

Programinformasjon

Kapitalinnhenting for kreativ næring

Reodor Studios og Innovasjon Norge
Oktober 2025

Holzweiler

Holzweiler

REODOR
STUDIOS

Innovasjon Norge

1

Om programmet

Å bygge bro mellom børs og katedral

Der kreativ kraft møter kapitalkraft

Gratulerer som ett av et utvalgt fåtall selskaper som får delta i dette programmet. De neste ukene skal vi bygge bro mellom din bedrift og kapitalverdenen – og gi deg verktøyene til å navigere med trygghet, tydelighet og troverdighet.

Norsk kreativ næring har vist at vi kan konkurrere globalt. Norske selskaper innen mote, musikk, arkitektur, spill og design har hentet internasjonal kapital og bygget sterke merkevarer. Samtidig ser vi at mange sterke kreative virksomheter aldri kommer i posisjon til å hente ekstern finansiering. Det handler sjelden om mangel på potensial, men om å koble sammen to verdener med ulike språk, logikker og forventninger.

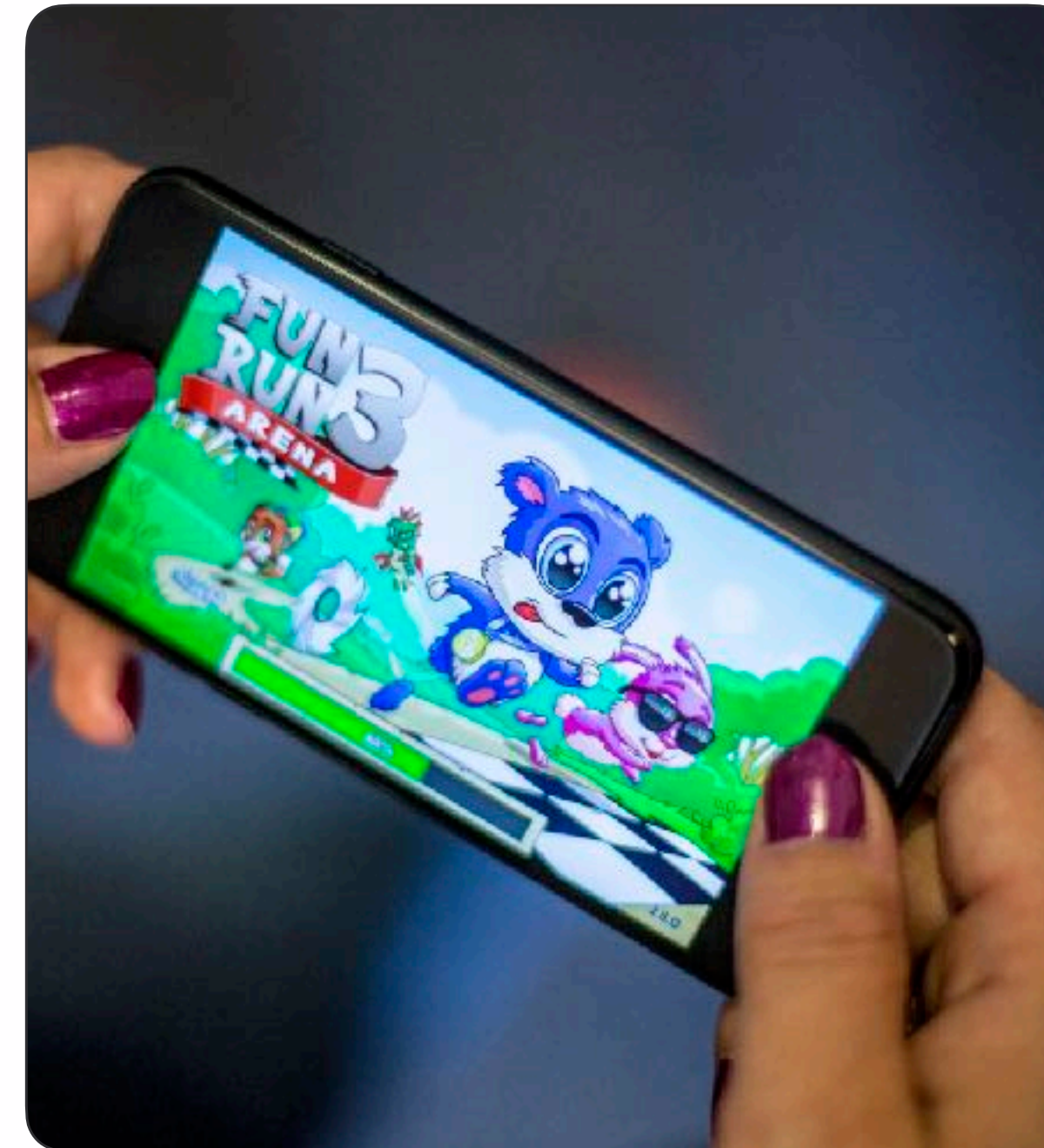
Dette programmet er laget for å bygge den broen, på oppdrag fra Kultur- og likestillingsdepartementet. Gjennom åtte uker skal vi jobbe praktisk med hvordan kreative bedrifter kan strukturere seg for vekst, forstå kapitalens dynamikk og utvikle tydelige strategier for finansiering – uten å miste den kreative kjernen. Det handler ikke om å gjøre deg mer «finansiell», men om å gjøre deg mer bevisst: på hvordan du leder selskapet ditt, kommuniserer verdi, og møter investorer som en profesjonell part.

Programmet er utviklet av gründere, for gründere – mennesker som har stått i samme virkelighet: som har hentet kapital, forhandlet med investorer, og bygget selskaper i grenselandet mellom kreativitet og kommers. Gjennom workshops, mentorstøtte og konkrete caser får du verktøyene, språket og selvtilliten til å møte kapital på egne premisser.

Vi skal gjøre det praktisk, ærlig og konkret – slik at du står sterkere neste gang du sitter på den andre siden av bordet. Målet er enkelt: Etter programmet skal du ikke bare forstå kapital – du skal være investorklar.

Vi gleder oss til å jobbe med dere i ukene som kommer – og til å se hva dere kan få til når kreativitet og kapital spiller på lag.

Med vennlig hilsen,
Innovasjon Norge, Reodor Studios og de mange andre bidragsyterne til programmet



Ledet av Reodor – i hjertet av det norske innovasjonsøkosystemet

For gründere, av gründere – med erfaring fra kreativ næring, spill, teknologi og kapital

Reodor Studios er et innovasjonsmiljø bygget av og for gründere. Siden 2017 har selskapet bistått over femti virksomheter med å utvikle forretningsmodeller som treffer markedet og legger grunnlag for lønnsom vekst. Reodor kombinerer erfaring fra både kreativ næring og teknologibransjen, og har etablert seg som en brobygger mellom idé, innovasjon og investering.

Til dette programmet har Reodor samlet et sterkt fag- og mentorteam bestående av ledende aktører fra kreativ næring, teknologi og kapitalmiljøer. Blant bidragsyterne finnes gründere og ledere som har hentet kapital i hundremillionersklassen, bygget globale spillplattformer og forhandlet internasjonale lisensavtaler – samt investorer med bakgrunn fra VC- og englenettverk i Norge, Europa og Silicon Valley.

Blant dem er Lasse Andresen (ForgeRock, internasjonal tech-gründer og investor), Arne Tonning (partner i Alliance Venture Capital), Magne Uppman (founding partner i SNÖ Ventures), Katherine Barrios (seriegründer, ex-Xeneta), Peter Peters (seriegründer i kreativ næring), og Gunnar Greve (manager for

Alan Walker og investor). Programmet støttes også av profiler som investor Anne Worsøe og seriegründer Murshid Ali.

Denne sammensetningen sikrer at deltakerne får direkte tilgang til fagfolk som selv har hentet kapital, bygget selskaper og forvaltet kreative merkevarer internasjonalt. Gjennom foredrag, workshops og individuell veiledning tilfører de perspektiver som forener det kreative og det kommersielle.

Reodor er tett integrert i det norske oppstartsmiljøet og i kontinuerlig dialog med investorer, venturemiljøer, academia og virkemiddelapparat. Dette gir unik innsikt i hva markedet etterspør, hvordan investorer vurderer risiko, og hvilke faktorer som gjør kreative vekstselskaper attraktive og investorklare.

Kort oppsummert – programmet ledes av mennesker som selv har hentet kapital, bygget selskaper og navigert mellom kreativitet og kommers.



Et praktisk og modulbasert løp

Å gjøre kreative vekstbedrifter investorklare krever et program som er strukturert, fleksibelt og tett på virkeligheten. Programmet er utviklet med innsikt i hva som faktisk får investorer til å si ja – og hva som kjennetegner selskaper som lykkes med kapitalstrategi i praksis. Siden deltakerne kommer fra ulike bransjer og vekstfaser, er strukturen designet for å gi fleksibilitet og høy relevans for hver enkelt bedrift.

Programmet går over åtte uker delt i fire hovedfaser, med en kort forberedende fase. Du vil jobbe med ditt eget selskap som case gjennom hele programmet, og kombinasjonen av felles samlinger, gruppeøkter og individuell veiledning sikrer at du får konkret utbytte i din virkelighet.

Ingen selskaper er like. Derfor er programmet fleksibelt og tilpasset ulike forretningsmodeller, bransjer og vekstfaser. Du blir plassert i et spor med bedrifter som ligner din egen, slik at eksempler, mentorer og diskusjoner treffer best mulig.

Du får oppfølging fra mentorer og eksperter som kjenner utfordringene gründere står i. På veien vil vi støtte deg i å utvikle en kapitalstrategi som passer ditt selskap – og gjør deg tryggere, tydeligere og mer investorklar.

Fase 0 (før programstart)

Diagnostikk og forarbeid



Før oppstart gjennomføres en forberedende fase for å bli kjent med deg og ditt selskap. Vi kartlegger forretningsmodell, vekstambisjoner og kapitalbehov gjennom intervju og analyse, og anbefaler moduler, temaspor og mentorer som passer. Resultatet er et kort diagnosenotat og eventuelle justeringer i programmet for å sikre best mulig utbytte.

Fase 1 (uke 1-2)

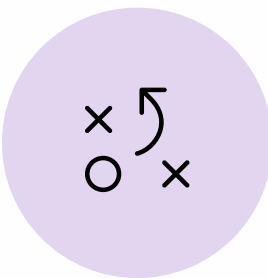
Oppstart og grunnforståelse



Programmet starter med workshop om kapitalstrategi og finansieringskilder tilpasset kreative virksomheter. Du lager din egen selvdiagnose, reflekterer over visjon, vekst og kapitalbehov, og får din første mentor-samtale. Vi bruker eksempler og alumni-historier som inspirasjon.

Fase 2 (uke 3)

Vertikalfokusert kapitalstrategi



Du deles inn i en gruppe med selskaper som ligner ditt eget – innen teknologi, immaterielle rettigheter, menneskebaserte tjenester eller fysiske produkter. Her dykker dere ned i relevante kapitalstrategier, investorkrav og vekstutfordringer for deres bransje. Gjennom faglige diskusjoner og peer-læring videreutvikler du din kapitalstrategiske posisjonering.

Fase 3 (uke 4-6)

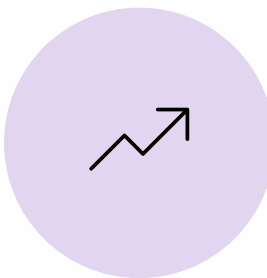
Selskapstilpassede investorforberedelser



Gjennom fellesøkter og valgbare moduler utvikler du en tilpasset kapitalstrategi for ditt selskap. Du jobber med vekstambisjoner, verdidrivere og selskapdesign, og utforsker relevante kapitaltyper som VC og fond. Målet er å være klar til å møte investorer med en realistisk og overbevisende plan.

Fase 4 (uke 7-8)

Sammenstilling og investorsamling



Du finpusser din kapitalstrategi og investorpitch gjennom trening, tilbakemelding og 1:1-veiledning. Programmet avsluttes med Demo Day, hvor du pitcher for investorer og bransjeaktører. Dagen etter får du konkret oppfølging og en “day-after-plan” for videre kapitalinnhenting og investordialog.

Deltagere

Sloyd

Drobe

MASE Home

Lossless

Crescat

Scandinavian Acoustics

Vivant

Atelie

KnitAndKnote

Livid Jeans

Mer film

SomebodyMakeit

Frekk Forlag



Samlinger og innhold

Oversikt over samlinger

16. okt – 13:00–20:00

Fysisk: Kick-off @ Angst, Torggata 11

23. okt, 09:00–17:00

Fysisk (frivillig): OIW Unleashed 2025, Johan Brand, Mona Berntsen, Fredrik Thomassen med fler @ Eldorado, Torggata 9 – [link til registrering](#)

29. okt, 09:00–17:00

Digitalt: Gruppebaserte sesjoner om relevante kapitalstrategier

6. nov, 10:00–17:00

Fysisk: Fra visjon til vekstrategi @ Innovasjon Norge, Grev Wedels Plass 9

13. nov, 09:00–17:00

Digitalt: Kapitaltypene og veien inn

17-18. nov

Digitalt: 1:1-sesjoner for arbeid med kapitalstrategi

27-28. nov

Digitalt: 1:1-sesjoner for arbeid med investorpitch

3. des, 12:00–16:00

Fysisk: Forberedelser til Demo Day @ Innovasjon Norge, Grev Wedels Plass 9

4. des, 12:00–20:00

Fysisk: Demo Day @ Angst, Torggata 11 + sosial avslutning





16. oktober – 1300-1800 @ Angst, Torggata 11

Kapitalstrategi 101 – programmets kick-off

1300 Lunsj og velkommen, sammen med deltagere fra kreativ næring

13.30 Intro – Margit Klingen Daams (Spesialrådgiver kreativ næring, Innovasjon Norge), Nassir Achour (Group CEO, Reodor) og Hallgeir Knutsen (Head of Strategy, Reodor)

1400 Kapitalstrategi 101 – Kremena Tosheva (Principal, Snö Ventures)

Hva betyr kapitalstrategi? Hvorfor hente kapital og hva er de ulike finansieringskildene fra i investorlandskapet (VC, family offices, private equity m.m)? Hva er strategiske og strukturelle grep for finansiering? Kremena går gjennom fordeler, ulemper og krav – og hva som passer ulike forretningsmodeller.

1430 Kapitalreisen for gründere – Murshid Ali (seriegründer) i samtale med Agnes Dyvik Clark (Business Builder, Reodor)

Gjennom de siste 15 årene har Murshid Ali stått bak selskaper som Skyfri, Huddlestock og Norsk Solar. På reisen har han vært gjennom kapitalisering fra omtrent alle former for kilder tilgjengelige for norske selskaper – fra engleinvestorer og family offices, til VC'er og to runder med børsnotering. Han deler sin erfaring med oss og stiller til samtale.

15.15 Finansiering i kreativ næring – Gunnar Greve og Peter Peters i samtale med Nassir Achour

Blant folkene i kreativ næring med mest erfaring med kapital finner vi Greve og Peters. Gjennom universene skapt rundt blant andre Alan Walker og Camilla Pihl, i tillegg til haugevis av andre prosjekter, har disse vært innom musikk, mote, film, sminke, interiør, og gaming. Vi hører deres historier og får mulighet til å grave i deres erfaringer.

1700 Felles sosial samling

Vi blir værende på Angst for en sosial samling med noe mat og drikke.



29. okt, 09:00–17:00 @ Digitalt

Gruppebaserte sesjoner om kapitalstrategier

Vi gjennomfører 90-minutters temasesjoner ledet av en fagekspert eller investor med erfaring fra det aktuelle området. Samlingen fokuserer på å belyse typiske kapitalstrategier innenfor den aktuelle forretningsmodellen, bransjespesifikke risikofaktorer og vekstbarrierer, samt hva som gjør selskaper attraktive for investorer i dette segmentet. Deltakerne får presentert relevante caser basert på reelle situasjoner, som danner utgangspunkt for diskusjon og refleksjon. Gjennom peer-læring og strukturert tilbakemelding arbeider gruppene sammen om å identifisere egne styrker og svakheter, og deltakerne hjelper hverandre med å avdekke mulige risikoer og utviklingsområder.

Teknologi – med Murshid Ali og Anne Worsøe (Farmhouse Capital)

Hvordan bygge kapitalstrategi for teknologiselskaper som skal skalere internasjonalt. Fokus på verdidrivere, investortillit og håndtering av typiske fallgruver i tidlig vekstfase.

Fysiske produkter og merkevarer – med Peter Peters

Om kapitalstrategier for selskaper som sterkt belager seg på produksjon og merkevare, enten i B2B- eller B2C-markedet. Vekt på verdikjede, posisjonering og hvordan merkevareverdi omsettes til investorattraktivitet.

Immaterielle rettigheter og underholdningsbransjen – med Peter Peters

Hvordan gjøre IP og innhold investerbart. Fokus på struktur, lisensiering, og hvordan rettighetsforvaltning påvirker selskapets verdi.



6. november – 1000-1700 @ Innovasjon Norge, Grev Wedels Plass 9

Fra visjon til vekststrategi

Denne dagen tar du de første stegene fra visjon til konkret vekststrategi. Vi utforsker hvordan kreative selskaper kan skalere uten å miste sin kjerne, og hvordan vekstplaner omsettes til realistiske kapitalbehov. Gjennom praktiske workshops og temasesjoner med eksperter innen strategi, finansiering, teknologi og merkevarebygging får du verktøyene til å bygge en tydelig retning for ditt selskap – og forberede deg på neste fase i finansieringsreisen.

Fra visjon til vekststrategi – med Katherine Barrios (Ex-Xeneta, Tiny Studios)

Workshop der du oversetter selskapets vekstambisjoner til en konkret strategi og kapitalplan. Vi jobber med reelle scenarioer og “kapitallutløsende milepæler” som lansering, produktutvikling eller oppskalering.

Organisasjonsstruktur for finansiering – med Anne Worsøe

Gjennomgang av hvordan selskapsstruktur, medeierskap og cap table påvirker finansieringsmuligheter og verdsettelse. Du lærer hvordan du designer en struktur som støtter vekst og gjør selskapet investorklart.

Verdidrivere i din vekststrategi: Brand – med Marius Sunde og Kim-André Ottesen (Opening Hours)

Hvordan en sterk merkevare bygger tillit hos investorer og øker kommersiell verdi. Vi ser på posisjonering, merkevarebygging og hvordan design påvirker kapitaltilgang.

Verdidrivere i din vekststrategi: Spillteknologiens alternative bruksområder – med Stig Ranjit Dayanandan (Fynd Reality)

Utforsker hvordan spillteknologi og interaktive opplevelser kan gi nye forretningsmuligheter og investorkapital. Fokus på teknologioverføring, skalering og partnerskap.

Verdidrivere i din vekststrategi: Teknologi – med Hallgeir Knutsen

Hvordan teknologi muliggjør vekst, skalerbarhet og lønnsomhet. Vi ser på digitale verdidrivere, produktstrategi og teknologiske valg som styrker selskapets investorkapasitet.



13. november – 0900-1700 @ Digitalt

Kapitaltypene og veien inn

Denne dagen handler om å forstå kapitaltypene – og hva de faktisk betyr for deg som gründer. Vi ser på ulike veier inn i finansieringslandskapet, fra private investorer og venturefond til lisensiering, virkemidler og crowdfunding. Sammen med erfarne investorer og rådgivere utforsker du hva de ulike kapitaltypene krever i retur, og hvordan du best kan forberede deg – juridisk, økonomisk og strategisk – før du går inn i dialog med investorer.

Private equity og family offices

Hvordan modne selskaper tiltrekker seg større investorer, og hvordan vekstambisjoner oversettes til kapitalplan og milepæler.

Venture capital

Hvordan VC-tenkning påvirker strategi, medeierskap og selskapsstruktur – og hva som kreves for å bli investorklar i dette markedet.

Lisensiering

Hvordan lisensiering kan være et strategisk alternativ til ekstern kapital, og hvordan immaterielle verdier kan gi langsiktig vekst.

Kulturfond og offentlige virkemidler

Hvordan virkemiddelapparatet kan brukes som en del av finansieringsstrategien, og hvilke krav og muligheter som følger offentlige midler.

Crowdfunding og forhåndssalg

Hvordan folkefinansiering kan validere produkter, skape engasjement og redusere risiko før kapitalrunder.

..og flere kapitaltyper (engleinvesteringer, lån, strategiske investorer m.m.).



17. november – 4. desember

Veien mot Demo Day

I de siste ukene av programmet jobber du tett med Reodor-teamet og mentorer for å gjøre både strategi og pitch investorklar. Gjennom 1:1-sesjoner, individuell veiledning og praktisk arbeid finpusser du kapitalstrategien, oppdaterer investorpresentasjonen og forbereder deg på å møte investorer med trygghet, tydelighet og troverdighet.

17.–18. november

Digitalt: 1:1-sesjoner for arbeid med kapitalstrategi.

27.–28. november

Digitalt: 1:1-sesjoner med fokus på investorpitch og tilbakemelding på deck, med Startuplab sin pitch coach Bill Harris.

3. desember, 12:00–16:00 – Fysisk @ Innovasjon Norge, Grev Wedels Plass 9

Felles forberedelser til Demo Day. Gjennomkjøring med Reodor-panelet og pitchtrening i små grupper.

4. desember, 12:00–20:00 – Fysisk @ Angst, Torggata 11

Demo Day – presentasjon for investorer, partnere og gjester. Dagen avsluttes med sosial samling og feiring av reisen så langt.

Etter disse samlingene er målet at du skal sitte igjen med en ferdig kapitalstrategi, et tydelig pitch-deck og en konkret plan for de neste stegene i din finansieringsreise.

3 Team

Hovedteamet fra Reodor Studios

Kjerneteam



Navn
Rolle

Agnes Dyvik Clark
Forretningsutvikler, Reodor Studios

Agnes kombinerer akademisk dybde med gründererfaring, gjennom 10+ år i det norske startup-økosystemet. Hun har vært med å bygge ventures i både Norge og USA, blant annet som gründer og CEO i det digitale magasin-startupet Vio. Agnes tar doktorgrad i styring og ledelse i oppstartsselskaper gjennom en PhD ved Universitetet i Oslo, og ellers utdanning fra NTNU School of Entrepreneurship, Boston University og Copenhagen Business School.



Zoya Bhatnagar
Forretningsutvikler, Reodor Studios

Zoya har bakgrunn fra venture, strategi og operativ skalering. I Reodor bygger hun nye selskaper fra idé til lansering, med fokus på kapitalstrategi og forretningsmodell. Tidligere har hun ledet prosjektoperasjoner i det internasjonale designselskapet Bakken & Bæck, og jobbet som strategikonsulent i Equinor, Aker og Rystad Energy. Hun er Newton VC-stipendiat (London Business School x LocalGlobe).

Støttespillere



Nassir Achour
Group CEO, Reodor Studios

Gründer og investor med bakgrunn fra både musikkindustri og teknologi. Nassir etablerte management- og plateselskapet Nora Collective (senere solgt til Sony Music) og strømmetjenesten vidFlow (VC-finansiert). Han har co-gründet flere selskaper innenfor tech og kreativ næring, og vært styremedlem i Music Norway. I dag leder han Reodor-konsernet, bl.a. inkludert venturesatsingene Tiny Studios, Supercompany og Fremby.



Hallgeir Knutsen
Co-founder, Reodor Studios

Seriegründer og strateg med over 20 års erfaring fra kultur, media og vekstselskaper. Hallgeir bygget opp Kingsize Magazine til et ledende kulturmedieselskap i Norden med suksessfull exit. Han har senere vært med å utvikle tech-selskaper som IndyRiot og Atelie, og ledet store innovasjonsprosesser for aktører som Aker, DNV og Posten. I Reodor er han kreativ og strategisk drivkraft bak selskapets venturearbeid.

Innovasjon Norge

Innovasjon Norge



Navn
Rolle

Margit Klingen Daams
Spesialrådgiver kreativ næring

Med hjerte for kreativ næring har hun vært med å bygge opp fagfeltet i Innovasjon Norge siden 2014. Tidligere gründer av flere selskap, rådgiver i Arts & Business samt leder av Ikada - en inkubator for oppstartsbedrifter innen kreativ næring. Master fra UiO, med jus, kriminologi og antropologi i fagkretsen.



Ingvild Ranum
Seniorrådgiver kreativ næring

Vært med på utviklingen av satsingen på kulturell og kreativ næring fra 2017 til 2025, og arbeider med Kultur- og likestillingsdepartementets oppdrag til Innovasjon Norge. Variert erfaring fra kultursektoren. Har bachelorgrad i utøvende musikk fra NTNU og Kultur og ledelse ved Handelshøyskolen BI, samt fag innen samfunnsøkonomi.



Caylie Mørck
Seniorrådgiver kreativ næring

Arbeider med oppdraget fra Kultur- og likestillingsdepartementet. Bakgrunn som merkevarestrateg i byrået Superblaise, og tidligere Growth Manager i Leid.no. Har bachelorgrad i statsvitenskap fra University of California, Santa Cruz (UCSC), samt studier i kommunikasjon og markedsføring ved Suffolk University i Boston.

Mentorer og støttespillere



Lasse Andresen
Seriegründer og investor

Lasse er en av Norges mest suksessfulle tech-gründere med unik erfaring fra å bygge en norsk startup til en børsnotert gigant verdt over 2,8 milliarder dollar. Som founder og CTO av ForgeRock navigerte han reisen fra tidlig produktutvikling til NYSE-notering, med flere runder fra verdens ledende VCs underveis. Hans erfaring med å skalere teknologiselskaper internasjonalt og bygge investorrelasjoner på tvers av kontinenter gjør ham til en uvurderlig ressurs for norske kreative tech-selskaper med globale ambisjoner.



Arne Tonning
Partner, Alliance Venture Capital

Som del av Alliance VC Arne har investert i og støttet over 40 vekstselskaper i Norden og Silicon Valley, med særlig fokus på teknologi og B2B SaaS. Har tidligere vært Norges konsul i San Francisco, med ansvar for å hjelpe norske tech-selskaper inn i det amerikanske markedet. Bred erfaring fra venture, M&A, strategisk rådgivning og produktutvikling. Tidligere styremedlem og investor i Phonofile, solgt til Sony Music. MBA fra Heriot-Watt og teknologibakgrunn fra Georgia Tech og SINTEF.



Magne Uppman
Founding Partner, SNÖ Ventures

Magne leder et av Nordens ledende tidligfase VC-fond som siden 2016 har investert i over 20 teknologiselskaper inkludert PortalOne, Sky Mavis, Ignite og Nordic Air Defence. Med støtte fra internasjonale investorer som Peter Thiel, forvalter SNÖ nå sitt andre fond på \$100M. Som aktiv styremedlem i porteføljeselskaper bringer Magne omfattende operasjonell erfaring fra egen gründerkarriere (Qualité, exit til Dentsu) og lederroller i Dentsu Group og Schibsted. Hans bakgrunn innen digital markedsføring og skalering av tech-selskaper gir unik innsikt i hvordan bygge vekstselskaper fra tidlig fase til exit.



Katherine Barrios
Seriegründer og rådgiver

En av Norges fremste B2B GTM-eksperter med over 20 års erfaring fra SaaS og enterprise sales. Som CCO/CMO i Xeneta ledet hun selskapet fra pre-revenue til \$108M i funding og vekst fra 20 til 250 ansatte, og etablerte dem som global markedsleder innen freight benchmarking. Hun er nå co-gründer av dansetech-plattformen Tiny Studios med danser Mona Berntsen, og har også vært innleid CMO/CRO i flere tech startups og for StartupLab – med spisskompetanse på skalerbar kommersialisering, GTM og internasjonal lansering.



Peter Peters
Seriegründer og investor i kreativ næring

Peter Peters har vært en nøkkelfigur i utviklingen av norsk populærkultur og merkevarer de siste 20 årene. Som manager for Madcon var han med på å ta norsk musikk til det kommersielle internasjonale markedet, og har siden bygget et bredt porteføljemiljø innenfor mote, livsstil og retail – bl.a. som co-gründer av Camilla Pihl Group og Glöd by Sophie Elise. Han har solid erfaring med merkevarebygging, lisensiering og forretningsutvikling i grenselandet mellom kreativitet og kommers.



Gunnar Greve
Manager for Alan Walker, og gründer i kreativ næring

En av Nordens mest suksessfulle musikkgründere og arkitekten bak Alan Walker-universet, hvor han har bygget et globalt IP-univers rundt artisten, med inntektsstrømmer på tvers av musikk, gaming, tech og merkevarepartnerskap. Greve ledet utviklingen av en av Norges mest verdifulle musikkataloger, solgt til GoldState Music for en halv milliard kroner, og har erfaring fra både management, IP-strategi og Asia-fokuserte ventures via LDH Europe.

Mentorer og støttespillere



Anne Worsøe
Investor og finansieringsekspert

En av Norges mest erfarne tech-investorer, med over 25 års erfaring og flere exits. Tidligere direktør for Innovation Norway Silicon Valley, hvor hun etablerte Nordic Innovation House og TINC. Hun har bidratt til å skalere selskaper internasjonalt og hente kapital på tvers av vekstfaser. Worsøe har styreverv i både børsnoterte og oppstartsselskaper – inkl. Reodor – og underviser i kapitalstrategi ved NHH. Kåret til én av Norges 50 viktigste teknologikvinner.



Murshid Ali
Seriegründer og investor

Gründer av blant annet Huddlestock og Skyfri, med lang erfaring med internasjonal skalering, børsnotering og kapitalinnhenting. Han har jobbet tett med flere oppstarts- og vekstselskaper i roller som CEO, styreleder og investor, og er aktiv i å utvikle økosystemer for ny norsk teknologi. Murshid er en etterspurt mentor og rådgiver, og har selv hentet kapital fra både engler, VCs og family offices. Er i dag bl.a. co-gründer og styreleder i Supercompany, som er del av Reodor-porteføljen.



Kremena Toshev
Investor og rådgiver i SNÖ Ventures

Kremena investerer i tidligfase teknologiselskaper i SNÖ Ventures og jobber tett med gründere for å bygge skalerbare selskaper med globalt potensial. Hun har bakgrunn fra entreprenørskap, venturekapital, forretningsutvikling og økosystembygging, og kombinerer et kommersielt tankesett med operasjonell erfaring. Før SNÖ var hun på investeringsteamet i Agera Venture og ledet innovasjonsprosjekter i Oslotech. Kremena brenner for å støtte ambisiøse gründere med nordiske røtter og for å skape økosystemer som driver frem samarbeid, vekst og teknologisk impact.



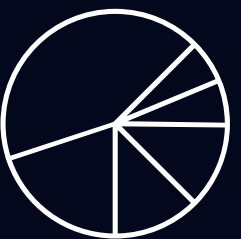
Marius Sunde
Founder, Opening Hours

Opening Hours er et utforskende designstudio som skaper fremtidssikre digitale produkter, merkevarer og opplevelser, startet av Marius Sunde og Kim-André Fosslien Ottesen, som begge er designere og kreative teknologer.



Kim-André Fosslien Ottesen
Founder, Opening Hours

Opening Hours er et utforskende designstudio som skaper fremtidssikre digitale produkter, merkevarer og opplevelser, startet av Marius Sunde og Kim-André Fosslien Ottesen, som begge er designere og kreative teknologer.

REDR STUDIOSΞ

