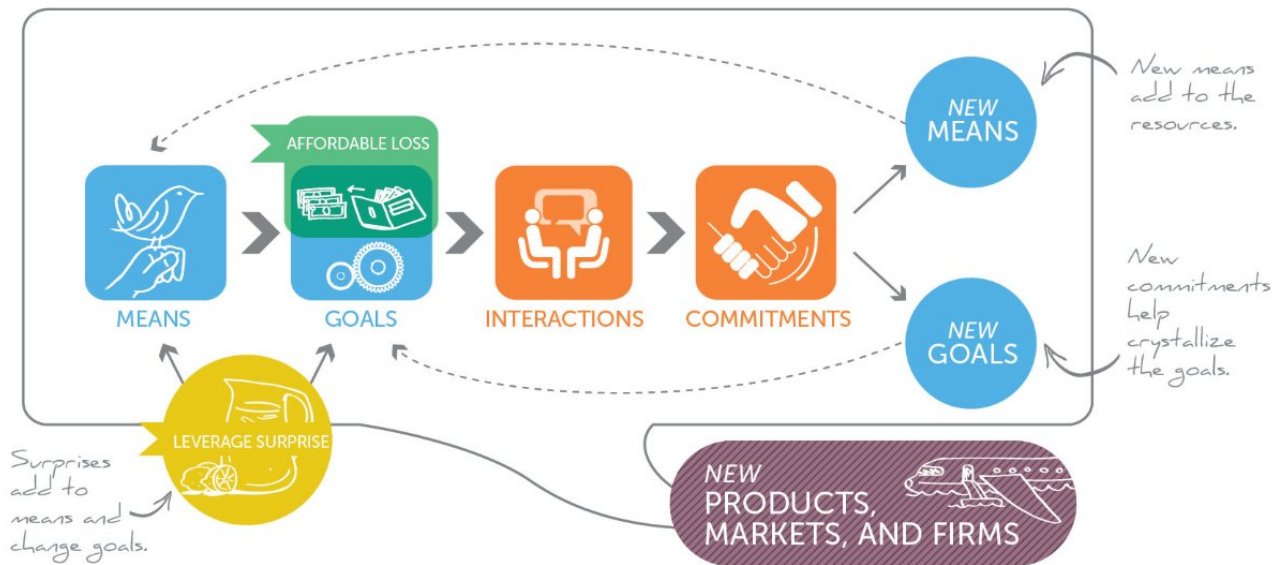
Et mål – mange midler *causation*

Et middel – mange mål *effectuation*

Ved at se de to eksempler i forhold til den situation, som Lidlab står i, når de er katalysator for innovation- og/eller designprocesser, ser man, at der er ligheder til situationen, hvor der opstår

effectuation. Lidlab står, og skal tage beslutninger ud fra givne midler, når de fører forskellige kompetencer sammen, som kan frembringe mange resultater.

Sarasvathy kalder det grundlæggende princip for effectuation for *Pilot-in-the-plane*, det handler om troen på, at fremtiden er ikke noget der bare sker, men noget man kan påvirke med sine handlinger. Man kan skabe sine egne muligheder.



Figur 1 Sarasvathys principper

I modellen bliver det illustreret, hvordan effectuation-processens forløber for en entrepreneurs beslutningstagning, og Sarasvathys fire principper for effectuation præsenteres. Ud fra modellen ses, at processen er en iterativ proces, som foregår fra ideens midler bliver skabt, og gennem de aktører som indgår i processen frem til slutprodukt.

Modellen tager udgangspunkt i tre former for midler som entreprenøren har til rådighed fra begyndelsen af projektet, det er "Hvem er jeg?", "Hvad ved jeg?" og "Hvem kender jeg?"

Princippet: *Bird-in-hand*

Derudfra opsættes projektets mål, "Hvad kan jeg gøre?", ud fra princippet man investere ikke mere i projektet end man er villig til at miste. Princippet: *Affordable loss*

Derefter kommer næste fase, hvor projektet kan udvikle sig og starte med at intrigere med andre aktører. Her indgås samarbejder med andre stakeholders, der kan være med til at tilfører projektet nye midler og videreudvikle og omforme ideer og målet. Princippet: *Patchwork Quilt*

Her sker et iterativt loop i processen. Nu entreprenøren vender tilbage til modellens andet punkt "Hvad kan jeg gøre?" , med de nye midler og ideer som stakeholders har tilført projektet, og processen gennemløbes igen i en dynamisk iterativ proces, indtil entreprenøren når frem til et slutresultat.

Sarasvathy pointerer, at under processen vil det være umuligt, at undgå fejl eller overraskelser, dette er effectuationen åbne overfor, og ser det som en mulighed for at skabe nye muligheder for resultatet. Princippet: *Lemonade*

Fordi modellen lægger op til, at inddrage nye stakeholders gennem processen, og være åben over de eksisterende kompetencer, egner modellen sig til at se Lidlabs rolle som katalysator i udviklings- og designprocessen. Lidlabs rolle i processen vil være *Pilot-in-the-plane*, når de leder projekter, hvor flere aktører mødes og danner nye netværk og får nye samarbejdspartner i tværfaglige projekter.

4.2 Metode

Indsamlingen af undersøgelsens empiri er gjort ved egne observationer i casens forløb. Jeg er en af aktørerne, som er med til at fremstille prototyperne. Derfor har jeg været involveret i projektet fra kontakten er skabt til prototyperne er afsendt.

5 Case

Her introduceres de hovedaktører som er tilstede i casens forløb. Det være sig Lidlab og Idesign. Derefter beskrives casen, hvor Idesign kontakter Lidlab, og hvordan processen forløber, når Lidlab organiserer fremstillingen af de fire prototyper i glas.

5.1 Lidlab

Et hovedformål i Lidlabs eksistens er, at Lidlab skal være et sted, som skal præges af nytænkende og nysgerrighed, samt være i nærheden af håndværket. Et sted hvor universitetet, studenter og erhvervslivet kan mødes og udvikle virksomheder, produkter og service med design som fortegn, som kan lede til fornyelse i erhvervslivet i regionen. Den primære målgruppe er små og mellemstore virksomheder med et potentiale for udvikling indenfor innovation, design og entreprenørskab. Den daglige ledelse varetages af Ann-Christin Bayard, som er projektleder for Lidlab på sit 2.år. Derudover findes Ole Victor, som er lektor i design fra Linnéuniversitet, og har været tilknyttet designafdelingen og glasdesign i Pukeberg i 14 år, og den tredje i den daglige ledelse er Jeanette Madeling som er repræsentant fra Nybro Kommune.

5.2 IDESIGN

Idesign er et designkontor placeret i Stockholm, som arbejder med at løse opgaver og projekter inden for industrielt design. Kontoret består af tre faste partner. I deres opgaver udnytter de deres netværk af kompetencer på forskellige fagområder, som de drager ind i projektløsningen. Idesign har fx løst opgaver for Kronan⁴, Kinnarps⁵ og nu SJ⁶. I denne case er det Idesigns CEO industridesigner Johan Larsvall, som har kontakten med Lidlab og Ole Victor

5.3 Lidlab – X2000 - IDESIGN

Designkontoret Idesign i Stockholm har fået opgaven at designe indretningen til de nye X2000 vogne for SJ. De opsøger Jan Ejhed professor i lysdesign ved KTH⁷ for vejledning og ekspertise i lyssætning. Da de kommer frem til det punkt i designprocessen at have forslag til fire mulige

⁴ Kronan er kendt for cyklen til det svenske forsvar i begyndelsen af 1900-tallet.

⁵ Kinnarps laver kontorindretning

⁶ SJ står for Statens Järnvägar

⁷ Kungliga Tekniska Högskola

lampearmatur, behøver de at få dem fremstille som prototyper i glas. Jan Ejhed foreslår Idesign, at de kontakter Ole Victor på Lidlab i Pukeberg for vejledning til den del af projektet.



Figur 2 X2000

Johan Larsvall kontakter Ole Victor, som giver råd og hjælp omkring lampearmatur i glas så Idesigns designforslag kan revideres, og gøres mulige at gennemføres i glas.

Samtidig tager Ole Victor kontakt til fagpersoner med kompetencer inden for områderne fremstilling af blæseforme, glaspustning og koldtarbejde⁸ i glas, som han sammen med analyser, og vurderer de fire forslag. Derefter vender han tilbage til Johan Larsvall på Idesign med de mulige løsningsforslag, der kan realiseres indenfor de givne kompetencer og den givne tidsdeadline.

Projektet bliver sat i gang, her står Ole Victor som Lidlabs koordinator, der står for koordinering af værksteds ressourcer i glasværkstedet og koldværkstedet⁹ som findes i Pukeberg. Under hele processen med fremstillingen af prototyperne er Ole Victor i tæt kontakt med formmageren,

⁸ Det arbejde der udføres på glasset for at færdiggøre det fx slibning og polering.

⁹ Slibeværkstedet

glaspusteren og sliberen i værkstederne, hvor han under forløbet går ind, og er med til at justere projektet fra start til slut. Denne justering sker i dialog med Johan Larsvall på Idesign, som Ole Victor løbende er i kontakt med under processen, hvor de i fællesskab analyserer og vurderer mulighederne for resultatet.

Når prototyperne står klar, pakkes og sendes de til Idesign i Stockholm. Ole Victor arrangerer, at de involverede aktører fakturerer hinanden indbydes.

Idesign anvender prototyperne i deres præsentation overfor for SJ, som derefter tager beslutning om, hvilken glas-armatur der er bedst egnet, og de går videre med det i projektet. Hele forløbet tager fire dage.

6 Analyse

I analysen vil fire principper for effectuation sættes i forhold til casen. Der lægges vægt på mødet og kommunikationen mellem Lidlab og de aktører, der er medvirkende i processen. Hvordan Lidlab modtager opgaven fra Idesign, og gennem kommunikationen klarlægger klientens ønske. Hvorefter der ud fra tid, økonomi, kompetencer og faciliteter, bliver taget beslutning om, hvem der er mest hensigtsmæssige at drage ind i processen. Derefter kontaktes og videre formidles opgaven til de aktuelle parter. Tilslut afslutter Lidlab opgaven og den afleveres til Idesign.

6.1 4 prototyper på 4 dage

Når Johan Larsvall fra Idesign første gang tager kontakt til Ole Victor på Lidlab, er det for at få fremstillet de fire forslag til prototyper af et lampearmatur i glas. Deadline for hvornår Idesign behøver prototyperne er kort, den tidshorisont Ole Victor får til rådighed er tre dage, mandag til onsdag.

Mandag

Med Ole Victors glaserfaring kan han se, at det er nødvendigt, at justere tre af forslagene for at det er muligt, at kunne fremstille dem i de faciliteter der er tilstede i Pukeberg. Blandt andet må et af forslagene "vendes ind og ud" i forhold til den struktur, der er lagt på. Strukturen er lagt indeni lampen og det er nødvendigt den lægges udenpå, for at det skal være muligt at fremstille den. Et andet forslag har høj prioritet, og der må der tages hensyn til, at der så vidt muligt bliver lavet en prototype, der er så nær det udtryk som Idesign har besluttet. I Ole Victors dialog med Johan Larsvall, anvender han hele tiden *Hvem er jeg?* og *Hvad ved jeg?* samtidig med at han forholder sig til *Hvem kender jeg?* i forhold til hvad der er realistisk med den tidsdeadline projektet har. Dette er projektets første gennemgang af princippet *Bird-in-hand*

Ole Victor og Johan Larsvall kommer overens om et foreløbigt forslag til ændringer og muligheder, og der bliver aftalt en samlet pris for de fire prototyper. Ole Victor estimerer, hvordan han mener projektet kan forløbe med de midler og den tid, han har til rådighed, og med de stakeholders han forventer, der vil træde ind i projektet. Det er en meget kort deadline, så det er knapt med arbejdstimetid, til gengæld må Ole Victor sikre sig, at de stakeholders han får ind i projektet kan levere effektivt.

Her er projektet fremme første gang i det anden princip for effectuation *Affordable loss*. Ole Victor sætter mål og risiko op og hvad han er villig til at investere og eventuelt tabe.

Samtidig med Ole Victor og Johan Larsvall kommer overens om mål og pris, har Ole Victor kontakt med formmageren og glaspusteren. Det er de to stakeholders, der må forpligte sig til at gå ind i projektet, og løse opgaven med at fremstille modeller og blæseforme i gips, og blæse prototyperne i glasværkstedet. Ole Victor koordinerer, at der er mulighed for at arbejde i glasværkstedet og koldværkstedet i Pukeberg, og laver aftale om tid og pris.



Figur 3 Lemonade

Her udnytter han sin egen glaskyndighed til at vide hvor meget tid og ressource der behøves i værkstederne og han udnytter det netværk han har i Pukeberg, til at få aftalerne i stand. Dette er tredje princip *Patchwork Quilt*, som Ole Victor bruger.

Formmagere og glaspuster finder en eksisterende blæseform i grafit på

værkstedets formlager, formen har en diameter som er fem mm afvigende fra de tegninger de er præsenteret for. Denne grafitform vil gøre hele processen lettere, hvis de kan benytte den. De henvender sig til Ole Victor, og forhører sig om muligheden, og Ole Victor vender sig til Johan Larsvall, for at få bekræftet eller afkræftet, om det er muligt at ændre på lampens diameter. Det bliver godkendt, og projektet bliver sat i gang. Nu er det i stedet to modeller og to blæseforme, der skal produceres i modelværkstedet, da grafitformen kan bruges til de to andre prototyper.

Her har stakeholders tilført nye midler til projektet, som dels giver nye muligheder, men også resulterer i en overraskelse i form af den eksisterende grafitform med forkert diameter. Denne "fejl" bliver udnyttet som en mulighed, så projektet kan udvikle sig hurtigere og have bedre mulighed for at holde sin deadline. Der er Sarasvathy fjerde princip kaldet *Lemonade*, hvor beslutningstageren må være i stand til at bruge muligheden som opstår og ændre på sine mål i forhold til nye midler.

Dette gennemløb af Sarasvathys model sker den første dag – mandag.

Tirsdag



Figur 4 Jon Beyer

Tirsdag bliver prototyperne blæst. Her har Ole Victor samlet alle stakeholders i glasværkstedet, for at have så meget ekspertise samlet til at tage beslutninger med. Tre af prototyperne bliver blæst som forventet, i deres respektive gips- og grafitforme, tykkelserne bliver afprøvet, og besluttet. Her finder et iterativt gennemløb af modellen sted og et slutprodukt bliver resultat.

Den fjerde model Ole Victor og glaspusteren er kommet frem til, skal blæses i en kombination af, først ned i grafitformen og derefter formes i frihånd af glaspusteren. Beslutningen om denne løsning bliver taget ud fra, at modellens udtryk, ikke med de midler der er til rådighed, kan blæses i en form, derfor må de eksperimentere sig frem til en løsning.



Figur 5 Gipsform



Figur 6 Teamwork i frihånd

Her udnytter Ole Victor sin egen viden om glasset, glaspusterens viden og erfaring, og han er åben over for uheld og overraskelser. Derudover har han allerede fra projektets start, gjort det klart for Johan Larsvall, at netop denne prototype ville være en udfordring. Her tager den iterative bevægelse i effectuation modellen et gennemløb med bevidst retning mod princippet *Lemonade* og Ole Victor godkender resultatet.

Onsdag

Onsdag kommer glasset ud, Ole Victor vurderer og udvælger, hvilken der skal slibes. De slibes, pakkes og sendes.



Figur 7 Pakke

Torsdag

Torsdag har Idesign møde med SJ, hvor valget falder på den fjerde model som går videre.



Figur 8 Resultat, eksempel

6.2 Sammenfatning

Ser man forløbet med fremstillingen af de fire prototyper gennem Sarasvathys effectuation model, så ser man at der under forløbet fra

start til slut finder flere iterative gennemløb sted igennem modellen, og processen går igennem de fire principper for effectuation. Ole Victor udnytter sin egen ekspertise til at lægge projektet op, så han er forberedt på at miste hvad han investerer i det. Han bruger sit netværk, hvor han finder stakeholders, der går forpligtende ind i processen, og han er under hele forløbet åben overfor nye perspektiver i processen, som kan være en fordel for slutproduktet.

Styrken i dette projekt er, at Ole Victor har stort netværk i området, og egen stor erfaring i materialet, hvilket gør han kan navigere gennem projektets processer, og hele tiden være den katalysator der får den iterative bevægelse til at gå mod bedste resultat, i forhold til de midler der er til rådighed.

Projektets svaghed ligger i, at Lidlab blev inddraget på et sent tidspunkt i processen. Havde Idesign tidligere kontaktet Lidlab, kunne de have fået vejledning om glasset, som kunne have indgået i deres designproces. Hvilket kunne have medført til en mere innovative løsning, da materialekendskabet på den måde ville have været inddraget i processen.

7 Diskussion

Ud fra analysen resultat ses det, hvordan effectuation er tilstede i projektet, som Lidlab udfører for Idesign. Ved at se processen igennem Sarasvathys model og de fire principper for effectuation bliver det muligt at facilitere processens momenter, og fremhæve de styrker og svagheder der findes i Lidlabs arbejde som katalysator i projektet.

Havde Idesign gået til en glasproducent, fx en glasfabrik i Glasrikets, havde de også fået opgaven løst. Her ville fabrikken have taget udgangspunkt i sine egen ekspertise og løst opgaven ud fra dem.

Ved at gå til Lidlab får Idesign i stedet en uafhængig samarbejdspartner, der analyserer opgaven, går ud i sit netværk, og henter de eksperter ind, der passer til denne specifikke opgave - *Patchwork Quilt*. I kraft af Lidlabs tværfaglige netværk gør, at deres *Bird-in-hand* er en bred vifte af mulige midler, der kan give mange mål. Når Lidlab går ind i projektet som katalysator, betyder det at de kan bevæge sig mellem de involverede aktører og fremme kommunikationen i processen. Derved skaber Lidlab en iterativ proces i kommunikationen mellem de aktører, som medvirker til at løse opgaven, og resultatet bliver bedre under de forudsætninger, end hvis Lidlab ikke havde været inde over opgaven. Dette er Lidlabs styrke i forhold til at fremme innovationen ved at koordinere opgavens aktører i processen.

Sarasvathy fremhæver den iterative proces som noget frugtbart i processen, hvilken også viser sig i opgaven og resultatet for Idesign. Den måde at anvende den iterative proces som Sarasvathy gør i sin model, hvor der arbejdes med usikkerhed og fejl som uundgåelige faktorer, er en proces der ligger tæt op ad den iterative designproces som designverdens aktører er bekendt med. Fx har arkitekt og psykolog Brian Lawson i sin *iterative designproces* fint illustreret, hvordan en designproces ikke er lineær, men i stedet en dynamisk forhandling mellem problem og løsning (Lawson, 2005, s. 49). Det betyder effectuation teoriens grundmetode er naturlig for designere i deres arbejdsproces. I det lys virker effectuations teorien oplagt at anvende i de fremtidige opgaver som Lidlab går ind i. Netop fordi Lidlab arbejder for at udvikle innovation, design og entreprenørskab for mindre og mellem store virksomheder.

Lidlabs udfordringer er at komme i kontakt med sine klienter på det rette tidspunkt i den proces eller det projekt som klienten ønsker at løse. Fordi det vil være fuldt muligt at løse opgaven, uden at Lidlab er tilstede i processen, skal klienten kende til de fordele som det indebærer at tage kontakt til Lidlab og slippe dem ind i deres projekt. Her ligger en opgave internt i Lidlab, at løfte kendskabet til deres kompetencer frem for deres mulige klienter. Det kan fx gøres ved at vise gode eksempler på tidligere samarbejde frem, som har givet positivt resultat, fx dette samarbejde med Idesign kan være et i rækken.

8 Konklusion

I denne opgave har jeg undersøgt hvordan Sarasvathys effectuations principper er tilstede i Lidlabs udvikling og designproces i opgaven med at fremstille fire glasprototyper til Idesign. For derved at kunne vurdere, hvilken styrker og svagheder der findes i Lidlabs koordinering af flere aktører i en udviklingsproces.

Resultatet af undersøgelsen viser, at de fire effectuations principper er tilstede i den udvikling- og designproces som Lidlab har når de fremstiller de fire prototyper for Idesign.

Det viser sig at være en styrke for projektet, at Lidlab går ind som katalysator, og derved fremmer kommunikationen mellem de involverede aktører, der giver et bedre resultat for slutproduktet. Desuden er vurderingen, at det er fordelagtigt for Lidlab, at anvende Sara Sarasvathys model i fremtidige opgaver for at fremme innovationen og kommunikationen i processen.

De svagheder der viser sig i forhold til Lidlabs arbejde, er at få deres klienter til at henvende sig så tidligt i processen, så Lidlab, kan gå ind som katalysator og fremme den interne kommunikation mellem projektets forskellige aktører.

9 Perspektivering

Når man ser på eksemplet med Idesign og den rolle Lidlab har som katalysator i udviklingen af de fire prototyper, ser man hvordan Sara Sarasvathys teori er med til at fremhæve de strukturer og momenter der findes i processen. Dette kan Lidlab udnytte i andre fremtidige opgaver, med aktører der har andre kompetencer og innovations behov. Her kan Sara Sarasvathys model være et redskab Lidlab kan støtte sig til, i sin analyse af hvordan processens momenter kan facilitere, og på den måde få de bedste muligheder frem til et resultat for klienten og de medvirkende aktører/partner. Det vil dog kræve at der altid er knyttet god ekspertise med en god entreprenørsans til Lidlabs virksomhed, som kan varetage de katalysatoropgaver der bliver stillet. Ligeså vel som det er af afgørende betydning, at der løbende finder en tæt dialog sted mellem Lidlab og det omkringliggende erhvervsliv. Fx aktørerne i Glasriket, som ville kunne få gavn af Lidlabs eksistens og kompetence i fremtidige tværfaglige samarbejder.

10References

- Gustavsson, A. (2013). *Och sen då.... Vad händer i Glasriket?* Oskarshamn: ABF Östra Småland/Öland.
- Lawson, B. (2005). *How Designers Think* . New York: Routledge.
- Lejon, P. (25. Maj 2017). År präglade av nedgång och nytänkande. *Barometern*, s. 16-17.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, Volume 28. No.2, 243-263.
- SJ'S NEW X2000*. (2017). Hentet fra IDESIGN: <http://www.idesign.se/?p=1721>
- Wickman, K. (1998). *Orrefors - Glasbrukets historia 1898 - 1998*. Stockholm: Byggförlaget Kultur.

11Figurliste

Figur 1 Sarasvathys principper	8
Figur 2 X2000	11
Figur 3 Lemonade.....	14
Figur 4 Jon Beyer	15
Figur 5 Gipsform.....	15
Figur 6 Teamwork i frihånd	15
Figur 7 Pakke	16
Figur 8 Resultat, exempel.....	16