

# Mesterbrev i mingling

Seriegründer Bjørn Semundseth har startet mange suksessfulle bedrifter, men det er fiaskoen han har lært mest av.

**-D**e beste gründerne er flinke til å skaffe seg nye kontakter, sier Bjørn Semundseth.

46-åringen har grunnlagt fem bedrifter. Fire av dem var vellykket: WebCom, som ble kjøpt av Software Innovation for 13 millioner, Bilguiden, som var Skandinavias første bilportal og ble solgt til Scandinavia Online/Schibsted, First Tuesday og konsultentselskapet Miles (vokst til 21 ansatte og omsetter for 30 millioner kroner i år). Men én av dem ble en skikkelig fiasko, og det har gitt ham verdifull erfaring.

— Vi startet en portal som het jentene i dotcom-tiden, og det ble et av de beste eksemplene på en real flopp, mimrer Semundseth, som også fikk prisen for «Årets internettperson» for arbeidet med First Tuesday under Gulltaggen i 2001.

Da vi spør ham om hva som gikk galt, fyrer han raskt tilbake:

— Spør heller om hva som gikk riktig!

## Ingen inntekter

Tanken var god. Portalen skulle konkurrere med kvinnemagasinene.

— Men vi hadde jo ingen inntektskilde. Forretningsmodellen var både dårlig og forut for sin tid. Dessuten brukte vi mye penger på kort tid. Vi trodde jo dette skulle bli en suksess, sier han og fortsetter:

— Jentene som var ildsjeler, hadde ingen kompetanse. De hadde mye vilje og lite erfaring. Det er greit å ha lite erfaring, men da må du skaffe deg den.

Og denne erfaringen skaffer man verken på Facebook eller andre møteplasser på nett.

— De flinkeste gründerne er flinke til å mingle, men det er dessverre ikke alle som kan eller tør. Det ligger i den norske folkesjelen at vi ikke skal prate med folk vi ikke kjenner. De beste gründerne er flinke til å skaffe mer kompetanse og erfaring fordi de vet at dette er en forutsetning for å videreutvikle sin forretningsidé, fortsetter Semundseth.

## Mingletips

— Hva er ditt beste mingle-tips?

— Du må starte med å gi, ellers blir du ikke verdifull for andre. Det kan være alt fra den erfaringen du har til at du kjenner noen som kjenner noen etcetera. Det kommer ingenting i en lukket hånd. Flere må lære seg dette. Du kan ikke bare stå der å forvente at noen tar kontakt. Et naturlig minglested for gründerne, er First Tuesday, sier han.

I sine glansdager var det First Tuesday-arrangementer i over 500 byer verden rundt. Nå er det ikke mer enn fire



**KOSTNADSEFFEKTIVT:** Hadde jeg vært Innovasjon Norge, ville jeg jobbet hardt med å få fatt i flere seriegründerne og få dem til å hjelpe gründerne videre, sier Bjørn Semundseth. (Foto: Hilde Orelid)

til fem arrangører igjen, inkludert Oslo-avdelingen.

— Mistet ikke disse arrangementene livet under dotcom-døden?

Semundseth rister på hodet. Vi er fullstendig på villspor. Før IT-boblen sprakk, var det 3.000 medlemmer. Nå teller det norske medlemsregisteret 7.000. Men jyplingene som ville bli millionære

## De flinkeste gründerne er flinke til å mingle.

rer over natten, dansen rundt gullkalven og gratis drikkevarer er byttet ut med et fora som fungerer som møteplass for gründerne og ikke bare IT-hoder.

— Vi som startet First Tuesday så hvilken vei det bar, så vi endret kurs. Nå er First Tuesday mer traust og vi

jobber med å endre rammebetingelsene for gründerne og entreprenørskap. Men det er fortsatt gratis å være med, lokker Semundseth.

## Jobb sammen

Møtene holdes oftest på Rockefeller på kveldstid. De er uformelle for å gjøre terskelen for nettverksbygging lavere.

— First Tuesday er fremtidens nettverk - der er det enkelt å melde seg inn og ut. Tidligere var det en lukket klubb, nesten som en losje. Vi tenker motsatt. Vi tror at de lukkede nettverkene lider en sakte død, sier First Tuesday-gründeren.

Han startet opp First Tuesday i Nor-

## De lukkede nettverkene lider en sakte død.

ge sammen med Bernhard Steen, Per Siljuber-gåsen og Carl Christian Agerup. Nå er Semundseth også partner og daglig leder i konsultentselskapet Miles i Oslo.

— Jeg var én av fem som startet Miles. Det som er felles for de selskapene jeg har startet, er at jeg har vært en del av et team. Det er en vesentlig styrke. Mitt råd til gründerne er å være flere som starter noe sammen, for da kommer man mye raskere til målet, råder Bjørn Semundseth.

Av Hilde Orelid

hilde.orelid@finansavisen.no