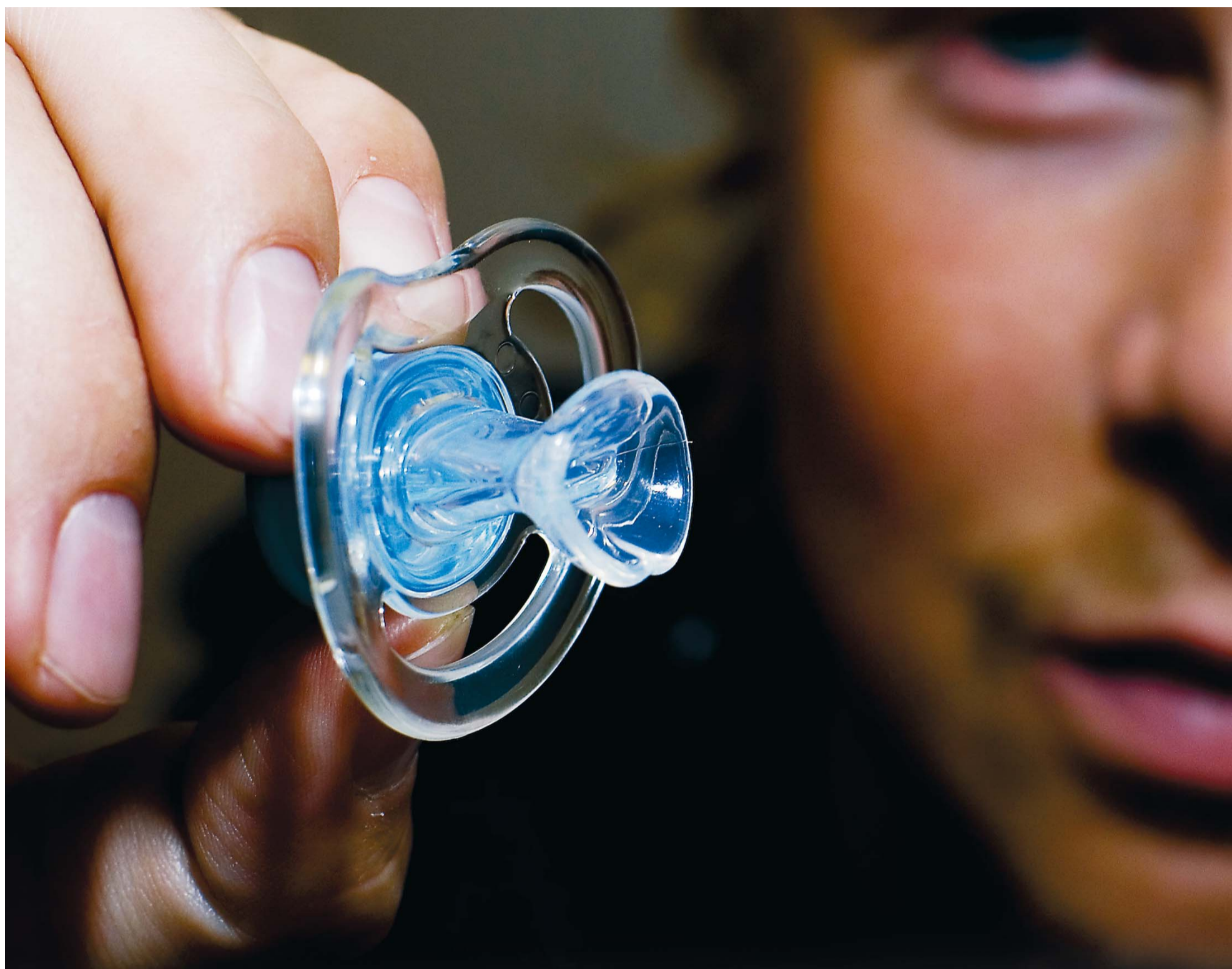


Superideene

Kapitalen flyter. Gründerne slår ut i full blomst. Her er

Kanskje Norges 30 beste fo



En smokk til begjær

En kjeveortoped, en helikoptertekniker og en sivilingeniør med forretningssans kan fort bli mye rør. På Fosen i Nord-Trøndelag ble det en helt ny type smokk.

Kjeveortopeden Bjørn Øgaard hadde forskningsresultatene som viste at vanlige smokker har uheldige virkninger på bittutvikling til småbarn.

Sammen med helikopterteknikeren Terje Pedersen utviklet han smokken som istedenfor å presse barnets tunge ned mot tennene, plasserer tungen midt i smokken. Dermed forhindres blant annet kryssbitt, som gjerne fører til taleproblemer og tannregulering.

Riktig fart på sakene ble det ikke før sivilingeniøren Reza Hezari kom inn i bildet i 2005. Ett år senere var første

ladning på 10.000 smokker på plass hos apotekene.

Smokk til tusen

Smokken har solgt til tusen, eller nærmere bestemt 22.000 siden første september i år.

— Foreløpig har vi satset på apotekene, de har den faglige tyngden og det er enklere å komme inn der enn hos

dagligvarekjedene. Det store smokksalget skjer i dagligvarebutikkene, vi må derfor inn der på forholdsvis kort sikt, sier produktansvarlig Tov Giezen-danner i Orthodont.

Det selges noen milliarder smokker på verdensbasis, og Orthodont har tenkt seg lenger enn riksgrensen ved Storlien.

— Vi har allerede begynt å se

ideene som kan bli nye, norske suksesser.

Forretningsideer

Finansavisen har jaktet på gode ideer i inkubatorer og gründermiljøer landet rundt. Disse 30 selskapene bygger på helt nye forretningsideer, og vokser frem i forbindelsen med høykonjunkturen vi er inne i nå. Felles for alle er at de er i en tidlig fase. Det er slett ikke gitt at de lykkes. De må skaffe seg finansiering og de må greie den tøffe svenneprøven som kommersialiseringen innebærer. Får de dette til, kan de bli Norges nye industrieventyr. For investorer er det bare en ting å si. Se opp for disse gründerne!

DeAmp

Oppstart: 2004
Idé: Utvikler fiberfrie patenterte lyd-dempende paneler i harde materialer som metall, glass, pleksiglass og plast
Gründere: Bjørn Fløtre, Pål Ove Henden og Ole Christian Drage

Lyddempere i metall

I et stille hjørne av NTNU i Trondheim jobber tre gründerne, fire studenter og to professorer med å gjøre lyddempere til god butikk. Ved å skjære mikrotynne striper inn i millimetertykke metall- og plastplater, har DeAmp vunnet fem innovasjonskonkurranser på et halvt år.

Pilotprosjektet blir ferdigstilt denne høsten, og seks an-

dre kunder er på tapetet. Lyddemperne kan leveres i alle regnbuens farger, og er ekstremt brukervennlige. I motsetning til vanlige lyddempere kan platene vaskes. I november kommer produktlansering av standardiserte paneler i plast og aluminium.

— Om tre år har vi kontorer og salg i tre verdensdeler, sier daglig leder Pål Ove Henden i DeAmp.

Kreftmedisinen

Vi lager et halvfabrikat, fordi det er bare de største legemiddelfirmaene som kan føre dette frem til markedet. Vår forretningsidé er å lisensiere molekylene, forklarer adm. direktør og gründer Øystein Rekdal.

I løpet av ti år har forskerne i Tromsø lagt ned en innsats som tilsvarer 85 millioner. Det koster mellom to og tre milliarder

Lytix Biopharma AS

Oppstart: 2003
Idé: Tillegge et naturlig forekommende molekyl egenskaper som gjør det mer egnet som legemiddel mot infeksjoner og kreft.
Gründere: Øystein Rekdal.

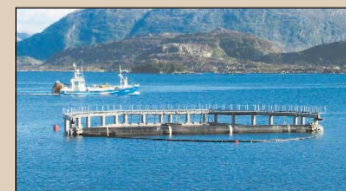
og utvikle et legemiddel, og risikoen er enorm og markedet tilsvarende.

Ny kule i fiskeoppdrett

Ideen om å lage en helt ny type oppdrettsanlegg ble født under studiene på NTNU.

Oppfinnelsen, som kan revolusjonere oppdrettsnæringen, består av en kuleformet konstruksjon som tåler store bølger og strømninger og kan ta plass offshore.

I fire år har Endre Kvalheim og Anders Ytterland beregnet, testet, beregnet på nytt og bygget. Nå er endelig det første fullskalaanlegget i ferd med å ferdigstilles utenfor Måløy i Sogn og Fjordane. Anlegget skal snart gjennomgå ildprøven



SMART SALG: OceanGlobe håper å selge det første oppdrettsanlegget neste sommer. (Foto: OceanGlobe)

utenfor det værharde Stad. — Vi må bevise at anlegget tåler de kreftene vi mener det skal tåle, og at det går an å drive fiskeoppdrett, sier Kvalheim.

Ifølge Kvalheim finnes det ingen andre offshore oppdrettsanlegg på markedet i dag. Anlegget gjør det mulig for land uten fjorder å drive fiskeoppdrett.

— I første rekke er land utenfor Norge interessant for oss, men det kan slå an her hjemme også. Vi har flere interesserte kunder som følger oss nøye fra utlandet, sier Kvalheim.

OceanGlobe AS

Oppstart: 2002
Idé: Utvikle og selge utskjærs nedsenkbare oppdrettsanlegg, som er mer effektive, automatiserte og større enn eksisterende anlegg.
Gründere: Endre Kvalheim og Anders Ytterland.

SUPERSMOKKEN: Produktansvarlig Tov Giezendanner i Orthodent med supersmokken som skal hindre at barn får uheldige bittutviklinger. (Foto Birger Jensen)

På 45 dager har Orthodent solgt 22.000 smokker. I det fjerne lokker det fire milliarder store verdensmarkedet.

mot Sverige og Tyskland. Vi vet jo at produktet er bra. I Europa, USA og Canada er totalmarkedet på 4,4 milliarder da begynner vi å snakke, smiler Giezendanner.

Av Gøril Forbord og Andreas Klemsdal

goril.forbord@finansavisen.no, andreas.klemsdal@finansavisen.no

Navn: Orthodent AS

Oppstart: 2005
Idé: Produserer og selger en ny generasjon smokker som ikke har negativ virkning på bittutvikling hos barn.
Gründere: Terje Pedersen