


Fra: Brage Strand <brage@mobai.bio>
Sendt: 31. mars 2024 12:45
Til: Postmottak NFD; Grønnevet Sigrid Dahl; Meland Cathrine
Emne: Innspill til "Gründermeldingen" med tanke på fler startups fra utdanning og forskningsmiljøer

Hei hei og god påske!

Jeg er litt usikker på hva som er riktig kanal, så sender en mail til et par mailadresser som ser relevant ut 

Formål med mailen: Gi input på hvordan skape mer suksessfulle startups fra universitets & forskningsmiljøer.

Kort om meg: Daglig leder og medgründer i Mobai. Mobai er en spin-off fra NTNU Gjøvik. Vi har holdt på siden 2019 og har i dag 12 FTE med høy PHD andel.

Innspill til Gründermeldingen med tanke:

Vi har et stort potensial å skape startups fra utdanning og forskningsmiljøer.

Konkret input:

- Sørg for at den viktigste mål-oppnåelse når man måler innovasjon for høgskoler og universitet (inkludert technology transfers) er «antall fulltidsteam som starter noe». Mitt inntrykk er at i alt for stor grad måler suksessfull innovasjon i «antall lisensavtaler», forskningsartikler eller «prosjekt-inntekt som finansierer deltidsarbeid hvor vi jobber litt som det fortsatt er forskning». Et bedre mål for suksess er at ett team har prøvd å bygge et produkt på fulltid.
- Etter samarbeid med flere universiteter i Norge og internasjonalt, så er det interessant å se helt forskjellig tilnærming til hvordan de forvalter rettighetene sine. Et politisk spørsmål som er relevant; skal høgskolen/universitetet tjene penger på lisensavtaler eller er suksess for samfunnet at det bygges bedrifter? Ofte kan det være motstridende interesser her. Uavhengig av modell; friksjonen må ned rundt formalitetene ved oppstart ut fra et høyere utdanningsmiljø (både for eksterne som ønsker å ta teknologien videre og for interne ved et slikt miljø).
- Det må investeres mer i «kommersialisering» av ideer fra utdanning og forskningsmiljøet. I dag er det ofte et deltidsprosjekt for en «innovasjonsansvarlig» hos en utdanningsinstitusjon som har 20+ prosjekter, og oddsene for framdrift er liten. Videre er det ofte også en «teknisk forsker/student» som enten ikke har interesse av å bli gründer eller som ikke har et kommersielt skillset. Det som mangeler er typisk «en kommersielt orientert med-gründer» som jobber fulltid med et konsept. Konkret forslag:
 - Legge til rette for at personer som vil bli gründer (og helst har erfaring med det fra før) bruker tid på å «teste om en teknologisk innovasjon har et markeds potensial». Sett av finansiering og sett krav til høgskoler og universitet at de skal ha stillinger for «Entreprenurs that build companies from research»
 - Finansiering idevalidering; En stilling med 6-12 måneder perspektiv med formål å finne konsepter (i.e bli kjent med forskningsmiljøer og nøkkelpersoner som har forskningsresultat med et potensial). Hele formålet med perioden er å finne konsepter som den samme personen kan være med-gründer i framover.

- Finansiering oppstart: 1-2 år med fulltidsfinansiering for å jobbe på et konkret konsept. Dette gir et verktøy til en teknisk forsker/student som leter etter medgründer til å finansiere, og man får reell framdrift på markedsavklaring med krav om å jobbe med bare ett konsept på fulltid.
 - Annerkjenne at dette er high risk, og at det også er suksess å stoppe dårlig forretningskonsepter
 - Styrke miljøer som Entreprenørskolen ved NTNU. Studenter av Entreprenørskap er en faktisk ressurs som institutter i varierende grad bruker.
 - Det finnes lite privat kapital til å finansiere slikt arbeid, ettersom et team gjerne er i «formingsfasen» og usikkerheten er høy.
- Styrke «Kommersialisering fra offentlig finansiert forskning / FORNY» som er midlene forskningsrådet har for kommersialisering. Det er i dag vårt viktigste og beste instrumentet for å skape startups fra utdanning og forskningsmiljø, og er et strålende rammeverk. Input: still strengere krav om at det skal skapes et team hvor minst en person arbeider fulltid med konseptet. Slik unngås finansiering av «forskningsprosjekter og deltidsjobbing som vil ha mangelfull framdrift»
 - Mange PHDer er internasjonale – se på egne visum for at det er enkelt for å starte noe selv. Vi har ansatt mange i vår startup, og det funker ganske greit inn i etablerte bedrifter. Det er nok verre med de som har lyst til å starte en startup selv, hvor jeg tror mange typisk ikke vil gjøre det pga problemer med oppholdstillatelse etter PHD-løpet.

Jeg har ikke sett så mye innhold om startups fra utdanning og forskningsmiljøer ifbm med gründermeldingen - håper dette er et område dere ser på!

Div annen input (som dere sikkert fått før):

- Tiltak for at «folk & funding» som har «gjort det før» bruker tid med norske startups
- Enklere å incentivere gründerteam/ansatte (opsjon etc)
- Bedre incentiv for investeringskapital (særlig utfordrende i større seed og series A)
- Unngå å skape eiertrøbbel for et gründerteam (typisk en skattediskusjon hvor man har lock-up og ikke kan selge aksjer for å finansiere skatt)
- Rikke virkemiddel fra IN til Siva slik at pengene brukes på (1) at noen som har gjort det før kan gi råd / være mentor (i dag er det altfor mange som gir råd og tar tid fra en startup som ikke har erfaringen selv), og (2) finansiere arbeidskapasitet og tid i selve start-upen (konktra virkemiddel-apparatet selv). Arbeidstid på en forretningside er det eneste som virkelig monner for å skape bedrifter.

Hilsen Brage

--

Brage Strand

CEO | brage@mobai.bio | +47 40490411 | www.mobai.bio | [my calendar in case you want to book a meeting](#) |



Disclaimer: This message contains confidential information and is intended only for the individual named. If you are not the named addressee you should not disseminate, distribute or copy this e-mail. Please notify the sender immediately by e-mail if you have received this e-mail by mistake and delete this e-mail from your system