

VERKTØYKASSE FOR KVANTESPRANG

Et mye brukt eksempel på et teknologisk kvantesprang er introduksjonen av internett. I kvantefysikken brukes begrepet for å beskrive overgangen fra en energitilstand til en annen.¹ Kvantesprang er uforutsigbare, gjerne utløst av krefter eller «gamechangers» utenfor de tradisjonelle systemene vi opererer i. Overgangen fra et system til et annet kan bety kroken på døra for de som satset feil eller ikke er tilpasningsdyktige. Teknologigiganter som Kodak og Nokia har falt – lineær TV og CD-spillere er snart historie. Innen transport var overgangen fra hestekjerre til bil enorm – utløst av noens evne til å se at fremtiden ikke ligger i å optimalisere hestekjerra og spenne for flere hester, men i å tenke fullstendig nye løsninger – skapt ut fra helt andre systemer. I dag ser vi et lignende sprang i utviklingen, ved at en ikke-bilindustrimann som Elon Musk har inntatt markedet med en batteridrevet datamaskin på hjul².

Google som markedsvinner i fremtidens husbygging - AI og lærende systemer som fremtidens designere og bygningsarbeidere?

Det er liten grunn til å tro at prosjektbaserte virksomheter og næringer som bygg, anlegg og eiendom ikke noen gang kan bli utfordret av lignende eksterne «gamechangers». Vi har vært igjennom store endringer og utvikler oss fremdeles i takt med samfunnsmessige trender som digitalisering, globalisering og økt fokus på miljø og klima. Men vi utvikler oss på våre egne premisser, innenfor egne spilleregler, i det tempoet vi selv velger – med de begrensninger det innebærer for innovasjon og konkurransekraft. Overskriften kan, etter ståsted, betraktes som dystopisk eller lovende. Teknologiske kvantesprang kan gi enorme muligheter for ny business, men de kan også utgjøre store trusler.

Utvikle en verktøykasse for kvantesprang

La oss ta utgangspunkt i tre mulige kunnskapsnøkler til å håndtere kvantesprang; 1) det å kunne gjenkjenne dem, 2) det å ha verktøy og metoder til å kunne utnytte fordelene de kan gi for eksisterende (eller ny) business og 3) det å identifisere og bygge «riktige» relasjoner. Et første skritt er å se nærmere på virksomheter som faktisk har bidratt til, eller greid å lage en forretning ut av, kvantesprang. Hva kjennetegner for eksempel Tesla, Google, Amazon og deres forretningsmodeller? Hva skulle til, hva var til stede i prosessene disse har drevet? Er noe av dette overførbart til vår egne prosjektbaserte næringer? Hvordan arbeider norske aktører som Nye Veier, store oljeselskaper og IT-bedrifter? Hvis vi for eksempel skulle startet bygge- og anleggsnæringen fra scratch, hvordan ville vi gjort det – hvem ville vært aktørene og hvordan ville den vært innrettet? Vi kan også se på sentrale verktøy og metoder i dagens virksomhet: læring, kompetanseutvikling og kunnskapsformidling, effektmåling, data-analyse-innsikt, lederpåkledning, -utvikling og endringsledelse, felles digital plattform og prosjektdata, kontraktsformer og organisering.

Starten på et nytt initiativ? Invitasjon til diskusjonsmøte 29. august kl. 10-12 (tegn 3, Oslo)

Er dette interessant for deg og din bedrift? Vi inviterer til en diskusjon av første skritt på veien mot initiativ/prosjekt. Skal vi etablere et nettverk, skal vi søke Prosjekt Norge om såkornmidler til et forprosjekt, skal vi utvikle en søknad til Forskningsrådet eller Prosjekt Norge, skal vi utpeke et pilotprosjekt, skal vi reise på studietur? Hvordan kan et initiativ eller prosjekt formes for å utløse innovasjon og være nyttig for din virksomhet?

¹ Språknytt 2002

² Elon Musk og Tesla