

# PowerPoint har fått

**Bruker du lang tid på å lage eller endre presentasjoner? Norske Altua tror de har svaret. – Kundene vil spare masse tid, sier gründer Mads Gedde.**

■ OLAV GRAM DEGNES  
olav.degnes@finansavisen.no

Gründersekskapet Altua på Lysaker har de tre siste årene utviklet presentasjonsverktøyet Grunt. Gründer Mads Gedde mener dette vil forbedre arbeidshverdagen for kunnskapsarbeidere verden over.

– Grunt er vårt egenutviklede presentasjonsverktøy og gir en opplevelse av at PowerPoint har fått superkrefter, sier han.

Siste steg før lansering av produktet var å hente nok kapital til å satse tungt, noe både investorer og fondsforvaltere var villige til.

– **Emisjonen på 16 millioner kroner ble kraftig overtegnet. Det var stor interesse blant profesjonelle investorer, men kun Alliance Venture ble invitert med av disse i denne runden, sier Gedde, som også er daglig leder.**

Eierandelen til Alliance Venture er ifølge Toppsjef Jan-Erik Hæreid rundt 10 prosent, mens gründerne sitter igjen med 65 prosent av selskapet etter emisjonen. Hæreid tar også en styreplass.

## Raskere og bedre

Selv har Gedde bakgrunn fra Boston Consulting Group, hvor han opplevde at konsulentene brukte uforholdsmessig mye tid og ressurser på relativt enkle arbeidsoppgaver.

– Dette til tross for tilgang til de beste verktøyene på markedet.

– Med bakgrunn i skjæringspunktet mellom økonomi og teknologi, så jeg hvordan verktøyene kunne bli radikalt forbedret. Da var veien kort til å hoppe av konsulenthverdagen for å forfølge den idéen videre, sier han.

**Men alene har han ikke vært, for teamet av nøkkelpersoner vokste raskt. Med seg på laget fikk han blant annet Alexander Høst, som tidligere var analytiker og partner i meglerhuset ABG Sundal Collier og derfor godt bevandret med både PowerPoint og Excel.**

– Vi har selv opplevd hvor komplisert og tidkrevende det kan bli



## Oppkjøpsfondet Alliance-Venture på eiersiden

å lage, og ikke minst oppdatere, presentasjoner med PowerPoint og Excel.

– Med Grunt går arbeidet går fortere, kvaliteten blir bedre og risikoen for feil ved oppdatering elimineres. Kundene vil spare masse tid, sier Gedde.

## Integreres i Powerpoint

Gründerne kan vise til gode resultater fra pilot-tester, og de er overbevist om at programvaren deres kan forandre måten kunnskapsarbeidere utfører arbeidet sitt globalt på.

– Med dagens verktøy blir

oppegående personer sittende å knote med de minste detaljer, og kjemper ofte en kamp mot programvaren når de lager presentasjoner, sier han.

Gedde mener arbeidet med å ferdigstille presentasjoner tar vesentlig lenger tid enn hva det burde, og at risikoen for feil er høy.

**Altuas verktøy Grunt, som integreres i PowerPoint, skal gjøre at det vil gå mye raskere å lage presentasjoner, i tillegg til at kvaliteten blir høyere.**

– Brukeren kan til enhver tid være trygg på at alt er riktig, og

kan fokusere tid og krefter på mer verdiskapende arbeidsoppgaver.

## Konsulentene først

Kundegruppen er i første omgang bedrifter som jobber aktivt med presentasjoner og rapporter, og spesifikt de som benytter PowerPoint.

**Og primærkundene vil være i gründernes gamle jaktmarker, nemlig konsulent- og finansbransjen.**

– Ja, i første omgang. I begge bransjene produseres det et stort volum med presentasjoner med høye kvalitetskrav, sier Gedde.

Etter dette er målet å gå etter alle selskaper som ansetter tidligere konsulenter og finansfolk, eller som har intern konsulentavdeling og produserer mange presentasjoner, enten internt eller eksternt.

– Vi vil også gå etter selskaper med et høyt rapporteringsbehov, som benytter presentasjonsmateriale i dette arbeidet.

## Mål: 300 mill. om fem år

Altua har en ambisjon om å ha 100.000 brukere globalt innen fem år. Med en pris på 349 dollar pr. bruker i året er målset-

# superkrefter



**KAPITAL PÅ PLASS:** Alexander Høst (t.v.) og gründer Mads Gedde opplevde god interesse, og emisjonen på 16 millioner kroner ble kraftig overtegnet.

FOTO: EIVIND YGGESETH

tingen derfor en omsetning på rundt 300 millioner kroner om fem år.

– Dette er en SaaS-tjeneste med gjentakende inntekter, og svært høye marginer, sier han.

Sammenlignbare selskaper har under 30 ansatte for å håndtere et globalt marked, og kostnadene skal ifølge Gedde primært være knyttet til ansatte.

– **Implikasjonene er at forretningsmodellen er svært lønnsom. Dette er også et stort, globalt nisjemarked med liten konkurranse.**

Altua adresserer et globalt

## ALTUA

- Etablert 2015 av gründer Mads Gedde.
- Utviklet et integrert verktøy i PowerPoint, som forenkler måten å jobbe på.
- Målgruppen er alle som brukere av presentasjonsprogrammet PowerPoint
- Målsetting om 300 millioner kroner i omsetning innen fem år.
- Kontorer på Lysaker.
- Åtte ansatte, på utkikk etter flere.

marked, har et software-produkt som er iboende skalerbart og arbeider mot å bygge opp en «no-touch» salgsprosess.

– Businessen er svært skalerbar, sier den tidligere konsulenten.



**HOPPET AV:** Mads Gedde var konsulent hos Boston Consulting Group før han etablert Altua.

FOTO: EIVIND YGGESETH



**STERKT SIGNAL:** Netgear Orbi gir kraftig wifi-signal i hele boligen og kommer med smarthøytaler med Alexa, men det koster.

FOTO: NETGEAR

## Wifi i hele huset

**Netgear Orbi Voice sørger for kraftig nett uansett hvor du er i huset, uavhengig av størrelse eller veggens tykkelse.**

■ **TORGEIR KVEIM STI**  
torgeir.sti@finansavisen.no

Nettkvalitet blir stadig viktigere etterhvert som mer av det vi ser på, hører på og sender krever stabil tilkobling. Kvaliteten på ruterer er blitt det moderne hjemmets store flaskehals, og det finnes knapt mer irriterende tilfeller enn når fotballkampen eller Netflix-serien stopper å bufre, eller det er rom i huset uten nett.

Netgear Orbi er et kostbart, men bunnsolid svar på problematikken som kombinerer full dekning med en smarthøytaler.

### Kraftig

Orbi kommer i sett med én til tre hvite enheter som er koblet sammen i et mesh-nettverk, altså to antenner som sammen dekker huset eller leiligheten med nett fordelt på tre båndbredder på 2,4 og 5GHz. Det betyr at hele familien pluss bestemor får stabilt nett samtidig uansett hvor du er i huset. Måten Netgears Orbi gjør dette på er å bruke to bånd til brukernes nettilgang og ett 5GHz bånd dedikert til å sende signaler mellom ruterer og satelitten(e), uten å ta opp båndbredde fra båndene som er i bruk. Netgear er ikke første som forsøker å løse dette, der Google Wifi, Plume og AmpliFi er andre alternativer, men styrken på nettet Orbi leverer er kraftigere enn sammenlignbare konkurrenter og egner seg godt til gaming, ifølge målinger gjort av flere testnettsteder.

### Ruter og Alexa i ett

Enheten som ble testet i dette

tilfelle var en ruter pluss en satelitt med Harman lydsystem og Amazon Alexas stemmeassistent. Netgear vil på samme måte som Google, Amazon, Apple og Sonos ta en posisjon på smart-hjemmarkedet, men det begynner å bli mange enheter og trangt om plassen på TV-benken. I Orbi får du en kombinasjon av noe helt nødvendig sammen med en smarthøytaler. Produsenten frir derfor til dem som ønsker færre enheter med flere bruksområder, og det er utvilsomt hendig at nettverksenheten din også spiller musikk på kommando.

Den er dessuten enkel å sette opp, og fargekoder på toppen viser nettstyrken fra lyseblå til magenta. Lyden fra høytaleren er heller ikke verst, men du får meste ut av det når du kobler andre enheter opp mot systemet.

Det negative ved Orbi er for den mer avanserte brukere som ønsker å skille ut enhetene og båndbredden mer komplisert, men for den jevne brukeren vil dette ikke være et problem. Det andre er prisen. Med høytaleren koster den kombinerte duoen 4.800 kroner i Norge, mot Google Wifis 3.000 kroner for trepakning, men da uten smarthøytaler.

Orbi er såpass kraftig at for studentens lille krypinn er mesh-systemet et hendig, men fullstendig overkill. For den store villaen din på Slemdal eller eldre bygårder med tykke betongvegger er Orbi absolutt verdt å vurdere.