Anne Grete Ellingsen (midten) i GCE Node, Sondre Jacobsen fra Innsep (til høyre) og Seabox-grunder Helge Lunde tipser om hvordan man kan klare å stå ut et helt teknologiløp innen olje og gass. På bildet ser man for øvrig Innseps stålsvampteknologi (øverst til venstre) og Seabox´s vannrenseteknologi. (Bilde: Seabox/Innsep/Arkiv)

TEKNOLOGIUTVIKLING

En god idé kan ta mange år å realisere. Her er ekspertenes tips for å holde ut hele løpet

– Vi hadde alltid en plan C.

AV: LARS TARALDSEN | OLJE OG GASS | PUBLISERT: 20. FEB. 2017 - 12:29

Det tar lang tid å utvikle gode teknologier, fra idé til kommersielt produkt.

For mange – særlig innen industriell teknologi – kan teknologiløpene vare i over ti år. I løpet av denne tiden støter de fleste på både opp- og nedturer.

Men hvordan holder man ut når alt ser mørkt ut? Og hvordan sørger man for å sikre seg at ideen faktisk er verdt noe når den er ferdig utviklet?

Svarene er like mangefasetterte som det er ideer. Teknisk Ukeblad har snakket med et knippe som både direkte og indirekte kjenner til hvilke utfordringer man kan møte på veien.

- **Omstridt konsept: Dette firmaet skriver CV-er og søknader for 100.000 kroner i måneden**

Plan C

– Don't quit your day job, sier Sondre Jacobsen i Innsep, et NTNU-utsprunget firma som i mange år har jobbet for å utvikle en helt ny type gass/væske-separator. Les historien om Innsep her.

Innsep-sjef Sondre Jacobsen jobber tilnærmet fulltid ved siden av Innsep. (Foto: Jannicke Nilsen)

Å ikke slutte å jobbe ved siden av teknologiutviklingen har vært helt avgjørende for firmaet.

– Dette er en av de sentrale årsakene til at vi har overlevd som selskap. Vi hadde alltid en «Plan C» som var «worst case scenario» i fall vi ikke fikk penger, utover de offentlige støttemidlene.

– Dette har medført at alle i bedriften har hatt verv ved siden av og/eller leid seg ut som konsulenter for å finansiere drift og holde egenkapitalen positiv i påvente av neste finansieringsmulighet, sier Jacobsen.

- **I ni år har de jobbet med å få teknologien ut på markedet: – En lang og brokete vei, med mye dårlig stemning underveis**

Riktige styremedlemmer

Hans råd nummer to lyder som følger:

– Ikke vent på svar. Når vi har søkt en støtteordning, sitter vi ikke og venter på å få den godkjent. Vi jobber enten videre med problemstillingen eller en ny problemstilling, ettersom vår egen tid ikke har en kostnad. Når vi får tilslag på en søknad vendes alle ressurser til FoU- og kommersialiseringsplanen som var lagt til grunn i søknaden, og alt annet stopper.

Det tredje tipset hans er å få inn styremedlemmer som har eiet problemstillingen i industrien.

– Et vendepunkt for oss var da vi fikk inn styremedlemmer som hadde jobbet og løst problemstillingene i bransjen vi skal inn i. Dette gjorde at vi fikk et relevant nettverk og helt annet gehør hos våre industripartnere og potensielle kunder som har problemstillingen.

– Dette har gjort at vi kunne identifisere den korteste mulige veien til kommersialisering, sier Jacobsen.

- **Norske gründere løste vindmølleproblem: – Det sa bare pang. Det var som å vinne i lotto**

Fem spørsmål som må stilles

Anne Grete Ellingsen, daglig leder i sørlandsklyngen GCE Node sier til Teknisk Ukeblad at det vil variere fra prosjekt til prosjekt og fra gründer til gründer hva som er viktig å fokusere på.

I GCE Node har de startet et såkalt veksthus, der folk som ble arbeidsledige i oljeservice kunne ha et kontor og jobbe med forretningsideen sin. Her ble det skapt 15 bedrifter.

– Et par av dem har gått over til den ordinære inkubatoren vår nå. Klarer vi å få mellom to og fire av dem til å bli vekstbedrifter, har det blitt gjort en god jobb, sier Ellingsen.

Hun sier at de også har en pilot for oppskalering av bedrifter. Her ser man blant annet på hva som skal til for at en bedrift skal komme seg ut i verden.

I oppskaleringsprosjektet blir det stilt en rekke spørsmål, som Ellingsen mener kan være gode pekepinner for hva gründere bør tenke igjennom når de går i gang med ideene sine.

Her er noen av spørsmålene:

- Er det riktig gründer?

- Har du riktig kompetanse i styret?

- Er det riktig kompetanse rundt deg?

- Har du den rette markedsforståelsen?

- Hva er flaskehalsen for bedriften videre for å få finansiering?

- **Teknologiinvestor Geir Førre: – Det verste som har skjedd norsk produktivitet de siste 50 år, er at de fant dette Sverdrup-feltet**

– Nytter ikke å være *litt* gravid

Ellingsen er ikke nødvendigvis enig med Jacobsen om at man bør ha en jobb ved siden av. Som gründer innen oljeservice er det lite rom for å ha jobb i tillegg. Det er full dedikasjon som gjelder, mener hun.

– Med de markedene vi snakker om nytter det ikke å være *litt* gravid. Det norske markedet er ikke stort nok og du må tenke globalt fra første dag, sier hun.

Når det gjelder finansiering sier hun at det er viktig å orientere seg godt i virkemiddelapparatet.

– Vi har for eksempel et såkornfond. I tillegg er det mye å hente gjennom EU-midler og Innovasjon Norge.

Anne Grete Ellingsen, GCE Node. (Foto: Mona Strande)

Ellingsen anbefaler videre å ha riktige folk med seg i styret.

– Jeg tror det er viktig at det ikke bare er finansfolk, eller bare teknologer. Det å få med seg noen som kan noe om for eksempel virkemiddelapparatet og som kan bidra der, tror jeg er lurt, sier hun.

– I tillegg: Vær oppmerksom på markedet ditt og kundene dine, og se for deg hvordan du kan få på plass en pilot.

- **Gjør-det-selv: Slik slipper du å bruke dyre konsulenter for å søke om forskningspenger**

– Snakk med kundene

Helge Lunde i oljeleverandørselskapet Seabox (nå en del av National Oilwell Varco) sier til Teknisk Ukeblad at det for deres del tok svært lang tid fra idé til kommersielt produkt. De har holdt på siden 2003. Da var det særlig viktig med én ting.

– Det som har gjort at vi har holdt ut og ikke gitt opp, er at vi hele tiden har jobbet tett mot kundene våre. Vi har hele tiden fått fornyet bekreftelse på at de er interessert i det vi holder på med, sier Lunde.

Han peker videre på et annet, nærliggende tips: Ha flere interessenter med i loopen.

– Å ha den dialogen med kunder underveis, og at det er mange kunder, slik at det er en slags «pull» i markedet, har vært svært viktig for oss.

Helge Lunde og Torbjørn Hegdal (t.h.) i Seabox. Lunde sier at det å snakke med kundene sine underveis er svært viktig, for å vite at det faktisk er behov for teknologien i markedet. (Foto: Tormod Haugstad)

Lunde sier at det er en annen ting de har vært bevisst på og som har fungert for Seabox:

– Vi har forsøkt å ligge i forkant på kundesiden med tanke på teknologiutvikling. Ikke motsatt. Den klassiske varianten er jo å utvikle alt ferdig før du går ut i markedet, forklarer han.

- **De ødelegger sin egen forretningsmodell med vilje: Slik innoverer norske selskap**

– Tunge tak

Han sier videre at det var enkelte som mente at de nesten var *for* flinke til å selge inn konseptet for å få oljeselskapene til å sponse seg.

– Men man må være litt fremoverbøyd, og selge inn at du har troen på ditt eget prosjekt. Det er en nedside med tanke på at du forplikter deg til å levere. Men det må man jo bare gjøre. Sånn sett er nok det motsatte mye mer risky med tanke på både dine egne og investorenes penger, sier han.

Gründeren sier at det for dem også har vært tunge tider på veien, selv om de som har sittet tettest på teknologien hele tiden har ment at produktet og teknologien kommer til å bli etterspurt.

– Men det har vært tunge tak. De som ikke har sittet like tett som oss – som investorer – har på enkelte tidspunkt sett mørkt på det. Flere har spurt om hvilket potensial teknologien har og hvordan markedet vil være, sier han.

– For en ikke helt uoverkommelig pengesum fikk vi Rystad Energy til å gjøre en uavhengig markedsvurdering. Den rapporten var nok gull for oss. Et godt råd til andre vil nok være å få en kompetent tredjepart til å mene noe om teknologien. Dette var uhyre viktig for oss da enkelte begynte å miste motet.

- **Sjøsyke havvindteknikere er blitt et stort problem: Det skal denne båten fikse**

GCE Node | Innsep | Karriere | Olje og gass | Seabox | TU Ekstra

KOMMENTARER (2)

Kommentarfeltet leveres og modereres av Diskusjon.no; retningslinjer.

Skriv en kommentar

Post

SORTER: POPULÆRE NYESTE ELDSTE

GÅ TIL FORUMTRÅDEN

aanundo – 6 timer siden

"Svarene er like mangefasetterte som det er ideer."

Ja, det er nok det som er fellesnevneren, men da dette er et område som har interessert meg i 50 år, har jeg vært på leting etter svar for å øke muligheten for å lykkes.
Som pensjonist kunne jeg godt tenke meg å bruke min egen ide som konkret eksempel her på kommentarfeltet.
Jeg har ikke lykkes, da jeg startet i 1978 og holder fortsatt på.
Ideen min var et bølgekraftverk, og jeg trodde lenge at det ville være enkelt å finne støtte til både modellbygging og testing, da fornybar energi er et prioritert område.
Ideen er beskrevet på nettsiden www.owwe.net , men hva må til for å få et bølgekraftverk i sjøen i Norge?

Rapporter Svar Lik dette innlegget

Sondre Jacobsen – 1 minutt siden

Hei folkens, Sondre Jacobsen i InnSep AS her.

Her må det skytes inn en liten kommentar til Anne Grethe Ellingsen: Vår teknologi ble ansett som så revolusjonerende at ingen investorer eller oljeselskaper ville investere før vi fikk kjørt flere fullskala forsøk. Dermed, uten inntekter ved siden av, ville denne satsingen ikke kommet på beina. Da blir det litt for enkelt å si at man ikke kan være "litt gravid". Løsningen er vel at vi maktet å jobbe

like hardt og fokusert som du gjorde i Oljeservice, men at vi i tillegg maktet å kjøre oppdrag ved siden av og ta den finansielle belastningen som investorer og industrien normalt selv ville dekket.

Rapporter Svar Lik dette innlegget