

Borekronenes kronprinsener

I ytterste konsekvens kan Rock Physics Technology-gründerne spare norsk oljebransje for 20 milliarder kroner i året.

HILDE ORELD

BERGEN

– JEG FIKK KINK I NAKKEN av å måtte se opp hele tiden. Nå kikker jeg mer ned, fleiper Erling Hugo Jensen og sikter til årelange tunge studier.

Han har hovedfag i astrofysikk fra NTNU og flyttet til Bergen hvor han startet et selskap innen e-læring i geofysikk. Deretter tok han en doktorgrad og en postdoc i geofysikk ved Universitetet i Bergen.

– Det var artig å holde på med dette på universitetet.



*Vi hiver oss ikke
nødvendigvis etter Statoil*

STEFFEN BOGA

men jeg tenkte at det hadde vært enda mer interessant hvis industrien kunne bruke det til noe, fortsetter Jensen.

– Dette «noe» han sikter til er enkelt forklart en metodikk for å kunne lokalisere, samt predikere størrelsen og verdien på et reservoar ved hjelp av bergartsfysikk. Fagområdet beskriver forholdet mellom seismikk og den geologien som er under bakken. Bergartsfysikk begynner å bli et stort fagfelt, og med seg på laget har han professor Tor Arne Johansen ved UiB, en sambygding fra Bodo.

– VÅR METODE IMPLEMENTERES i en softwareløsning. Hele det globale markedet kan benytte denne løsningen, sier prosjektleder Arv Håkon Breistol.

Han er sivilingeniør i petroleumsfag fra NTNU med spesialisering i geofysikk, og har ansvar for den kommersielle delen av selskapet. Unggutten er utadvendt og uredd, og formidler enkelt hvilket problem Rock Physics Technology kan løse:

– På norsk sokkel ble det i fjor boret 41 letebrønner, men resultatet ble rekordlavt. Det var masse



GÅR DYPT: En prøveboring kan koste flere hundre millioner

kroner. Denne gjengen skal sørge for at de blir mer treffsikre. Fra venstre Arv Håkon Breistol, Erling Hugo Jensen og Steffen Boga.

PHOTO HILDE ORELD

Gründer:

Erling Hugo Jensen (41), Arv Håkon Breistol (25) og Steffen Boga (30).

Selskap:

Rock Physics Technology.

Forretningsidé:

Et system som kan redusere antall feltboringer.

Ambisjon:

Selge 70 lisenser i 2018 (tilsvarende rundt 20 mill. kr.).

Finansiering:

7,4 mill. kr. fra Norges Forskningsråd, 610.000 kr. fra Innovasjon Norge, 2,2 mill. kr. fra regjeringspre-saksamsandring og private investorer til sammen.

Eiere:

Pt. Bergen Teknologioverføring (60%), Erling Jensen (20%) og Tor Arne Johansen (20%). Blir endret etter emisjonen.

Tips oss om navn på spennende gründere: grunder@invasjonen.no

GRÜNDER

«

Løsningen handler om to ting; unngå å bomme og faktisk å treffe

ERLING HUGO JENSEN

➔ tomme letebrønner, og én boring koster i størrelsesorden en halv milliard kroner. Verdiene ble feiltolket gjennom seismikken, og vårt mål er å unngå at dette skjer.

GUTTENE JOBBER NÅ med en første-versjon av sin løsning som skal på markedet før sommeren.

– *Hvem er de typiske kundene?*

– De små og mellomstore selskapene. Noen er ikke på børs, andre er selskaper dere typisk omtaler som oljemygger i deres avis. Vi hiver oss ikke nødvendigvis etter Statoil hvor beslutningene sitter langt inne, men etter de små som tør prøve noe nytt, sier Steffen Boga.

Han er siviløkonom fra NHH, har jobbet mye med kommersialiseringprosjekter innen marin, olje og gass, og er selskapets daglige leder gjennom sin stilling i Bergen Teknologioverføring, som blant annet har ansvar for kommersialisering av forskning som foregår ved UiB.

– Vi har snakket mye med mulige kunder om hva de vil og ikke vil ha. Jeg tror det er mange gründere som glemmer dette. Vår teknologi er utviklet i tett samarbeid med industrien, legger han til.

SELSKAPET SKAL FÅ INNTEKTER ved å selge lisenser. I denne bransjen kan enkelte lisenser koste flere millioner kroner. Prisene er ennå ikke avklart, men gründerne forteller at årlig brukerlisens for denne typen software ofte koster rundt 35.000 dollar per bruker per år. De utvikler en plug in-løsning for allerede eksisterende software.

– Vi skal selge til noen pilotkunder mot slutten av året. Neste år er budsjettet 15 lisenser, og i 2018 har vi budsjettet med 70 lisenser, sier Breistol.

– Vi vil hente inn mer penger i 2017, og da kan vi også ekspandere internasjonalt, sier Boga.

DE TRE GRÜNDERNE har allerede hentet inn en pen slump, sammenlignet med mange andre gründere som får plass i denne spalten. De har fått 7,4 millioner kroner av Norges Forskningsråds Forny2020-program, og 610.000 kroner fra Innovasjon Norge. I tillegg har de fått bekreftet midler fra regjeringens nye presåkorsordning, og Erna Solberg var selv og besøkte gründerne på kontoret i Bergen. Det er snakk om til sammen 2,2 millioner kroner, hvor private investorer spytter inn halvparten.

– Hvis vi bare hadde fått penger fra Innovasjon Norge, ville det blitt for lite for oss. Det er helt gull at vi har fått inn mer penger, innrømmer Boga.

JENSEN HAR SITTEDE STILLE LENGE, og verker etter å si noe:

– Løsningen handler om to ting; unngå å bomme og faktisk å treffe. De fleste «lette» funnene er allerede oppdaget. Da vil ny teknologi være til god hjelp for å finne den gjenstående oljen. Vi senker også de falske forhåpningene.

Da våkner Breistol:

– Det som skiller oss fra noen av de andre selskapene i Nyskapingsparken her i Bergen, er at dette er bygget på tung forskning og ikke bare er et forbrukercase. Vårt team har både kommersiell forståelse og akademisk bakgrunn.

– *Hvilke investorer håper dere å få med i neste emisjonsrunde?*

– Presåkorsordningen er til stor hjelp, og i neste runde er det naturlig å tenke typiske såkorsfond. Det kan være en vanskelig fase å hente investorer i, men vi mener risikoen er senket til neste år. Det er akkurat det vi skal bevise nå, sier Steffen Boga.



GRÜNDERHJELPERNE: Høge Elvestad og Dag Skansen har hjulpet mange gründere opp og frem. Og de vet hva de kiter etter.