

THE ONES THAT ARE CRAZY ENOUGH  
TO THINK THEY CAN  
CHANGE THE WORLD.....

....ARE THE ONES WHO DO

The Crazy ones – The people that sees things differently – The people that make things happen.

Det er de som er litt anerledes

Jeg kjenner mange grundere – og det er nesten uten unntak – de fleste av de som har lyktes har vært anerledes. Litt sære. Ikke så opptatt av hva som skjer på Samfunnet fredag kveld. Ikke så opptatt av å bli likt. De har en visjon om å forandre verden på en eller annen måte. De har vært veldig fokusert.

Og felles for dem alle – de har ikke vært opptatt av å bli rike

**BECOME RICH**  
**OR**  
**CHANGE THE WORLD**

Det er mange grundere som banker på døren på StartupLab og det første jeg prøver å få ut av dem – er hva som driver dem. Dersom de nevner ordet exit strategi – så er det en eneste stor turn off.

Det er de som har lyst til å forandre verden som er morsomme å jobbe med



Jon og Geir var to sånne karer

I 1994 jobbet de for Telenor Forskning. De var bedt om se på noe som ble kalt internet....og se om de kunne lage et program som gjorde at det var lett å lese all informasjon som var ute på nettet. Det var det flere som gjorde – bl.a. Et selskap som het Netscape i USA....

De nailet dette markedet – og tok 95 % markedsandel

Ledelsen i Telenor sa til Jon og Geir at det ikke var noen vits å fortsette – det var ingen som kunne konkurrere med Netscape.... Og så ba de Jon og Geir begynne på et nytt prosjekt

Jeg ble med i 1999 som første blå russ – da var vi 10 personer.



**350 MILLION USERS**

Noe riktig gjorde Jon og Geir – fordi Opera har idag 350 millioner bruker over hele verden

Hvor mange brukere har Twitter? 220 millioner

Hvor mange brukere har Spotify? I underkant av 100 millioner

Det er den største IT suksessen I Norge noensinne hva angår antall brukere...

Hva var det som gjorde at Jon og Geir klarte å bygge et slikt selskap

VISION

FOCUS

THE FOUR NO'S

JON AND GEIR HAD A CLEAR VISION – INTERNET FOR ALL  
ALL EMPLOYEES THEY HIRED SHARED THEIR VISION AND VALUES

AS A STARTUP – YOU HAVE MANY OPPORTUNITIES – IN ORDER TO SUCCEED – YOUR  
ABILITY TO FOCUS ON THE CORE THINGS ARE KEY  
JON WAS NAZI ABOUT THIS

TOO MANY IT COMPANIES ARE SOLD TOO EARLY

WHY IS THAT?

BECAUSE YOU START A COMPANY TO BECOME RICH – YOU TAKE THE FIRST MONEY AND  
RUN  
OR YOU HAVE INVESTORS THAT HAVE A 3 YEAR PERSPECTIVE AND FORCES YOU TO SELL  
YOUR COMPANY AT AN EARLY STAGE

I WILL SHARE WITH YOU THREE STORIES OF WHY I THINK OPERA SUCCEEDED TO  
BECOME THE LEADING IT COMPANY IN NORWAY WITH MORE THAN 350 MILLION USERS

1997

NO TO SUN

2002

NO TO APPLE

2003

NO TO NOKIA



2007

NO TO GOOGLE

BUT IS ALL BACK TO FOCUS – MAKE GREAT PRODUCTS AND GET THEM OUT THERE

2011

JON QUILTS  
PREPARE TO SELL

BUT IS ALL BACK TO FOCUS – MAKE GREAT PRODUCTS AND GET THEM OUT THERE

2014

# JON STARTS VIVALDI

Han flyttet til USA – visste ikke helt hva han skulle gjøre  
Men så begynte br

2016

OPERA SOLD  
TO CHINA

BUT IS ALL BACK TO FOCUS – MAKE GREAT PRODUCTS AND GET THEM OUT THERE

# HOW TO START A COMPANY

**1995 vs. 2016**

1995

**YOU ARE CRAZY**

Hvis du sluttet i jobben i 1995 for å starte et selskap – var du kliin gæren

Jeg studerte på Handelshøyskolen på åttitallet og der ble lært opp til å bli sjefer i gamle tradisjonsrike selskap – og det har de jo blitt hele gjengen.

Ordet grunder var det ingen som snakket om

2016

**YOU ARE HIP**

Hvis du blir grunder i dag – så er du hipp – det er noe som alle synes er spennende – som veldig mange har lyst til – men som få tør.

Det har i løpet av bare de 5 siste årene vært en fantastisk endring i hvordan grundere oppfattes

1995

**NOK 100.000**

At this time – the price of a one bed room appartement was NOK 700.000

Da kostet en liten leilighet på grunderløkke 500000 kroner

Det var rett og slett mye penger



2016

**NOK 30.000**

I dag er billig og lett å etablere et selskap

# 1995

NOK 100000



Det første man måtte ha var et kontor

Og det var dyrt – du måtte binde deg for 3 år og betale et depositum på 6 måneder

Dvs at du måtte leie kontorer som var så store at du kunne vokse i dem – dvs at du betalte masse penger for tomme lokaler mens du fyllte det opp

# 2016



I dag trenger du ikke kontor – du kan jobbe fra Starbucks med gratis internet – det er ingen som rynker på nesen hvis du avholder møtene dine på Starbucks.

# 1995



*NOK 20000*

Det første man måtte ha var et kontor

Og det var dyrt – du måtte binde deg for 3 år og betale et depositum på 6 måneder

Dvs at du måtte leie kontorer som var så store at du kunne vokse i dem – dvs at du betalte masse penger for tomme lokaler mens du fyllte det opp

1995

NOK 100000



TELEFONSENTRAL

# 1995

NOK 300000



And then you needed a person to handle the switch board

You needed a reception

And a receptionist.

Think about the cost this adds up; one employee being the receptionist and a reception taking up a full office?

1995

NOK 20000



What is this?

Frankeringsmaskin

1995

NOK 10000



Fax machine



1995

NOK 15000



# 2016



1995

NOK 100000



Servers

1995

NOK 350000



Servers

# 2016



Det kryr av store serverparker og – det koster lite og er veldig skalerbart

Og har du et produkt du skal slege

1995

NOK 100000



Servers

# 2016



Nå kjøper du design tjenester på nettet for 10 dollar – jeg laget denne logoen på 2 minutter selv og betalte 5 dollar for den

# 1995



Servers



# 2016



Nå er det masse penger

Innovasjon Norge gir deg en liten sum til å starte opp – det finnes mange investorerer som leter etter gode investerings case

Og så finnes det mange miljøer som kobler grundere med investorer

Her i Trondheim er det et fantastisk spennende grundermiljø og det kryr av steder som grundere kan etablere seg.

I Oslo begynner det også å bli en del

Da vi etablerte StartupLab for 4 år siden var det imidlertid ikke så mange- det fantes noen co-working space – men vi ønsket å gjøre mye mer. Vi ønsket å etablere et sted hvor



Jeg jobber nå i StartupLab – vi er nok litt annerledes enn de fleste andre fordi vi jobber aktivt med alle selskapene som sitter i labben og vi investerer i veldig mange av selskapene

Vi som drier det er selv tidligere grundere med ulik internasjonal erfaring. Vi er grundere som jobber grundere.



Vi har som mål å samle de beste av de beste oppstartselskapene og jobbe tett med dem over et års tid, Vi skal være Olympiatoppen for startups. Her kommer det beste selskapene og får coaching og sponsorer før de skal ut å vinne internasjonale mesterskap.

I dag har vi 72 oppstartselskaper i labben –

Det er vanskelig å komme inn – vi sier i dag nei til ni av 10 som banker på



Når selskapene først har kommet inn så jobber vi tett med selskapene.





StartupLab modellen er at vi ikke investerer på bakgrunn av en pitche konkurranse på en scene – vi jobber tett med selskapene over en periode før vi investerer



Og så jobber vi tett med næringslivet for at disse skal få en sterkere grunder kultur og tankesett – i



## 6. MANGFOLD

Jeg tror at en av grunnene til suksessen med Opera Software – var at vi klarte å tiltrekke oss dyktige folk fra hele verden. På hovedkontoret i Oslo så hadde vi 55 nasjonaliteter – fra 19 år til 65 år. Alle mulige religioner. En rekke dyktige kvinner.

Dette er fokus også på StartupLab – vi har hatt 52 nasjonaliteter hos oss og yngstemann var 16 år og eldste 70. Vi har bare 14 % kvinner – det er altfor dårlig – selv om det er dobbelt så mange som normalt innenfor tech.





Det har aldri vært lettere å bli grunder

Nå som oljebransjen ikke lenger plukker studentene midt i studiene – så er det ufattelig mye bra talent som har lyst til å begynne som grundere

Som grunder eller som medarbeider i en grunderbedrift – så jobber du med hele virksomheten – du lærer ufattelig mye. I store organisasjoner så er du en liten brikke – i grunderselskapene så har du full oversikt

I StartupLab så tilbyr vi studenter fra NTNU å sitte gratis i sommermånedene. Flere av selskapene vi har i labben i dag er selskaper som startet som studentselskap i sommerferien.

Hvem er det som kommer til å forandre verden – hvem er det som vil komme opp med disruptive løsninger – det vil ikke være dagens store selskap – det vil uten unntak være de små sultne startup selskapene.

Jeg håper det vil være dere som sitter i salen i dag

Takk for meg