

Åpen innovasjon i nettverk – en vei framover for maritim næring?

Oslo Innovation Week 2011 ble på tradisjonelt vis avsluttet med Maritim Innovasjonsdag. Den 21. oktober møttes et syttitalls maritimt engasjerte kvinner og menn i Norges Rederiforbunds lokaler for å drøfte hvordan næringen i fellesskap kan skape egen framtid – raskere og bedre.

Innovasjon som forutsetning for framtidig suksess

Daglig leder for Oslo Maritime Nettverk Odd Torset og programleder for Maritim21 Erik Dyrkoren ønsket velkommen på vegne av arrangørene. Leder av OMN Innovasjon Joachim Bakke kom med eksempler på åpen innovasjon fra maskin- og programvare. Alle tre var opptatt av nyskaping som betingelse for fortsatt suksess for maritim industri i Norge, og begrunnet på den måten programmet for årets maritime innovasjonsdag.



Innovasjon i nettverk

“Innovasjon handler om å skape endringer og tilføre markedet en strøm av nye eller forbedrede produkter og tjenester som gir økt verdiskaping og høyere økonomiske marginer,” sa Knut Eilert Røsvik, Vice President Rolls-Royce Marine. Han la fram noen av sine erfaringer fra nyskaping i nettverk.

“Det gjelder å skape rammer for å leke med dem som er ulike deg,” sa Røsvik, som også understreket behovet for å skape “en arena for tillit”. Gjennom tillitsfullt samarbeid med kunder og leverandører kan en overvinne frykten for å bli lurt.

I den maritime klyngen på Nord-Vestlandet (som er “verdens mest komplette maritime klynge,” i følge Røsvik) kan en gjennomføre store og risikofylte innovasjonsprosjekter uten en gang å ha et omfattende avtaleverk på plass. Da Rolls-Royce inviterte et rederi og et verft til å inkludere fire uprøvde utstyrsenheter i et nytt offshore-skip (ny thruster-design, nytt DP-anlegg, nytt automasjonsanlegg og nytt design for arbeidsdekket), var det ikke vanskelig å finne samarbeidspartnere. Likevel var avtalen mellom de tre partene på kun to



A4-sider, "Kontrakten er det som kommer til sist. Vi må jo ha en, men vi bruker den aldri når problemer oppstår. Det kunne jo ødelegge mulighetene til framtidig samarbeid"

På spørsmål om hva som driver innovasjonsiveren på Nord-Vestlandet var Røsviks muntre svar "misunnelse". At et fruktbart samarbeid mellom konkurrenter og leverandører baserer seg på iveren etter å holde tritt med naboen viser klart hvordan en kan snu et negativt trekk til en byggende og framtidsrettet holdning ☺!

Sosiale medier som verktøy for innovasjon i nettverk

Som siste aktivitet før lunsj ble deltakerne på Maritim Innovasjonsdag invitert til workshop under ledelse av representanter fra *the open innovation company* Induct og studenter fra NTNU. Induct satser på å bli verdensledende gjennom sin on-line innovasjonsplattform, som kan registrere og bearbeide ideer fram til realiserbare nyskappingsprosjekter gjennom et samspill mellom mange nettbrukende aktører.

Arbeidsgruppene jobbet seg igjennom et omfattende program av problemstillinger og drøftet både fordeler og ulemper ved åpen innovasjon. Den populære devisen "Samarbeide når vi kan, konkurrere når vi må" setter noen grenser for en helt fri flyt av planer og ideer innen bransjen. Likevel fant deltakerne fram til flere forslag som ble registrert i web-verktøyet til Induct. Disse vil interesserte kunne følge opp i tiden som kommer. (Se selv: Sjekk gjerne nettsiden <https://maritim21.induct.no/welcome.aspx>)

Connect Norge: (Mye mer) effektive (skips-)motorer

Siste del av den maritime innovasjonsdagen var satt av til OMN Connect Springbrett – presentasjon og kritisk gjennomgang av nyetableringsprosjekter basert på innovative løsninger.

Tre prosjekter/bedrifter ble presentert og samtlige arbeidet med motorer med (overraskende) høye virkningsgrader. På grunn av ikke avsluttede patentprosesser kunne ingen av de ansvarlige for prosjektene gå i detaljer når det gjaldt de tekniske løsningene. Diskusjonene om hvert av prosjektene ble derfor noe abstrakt og preget av tro og tvil.

Tilbakemeldingene fra kritikerne var imøtekommende (invitasjoner til samarbeid om verifisering av teknologiene) og undrende ("hvorforsatse på skip, når marked på land er både større og enklere?"). Uten at denne skepsisen fikk noen av de ihuga gründerne til engang å blunke ☺!

