

Dette dokumentet er ment som mulighet for å vite mer om bidragene, og er ikke utarbeidet med tanke på det visuelle. Enkelte tekstfelt har liten skrift, men ved henvendelse kan denne filen sendes i XL-format.

Tekst kan brukes til publisering, etter godkjenning fra Venture Cup Norge. Bilder er også tilgjengelig.

Mvh

Nils-Henrik Stokke stokke@start-uis.no 40451984

ExPrep

Finalebidrag fra region Øst



Lærested: UMB

Bransje: Tilvirkning av plastprodukter

Kontaktperson:

Navn: Asle Erling Borgen

Tlf: 90939545

E-post: asle.borgen@student.umb.no

Deltagere: **Utdanning:**

Asle Erling Borgen 1. år master/Maskin og produktutvikling

Beskrivelse av bidraget:

- En unik mekanisk løsning for rens av ekstrudere - ExPrep er et nytt produkt som løser et kjent problem i plastbransjen, behovet for en tids- og ressurseffektiv innvendig rens av ekstrudere.

Teknologien er utviklet av Asle Erling Borgen, student ved UMB, MSc in Technology (Maskin- og produktutvikling). Prosjektet er i planleggingsfasen for etablering per 3.kvartal 2007, og arbeider med utvikling av en prototyp, etablere kontakt med strategiske samarbeidspartnere samt å ivareta firmaets immaterielle rettigheter (IPR).

Fordeler ved bruk av ExPrep

- o Kunden sparer betydelig tid i forhold til dagens aktuelle løsninger, det være seg manuell- og kjemisk rens.
- o Løsningen er svært plassbesparende for de bedrifter som i dag benytter seg av kjemisk rens, da denne krever massivt lagringsareal.
- o Den sparte tiden og plassen kan brukes til økt produksjon, og ExPrep bidrar således direkte til mer lønnsom og effektiv drift.
- o ExPrepen ivaretar det økende behovet for rask omstillingsevne for de plastproduserende bedrifter.
- o I tillegg til å være økonomisk lønnsom for kunden, er bruk av ExPrep et skritt i riktig retning for de bedrifter som ønsker å styrke sin miljøprofil, da denne ikke benytter seg av noen miljøskadelige komponenter.

Teknologien

- o En mekanisk rensenhet som kan være helt mobil og pendle mellom de ulike

produksjonsstasjoner i bedriften, eller inkorporeres helt eller delvis ved hjelp av robotiseringsteknologi.

- o Teknologien er brukervennlig og driftsikker
- o Enheten er enkel i produksjon og har få slitedeler. Disse kan imidlertid lett skiftes ved behov.

LifeWatch

Finalebidrag fra region Øst

Lærested: UMB

Bransje: IT/Software/Telecom (IKT)

Kontaktperson:

Navn: Klaus Brinck Hansen

Tlf: 90722866

E-post: klaus.brinck@gmail.com

Deltagere:

Klaus Brinck Hansen

Utdanning:

UMB/Ind.øk./5. år

Beskrivelse av bidraget:

LifeWatch er en teknisk løsning som benytter seg av kjent patentert teknologi i en ny sammenstilling, som skal øke virkningsgraden av volds- og tryghetsalarmer. Dagens løsninger til problemet er ikke skreddersydd voldsofre og andre fysiske eller psykisk utsatte mennesker, og dermed har teknologien kostet liv. LifeWatch adresserer seg direkte til denne brukergruppen, og benytter dokumenterte brukererfaringer fra flere land for å uforme produktet.

Gasoline Screen

Finalebidrag fra region Oslo

Lærested: Campus Kristiania

Bransje: IT/ Software/Telecom (IKT)

Kontaktperson:

Navn: Andreas Greve-Isdahl

Tlf:

E-post: andreas@kaospilot.no

Deltagere:

Andreas Greve-Isdahl

Utdanning:

OMH/Kaospilot/1. år

Beskrivelse av bidraget:

Gasoline Screen er et revolusjonerende nytt markedsføringsmedium, som skal endevende måten dagens reklamerings medier vises på. Gasoline Screen skal utnytte hittil urørte arenaer innenfor reklame eksponering. Bensin stasjoner og bensinpumper er første målet til Gasoline Screen og vi skal underholde kundene mens de tanker sine biler. Vi skal installere 15' diditale skjermer på dagens eksisterende bensinpumper for så vise reklamer, nyheter, filmsnutter, samt hvor mye kunden



Kristian Meniche OMH/Kaospilot/1. år har fylt bensin for i liter og KR.

AGWA

Finalebidrag fra region Sør-Vest

Lærested: Universitetet i Stavanger

Bransje: Energi/vann/petroleum

Kontaktperson:

Navn: Erik Hagerup

Tlf: 40453368

E-post: erik.hagerup@pareto.no

Deltagere:

Erik Hagerup

Jens Rune Thomassen

Utdanning:

UiS/ØK-AD/3. år

UiS/ØK-AD/3. år

Beskrivelse av bidraget:

Agwa står for Active Management of Ground Water Aquifers. Selskapets forretningsidé er å sikre langsiktig vannforsyning, ved å ta i bruk nye muligheter i vannforvaltningen, basert på benyttelse av kompetanse og teknologi innen energi, vann og petroleumssektoren.



Bipper

Finalebidrag fra region Sør-Vest

Lærested: NHH

Bransje: IT/Software/Telecom (IKT)

Kontaktperson:

Navn: Silje Vallestad

Tlf:

E-post: silje.vallestad@gmail.com

Beskrivelse av bidraget:

Gjennomsnittsalderen for når barn får sin første mobil, er raskt synkende - nasjonalt og internasjonalt. Samtidig er problemene som følger av barns misbruk av funksjoner økende. Herunder SMS-mobbing og såkalt 'happy slapping', der krenkende bilder og videonutter spres via MMS eller internett.

BIPPER er et nytt og innovativt kommunikasjonsprodukt som fjerner alle erfarte ulemper og risikoer, samtidig som det vil oppleves som attraktivt av barna og gi foreldre tilgang på de funksjoner de har behov for. BIPPER er ikke en mobiltelefon, men et alternativt og sikkert telekommunikasjonsprodukt som ikke kan misbrukes. Behovet er stort, og de kommersielle mulighetene

enorme

Deltagere:
Silje Vallestad

Utdanning:
MA Strategi og ledelse
MA Samfunnsøkonomi

AluDemag

Finalebidrag fra region Midt-Norge

Lærested: NTNU

Bransje: Aluminium (prosessmetallurgi)

Kontaktperson:

Navn: Kjersti Aass

Tlf: 48115875

E-post: kjersaa@stud.ntnu.no

Deltagere:
Kjersti Aass
Katrine Høiback

Utdanning:
Entreprenørskole/5.år
Entreprenørskole/5.år

Beskrivelse av bidraget:

AluDemagResirkulering av aluminium krever bare 5% av energien som trengs ved primærproduksjon. Aluminium mister ingen egenskaper ved resirkulering. Dette gjør aluminiumsbransjen evigvarende. Aluminium har ulik sammensetning av legeringsmetaller avhengig av ønskede egenskaper. Ved resirkulering blandes skrapmetall med ulikt innhold og kvalitet. Det må skaffes kontroll over legeringsinnholdet. Hovedutfordringen ved resirkulering av aluminium er å få fjernet uønskede legeringer på en økonomisk gunstig måte, uten å produsere enorme mengder avfallstoffer. AluDemags løsning gir industrien økonomiske incentiver til å fjerne urenheter uten å generere avfallstoffer. Løsningen er å senke en spesialdesignet oppvarmingsenhet ned i smelten ved undertrykk. Slik kan smelten nå høy nok temperaturer til å fordampe legeringsmetallene. De kondenserte metallene samles i tanker tilknyttet ovnen. AluDemag muliggjør bruk av billigere lavkvalitetsskrap, øker gjenvinningsraten og eliminerer kostnadene ved bruk av kjemikalier og behandling av de miljøskadelige restproduktene som skapes ved dagens metoder. Produktet vil (med 500kW effekt) ha kapasitet på 5000 tonn/år. • Estimerte kostnadsbesparelser: 2700 kr / tonn. • Årlig besparelse per ovn: 14 millioner kr • Global resirkuleringsmengde per år: 32 millioner tonn • Potensiell global besparelse for industrien: 87 millioner kroner årlig

Forskeren bak ideen, Karl Venås, er en meget anerkjent ingeniør innen prosessmetallurgi, som har evne til å tenke kommersialisering gjennom forskningen sin. To studenter ved NTNUs entreprenørskole, Katrine Høiback og Kjersti Aass, jobber med kommersialiseringen. Løsningen er patentsøkt. Kapitalbehovet for å verifisere teknologien er ca 6 millioner kroner. Så snart dette er på plass, er AluDemag klare til å bygge full-skala prototyp hos resirkuleringsverket Toten Metall.

Securo

Finalebidrag fra region Midt-Norge

Lærested:

Bransje:

Kontaktperson:

Navn: Eivind Elnan

Beskrivelse av bidraget:

Securo utvikler lufterventiler med brannmotstand basert på sin patenterte teknologi Firebreather®. Utgangspunktet for utviklingen var flere nedslående rapporter fra SINTEF Byggforsk og Statens Bygningstekniske Etat (BE) om hyppige rekkehusbranner og særlige brannfeller knyttet til spredning mellom boenheter. Problemet handlet om konflikten mellom krav til lufting og samtidige krav til brannmotstand i bygg. Byggforsk og BE gikk ut til ingeniørmiljøene i Norge og etterlyste ideer til løsninger. Geir Jensen fant

Tlf:

E-post: eelnan@online.no

Deltagere:

Eivind Elnan

Geir Jensen

Marius Askautrud

Utdanning:

Ikke student

Ikke student

Siv.ing/Bygg/5.år

Sumeet Sharma

Jørgen Berntsen

Siv.ing/ind.øk./5.år

Siv.ing/Produktutvikling og Produksjon/5.år

løsningen gjennom utviklingen av Firebreather-teknologien (FB). Prototyper som ble testet viste oppsiktsvekkende resultater og NRKs Schrødingers Katt sendte innslag om teknologien mens den ennå var under utvikling. FB-ventiler er unike fordi de slipper gjennom luft, men hindrer gjennomtrenging av flammer, varme og gnister med øyeblikkelig virkning. Oppfinnelsen er den første som muliggjør momentan brannmotstand i et ventilert element uten at dette innebærer bevegelige deler, detektorer, kabling eller aktivering. Brannmotstanden kan vedvare i flere timer (avhengig av dimensjonering). Teknologien er verifisert gjennom testing og godkjent av Byggforsk for plassering i brannskiller. Med Securos teknologi løser man på en elegant måte problemer det tidligere ikke har eksistert gode løsninger for, i tillegg til at ventilering gjennom brannskiller blir enklere og langt billigere enn tidligere. FB-ventiler vil bidra til å redusere omfanget og spredningen av branner, og vil således bidra til å redusere tapet av liv og verdier. I første omgang har Securo fokusert på en takfotventil for brannsikker lufting av loft og en brannsikker lufteluke for lufting gjennom brannklassifiserte fasader. Det er i tillegg identifisert en rekke andre interessante applikasjonsmuligheter for teknologien.

EBC

Finalebidrag fra region Nord-Norge

Lærested: Høgskolen i Narvik

Bransje: IT/Software/Telecom (IKT)

Kontaktperson:

Navn: Per Filip Tjeransen

Tlf: 92852674

E-post: perfilip@gmail.com

Deltagere:

Per Filip Tjeransen

Utdanning:

MA ing.design/5.år

Beskrivelse av bidraget:

EBC skal være et system som skal gi brukerne muligheten til å endre adressen sin på et sted, og samtidig spre den nye adressen til alle adressebøkene til alle kontaktene brukeren har. EBC skal tilby enkle backup-løsninger på EBC for alle typer adresselister for PC, mobil etc. EBC et elektronisk visittkort som bare kan oppdateres av visittkortets eier. Sikkerheten er at man får tilsendt verifikasjonskode til mobil og e-post som må skrives inn for å verifisere hvem du er når endring gjøres på visittkortet. EBC - Visittkortet som aldri går ut på dato! Med EBC vil din ene adresseforandring vises for alle som har fått ditt EBC. Og når alle dine kontakter endrer sine adresser vil det oppdateres hos deg. Fra en til alle, fra alle til en!

EnVita

Finalebidrag fra region Nord-Norge

Lærested: Høgskolen i Tromsø

Bransje: Human Resources

Kontaktperson:

Navn: Trond Johansen

Tlf:

E-post: trondjohansen@envitae.no

Deltagere:

Trond Johansen

Morten Johansen

Adam Sørensen

Utdanning:

Gass og prosesstek./3.år

Gass og prosesstek./3.år

Gass og prosesstek./3.år

Beskrivelse av bidraget:

Envitae jobber med å skaffe ingeniører til offentlige og private arbeidsgivere som etterspør deres kompetanse. Ved å benytte en individuell tilnærming ovenfor kandidatene vil Envitae kunne på en bedre måte møte kandidatenes ønsker og kvalifikasjoner. Kandidatene vil matches bedre mot ledige stillinger som gjør at Envitae vil yte en viktig tjeneste for både arbeidsgiver og arbeidssøker.

CleverRest

Finalebidrag fra region Oslo

Lærested: Universitetet i Oslo

Bransje: Medisin/Farmasi/Helse

Kontaktperson:

Navn: Andreas Engvig

Tlf: +1 650 799 4227

E-post: andreas.engvig@studmed.uio.no

Deltagere:

Andreas Engvig

Balder Onarheim

Ali G. Jeng

Espen Guldbrandsen

Utdanning:

UiO/Forskerlinjen (medisin)/4.år

AHO/industri design/4.år

NHH/Siv.øk/4.år

UiO/Juss/4.år

Beskrivelse av bidraget:

CleverRest AS skal utvikle og selge produkter som gir brukeren bedre søvn, rettet mot et kommersielt marked. I første fase ønsker vi å lansere det personlige søvnsystemet Nyx. Ved hjelp av fire hovedfunksjoner og brukervennlig søvnregistrering tilbyr Nyx brukeren mer effektive søvnvaner, en bedre døgnrytme, mindre unødvendig tid i sengen, mer opplagte morgener og gjennom dette mer energi og tid i hverdagen. Produktet er basert på ny teknologi utviklet av våre samarbeidspartnere. Nøkkelen til CleverRests suksess vil ikke minst bestå i en utfyllende og kompetent ledergruppe med en sterk visjon om uthvilte og opplagte kunder. CleverRest ber i første runde om 2,5 millioner kroner i ekstern finansiering for å utvikle og selge Nyx til det norske markedet. Det totale markedspotensialet er anslått til 2 millioner potensielle kjøpere, bare i Norge. Den norske lanseringen vil bekrefte potensialet for CleverRest og i neste fase vil vi ekspandere til å nå det globale markedet.