

# Successful approaches to knowledge-based business development

*AKA*

*How not to mess up your startup*

16. april 2013

# Agenda

- Our businesses
- Why is NSE successful?
- Challenges with NSE
- How can research be better commercialized

# Connect LNG

- Commercializing a new solution for LNG transfer between ship and shore



- Cost-Efficient
- Safe
- Universal

# Technical Progress

- Core technical team in place
- MAROFF-project with LNT and MARINTEK



Ocean Basin, MARINTEK: Model Test Scheduled 29<sup>th</sup> – 3<sup>rd</sup> of April

# Commercial Progress

- Contact with customers, suppliers and potential industrial partners
- Patent pending
- Capital raised: 4 million NOK



# Challenges Ahead

- Strategic partners
- Investors



## FLYTENDE NATURGASS TIL VERDEN

Ideen er enkel: la skip laste og losse flytende naturgass uten å legge til kai. Det sparer både tid og penger.



Modellbått er viktig for å teste ut om konseptet fungerer som tenkt. Fra venstre: David Amundsen, Andreas Nibben, Miriam Woodberg, Stian Magnusson, Magnus Eilertsen, Andreas Nordberg, Morten Christophersen. Stian Magnusson og Andreas Nibben er masterstudenter som jobber for bedriften, mens de respektive er på eksamen av Connect LNG.

## Jobber hardt for å skape sin egen arbeidsplass

Det er en spennende opplevelse å jobbe i en bedrift som er i ferd med å bli etablert. Det er en utfordring som gir en stor utfordring.

Sperndilene de fikk i etterkant var fra folk som skjønte hva de snakket om viste at de var på rett vei, og det var svært oppmuntrende.

- Vi var litt nervøse for å kunne gått i grus her, men vi klarte det og var utrolig glade etterpå. De tre opptrinn bekrefter bare nok en gang at vi er inne på noe viktig, sier Morten A. Christophersen.

I en verden uansett på energi vil, behøver for olje og gass alltid være tilstede. Det betyr frukt av disse ressursene over lange avstander, ofte med skip. Connect LNG lager løsninger for hvordan man kan overføre flytende gass på en kostnadseffektiv måte.

- Vi vil utvikle den beste løsningen for overføring av flytende naturgass fra skip til land, skreddersydd etter kundenes behov, sier Magnus Eilertsen.

Sammen med tre andre sitter han på et kontor på Glashaugen og legger ut om ideen som de plukket opp under syretips på Enviserens skolen, og som nå står overfor et gjennombrudd.

De fire masterstudentene i entreprenørskap har i tillegg knyttet til seg kompetanse flere steder på NTNU blant annet på MarinTeknikk sentet. Til sammen er det 11 stykker som jobber med utviklingen av konseptet.

De brukte fem dager på en mulighetsstudie av ideen, noe som ga positive tilbakemeldinger og gjorde at de tørde å gå videre med den.

ikke sett oss tilbake, sier Miriam Wennberg.

### Småskala LNG

- Vårt produkt er designet for småskala LNG markedet som er stort og i kraftig vekst i Nord-Europa og Sørøst Asia. Noen steder er det svært langgrunn, derfor bygges det lange og kostbare piper for at tilten kan legge til for å overføre LNG, sier Morten A. Christophersen.

Ideen ble spilt inn av en tidligere kaptein som har solgt mye i disse farvannene og som så utfordringen. Han ønsket dermed ut en mulig løsning som gjør det enkelt for skipet å legge til og feste seg på bøyen for å overføre LNG til land. Det er dette bedriften Connect LNG tar videre.

Selv om de er studenter er ikke dette et studentprosjekt. De jobber med dette for å skape et seg et levebrød etter at de er ferdige med studiene, så masteroppgaven skrives delvis på fritiden.

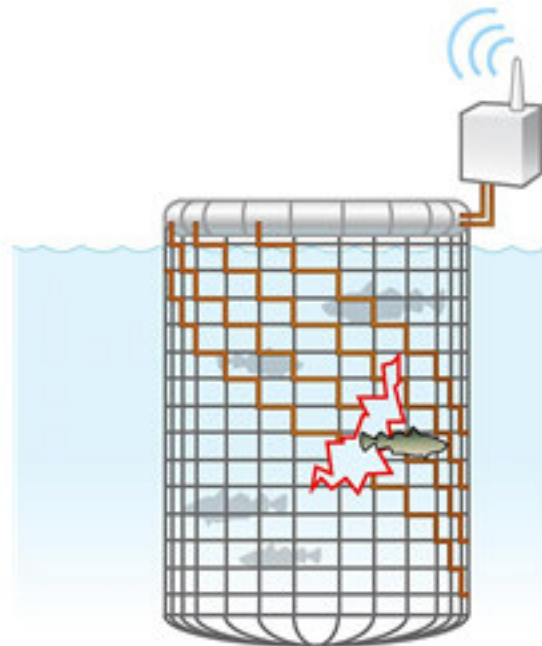
- Vi ser at det på sikt vil være et et stort marked for oss i Sørøst Asia. En av utfordringene våre er at dette markedet ikke vet av oss - foreløpig. Derfor må vi lære potensielle kjøpere om at markedet for vårt produkt eksisterer og at det er stort, sier Knut M Hauge.

Dette tror de endrer seg etter hvert. Det skjer svært mye i olje- og gassbransjen akkurat nå. De går aktivt ut og søker etter ny teknologi. Vi ser at det er muligheter for studenter med drømmen og et godt produkt.



## Patented in 14 countries:

Problem: Fish farming industry (in Norway) loses > \$250 million yearly  
Solution: Stop the fish from escaping, of course



# Milestones

- FUNDING
- Working together as a team
- Attracting talent





# Milestones Continued

- Landing suppliers, starting to test product



- Landing customers and getting them to pay for something we don't have (but we're gonna make it)
- Convincing your mom to stop asking «when are you going to get a real job??»

# Challenges

- Getting priority with big partners who have their existing business
- Continuing to attract talent after graduation
- Understanding what we don't know
- Understanding that nobody gives a crap what you do
  - Again: your mom is the exception

# Why is NSE Successful?

- Students with extra drive
- “Acid tests” or feasibility analysis  
→ Unlikely entrepreneurs decide to do it!
- Skilled mentors with a range of capabilities
- NSE Alumni and knowledge transfer



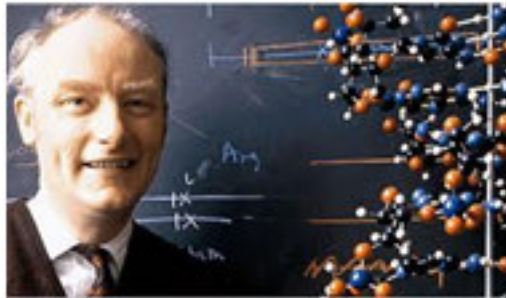
# Challenges with the NSE

- Combining entrepreneurship and the academic requirements of a Master's program
- Homogeneous group of people, must recruit externally
- Building a brand



# How can research better be commercialized

- Entrepreneurs and researchers are different
  - > COMBINE AND SUCCEED
- Need someone to RUN with a project, not keep it in a portfolio



Random physicist



Richard Branson, Founder of Virgin