

Nordjysk teknologi skal udbredes til Japan

INNOVATION: Nordjysk know-how inden for satellitter, trådløs kommunikation og digital lyd præsenteret på innovations-fremstød i Tokyo

NORDJYLLAND: Nordjysk ekspertviden om satellitter, trådløs kommunikation og digital lyd kan være på vej mod større udbredelse via samarbejde med japanske partnere. Grunden blev lagt i Tokyo under et netop afsluttet innovations-fremstød med deltagelse af tre nordjyske teknologivirksomheder og Aalborg Universitets Center for Teleinfrastruktur (CTIF).

Tokyo-turens tætpakkede program med virksomhedsbesøg, workshops og individuelle forretningsmøder involverede ud over de danske deltagere en snes japanske repræsentanter. Japanerne kom både fra industrien og forskningsmiljøerne, og det gjorde målgruppen perfekt for direktør Lars Alminde fra det fremstormende iværksætterfirma GomSpace i Aalborg.

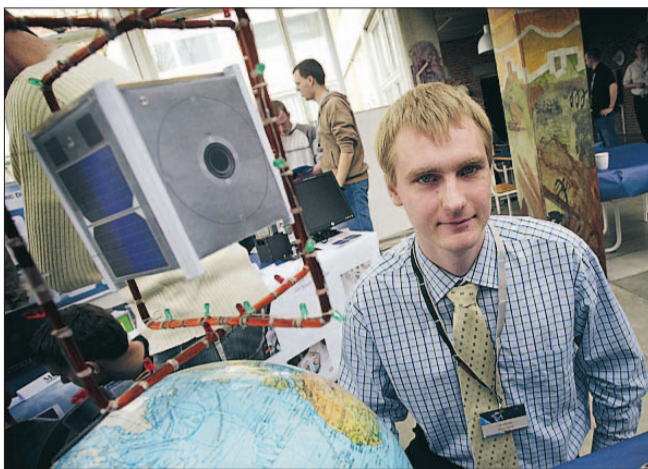
- Vores formål med at deltage var at mødes med uni-

versiteter og virksomheder, som i lighed med os arbejder med små satellitter. Det er et felt, hvor både Danmark og Japan er pioner-nationer, og møderne gav god anledning til at diskutere erfaringer og muligheder for et tættere samarbejde i fremtiden. Det følger vi konkret op på med yderligere møder i Europa i løbet af efteråret, fortæller Lars Alminde.

Skoleeksempel

Hans egen historie blev på møderne i Tokyo præsenteret som et skoleeksempel på de innovative og praktiske færdigheder, Aalborg Universitets undervisningsmetoder prøver at fremelske. Sammen med en gruppe studiekammerater stod Lars Alminde i 2003 bag opsendelsen af den første europæiske cubesatellit.

Erfaringerne fra den og senere opsendelser i studietiden blev i 2007 grundlaget



SMÅ SATELLITTER er et felt, hvor både Danmark og Japan er pioner-nationer, fastslår Lars Alminde, direktør for GomSpace, som en gruppe AAU-studerende lagde grunden til. Arkivfoto

for etableringen af GomSpace, der specialiserer sig i elektronik- og softwareudvikling til det gryende marked for helt små satellitter. Virksomheden har bevidst gjort meget ud af at bevare de tætte forbindelser til universitetet.

- Vi samarbejder allerede konkret med universitetets Center for Teleinfrastruktur i to strategiske udviklingsprojekter, som fokuserer på at lave forretning baseret på forskningsresultater. Så workshoppen i Japan var en god anledning til at styrke

relationerne yderligere, mener Lars Alminde.

To af de andre nordjyske virksomheder, der deltog i fremstødet i Tokyo, har i forvejen erfaring på det japanske marked.

Lydfirmaet AM3D i Aalborg er baseret på en patenteret 3D teknologi, som udspringer fra forskning på Aalborg Universitet, og AM3D åbnede tidligere i år eget kontor i Japan. Det skete som konsekvens af markant øget efterspørgsel på selskabets teknologi fra de japanske forbrugerelektronik-producenter.

Trådløs teknologi fra RTX Telecom i Nørresundby har også spillet en rolle på markedet i Japan i en årrække, men selskabet satser nu på vækst.

- Vi har i forvejen mange storkunder i Japan. Samtidig er det en region, som er meget central i nogle af de markeder, vi arbejder på at

skabe vækst i. Den mest effektive måde at skabe nye kunder på er gennem netværk, og derfor var vi ikke i tvivl, da invitationen til den her tur kom. Målet har for os været at skabe kontakter til nye virksomheder, samt at få et indblik i, hvad der rører sig på de japanske universiteter. Begge dele lykkedes fint, fortæller key account manager Jesper Noer fra RTX Telecom, som selv er uddannet på Aalborg Universitet.

- Vi samarbejder allerede meget med AAU om projekter med studerende og ph.d.-studerende. At vi nu har kunnet udvide samarbejdet til også at omfatte networking omkring CTIFs udenlandske filialer, er endnu et plus. Inden for vores forretningsområde mærker vi tydeligt ude hos kunderne, at CTIF har formået at sætte Aalborg på verdenskortet, oplyser Jesper Noer.

Japan har brug for os

TOKYO: Både på internationalt plan og internt i Japan er der bekymring over landets skyhøje gæld, den stadig mere skæve alderssammensætning med overvægt af ældre og det japanske erhvervslivs problemer med at bevare konkurrencedygtigheden i den globale handel.

Men de drøje tider i den opgående sols land kan paradoksalt nok være med til at fremme den nordjyske jagt på nye samarbejdspartnere. Det vurderer direktør og Japan-kender Jens Uggerhøj fra konsulentvirksomheden Uconnect, som har hjulpet Aalborg Universitet og virksomhederne med at tilrettelægge fremstødet.

Han kender ikt-branchen i Japan fra sit tidligere job som teknologiattaché ved den danske ambassade i Tokyo, og han oplever nu en større japansk nysgerrighed over for potentielt anvendelige udenlandske erfaringer.

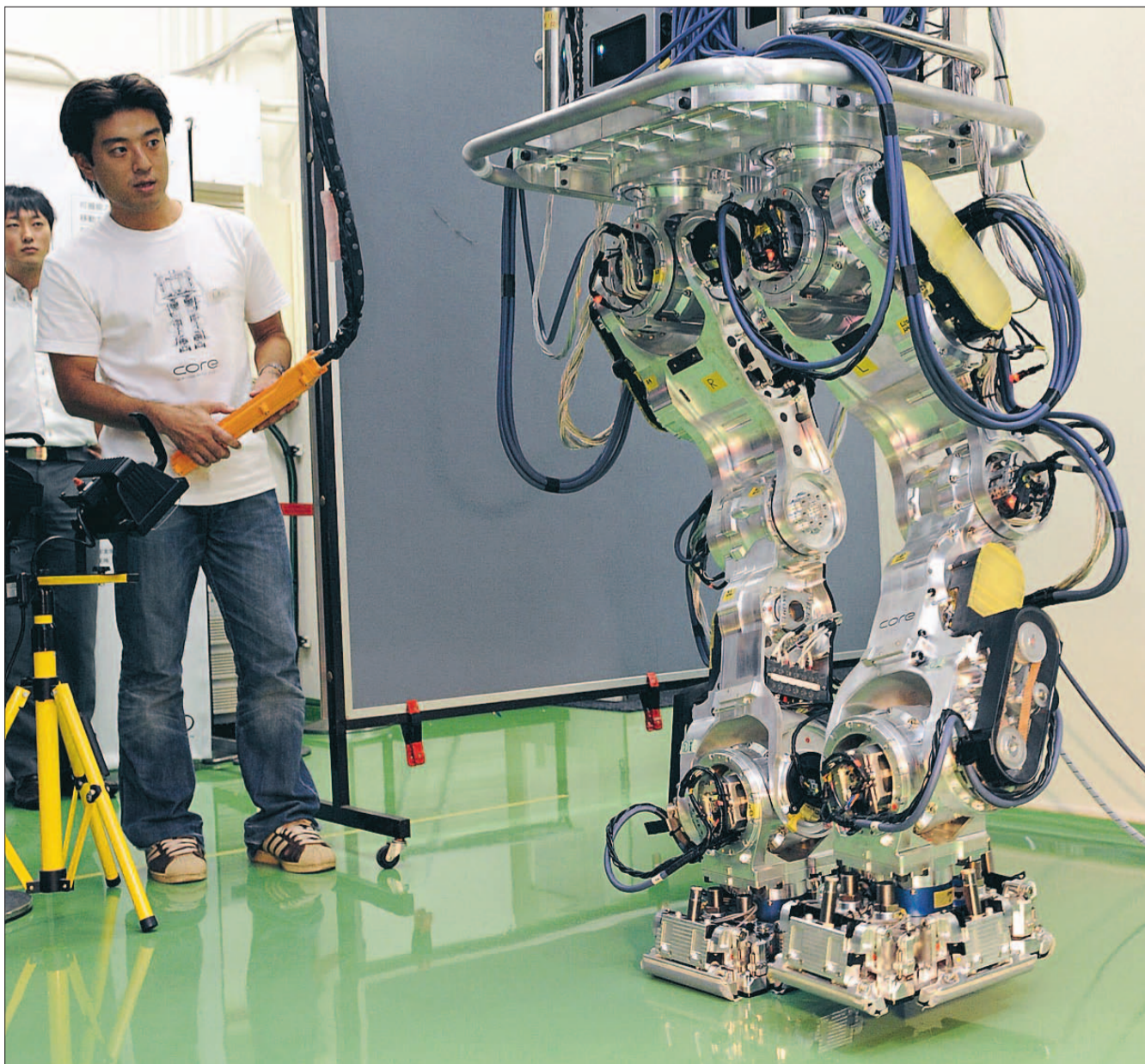
- Japanske virksomheder har stolte traditioner inden for elektronik og it, men de er under hårdt pres fra kore-



JENS UGGERHØJ: Japanerne er under hårdt pres fra koreanske og kinesiske konkurrenter. Dde er nødt til at gå nye veje.

anske og kinesiske konkurrenter. Så der er en voksende erkendelse af, at de er nødt til at gå nye veje, hvis de skal løse deres øjeblikkelige udfordringer.

- Derfor har de også været meget lydhøre over for vores budskab om, at projektarbejde og problembaseret læring på universiteterne, som det kendes fra den såkaldte Aalborg-model, kan fremme innovationen i virksomhederne.



ROBOTTER ER en af de ting, japanerne er gode til. Men landets befolkning har en af de højeste gennemsnitsaldrer i verden, og det er en af grundene til, at landet nu søger hjælp i blandt andet Danmark til innovation.