

Begrunnelse for forslag om tildeling av NTVAs Ærespris

Forslag om tildeling

Undertegnede foreslår at NTVAs Ærespris tildeles Jan Chr. Opsahl, Bengt Thuresson og Ralph Høibakk for deres målrettede arbeid i mer enn 25 år som utviklet Tandberg AS fra en gryende start i 1988, til å bli et selskap med global, industriell dominans innen produkter og systemer for videomøter, og etablerte gjennom disse årene et verdensledende kompetansmiljø i Norge.

Jan Chr. Opsahl og Tharald Brøvig etablerte/revitaliserte i 1988 Tandberg AS med et mål om å utvikle videomøtesystemer for et nytt og gryende globalt marked. På bakgrunn av sin teknologiske og industrielle erfaring, ble Ralph Høibakk valgt inn i styret. Deres visjon var at «det å se hverandre er en vesentlig del av kommunikasjonen, når mennesker møtes». Basert på ITUs standard H.261 for høykomprimering av videooverføring i telenettet, ble det mulig å utvikle banebrytende teknologi, produkter og systemer for videomøter.

Tandberg i samarbeid med Televerkets Forskningsinstitutt (TF) startet i 1989 et prosjekt for å utvikle **verdens første komplette videomøtesystem i en enhet – TANDBERG 2000.**

Det ambisiøse målet var at produktet skulle lanseres på den internasjonale telekommessen i Geneve i oktober 1991. Teknisk direktør Bengt Thuresson var Tandbergs prosjektleder. Lanseringen på denne messen vakte internasjonal oppsikt og la grunnlaget for langsiktige samarbeid og leveransekontrakter med Telenor, British Telecom og Deutsche Telekom.

Dette var det første av en rekke produkter og systemer som Tandberg utviklet gjennom 25 år. Basert på banebrytende teknologi og evnen til å forstå og skreddersy løsninger for de reelle brukerbehovene, oppnådde Tandberg å bli den globalt dominerende leverandøren i sterk konkurranse med amerikanske selskaper.

Tandberg ble gjennom 1990- og 2000-tallet, verdens ledende kompetansmiljø innen teknologi for videomøter.

Tandberg ble i 2010 solgt til Cisco for 3,4 milliarder USD. Da omsatte Tandberg for 5,4 milliarder NOK med et resultat før skatt på 1,4 milliarder NOK.

Banebrytende teknologi

Tandberg utviklet systemer som fulgte internasjonale standarder. Tandberg evnet å implementere disse standardene på en optimal og plasseffektiv måte, som ga best mulig bilde og lyd, samt kortest mulig tidsforsinkelse. I to-veis kommunikasjon er det vesentlig med minimal tidsforsinkelse, for å oppnå en naturlig samtale mellom deltagerne i videomøtene.

Tandberg la til grunn samme kvalitetsnormer som ble brukt for telefonsentraler. Dette sikret stabile og brukervennlige systemer.

Tandberg evnet å utvikle et produkt for videomøter i en integrert og brukervennlig enhet. Dette krevde banebrytende teknologi hvor funksjoner som tidligere ble løst med kostbare og kompliserte eksterne enheter, ble erstattet med kompakt hardware og avansert software integrert i systemet.

Gjennom 1990-tallet skjedde kommunikasjonen over ISDN-linjer som var kostbare i bruk og med sterk begrensning i båndbredde. Tandberg utviklet banebrytende teknologi gjennom sin SoftMUX som en integrert del av videomøteenheten. SoftMUX flettet sammen flere ISDN-linjer slik at båndbredden økte og videokvaliteten ble forbedret vesentlig.

Med Internett som overføringsplattform fikk videomøtemarkedet et videre løft. Overføringen ble gratis og økt båndbredde muliggjorde etter hvert video- og lyd kvalitet på linje med TV-overføring. Ved

å utvikle softwarebasert teknologi for sikker kommunikasjon over brannmurer (firewall traversal), sammenkobling av mange enheter (MCU) og management systemer som sikret stabil drift, var Tandberg ledende i å levere komplette ende-til-ende systemer.

Basert på banebrytende teknologi og evnen til å forstå brukernes reelle behov, vokste Tandbergs posisjon som den ledende leverandøren av videomøte-systemer.

Gjennom løpende innovativ videreutvikling, opprettholdt Tandberg sitt teknologiske forsprang og markedsposisjon.

Industriell utvikling

Videomøteproduktene skulle brukes av vanlige brukere og installeres på møterom. Dette stilte store krav til enkel bruk, utforming av brukerdialo og tiltalende design.

Leveranse- og samarbeidskontrakten med British Telecom krevde at Tandbergs produkter ble videreutviklet fra fungerende prototyper til å bli masseproduserbare. Denne industrialiseringen ga nyttig kompetanse for å utvikle produkter som var effektivt produserbare og svært robuste og stabile i bruk.

Produksjonen ble utført av HAPRO, Kitron og flere andre norske underleverandører. Tandbergs outsourcing-modell medførte at disse partnerne utvidet sin kompetanse til ikke å bare produsere moduler, men komplette kvalitetssikrede systemer som de leverte direkte til Tandbergs kunder. Nærheten til produsentene gjorde at igangkjøring av produksjonen ble langt mer effektiv og nye produkter kom langt hurtigere ut i markedet, enn om produksjonen hadde skjedd i utlandet. Gjennom 2000-tallet økte omfanget av leveransene betydelig og produksjonsseriene ble større, slik at det i tillegg også ble etablert samarbeide med produksjonspartnere i andre europeiske land.

Produktene ble levert til kunder i alle verdensdeler. Produktene måtte derfor tilpasses til ulike standarder og språk.

Ved at hardwarekostnadene ble redusert og software utgjorde en stadig større del av funksjonaliteten, opprettholdt Tandberg sitt teknologiske og markedsmessige forsprang.

Kommersiell utvikling

Basert på samme grunnteknologi utviklet Tandberg systemer som var spesialsydd mot vertikale markeder som helse, fjernundervisning, rettsvesen, offshore, etc.

Tandberg utviklet en bred familie av videomøtesystemer med stadig videreutviklet funksjonalitet som var tilpasset bruken fra små møterom til styrerom. I tillegg utviklet man en rekke beslektede produkter.

Systemene ble solgt gjennom partnere. Tandberg etablerte datterselskap i flere land som støttet partnerne og videreutviklet markedet.

Det allerede verdenskjente Tandberg-navnet borget for produkter av høy kvalitet og funksjonelt og lekkert design.

Tandberg oppnådde i 2009 mer enn 40% global markedsandel og ble den ledende leverandøren i verden. Dette var muliggjort gjennom banebrytende teknologi, unik bruker- og markedsforståelse i samspill med en verdensledende global organisasjon, samt evnen til å løpende å ligge i forkant (se vedlagte Insead-Hafslund foredrag).

Tandberg ble foretrukket som leverandør til Det Hvite Hus i konkurranse med amerikanske selskaper.

Videre utvikling

Cisco har etter overtagelsen styrket satsningen ved Tandbergs utviklingsmiljø på Lysaker, som nå teller nær 500 ingeniører. I kjølvannet av det unike kompetansemiljøet som Tandberg bygde opp, er det etablert mer enn 30 nye selskaper som utvikler og leverer systemer for videomøter. De mest kjente av disse er Pexip, Acano, Huddly, Whereby, Nevion og Neat som alle er i rivende utvikling og med stor internasjonal suksess. Både Opsahl og Thuresson har vært sterkt engasjert i flere av disse.

Tandberg Television som ble skilt ut fra Tandberg i 1998, utviklet systemer for effektiv TV-overføring basert på den samme basale kompresjonsteknologien. Også dette selskapet ble globalt markedsledende innen sitt område. Opsahl, Thuresson og Høibakk var sterkt engasjert i selskapet fram til det i 2007 ble solgt til Ericsson for 8.8 milliarder NOK. Totalt er det etablert mer enn 10.000 arbeidsplasser gjennom oppbyggingen av Tandberg, Tandberg Television, underleverandører og nyetableringer i Norge og internasjonalt.

De siste årene har generelle produkter som PCer og mobiltelefoner fått tilstrekkelig prosessorkraft til at også disse enhetene kan inngå i videomøter. Programvare som Facetime, Skype og MicroSoft Teams har gjort at svært mange mennesker benytter videokommunikasjon i sin hverdag. Dette har redusert terskelen for å ta i bruk videomøter ytterligere.

Videomøter gjør at mennesker på ulike geografiske steder effektivt kan kommunisere med hverandre uten å måtte reise for å treffes fysisk. Dette øker effektiviteten og gir vesentlige miljøbesparelser i form av redusert reisevirksomhet.

Gjennom pandemien i 2020/2021 har videomøter blitt en naturlig del av hverdagen for hele verdenssamfunnet og særlig viktig for skolebarn gjennom hjemmeskole, og for privatpersoner gjennom jobbmøter og sosial kontakt med familie og venner. Videomøter har opprettholdt samfunnets behov for kommunikasjon både privat og profesjonelt i en tid der det å møtes fysisk, er forbundet med stor smittefare. Erfaringene med disse endrede adferdsmønstrene vil trolig medføre varige endringer.

Salget og bruken av profesjonelle produkter og systemer for videomøter har skutt i været, og fortsetter å vokse. Et selskap som amerikanske ZOOM har nå en markedsverdi på ca 1/8 Oljefond (NBIM). Dette sier noe om forventningen til fremtiden for videomøter (se vedlagte link til Time magazine presentasjon av businessperson-of-the-year-2020).

Ledende roller

Jan Chr. Opsahl, født 1949, er siviløkonom og Computer Scientist fra University of Strathclyde og M.Sc. Sloan Fellow fra LBS/MIT. Opsahl var drivkraften og visjonæren som sammen med Tharald Brøvig etablerte Tandberg i 1988 og bygde opp teamet som ledet Tandberg (og Tandberg Television) fram til internasjonal suksess og verdens ledende markedsposisjon innen sine to forretningsområder. Opsahl var konsernsjef for Tandberg i perioden 1988 – 1997 og deretter arbeidende styreleder for Tandberg fram til salget av Tandberg til Cisco i april 2010.

Gjennom sitt visjonære syn, dristige og ambisiøse beslutninger, en unik evne til å ta riktige beslutninger og utvikling av en sterk bedriftskultur, ledet Opsahl Tandberg gjennom hele perioden. Opsahl er medlem av NTVA.

Bengt Thuresson, født 1954, er sivilingeniør i teknisk kybernetikk fra NTH. Thuresson var teknisk direktør og prosjektleder for utviklingen av videomøtesystemet i perioden 1989 – 1991. Thuresson ble deretter viseadministrerende direktør, så konsernsjef i fem år fra 1997 og i de senere år nestleder i Tandbergs styre fram til salget til Cisco. Gjennom sin kunnskap, erfaring og lederegenskaper evnet Thuresson å få forskningsmiljøet på TF og utviklingsmiljøet på Tandberg, sammen å utvikle verdens første helintegreerte videomøteenhet. Han var fundamental i flere viktige beslutninger i krevende og kompliserte tekniske valg.

Thuresson har i de senere år vært styreleder i flere bedrifter, bl.a. Pexip og Nevia som i dag er ledende selskaper innen videomøter og TV-overføring.

Ralph Høibakk, født 1937, er sivilingeniør i teknisk fysikk fra NTH og Ph.D. i matematikk fra UiT. Han var fra 1988 og i nærmere 15 år styremedlem i Tandberg (og Tandberg Television). Med sin teknologiske innsikt og erfaring var han fundamental i en rekke teknologiske og markedsmessig krevende beslutninger som ble fattet. Samtidig var Høibakk en rollemodell og sterk motivator for de ansatte.

Høibakk var tidligere konsernsjef i Tandberg Data (1978 – 1986) som sto for banebrytende teknologi innen lagring av data. Han har på 2000-tallet vært styreleder i flere høyteknologiske virksomheter. Høibakk er medlem av NTVA.

Oslo, 15. desember 2020



Richard Sinding-Larsen