

>teknIQ denna månad

Nyhetsbrev från KK-stiftelsens program teknIQ – expertkompetens intelligenta produkter

NOV
2002

Resande i teknIQ

Ett program som teknIQ kan, särskilt under uppstartfasen, lätt bli teoretiskt och beskrivs oftast med siffror och diagram. När teknIQ nu närmar sig halva distansen har vi förvisso fina resultat att redovisa, men det finns en betydande del praktiskt arbete och kontaktskapande bakom dessa siffror.

Resultatet skapas på fältet, det är där det händer! Sedan en tid tillbaka ser vi konkreta effekter av vårt arbete, ett faktum som både inspirerar och driver oss vidare. Det är stor skillnad från våra första företagsmöten, då vi ofta kom hem med fler frågetecken än när vi åkte dit...

Idag arbetar vi både strukturerat och effektivt. Vi har genomslagskraft och är välsedda – teknIQ har helt enkelt uppnått en viss status ute hos företagen. Etableringen av våra teknIQ-center var också en milstolpe som ytterligare stärkte vår förankring hos företagen i respektive region.

Att vara resande i teknIQ blir bara intressantare med åren. Jag tänker absolut resa vidare. Vem vill resa med?

Lars Eskilsson, teknikkonsult, region Sydöst

Datorer i produkter – 5 p

Som ett resultat av teknIQs egenutvecklade kurser har Mälardalens högskola lagt till fempoängskursen "Datorer i produkter" i sitt program. Många studenter har sökt till kursen (65 personer), som erbjuder helt nya grepp inom inbyggda system. Kursstart i slutet av januari 2003 – se www.idt.mdh.se/kurser/ct3510. Mer information har Anders Martinsen på tel 021-10 31 07. Δ

teknIQ beskrevs för kungen

På näringslivsmässan i Bengtsfors den 15 november delade teknIQ monter med Högskolan i Trollhättan/Uddevalla. Kungen invigde mässan och guidades därefter runt i mässlokalerna. teknIQ fångade kungens intresse och regionansvarige Roland Thörner fick tillfälle att berätta om programmet. Förutom att finnas representerade i monter deltog teknIQ i paneldiskussionen "En inbyggd kontakt för ditt företag", initierad av teknIQs Dick Netterlid. teknIQs medverkan vid mässan resulterade i kontakt med ett flertal intressenter. Mer vet Dick Netterlid på tel 0304-379 90. Δ



Smått och gott i programmet

Mer finns på hemsidan www.tekniq.nu.

>teknIQ

teknIQ-stöd vid prototyputveckling

HTC Sweden AB är ett innovativt företag som utvecklar och marknadsför golvslipmaskiner. Tillsammans med teknIQ tittar de nu på morgondagens utrustning. På sikt kan autonoma golvslipmaskiner utvecklas och ett idéseminarium har redan genomförts med Kitron och Avantel. Avantel har bland annat medverkat vid utvecklingen av andra autonoma system, bland annat den i pressen välkända dammsugarroboten.

Närmare i tiden ligger en radiostyrd golvslipmaskin. En konsult är inkopplad med målsättningen att HTC ska ha en prototyp framtagen till en branschmessa i USA i januari. Håkan Sehlin kan berätta mer på tel 011-36 36 78. Δ

Expertkompetens på Elmia Subcontractor

På Elmia Subcontractor 12-15 november ställde KK-stiftelsens expertkompetensprogram proDesign, krAft och teknIQ för första gången ut tillsammans. Tillsammans ska vi förmå företagen att investera i rätt kompetens för framtiden.

– För att bli leverantör idag måste man vara "bästa val", säger proDesigns programdirektör Hans Reich.

Mässans besökare i all ära, programmets verkliga målgrupp utgörs av de andra utställarna. Det var också hos dem som de viktigaste kontakterna skapades.

– Vi utgör en viktig kompetensresurs för dessa företag, säger teknIQs programdirektör Sven-Arne Paulsson.

Av 1230 utställare identifierades 350 som målgruppsföretag. Vi har haft möjlighet att exponera oss mot 15 680 besökare och fick med oss ett 80-tal kontakter hem.

– Mässan har rätt målgrupp för både proDesign, krAft och teknIQ, avslutar Anders Melander, programdirektör för krAft. Företagen måste produktutveckla smart, affärsutveckla smart – och göra det med intelligenta produkter! En fullängdsversion av artikeln hittar du på vår hemsida www.tekniq.nu under "Aktuellt"/"Intelligenta artiklar". Δ



Lyckat samarbete med svenskt teknikföretag

Sordin AB är ett av de tre större Sverigebaserade företag inom hörselskydd. Till skillnad från konkurrenterna är Sordin svenskt och relativt små med sina 16 anställda. Framgång har de ändå, senast en jätteorder till ett stort Natoland med en produkt innehållande Asic-komponenter framtagna i ett EU Fuse-projekt. Samma komponenter ligger till grund för en stor order till Mellanöstern.

– Vi är naturligtvis jättenöjda, säger vice vd Joakim Birgersson. Just nu har vi nästan för mycket att göra...

Nöjda är de även med det examensarbete som blev klart i höst. För att genomföra ljudanalyser har studenten beräknat kraven på processkapacitet. De teoretiska lösningarna är klara, men det är en lång bit kvar till färdig produkt.

En produkt som redan är färdig är hörselkonceptet Dual, ett hörselskydd med aktiv medhörning. Det är den första produkten som lanserats sedan samarbete med teknIQ etablerats. Mer om Sordin och deras projekt vet Lars Eskilsson på tel 0370-273 01. Δ

> **Redaktör: Björn Stenvall** > **informationschef**

> **021-30 33 55** > bjorn.stenvall@texttanken.se

> **Ansvarig utgivare: Sven-Arne Paulsson** > **programdirektör**

> **021-470 20 04** > svenarne.paulsson@teknikbyn.org

> **URL: <http://www.tekniq.nu>**