

Den Danske Maritime Fond  
Amaliegade 33B  
1256 København K

København, 13 juli 2020

## Afslutning af Projekterne 2017-84 og 2018-050, SYVR

Vi henviser til ovenstående projekter omhandlende udvikling af SYVR.

Alt arbejde vedrørende sourcing af besigtelsesfolk a.k.a havarieeksperter sker i dag manuelt via emails, telefon og baseret på relationer fremfor objektive tekniske kompetancer. Dette potentielle manglende match mellem opgave og resourcen, lagde grundstenen for ideen om at udvikle et uafhængig økosystem/platform, som byggede på principperne fra GIG Economy, dvs. hurtig adgang til ressourcer via lokationsbaseret tech. SYVR skulle levere real time "close to job" kvalificerede besigtelsesfolk på den globale scene ved hjælp af SYVR - mobilappen.

Nogle af nøglepunkterne for SYVR var:

- Reducerer kompleksiteten og tid for forsikringselskaberne.
- Give små og mellemstore besigtelsesfirmaer adgang til og eksponering overfor de store marineforsikringselskaber, som de i dag har begrænset eller ingen adgang til.
- Gavne forsikringselskaberne og øge konkurrencen til deres fordel.

Survey Association havde udviklet en prototype af SYVR, som var positivt modtaget af kunder i London markedet. Projekterne hvortil vi modtog støtte gik ud på at udvikle Applikationen fra prototype til en produktionsdygtig platform med en kunde og leverandør indgang og sidenhen at udvikle SYVR ansøgers skills & competence database fra at være en manuel processeret logning og databaseregistrering af skibs surveyors, til en automatiseret 100% digital proces. SYVR blev efterfølgende udskilt/solgt fra Survey Association, således at det kunne bygges op som en uafhængig enhed i markedet.

Efter 2. runde støtte/udvikling i 2018, stod SYVR som et færdigudviklet og automatiseret produkt og resten af 2018 og frem til 2020, fik platformen flere end 250 besigtelsesfolk onboardet.

Efter dette tidrum har vi konkluderet følgende læringer:

- Novelty-familiarity dilemma: Platformen, der var ny og unik samt SYVR som var et nyt firma uden track-record betød for meget nyt i forhold til det velkendte.
- Chicken-egg dilemma: Til trods for 250+ medlemmer på platformen opnåede SYVR ikke kritisk masse, inkl. nogle nøglefirmaer/besigtelsesfolk. Foruden hvem –markedet ikke ville tage platformen til sig. Uden brugen fra kunde siden, kunne det ikke lykkes at overtale de nævnte nøglefirmaer at tilmelde sig platformen.
- Modstand mod forandring: Markedet har "fungeret" i +400 år og baseret sig på relationer fremfor faglige kvalifikationer og kvalitet af leverance. SYVR med sin gennemsigtighed og objektivitet blev fra start set som en trussel mod status quo af begge siden, som mange parter i værdikæden nød godt af.
- Cost of usage: Selvom det var gratis at registrere sig samt være medlem, foruden at det var gratis for kunder at bruge; i og med at leverandører siden skulle betale et transaktionsfee for at modtage opgaver igennem platformen, blev dette også til et argument for ikke at registrere sig men at fortsætte med normale praksis.

2020 med COVID-19 bød på globale Rejserestriktionerne og vores forventning var at dette ville give kick-start til brug af App'en. Dette skete desværre ikke og det blev besluttet at terminere projektet med at disrupte markedet i erkendelsen af ovenstående læringspunkter.

Vi takker Fonden for støtten til projekterne samt muligheden for at udvikle og teste dette nye koncept indenfor det maritime. Til trods for at det ikke lykkedes som uafhængig kommerciel platform vil tanker og processerne forblive, dog ikke som som uafhængig kommercielt produkt, men som en salgskanelstilføjelse til Survey Association.

Med venlig hilsen

Henrik Uth, Adm. Dirktør