

Fra: Eric Saegesser <eric.saegesser@gmail.com>
Sendt: 7. mars 2024 22:24
Til: Postmottak NFD
Emne: dagens inspillsmøte for gründere i Trd

Jan Kristian,

tusen takk for muligheten til å dele inspill. Jeg rakk ikke å reke opp hånden i slutten av møtet. Jeg deler mange av innspilene men ønsker å dele en ting som ikke ble nevnt. Det går inn på det Arne fortalte når det gjelder kommersialisering av teknologi. Jeg deler hans erfaring av Norge har mange veldig kreative hoder som er flinke til å utvikle utrolig spennende teknologi. men når det gjelder å kommersialisere dem og å skalere opp industriell produksjon ser jeg at det ikke virker som om det er en styrke i Norge.

Imidlertid finnes det gode eksempler hvor slik kommersialisering / industrialisering har blitt gjort sammen med store industrielle aktører fra Europa. Et eksempel jeg ønsker å trekke frem fra min personlig erfaring er er Optoplan, som er entidligere NTNU Spinnoff. Optoplan er en produsent av monitorering systemer for olje reservoier (PRM systemer). Dette er veldig komplekse systemer med flere tusen undersjøiske sensorer og TB av data prosessering. De har blitt kjøpt opp for flere år siden av den franske industrielle gruppen Alcatel Submarine Networks (Nokia) som har over 100 år erfaring med industriell produksjon og marine operasjoner. sidedn dette oppkjøpet har de levert flere systemer til Equinor og Conocco Phillips (Norsk Sokkel) og nylig klarte de å selge et system til Petrobras for et felt i Brasil (som er et stort gjennombrud!). Denne veksten hadde de aldri klart uten hjelp av den tunge industrielle erfaring av ASN og den backing som de kunne gi. Jeg mener det er noen viktige suksessfaktorer:

- først "bakingen" av en veletablert stor industriell aktør, det åpner dører og skaper respekt i salgsfasen.
- Så transfer av industriell kunnskap, det gir den nødvendige kompetanse når det gjelder å produsere robuste systemer i stor skala og innenfor en konkurransedyktig pris.
- oppdeling av produksjoner over flere lokasjoner i frankrike, England og Norge basert på hver sin styrke. Dette ga muligheten til å fokusere på mindre produksjonsprosesser, øke spesialiseringsgraden av fabrikk ansatte og avlaste produksjonsledelsen ved å fordele ansvaret over flere personer.
- Transfer av en viss kultur fra topp ledelsen og nedover i hierarchien, som er veldig kommersiell og fokusert på gjennomføring

Mitt forslag om politikken kunne lage (a) internasjonale bilaterale rammeavtaler og (b) et Norsk rammeverk som insentiverer partnerskap mellom velletablerte aktører og mindre norske teknologiselskaper eller oppstartsbedrifter, med formålet om f.eks å skalere opp produksjon, videreutvikle produktene for nye markeder innenfor grønn teknologi og skape gode industrielle arbeidsplasser i Norge.

Jeg har jobbet i flere bedrifter og kan snakke om tilsvarende eksempler av vellykkede partnerskap med Tyske og Italienske store industrielle aktører sammen med Norske bedrifter. Dessuten tror jeg at Partnerskap blir et viktig element hvis verden skal lykkes med den grønne omstillingen, fordi denne omstillingen krever at hele verdikjeder blir skapt fra bunn av og ingen bedrift klarer dette på egen hånd. Så jeg håper at dette inspilllet kan være nyttig

--

Vennlig hilsen / Cordialement / Freundliche Grüsse / Kind regards

E. Saegesser