

EGIL GREVE; TEKNA 6. APRIL 2016

OVERGANG FRA NORSK HYDRO TIL KAPPA BIOSCIENCE

FRA STRUKTUR TIL
ANARKI

KORT INTRO

- ▶ I Norsk Hydro - og senere Yara samlet jeg konsernets aktiviteter innen organiske syrer (Formiater) med 2 fabrikker på Herøya i Porsgrunn og produkter innen 4 ulike forretningsområder
- ▶ Konsernledelsen besluttet dette etterhvert som non-core og jeg ble bedt om å selge.. Vi splittet opp og solgte hver BU for seg
 - Vi hadde i denne prosessen mye integrasjon og diskusjon med fagforeninger
- ▶ Jeg ble i 2009 bedt om å bygge opp Kappa Bioscience fra bunnen
- ▶ Kappa Bioscience er idag verdensledende innen sin smale nisje – organisk syntese av vitamin K2



NORSK HYDRO

STRUKTUR

HVA KJENNETEGNET HYDRO?

- ▶ Det meste var som oftest prøvd ut før og det var en bedriftskultur som bar deg gjennom arbeids- og beslutningsprosesser
- ▶ Det var systemer for det aller meste
- ▶ Det var ressurser som kunne hentes inn til ethvert behov
- ▶ Det var en sterk back-office organisasjon
- ▶ Det var veletablerte salgs- og distribusjonsløsninger
- ▶ Det var mange kollegaer..



ET START-UP
KAPPA BIOSCIENCE

ANARKI

HVA KJENNER ET OPPSTARTSELSKAP

- ▶ Du er alene, det er ingen i back-office som hjelper deg og du må finne løsninger for alt selv
- ▶ Du må ta risiko og stole på dine kunnskaper og instinkter
- ▶ Du må i begynnelsen kunne alle roller og deretter hente inn nødvendig kompetanse
- ▶ Alt som var selvfølgeligheter i et stort konsern må utvikles fra grunnen
- ▶ Du må selv etablere den bedriftskultur du lærte under et MNC
- ▶ Ønsker du å bli stor må du etablere de samme driftsrutiner som preger MNCs

KAPPA BIOSCIENCE SOM EKSEMPEL

- ▶ Kappa er et Life Science selskap som produserer vitaminer
 - ▶ et forskningsbasert selskap med global aktivitet som utvikler og IP beskytter sine prosesser og produkter
- ▶ For å kunne selge våre produkter til de store MNCs måtte vi bygge opp samme type dokumentasjon som ble brukt under Hydro
- ▶ De samme faglige strategier må følges; vurdere markedet, teste produktene og bygge opp slagkraftig dokumentasjon og argumentasjon før markedsintroduksjon
- ▶ Vi måtte innledningsvis sørge for tilstrekkelig finansiering, vise til jevnlig resultat og ha et langsiktig perspektiv
 - Alt av planer, budsjetter og aktiviteter kan i realiteten multipliseres med π

ER TEKNOLOGIOVERFØRING EN ISSUE?

- ▶ Egentlig ikke
 - Som fagperson har du spesifikk erfaring relatert til et fagområde/posisjon. Det har selvstendig verdi
- ▶ Fagområdene og stillingene er tilsvarende i mange industrier. Det gjelder å observere og utnytte likhetstrekkene samt implementere forbedringer
- ▶ Det tar tid å lære en ny industri å kjenne og bli fortrolig med denne. Du må selv kontinuerlig søke kunnskap og utvikle din egen kunnskapsbase
- ▶ Jump at it – overgang til annen industri gir deg bredere erfaringsplattform og utvikler deg personlig og faglig