



Forskningschefen Ingela Torstensson och innovationschefen Bengt Järrehult på SCA tar in idéer utifrån.

JÖRGEN APPELGRÉN

OPEN INNOVATION HET TREND

Säg "open innovation" och FoU-chefer lystrar. Begreppet är ett av de hetaste i innovationsvärlden.

– Det finns ett stort intresse land svenska företag, men arbetet är ännu lite trevande, säger Björn Remneland, forskare vid Handelshögskolan i Göteborg. Han har nyligen kommit ut med en bok om öppen innovation.

Traditionellt har forskning och utveckling räknats som en företagshemlighet. Målet har varit att locka de bästa hjärnorna och sedan stänga in dem på utvecklingsavdelningen.

– Men i dag inser företagen att de inte klarar av att locka de bästa och att det alltid finns de som vet mer utanför det egna företaget.

ÖPPEN INNOVATION HAR klara likheter med öppen källkod och it-världens öppna plattformar med Apples Iphone i spetsen. Ny teknik gör det möjligt att koppla upp sig mot både kunder och nätverk av experter. Företag som fungerar som idémäklare har dykt upp på marknaden. Amerikanska Innocentive, som SCA använder sig av, är ett exempel.



Björn Remneland.

Men öppen innovation gör inte automatiskt företag till vinnare. – Vissa saker ska företaget hålla hemligt. Det är viktigt att tänka igenom, säger Björn Remneland. ■

SCA öppnar labbet

Hur gör man en blöja som inte luktar? SCA löser problem via nätet med hjälp av hundratusentals utvecklare över hela världen.

– Om vi tror vi att vi kan uppfinna allt själva hänger vi inte med i konkurrensen, säger **Ingela Torstensson**, global forskningschef på SCA Hygienprodukter.

Sedan fyra år jobbar hygien- och papperskoncernen med "öppen innovation". Det går ut på att öppna utvecklingsavdelningarna och släppa in idéer utifrån. Ett exempel är att använda nätet för att lösa problem där de egna utvecklarna saknar tillräcklig kunskap.

– Det kan också vara ett problem som andra kan lösa snabbare och billigare, säger innovationschefen **Bengt Järrehult**, som idémässigt leder arbetet med öppen innovation hos SCA.

FÖR ATT NÅ utvecklare över hela världen använder SCA bland annat det amerikanska företaget Innocentive, som fungerar som ett slags idémäklare. SCA formulerar sitt problem, till exempel att hitta en fiber som förhindrar lukt. Det når sedan en växande skara av hundratusentals experter som har anslutit sig till nätverket. Innocentive sällar fram de bästa förslagen. Om SCA nappar får idégivaren en utfäst belöning.

Hittills har SCA lagt ut 25 problem och mellan 150 och 650 forskare har visat intresse för varje fråga.

Ett annat sätt att öppna innovationsar-

betet är att samarbeta nära med leverantörer.

– Det låter ju inte som något nytt, men vi har strukturerat samarbetet så att vi verkligen jobbar ihop. Det kräver noggranna avtal, så att allt är klart från början om vem som äger patent och rätt till licenser.

– Man kan likna det vid ett äktenskapsförord, säger Ingela Torstensson.

Ett exempel är en ny serie miljövänliga barnvårdsprodukter, som bara innehåller råvaror som växer i Norden och som utvecklats tillsammans med Cederroth.

ÖPPEN INNOVATION HANDLAR också om att dela med sig av idéer som inte passar in i det egna företaget.

– Där blir vi nu mer aktiva och tittar på hur vi kan sälja patent som vi själva inte behöver, säger Ingela Torstensson.

Övergången till det nya arbetsättet har inte varit smärtfri. Det krävs en kulturförändring att få ingenjörer som är inkörda på att lösa problem att i stället leta lösningar på andra håll.

– Vi måste också hitta nya sätt att belöna idéer och inte bara ge belöning för att man har sitt namn med på ett patent, säger Ingela Torstensson.

Även mod behövs.

– Du måste våga riskera att du kan bli snuvad på en innovation eller se någon annan få en större kaka, men om du ska vara med och spela i framtiden finns ingen annan väg.

MARIE ALPMAN

marie.alpman@talentum.se