



OPPFANT MELDING

gründer TIPS

- Just do it. Bare gjør det.
- Ikke analyser ihjel prosjektet. Prosjekter vil alltid ha en viss risiko, så man må gutse.
- Kom deg ut i markedet
- Sett sammen et bra team: et team du liker, men som kan bidra på forskjellige måter
- Skap medieoppmerksomhet
- Diskusjon er viktig
- Søk om offentlig støtte
- Spør folk om råd; det verste som kan skje er at du får et "nei". Få tips og skaff deg et nettverk.
- Vær nysgjerrig! Bli med på alt som arrangeres av Innovasjon Norge og andre slike organisasjoner.



FOTO: Flickr.com, Fle [5 C]

DIGITALISTERT HVERDAG: Penn og papir er historie for 80 skoler. Nå er meldingsboken digital.

Nettstedet Mobilskole.no har erstattet meldingsboken fra barneskolen med toveis mobilkommunikasjon.

– **Papirer flyter hit** og dit, og resultatet er rot! Slik beskriver mannen bak Mobilskole.no, Håkon Kalbakk, den lettere kaotiske tilstanden i den norske skolen, hvor alt fra klasseturer til melkeordninger først og fremst koordineres gjennom ranselpost.

Det er ikke vanskelig å kjenne seg godt igjen scenarioet fra barneskolen: Lappen om foreldremøte som ble liggende på bunnen av sekken i opptil flere uker før vi husket å levere den hjemme. Meldingsboken som tidligere ble brukt til fravær og meldinger om snøballkasting, er gått ut på dato.

– Dagens hverdag er mobil. Vi får påminnelser om frisørtimer på mobilen, så hvorfor skulle ikke skolen kunne benytte seg av den samme teknologien? spør den tidligere NHH-studenten.

I tillegg til dagligdagse påminnelser, brukes Mobilskole også til krisekommunikasjon og relasjonsbygging.

– Skoler rammes av kriser som brann, ekstremkulde og trusler. I 2008 ble vi kontaktet av rektor ved

Kjenn ungdomsskole som hadde oppdaget en video på nettstedet Youtube som truet deres elever og ansatte. Mobilskole var da i oppstartsfasen, men vi opprettet raskt en konto for skolen slik at foreldrene fortløpende kunne holdes oppdatert om utviklingen i saken. De var så fornøyde med systemet at de fortsatte å bruke det til dagligdags kommunikasjon.

markedsfører oss gjennom kundene våre og deres nettverk, i tillegg til sosiale medier som Facebook og Twitter.

Kalbakk har lagt stor vekt på at Mobilskole skal være sikkert og brukervennlig. Tjenesten fungerer slik at brukeren, for eksempel en klasseforstander, logger inn med brukernavn og passord. Fra Mobilskole.no kan læreren sende ut en beskjed som tikker inn på foreldrenes egen mobiltelefon. Ved å bruke et bestemt kodeord, kan også foreldre sende

« Du er ikke troverdig før du har gått på trynet.

Håkon Kalbakk, gründer

sms tilbake til læreren.

– Mobilskole er tidsbesparende for lærerne som igjen får mer tid til å bruke på forberedelser og undervisning. Skolen sparer dermed både tid og penger.

Nettopp Kjenn ungdomsskole ble nøkkelen til Mobilskoles raske utvikling. Kalbakk presiserer viktigheten av kundenes tilbakemeldinger og har brukt disse til å nå ut til markedet:

– Vi har ikke brukt en krone på PR, men

GRÜNDSKOLEN PÅ MOBIL

[m] MOBILSKOLE.NO

- Startet opp av tidligere NHH-student Håkon Kalbakk i april 2009
- Tilbyr meldingsboken på mobil
- Brukes per i dag av 80 skoler
- Spin-off selskap fra InCent Services som ble startet av tidligere Gründerskole-studenter og holder til i Singapore
- Har 3 fulltidsansatte og deler IT-avdeling med InCent
- Vant Gründerskolen Alumnis gründerpris i 2009



FOTO: Håkon Kalbakk (privat)

TIDLIGERE NHH-STUDENT: Håvard Kalbakk er hjernen bak det nye meldingssystemet.

Som leder av Næringslivsutvalget, var Kalbakk aktiv i studentforeningen ved NHH. – Engasjementet i NHHS er smittsomt. Der er det virkelig et miljø for å starte opp. Du omgås folk med veldig høye ambisjoner.

Gjennom studentforeningen ble han kjent med folk fra eldre kull som fortalte om Gründerskolen.

oppstarsselskaper, ble tanken på en 8-17 jobb litt kjedelig. Amerikanere er generelt optimister som trives med risiko, og det smittet over til meg også.

Halvannet år senere, er Mobilskole.no et faktum. I dag brukes tjenesten av 80 skoler rundt om i landet, og Kalbakk ser lyst på fremtiden til den nyoppstartede bedriften.

Engasjementet i NHHS er smittsomt. Der er det virkelig et miljø for å starte opp.

Håkon Kalbakk, gründer

Men da Kalbakk etter fullført utdanning ved NHH i 2007, startet på Gründerskolen i Boston, var det først og fremst for å få internasjonal erfaring. Etter et halvt år fikk han internship i et amerikansk oljeselskap.

– Etter Gründerskolen hadde jeg planer om å finne en vanlig jobb i Norge med fastlønn. Men etter å ha jobbet med to suksessfulle amerikanske gründere som har tjent milliarder av dollar på tidligere,

Etter hvert ønsker vi å ekspandere internasjonalt til land som Frankrike og Tyskland. Om ti år er målet en omsetning på 60 millioner kroner. Men skulle ikke suksessen fortsette, er Kalbakk ikke i tvil om at han er en erfaring rikere. – Du er ikke troverdig før du har gått på trynet. Sånn lærer du. Det handler om å ha «guts».

TEKST: TONJE T. LANESSKOG



FOTO: Håkon Kalbakk (privat)