



Von der Entwicklung in die operationelle Anwendung - Erfahrungen, Herausforderungen, Erfolge aus der Praxis

Regula Frauenfelder

Norwegian Geotechnical Institute

Wie lassen sich innovative Ideen zu operationellen Anwendungen ausbauen?

- Betriebsinterne oder -externe Förderungsmittel
 - Research funds
 - Innovation funds
- Unterstützung zur Gründung von Neuetablierungen / Spin-offs

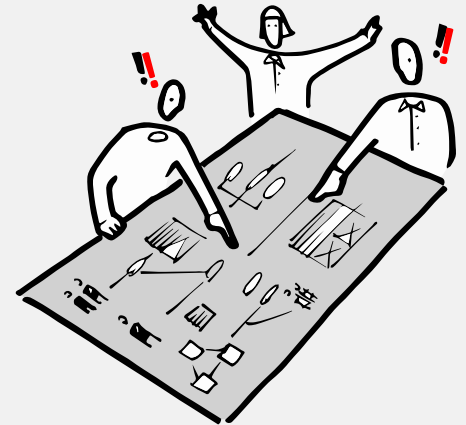


Hindernisse/Herausforderungen um neue EO Ideen in kommerzielle Anwendungen zu übertragen?

- Existierende Industrie-Standards, z.B. Monitoring-Standards
- Teilweise tradierte Denkmuster
- Bestimmungen in öffentlichen Ausschreibungsverfahren
- «Overselling» der Methodik in einem frühen/unreifen Stadium
- Herausforderung zum richtigen Zeitpunkt in ein Projekt involviert zu werden
- Wenn öffentliche Stellen Services entwickeln, die in Konkurrenz zu Industrie-entwickelten Applikationen stehen können

Was kommt zuerst: Bedarf oder Idee?

- Unserer Erfahrung nach nicht immer eindeutig
- Normalerweise aber oft ein grundlegender Bedarf da
- Jedoch «missing link» zwischen Kunden mit Bedarf und potentiellen Anbietern mit Wissen um mögliche Lösung(en)
- Wichtig die Kundenbedürfnisse genau zu kennen: «One size does not fit all!».
- Für viele Probleme kann EO die Lösung sein, aber eben (noch) nicht für alle.



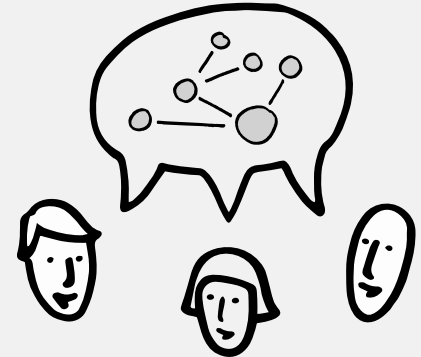
Wie Verbindungen zu Branchen herstellen, die noch nicht von EO-Anwendungen profitieren?

- Teilnahme an Konferenzen, Foren, an denen die potentiellen Kunden zugegen sind
- D.h. Teilnahme an «fach-fremden» Events
- «Lobby»-Arbeit von Fachverbänden und staatlichen Raumfahrtsstellen (in Norwegen z.B. durch das Norwegian Space Centre)



Was begünstigt Übertragung von wissenschaftlichen in kommerzielle Anwendungen?

- Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft in grossen Forschungs- und Innovationsprojekten, z.B. national, EU, H2020, etc.
- Einfacher Datenzugang und grosszügige Möglichkeiten zur Datentestung
- Innovationsförderungsmechanismen
- Involvierung von Technology Transfer Offices (TTOs)

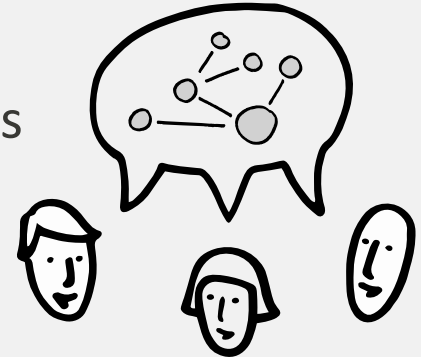


Wie können unternehmerische Ansätze und Gründungen in der EO wirksam gefördert werden?

- Innovationsförderungsmechanismen
- Involvierung von Technology Transfer Offices (TTOs)
- Kulturänderung: «Dare to fail culture»

Welche wichtigen Schritte sind notwendig, um EO-Produkte erfolgreich am Markt zu etablieren?

- Aufzeigen von Kosteneinsparungsmöglichkeiten bei Verwendung von EO Applikationen und/oder deren Mehrwert
- Direkter Kontakt mit potentiellen Kunden
- Idealerweise via «Botschafter» (in unserem Falle z.B. Geotechniker mit Affinität zu InSAR)
- Direkter Kontakt mit Ausschüssen, die Standards festlegen
- **Dranbleiben!**





#påsikkergrunn