



T2M[®] manual

*« Innovation is not the product of
logical thought, although the result
is tied to logical structure.»*

Albert Einstein

Innhold

Hva er T2M?	5
T2M Matrisen	11
T2M Nettverk	15
T2M Idéaksellerator	19
Hvordan skal jeg som forsker benytte T2M?	
Brukerveiledning	41
Vedlegg:	
Om Simula Innovation	63
T2M Referanser	71
Egne notater	78

*T2M[®] (Technology To Market) er et generisk
prekubasjonsverktøy som er implementerbar både for
forskningsmiljøer og industri; T2M[®] Research og
T2M[®] Industry. T2M[®] copyright 2005 Simula Innovation AS.



Hva er T2M?

Hva er T2M?

T2M er et målrettet og kulturbyggende verktøy for stimulering, vurdering og kvalitetssikring av idéer. Simula Innovation utviklet verktøyet høsten 2005.

Målet med T2M er å øke Simulas evne til å kommunisere og kommersialisere forskningsbaserte idéer og resultater.

Simula Innovation opererer tidlig i innovasjonsfasen, i det såkalte «prekubasjonsstadiet». (se figur 1)



Figur 1: Illustrasjon av «prekubasjonsstadiet». Simula Innovation AS 2005.

Professor Tomas Hellström, Senterleder og faglig ansvarlig, Senter for Entreprenørskap Matematisk og Naturvitenskaplig fakultet Universitetet i Oslo om «prekubasjonsfasen»:

« De tidige faserna av innovationsprosessen utgörs av idégenerering och idéselektion. Dessa två moment, att skapa nya idéer för innovation, och att sedan välja ut rätt idéer att gå vidare med, är mycket vanskliga.

Forskningsvärlden har traditionellt varit duktiga på att generera idéer, men mindre bra på att välja ut rätt idékoncept för kommersiella investeringar, samt att rätt veta hur dessa koncept skall utvecklas i de tidiga faserna. Under mina studier har jag sett flera försök att utveckla vägledande modeller för sådana processer. Dessa modeller har ofta lidit av minst ett av följande problem.

Antingen har modellerna varit för formaliserade, och därmed skapat en trög, alltför långsam process, eller har de varit för ostrukturerade för att kunna skilja ut bra koncept från dåliga på ett systematiskt sätt.»

T2M er et praktisk kommersialiseringsverktøy som tar utgangspunkt i tre spørsmål:

1. Når en forsker kommer inn på kontoret og har en idé, hvordan skal kommersialiseringsansvarlig jobbe videre med idéen og forskeren?
2. Hvilke deler av industri- og næringsliv er forskningen relevant for, med tanke på nye og langsiktige industrisamarbeid og overføring av resultater?
3. Hvordan og hvem i industri- og næringsliv kan vi kontakte for å sikre markedsinnspill på idéer?

T2M verktøyet skal bidra til:

- Å sette operativ kommersialisering av idéer i system og dokumentere stegene.
- At Simula selv, som grunnforskningsinstitusjon, på en kostnadseffektiv og strukturert måte, så tidlig som mulig registrerer idéene, identifiserer og beskriver det kommersielle potensialet i samarbeid med industri og næringsliv.
- Beskyttelse og verdsettelse av kommersialiseringspotensialet i samarbeid med eksternt nettverk av ressurspersoner.
- Fokus på et viktig ledd i innovasjonsverdikjeden, det som skjer FØR inkubasjon og venture, prekubasjon.
- Å inspirere og tilføre forskeren ny kommersiell kunnskap, slik at forskeren selv blir i stand til å tydelig kommunisere det kommersielle aspektet ved idéen.
- Å fokusere på utvikling av de «rette idéene» ved å sikre innspill fra relevante eksterne markedsaktører som øker sannsynligheten for idérealisering.
- Integrasjon av forskning og forretning ved å knytte forskere og næringsliv i nettverk så tidlig som mulig.

T2M består av en matrise,
et nettverk og en prosess:



en matrise som gir oversikt over
forskningsområdenes markedsrelevans



et eksternt nettverk som sikrer tidlig
markedsinnspill på teknologiske idéer



en prosess som tar en idé fra en
forskners hode til idélansering

T2M Matrisen

Forskningsområder, -tema eller teknologier er ofte veldokumentert innenfor akademia og kan vise til gode resultater ut i fra en akademisk målestokk. Imidlertid er forskningsområdenes relevans sjelden tydelig kommunisert ovenfor industri og bransjer, og motsatt er markedets behov sjeldent tilgjengelige som inspirasjon for forskningen.

T2M Matrisen er en enkel matrise som svarer på følgende spørsmål:

- Hvilken kommersiell verdi har forskningen for ulike bransjer?
- Hvilke aktuelle problemstillinger kan forskningen bidra til å løse?
- Hvilke selskaper er naturlige samarbeidspartnere?
- Hvilke innspill og behov har markedet til forskningsområdene?

Utvikling og vedlikehold av en T2M matrise for et forskningsområde krever en kontinuerlig kartlegging av både forskning/teknologi og markedets behov og etterspørsel. Simula Innovation gjennomfører denne kartlegging i tett samarbeid med forskere og partnere i næringslivet samt gjennom egne undersøkelser i markedet.

Market [Innovation]

Market	Information technology	Oil & gas	Finance	Transport	Medical	Engineering	Media and communication	Entertainment
Technology						Example		
Distributed systems								Example
Scientific computing		Example						
Software engineering			Example					

No estimated potential



Possible potential further research needed



Definite potential



T2M Nettverk



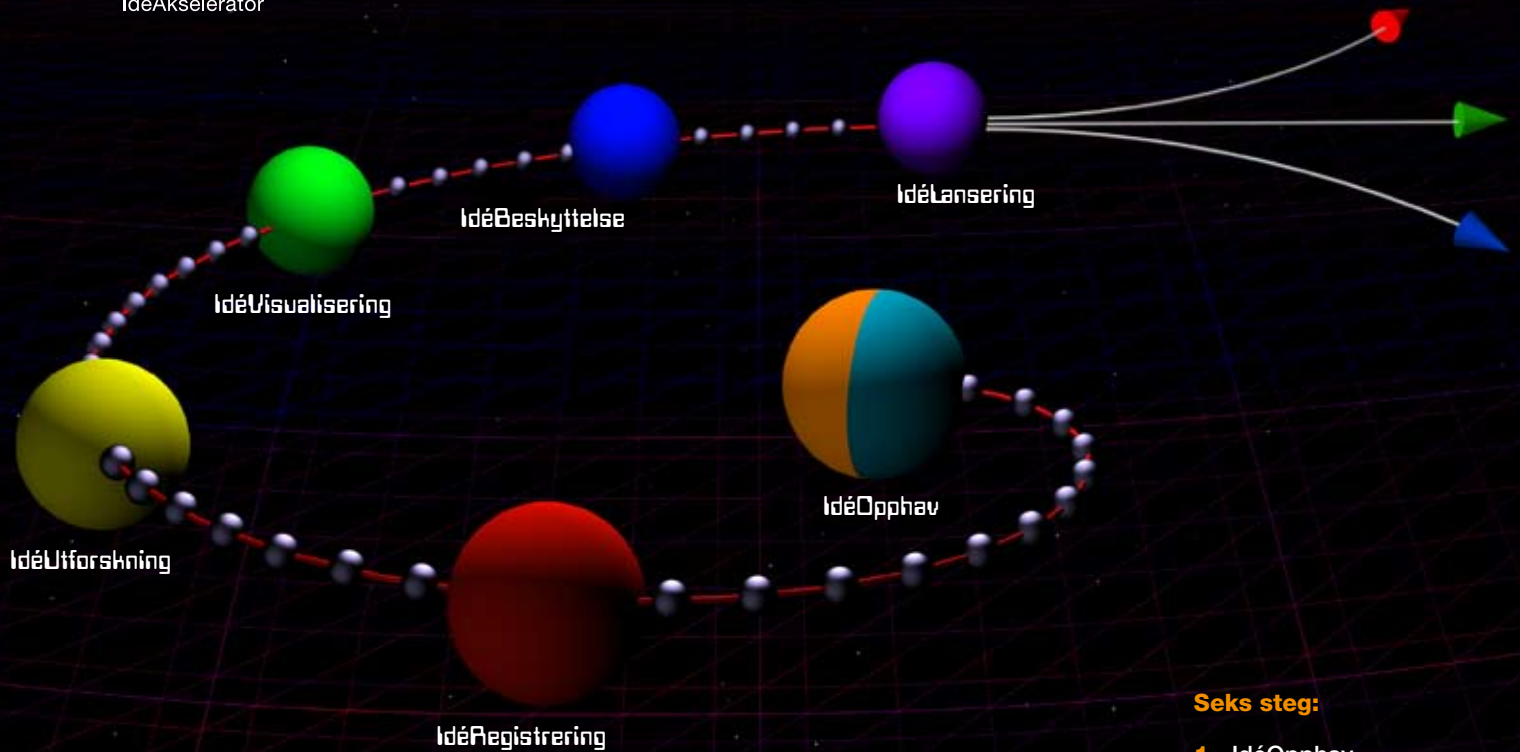
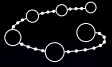
Kjernen ved T2M er et eksternt nettverk av rådgivere for å sikre markedsrelevans og innspill på teknologiske idéer på et tidlig stadium. Nettverket utvikler seg etter hvert som vi knytter enkelte nøkkelpersoner til de idéene som går igjennom T2M. Hver idé er unik og trenger unik kompetanse. Nettverket er nasjonalt og internasjonalt.

Simula Innovations T2M Nettverk består av et antall høyt kvalifiserte seniorer med en godt utviklet innovasjonsprofil, herunder erfarne gründere, bedriftsledere, business angels, merkevarebyggere, finans- og jussekspert.

Simula Innovation samarbeider med nasjonale og internasjonale TTO'er, forskningsparker, næringsliv og industri, Telenor, Ungt Entreprenørskap, Senter for Entreprenørskap ved UiO, Handelshøyskolen BI, IKT-Norge, Abelia og en rekke internasjonale IKT- selskaper som IBM, Hydro, Cisco, Tandberg for å nevne noen.



T2M IdéAkselerator



T2M IdéAkselerator består av seks sirkulære steg for å utvikle forskningsbaserte idéer på en effektiv og nettverksbasert måte. Målet med IdéAkselerator er å øke forskere og forskningens evne til å kommunisere og kommersialisere sine resultater og idéer til markedet så tidlig som mulig.

Seks steg:

1. IdéOpphav
2. IdéRegistrering
3. IdéUtforskning
4. IdéVisualisering
5. IdéBeskyttelse
6. IdéLansering



Idéer kommer tradisjonelt fra forskere. Med IdéAkseleratoren kommer idéer også fra T2M Matrisen som kartlegger industripotensial blant forskningsresultater før idéene kan komme fra forskeren selv. Idéer kan også komme fra kommersialiseringsénheten i samarbeid med et forskningsområde, fra industri/næringsliv og samarbeidspartnere/nettverk som kjenner vår forskning.

2. IdéRegistrering

IdéRegistrering



Idéregistrering er ofte en formell prosess hvor en forsker må levere inn en «Melding om oppfinnelse, Disclosure of Invention» (DOFI). I arbeidet med å kartlegge hvordan vi kan øke både antall og kvalitet på idéer fra forskere, var innspillet fra forskerne at denne prosessen er omfattende og krevende da den stiller mange markedsrelaterte spørsmål som en forsker ofte ikke har vurdert på dette stadiet. Dette kan være en av flere barrierer for at en forsker ikke kommer med idéer.

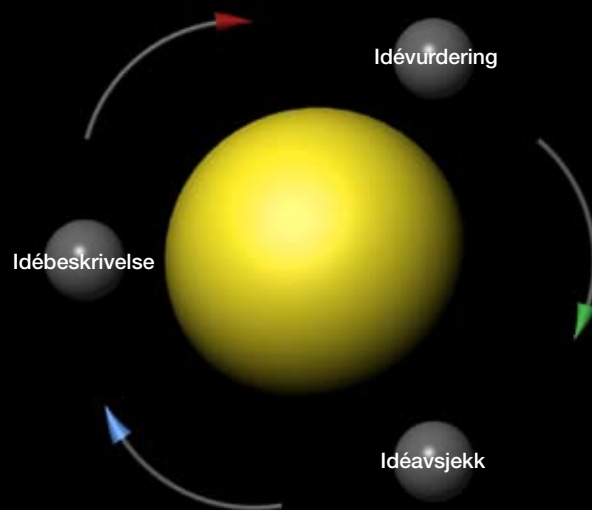
Med IdéAkselerator fjerner vi disse barrierene:

- Første kontakt er ikke papirer og mye formalia, men en samtale hvor forsker forteller fritt
- Ingen krav til forhåndsarbeid til forskeren på dette stadiet
- «Alt er mulig-holdning» fra Simula Innovation

3. IdéUtforskning



IdéUtforskning består av tre steg:



Idébeskrivelse

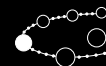
Forsker og team blir coachet til å svare på syv generiske spørsmål som ender ut i en power point presentasjon som presenteres internt og eksternt på Idéavsjekkstadiet.

Idé beskrivelse – 7 generiske spørsmål

1. **Beskriv idéen i en setning, og si hvem den løser et opplevd problem for?**
2. **Hvilke andre løsningsopsjoner har markedet/brukeren i dag?**
3. **Hva er idéens «unfair advantage», altså hvilke forsprang har idéen og er forretningsmodellen disruptive?**
4. **Hvilke industripartnere og spesialister kan være relevante å tilknytte seg til?**
5. **Hvor mye penger/ressurser trengs til neste milepæl og hvilke øvrige milepæler har idéen ift. utvikling og markedssjekk?**
6. **Hvilke produkter/kommersielle muligheter kan idéen være et grunnlag for i fremtiden?**
7. **Hva er de tre viktigste risikoelementene?**

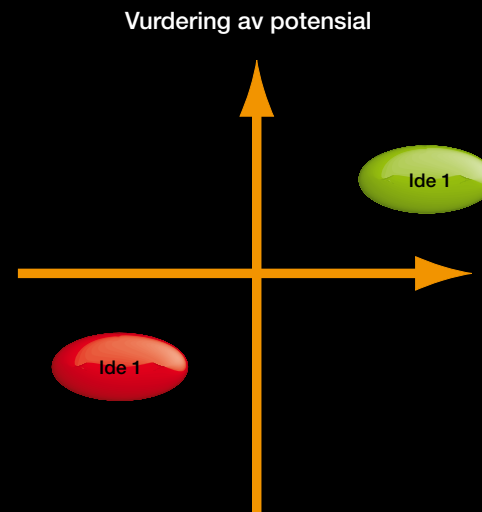
Disse spørsmålene skal gjøre forskeren mer bevisst på de spørsmål som forventes å bli stilt fra næringsliv, investorer, industri og offentlige organer. Det følger en rekke underspørsmål til de overordnede syv.

Idévurdering



Selvurdering» – forsker og team må svare på to spørsmål om vurdering av idéens markedspotensial og egen gjennomføringsevne. Disse to spørsmålene stiller vi for å få en god diskusjon rundt idéens potensial dersom vi kun fokuserer på muligheter. Vi ønsker også å få et inntrykk av hvor langt i prosessen forskeren selv ønsker å være med.

1. **Hvor god mener du/dere idéen er ift. markedsverdi?**
2. **Hvor langt i et eventuelt kommersialiseringsløp har du/dere lyst til å være med?**



Idéavsjekk mot T2M Nettverk



Forsker og team må holde en power-point presentasjonen internt og eksternt for en relevant nøkkelperson fra næringsliv/industri. Denne nøkkelpersonen blir da automatisk tilknyttet T2M Nettverk.

Presentasjonen er laget basert på svarene på de syv generiske spørsmålene.

Eksempel: Denne presentasjonen ble holdt for Terje Mikalsen november 2005 av professor Olav Lysne og hans team som hadde en idé rundt «Resilient Routing»

How to make Resilient Routing Simple

- What is Resilient Routing?
- How did the idea emerge?
- What is unique with this idea?
- What about competition and existing options today?
- What is our «commercial» product?
- What is our motivation and role?
- What do we want?



Dette er et refleksjonsstadiet. Dersom tilbakemeldingen fra ekstern nøkkelperson er negativ, må vi gjøre noen refleksjoner om hvorvidt idéen er godt nok presentert, om den har livets rett når den blir presentert for markedet eller om idéen er av en slik natur at markedet har vanskelighet for å vurdere den. Her går vi enten videre til neste steg, forbedrer første runde før vi tar neste markedsavsjekk, eller skrinlegger idéen.

4. Idévisualisering



Idévisualisering

Når idéen er utforsket og kommet gjennom refleksjonsstadiet, er det viktig å visualisere grafisk hva idéen søker å gjøre. Ofte er idéen teknologisk kompleks og ved å illustrere anvendelsesområder grafisk gjør vi det lettere for markedet å både forstå og å kartlegge markedsverdien.



Eksempel: Dette er en visualisering av en idé om ny teknologi som gjør det mulig å selv identifisere hjerteinfarkt.

5. IdéBeskyttelse (IPA)



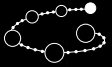
IdéBeskyttelse

Så tidlig som mulig er det viktig å se hvordan idéen kan beskyttes og hvilke prinsipper som bør ligge til grunn for fordeling av eierskap mellom grundere og institusjon/andre.

Spørsmål vi stiller oss her er:

- Kan idéen patenteres? Hvordan og når og via hvem?
- Skal det stiftes et selskap?
- Invitere industrien til et JIP, «joint industry project»?
- Hvordan fordele eierskap mellom alle partene?

6. Idélansering

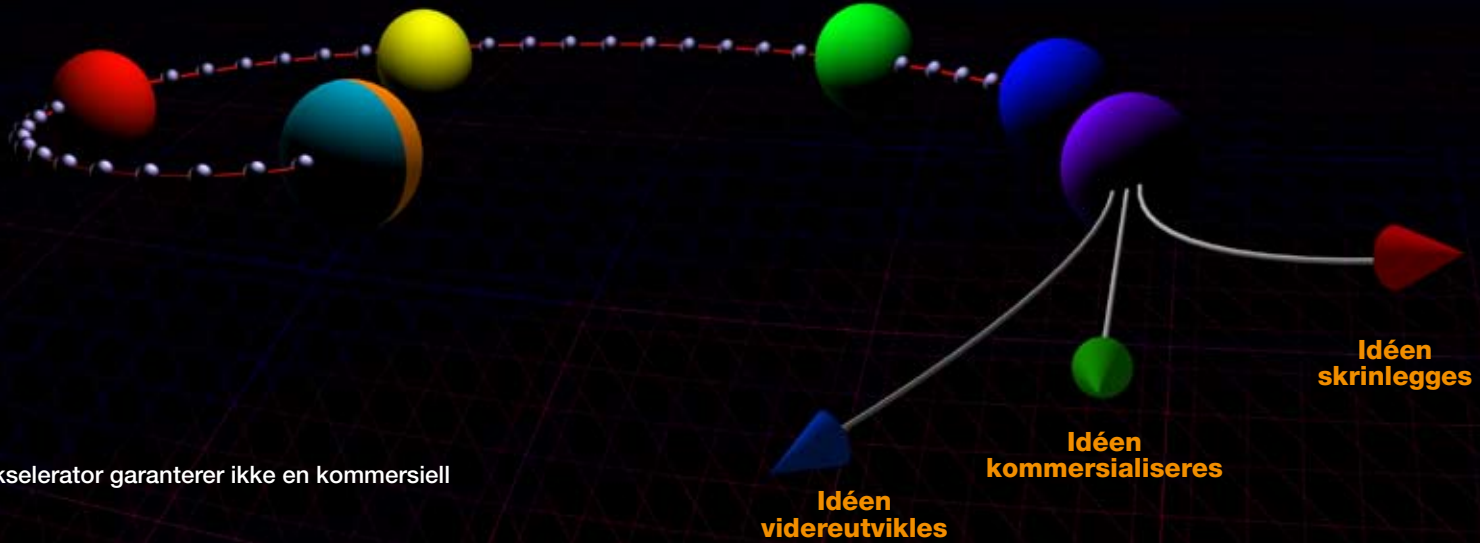
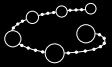


På dette stadiet skal idéen lanseres som et prosjekt i Simula Innovation. Simula Innovation sin oppgave er å videreutvikle og lansere idéen ovenfor markedet. Her vurderer vi alternativer i samråd med T2M Nettverk. Deretter tar vi direkte eller indirekte kontakt med aktuelle partnere/inkubatorer/kjøpere.



Idélansering

FORNY programmet til Norges Forskningsråd er et viktig verktøy for Simula Innovation i arbeidet med å videreutvikle idéene fra denne fasen (Verifiseringsmidler og Kommersialiseringsstipend).



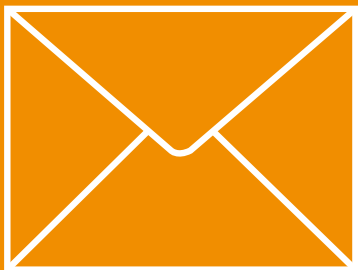
T2M IdéAkselerator garanterer ikke en kommersiell suksess.

Resultatet kan være:

- Videreutvikling, både forskningsmessig og kommersielt
- Skrinlegging, da det kommersielle potensialet ikke er tilfredsstillende
- Kommersialisering, i samarbeid med en inkubator, investor eller andre partner

Simula Innovation arbeider primært med utvikling av idéer fra forskere (og studenter) som er tilknyttet Simula Research Laboratory AS. Dette utelukker ikke forskere/studenter/ansatte i industri og næringsliv som har en idé innenfor ett av våre IKT forskningsområder, Network & Distributed Systems, Software Engineering og Scientific Computing til å ta kontakt med Simula Innovation.

Hvordan skal jeg som forsker benytte T2M?



1

Idéregistrering

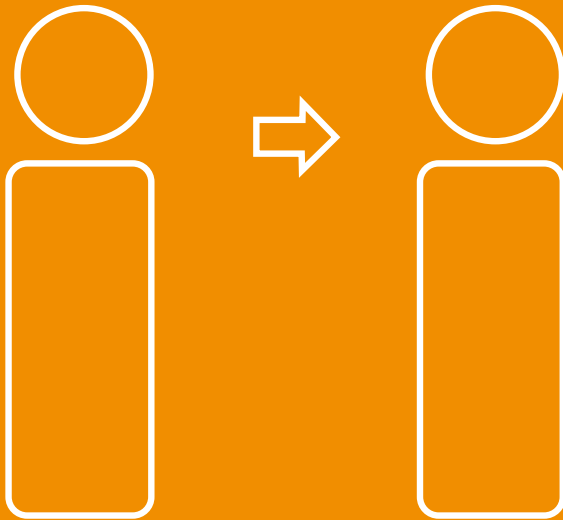
Når du tror du ser et kommersielt potensial i forskningen du arbeider med, det være seg en konkret idé, muligheter for patentering eller et industrisamarbeid, ta kontakt med Simula Innovation. Kom inn på kontoret, ring, eller send en e-mail. Du er garantert svar innen 12 timer, ofte innen en time.

Mail: post@simulainnovation.no

Telefon: +47 977 59581

Er du usikker på om idéen din er «bra» nok? Ikke tenk på det på dette stadiet. Kom innom uansett, sammen utforsker vi idéens potensial.

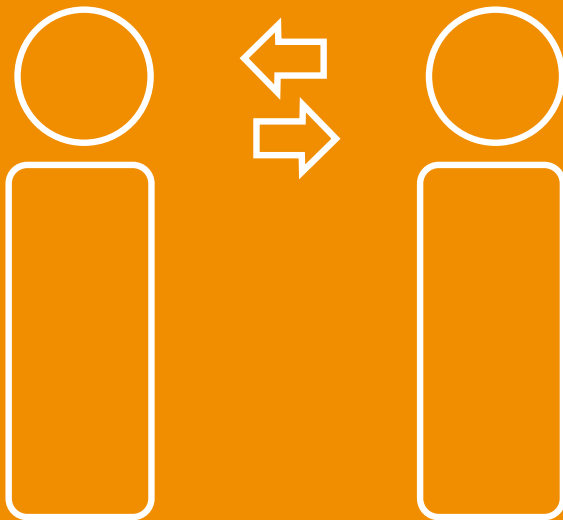




Første møte

Du får et møte med Simula Innovation. Dette varer i ca 20 minutter hvor du forteller om idéen din. Du trenger ikke å forberede deg på annet enn å snakke fritt om idéen. Du vil deretter bli invitert til et oppfølgingsmøte.

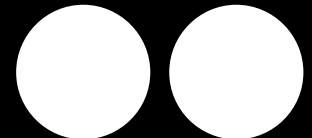


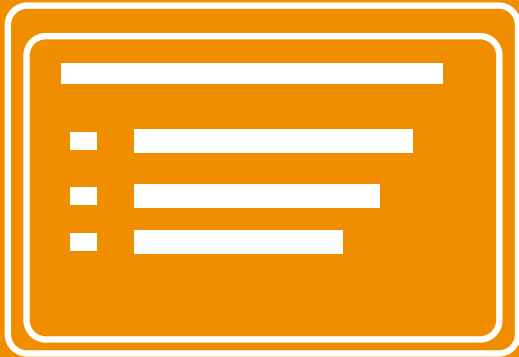


Oppfølgingsmøte

Simula Innovation styrer samtalen og stiller deg syv spørsmål. Svarene diskuterer vi i fellesskap. Simula Innovation oppsummerer dette i en power-point fil som vi mailer deg når møtet er ferdig. Dette tar maksimum 2 timer. (idéutforskning)

2 timer





Presentasjon 1

Etter du har mottatt power-point filen jobber du videre med denne og innkaller Simula Innovation til et nytt møte når du er ferdig. Deretter holder du en uformell presentasjon for Simula Innovation. Dette tar 20 minutter.





Presentasjon 2

Simula Innovation innkaller til en intern presentasjon hvor du inviterer kollegaer på Simula. Dette tar 40 minutter.

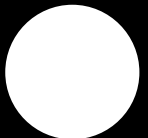




Presentasjon 3

Her innkaller Simula Innovation en ressursperson fra industrien/ næringslivet som er reell for din idé, slik at vi får innspill fra markedet. Dette tar 1 time.

1 time





Refleksjon

Etter å ha avholdt de tre presentasjonene vurderer vi innspillene. Er innspillene fra den eksterne ressurspersonen positiv, går vi over til neste fase som er visualisering. Er derimot innspillene negative, må vi tenke oss godt om før vi tar idéen til neste steg.

Ette refleksonsstadiet kan føre til at vi i fellesskap tar beslutning om at idéen skrinlegges.



Idévisualisering

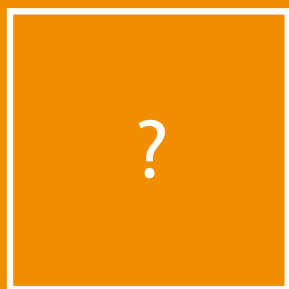
Når idéen er utforsket og kommet gjennom refleksjonsstadiet, er det viktig å visualisere hva idéen søker å gjøre. Visualisering er ingen pilotering, kun en grafisk fremstilling. Ofte er det svært tekniske idéer som skal illustreres, og via bilder satt i kontekst med noe som eksisterer, blir det enklere for lesere/tilhørere å forstå.

Ofte er forskere veldig gode til å selv lage illustrasjoner, men dersom du trenger hjelp til dette kan Simula Innovation tilby deg en grafisk designer som hjelper deg med å illustrere hva idéen din søker å gjøre. Dette kan ta fra 2 dager til 2 uker.



Idébeskyttelse (IPR)

Så tidlig som mulig er det viktig å se hvordan idéen kan beskyttes og avklare fordeling av eierskap mellom grundere og institusjon/andre. Her vil Simula Innovation be deg og dine medgründere om å sette opp et forslag til eierfordeling. Denne vil Simula Innovation vurdere i samarbeid med ledergruppen på Simula slik at du er sikret enighet og forankring blant alle forskningsdirektørene. Dette kan ta fra 2 uker til fire uker. Det er viktig at dette stadiet blir nøye vurdert og avklart tidlig, da det er plattformen for videre arbeid.



10

Idélansering

Nå ser vi på ulike måter en idé kan lanseres til ulike aktører innenfor industri/næringsliv og venture miljøer i markedet. Vi kan ha ulike formål med lanseringen av idéen:

- a) Patentere, for å selge, for å lisensiere eller for patent – pooling
- b) Etablere aksjeselskap, for å bygge selv eller for for å selge
- c) Viderefinansiere idéen via forskningssamarbeid og utvikling med industrien eller via offentlige finansieringsordninger

Deretter tar Simula Innovation direkte eller indirekte via T2M Nettverk kontakt med aktuelle partnere eller kjøpere. Nå er idéen din blitt til et Simula Innovation prosjekt, og vi følger den opp med finansiering og planlegging. Denne fasen kan ta alt fra 3 måneder til flere år.

[**simula** . innovation]

**Vedlegg 1:
Om Simula Innovation AS**

Simula Innovation AS

Simula Research Laboratory AS (SRL) har tre oppgaver, forskning, innovasjon og utdanning.

Simula Innovation AS (SI) ble opprinnelig etablert som en avdeling i Simula i 2003 og organisert som et samlokalisert 100 % eid datterselskap i 2004 for å rendyrke den kommersielle satsningen.

Simula Innovation omgjør grunnforskning til samfunnsverdier. Målet er å skape flere arbeidsplasser og økt konkurransedyktighet for næringslivet gjennom IKT-innovasjoner. Omgjøring av idéer til innovasjon bygger på SIs T2M kommersialiseringsverktøy som sikrer forretningsmessige prosesser og resultater basert på høy vitenskapelig kompetanse kombinert med kommersiell ekspertise.

Simula Innovation har siden opprettelsen fokusert på innovasjonskultur, idéutvikling, nettverksbygging og kontakt med næringsliv. Arbeidet har utviklet en positiv og aktiv holding til nyskaping blant Simulas forskere, ledet til etablering av 5 gründer-selskaper samt generert F&I finansiering fra næringslivet med ca. 4 mill. kr i 2005 til 8 mill. kr i 2006.

Organisasjon

Simula Innovation er en liten, men effektiv nettverksbasert organisasjon som organiserer sitt arbeid rundt utvikling av idéer:

1. Idégenerering

2. Idéforvaltning

3. Idéfunding

(se figur 2)

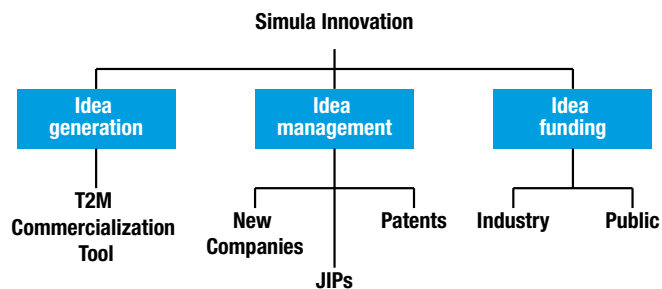
Simula Innovation er en nettverksorganisasjon som tilknytter seg ressurser og kompetanse tilpasset handlingsplan og prosjektportefølje.

Simula Innovation ledes av adm. direktør Anita Krohn Traaseth, tidligere styremedlem i Simula Innovation. Krohn Traaseth har 12 års erfaring fra strategi, innovasjon og kommersialisering, senest som strategidirektør i Det Norske Veritas Software.

Simula T2M Team Innovation består av ti forskere/grundere, T2M Nettverk, samt nøkkelpersoner fra Simula Research Lab's administrasjon.

Styret i Simula Innovation består av: Professor Aslak Tveito (*styreleder*), Dr. Kristin Vinje (*Simula*), Knut Haanes (*BCG*) og Kristin Woje Ellingsen (*SIVA*).

Simula Innovation har en representant for kommersialisering og innovasjon i Simula sitt Scientific Advisory Board, professor Torger Reve (*tidligere rektor ved Handelshøyskolen BI*).



Figur 2: Organisasjon

Strategi

Simula Innovation er ikke kategorisert som en TTO (Technology Transfer Office), men et innovasjonsselskap. Styret i Simula Innovation har vurdert det som ikke hensiktsmessig å etterstrebe en vekst i stabsapparatet tilsvarende TTO organisering, men derimot å identifisere de beste kommersialiseringsmiljøer regionalt, nasjonalt eller internasjonalt for inngåelse av strategisk samarbeid.

SRL sin forskning er internasjonal og idéene som oppstår i Simula miljøet har også et internasjonalt potensial. Simula Innovation vil i strategiperioden 2006–2015 fokusere på å identifisere best-practice miljøer uavhengig av region og fysiske grenser, for å øke evnen til å kapitalisere på forskningsbaserte idéer fra Simula.

Simula Innovation vil også arbeide for å sikre at deler av de intellektuelle rettighetene og inntjeningspotensialet blir i Norge, for å bygge opp kompetansemiljøet ytterligere innenfor de forskningsfeltene Simula særmerker seg og har et konkurransefortrinn.

Kommersialiseringspotensial

Simula Innovation vurderer kommersialiseringspotensialet på Simula som stort i fremtiden:

1. Styrte IKT forskning som er relevant for industrien

Simula har som formål å drive med grunnleggende og langsiktig forskning på utvalgte områder innen programvare- og kommunikasjonsteknologi, og gjennom dette bidra til nyskaping og innovasjon i næringslivet. Simula bidrar også aktivt til å utdanne doktor- og mastergradskandidater i samarbeid med norske universiteter. Simula er et forskningsselskap med ca. 70 forskerårsverk som fokuserer på grunnleggende anvendt forskning innen nettverks- og kommunikasjonsteknologi, vitenskapelige beregninger og software engineering.

2. Organiseringsmodell

Simula er et aksjeselskap, med 80 % statlig eierandel, som finansieres i hovedsak gjennom midler fra hhv Kunnskapsdepartementet, Nærings- og handelsdepartementet og Samferdselsdepartementet. I tillegg finansieres noe av Simulas aktivitet gjennom virkemidler i Norges forskningsråd og EU samt gjennom langsiktig samarbeid med næringslivet. Simula har siden etableringen på Fornebu i 2001 utviklet seg til å bli et internasjonalt forskningsmiljø med høy akademisk standard. Simula ble evaluert av en internasjonal evalueringskomité i 2004 med svært gode resultater.

3. Resultater

I løpet av den tiden Simula har eksistert har det blitt uteksaminert mer enn 100 mastergradskandidater fra

Simula. Det vil også innen utløpet av 2006 være nærmere 30 uteksaminerte doktorgradskandidater. Den vitenskapelige produksjonen består av over 125 publiserte artikler i internasjonalt anerkjente tidsskrifter, 250 artikler publisert i foredragssamlinger fra internasjonale konferanser samt 13 publiserte bøker på anerkjente internasjonale forlag.

Evalueringskomiteen fra 2004 er imponert både over de vitenskapelige fremskrittene, den pulserende forskningskulturen og den høye aktiviteten ved senteret. Simula har siden evalueringen etablert to heleide datterselskaper; Simula Innovation AS og Kalkulo AS. Simula Innovation skal bidra til å skape forskningsbaserte/kunnskapsintensive arbeidsplasser i Norge med utgangspunkt i forskningen på Simula. Kalkulo AS skal utvikle og selge kommersielle produkter og tjenester innen informasjonsteknologi.

Fokus på innovasjon

Forskningsbasert innovasjon er ett av Simula sine tre strategiske hovedmål, og ledelsen i SRL har lagt et tydelig engasjement for nyskaping ved opprettelse av Simula Innovation AS.

Simula organiserer sin forskning i et begrenset antall store prosjekter som skal sikre moment innen hvert enkelt satsingsområde og som har kommersialiserbarhet som et vesentlig kriterium.

For å styrke forskningens relevans, arbeider Simula for å utvikle store felles prosjekter sammen med utvalgte næringslivsaktører. Dette har bl.a. ledet til utvikling av en forskningsgruppe på Simula finansiert av Norsk Hydro.

Styrking av forskerutdanningen ved Simula – opprettelsen av Simula School of Research and Innovation mai 2007

I desember 2006 fikk Simula en bevilgning på 5 millioner kroner fra Kunnskapsdepartementet til oppstart av Simulaskolen som eget aksjeselskap. 8. mai 2007 ble Simulaskolen stiftet med Hydro, Bærum kommune, Telenor, Sintef og Norsk Regnesentral som medeiere.

Simulaskolen skal utdanne doktorgradskandidater i nært samarbeid med Simula Research Laboratory og har som mål å bli en av Europas fremste produsenter av doktorgrader innen IKT. Simulaskolen har et nært samarbeid med Universitetet i Oslo (UiO), og doktorgradene avlegges der. Simulaskolen knytter seg tett til miljøer som er tunge brukere av IKT-forskning. Forskerskolen ledes av Kristin Vinje.

Vedlegg 2: Referanser



Ventureinvestor
Terje Mikalsen

«Jeg var en av grunnleggerne av ventureselskapet Teknoinvest, og har vært aktiv investor i bedrifter fra idéstadiet og oppover i mer enn 20 år. Jeg har deltatt i vurderingen av hundretalls idéer og har møtt T2M[®]-opplegget gjennom en presentasjon av Olav Lysnes konsept for internett. Jeg har inntrykk av at T2M[®] modellen har bidratt til å gjøre presentasjonen til en av de beste jeg har sett. De viktigste spørsmålene ble besvart systematisk og kortfattet. Det gjelder i første rekke spørsmål som: Hva er det viktigste ved idéen, Er det stor nok innovasjonshøyde, Hvor langt er man kommet, Verdi for sluttbruker / markedspotensial, Alternative løsninger / konkurrenter / hindringer, Hvilke ressurser trengs og hva er tilgjengelig. Det ga et godt grunnlag for videre dialog omkring hva som eventuelt manglet, mulige partnerskap, veier til markedet o.l.»



Professor Tomas Hellström,
Senterleder og faglig
ansvarlig, Senter for
Entreprenørskap
Matematisk og
Naturvitenskaplig fakultet
Universitetet i Oslo

«Jag har under en period fått ta del av framväxten av ett instrument på Simula Innovation som på ett synnerligen begåvat sätt överkommer problemen med tidigare modeller, och tar vara på möjligheterna som tidig interaktivitet erbjuder. Det redskap för snabb kommersialisering av forskningsidéer som utvecklats där – T2M[®] – är i många avseenden unikt i sin ansats, och konkretiserar flera av de principer man idag vet stimulerar innovation i de tidiga faserna. Detta instrument utgör en arbetsprincip (interaktiv feedback och voice of the customer), och en processmodell för att snabbt pröva idéer i de tidiga faserna och raskt få upp dem på banan och in i den entreprenöriella, affärsdrivande fasen. Idégivaren «tvingas» här formulera svaret på ett antal frågor, och skapar i denna process en tydlig affärsplan i miniformat. Denna plan itereras och förändras sedan genom flera steg av marknadsinteraktion och gradvis konkretisering, bl.a. via virtuell prototyping.

Detta är i min mening utan tvekan best-practice i idéskapande och forskningskommersialisering idag. T2M[®], eller varianter av denna modell, kommer sannolikt att bli svaret på mångaproblem som idag präglar corporate innovation-enheter på företag samt universitet som försöker kommersialisera sin forskningsresultat.»



Per Askeland,
DNV Research
Det Norske Veritas

«Tankegangen bak T2M er forenklet systematikk. Fokuset på en tidlig skanning av forskningsbaserte idéer er meget tiltalende – og måten T2M-prosessen er lagt opp til blir vesentlige utsjekkparametere vurdert før det legges for mye ressursinnsats inn i idé-utvikling og beskrivelser. DNV vil vurdere å ta deler av T2M-systematikken i bruk – ikke minst for å skape engasjement rundt kreative prosesser, men også den optimaliserte utsjekks-prosessen mener vi å ha mye igjen for.»



Erfaringen fra
oppfinner
og Professor
Olav Lysne

« Som oppfinner av en unik metode for håndtering av feil i internettet stod jeg overfor et stort, og for meg uhåndterbart problem: Å få faglige beslutningstakere i store multinasjonale selskaper til å bruke tid på å sette seg inn i idéen, og seriøst vurdere dens potensial. Gjennom min tilknytning til Simula fikk jeg anledning til å få testet ut idéen gjennom T2M®. Arbeidsprosessen med konkretisering av idéens forskjellige kommersielle sider, og utprøving av idéen mot eksterne miljøer førte svært raskt til at jeg fikk tilgang til de rette menneskene og de rette miljøene. Nå, noen få måneder etter at vi startet, er jeg i samtaler med den globale markedslederen, et Fortune500 selskap, innen feltet om kommersialisering av oppfinnelsen.»

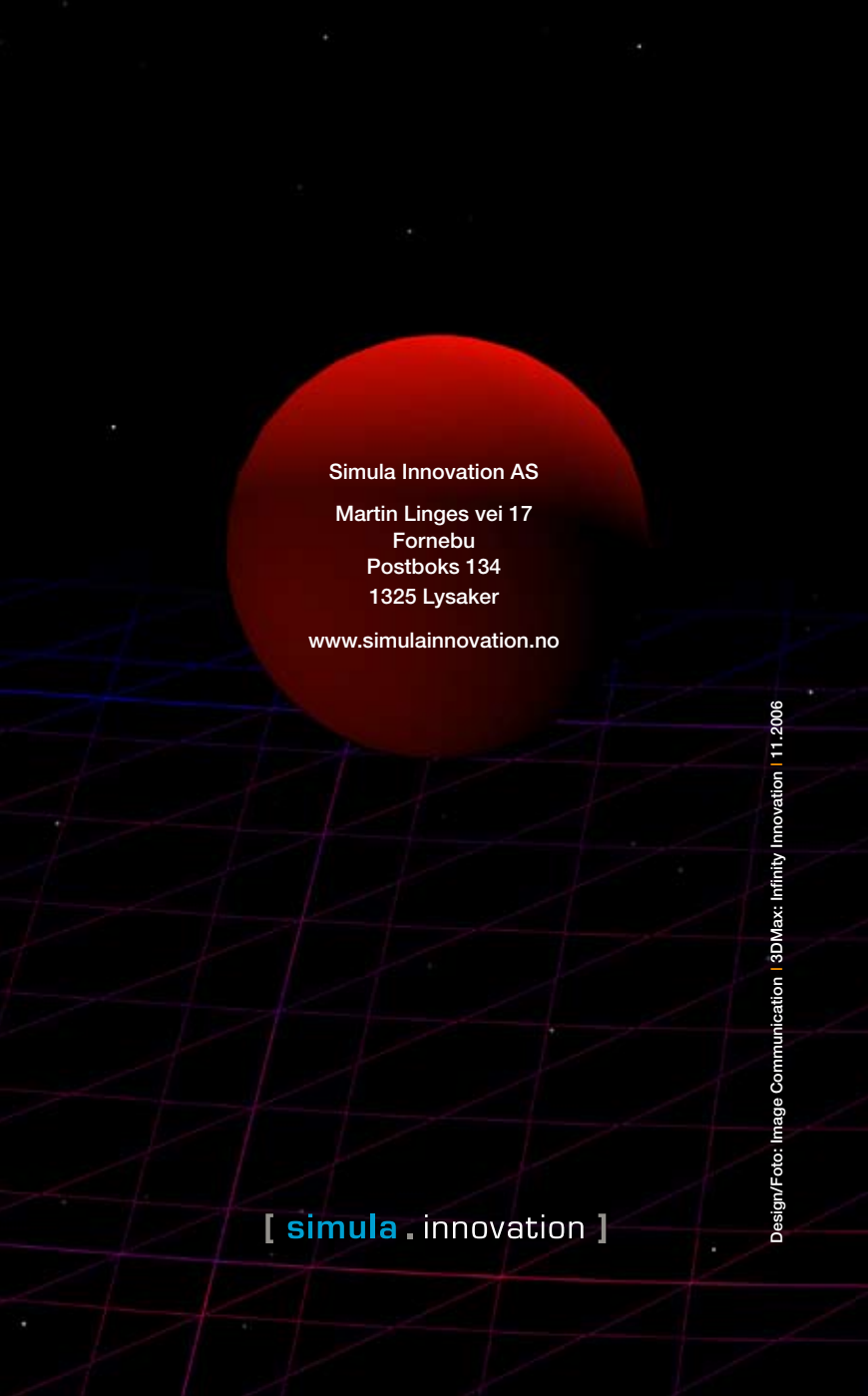


Dr Kjetil Moløkken Østvold,
Assisterende
forskningsdirektør
Simula Research Laboratory

«In a time when politicians, business leaders and researchers alike compete in pertraying themselves as innovative, it is interesting to observe that few of them actually act beyond delivering speeches.

To facilitate research based-innovation, one of the fundamental prerequisites is possession of the right tools for the job.

The T2M® is precisely such a tool. It has been applied by researchers at Simula Research Laboratory with great success. An interesting phenomenon is that the T2M® is a very powerful tool, yet at the same time simple to understand (even for normally introvert researchers). For Simula Research Laboratory, the T2M® provides us with the opportunity to systematically appraise and develop our research, and thus a goal of creating viable businesses.»



Simula Innovation AS

Martin Linges vei 17
Fornebu
Postboks 134
1325 Lysaker

www.simulainnovation.no

[**simula** . innovation]