



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

■ **Forretningsidé:**

Gjøre gårdsbruk selvforsynt med fornybar energi

■ **Selskap:**

Biowaz AS

Møkka-business

Biowaz-cowboyene forvandler kuruaker til penger på bunnlinjen.

-Æsj, sier Pål Bråthen og rister vekk masse slim fra hånden mens han, etter beste evne, forsøker å styre penskoene unna de verste kuruakene.

Makker Jens Måge forsøker å si noe, men buskapsen på Bygdøy rauter så høyt at det er umulig å høre noe annet enn moooo. Vi gir opp for en liten stund og vifter heller vekk noen fluer og gjør en nødvendig unnamanøver for ikke å oppleve kyrne på så nært hold som Bråthen nettopp gjorde.

- Det er slik som dette det blir penger av, nærmest roper Måge og peker på en av kyrne som løfter halen mens den tommer minst ett av sine fire rom i magen.

Fra gjødsel til energi

Økonomen Måge har bakgrunn fra patentbransjen, og der traff han oppfinner Thor Olav Rørheim. Rørheims idé var å lage biogassanlegg som var enklere enn det som allerede fantes på markedet.

- Vi startet firmaet Biowaz i 2006, og heldigvis fortalte Rørheim meg inngående om ideen før han kjøpte seg ut like etterpå, sier Måge, som selvsagt har sørget for at patentene er i orden.

Bråthen ble med på laget i 2007. Først som styremedlem, nå som daglig leder.

- Jeg har vært med på mange oppstartar, men dette er skikkelig spennende, sier Bråthen, som har fått tørket hånden, men dessverre ikke har klart å styre unna alle etterlatenskaper etter kongens nysgjerrige kyr.

- Hva er forretningsideen til Biowaz?
- Gjøre gårdsbruk selvforsynt med energi. Energien er gjødsel, som matavfall, fiskeslo, grisebæsj og kubæsj, som gjøres om til fornybar energi, forklarer Bråthen.

I praksis betyr det at det i deres anlegg pågår en naturlig råtningsprosess. Når det ikke tilføres luft, oppstår det biogass. Når gassen frigjøres, lagres den i tanken og kan tas ut kontinuerlig. Gjødselen blir igjen, og gassen

kan brukes til å produsere varmtvann (fjernvarme), kulde, strøm, drivstoff og gass til matlaging. Gjødselen som blir igjen, har også en bedre kvalitet enn den opprinnelig hadde. Poenget er at bondene skal spare penger.

Satser utenlands

Det siste halvannet året har Biowaz bygget to anlegg i Norge og ett i Sverige. For to dager siden signerte de også en avtale med Hugaas Gruppen i Sør-Trøndelag. De er Norges største kyllingklekkeri og Rema eier 50 prosent.

- De klekker nesten en halv million kyllinger i uken, og har et betydelig energibehov. Når det nye anlegget står ferdig, vil de være selvforsynt med energi basert på eget avfall og gjødsel. Ett anlegg koster mellom 1,5 og 3 millioner kroner, og i snitt tar det rundt fem år før investeringen er tilbakebetalt.

- Men kundene kan også være energiselskaper som ser på dette som en del av sin satsning innen fornybar energi. Nå har vi faktisk fått et gjennombrudd, sier salgssjef Måge.

Biowaz har også nettopp signert en kontrakt med Göteborg Energi om leveranse og rådgivning til et biogass gårdsanlegg øst for Göteborg.

- Göteborg Energi er en stor aktør, og de legger ikke skjul på at de kommer til å satse på flere slike prosjekter de neste årene. Primært er det ikke Norge, men Europa som er vårt hovedmarked. De andre EU-landene har betydelig bedre offentlige rammebetingelser for slike anlegg enn vi har i Norge, sier Bråthen.

- Hva mener du med gode rammebetingelser?

- I Europa har myndighetene sagt at de ønsker mer fornybar energi. De gir produksjonstøtte til drift med opptil 28 eurocent per kW time i garantert 15 til 20 år. Hvis anlegget er betalt ned på fem år og du er garantert inntekter i femten, er det et godt salgsgument, sier han.

- Hvilken verdi har avtalen med Göteborg



NEI TIL STORE ANLEGG: Mange anlegg er så store at man må kjøre møkka frem og tilbake. Vi har tro på å

Energi?

- 5,6 millioner svenske kroner, men det viktigste er kanskje gjennombruddet på det svenske markedet. Vi har holdt på i fire år. Nå får vi endelig uttelling, forteller Bråthen.

- Hvor mye kommer dere til å omsette for i år?

- Vi forventer en omsetning på mellom 7 og 8 millioner kroner og en negativ bunnlinje.

Neste år er målet å gå i balanse, sier salgssjefen.

Markedet for deres løsninger i Europa er på rundt 200.000 anlegg, mens Bråthen anslår det norske markedet til mellom 3.000 og 4.000 anlegg.

- Neste år skal vi ha 15 nye kunder, og i 2012 skal vi ha over 30. Planen er å komme inn i England i år og være representert i Italia

” Det er slik som dette det blir penger av

JENS MÅGE, SALGSSJEF

Ambisjon:

Omsette for langt over 50 millioner kroner i året

Finansiering:

Ca. 10 mill fra en håndfull investorer

Eiere:

Gründerne (40 %) og eksterne investorer (60 %)



utnytte energressursene der de er, nemlig på gården, sier Pål Bråthen (tv) og Jens Måge.

FOTO: NIK WANG

eller Tyskland neste år.

– Målet på sikt er å omsette for langt over 50 millioner kroner i året, sier den daglige lederen.

Gikk i fellen

– Hva er det smarteste dere har gjort som gründere?

– Å ha tro på ideen og aldri gi opp. Og så

har vi truffet godt med timingen. Markedet er åpent. Vi er ikke for tidlig og ikke for sent ute, sier Bråthen og vifter bort noen fluer.

– Hva er det dumme dere har gjort?

Seriegründeren blir merkbart flau når han svarer:

– Vi har, som så mange andre, gått i den klassiske og kjedelige fellen å undervurdere tids- og kapitalbehovet. Det tar tid å fininn-

stille produkter, og det er heller ikke gjort i en håndvending å hente inn kapital.

Selv har de fått noe støtte fra Norges forskningsråd, i tillegg til å få et risikolån fra Innovasjon Norge på 700.000 kroner. De resterende nesten 10 millioner kronene har noen business-engler bidratt med.

– Har dere noen konkurrenter?

– Ja én. Det er et svensk selskap som ope-

rerer i Norge, sier Bråthen, som med den signerte avtalen med Göteborg Energi i hånden håper på en skikkelig revansj.

– Men først skal jeg skifte skjorte og bytte sko, sier han og sender en av kongens kuer et oltm blick.

HILDE ORELD

HILDE.ORELD@FINANS.VEBENRO