

# Tromsøs nye fordel

Tromsøs næringsliv har fått en fordel resten av landet misunner dem: DT Lab. Her får bedrifter lære mer om seg selv, sine produkter og ikke minst hvordan de kan utvikle nye.

Tromsøs Design Thinking Lab jobber – meget kort fortalt – med å få til mer innovasjon ute i bedriftene basert på en meget praktisk rettet utviklingsmetode. Samtidig gir lab'en, som er underlagt Handelshøyskolen i Tromsø, sine studenter muligheten til å jobbe med reelle problemstillinger i virkelige selskap. Prosjektet bygger en unik bro mellom akademien og næringslivet i byen.

– Vi har eksistert i litt over et år nå, og har foreløpig samarbeidet med om lag 35 Tromsø-bedrifter. To av prosjektene vi har jobbet med har utløst midler fra forskningsrådet, forklarer kreativ leder Federico Lozano i DT Lab. Han er lektor ved Handelshøyskolen hvor han gjennom faget «Corporate Entrepreneurship» lærer vekk utviklingsmetodikken Design Thinking som han har med seg fra USA. Raskt og enkelt hjelper han og DT Lab bedrifter med å ta nye utviklingssteg, uten at det koster dem all verden verken av tid eller penger. Studentene innebærer en ekstra ressurs som de fleste bedrifter aldri har råd til å ansette, men som på oppdrag fra DT Lab finner svar på en mengde relevante spørsmål.

## Anerkjent metode

– Design Thinking er anerkjent og veletablert i Silicon Valley, og kan brukes til alt. For eksempel utvikling

av nye produkt, salgsstrategi eller endring av organisasjonsstruktur. I Norge er vi alene om å ha etablert en slik lab, men i Finland finner du Aalto Design Factory ved Aaltouniversitetet. De satser stort på Design Thinking og er sikkert hundre ganger større enn oss, forteller Håvar Brattli, forretningsutvikler i DT Lab.

Interessen for DT Lab er økende nasjonalt. I mai skal de holde en stor workshop for universitetsmiljøet i Trondheim som gjerne vil lære mer om hvordan det jobbes i Tromsø.

## Dedikert

Hovedstikkordene for DT Lab er empati og dedikasjon. Studentene som involveres må ha empati med de utfordringene bedriften står over for. Og bedriftene må forplikte seg helhjertet til prosjektet. Fra topp til bunn.

– *Hva får bedriftene i retur?*

– Det de først og fremst får er ny lærdom, og ikke minst nyttige innspill fra oss som kommer utenfra og ser på bedriften og eventuelle produkt med friske øyne. Her på universitetet i Tromsø rår vi i praksis over et lite FN i miniatyr. Vi kunne for eksempel teste Drytechs «Chicken Curry» på indiske studenter, smiler Lozano.

– De mente for øvrig det var en av de beste curryene de hadde smakt!



## Tør å feile

Ekstremt kort fortalt betyr Design Thinking å eksperimentere seg fram til en løsning gjennom å teste og utvikle fra første minutt.

– Mange bedrifter er ekstremt flinke til å legge planer, analysere og forberede hva de skal få til. Og så har de brukt enormt med tid og ressurser før de finner ut at planen ikke fungerer

*Dette karet med vann er ofte første lekne introduksjon til Design Thinking.*



i det hele tatt. Denne metoden innebærer å teste ut ideer på et tidlig stadium, feile ofte, lære av feilene og utvikle videre basert på feedback fra brukere. På denne måten vil man kunne komme fram til en god løsning til en lavere kostnad, forklarer Brattli.

– *Hvorfor passer dette for alle?*

– Det passer for alle som har lyst til å teste ut etablerte sannheter om seg

selv, og ikke minst lære litt om eget selskap sett fra kundens ståsted. Prosessen gir en unik vurdering av egen virksomhet – på godt og vondt.

DT Lab har to ansatte og holder foreløpig til i et tilfluktsrom i kjelleren på Fiskerihøgskolen.

– Vi kunne lett doblet staben, men foreløpig har vi ikke markedsført oss i noen grad. Vi er finansiert

gjennom egen drift, pluss at vi har fått et tilskudd fra Innovasjon Norge på en halv million kroner, og viktig støtte fra Handelshøgskolen og BFE-fakultetet. Prosjektet videreføres ett år i gangen, men jeg er trygg på at vi er kommet for å bli, smiler Brattli.

Ord: Oddny J. Johnsen

Bilder: Rune Stoltz Bertinussen



***Fv: Håvar Brattli, de to studentene Tony Liaffjell og Uladzimir Kamovich, og Federico Lozano. Alexander Utne var ikke til stede da bildet ble tatt.***

**1** april er datoen å søke på i Tromsø kommunes postliste for å få lese de to nye delene av TK-rapportene som nylig er offentliggjort av Tromsø kommune. De handler henholdsvis om tvisten rundt fallrettighetene i Bardufossen og engasjement av First House AS i forbindelse med eierskapsmeldingen som da var under behandling hos Troms Krafts eiere. Tromsø kommunes postliste finner du på nett, på kommunens hjemmesider.

Google	Tromsø IL.....	1.200.000
	Bodø Glimt.....	514.000
	TUIL.....	246.000
	Alta IF.....	146.000



**Monica Mathiassen i Drytech AS forteller om et nyttig og inspirerende samarbeid med DT Lab og studentene.**

## En sjelden sjanse

« – Tromsøs bedrifter må gripe denne muligheten med begge hender og gå helhjertet inn i det DT Lab tilbyr. For oss har dette vært lærerikt, nyttig og fantastisk artig! sier Monica Mathiassen, prosjektleder i Drytech as.

De har brukt studentene ved DT Lab til å finne ut hvordan Drytech kan komme seg enda bedre inn i forbrukermarkedet. Foreløpig er REAL Turmat produktet for folk på tur, men Drytech tenker på å utvikle mer mat for folk i farta.

– Vi har ikke ressurser internt til å ansette egne markedsanalytikere eller utviklere. Som mange bedrifter i Tromsø opererer vi i en relativt liten sluttet ring tilknyttet produksjon, og utvikler nye produkt i forbindelse med de store internasjonale tilbudene vi etter hvert har blitt svært gode på. For oss har prosjektet

med DT Lab vært en mulighet til å – gjennom en relativt kort periode – å få litt mer kunnskap om oss selv og våre produkter sett fra forbrukerens ståsted. Men først av alt har vi lært en metode som vi ser at vi vil bruke i flere sammenhenger, som ikke bare er enkel og målrettet, men som er morsom å holde på med.

Hun har ett eneste råd til bedrifter som ønsker å få maksimalt utbytte av å gå inn i en utviklingsprosess sammen med DT Lab.

– Du må være bunn ærlig og svare på alt det de spør om. Det nytter ikke å stoppe studentene på dørstokken. Samtidig er DT Lab utrolig flinke til å dokumentere alt som skjer, og til å beregne hva som kreves av tid og innsats fra bedriftens side.

**SE OGSÅ FAGKOMMENTAR SIDE 23**

# Oppsving



– Vi har faktisk like stor trafikk i butikken vår i Tromsø sentrum som vi har i populære Moods-butikker i Oslo, sier butikksjef Dan Granath i Moods of Norway Tromsø. Litt lenger ned i gata melder en optiker om tidenes februar.

– Jeg har ikke sjekket tilbake til 90-tallet, men hvis vi har hatt høyere omsetning en februar måned noen gang så har det i tilfelle bare skjedd en gang før, melder daglig leder Toril Jacobsen hos Optiker Jacobsen.

Hos nyetablerte Drømmedama, noen meter nord for Moods of Norway i Storgata, har velkomsten vært så



# Å studere muligheter

**Samarbeid mellom universitet og næringsliv er et stadig tilbakevendende tema i Tromsø, og sikkert i landet for øvrig. Flere har snakket varmt om «Silicon Island» som en tittel Tromsø burde strekke seg etter. Det kan likevel oppleves som langt fra campus og til næringslivet, og like langt fra næringslivet og til campus. Det finnes imidlertid noen etablerte snarveier, og det er ikke noe som behøver å vente til studentene er uteksaminert. Hverken studentene eller bedriftene trenger å vente.**

De siste årene har det i Tromsø blitt etablert stadig flere og bedre arenaer for kontakt mellom studenter og næringsliv. HHT-Dagen og Karriereservice ved UiT er to eksempler. I tillegg ble det i 2013 etablert en Design Think Lab på universitetet. Her kan bedrifter delta på workshop, få innblikk i metodikk for å teste ut ideer, og se at det å feile tidlig i utviklingsprosessen kan være lønnsomt. Feil er jo noe vi ellers er oppdratt til å ikke gjøre.

I vår bedrift har vi, helt fra oppstarten, hatt en idé om at samarbeid med universitetet vil være til gjensidig nytte. Både for å holde oss oppdatert på ny kunnskap, bli inspirert og å ansette studenter i relevant deltidsjobb. For så kanskje etter endt studie å ha en ny kollega. Hvem som har ansvaret for å etablere samarbeid, blir ofte en kasteball mellom universitet og næringsliv. Ansvaret er selvsagt like stort på begge sider. For meg som jobber i næringslivet, hører jeg ofte om murer som er bygd så høye at de ikke kan forseres. Selv har jeg aldri sett disse murene...

Jeg jobber i en bedrift som utvikler nye løsninger. Og disse skal helst fungere og bidra til å gjøre hverdagen enklere for brukerne. For å finne smarte løsninger trenger man ofte inspirasjon og impulser. For meg blir det litt vakuumfølelse å sitte og gruble på kontoret.

Derimot kommer ideene desto oftere i settinger der det er dialog med andre. Innspill og andre vinklinger er viktig. Her har DT Lab'en på UiT vært et spennende tilskudd til vår utvikling. Gjennom workshop har vi fått ideer om andre måter å drive innovasjon på. For noen måneder siden samlet vi syv bedrifter, ansatte hos DT lab og noen samarbeidende studenter, i en felles workshop. Målsettingen var å få fram ideer til et nytt produkt. Det må jeg si var en opplevelse som inspirerte til gjentakelse. På DT Lab'en har vi i tillegg møtt studenter som har skrevet sine oppgaver om bedriften vår, med stor glød. Dette har igjen ført til at to av dem nå jobber som intership hos oss. Det ville forundre meg om ikke vi har flere dyktige ansatte når siste eksamen er avlagt.

Jeg opplever at det fra universitetets side, i det siste er tatt mange initiativ til samarbeid med næringslivet. DT Lab er en berikende nykomling, som jeg håper mange bedrifter ser som verdifullt å prøve ut. Så er spørsmålet: Hvordan ser studentene på det å komme ut i det «virkelige» liv? Jeg har fått intership og masterstudent Tony Liafjell, til å si litt om det fra sitt perspektiv:

Gjennom intershipet har jeg fått være med på arenaer og i prosesser, som ligger over

mitt egentlige nivå i organisasjonen. Det å få ta del i disse arenaene og dialogen mellom ulike aktører, har vært utrolig spennende. Dette krever nok mer åpenhet og tilgjengelighet fra bedriftens side, men hvis motivasjonen er langsiktig, vil det gi utrolig stor verdi for studenten. Med langsiktighet, mener jeg ikke nødvendigvis kun relasjonen mellom bedriften og meg. Langsiktighet i relasjonen mellom bedriften og universitetet kan være like viktig. For min del har det vært fint å se at kunnskapen jeg sitter med, har en verdi også i det «virkelige» liv.

Den læringen jeg sitter igjen med etter et intership, er en bekreftelse på at jeg gjorde et bra valg når jeg begynte å studere. Jeg har fått prøve meg på relle problemstillinger, tatt del i prosesser og blitt utfordret på områder som UiT ikke gjør. Det vil derfor ikke bare være bedrifter som har godt av å komme seg ut, og snakke med kunder og brukere. Studenter finner heller ikke «den gode jobben» på lesesalen, siden mulighetene ikke skapes i vakuum. Jeg tror at hvis jeg skaper en bedre mulighet for meg selv, så vil jeg lære mer og skape bedre muligheter for næringslivet. I beste fall vil derfor verdien av et intership kunne fordeles en til mange.

**Målsettingen var å få fram ideer til et nytt produkt. Det må jeg si var en opplevelse som inspirerte til gjentakelse**

**Kolbjørn Engeseth** er gründer og styreleder, og jobber med forretningsutvikling i Jupiter System Partner AS i Tromsø. Bedriften med 11 ansatte omsetter for rundt 12 millioner kroner (2011) og holder til i Tromsø sentrum. Jupiter utvikler IT-løsninger for, og i samarbeid med næringsliv og offentlig forvaltning. Selskapets har løsninger for virksomhetsstyring og har utviklet løsningen e-sekretær for effektiv digital «papirflyt». Jupiter Innsyn er en løsning som gir innsyn i postjournaler, byggesaker og møtekalender, samt gir politikere mulig for papirløse møter i kommuner og fylkeskommuner.

