

- Ikke vær redd for å ta tak i de store problemene

Fredrikstadbedriften Ruden AS fikk topp vurdering på sin søknad til innovasjonsprosjekt-midler. Et avslag ga dem viktig erfaring i søknadsprosessen.

Ruden AS er en liten bedrift som blant annet utvikler nyskapende metoder og teknologi for å lete etter dypt grunnvann. De jobber også med å utvikle reservoarer for optimalisering og lagring av energi.

Helene Ree Ruden er finansdirektør i Ruden AS. Her følger hun med på borehullslogging av en brønn for å identifisere sprekker. (Foto: Ruden AS)

I fjor fikk de 6,6 millioner kroner av Forskningsrådet for å utvikle en programvare som skal optimalisere både design og kort- og langtidsstyring av komplekse geotermiske systemer. Disse systemene er for

eksempel energibrønner og reservoarer der eksisterende eller tilført energi brukes til oppvarming og avkjøling av bygninger og infrastruktur. Programvaren vil også gi informasjon om egenskapene til geologien slik at man kan modellere hvilken effekt man kan ta ut av et reservoar før man starter med boring.

Med andre ord skal programvaren fortelle oss hvor mye overskuddsenergi som kan lagres i et reservoar i bakken, og hvor mye effekt som kan tas ut til enhver tid, basert på behov og priser i for eksempel fjernvarmenettet. Et annet eksempel er hvordan vi kan best mulig designe et åpent system der vi bruker den allerede eksisterende grunnvannsstrømningen for å tilføre energi, noe som reduserer behovet for antall brønner.

Forbedring og styring av geotermisk energi er viktig for utviklingen av et klimavennlig energisystem, og lykkes Ruden AS med prosjektet, kan vi i fremtiden lagre mye mer energi som ellers ville gått tapt.

Søknaden begynte med et avslag

Det er ikke første gang Ruden AS søker midler fra Forskningsrådet. Høsten 2018 fikk de avslag på en søknad, men det stoppet ikke bedriften fra å prøve igjen.

– Sett i etterkant var det litt hårete å gå løs på en søknad til innovasjonsprosjekt i næringslivet når vi ikke hadde gjort det før. Men det viktige er at vi, som liten bedrift, ikke lot oss vippe av pinnen. At vi lykkes nå viser at man ikke trenger å være et kjempestort selskap for å ta tak i de store utfordringene.

Dette sier Helene Ree Ruden, som er finansdirektør i bedriften. Hun er tydelig på av avslaget ga dem nyttig erfaring som bidro til en vellykket søknad på neste forsøk.

Tilført energi kan brukes til oppvarming eller avkjøling av bygg av infrastruktur. (Illustrasjon: Ruden AS)

Fikk topp karakter

Søknaden de sendte inn høsten 2019 fikk topp karakter i panelvurderingen. Blant annet konkluderte panelet med at prosjektet åpner for nasjonal og internasjonal verdiskaping og markedsmuligheter, og at teknologioverføringen fra olje- og gasssektoren til geotermi-bransjen er meget positiv.

Videre mente panelet at prosjektet hadde en meget god prosjektplan, med klare målsettinger, arbeidspakker, milepæler og risikovurderinger. Prosjektet fikk også skryt for at det virket godt forankret i selskapenes strategiplaner.

Hva gjorde denne søknaden så vellykket? Ruden mener det handler om gode forberedelser og at de har vært tro mot sin idé.

– Vi fant ikke bare opp et problem for å få støtte. Dette er et reelt problem som det ligger mange år med utrettelig anvendt forskning bak. Vår strategi har alltid vært å flytte olje- og gassteknologi over på land. Oljebransjen er flinke til dette, men vi må simulere hvordan vann oppfører seg i sprekker og i energioverføring, og ikke olje.

Etter avslaget sendte Ruden AS først inn en skisseutlysning som gir bedrifter en mulighet for en uforpliktende dialog med Forskningsrådet før utlysningen.

– Skissen var veldig nyttig. Vi fikk mange kommentarer og spørsmål tilbake, og det ga oss en mulighet til å forfine konseptet, sier Ruden. – Det er uvanlig at en liten bedrift får være med på et så stort prosjekt. Jeg tror avslaget fra 2018, arbeidet med skissen, og mye hjelp fra Forskningsrådet, spesielt på det administrative, gjorde at vi traff innertier med søknaden denne gangen.

Helenes 5 tips til en vellykket søknad.

1. Ikke vær redd for å ta tak i de store problemene, selv om dere er en liten bedrift. Gå for de gode idéene det er behov for.
2. Ikke være redd for å stille dumme spørsmål til Forskningsrådet. Delta på informasjonsmøter, ta kontakt, ring, spør og spør igjen om du lurer på noe eller tror du har misforstått noe.
3. Bruk tid på å finne de riktige partnerne. Finn de menneskene du mener er riktig i prosjektet, og ikke nøl med å ta kontakt med forskningsinstitusjoner. De er der for å forske og løse dine problemer.
4. Lag en tydelig avtale med partneren(e). Avklar hvem som skal eie hva, hvem som skal gjøre hva, hva produktet skal være, og hvem som skal få penger og når. Ha orden i avtalene.
5. Ikke slå deg til ro med et avslag. Lær av prosessen og søk igjen!

Av Thomas Keilman | Publisert 21. jun. 2021 | Oppdatert 29. okt. 2024

Last ned  | Del 

Meldinger ved utskriftstidspunkt 24. april 2025, kl. 23.15 CEST

Det ble ikke vist noen globale meldinger eller andre viktige meldinger da dette dokumentet ble skrevet ut.