

London calling

Nassir Achour har tatt med seg vidFlow til inkubatoren The Trampery i London. – Man er midt i gryta og snubler daglig over noe nytt.

ERLEND WESSEL CARLSEN
ERLEND.CARLSEN@FINANSAVISEN.NO

Like etter at første artikkel om IT-gründerne var publisert satt vidFlow-gründer Nassir Achour seg på flyet til London. Forskjellen fra tidligere var at denne gangen hadde han ingen returbillett. Ellers var mye av det samme. Han hadde hverken kontor eller leilighet, men var sterk i troen om at dette var riktig for selskapet.

En snau måned senere er fortsatt ikke alle brikkene på plass, men en av de viktigste – kontorplassen hos The Trampery – er landet.

– Miljøet her har en perfekt balanse av super produktivitet ved kontorpassene og sosiale samtaler ved kaffemaskinen. Det er mye å ta innover seg, så vi har fokusert på å komme på plass, kartlegge mulighetene og komme i gang med å gjøre oss synlige i riktige miljøer, sier Achour.

– Hvor viktig er lokasjonen når man skal ta et nytt land?

– Å ha et hjem som Trampery i en by som London er kritisk. Man er midt i gryta og snubler daglig over selskaper, mennesker og arrangementer som kan være av nytte. Steget ut hit føles definitivt riktig.

Valutapyntet

Interessen for firmaet er absolutt til stede, forteller han, og han får mye drahjelp både fra nordiske oppstartssuksesser, samt norske start-upmiljøer, som også er i ferd med å få et internasjonalt navn.

– Britene har fått med seg det voksende norske innovasjonsmiljøet, og med den norske kronens fall betyr det også at man med pund, euro eller dollar får norske selskaper på tilnærmet billigsalg.

– Men som i alle andre markeder så er det mye å lære rundt både strategier og formaliteter rundt forretningsutvikling, så man må være rask til å tilpasse seg til publikumet man snakker til for å kunne komme videre.

Nær pangstart

Den største fordelene for vidFlow så

langt har vært å jobbe med anerkjente akseleratorprogrammer og nøkkelpersoner, og få en validering av selskapets visjon og kommende versjon.

Selskapet var dessuten nær en skikkelig pangstart på oppholdet.

– Vi var blant annet ett av 20 selskaper blant over 400 søkere som kom til finalerunden hos Microsoft Ventures, men vi kom dessverre ikke gjennom nåløyet da fire til slutt ble valgt.

– Du har tidligere sittet på StartupLab. Hva er forskjellen mellom norsk og engelsk modell?

– Modellene er ganske like, men mulighetene er annerledes, især tilgang på kunder og kapital, sier vidFlow-gründeren og legger til at de opplever at dette jobbes med i Norge, blant annet med inntoget til

500 Startups.

– Hva er den største utfordringen?

– Den største overraskelsen – og ulempen – har nok vært de sinnssvake boligprisene og tiden som går med på å finne ut av hvor man skal bo.

Tøyen Trampery?

The Trampery er de siste årene blitt et av Europas mest anerkjente samlingssteder for gründere. Lokalene ligger i bydelen Hackney, som tidligere var en tungt belastet bydel.

Krefter i Norge forsøker nå å gjøre Tøyen til Oslos svar på Hackney, noe Finansavisen har omtalt flere ganger tidligere, og har blant annet hatt folk fra The Trampery på besøk for å få råd på veien.

Etter en snau måned i London mener Achour at Oslo absolutt kunne hatt godt av en kopi, men at det fordrer endringer.

– Selv om man har mye å lære av Hackney-prosjektet, så er det naturligvis flere faktorer som må hensyntas og tilpasninger som må gjøres. Det vi spesielt kan lære av Hackney er båndet mellom de forskjellige start-upmiljøene samt den enorme innsatsen som er gjort her når det kommer til engasjering av det etablerte næringslivet.



Positiv til Hackney-kopi på Tøyen i

– Mye mer enn et kontor

Menneskene på og bak StartupLab er en uerstattelig ressurs, ifølge ShareMy3D.

– Startuplab er så mye mer enn et kontorlandskap. Det gir et fellesskap for oppstartsbedrifter, men kanskje viktigst, et sted der man oppfordres til å støtte hverandre, sier Kaye Hope og Fredrik Anfinssen i ShareMy3D.

De forteller at når gründerlivet føles hardt, kan selskapene som en

gruppe være med på å motivere hverandre og få drahjelp av andres suksess.

Selskapet er unikt i form av at de ble spleiset av ledelsen i StartupLab. Anfinsen hadde ideen og programmeringsferdighetene, Hope hadde markedsføringsgenet.

– Uerstattelig

Som et relativt ungt firma bruker de mange av tjenestene StartupLab har å tilby.

– Tjenestene som inkluderes

fra StartupLab er veldig verdifulle. Juridisk og regnskapsmessig støtte og tilgang til nøkkelpersoner i næringslivet og organisasjoner, som Innovasjon Norge.

– Det er også en strøm av workshops, seminarer og konkurranser for å bli oppdatert innenfor ulike temaer for relatert til voksende bedrifter.

Men et bredt tilbud til tross, så er det én ressurs som verdsettes klart mest.