

Perleporten åpen for Petter

Studenter ved NTNU gjør kunnskap om til penger. Perleporten på Gløshaugen er inngangen til suksess og millioninntekter.

Tekst: Arne Sellæg

arne.sellæg@adresseavisen.no

Foto: Steinar Fugelsøy

steinar.fugelsøy@adresseavisen.no

Et nachspiel på en studenthybel på Moholt kan gi uventede resultater. Å bli millionærer mange år senere på noe som startet med en nattlig diskusjon på studenthybelen, hører mer til sjeldenhetene.

Et oljesøl på norskekysten fører alltid med seg masse problemer. For andre kan oljesølet bidra til en lysende fremtid der dollartegnene blinker i horisonten.

I begge disse tilfellene kan den såkalte Perleporten på Gløshaugen, NTNUs hjemmearena, ta æren for noe av suksessen. Hundrevis av arbeidsplasser er skapt. Minst et titall personer kan smykke seg med betegnelsen millionær. I over ti år har denne rugekassen for nye bedrifter eksistert, og suksessen må sies å være formidabel. Over 80 av studentbedriftene tok sine første, famlende skritt i et av «bøttekottene» i det som formelt heter Innovasjonssenter Gløshaugen (IG). Siden har flere utviklet seg til suksessrike bedrifter som etter hvert har blitt solgt med stor fortjeneste. Sist ut var IT-bedriften New Index som tidligere i høst ble solgt til et japansk kjempekonsern for 130 millioner kroner.

Drømmen

Gründer og nybakt sivilingeniør Silje Rabben (25) fra Austevoll i Hordaland legger ikke skjul på at gode inntekter er en sterk drivkraft i det hun og hennes to kompanjonger, Arne Skeie (28) fra Nordheimsund i Hardanger og Marius Høver Montarou (26) fra Asker holder på med. Men det handler slett ikke bare om millionærdrømmen. Å utvikle et nytt produkt, som verden har bruk for, er en minst like sterk drivkraft.

– Vi sier som reklamen: Vi mener vi fortjener både suksess og gode inntekter når vi vet hvor uendelig mange timer vi har brukt på dette produktet, sukker Marius.

Det knøttlille kontoret i nyskapingssenteret som bedriften Kaliber Industridesign holder til i, bærer ikke akkurat bud om noen framtid på den grønne gren. Kontoret minner mest om et bakgårdsverksted der eieren ikke akkurat er noe petimeter. Men bak overflaten skjuler det seg et produkt som en gang kanskje skal bringe de tre studentkameratene, ikke akkurat gjennom Perleporten til Paradiset, men til et godt liv.

Hell i uhellet

De tre har sin studentfortid fra Avdelingen for industriell design ved NTNU. Her lærer de å utvikle helt nye produkter. En studentoppgave gikk ut på å vise hvordan det er mulig å utvikle et produkt som i dag er basert på manuell arbeidskraft, til automatisk produksjon. Den oppgaven ble gitt vinteren 2007, og skulle bli helt avgjørende for det som senere skjedde.

Like før hadde lasteskipet «Server» gått på grunn ved Fedje i Nordhordland og forårsaket betydelig oljesøl. Rabben og Skeie, ▶



Perleporten åpen for Petter Smart



Håndlag må til: Ikke alle nye bedrifter er basert på dataprogrammer. Trioen bak Kaliber Industridesign har også vært nødt til å ty til godt, gammeldags håndverk. F.v. Arne Skeie, daglig leder Silje Rabben og Marius Høver Montarou.

► som begge er fra Hordaland, var blant de mange som reagerte. Vi har alle sett dem på tv. Folk i tilgriset oljehyre som med spader og spann gjør så godt de kan for å få opp oljesølet. Dette måtte det være mulig å gjøre noe med, tenkte designstudentene. Den mest avanserte teknologien som er utviklet så langt for å fjerne oljesøl som er kommet inn til strendene, har vært å strø bark på oljen, og samle opp resten med rå håndmakt.

De tre la sine hoder i bløt, og konstruerte et helt nytt verktøy i papp basert på børster og vakuumpump, omtrent som en støvsuger. Studentoppgaven ble godkjent. Pappfiguren ble demonstrert for Trondheim Brannvesen som har erfaringer med å behandle oljesøl. Konklusjonen fra brannvesenet var at dette burde de jobbe videre med.

Klar for kommers

De tre fikk blod på tann. Fikk plass i et av verkstedene på Gløshaugen, og begynte å utvikle et oljesamlingsutstyr av mer bestandig materiale enn papp. Bedriften Kaliber Industridesign ble startet, og de fikk plass i Perleporten, Innovasjonssenter Gløshaugen. Produktet de hadde utviklet på egen hånd, viste seg så oppsiktsvekkende at de tre gründerne etter hvert mottok en rekke priser.

Nå bærer det mot full kommersialisering. Her om dagen demonstrerte de oljeoppsamlere for organisasjonen Nofo (Norsk Olje-

vernforening For Operatørselskap) som er oljeindustriens organ for behandling av oljesøl. I Korsvika i Trondheim brukte de planteolje i en demonstrasjon for ekspertene fra Nofo. Alt virket både da og ved et utall tidligere tester. Nå lages de første prototypene ved modellverkstedet Minoko på Levanger. Til våren regner de med at «oljestøvsugeren» fra Perleporten kan være i salg.

– Markedet er enormt. Ikke bare for å ta opp oljesøl langs kysten, men like mye søl av olje og andre væsker som skjer i dagliglivet. Vi føler oss rimelig sikre på at dette skal bli bra. Vi hadde aldri lagt ned så mange timer på dette produktet i flere år hvis vi ikke hadde «trua», samstemmer de tre.

Nå er det jakten på kapital som er i gang. Hittil har de ikke tjent et rødt øre selv på oppfinnelsen. De har levd på diverse priser de har fått, og penger gjennom fond som NTNU disponerer.

Et spesielt nachspiel

– Det er snart slutt på studielånene. Vi trenger investorer.

De tre nyskaperne føler seg rimelig sikre på at det hele ikke ender med at de må innstille hele prosjektet fordi ingen tør satse på dem.

Kanskje bør de ta veien til bedriften Sportradar som holder til i Pirsenteret. Her har de to Perleport-gründerne Petter Fornæss (35) fra Elverum og Ivar Arnesen (35) fra Askøy

allerede cashet ut de første millionene. Sammen med Tore Steinkjer (36) fra Asker var det disse som for ti år siden brukte et nachspiel til noe annet enn klining. Er det mulig å bli så smart at spill av ulike slag blir noe mer enn tilfeldige lottogevinster, tenkte de. Det skulle vise seg at det var mulig. Oddsspill er langt fra bare tilfeldigheter og flaks. Det gjelder bare å utvikle systemer som gjør det mulig å forutsi sportsresultater bedre enn ved ren tipping.

Gullfuglen

Tore Steinkjer hadde syslet med ideen en stund, og sett på odds- og spillesystemene i flere land. Han hadde funnet ut at oddsen – hvem som er favoritt eller ikke i en fotballkamp – kunne være helt ulike for samme kamp, eller samme konkurranse, avhengig av hvilket land oddsen var utviklet i. Han hadde prøvd ideene sine i praksis, og klart å vinne mer enn det som måtte regnes som normalt. De forskjellige bookmakerne hadde en tendens til å holde med sine egne hjemmelag. Dette mente Fornæss og Steinkjer det burde være mulig å utvikle et eget dataprogram for.

De fikk Ivar Arnesen, også datastudent, men helt uten sportsinteresser, med på laget. Selskapet Marked Monitor ble etablert og fikk plass i Perleporten sommeren 2001, noen måneder etter at de tre hadde avlagt slutteksamen ved Institutt for datateknikk ved NTNU. Det skulle vise seg at de tre



Ikke som andre «lottomillionærer»: Petter Fornæss (t.v.) og Ivar Arnesen i Sportradar har tjent seg rike på spill uten å levere inn en eneste kupong.

hadde skutt gullfuglen. Ikke på den måten at de utviklet et dataprogram som gjorde det langt lettere å ta de store gevinstene på tipping og oddsspill. Nei, ved å utvikle et dataprogram som spilleselskaper i store deler av verden hadde nytte av.

Ganske tidlig kom tyske Carsten Markus Koerl med bosted i Sveits på banen. Han var opptatt av det samme som NTNU-studentene, å utvikle systemer for overvåkning av spill og tipping (betting) i alle former. Han gikk tidlig inn med 50 000 euro (ca. 400 000 kr) slik at de tre hadde en brukbar startkapital.

I fire år hadde firmaet tilhold i Perleporten. Da de flyttet ut i 2005, var staben vokst fra tre til sju. I motsetning til de fleste andre studentbedriftene klarte Marked Monitor å gå med overskudd allerede etter ett år. Bedriften flyttet til det store næringscenteret, Pirsenteret på Trondheim havn der de fikk en rekke andre høytteknologibedrifter som

naboer. Sportradar AG ble etablert i 2007 med Koerl, Arnesen og Fornæss som eiere, mens Tore Steinkjer i mellomtiden hoppet av. Morselskapet ble registrert i Sveits, men det meste av aktiviteten styres fra Pirsenteret. Etter hvert er datterselskaper etablert i en rekke land på kontinentet samt Hong Kong. I dag har Sportradar 50 heltidsansatte i Trondheim, og over 300 i flere andre europeiske land. Økonomisk går firmaet som «hakka møkk», og vokser hele tiden geografisk så vel som økonomisk.

Tilstede

I prinsippet har Sportradar utviklet dataprogrammer som overvåker det meste av spill, og andre ting som bookmakere over hele verden bruker penger på. Over 1000 sportsbegivenheter over hele verden overvåkes døgnet rundt. Bare i England har Sportradar montert 28 kameraer på 20 ulike fotballarenaer. Dermed får de langt mer

informasjon om lag, form og spillere enn noen andre. Det gir de ulike spilleselskapene uvurderlig informasjon.

Det vakte oppmerksomhet over hele fotball-Europa da Sportradars overvåknings-system for noen år siden avslørte fiksjing av fotballkamper i Tyskland. Viser det seg at der det satses spesielt mye penger på lag eller utøvere som bookmakerne har liten tro på, «lukter» systemet at her er det ugler i mosen. Sportradar har et relativt oversiktlig marked. Systemene selges til spilleselskaper og sportsklubber og -forbund. Økonomisk har Sportradar vært en suksess fra dag én, med et økonomisk resultat på godt og vel 15 prosent år etter år.

Arbeidsplasser

Det finnes flere suksesshistorier med bakgrunn i Perleporten og Innovasjon Gløshaugen enn Sportradar og New Index. Bedrifter som Boost Communication, Revolt Technologies, Adactus, Aptomar, Marine Cybernetics og flere med dem er alle født i bedriftskuvøsen på NTNU. Dette er bedrifter som har skapt titall arbeidsplasser, de fleste i Trondheim. Hovedtyngden av de nye bedriftene har basis i ulike former for informasjonsteknologi (IT) og dataprogrammer. Relativt få steller med rene fysiske produkter som det Kaliber Industridesign gjør. I de fleste tilfeller er det mannlige studenter som står bak, men kvinneandelen har økt betraktelig de siste årene. ►

«Vi mener vi fortjener både suksess og gode inntekter når vi vet hvor uendelig mange timer vi har brukt på dette produktet.»

Marius Høver Montarou

Perleporten åpen for Petter Smart



Fødestuen på Gløshaugen: Senterleder Bjørn-Inge Haugan har vært fødselshjelper for en lang rekke studentbedrifter.

► I Perleporten i dag er det 17 bedrifter i de to etasjene som innovasjonssentret disponerer. Det bestyres av Bjørn-Inge Haugan (59) som har vært med siden starten sommeren 2000. I senteret kan Haugan stille opp med alt fra pulverkaffe til tilgang på landets fremste ekspertise innen en lang rekke felter. Både NTNU og Sintef står bak senteret som formelt er en del av NTNU. Husleien er beskjedne og tilgang på fagekspertise nærmest gratis. I Perleporten kan også studentbedriftene lære av hverandre, ikke minst hvordan man skal løse praktiske utfordringer som følger med å starte en bedrift.

Siden starten har over 100 bedrifter vært innom Perleporten. Haugan mener at så mange som 80 av dem har blitt noe mer enn en studentbedrift. Det ligger i kortene at ikke alle glupe ideer lar seg omsette i klingende mynt. For å slippe til i innovasjonssenteret må studentene eller forskerne utarbeide en forretningsplan, og de må ha gjort seg opp en mening om ideene deres lar seg realisere. Før de får plass og formell bedriftsetablering er gjennomført, må de aller fleste gjennom det Haugan kaller en «kuvøserunde». Det vil si at studenter som går svangre med bedriftsideer, får låne en kontorpult og en pc noen få måneder for å underkaste ideene sine en nærmere granskning. Viser det seg at ideene langt fra er gode nok, er det takk og farvel, og velkommen tilbake ved en senere anledning. Består den

første testen, står Perleporten åpen. Der kan de i utgangspunktet være i to år, men med muligheter for forlengelse. I løpet av disse to årene må bedriftene vise om de er liv laga.

Ideen til studentfabrikker kommer fra USA der de fleste universitetene er private, og dermed langt mer kommersielle enn de norske. I norsk, akademisk praksis har i alle år all tanke om business vært fysjom-fysjom, selv på et universitet som gamle NTH.

Ideen som ble vekk

Det skjedde imidlertid noe på 1980-tallet som satte en støkk i ledelsen både ved NTNU og Sintef. En helt ny mobilteknologi ble utviklet ved IT-avdelingen på Gløshaugen. Ingen sto klare til å utnytte nyvinningskommercielt. Det visste derimot finnene å benytte seg av. Nokia la vekk gummistøvle og ble i stedet i mange år verdens ledende mobiltelefonselskap. Det samme, men i mindre stil, gjaldt låsekortselskapet Vingmed, et kortsystem som brukes i hotell-dører verden over.

Sintef-sjef Johannes Moe og NTNU-rector Dag Kavlie forsto at noe måtte gjøres. Etter hvert kom det da også bedrifter med ut-spring i Gløshaugen-miljøet som skulle utvikle seg til betydelige arbeidsplasser. Det er nok å nevne bedrifter som Seatex, Corrocean, ResLab for å nevne tre som på sitt meste hadde flere hundre arbeidsplasser, alle med sete i Trondheim.

Utover i 1990-årene stilnet imidlertid

nyskapingebølgen av. Det kom få, i enkelte år ingen, nye bedrifter fra NTNU til tross for at her var noen av landets fremste, teknologiske hjerner samlet. NTNU- og Sintefledelsen forstod at her måtte det nye tak til. I 1998 tok Harald Kjelstad i statseide Siva i Trondheim, daværende NTNU-rector Emil Spjøtvold og daværende Sintef-sjef Roar Arntzen initiativet til det som skulle bli Innovasjonssenteret Gløshaugen to år senere. Konklusjonen var klar. Samfunnet kunne ikke lenge sitte og se på at unge talenter forsvant og gode ideer havnet på utenlandske hender.

Flere er med

I det siste tiåret er dette satt ytterligere i system gjennom etableringen av selskapet Technology Transfer Office (TTO) som er en del av NTNU-systemet, og som samarbeider nært med bedriftene i Perleporten. TTOs idé er at NTNU selv har initiativet. TTO skal sømfare forskningsresultater og studentoppgaver med tanke på kommersialisering. Studentene har også sitt eget opplegg, kalt Start, der det jevnlig konkurreres i sportsgrener som forretningsplaner og forretningsideer. Også Start har nære forbindelser til innovasjonssenteret.

Nye bedrifter må skapes hele tiden. Helst basert på det fremste som finnes av ny teknologi. Oljen tar nok ikke slutt på mange tiår ennå, men fedrelandet trenger mer enn oljen. Noen må også sope opp der oljen har sølt det til. ■