

– Viktig for å bygge intern kompetanse

Å satse på doktorgradsprosjekter gir langsiktig gevinst for bedriften, mener FoU-sjef Olai Einen i oppdrettsgiganten Cermaq.



- Det gir en stor konkurransefordel å satse på FoU og prioritere aktiviteter som ph.d., mener Olai Einen i Cermaq. Her fra et oppdrettsanlegg i Horsvågen.

Olai Einens tips til andre bedrifter som vil satse på ph.d. ▼

- Det krever litt ekstra å veilede, jobbe med det administrative og lage rapporter, men det er viktig å ta eierskap til prosjektet.
- For å bygge intern kompetanse må du tenke langsiktig.
- Ha "orden i papirene" og en tydelig avklaring med institusjonen du skal samarbeide med.
- Et slikt prosjekt krever muskler, du må ha krefter nok til å håndtere det.
- Man bør ha et godt prosjekt med et godt mål.
- Både bedrift, doktorgradskandidat og institusjon må være motiverte for problemstillingen.
- Prosjektet må ha en tett link til det bedriften holder på med, og det er viktig at noen i bedriften følger opp og bryr seg.
- Man må ha respekt for arbeidet som ligger i en ph.d. og la kandidaten være i fred i perioder for å skrive.

Med virksomhet i Norge, Chile og Canada er [Cermaq](#) verdens tredje største produsent av laks og ørret. Forebyggende fiskehelse er noe av det viktigste milliardbedriften jobber med. Einen har nylig vært veileder for to doktorgradsprosjekter som tok for seg utfordringer på nettopp dette området.

– Blant annet har vi en bakterie som skaper problemer på anleggene i Finnmark. Dette var det lite forskning på og samtidig et viktig tema for oss. Vi valgte å søke Forskningsrådet om nærings-ph.d. for å komme i gang med grunnleggende arbeid rundt dette.

Økt konkurransevne

Målet med [nærings-ph.d.-ordningen](#) er mer samarbeid mellom akademia og næringsliv, i neste omgang økt kompetanse og konkurransevne for norsk næringsliv. Ifølge Einen er hans arbeidsgiver et av de oppdrettselskapene som satser mest på forskning og utvikling (FoU).

– Vi har hatt et veldig godt samarbeid med Universitetet i Bergen. Doktorgradsutdannelsen er viktig for å bygge intern kompetanse på lang sikt, og samarbeidet gir oss tilgang på ekspertise, avansert utstyr og fasiliteter for forsøk.

Selv om målet er å finne gode løsninger på et problem, er det langt fra gitt at man lykkes i første omgang, mener Einen. Risikoen er høy for at en løsning ikke blir funnet. Det grunnleggende arbeidet som blir gjort får likevel stor nytteverdi i et lengre perspektiv.

– Delfinansieringen vi har fra Forskningsrådet gir en risikoavlastning. Vi har hatt som mål å komme fram til vaksinekandidater, men det vi trodde skulle fungere, ga ikke forventede resultater i siste prøveprosjekt. Nytteverdien av funnene vi har gjort er likevel stor, vi har blant annet mer kunnskap om når bakterien har sin "peak", hvilken fisk som er mest utsatt og når det er mest smittepress. Funnene vi har gjort har gitt grunnlag for tiltak og videre arbeid, og nå vet vi at sykdommen kan behandles.

Tett samarbeid

Einen mener flere faktorer må være på plass for at et slikt doktorgradsprosjekt skal fungere godt. Motivasjon hos alle parter og tett samarbeid er nøkkelord.

– Man bør ha et godt prosjekt med et godt mål. Både bedrift, doktorgradskandidat og institusjon må være motiverte for problemstillingen. Prosjektet må ha en tett link til det bedriften holder på med, og det er viktig at noen i bedriften følger opp og bryr seg. Man må ha respekt for arbeidet som ligger i en ph.d. og la kandidaten være i fred i perioder for å skrive.

Einen har lagt ned mye tid og arbeid som veileder, vel vitende om hvor mye uttelling slik virksomhet kan få for bedriften i framtiden. Han ser på det som en stor konkurransefordel at Cermaq satser på FoU og at denne type aktivitet prioriteres.

– Det krever litt ekstra å veilede, jobbe med det administrative og lage rapporter, men det er viktig å ta eierskap til prosjektet. Det var også jeg som opprinnelig tok initiativet, jeg så at denne problemstillingen trengte mer systematisk og langsiktig jobbing.

Krever litt muskler

Å få behandlet en søknad på nærings-ph.d.-midler tar i dag om lag en måned. Vær oppmerksom på at alle som oppfyller kravene, får tildelt penger. Dette skiller seg ut fra andre utlysninger i Forskningsrådet. Bedriften må selv sørge for å finne doktorgradskandidaten og samarbeidspartner i akademia.

– Jeg har sendt mange søknader til Forskningsrådet før og synes denne prosessen var relativt enkel. For de som vil prøve seg er det viktig å ha "orden i papirene" og ha en tydelig avklaring med institusjonen de skal samarbeide med, sier Einen.

Bedriftene som søker disse midlene, har stor spennvidde, fra gruvevirksomheter til fotballklubber eller bioteknologiselskaper. Behovene de har og problemene de vil løse varierer også stort. Noen ønsker å endre prosesser, omstille seg eller har behov for mer innovasjon. Forskningsrådet oppfordrer flere små og mellomstore bedrifter som har relevante prosjekter, til å søke.

Å utvikle egen bedrift og ansattes kompetanse på denne måten krever likevel litt muskler. Det må være rom for denne type arbeid, mener FoU-sjefen.

– Vårt interne budsjett er langt større enn det vi fikk fra Forskningsrådet. Vi bruker kanskje det doble eller triple av det personellutgifter utgjør. Det må være en bedrift som er stor nok eller har nok krefter til å håndtere det.

[Vil du ta doktorgrad i bedrift? Sverre Bang Småge tok sin doktorgrad hos Cermaq.](#)

[Bygg kompetanse i bedriften du jobber i og gjennomfør samtidig doktorgraden.](#)