

En hjertesak for ku

■ Spleiselag hvor stat, bedrift og forskning dekker 1/3 hver

HELSE: Thomas Abrahamsen endte med hjertestarter, takket være ultralydmaskinen Rikshospitalet og GE Vingmed Ultrasound har utviklet sammen.

ARE HARAM
ARE.HARAM@FINANSVISEN.NO

I en sykehusseng på Rikshospitalet ligger Thomas Abrahamsen fra Sandefjord. For noen dager siden fikk han skumle symptomer fra hjertet. Torsdag fikk han operert inn en hjertestarter, og fredag småpraterte han med kunnskapsminister Torbjørn Røe Isaksen, som har ledet en delegasjon av sykehusledere, leger og forskningsbyråkrater inn på rommet.

– Hvordan har du det nå, spør Røe Isaksen, som et ekko av en lege.

– Jeg føler meg ganske bra. Kanskje får jeg reise hjem allerede i dag.

Lyden av helse

Da Abrahamsen kom til Rikshospitalet ble tilstanden raskt avdekket, blant annet takket være Vivid E-95, en nyutviklet kardiologisk ultralydmaskin.

Den er blitt til ved Rikshospitalets Center for Cardiological Innovation (CCI). Her samarbeider Rikshospitalet med GE Vingmed Ultrasound, en av verdens tre store ultralydprodusenter.

Det offentlige, ved Forskningsrådet, står for en tredjedel av kostnadene. Resten fordeles omtrent likt mellom GE og Rikshospitalet. Det samme mønsteret brukes ved de fleste av Norges for tiden 18 sentre for forskningsdrevet innovasjon (SFI).

– Er du sikkert på at dette er noe

Norge og norske forskningsmiljøer er tjent med?

– Så sikker som det går an å bli. Som Høyre-mann er det også interessant å se om bedriftene er interessert i dette, og det ser det ut som de er, sier Røe Isaksen til Finansavisen.

– De fleste SFIene får finansiering fra næringslivspartnere. De fleste fortsetter også etter at den offentlige andelen er borte.

For lite til nå

– Den viktigste ambisjonen bak disse sentrene er å koble forskning og innovasjon tettere sammen, men det har også vært en ambisjon å være med i konkurransen om å være en aktør i internasjonal forskningsaktivitet, sier statsråden.

– Det har vi vært lite opptatt av i Norge, mens andre har det høyt på agendaen. Det er trolig fordi norsk økonomi har gått så det ljomer.

Røe Isaksen mener spørsmålet om SFIer er en suksess avgjøres av spørsmålene om ordningen får markedsaktører til å spytte inn penger i forskning og innovasjon, om resultatet er blitt nye produkter og prosesser og om det har ført til utdanning av flere.

Selv svarer han klart «ja» på alle disse spørsmålene.

– Vil du være statsråden som bygger ned eller bygger opp denne typen samarbeid?

– Tilbakemeldingene jeg får er at dette er et veldig bra virkemiddel for omstilling og næringsrettet innovasjon, så om noe, vil jeg være en som bygger dette opp, ikke ned.

Deler inntekter

– Vi har flere prosjekter sammen med Rikshospitalet, og har samarbeidet siden lenge før opprettelsen av CCI, sier Gunnar Hansen fra GE Vingmed Ultrasound.

– Er det kamp mellom ulike land om å tiltrekke seg GE som samarbeidspartner i tilsvarende samarbeid?

– Ja, det er mitt inntrykk, sier Hansen, som

likevel ikke kan si sikkert om det er andre prosjekter hvor vertslandet og vertsinstitusjonene betaler brorparten av utviklingskostnadene, slik tilfellet er ved Rikshospitalets CCI, som er et «senter for forskningsdrevet innovasjon (SFI).

– Hvem får inntektene når teknologien blir utnyttet kommersielt?

– De blir delt. Rikshospitalet har patentert to deler av dette produktet, og får lisensinntekter fra dette, sier Hansen.

Senterleder Thor Edvardsen ved CCI anslår at Rikshospitalet får en tredjedel av lisensinntektene fra teknologien som er utviklet i samarbeid med GE.

Eksport fra Horten

– Denne løsningen produseres ved vår avdeling i Horten, og 95 prosent vil gå til eksport, sier Hansen, som antyder en pris på rundt 160.000 dollar pr. enhet.

GE Vingmed Ultrasound har 210 ansatte og omsatte i 2014 for 1,5 milliarder kroner.

– Takket være denne enheten alene er vår omsetning opp 16 prosent fra første kvartal i fjor til første kvartal i år. Jeg tipper det vil gå et par tusen enheter årlig.

Forskningsrådets adm. direktør Arvid Hallén understreker at også vertsinstitusjonene har utsikter til kommersielle gevinster av samarbeidet.

– Det er viktig at de sikrer seg nødvendig patentering. Men fagmiljøene ser nok først og fremst på de faglige gevinstene, fremfor de økonomiske, tror han.

– Opplever du et kapp løp om å tilby internasjonale bedrifter mest mulig subsidier for å lokke dem til seg?

– Nei, dette er strengt regulert, blant annet i EØS-avtalen.

SPLEISELAG: Thomas Abrahamsen undersøkes av Thor Edvardsen. Bak fra venstre Arvid Hallén, Gunnar Hansen og Torbjørn Røe Isaksen, som studerer ultralydutstyret. FOTO: ARE HARAM



Fagmiljøene ser nok først og fremst på de faglige gevinstene, fremfor de økonomiske

ARVID HALLÉN, ADM. DIREKTØR I FORSKNINGSRÅDETS

CLOSINGSEMINAR 16.JUNI:

FÅ NØKKELEN TIL EFFEKTIV CLOSING!

Du lærer hvordan du starter closingen allerede i det første møtet med kunden. Vil du bli en mester i å håndtere innvendinger, og lære hvordan du forhindrer at salg trekker ut i tid?

Begge seminarene i Oslo har vært fulltegnet, meld på deg og teamet ditt idag!



Amund Fjeldstad

Grunnlegger og daglig leder i Fjeldstad & Partners

Amund har 25 års erfaring fra salg, ledelse og deal closing i mer enn 30 land. Han er tidligere europasjef i det amerikanske konsultantselskapet Gartner Inc, og har gitt ut flere bøker.

 For hvem

Selgere, salgsledere og andre som er avhengige av å vinne avtaler

 Tid

16. Juni
09:00 - 16:00

 Sted

Stratos Konferansesenter
Youngstorget 2

 Pris

5 500 eks. mva.
pr. person

 Påmelding

Ring 926 49 150, eller se
www.fjeldstadandpartners.no



nnskapsministeren



kezzler

Kezzler tilbyr en sikker, rask og pålitelig teknologi som muliggjør identifisering og sporing av hvert enkelt produkt gjennom hele verdikjeden. Flere av verdens største forbrukermerker benytter seg av "Kezzlercodes" for å aktivere forbrukeren gjennom innovativ markedsføring. Kezzler AS er et privateid selskap med hovedkontor i Oslo.



TECHNOLOGY LIAISON MANAGER – GLOBAL PARTNERS

Du vil spille en sentral rolle i utviklingen av Kezzler internasjonalt, og vil få ansvaret for den tekniske integrasjonen og implementeringsplanen med våre partnere og kunder.

Dette er en unik rolle for deg med interesse for og kompetanse innen "Internet of Things", og som vet hvordan dagens teknologi kan påvirke den globale verden. Vi søker etter en kommersiell teknolog som vet hva som kreves for at teknologiske løsninger skaper verdi i partnerskap med kunder.

For utfyllende utlysningstekst, se www.head4more.com. Har du spørsmål om stillingen, ta gjerne kontakt med Head4More ved Jan Petter Halvorsen, tlf. 952 99 077 eller Anja Krog, tlf. 995 64 143.



HEAD **4** MORE