

NORWEGIAN STARTUP SCENE

NORWEGIAN HITS

ENERGY
TRÖLLTECH
playfish
SRI VISHA CHINON HUGOBORG
NORWEGIAN NO HETWATER VERT
NEMSOFT AUGETA ...AND MANY MORE

NORWEGIAN ADVANTAGES

- ADVENTUROUS PEOPLE
- EARLY ADOPTERS OF NEW TECHNOLOGY
- MATURE INTERNET INFRASTRUCTURE
- A GROWING STARTUP COMMUNITY
- GOOD INTERNATIONAL REPUTATION
- TALENTED, HIGHLY EDUCATED POPULATION
- FLAT ORGANIZATIONS FOSTERS OPEN VALUES AND CREATIVITY
- ECONOMIC STABILITY
- HIGHLY PRODUCTIVE AND EFFICIENT WORKFORCE
- HIGH SCORE IN DIGITAL ECONOMY AREAS
- GOVERNMENTAL SUPPORT FOR EARLY STAGE COMPANIES
- WORLD LEADING CLUSTERS IN HIGH TECHNOLOGY INDUSTRIES

IN THE SPOTLIGHT

WEVIDEO / TORGEROCK / CXENSE
HIGHISOFT / DIRTYBIT / KAHOOT / XENETA
WIIMP / SOUNDRIPO / PROXYDYNAMICS
NOVELIM / POLIGHT
...AND MANY MORE

NEXT TO WATCH

UNACAST / FEAT.FM / EDGEFOLIO
BEEPM / ZWIPE / TECHPEAR / YAY IMAGES
FILMGRAIL / SWIPE.TO / SOCIUS / CHECKD
ORBIT / ENCAP / VIDEXIO / RIFTLABS
ASSISTEP / MAKINGVIEW / SOCIALCEE
FUTURE HOME / WONDERLOOP / ELLIPTIC LABS
AIMS INNOVATION ...AND MANY MORE

50 STARTUPS

InnovasjonsMagasinet har tatt et dypdykk i startuplandskapet, og presenterer over de neste sidene et utvalg spennende norske bedrifter.

INNHOOLDSLISTE

INDUSTRI

Checkd
Xeneta
Vepak
Mybox
Rembtech

MED TECH

Lundelabs
Glucoset
Mindfit
BBhugme

FINTECH

Zwipe
Mcash
Meawallet
Edgefolio
Encap security
Lettspart

EDTECH

Kahoot
We want to know
Wevideo
Kikora
Creaza

BIZ

Wake (Bakken & Bæck)
Kubicam
Connect My Apps
Techpear
The Innovation Effect
Instacruit

SIKKERHET/ DOKUMENTASJON

Ardoq
Crypho

GREEN TECH

Vindskip / Lade AS
Green Tech Marine

RETAIL

Sobazaar
Bubbleeyes
Snapporder

INTERNET OF THINGS

Unacast
Cosytech
Bubblmee

UNDERHOLDNING

Filmgrail
Feat.fm
Aalberg audio

NYTTE/SOSIAL

Appear.in
Spond
Wonderloop
Yay Images

SMART HJEM

Vivalabs
Futurehome
Home Control

SOSIALT ENTREPRENØRSKAP

Velg Bedre
Superplus
SuperEgo
Ducky



DET «BUZZER» PÅ STARTUPSCENENE!

Hvordan skal vi tiltrekke utenlandsk kapital og kompetanse til Norge, og dermed få et mer internasjonalt næringsliv med internasjonale exiter?

Innspill av: Stina Liland Nysæther, Co-Founder at Startup Norway

Det buzzer rundt Nordiske startups for tiden, med fokus på startupscenene i Stockholm, København og Helsinki. Her i Norge har vi en jobb å gjøre for å komme med i søkelyset internasjonalt. Vi har mange lovende selskaper med spennende teknologi, men vi sliter med å tiltrekke oss utenlandsk kapital og med å få ut de gode historiene.

I følge analyser fra VC-selskapet Creandum er Norge sinker når det kommer til å skape internasjonale bedrifter. Vi ligger langt bak de andre nordiske landene, med Sverige i bresjen som gründernasjon: på 14 år har 263 svenske oppstartsbedrifter gjort exit, mot 75 i Norge. Dette tilsvarer 23,7 milliarder for svenskene, vs 10,5 milliarder dollar for norske bedrifter¹.

The Nordic Web viser i sine analyser at vi mangler aktive investorer innen IT i Norge, med kun 7 aktive investorer i 2014, mot 60 i Finland, 59 i Sverige, og 27 i Danmark². Mens nesten 55% av investorene som investerte i Sverige i 2014 var ikke-nordiske (37), var kun 1 av 7 som investerte i Norge et ikke-norsk VC-selskap. Det å ha en internasjonal investor med på laget har i følge The Nordic Web stor betydning for størrelsen på runden.

Av totalt \$846M investert i nordiske selskaper i 2014, gikk kun 3,22% til norske selskaper⁴.

Vi ser at de andre er flinke å invitere til seg, og at initiativer som Sthlmtech-fest i Sverige og Slush i Finland i stor grad har ført til økt oppmerksomhet rundt oppstartsbedrifter i disse landene. Dette fører igjen til økt interesse fra internasjonale investorer.

The Nordic Web har gjort en analyse over hva de største europeiske teknologi mediene skrev om i 2014⁵. Av litt over 1300 artikler ble det bare skrevet 9 om norske startups, mens finske ble frontet i hele 84 artikler. Finland har tech startup-konferansen Slush som trekker mer enn 15.000 personer til Helsinki hvert år, det kommer naturlig nok mye startup nyheter ut i forbindelse med denne konferansen. Samtidig finner The Nordic Web at Robin Wauters fra Tech.eu sitt besøk i Sverige resulterte i flere artikler om svenske startups.

I Norge finnes det enn så lenge ikke et alternativt samlingspunkt som lar pengesterke investorer og skriveglade journalister møte unge, sultne gründerne for å skape innovasjon og vekst. Tilgang på tidlig-fase-kapital og PR er avgjørende for å omgjøre de beste idéene til de beste selskapene, og derfor også avgjørende for å bygge fremtidig globalt konkurransedyktige selskaper ut fra Norge.

Norge er verdensledende innen flere industrier som subsea og semiconductors, men i mange sammenhenger er dette nesten en hemmelighet. Vi er ikke flinke nok til å vise det frem.

Startup Norway jobber for å sette Norge som startup hub på kartet internasjonalt. Vi hjelper norske startups å lykkes gjennom økt internasjonal synlighet, tilgang på kapital og kvalitet/kvantitet på Startups. Det er tre arrangementer i regi av Startup Norway du særlig bør merke deg i 2015, Hightech Norway, Startup Extreme og Angel Challenge.

Hightech Norway: Hightech og innovasjons konferanse i Bergen. Delt i to tracks med Fokus på Skalering og det å bygge selskaper og Corporate Ventures. Foredragsholdere som Rameet Chawla, Paul Bragiel, og Sean Percival. Arrangeres første gang 17. juni 2015.

Startup Extreme: Samler 300 investorer, gründerne og tech journalister for netverking og aktiviteter. Gjennom å samle internasjonale investorer og medier i Norge for å møte norske og nordiske teknologiskapere, skaper Startup Extreme grobunn for langvarige relasjoner. Arrangeres 17. - 19. juni 2015 på Voss.

Angel Challenge: Blir en arena for kobling mellom kapital i form av engleinvesteringer og oppstarts-selskaper, gjennom et nytt program for opplæring og matching av investorer og startups. Opplæringsprogram for engleinvestorer. Oppstart høsten 2015.



Team Startup Norway:
Yvonne, Maja og Stina.

Foto: Malin Adriansen

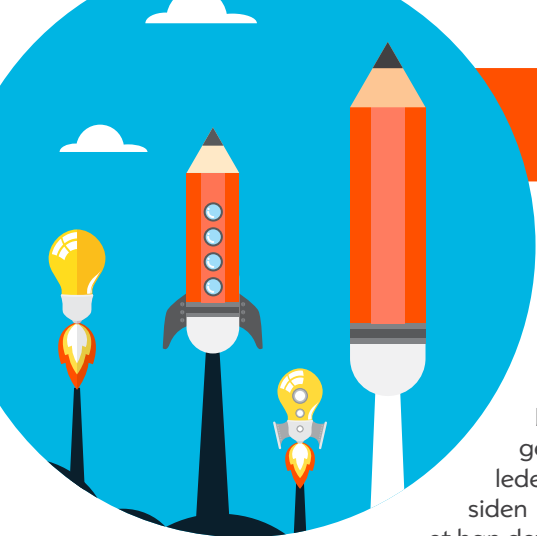
¹ <http://www.slideshare.net/Creandum/creandum-nordic-exit-analysis-2015>

² <http://www.thenordicweb.com/blog/where-is-each-nordic-country-getting-their-funding-from>

³ <http://www.thenordicweb.com/blog/how-much-us-vc-money-is-coming-into-the-nordics>

⁴ <http://www.thenordicweb.com/blog/2014-nordic-funding-analysis>

⁵ <https://medium.com/@neilswmurray/analysis-of-europes-top-startup-countries-as-depicted-by-europes-tech-media-4ace16741b37>



INDUSTRI

Checkd

– Virtuell verktøykasse for byggebransjen

Checkd ble startet i 2012 av Tom-Erik von Krogh-Martinsen. Han har tidligere jobbet flere år i byggebransjen og han mente at bransjen lå bak mange andre, noe som ikke passet med dagens moderne samfunn. For eksempel, måten prosjektledere delegerer oppgaver på har ikke forandret seg siden egypterne bygget pyramider. Basert på sin visjon startet han dette firmaet, med utvikling av applikasjoner outsourcet til India og med et team designere på kontoret i Oslo.



CHECKD AS ønsker å øke bevisstheden på de enorme kostnadene som er relatert til forskjellige feil som oppstår i byggebransjen daglig. Den skybaserte, virtuelle verktøykassen gjør brukerne i stand til å logge alle kritiske og ikke-kritiske aktiviteter, dele rapporter, koordinere underleverandører og spore viktig utstyr.

Xeneta

– Løfter shipping inn i digitalverden

Xeneta-gründerne skulle egentlig bare starte et konsulent-selskap. Nå er de i stedet i ferd med å endre hvordan hele shippingbransjen arbeider.

– Shipping har jo dype røtter her i Norge. Vår norske forankring gir oss stor troverdighet ute i markedet, sier Patrik Berglund. Han er en av gründerne bak Xeneta, et selskap som vil snu opp ned på hvordan kontainerfraktmarkedet fungerer, gjennom å være en global indeks over shippingratene i markedet. Et marked som årlig omsetter for 200 milliarder dollar og flytter over 70 prosent av alle verdens varer.



Men historien til Xeneta handler ikke om gründere som ville revolusjonere en bransje.

Patrik Berglund og Thomas Sørbø har begge bakgrunn fra den etablerte shippingbransjen før de hoppet av for å starte sitt eget konsultentselskap innen logistikkrådgivning i 2011.

I første omgang slåss de om kundene på samme premisser som andre konsultentselskap. Men for å få et konkurransefortrinn foran andre konsulenter tenkte gründerne at de kunne opprette en digital plattform, en index over standardiserte container-fraktruter for å gi sine kunder en helt unik innsikt i transportpriser på forskjellige strekninger.

For å utvikle løsningen kom en tredje partner, utvikleren Vilhelm Vardøy, med på laget. Helt på egen hånd, uten ekstern finansiering, utviklet de tre gründerne den digitale plattformen.

Vepak

– Vedproduksjon inn i det 21. århundre

Vepak har utviklet en maskin som pakker fyringsved i sekker. Den automatiske vedpakkeren kan pakke ved hele fem ganger raskere enn dagens metode. Maskinen behandler i snitt én kubbe hvert sekund, som tilsvarer 150 40L-sekker i timen, med 24 kubber i hver sekk ved full drift.

Vepak AS ble grunnlagt av Ole Holtet og Jørgen Møinichen i 2014. Ole og Jørgen produserte vedsekker på Oles familie-gård i 2012, og kom inn på tanken om at det måtte være mulig å automatisere pakkingen av vedsekker. Ole lagde en tidlig prototype det samme året og høsten 2013 begynte arbeidet med å danne et utviklerteam.

– Maskinen er bygget på praktisk erfaring fra vedbransjen, forskning, prototyping, testing, lidenskap og tett dialog med vedprodusenter i Norge og Sverige. Alt dette gjør vi for å skape et fantastisk produkt for de som ønsker å ta vedproduksjon og aktiv skogsdrift inn i fremtiden, forteller Ole.

– Maskinen renser vekk løs bark og flis i en separat behold-er, fyller veden i riktig mengde og stabler i sekker. Det høye tempoet gjør at vedprodusenten sparer tid og penger til pakkingen, og kan øke produksjonen og lønnsomheten. Dette vil bli en ny era for norsk vedproduksjon.

Nå jobber de med å bygge tre pilotmaskiner som skal testes ut hos vedprodusenter til høsten.



MED TECH



Mybox

– Fremtidens hybridbygg

– Hele Norge har et skrikende behov for flere studentboliger. Løsningen er å utvikle smartere byggeteknikker som gjør det mulig å bygge billigere og bedre. Det har vi gjort, og fremtidens boform heter MyBox, sier daglig leder Magnus Øgård Meisal.

MyBox løsningen er en sammensetning av det beste fra modul og elementbransjen kombinert til en ny løsning som de kaller hybridbygg. MyBox teknologien skal redusere byggekostnadene betraktelig, tilrettelegge for rask utbygging og ivareta muligheten for et varierende fasadedesign.

Selskapet ønsker å bidra til utvikling av teknologi som effektiviserer produksjon av studentboliger og leilighetshotell samt være et salgsledd for slike løsninger mot universiteter og oljebransjen i Norge.

Siden 2010 har ingeniørene Magnus Meisal og Kristoffer Sørstrømen arbeidet med utvikling av den ultimate grønne studentboligen.

– Vårt mål har vært å skape et produkt som tilfredsstiller de strenge kravene til kvalitet hos bruker uten å kompromisere på pris eller produksjonseffektivitet, sier Magnus.

Remb Technologies

– Vil bli verdensledende på tørrdokker

Gründerene Erlend Bjerck og Robin Madsen er fra Florø, begge med lang erfaring fra verftsindustrien. De har fått gode signaler i forhold til å få patent på oppfinnelsen sin. Mens de venter, har de foreløpig ikke avslørt så mange detaljer.

– Vi forkorter og forenkler måten båter settes på land for vedlikehold, såkalt tørrdokking. Normalt skjer dette ved å fylle vann i et basseng, før dette tappes ut når båten er på plass. Vi vil forandre måten verftsindustrien tørrdokker store fartøyer på - det er vårt mål, forteller Erlend.



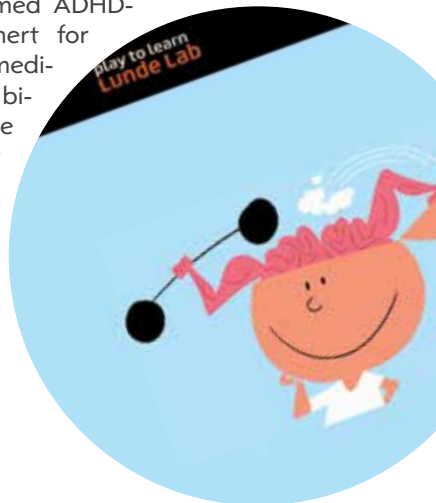
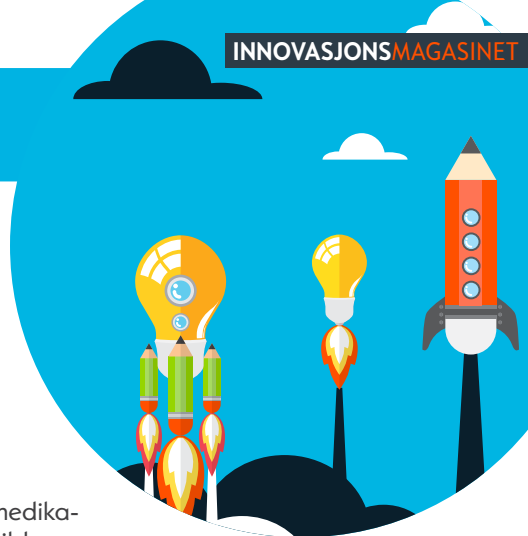
Lunde Lab

– Kognitiv trening gjennom dataspill

Charlotte Lunde er Gründer og lege ved Oslo Universitets-sykehus.

– Vi ønsker å tilby et medikamentfritt alternativ til barn og unge med oppmerksomhetssvikt/ADHD. Diagnosen er blitt den vanligste psykiatriske diagnosen blant barn i den vestlige verden. Et stadig økende antall barn og unge sliter med ADHD-symptomer og blir medisineret for dette. Mange har nytte av medisiner, men mange får også bivirkninger og har forbigående effekt. Forskning har vist at såkalt arbeidsminnetrening med dataspill har effekt på ADHD-symptomer.

– Vi utvikler i øyeblikket en software som trener disse funksjonene, forteller Charlotte.



GlucoSet

– Direkte blodsuktermåling

Forskere i Trondheim har utviklet et helt nytt prinsipp for direkte blodsuktermåling. Et sted langt der fremme kan en kunstig bukspyttkjertel ligge.

– Metoden vi har utviklet tilbyr en ny måte å måle blodsukkeret kontinuerlig på, og dermed blir det lettere å stabilisere det på en trygg måte. Vi tror at GlucoSet kan redde mange liv, spare sykehusene for kostnader og gi færre komplikasjoner. Det kan også gi pasienter og helsepersonell en trygghet som tidligere ikke har vært mulig å tilby, forteller daglig leder Nicolas Elvemo i bedriften GlucoSet.

Patentet på den nye sensortechnologien er for lengst sikret, og et eget selskap knyttet til den er etablert. GlucoSet eies 45 % av NTNU, i tillegg til en gruppe forskere, og utviklingen av teknologien skjer i et tett samarbeid mellom NTNU, GlucoSet og St. Olavs Hospital.





MindFit

– App som hjelp til selvhjelp

Ideén til Mindfit kom etter at Hilde Amundsen var gjennom en tøff periode, og trengte motivasjon til å endre tankemønster, flytte fokus og sette grenser. Etter hvert som hun lærte seg metoder og teknikker som fungerte for henne, oppdaget hun at man med enkle grep kan oppnå store endringer – bare man blir bevisst på hvordan vi selv reagerer i utfordrende situasjoner. Produktet er basert på hennes erfaringer og brukerbehov.

– Programmet passer til alle typer mennesker som i gitte situasjoner, eller visse perioder i livet sitt, føler seg stresset, trenger motivasjon eller er nedstemt og mangler energi. Programmet vil også kunne hjelpe deg å flytte fokus, og bli bevisst på de positive ting som skjer i livet ditt her og nå, forklarer Hilde.

bbhugme

– Gravid- og ammepute, en for alle

– I årevis hadde gravide og nybakte mødre oppsøkt klinikkene våre for å få hjelp mot smerter og plager som hadde oppstått både under og etter graviditet. De fleste rapporterte heldigvis at de fikk god hjelp av behandling, men veldig ofte spurte de oss hva vi kunne anbefale de å bruke til selvhjelp og smertelindring hjemme. Vi undersøkte markedet for aktuelle hjelpemidler, men fant ingen. Slik ble ideen bak bbhugme født, forteller de tre kiropraktorene i kjeden Bekken & Barn.



bbhugme er en multifunksjonell pute som kan brukes som en avlang "pølse" eller knyttes sammen i sidene til en ring, gjennom en enkel justeringsmekanisme.

bbhugme avlaster rygg og bekken for gravide og korrekt bekken posisjon betyr bedre hvilestilling for gravide.

– Det fantes flere produkter på markedet for enkelte individuelle behov hos gravide, men ingen kule "alt-i ett" produkter. Vi ønsket oss en pute som dekket flest mulig behov hos den gravide/nybakte moren, og som var så brukervennlig og kult at det kunne ha et liv også etter at den fasen av livet var over. Det mener vi at vi har fått til med bbhugme, sier Åsa Roth, daglig leder i bbcompany.

På Designdagen i april vant bbcompany og K8 Industridesign Merket for god design 2015 i kategorien Industridesign.

FIN TECH

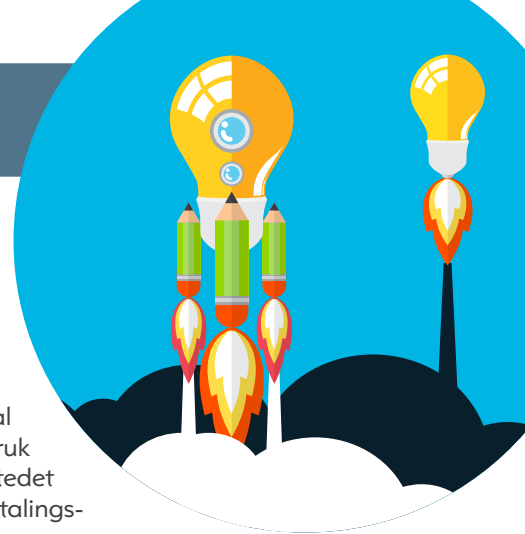
Zwipe

– Trekk kortet med et fingeravtrykk

Zwipe er valgt som samarbeidspartner når Mastercard skal innføre kontaktløs bruk av fingeravtrykk i stedet for pinkoder når betalingskortet skal brukes.

Konsernsjef Kim Humborstad grunnla Zwipe som nyutdanning for fem år siden og selskapet har i dag 15 ansatte i Oslo og i USA. Ved å legge fingeren rett på kortet ditt identifiserer du deg som den du er. Det er, ifølge gründeren, betydelig sikrere enn å bruke PIN-kode.

– Det vil også gjøre at betalingen går raskere, noe mange er interessert i, sier Kim. – Mastercard har sagt at alle nye terminaler skal kunne ta slike kort i 2016 så dette kan gå fort, sier han.



mCASH

– Berøringsfri betaling med mobilen

Trenger man egentlig bankkort? Det var der det hele startet, sier gründer og CEO, Daniel Döderlein.

– Med mCASH-appen kan du koble mobilen din til bankkonto, kredittkonto og kredittkort. Du får alle pengene dine på ett sted, med én PIN-kode. Du kan sende penger til et hvilket som helst mobilnummer i Norge. Penger du mottar er øyeblikkelig tilgjengelig uavhengig av hvilken bank du bruker. Du kan også betale i butikken, på internett, handle fra annonser og betale med mCASH inne i andre apper.

– Enhver betaling har en historie, sier Döderlein. Han forteller at pengene overføres mellom brukerne i sanntid, slik at de blir umiddelbart disponible i appen.

– Det er like enkelt som å sende en tekstmelding, sier markedsdirektør Lars-Thomas Stene.





MeaWallet

– Den elektroniske lommeboka

MeaWallet leverer det de hevder er verdens sikreste «turn key»-løsning for en mobil lommebok. Selskapet leverer hele det bakenforliggende systemet for å håndtere sikkerhet og provisjonering, i tillegg til rammeverket for mobil lommebok.

– Vi leverer ikke innholdet i den mobile lommeboka. Det er det våre kunder og våre service providere som kommer med. Men vi håndterer «life circle management», sikkerhet og provisjonering av det mobile lommebok-rammeverket. Det er en helt åpen, uavhengig og fleksibel løsning. Vi er ikke avhengig av en teleoperatør for å kjøre sikkerhet over SIM-kort, for eksempel. Vi kan gjøre det oppe i nettskyen, vi kan gjøre det «embedded» i telefonen, vi kan gjøre det via micro-SD-kort, og selvfølgelig SIM-kort, forteller salgssjef i MeaWallet, Ove Teigen.

– Gjennom vårt «one world – one mobile wallet» konsept tilbyr vi alle tjenestetilbydere en mulighet for å kunne tilby sine kunder mobile lommebok tjenester uten store investeringer i teknologi, løsninger og drift. Vår visjon er enkel, ta alt du har i lommeboken og flytt dette på en sikker måte inn i en smarttelefon.

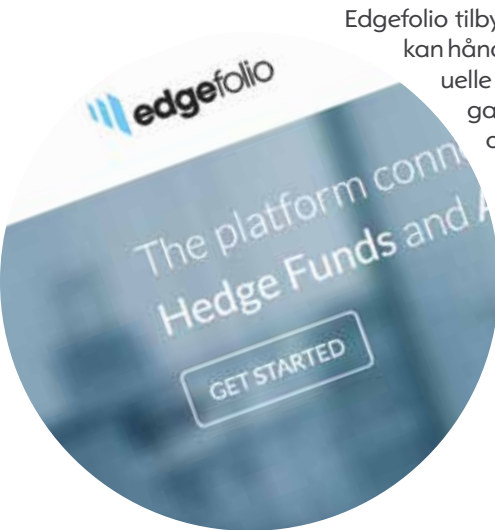
Edgefolio

– Et sosialt nettverk for hedgefond

Edgefolio er grunderideen til Leo Gasteen, en tidligere trainee i det norske hedgefondet Sector. Mens han jobbet i firmaets IR-avdelingen, la han merke til at teamet brukte gamle teknikker som «cold calling» og uønsket e-post for å holde kontakten med eksisterende investorer og nå ut til nye. – Statistikk viser at for å sikre en investering på \$ 10 mn, ville du trengt å plassere rundt 150 telefonsamtaler, forklarer Gasteen. Vårt mål er å snu det på hodet og tilby hedgefondforvalterne et salgspitch som kan få 150 par øyne på deres produkt.

Edgefolio tilbyr oppføringer hvor man kan håndtere relasjoner med aktuelle investorer, og gi disse tilgang til egne dokumenter og oppdateringer. Oppgradering til «premium plus» tilbyr en skreddersydd video produsert av Edgefolio-teamet.

– Videoene gir mulighet til å gjøre et salgspitch én gang – og nå tusenvis.



Encap security

– Smart autentisering

Encap tilbyr smartere autentisering og digital signering for foretaks- og banksektoren.

– Autentisering blir sett på av banker og kunder, som smertefullt istedenfor fullt av muligheter. De har blitt tvunget inn i en «one-size-fits-all» tilnærming til godkjenning, som ærligalt kun leverer forverring og frustrasjon. Encap sin plattform gir bankene frihet til å legge til godkjenningsmetoder etterhvert som de blir tilgjengelige, og det best av alt; å tilbyr sine kunder et valg, sier Thomas Bostrom Jørgensen, administrerende direktør i Encap Security.

– Smarter Authentication 3.0 bygger på vår tro på at autentisering, sikkerhet og brukervennlighet kan brukes i samme setning. At det er mulig å lage og levere en gjenkjennelig og intuitiv opplevelse med et utvalg av godkjenningsmetoder, tilpasset kunden, enhet og risikonivå. Det forvandler godkjenning fra en hindring til en muliggjører for finansiell tjenesteinnovasjon.



Lettspart

– Enkel, trygg og litt morsom sparing

Lettspart er et nyoppstartet selskap som skal revolusjonere måten vi sparer penger på.

– Vi tilbyr deg en enkel, trygg og litt morsom måte å spare i fond, på din mobil eller foretrukne dupperings. Etterhvert får du også tak i Lettspart i din nærbutikk, sier daglig leder Carl-Nicolai (Calle) Wessmann. – Dine hardt tjente penger skal ikke spekuleres bort, men forvaltes varsomt slik at du over tid sitter igjen med mer penger enn hva du ville fått ved å ha pengene på høyrentekonto i banken.

Lettspart sender deg en påminnelse hver måned, hvor du med ett tastetrykk får muligheten til bekrefte din sparing. Du bestemmer selv ditt månedlige sparebeløp.

– Vi vet at ingen måneder er like, derfor vil du hver måned få muligheten til å justere beløpet opp eller ned. Du kan også sette inn beløp på sparekontoen din når som helst fra din mobil, forklarer Calle.



ED TECH

Wevideo

– Videoredigering hvor og når som helst

WeVideo vil bli størst på videoredigering. Ikke av den vanlige typen på PC, men i nettskyen. De vil gjøre videoredigering så enkelt at alle kan gjøre det uansett hva slags dings de bruker. Når videoklippene er lastet opp får brukerne lavoppløselige videoklipp tilbake, og de er enkle å jobbe med selv på mobiltelefoner.



– De færreste har en datamaskin som kan redigere video veldig effektivt. Slikt krever stor prosessor-kapasitet, i tillegg til at det trengs masse lagringsplass. Bruk av nettskyen løser begge problemer. Her er det plass nok og vi kan sette inn tilstrekkelig med prosessorkraft. Det eneste brukerne trenger å gjøre, er å laste opp videoklippene, sier daglig leder i WeVideo i EMEA, Erik Ræstad.

Kahoot!

– Kobling mellom undervisning og underholdning

12 millioner mennesker over hele verden har tatt i bruk det sosiale læringsspillet «Kahoot!», hvorav 80 prosent holder til i USA. 900,000 nye Kahootere kommer til hver måned.

Kahoot ble etablert desember 2011 av Norges eneste spill-professor, Alf Inge Wang og Morten Versvik, We Are Human - London Ltd og NTNU Technology Transfer.



Kahoot er enkelt å bruke, og enkelt å ta i bruk. GetKahoot er veien å gå for å lage en quiz, og Kahoot.it blir brukt av alle som skal delta. Deltagere kan bruke hvilke som helst enhet, så lenge man har en web-browser, og det eneste man trenger å gjøre er å taste inn «game pin»-en så er man i gang.

Daglig leder Johan Brand snakker om tanken på det globale klasserommet;

– Ordet «kahoot» betyr «å komme sammen på en litt rampete måte», og det er det som er visjonen vår.

Lærerne møter elevene på en mer leken og inkluderende måte. Og klasserom i Norge har for eksempel spilt mot klasserom i USA, og dermed skapt en helt ny arena å møtes på. Det åpner for helt nye diskusjoner, sier Brand.

Læringsspillet fungerer slik at for eksempel en lærer lager en spørrekonkurranse for sine elever. Elevene får svaralternativer opp på en felles skjerm, og velger sitt svar via en datamaskin, telefon eller et nettbrett. Resultatene for klassen vises så på fellesskjermen. Det er i alle fall Kahoot slik det fungerer i dag. Men det skal ikke stoppe der.

– Vi jobber kontinuerlig med å utvikle tjenesten videre. Det vi har nå, er bare starten, sier professor Wang.

We want to know

– Gjør matematikklæring til en lek

Når mattelærer Jean-Baptiste Huynh la merke til at mange av hans unge og entusiastiske studenter slet med algebra skjønte han at det var et problem med måten faget ble undervist på, og ikke med studentene selv. På grunn av dette bestemte han seg for å grunnlegge sitt eget programvare-selskap, WeWantToKnow, sammen med Patrick Marchal, som har doktorgrad i kognitiv vitenskap.

DragonBox Algebra 5+ er det første spillet fra WeWantToKnow. Det er et læremiddel som «i hemmelighet» lærer elevene algebra ved å gjøre det til et spill.

Det store, nye grepet til Dragonbox er å skjule matematikken bak spillmekanikk. X og y blir til sultne drager, sommerfugler, larver og flodhestbiller. Elevene tror i starten de spiller et helt vanlig spill, mens de i realiteten arbeider med en forenklet matematikk som bruker morsomme dyr i stedet for algebraens «umulige» bokstaver.



– DragonBox tar sikte på å gi spillerne en nesten instinktiv forståelse av algebra, gjennom morsom symbol-manipulasjon. Ved å gjøre spillerne både interesserte i og i stand til å løse oppgaver, er DragonBox et meget solid springbrett mot større forståelse av matematikk, sier Jean-Baptiste.



Kikora

– Nettbasert matte

Kikora AS er et norsk programvareselskap som utvikler og tilbyr nettbaserte læremidler for matematikkopplæring.

Når eleven gjør matteoppgaver på Kikora, får han tilbakemelding for hver linje i utregningen. Dermed vet eleven hvor feilen oppstår. På samme måte kan læreren se hvor mange linjer den enkelte elev har brukt på utregningen og får på den måten oversikt over hvem som sliter med hva. Et vesentlig poeng er at elevene får umiddelbar positiv respons på alt som er gjort riktig, noe som gir økt mestringsfølelse.

Daglig leder, Esben Keim, er overbevist om at dette øker motivasjonen for mattefaget og kan stanse frafallet fra videregående skole.

Anders Baumberger i Kikora jobbet tidligere som mattelærer i Ski. Med tradisjonelt undervisningsopplegg og trinnbaserte lærebøker, var det krevende å finne tilpassede utfordringer ut fra elevens nivå. Baumberger fremhever fordelene ved Kikora:

– Her er alt tilgjengelig for alle til enhver tid. Dermed kan man lett finne relevante oppgaver til alle.

Creaza

– Online verktøykasse for å skape digitale fortellinger

Over 40 millioner elever og lærere i hele verden bruker norsk læringsteknologi, ifølge IKT-Norge. Creaza har 700.000 av dem.

Creaza er et læremiddel hvor elever jobber med fag og utvikler sin kunnskap ved bruk av tankekart, presentasjoner, tegneserier, film og lydproduksjoner, i en faglig kontekst.

Creaza ble i fjor listet som ett av Europas topp 20 «ed-tech»-selskaper. De har utviklet et digitalt læremiddel der hovedhensikten er at elever skal delta i læringen gjennom å produsere ulike digitale produkter, som filmer, tankekart eller andre presentasjoner.

– Vi vil for eksempel at elevene skal produsere en tegneserie om pyramidene i Egypt, eller lage en historie om hvordan livet i nærheten av Berlin-muren var, sier Carl Morten Knudsen, administrerende direktør i Creaza.



GREEN TECH

Lade AS

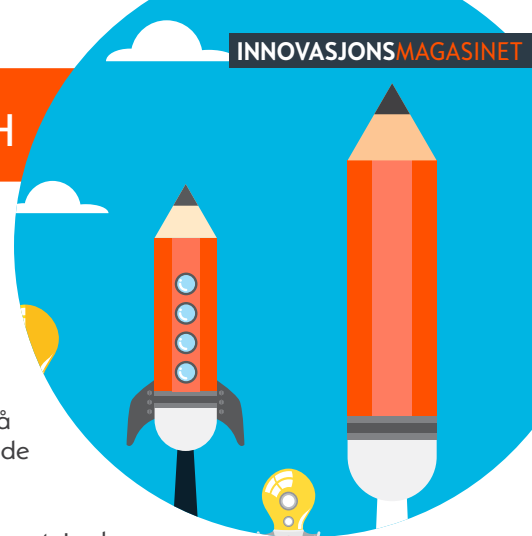
– Vindskip

Terje Lade drømmer om å revolusjonere skipsfarten med et fartøy som skal gå på vind og flytende naturgass.

Han etablerte selskapet Lade AS i 2010 for å utvikle prosjektet Vindskip™. Ideen bak vindskipet er å utnytte vinden til å få fremdrift, og dermed spare drivstoff. Målet er å bruke ideen på store handelsskip.

Over vann er skroget formet etter samme prinsipp som en flyvinge. Luften passerer raskere på den ene siden av skroget enn den andre, og det skaper et sug som trekker skipet fremover.

Effekten kommer selv om det er vindstille. Flyvere og seilere snakker om den relative vinden, vindeffekten i forhold til flyet eller seilbåtenes fart. Det er den relative vinden som teller. Populært sagt øker den relative vinden jo fortere det går.



Green Tech Marine

– Unik renseteknologi for tankskip

Green Tech Marine sine banebrytende skrubber renser eksos fra skip som går på tungolje. Oppfinnelsen er for lengst installert på svære cruiseskip med stor suksess.

Oppfinnelsen vasker gass og partikler ut av skitten eksos ved hjelp av små vandrdåper. Skrubben ble utviklet på begynnelsen av 90-tallet. Da var det laber interesse for å spare miljø og energi og ideen ble lagt i skuffen. Så i 2010 måtte Strandberg ta fram ideen igjen da han ble kontaktet av sjefen for Royal Caribbean Cruise. GTM sikret seg med det kontrakt med cruise-giganten.

Oppfinner Peter Strandberg fra Lyngdal er administrerende direktør i selskapet som er registrert i Farsund. Yara ble majoritets-eier i 2014.



BIZ

Wake

– Deleverktøy for designere og arkitekter

Wake er utviklet av det norske byrået Bakken & Bæck i samarbeid med tidligere Facebook-designer Chris Kalani, og er et verktøy der designere, arkitekter og andre som arbeider visuelt, enkelt og raskt kan dele ideer og det de jobber på med sine kollegaer.

– Erfaringene våre fra både Facebook og interne designprosesser har vist at mye verdifullt arbeid skjer mellom revisjoner. Samtidig er det vanskelig å ha en god oversikt over alle iterasjoner som gjøres i løpet av et prosjekt. Ved å se hele prosessen fra start til mål, uten å forstyrre den, gir man hele teamet umiddelbar oversikt uten at man trenger å avbryte sine kollegaer. Samtidig tilgjengeliggjør man designprosessene for flere i organisasjonen og kan få verdifulle innspill man ellers ikke ville fått, sier Bæck.

Kubicam

– Internasjonal satsning med norsk «smartkamera»

De to gründerne, CEO Stein Ove Eriksen og CTO Anders Eikenes, forteller at Kubicam ikke først og fremst er laget for én-til-én-samtaler som vanlige webkameraer, men for større grupper og med smart, innebygd funksjonalitet som skal gjøre det hele enklere og mer behagelig å bruke.

– Med Skype må man hele tiden passe på at «self-view» er rett. Med Kubicam kan man sitte hvor man vil eller fritt bevege seg rundt i rommet, sier Eriksen.

– Kameraet vårt kan automatisk zoome inn og ut, avhengig av størrelsen på gruppen, dermed slipper man å tenke på å styre kameraet, eller på hvor man skal plassere seg i rommet. Kameraet er veldig vidvinkel, 120 grader, omtrent som GoPro. Teknologien i vårt kamera er hentet fra action-kameraer.

kubicam makes it easy to connect people, places and ideas.

Techpear

– Koblingsverktøy

Techpear er en tjeneste som hjelper student-er til å få arbeidserfaring gjennom internships. Gjennom deres tjeneste hjelper de bedrifter med å finne og teste interns slik at de får gode søkere og sparer tid i ansettelse prosessen. Dette er en rask voksende bransje, da det for studenter blir viktigere å få erfaring fra arbeidslivet så tidlig som mulig. Samtidig som bedrifter nå i økende grad er interessert i ung arbeidskraft som kan tilføre noe nytt til bedriften.

For et år siden var guttene i Techpear; Sebastian Almnes, Eivind Grønn og Paal Stian Agenæs med på en gründercamp i regi av Entreprenørskap og Økonomi hvor de ble satt sammen i et team. Etterhvert kom også Michael Rickert med på laget. Ingen av de kjente hverandre fra før, men med en felles lidenskap for å «gjøre noe eget» utviklet det seg raskt en idé som senere skulle bli deres jobbhverdag.

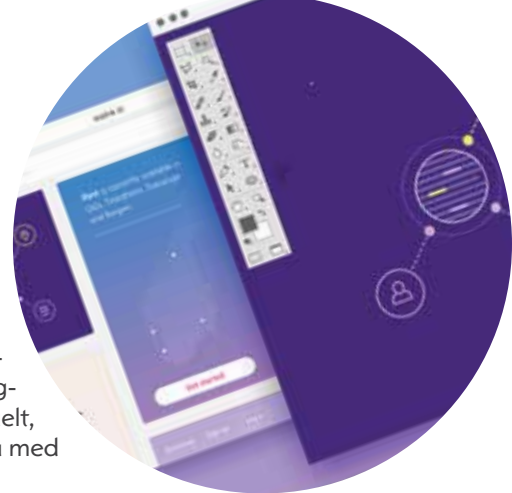
ConnectMyApps

– Løsning for å slippe dobbeltarbeid

ConnectMyApps hjelper små og mellomstore bedrifter med å koble sammen sine eksisterende programvare på en enkel og rimelig måte. Det er en sky-basert plattform med ferdige integrasjoner mellom vanlige forretningsapplikasjoner.

– Bare fortell systemet hvilke apps og data du vil ha synkronisert, og ConnectMyApps vil gjøre resten, forteller med-gründer og markedssjef, Nathan Bray.

ConnectMyApps arbeider med programmer som er installert lokalt på maskinen din, samt sky applikasjoner tilgjengelig via internett.



SIKKERHET/DOKUMENTASJON



Instacruit

– Online rekruttering

Instacruit er en norsk-utviklet tjeneste som gjør det enkelt for rekrutterere og headhuntere å komme i kontakt med de passive jobbsøkerne – en attraktiv målgruppe som representerer 80% av arbeidsmarkedet verden over.

– Tilgangen på passive jobbsøkere har hittil vært for liten, da det ikke har vært noen felles database for disse – før nå, sier Niklas Lerner, gründer, entreprenør og daglig leder i Instacruit.

– Instacruit snur opp ned på prosessen med å søke jobb. Registrerer du deg på Instacruit.com vil du i løpet av 60 sekunder bli synlig, søkbar og tilgjengelig for rekrutterere og headhuntere i din bransje, som daglig leter etter din kompetanse. Du trenger ikke å sende en eneste søknad eller CV! Alt du trenger er å oppdatere din Instacruit-profil og sette din status til aktiv.

– Det fine med Instacruit er jo at de som har registrert seg er interessert i å bli kontaktet om nye muligheter, hvilket gjør rekrutteringsjobben enklere. Kandidaten har strukket ut hånden og ønsker å bli kontaktet. Dette er noe helt nytt og unikt: Vi konverterer passive jobbsøkere til aktive, sier Lerner.

The Innovation Effect

– Nettside kobler virksomheter med kreative studenter

Nettsiden “theinnovationeffect.com”, er blitt til etter et samarbeid med blant andre Markedshøyskolen i Oslo, BI Handelshøyskole og flere aktører innen norsk IT. Det overordnede formål er å fremme norsk innovasjon, forteller daglig leder Annette Fosaas.

– Studenter er en ubrukt ressurs når det gjelder nyskaping innen norsk næringsliv. For å nyttegjøre denne ressursen på en mest mulig effektiv måte har The Innovation Effect utviklet en ny nettside der studenter kobles direkte til prosjekter, forklarer Annette.

– Mange små og store norske selskaper gløder av skaperkraft, men mangler ofte nødvendig hjernekraft. Det er her studentene kan komme inn som en spennende og verdifull ressurs. Og samtidig vil siden hjelpe studenter som kanskje mangler studierelevant erfaring, med å få jobberfaring.



Ardoq

– Dokumenterings-system for bedrifter

– Etter å ha jobbet i en rekke store og små selskaper, hadde vi merket oss at vi alltid hadde problemer med å finne historiske dokumenter. Det tok dager å navigere den lokale systemarkitekturen. Og selv når vi fant dokumentene, gjorde mangelen på standardisering ting enda vanskeligere, forteller Erik Bakstad, co-founder og CTO i Ardoq.

– Vi bestemte oss for å slutte å rive oss i håret, og skapte et lett, enkelt-i-bruk alternativ til programvare for virksomhetsarkitektur.

– Vi ønsket å forsikre at Ardoq var robust nok til å takle behovene til multinasjonale selskaper, men smidig og enkelt nok til å passe start-ups med høy omsetning, og dermed hjelpe dem i å møte utfordringene rundt rask skalering, sier Erik.



Crypho

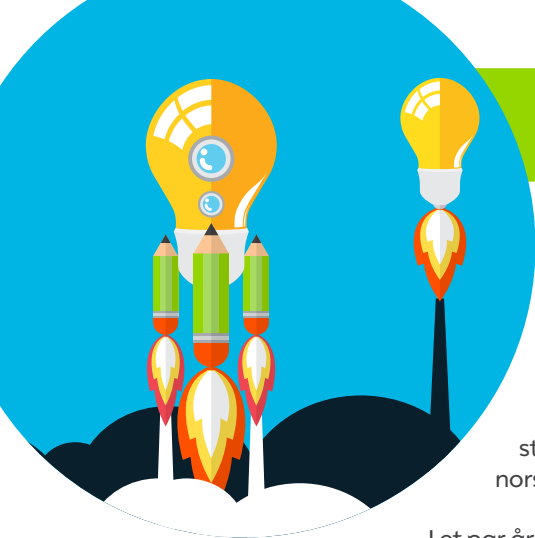
– Webtjeneste for kryptert kommunikasjon

Crypho er en webbasert tjeneste som tillater konfidensiell kommunikasjon og filoverføring. Tjenesten er gratis for privatkunder.

Bedriften er basert i Tønsberg, og drives av gründerne Geir Bækholt og Yiorgis Gozadinos. Sistnevnte er programvareutvikler med en PhD i fysikk. Bækholt har på sin side lang erfaring som gründer, særlig innen åpen kildekode-programvare.

– Vi vil gjøre kryptert kommunikasjon tilgjengelig for flere enn i dag. Selv om det finnes ulike løsninger, er det få som bruker dem. Vi gjør det samme som med andre forbruker-applikasjoner, flytter dem ut på webben og gjør det enkelt, forteller direktør Bækholt.



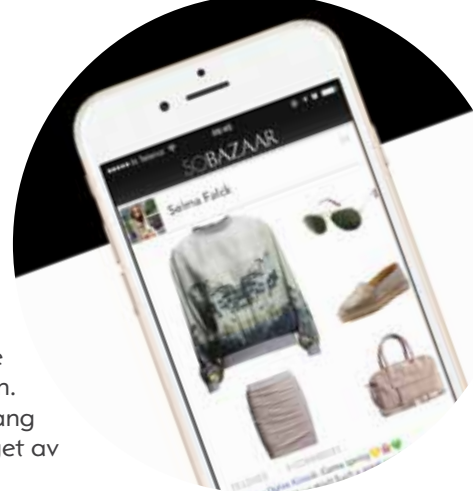


RETAIL

SoBazaar

– Sosial mote-app for mobil

SOBAZAAR er et nytt norsk konsept med ambisjoner om å bli verdens ledende sosiale nettjeneste for mote, et Facebook for fashion. Med mobile-first filosofi og lean startup tankegang står vi foran en digital reise med en tjeneste bygget av norske og svenske gründere.



I et par år har gründeren Jeanette Dyhre Kvisvik jobbet frem en ny satsning innen Telenor Digital. Mote- og netthandelsappen Sobazaar er i startfasen, og Dyhre Kvisvik er daglig leder, med Telenor-konsernet som eiere i ryggen.

– Vi er hovedsakelig et sosialt nettverk, der du kan like, eller "love" klær og tilbehør, og følge med på hva dine venninner og andre også liker. Men du kan også kjøpe det du ser med en gang. Og det er det geniale, da over 90 prosent av alle motekjøp skjer på impuls, forklarer Dyhre Kvisvik.

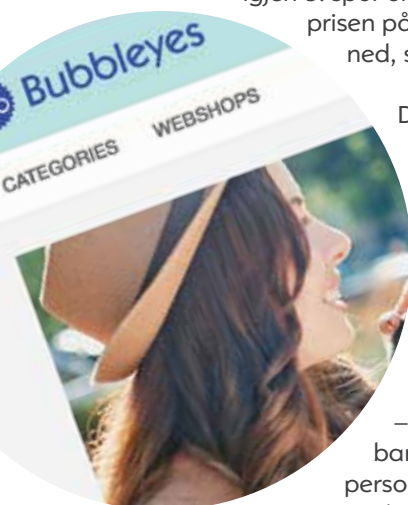
Foreløpig er appen kun blitt lansert i Norge, men Jeanette er selv veldig tydelig på at dette bare er et testmarked. Det er ikke lenge før appen vil bli tilgjengelig i andre og større markeder også, sier hun.

BubbleYes

– Shopping-app med kundeforståelse

Bubbleeyes-gründerne samler på dine favorittvarer og sender deg varslar når prisen settes ned. I retur får butikkene unik kunnskap om din betalingsvilje.

– Vi lager en unik sosial shopping-arena som kommer både nettbutikker og brukere til gode. Tjenesten bygger på et lite ikon under varene i nettbutikken som gjør at de legger igjen et spor om at han ønsker beskjed dersom prisen på det aktuelle produktet blir satt ned, sier Terje Lindstad i BubbleYes.



Dermed kan butikken få oversikt over hvor mange som er interessert i produktet, og få rask respons på varene når prisene settes ned. Det vil gi en langt bedre forståelse av kundenes prissensitivitet og høyere konverteringsrate enn for eksempel e-post.

– Bubbleyes er langt fra å være bare en reklame app - det er en personlig markedsføringsverktøy som passer best for dine interesser, basert på individuelle preferanser. Det er den første av sitt omtanke, en app som samler inn produkter fra hele nettet og varsler deg om salg og rabatter. Det er en enkel idé med store ambisjoner og reflekterer ideene til sin founders- en innovativ og moderne verktøy som vil være nyttig i det voksende mobilmarkedet.

SnappOrder

– Betalingsapp for serveringssteder

Har du sittet på en restaurant og vært frustrert over at servitøren ikke ser deg? Eller har du opplevd å vente i evigheter på regningen? SnappOrder skal lage mindre kø og venting på store arrangementer.

SnappOrder er Snappit AS sitt hovedprodukt. Det er en betalingsapp med et konsept for tidsbesparing innen servering og billettbehandling for større arrangementer. I appen plukker publikum ut drikkevarer og eventuelt billetter og forhåndsbetaler. Deretter får de tilgang til ekspressinnganger og egne ekspressbarer, der ventingen er minimal.

– Med appen SnappOrder trenger du ikke å vente på en servitør eller stå i festivalkø - du har menyen på telefonen din og kan bla i den, bestille det du vil ha og betale, sier Daglig leder i Snappit AS, Sven Nico E. Eppeland.

– Det er veldig enkelt å bruke appen. Første gang må du registrere betalingskortet ditt og beskytte det med en personlig PIN-kode. Deretter bruker du bare PIN-koden når du vil ha noe.



INTERNET OF THINGS



Unacast

– Kundekommunikasjon i sanntid

Unacast gjør det mulig å levere målrettede og relevante budskap, også i tiden du ikke befinner deg på nett. I følge selskapet utgjør det 70 prosent av den våkne tiden til en vanlig bruker. Selskapet viser til at ledende amerikanske butikkjeder regner med å omsette for 40 milliarder dollar via beacons i 2016.

I høst sluttet gründerne Thomas Walle Jensen og Kjartan Slette i jobbene sine for å satse på Unacast. Det er en plattform som sammen med små bluetooth-sendere (beacons) gjør det mulig for bedrifter å kommunisere med kundene i sanntid basert på kundens eksakte fysiske plassering.

Løsningen tilbyr forhandlerne både å komme i kontakt med butikkundene på nettet, såkalt retargeting, og vite når kundene kommer tilbake i butikken. Det betyr at vi kan sette opp regler som kun sender meldinger til bestemte målgrupper, i stedet for å «spamme» alle i nærheten med uinteressante meldinger, sier Kjartan Slette.

Bubblmee

– Markedsføringskanal basert på interaksjon med kunden

BUBBLMEE er en intelligent mini-shop med utallige implementeringsområder innenfor kundekommunikasjon, salg og markedsføring. Intelligensen i Bubblmee ligger blant annet i den innebyggede iPad'en – med de mange mulighetene en slik flate tilbyr – mens en annen prosessor styrer tilgangen til varene i fronten på boksen, sammen med en vektcelle i bunnen som kontrollerer produktutleveringen.

– Innholdet i Bubblmee skal ikke være hva som helst. Det bør være produkter som er med på å bygge opp en følelse av kvalitet og litt «hverdagsluksus», sier salgssjef Marianne Haugland Hindsgaul.

Hun poengterer at automaten absolutt ikke skal være en ren brusautomat eller vendingmaskin. Når Bubblmee

Cosytech

– Skreddersydd tilbud rett i mobilen

CosyTech går ut på å skape løsninger som endrer måten bedrifter kommuniserer til sine kunder på.

– Idéen kom til verdenen 13. august 2014 i Mesh Café, og har deretter utviklet seg fra det som en gang var en Facebook Check-in løsning gjennom NFC til det som i dag er et multiverktøy for markedsførere, forteller Erik Paalsrud.

– Vi ønsker å legge tilrette for en utbedret opplevelse av dagens kundekommunikasjon, og samtidig bidra med å synliggjøre de kreative mulighetene ved å aktivt benytte NFC- og iBeacon-teknologi og løfte dette til nye og spennende idéer som endrer hverdagen.

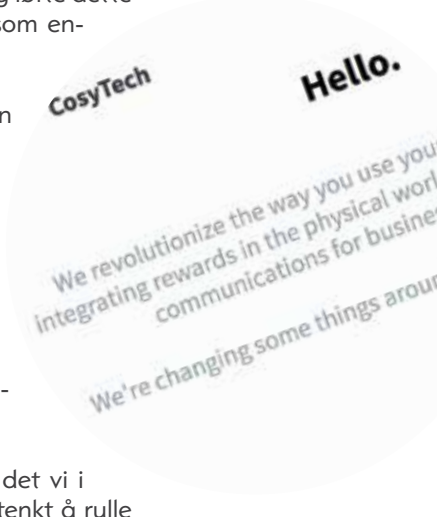
La oss si at du kommer inn på toget, og så holder du mobilen over et NFC-punkt, så blir du automatisk sjekket inn på Facebook, og vennene dine får vite at du skal til Hemsedal. Samtidig kan det dukke opp tilbud, du kan få en skreddersydd spilleliste fra Spotify, eller andre tilbud.

– Dette utviklet seg til å bli det vi i dag kaller Prosjekt Y. Vi har tenkt å rulle ut disse små enhetene til små bedrifter. De kan ligge på bordet, og bedriftene selv får bestemme, innenfor et rammeverk, hva som skjer når man holder telefonen inntil, forklarer Paalsrud.

«Rammeverket» innebærer blant annet at bedriftene ikke får bruke produktet til å lesse ned kundene med tredjeparts reklame.

fylles med varer, kan de også gis ut som belønning til kunder som innleder eller viderefører dialogen med bedriften.

– Maskinen giren fysisk kobling mot nettet, og kan også guide deg inn i en nettbutikk eller starte en behovskartlegging når du står i kø, forklarer operativ leder Petter Nygaard.



UNDERHOLDNING

Filmgrail

– Morgendagens filmsøk

Filmgrail tar mål av seg på å bli markeds- plassen for streaming av film og digitalt inn- hold. Gründer Simon Strumse har ikke tidligere gründet, har ikke relevant utdannelse eller tidligere businesserfaring, men han har en urokkelig tro på ideen.

Filmgrail er din personlige filmassistent. Den vet hva du har sett, og hva du kanskje vil se. Den viser deg hvilke filmer folk du følger er opptatt av, foreslår nye filmer som passer for deg, og vet alltid hvor alt er tilgjengelig.

- Filmgrail begynte med vi skulle løse et problem vi hadde selv. Det som er veldig gøy for oss, er at vi fort oppdaget at vi løste et problem som har krøpet inn i hverdagen til veldig mange andre. Når vi forklarer konseptet til folk får vi ofte tilbakemelding: Ja, det problemet har jeg hele tiden, forteller Simon.
- Filmgrail skal gjøre det lettere for deg og meg å finne gode, varierte filmer å se. Slik kan vi ikke bare gjøre hverdagen enklere for de som ser film, men også legge til rette for at mer film og mer forskjellig film blir sett. For å sikre en variert filmproduksjon i fremtiden er det viktig at både små og store produsenter blir synlige. Det bidrar vi til – og slik kan endre en verden i endring til det bedre.

Feat.fm

– Streaming av konserter

Feat.fm er en plattform som streamer konserter live over nett. Ideen til konseptet ble født på et vorspiel hvor det ifølge en av grunnleggerne, Mathias Rygh, "var en sånn irriterende kar som skulle bytte musikk hele tiden".

- Tre av oss som står bak Feat.fm har gått på Entreprenørskolen ved NTNU, og der har vi lært mye om outsourcing, så da tenkte vi at vi kunne outsource dette musikk-vors "problemet" til noen ordentlige musikere, sier Rygh.

Konsertene som strømmes av Feat.fm legger opp til interaktivitet mellom publikum, eller publikum og artisten.

- Det som er spesielt med vår tjeneste er muligheten man har til å chatte med andre fans, og i noen tilfeller også med artistene mens man ser på. Det var en ide vi fikk ganske tidlig. Det er få som vil dra på konsert alene, og det er ikke noe grunn til at man skal gjøre det på internett heller.

- Med dette håper vi å kunne la artister nå ut til et større publikum, samtidig som fans får en sosial konsertopplevelse på nett gjennom blant annet opplasting av bilder, chat og en form for virtuell applaus. I sin beta-periode har plattformen gjestet konserter av flere større norske og internasjonale artister. Den største konserten hittil var med Kvelertak og hadde over 3400 sidevisninger på nett, med tilskuere fra hele 70 nasjoner.

Filmgrail

The only app that lets you find great movies across TV, cinema and all available streaming services

Aalberg Audio

– Betalingsapp for serveringssteder

Det norske oppstartsfirmaet Aalberg Audio har utviklet verdens første, fjernstyrte effektpedal for elektriske gitarer.

- Vi lager verdens første trådløs-styrte effektpedal til gitar. Denne oppfinnelsen redefinerer lyden av rock slik som fuzz-pedalen gjorde da den først ble brukt av Rolling Stones i sangen «(I Can't Get No) Satisfaction», forklarer Aleksander Torstensen, gründer i Aalberg audio.

For Aleksander har det vært viktig å ha en solid utdanning i bunnen før han kastet seg inn i det usikre gründerlivet. Med en utdanning fra både Norge og USA driver han nå bedriften Aalberg Audio sammen med gitarist Rune Aalberg Alstad. Teamet er godt i gang med produksjonen av deres første produkt, som er en gitareffekt med en trådløs fjernkontroll.

Kontrollen sammenliknes med en helt vanlig fjernkontroll til tv-en. Etter at gitarist Alstad irriterte seg over å måtte bøye seg ned hver gang han ville stille på effektene sine kom han på ideen som gir gitarister mer kreativ frihet. Torstensen tar seg av businessdelen, mens Alstad har det kreative ansvaret.

Live

AALBERG AUDIO
GUITAR FX WITH R
MADE IN

NYTTE/SOSIAL

Spønd

– Venneapp for spørsmål og svar

Vi har vel alle vært der? Å skulle administrere invitasjoner til f.eks. en bursdag? Hvem kommer, hvem kommer kanskje, hvem kommer ikke?

Hva med fotballaget, strikkeklubben, venninnegjengen eller «Reply all-forbannelsen» før foreldremøter. Det å administrere slike eventer er en jobb i seg selv. Mange opplever dette som stressfylt. Oppfølgninger, mange eposter, og maaange løse tråder å holde styr på.

Appen Spønd skal på en enkel måte hjelpe folk til å få raske og konkrete svar på spørsmål fra venner og kontakter.

– Målet er at appen skal ha 100 millioner brukere tre år etter at den internasjonale lanseringen som blir høsten 2015 eller tidlig i 2016, sier gründer Per-Otto Wold. Axel Lund Svin-dal er med som medinvestor.

– Det spennende er at det er et par milliarder mennesker over hele verden som har de problemstillingene vi ønsker å svare på. Det er også veldig store aktører på markedet som er veldig flinke. Det er hundrevis av apper som prøver å få til dette. Målet er å skape en forbrukerapp fra Norge som blir stor internasjonalt, sier Wold.

Appear.in

– Videokonferanse i nettleseren med ett klikk

appear.in er en ny nettlesertjeneste for videosamtaler med flere deltakere, hvor du kan ta del i en videokonferanse bare ved å klikke på en link. Ingen nedlastinger, ingen login eller bedriftsbegrensede løsninger.

Brukere av appear.in angir rom, istedenfor å ringe til andre brukere. Hvert rom har sin egen unike kobling i form av: appear.in/roomname. For å invitere folk til et rom, kopierer man bare linken til rommet og sender det i en e-post, chat, SMS eller lignende.

– Målet med appear.in er å gjøre det å snakke over video så enkelt og praktisk, at det føles like naturlig som å plukke opp telefonen. Vi ser allerede at appear.in blir brukt for mange uventede anledninger, både i næringslivet og for personlig bruk; daglige team-møter, foreldre som hjelper barna sine

Wonderloop

– Verdens første videoprofil plattform

Sosialt nettverk hvor en kan ta opp korte videosnutter om seg selv. Disse skal fungere som en introduksjon om vedkommende, og brukes til å finne relasjoner, bli kjent med nye mennesker og knytte forbindelser.

– Ingen bilder, ingen lange bios, kun video-profiler. Introduser deg selv til et globalt samfunn innen 20 sekunder, forklarer gründer Hanne Aase om appen hun har utviklet.

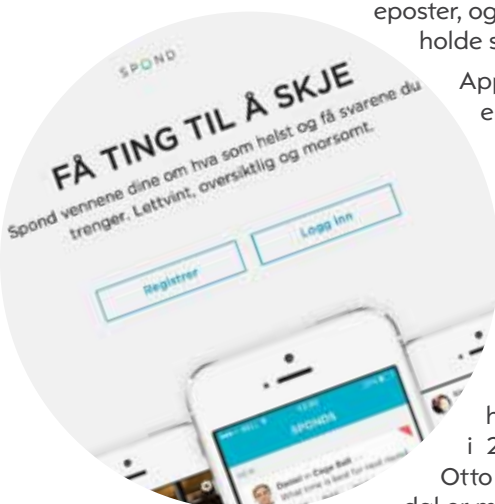
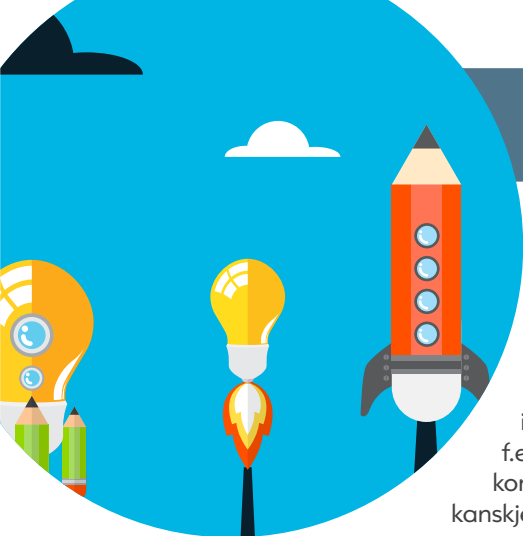
Hanne har nylig sikret investorer som Peter M. Anker og den nigerianske investoren Tony Elumelu, som blant annet har gitt 2,5 milliarder dollar til USAs president Obamas Power Africa Initiative, og en anonym investor fra Danmark.

– Ved å klikke på en knapp skal man kunne etablere en ny relasjon, gi andre muligheter ved introduksjoner i eget nettverk, ansette noen eller rett og slett bli kjent med nye mennesker. Det grunnleggende er at få mennesker ønsker å gjøre noe for fremmede, men etter å ha sett en video-profil av vedkommende vil man føle at personen er mindre fremmed. Slik kan vi endre menneskers liv individuelt, men også skape en ny digital identitet på nett, sier Aase.

– Jeg vet at det allerede er mange i Norge, særlig i digitalbransjen, som har møtt hverandre gjennom Wonderloop. Det samme gjelder folk som har vært ute og reist. Jeg vil at Wonderloop skal være det første steget som tas når nye sosiale bånd knyttes, sier hun.

på universitetet med matte, overvåke sovende babyer, gjør videointervjuer og tutorials, sjekke om kaffekanne på Kontoret er fullt disse er bare noen eksempler, sier Svein Willassen, daglig leder for appear.in.

– appear.in ble lansert i august 2013. Opprinnelig startet det som det sommer intern-prosjekt, men det ble raskt omgjort til en oppstart med globale ambisjoner, sier Svein.





Yay images

– Strømmetjeneste for bilder

Tjenesten YAY Images lar deg strømme ubegrenset med bilder til bruk i alle online tjenester.

— Uansett hvor på nettet du er, skal våre bilder ikke være mer enn et klikk unna, sier gründer av YAY Images, Linda Lægneid Johannessen.

– På samme måte som Spotify forandret verden for musikk vil YAY forandre verden for bilder. Tall fra bransjen viser at 90% av alle bilder blir brukt ulovlig. Vårt mål er å ta folk «from piracy to paying», ved å gi folk en løsning som er effektiv og enkel. Samtidig trenger alle bedrifter, små som store, et mye større antall bilder nå enn tidligere.

– Tenk bare på hjemmesider, sosiale medier, digitale annonser, presentasjoner, videoer, epost-kampanjer, for eksempel. I dag finnes det ingen god løsning for dette, utenom vår streaming-tjeneste. Denne gir brukeren ubegrenset bilder til bruk i alle online tjenester. Vårt mål er å være verdensledende på online bildebruk, ved å integrere inn i alle digitale tjenester der folk bruker bilder. Sammen med mine medgründere, Jan Ole Kjellesvig og Oddbjørn Sjøgren, har jeg jobbet knallhardt for å få YAY dit vi er i dag, avslutter Linda.

SMARTE HJEM

Vivalabs

– Skybasert tjeneste for smarthus

– Markedet for smarte boliger er i ferd med å eksplodere, og VivaLabs har en løsning i verdensklasse. Med kapitalen vi nå får inn, skal vi ta en tydelig posisjon som en ledende plattform for smarte hjem i Europa, sier gründer og daglig leder Henrik Holen.

eknologien til Viva Labs gjør hjemmet smartere. Løsningen lar huset tilpasse seg de som bor der og styrer lys, varme og sikkerhet helt automatisk.

Selskapet bruker lærende algoritmer som automatisk tilpasser energibruk, styring av elektronisk utstyr og sikkerhet, uten at brukeren trenger å benytte seg av tradisjonell håndkontroller eller bryter.

– Fordi den lærer seg rutineene dine, som for eksempel når du pleier å stå opp, får du det sånn du vil ha det, sier Henrik.



Future Home

– Smarthus-løsninger via app

– Etter mye frustrasjon rundt de eksisterende og kompliserte smarthusløsningene på markedet var vi sikre på at vi kunne gjøre det bedre selv. Vi bestemte oss derfor å lage vår eget smarthussystem. Det tok ikke lang tid før folk rundt oss ønsket seg vårt system, så i 2013 opprettet vi selskapet Future Home. Vi satte oss raskt et svært ambisiøst mål: å gjøre smarthus tilgjengelig for alle gjennom briljante og brukervennlige løsninger, sier Erik Stokkeland.

– Om det er stereoanlegget ditt, lysene dine, varmen i rommet eller innbruddsalarmen du ønsker å styre, så har Future Home en løsning. Vi samler all elektronikk i huset ditt og får dem til å fungere sammen. Nå er endelig smarthus brukervennlig og enkelt.



HomeControl

– Stikkontakt og app for å styre elektronikk i hjemmet

Grunnlaget er en stikkontakt utviklet og patentert av gründer og daglig leder Per Hopsø i HomeControl. Kontakten er utstyrt med trådløs styring og flere temperaturfølere. Den er godkjent for gjør det selv-markedet, og er den eneste av slik art som blir en fast del av installasjonen.

Selskapet har utviklet en app som gjør brukerne i stand til å styre denne kontakten, og dermed strømbruken, via PC-en, mobiltelefonen eller nettbrettet.

Du kan for eksempel programmere kontakten til å senke temperaturen på ovnen når du er ute eller sover, og den skrur seg opp selv når du er hjemme morgen og kveld, forklarer Per.



SOSIALT ENTREPRENØRSKAP

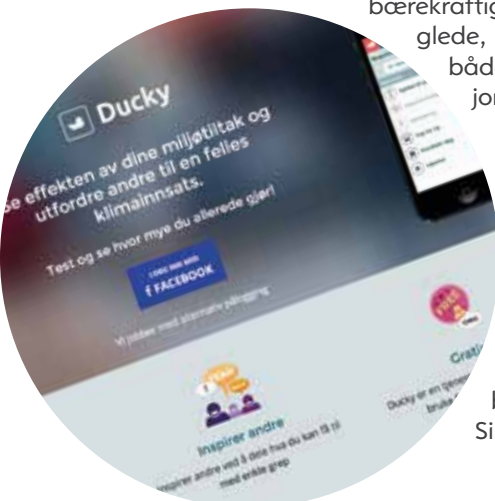


Ducky

- Se effekten av dine miljøtiltak

Ducky er et personlig digitalt verktøy som lar brukerne registrere enkle klimatiltak fra hverdagen, lære litt om dem og se den umiddelbare besparelsen de har på klimaet. De kan samtidig se hva andre brukere gjør, gi dem anerkjennelse og gjennomføre utfordringer sammen med andre. Duckys formål er å motivere til bærekraftig atferd gjennom å spre glede, kunnskap og samhold, både nasjonalt og internasjonalt.

- Vi ønsker å bidra til det grønne skiftet ved at brukerne samlet kan påvirke politikere, organisasjoner og næringsliv til å omstille seg til sosial, økologisk og økonomisk bærekraft, sier Mads Simonsen, eier i Ducky.



Velg bedre

- Nettbutikk med bærekraftige produkter

Velg Bedre er en bedrift som gjør det lettere å velge produkter som er produsert under etiske vilkår og har et miljøvennlig og bærekraftig livsløp. Med en brennende interesse for kvalitet, entreprenørskap og samfunnsansvar har vi med bred faglig støtte fra NTNU utviklet prosesser for grundige undersøkelser av leverandører og produkter.

Snorre Paulsen er mannen bak Velg Bedre. Han sier han vil skape et varemerke som folk assosierer med kvalitet og valuta for pengene.

- Jeg har lyst til å legge til rette for handel med mening som kan hjelpe mennesker som trenger det, forteller han.
- Vi fører kun produkter som er samfunnsnyttige, verdifulle for sluttbruker og som fører til økonomisk bærekraft.



Superplus

- Skybasert spill for barn med lærevansker

– Millioner av barn sliter på daglig basis med ulike lærevansker. Vi ønsker å hjelpe disse barna til å leve et bedre liv ved å gi dem mobil- og nettbretts kommunikasjonsverktøy med AAC apper som vil hjelpe dem med å utvikle selvtillit, bygge tillit og mestre sine hverdagslige utfordringer, forteller Kim Daniel Arthur, gründer i Superplus.

– Vi startet Superplus med et enkelt oppdrag: å forbedre livene til barn med spesielle behov. Vi bruker strategier fra spillverdenen for å kommunisere alt vi har lært av vår kliniske forskning og praktiske undervisning innenfor økosystemet for spesielle behov.

- Vårt mål er å skape engasjerende og motiverende brukeropplevelser, som vil være med på å gi barna økt selvtillit, og dermed hjelpe dem til å mestre verden rundt seg bedre, sier Kim Daniel.

Det første spillet, SuperSpeak er nå klart for testing. Gjennom bruk av bilder, lyd og video lar spillet barna til å uttrykke seg og til å kommunisere med sine familie, venner og kjære.



SuperEgo

- Direkte blodsuktermåling

– Ideen bak SuperEgo er enkel: vi ønsker å hjelpe mennesker. Heldigvis er ikke vi de eneste som ønsker det. Derfor ønsker vi både å utvikle egne løsninger og samarbeide med andre som har samme mål. SuperEgo består av mennesker med ideer. Sammen har vi kompetanse innen psykologi, IT og entreprenørskap. Vi har til enhver tid et nytt prosjekt under utvikling og har allerede leveret flere innovative e-helseløsninger, forteller daglig leder Odd Joachim Aschim.

- Samarbeidet som resulterte i SuperEgo begynte i 2012 med lanseringen av den første appen i STOP-serien; StopSelvskade. Allerede kort tid etter lanseringen, ble vi invitert som norsk partner i flere såkalte EEA Grant partnerships. I 2013 ble vi invitert av Barns Beste til å levere den tekniske løsningen for deres nye digitale samtaleverktøy Snakketøyet. I 2014 knyttet vi til oss flere strategiske partnere og begynte utviklingen med en plattform for administrering av apps og digitale e-helseløsninger.

