

ADRESSE
Grev Wedels plass 9,
Postboks 1182 Sentrum,
0107 Oslo
Sentralbordet: 22 00 10 00

REDAKSJONEN etter kl. 16.30

Desken: 22 00 11 00

Etter Børs: 22 00 13 55

Feature: 22 00 13 51

Finans: 22 00 13 78

Livsstil: 22 00 13 69

Nyhetsjef: 24 10 14 30

Næringsliv/IT: 22 00 13 74

Politikk/økonomi: 22 00 13 93

Utenriks: 22 00 13 65

KUNDESERVICE

Abonnement: 800 41 055

Annonse: 22 00 10 75

TELEFAKSER

Abonnement: 22 00 10 60

Administrasjonen: 22 00 10 10

Annonse: 22 00 10 70

Redaksjonen: 22 00 11 10

Løssalg: 22 00 10 30

annonse@dn.no

kundeservice@dn.no

redaksjonen@dn.no



Mandag

Mellom to og syv av hundre norske bedriftsledere er trolig psykopater. Men hodejegerselskapene klarer ikke å avsløre dem.

Norsk sms på luften i California

Det lille trønderselskapet Boost Communications har skaffet seg 12 Clear Channel-eide radiostasjoner i California som sms-kunder. I lyttertall tilsvaret det hele det kommersielle norske radiomarkedet.

KJELLEVENSEN
Trondheim

– Det er en stor mulighet for oss, du kan kalle det et gjennombrudd, sier Øystein R. Skiri i Boost Communications til Dagens Næringsliv.

I USA, der Martin Kristisetser leder datterselskapet Boost Communications Inc., er man ikke mindre stolt over at californiske lyttere skal sende sine sms-stemmer med norsk teknologi.

– Clear Channel har 1200 radiostasjoner i USA, så det sier seg selv at det er utrolig spennende å ha fått foten innenfor, sier Martin Kristisetser.

Stemme-sms

Trondheimsselskapet selger ymse løsninger og tjenester for kommunikasjon via sms. Fra internettbaserte moduler kan kundene raskt kommunisere både internt og eksternt.

Boosts første kunde var Rosenborg. I USA peiler Boost seg særlig inn mot radiostasjoner og tv-stasjoner som ber lyttere eller seere stemme på noe via sms. Konkurranser og avstemninger er et økende marked, både i USA og på hjemmebane.

Inntektene kommer fra produksalg, lisensinntekter og at det drypper inn litt penger hver gang en sms-melding sendes. I USA-markedet skal det satses på avtaler med inn-



HURTIGSALG. – Vi fikk kontrakten i konkurranse med flere amerikanske selskaper, og det bare fire måneder etter at vi etablerte oss med datterselskap i San Diego, sier en fornøyd Øystein R. Skiri i Boost Communications. Foto: Thor Nielsen

tekstdeling med kundene.

Som Dagens Næringsliv omtalte 11. mars, har det amerikanske venturefondet CTV Ventures kjøpt ti prosent av det amerikanske datterselskapet. California-kontrakten er et resultat av det nye partnerskapet. Gründerne fra Trondheim får ikke fullrost CTV Ventures.

– De har gjort en kjempejobb, spesielt med tanke på at vi fikk kontrakten i konkurranse med flere amerikanske selskaper, og det bare fire måneder etter at vi etablerte oss med datterselskap i San Diego, sier daglig leder Øystein R. Skiri.

Skiri eier 30 prosent av aksjene i selskapet, mens Sårkorninvest Midt-Norge og Byggteknikk eier 15 prosent hver.

kjell.evensen@dn.no

Sms-selskapet

Boost Communications as, daglig leder og aksjonær Øystein R. Skiri:

– Hvordan ble ideen til selskapet klekket ut?

– En onkel av meg hadde problemer med å gi beskjed til alle jentene på fotballaget han trente. Så sa jeg at jeg kunne lage et sms-system som løste problemet. Der var det egentlig startet.

– Hvilken beslutning/person har betydd mest for veksten?

– Det er mange som har vært med på å dra lasset. Men kanskje var beskjeden fra Tom Ivar Bern i Innovasjon Norge om at han trodde på oss og innvilget støtte i 2001 – helt avgjørende i en viktig fase.

– Hva kan andre lære av selskapets etablering og vekst?

– Ikke gi opp. Proppen gikk ut av it-markedet like da vi startet opp, og både marked og

investorer var lunkne. Lærdommen er at man ikke må gi opp, og at man må forberede seg på berg-og-dalbaner.

– Hvilke eksterne miljøer har særlig bidratt til selskapets posisjon i dag?

– Skattefunn-ordningen har vært viktig. Det samme har gründermiljøet på Innovasjonssenter Gløshaugen i Trondheim, og investorer som trodde på oss fra starten av.

– Hvilke rammebetingelser står i veien for videre vekst?

– Det er som ellers i næringslivet, konkurransekraften til norsk næringsliv. Jeg savner noen som kan fylle opp det vakuumet som oppstår når Innovasjon Norge slipper taket og før ting blir skikkelig interessant for investor-markedet. Der tror jeg mye kan stoppe opp.

Polske håndverkere

Rimelig, lovlig, kvalifisert arb.kraft. For privat/bedrift.

Polakkformidling AS
22 49 21 16/900 45 108

GOLDFISH BOAT

FØLGENDE BÅTER SELGES

32 SPORTCR. 2005 MOD. No 044
32 SPORTCR. 2001 MOD. No 014
25 RIB TENDER 2004 MOD. No 006

HENV.: HENRIK SOLLIE
TLF.: 90 63 83 32

Dr. Bürklin-Wolf fra Pfalz kommer til
Restaurant Madserud Gård i Madserud allé,
tirsdag 10. mai, fra kl. 18.00

Et knippe toppviner kombineres med kokkenes
6-retters meny. Pris: 995,- inkl. vin.
Bordbestilling: 22 54 54 22



Håholmen Havstuer

SÆREGENT KURS-KONFERANSE STED

VED ATLANTERHAVSVEIEN

Ring oss på 71 51 72 50 - fax 71 51 72 51

e-post: haholmen@haholmen.no
www.haholmen.no



mpx.no digital superstore

SPAR PENGER MED
**BEDRIFTS-
AVTALE**

www.mpx.no • Tlf.: 33 29 34 00



13.676,-

**Fujitsu-Siemens LifeBook
S7010 PM 1.7Ghz**

Varenr. LKN:NOR-144100-020
Kun 1,8 kg, 14" XGA, 512MB, 60GB, DVD-RW, Portrepl.XPPro



2.795,-

**Sony Ericsson K750i
Oxidized**

Varenr. DPY1012834/33
Nyhet fra Sony Ericsson på vei! Triband, 2 mp kam, MP3, Bluetooth, Radio



4.245,-

**D-Link 54 Mbps Trådløst
Nettverkskamera**

Varenr. DCS-5300G
Total løsning for overvåking. For overvåking av feks kontor, lager,

Alle priser er eks. mva

mpx.no – merkevarer raskt og rimelig!