

# Forskning skal blive til forretning

Fremover vil en del af ansøgerne til PSO-ordningen få mulighed for at indsende forretningsplaner for deres projekter. Målet er, at færre projekter kommer til at samle støv på hylderne, men i stedet tager skridtet fuldt ud og bliver til forretning.

Af *Torben Skøtt*

Hvert år yder Energinet.dk tilskud på 130 millioner kroner til forskning og udvikling inden for miljøvenlig elproduktion. For at forøge det kommercielle udbytte af disse PSO-midler, forstærker Energinet.dk i den kommende ansøgningsrunde indsatsen for at nå markedet for de projekter, der har potentiale til det.

– Vi giver ansøgerne mulighed for at redegøre for, hvordan de vil nå de potentialer, de ser for deres projekt. Derefter vil vi støtte op med mulighed for at yde PSO-støtte til at lave detaljerede forretningsplaner som en del af projektet, siger programkoordinator Lise Nielson fra Energinet.dk.

Ved at supplere ansøgningernes tekniske indhold med forretningsplaner og kommercielle målsætninger forventer Energinet.dk, at færre projekter ender med at samle støv på hylderne og i stedet tager skridtet fuldt ud og bliver til forretning. Et mål er at se flere nye opstartsvirksomheder og spin-outs fra universiteter og virksomheder, et andet er at tiltrække andre former for finansiering, for eksempel venturekapital.

For projekter, der har et kommercielt sigte, vil Energinet.dk bede ansøgerne om at skitsere hvilke produkter eller ydelser, der forventes af teknologiuudviklingen, samt hvilke kunder og markeder man vil angribe. Ansøgerne vil også skulle identificere de væsentligste styrker og største udfordringer på vejen mod kommerciel succes.

## 1st Mile

Søren Houmøller fra firmaet 1st Mile har assisteret Energinet.dk med at indføre de kommercielle kriterier til det kommende udbud. Han har tidli-



*Søren Houmøller fra firmaet 1st Mile har assisteret Energinet.dk med at indføre de kommercielle kriterier til det kommende udbud.*

gere været direktør for ventureselskabet EGJ Udvikling og har blandt andet gennemført investeringer i selskabet Stirling, som producerer kraftvarmeanlæg på biomasse.

– Det er helt afgørende, at den forretningsmæssige udvikling tænkes sammen med den tekniske udvikling og at de to forløber side om side, hvis man vil skabe en kommerciel succes. Derfor er det første skridt, at vi beder ansøgerne skitsere den forretningsmæssige udvikling, de forventer at stå overfor, forklarer Søren Houmøller.

Energinet.dk lægger stor vægt på, at ansøgerne opfatter initiativet som en hjælp til at komme i mål, når målet

er at skabe en forretning. Derfor har Energinet.dk også bedt Søren Houmøller udarbejde en skabelon til forretningsplanerne.

– Det er en mulighed, man kan vælge at benytte, men man kan også bruge sit eget format. Mange har forretningsplaner i forvejen, og de skal selvfølgelig ikke besværes med nye skabeloner, siger Lise Nielson, som i øvrigt ikke ser problemer omkring fortrolighed med forretningsplanerne, idet Energinet.dk og ansøger kan lave særskilte aftaler om publicering.

Ikke alle projekter har et kommercielt sigte. Når det drejer sig om for eksempel grundforskning, løsning af anlægsspecifikke problemer og standardiseringsarbejde er det ikke relevant at lave forretningsplaner.

Søren Houmøller ser det som fuldstændigt afgørende, at vi i Danmark bliver bedre til at koble teknologi og forretning sammen.

– Man hører ofte, at vi skal skabe et nyt vindmølleeventyr på andre, nye teknologier. Men den model kan ikke bruges i dag eller kopieres direkte over på andre teknologiformer. Spillereglerne er ændret, siger Søren Houmøller, som påpeger, at investorer i Silicon Valley alene i 3. kvartal af 2006 investerede for 300 millioner dollars venturekapital i energi- og miljøteknologi. I den samme periode var det tilsvarende tal for Danmark cirka 50 millioner kroner eller blot 3 – 4 procent af niveauet i Silicon Valley.

– Hvis Danmark skal skabe nye eksporteventyr og finde fremtidens vindteknologier til gavn for miljø og forsyningssikkerhed, er vi simpelthen nødt til at blive bedre til innovation og til at tiltrække eksternt kapital fra for eksempel ventureselskaber. Det er ikke nok at finansiere den tekniske forskning og udvikling. De andre spænder rigtigt mange heste for, og det er naivt at tro, at vi kan fastholde en førerposition, hvis ikke vi bliver bedre til at flytte fokus fra teknologi til produkt og organisationsformen fra projekt til virksomhed. Vi skal ikke kun tænke teknologi, men også marked, økonomi og ledelse, siger Søren Houmøller. ■

## 1st Mile

1st Mile knytter forskning og udvikling indenfor nye energi- og miljøteknologier sammen med kapital. Firmaet, der er stiftet af Søren Houmøller, finder business cases til investorer og kapital til opstartsvirksomheder, samt assisterer forskningsprogrammer med at skabe kommerciel succes på teknologi.

www.1stMile.dk  
☎ 40 44 67 14