

Enry AS - en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå (Annen støtte - STUD-ENT)Søknadsnummer: ES613387 Prosjektnummer: -1

Prosjektpartnere**Prosjektansvarlig**

Institusjon / bedrift	NTNU FAK FOR INFORMASJONSTEKNOLOGI, MATEMATIKK OG
Adresse	
Postnummer	7491
Poststed	TRONDHEIM
Land	Norge
E-post til postmottak	postmottak@ime.ntnu.no
Internettadresse	
Organisasjonsnummer	881553562
Rolle i prosjektet	Kun utførende
Er prosjektansvarlig et foretak i dette prosjektet jf. statsstøtteregelverket?	Nei
eAdministrasjon	

Administrativt ansvarlig

Fornavn	Trond
Etternavn	Aalborg
Fødselsdato	270664
Personnummer	
Kjønn	Mann
Stilling/tittel	Associate Professor
Telefon	976 31 088
E-post	trond.aalberg@ntnu.no
Bekreftelse	<input checked="" type="checkbox"/> Søknaden er godkjent av prosjektansvarlig

Prosjektleder

Fornavn	Lars
---------	------

Enry AS - en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå (Annen støtte - STUD-ENT)

Søknadsnummer: ES613387 Prosjektnummer: -1

Etternavn	Føleide
Fødselsdato	301079
Personnummer	
Kjønn	Mann
Institusjon / bedrift	NTNU
Adresse	Sverres Gate 3
Postnummer	7012
Poststed	Trondheim
Land	Norge
Stilling/tittel	Student
Akademisk grad	MSc
Ønsket målform	Bokmål
Telefon	98 45 44 99
E-post	larsfole@stud.ntnu.no

Samarbeidspartnere som skal delta i prosjektet med faglige og/eller økonomiske ressurser**Prosjektdeltagere**

Fornavn	Etternavn	Institusjon/Bedrift
Dag	Vikan	One Voice AS
Oscar	Federl	NTNU / Spark
Jørn	Lein-Mathisen	International House

Prosjektinformasjon**Prosjekttittel**

Prosjekttittel	Enry AS - en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå
----------------	--

Prosjektets hovedmål og delmål

Enry AS - en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå (Annen støtte - STUD-ENT)

Søknadsnummer: ES613387 Prosjektnummer: -1

Prosjektets hovedmål og delmål

Enry er en app som skal motivere til regelmessig trening. Inaktivitet er en stor kostnad for samfunnet. Potensialet er nærmere kr 500 milliarder i årlig samfunnsgevinst. Første versjon av app'en blir lansert våren 2018 med mål om å videreutvikle denne etter fullført mastergrad. Enry må i løpet STUD-ENT-prosjektperioden utvikle en høykvalitetsapp som oppnår ønsket målsetning om å være motiverende for økt fysisk aktivitet og mer regelmessig trening. Dette vil medvirke til at Enry får tegnet langvarige kontrakter med både Sit og 3T før finansiering som STUD-ENT-prosjekt tar slutt. Enry vil opprettholde god kontakt med investorer, skulle det bli nødvendig å hente inn ekstern kapital frem til Enry får tegnet kontrakter med treningsstudioer.

Fire delmål er fordelt over 4 kvartal i prosjektperioden. Disse er "Videreutvikling av prototypen", "Storlansering til studenter i Trondheim", "Tettere integrering med Sit idrett" og "Forhandle frem store kontrakter med Sit og 3T".

Prosjektsammendrag

Prosjektsammendrag

Enry en sosial treningsapp som skal motivere til økt fysisk aktivitetsnivå. Inaktivitet er en stor kostnad for samfunnet. Potensialet er nærmere kr 500 milliarder i årlig samfunnsgevinst. Enry har sitt utspring i medlemsmassen til NTNUi. 14.000 studenter er aktive i Norges største sportsklubb og Enry vil gjøre det morsommere og mer engasjerende å trene med lanseringen av en app for de 60 klubbene ved NTNUi. Enry vil inngå et tett samarbeid med Sit idrett og gjøre det mulig å melde seg på gruppetimer og booke squashbaner via en app. Den dag i dag er det kun mulig via nettsiden. Enry vil jobbe for å få 3T med 16 treningsenter som kunde. De har ikke oppdatert deres app siden 2016, så det er et behov der ute for vår kompetanse på å utvikle løsninger som er gode som både på web og mobil. Enry utvikles som en masteroppgave frem til sommeren med Trond Aalberg som veileder og Ingar Mehus som medveileder. Ingar Mehus har master i idrettsvitenskap og doktorgrad i psykologi. Han er ekspert innen motivasjonsteori. STUD-ENT finansiering vil sikre at Enry blir videreutviklet etter endt masteroppgave, slik at Enry kan komme opp på et nivå hvor det er mulig å få sikret langsiktige kontrakter med både Sit og 3T. Kompetansen i teamet er solid, hvor Lars Føleide alene har over 1000 relevante studiepoeng og et stort nettverk. Enry er i dialog med flere investorer, slik at alle muligheter er åpne på veien fremover.

Plassering

Plassering i Forskningsrådet - tilleggsmasjone fra søker

Program / aktivitet

STUD-ENT

Enry AS - en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå (Annen støtte - STUD-ENT)Søknadsnummer: ES613387 Prosjektnummer: -1

Spesifikasjonsfelt

Stipend**Vedlegg****Prosjektbeskrivelse**

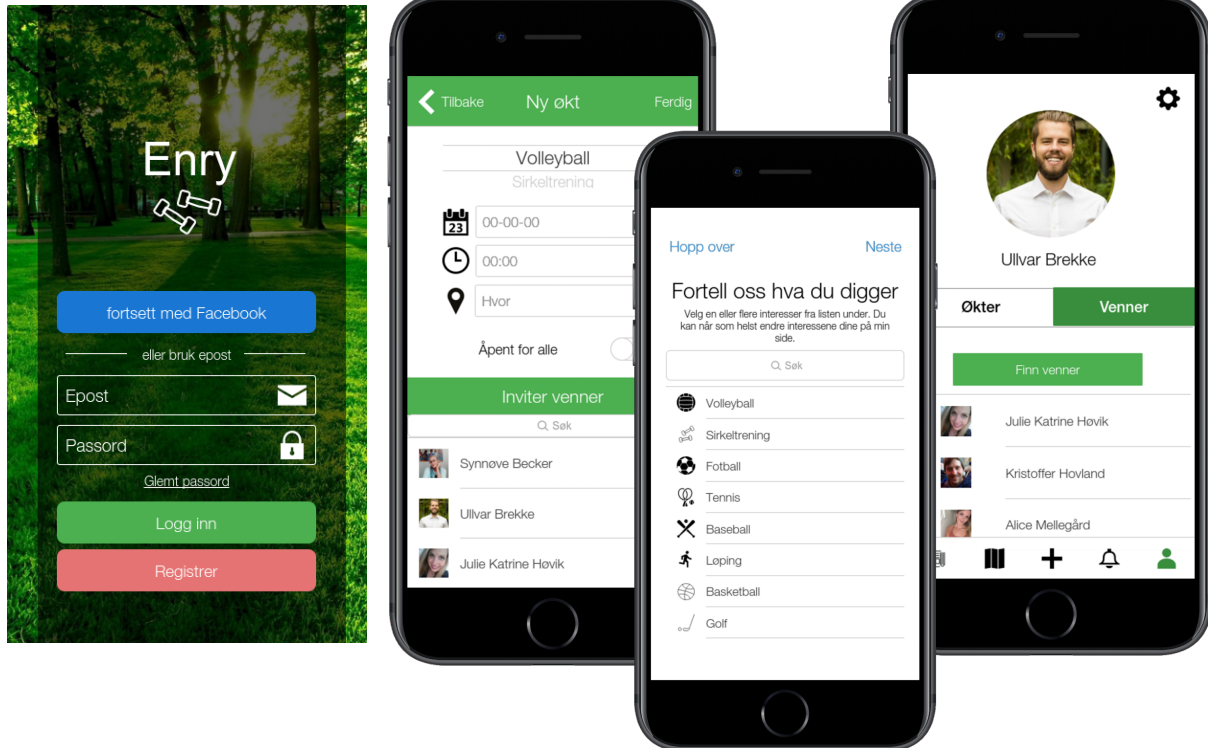
Prosjektbeskrivelse	ES613387_001_1_Prosjektbeskrivelse_20180214
Referanse	Enry Prosjektbeskrivelse.pdf

Annet

Annet	ES613387_010_1_Annet_20180214
Referanse	Enry Prosjektgodkjenning Trond Aalberg.pdf
Annet	ES613387_010_2_Annet_20180214
Referanse	Enry aksjeeiere.pdf
Annet	ES613387_010_3_Annet_20180214
Referanse	Enry Rettigheter.pdf
Annet	ES613387_010_4_Annet_20180214
Referanse	CV Collection.pdf
Annet	ES613387_010_5_Annet_20180214
Referanse	Potensielle samarbeidspartnere og investorer.pdf

Prosjektbeskrivelse

Enry AS – en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå



1. Forretningsideen

1.1 Kort oppsummering av forretningsideen

Enry er en forkortelse for Energy, et passende navn for en app som skal motivere til regelmessig trening. Inaktivitet er en stor kostnad for samfunnet. Potensialet er nærmere kr 500 milliarder i årlig samfunnsgevinst. Helsedirektoratet gav februar 2014 ut rapporten "Kunnskapsgrunnlag fysisk aktivitet" med undertittelen "Innspill til departementets videre arbeid for økt fysisk aktivitet og redusert inaktivitet i befolkningen".

Rapporten sier blant annet "Helsedirektoratet håper rapporten kan bidra til inspirasjon om et felles løft for økt fysisk aktivitet i samfunnet, og i helsektoren selv."

"Hvis andelen som er inaktive og utilstrekkelig aktive øker sitt fysiske aktivitetsnivå til fysisk aktive vil, det føre til en potensiell velferdsgevinst på 406 000 QALYs per år, tilsvarende 239 milliarder kroner per år."

QALYs ble oppjustert til 1,12 mill., så Norsk Friluftsliv har kommet med en oppdatering på hvor stor potensiell velferdsgevinst er: "Velferdsgevinsten er derfor ikke 239 milliarder, men over 455 milliarder (www.norskfriluftsliv.no/kunnskapsgrunnlag-fysisk-aktivitet/)."

Fremfor å gjøre som Myworkout (www.Myworkout.com) og Virgin Pulse (www.VirginPulse.com), som har rettet fokus mot bedriftsmarkedet – så vil Enry jobbe mot en mer langsiktig satsning, hvor vi i likhet med Facebook tar utgangspunkt i studenter med fokus på å løse utfordringene og dekke behovene for denne brukermassen før vi sikter oss inn på større markedssegment.

Vårt konkurransefortrinn blir da å involvere studenter i både utviklingen og testing av en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå, og holde på den måten holde kostnadsnivået nede – fremfor å jakte på de virkelig store bedriftene.

Ved å bli best på det sosiale aspektet og virkelig forankre vår løsning i motivasjonsteori, vil vi kunne kapre verdien av nettverkseffekter på en måte våre konkurrenter med på fokus på bedrifter ikke kan klare så lenge de låser seg til en arbeidsgiver. Eneste måte å bruke Virgin Pulse er dersom din arbeidsgiver betaler for et abonnement, slik at det sosiale potensialet ikke blir helt det store.

Enry tar sikte på å få til avtaler med lokale sponsorer for å belønne de som oppnår en økning i aktivitetsnivået. Etter inspirasjon av Hold Student (www.HoldStudent.com) utvikles slike avtaler i et beslektet prosjekt: Trondheim Life (www.Trd.Life).

1.2 Opphavet til forretningsideen

Lars Føleide har helt siden 1998 hatt en drøm om å utvikle et GeoSosialt nettverk. Siden har han vunnet priser for disse idéene og studert nøye hvordan det er mulig å utvikle en konkurrent til Facebook. I over 10 år Lars Føleide spilt Squash og vært med ulike klubber i Norge og utlandet. Han har oppdaget at jeg reell utfordrer må ha en transaksjonsbasert forretningsmodell, fremfor en reklamebasert slik Facebook har. Forretningsidéen begynte virkelig å ta form etter at Trond Mohn januar 2015 gikk ut i media med en annonsering om at han ønsker å dele ut penger til breddeidretten. En milliard kroner. Lars Føleide sendt da et brev til Trond Mohn og søkte Sparebankstiftelsen om midler for å utvikle en plattform for breddeidretten i Norge.

Høsten 2015 begynte idéen å ta mer form, med fokus på idretten Squash, etter at det gjennom et fag ble utviklet en grafisk prototype til en Squash app (www.Squasheria.com) sammen med Camilla Dahlstrøm og Jan-Magnus Neverdalen. En skalerbar forretningsmodell (transaksjonsbasert) ble utviklet, og Lars Føleide har i ettertid blitt IT-ansvarlig ved NTNUi Squash.

Høsten 2016 ble Lars Føleide med på utviklingen av en ny app sammen med 3 andre medstudenter (Marianne Magnussen, Magnus Bärnholt og Evelyn Saxegaard) i et fag, denne gangen en grafisk prototype for å motivere studenter til å trene mer. Resultatet fra faget er tilgjengelig her: www.Enry.no. Lars Føleide og Stian Hegerland Hagen begynte høsten 2017 på masteroppgaven som etter planen skal være ferdig 1. juni 2018. Enry er en app under utviklingen i denne masteroppgaven for at studenter skal motiveres til å trene mer. I løpet av våren 2018 blir da den grafiske prototypen utviklet høsten 2017 videreutviklet til en fungerende app.

Sommeren 2017 ble NTNUi IT opprettet. En gruppe studenter underlagt NTNUi som jobber med informasjonsteknologi. Norges teknisk-naturvitenskapelige universitets idrettsforening (NTNUi) har over 14.000 medlemmer og mer enn 60 grupper som omfatter de fleste idretter. NTNUi IT jobber med å heve IT løsningene til NTNUi sentral og alle gruppene. NTNUi Squash er gruppen som har best IT løsning. NTNUi Squash, Enry og NTNUi IT er i god dialog, og jobber aktivt med å realisere synergier de kommende årene.

Studentforeningen Impact Club (organisasjonsnummer 920 152 570) ble opprettet desember 2017 av 5 studenter. Det kommer til å bli vedtektsfestet at Impact Club til enhver tid skal eie minst 90% av aksjene til Enry AS. Impact Club er en interesseorganisasjon for studenter i

Trondheim og har som formål å forbedre frivillig innsats og gjøre det mer attraktivt å være frivillig. Dette vil sikre gode forutsetninger for samarbeid med andre foreninger som NTNUi og NTNUi Squash, samtidig som at Enry AS vil kunne bli en attraktiv arbeidsplass for nyutdannede studenter.

2. Kundeforståelse og kundeinvolvering

2.2 Kundeforståelse

Første versjon av Enry app'en kommer til å ha fokus på et Squash stigespill (Squash Box League), en folkelig versjon av det vi spiller hver onsdag i NTNUi Squash, hvor medlemmer i løpet av én måned må få spilt 4 kamper. Hver pulje består da av 5 personer, som må spille 4 kamper hver måned. Vinner rykker opp, taper rykker ned. Over tid vil en da kunne spille mot andre som er jevn gode. Det er da Squash er på det morsomste. Lars Føleide har selv hatt stor glede av å delta på et slikt stigespill under hans opphold i California, USA (www.calsquash.com/boxleague/s4.php).

På denne måten vil Enry oppnå kritisk masse av brukere. App'en vil kunne utvides til å støtte funksjonalitet som i dag er tilgjengelig på nettsiden (www.NTNUiSquash.no) og vi vil enkelt kunne støtte andre grupper i NTNUi (f.eks NTNUi Tennis). På sikt vil Enry kunne fungere med alle 60 NTNUi gruppene og bli tettere integrert med Sit idrett (www.Sit.no/trening) for booking av squashbaner, gruppetimer, etc.

Det sosiale fokuset Enry app'en har passer perfekt med tiltak Sit allerede tilbud sine medlemmer, som Tren med en venn garanti (www.Sit.no/nyhet/tren-med-en-venn-garanti).

Med en tett integrasjon med Sit idrett, som inkluderer Ålesund og Gjøvik, og en rekke treningssenter fra ulike utdanningsinstitusjoner – vil det være naturlig for Enry AS å tilby tilsvarende tjenester for også andre studentsamskipnader.

3T Trim – Trening – Trivsel (www.3T.no) er Midt-Norges største treningskjede med 16 senter. De har en app, men denne har ikke blitt oppdatert siden 2016 og får 1 stjerne fordi den ikke fungerer. 3T har en god nettbasert løsning og er nok interessert i å være like god på mobilapp. Det vil derfor være naturlig for Enry AS å få 3T som kunde, da begge holder til i Trondheim og det vil være en naturlig videreføring etter å ha laget en solid løsning for Sit idrett.

2.3 Kundeinvolvering

Lars Føleide har vært i Trondheim siden 2015 og knyttet sterke både hos relevante aktører. Som medlem av Velferdstinget er Føleide med på de fleste avgjørelser som omhandler studentvelferd. Det inkluderer justeringer av semesteravgiften, planlegging av nye idrettssenter og har i kraft av dette vervet regelmessig kontakt med Sit på møter og ulike tillitsverv knyttet opp mot Sit. Lars Føleide er aktiv i hans frivillige verv. Han har vært med på NTNUi generalforsamling, vært med på LederGruppeSamling, vært i møte med NTNUi IT, blitt IT-ansvarlig for NTNUi Squash og har flere prosjekt som inkluderer Sit (f.eks www.Trd.Coffee).

Se vedlagt epostutveksling med NTNUi IT om Enry, motivasjonsappen for trening.

3. Markedsforståelse og Kommersielt potensial

3.1 Markedsforståelse

Trening er blitt det nye store. Enten det er å ta selfie på treningsstudio, annonsere for verden plassering i en turnering, dele en løperute, ta et bilde på en fjelltopp eller telle antall skritt. Det å holde oversikt over treningsstatistikk er motiverende i seg selv, men skal man oppnå en konkurransemessig fordel må man ta utgangspunkt i motivasjonsteori. Virgin Pulse (www.VirginPulse.com) har en interessant tilnærming. En annen IT-ansvarlig ved NTNUi Squash jobber for Yahoo. De har kjøpt et abonnement hos Virgin Pulse, som belønner ansatte som oppnår treningsmål. Bjørn Christian oppnådde nylig 2000 poeng, og fikk \$126 i belønning. Disse må bruke til kjøp i app'en. Han kan da f.eks få tilsendt en fitbit.

Virgin Pulse har gjort en fabelaktig jobb internasjonalt på bedriftsmarkedet. Myworkout (www.Myworkout.com) er nå 21 ansatte og har fått med bl.a. DnB som kunde. De har fokus på intervall-treninger (4x4).

Men det hele koker ned til konkurransefordeler. Og der har Enry et unikt utgangspunkt med en forening som hovedeier, som tillater et tett samarbeid med andre foreninger og den tette integreringen vi har hos studenter i Trondheim gjør at vi er tettere på markedet enn noe annet selskap kan drømme om å oppnå noensinne. Det at Enry startes, drives og eies av studenter gjør at vi har muligheten for å henge med i markedsendringer på en måte selskap med fokus på bedrifter ikke ville kunne klare. Enry har også en kostnadsfordel i Norges teknologihovedstad som vil bli viktig i tiden som kommer, da vi kan operere med en lavere internrente på de tiltak vi setter i gang.

3.2 Kommersielt potensial

På samme måte som at Facebook er blitt verdensledende med tanke på sosiale relasjoner på internett, ved å ha kapret nettverkseffektene med nå 2 milliarder brukere, så kommer Enry med utgangspunkt i studenter til å gjenskape denne suksessen og det tilhørende kommersielle potensialet. I en verden hvor alle frykter NSA og USA er i forfall med Trump som president, så er tiden kommet for en transaksjonsbasert forretningsmodell.

Medlemmer av Enry vil kunne opprette en avtalegiro avtale, og betale for alle kostnader relatert til trening via oss. Dette inkluderer treningsmedlemskap, banereservasjon, forsikring, utstyr, kontingenter, reiseutgifter, overnatting, omstrenging av racket, avbestillingsgebyr, etc. Utbetaling av premier vil også kunne gjøres via Enry. I likhet med Visa og Mastercard vil vi kunne ta en prosent av alle transaksjoner.

Første året vil det være mulig å sikre kontrakter for kr 1-2 millioner, spesielt om Enry AS klarer å få Sit idrett og 3T som kunde.

Mulige inntektskilder er mange. Myworkout vil f.eks de neste 8 årene få utbetalt kr 750.000 hver måned fra staten, for noe som heter "spesialisert rehabilitering". Myworkout er første app som er tatt inn i ordningen som omfatter 230 pasienter i året.

Når potensiell velferdsgevinst er over kr 455 milliarder årlig bare i Norge, så er det klart at det langsiktige kommersielle potensialet for Enry tilsvarer verdien til Facebook (\$500B).

Lars Føleide har allerede en master i entreprenørskap (langvarige konkurransemessige fordeler) og en master i finans (oppkjøpt og sammenslåinger). Domenene Enry.com, Enry.org, Enry.no, Enry.se, og Enry.dk er på plass allerede.

Nedenfor viser en tabell hentet fra rapporten "Kunnskapsgrunnlag fysisk aktivitet" utgitt av Helsedirektoratet februar 2014 med undertittelen "Innspill til departementets videre arbeid for økt fysisk aktivitet og redusert inaktivitet i befolkningen".

Tabell: Ulike aktiviteters potensielle velferdsgevinst ved fysisk aktivitet er beregnet i kvalitetsjusterte leveår og verdsatt med økonomisk verdi.

Aktivitet	Antall	Potensiell velferdsgevinst	
		QALY/år	Millioner kr. /år
3 km daglig sykling til og fra jobb	10 000	500	294
10-15 minutters daglig rolig gange	30 000	750	441
70-105 minutters løping ukentlig med høy intensitet	10 000	1390	817

4. Realisering av forretningsideen

4.1 SWOT analyse i STUD-ENT-prosjektperioden

Styrker

Den hybridmodellen Enry AS har valgt, med en studentforening som hovedeier, er en virkelig styrke for Enry. Det muliggjør ekstern finansiering og vekst utenfor Trondheims grenser, uten at det er i konflikt med verdigrunlaget andre foreninger og studentsamskipnaden har. Enry vil på denne måten jobbe tett med IT-ansvarlige i NTNUi Squash og NTNUi IT, uten at det oppstår interessekonflikter eller at det bryter med rettferdighetsprinsipper og den sterke integriteten som rå i Trondheim.

Svakheter

Behovet for ekstern finansiering er sterkt for at Enry AS skal bli en realitet. Uten dette vil Lars Føleide sannsynligvis gå ut i jobb, og Dag Vikan vil nok fortsette i jobben han allerede har. Tilgangen på alternativ finansiering gir ikke videre grunn til optimisme. Et markedsavklaringstilskudd fra Innovasjon Norge vil medføre store forsinkelser i henhold til planlagt fremdrift og det utfordrende å få på plass et nevneverdig beløp av eksterne investorer.

Muligheter

Enry har tilgang til en fantastisk infrastruktur i Trondheim, med Norges største sportsklubb. Sit idrett vil være drømmekunden for Enry, da overordnet målsetning for Enry og Sit er mye den samme. For å ta steget mot mer kommersielle kunder, så har vi i Trøndelag 3T med 16 treningssenter. Og med både Sit og 3T på kundelisten vil det være en grei sak å ekspandere nasjonalt, så lenge vi klarer å bli gode på vår kjernekompetanse om å motivere flere til trene regelmessig.

Trusler

Det er en viss fare for at løsninger vi utvikler for å motivere til trening blir kopiert av våre konkurrenter dersom vi ikke klarer å vokse raskt nok. Med STUD-ENT finansiering er mulighetene gode for å bli en relevant aktør i prosjektperioden, slik at vi klarer å lande kontrakter som vil sikre videre finansiering og en fin fremdrift mot interne målsetninger i forhold til nasjonal og global ekspansjon. I denne bransjen er tilgang til riktig kapital og finne et passende ekspansjonstempo avgjørende for at den suksess man oppnår vil kunne vedvare i det lange løpet.

4.2 Finansiering før og etter STUD-ENT-prosjektperioden

Enry har ikke behov for finansiering før prosjektperioden, da app'en allerede utvikles fra en grafisk prototype utviklet høsten 2017 til en fungerende app våren 2018 av Lars Føleide og Stian Hegerland Hagen. Mentorer som Jørn Lein-Mathisen og investorer som Jack Fuchs og Jørn Lein-Mathisen oppdateres likevel fortløpende på fremdriften, skulle behovet for kapital melde seg, dersom Enry ikke klarer å komme igjennom nåløyet for å få STUD-ENT finansiering. Lars Føleide har tidligere vært i møte med Finn Schløsser-Møller, leder for Business Angels Network (BAN) Trøndelag, så det er aktuelt å oppdatere også lokale investorer på utviklingen. Rent strategisk kan det være taktisk lurt å involvere investorer med tilhørighet i Trøndelag, altså Finn Schløsser-Møller og andre i BAN Trøndelag, før Enry utvider operasjonell virksomhet til å dekke en større del av Norge. Det er da naturlig å etablere seg i Oslo, hvor Jørn Lein-Mathisen som mentor og investor vil kunne gi oss viktige introduksjoner til relevante næringsaktører i regionen. Med et godt fotfeste i Norge er det naturlig å involvere Jack Fuchs mer aktivt, for en større satsning i Silicon Valley regionen og USA. Cal Squash bruker til dømes en enkel nettside for deres Box Squash League, hvor de vil kunne promotere Enry til sine brukere. Lars Føleide og Jack Fuchs har spilt mye Squash sammen, både ved Stanford og Berkeley. De fikk også spilt noen runder når Jack Fuchs var på besøk i Trondheim våren 2016.

Først og fremst må Enry oppnå en høy grad av aktive brukere blant de 14.000 medlemmene til NTNUi og dokumentere at det faktisk er motiverende å bruke app'en. Får Enry til dette, så burde det være mulig å sikre videre finansiering fra kunder som Sit og 3T etter STUD-ENT-prosjektperioden, som gjør det mulig med organisk vekst. Slik finansiering vil sikre en konkurransemessig fordel, da eksterne investorer ofte har høyere kapitalkrav.

5. Team og ressurser

5.1 Prosjektteam

Kjerneteamet			
Navn	Studentstatus	Roller og stillingsprosent	Relevant erfaring
Lars Føleide	Masterstudent	CEO, 100%	2 x BSc, 2 x MSc. Erfaren.
Dag Vikan	Utdannet 2015. NTNU Master.	CTO, 100%	Har jobbet hos Myworkout.

Mentorer			
Navn	Arbeidsplass og stilling	Relevant erfaring	Bidrag til prosjektet
Jørn Lein-Mathisen	Administrerende direktør Business Angels Norway. Grunnlegger av International House.	Har gjort over 50 engleinvesteringer. Eier Norges 3. største kontorlandskap for gründere.	Blir sannsynligvis selskapets første investor, og vil komme med gode tips og råd for videre utvikling nasjonalt og internasjonalt.
Oscar Federl	Spark* veileder.	NTNU Entreprenørskolen. Utvikler eget selskap.	Regelmessige møter med innspill til fremtidig ressursbruk.

5.2 Andre bidragsytere, partnere og -underleverandører

NTNUi IT. Se vedlagt epostutveksling. Har en god dialog på gang.

Myworkout. Har opprettet kontakt. Se vedlagt epost. Fikk møtt CEO Knut Løkke for første gang 8. februar 2018. Mentor Jørn Lein-Mathisen er oppdatert på utviklingen.

Jack Fuchs. God venn av Lars Føleide. Squashpartner. Engleinvestor med bosted i Silicon Valley. Har vært foredragsholder under Technoport (2016). Blir oppdatert med utviklingen til Enry (se vedlagt epost). Blir sannsynligvis første investor utenfor Norge, når Enry skal etablere seg i utlandet.

Norges Squashforbund. Lars Føleide har etter samtale med presidenten for Norges Squashforbund, Otto Kalvø, blitt lovet en introduksjon til Daan Van Der Dussen – daglig leder for Rankedin AS. Rankedin har IT-løsninger for alle typer racket-sporter, og det skal utforskes om det er mulig å få til et samarbeid mellom NTNUi Squash, Enry og Rankedin.

5.3 Bidrag fra universitetet/høyskolen

Bidrag fra universitetet/høyskolen	Kryss for "Ja"	Utfyllende beskrivelse av bidrag
Spesifikk fagkompetanse i forbindelse med teknologi-utviklingen	X	Institutt for Datateknologi og Informatikk (IDI) er spesialisert i områdene programvareutvikling, interaksjonsdesign, læringsteknologi og andre teknologiske aspekter som er relevant for prosjektet
Avtale om tilgang på laboratorier og testfasiliteter	X	Enry App'en vil kunne testes i lab'en for brukertesting, hvor bilde og lyd tas opp for senere analyse
Rådgivning	X	Spark* veiledning og veiledning fra NTNU professorer
Bistand til gjennomføring av tester og undersøkelser	X	NTNU har en rekke avtaler som gjør det enkelt å få på plass frivillige, sette opp testgrupper og gjennomføre pilotstudier
Tilgang til relevante nettverk	X	NTNU har 2 senter for fremdragende utdanning: Engage og ExcITEd. Det er mulig å få ordnet både tilgang og samarbeid i fremtiden
Entreprenørskaps kompetanse	X	NTNUs Entreprenørskole gir et unikt miljø for studenter som ønsker å starte egen bedrift
Samarbeid med andre studenter eller forskere som skriver oppgave om et relevant tema for prosjektet	X	Enry vil samarbeide med professorer som veileder masterstudenter som skriver oppgaver relatert til motivasjon og trening
Arbeidsplass	X	Det er mulighet for kontorplass hos IDI og andre steder ved NTNU
Annet	X	I de kommende årene, etter hvert som NTNU Dragvoll flyttes nærmere sentrum, vil Enry ha god plass til å vokse ved NTNU Dragvoll og Dragvoll Idrettssenter

Prosjektgodkjenning fra universitet/høgskole

STUD-ENT-prosjekttittel: Enry AS – en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå

Prosjektansvarlig: NTNU IME

Administrativt ansvarlig: Trond Aalberg

Prosjektansvarlig bekrefter herved å ha lest STUD-ENT utlysningen nøye, og at studentene/de nyutdannede masterkandidatene som utgjør kjerneteamet i overstående STUD-ENT-prosjekt oppfyller kravene i utlysningsteksten.

Beskrivelse:

NTNU IDI har allerede et prosjekt hvor det utvikles en mobil- og smartklokke app. Forskningsprosjektet SelfBACK (www.SelfBACK.EU) er finansiert av EU (€5m) over en 5 års periode og bruker kunstig intelligens for å øke det fysiske aktivitetsnivået blant de som plages av smerter i nedre korsrygg:
A DECISION SUPPORT SYSTEM TO IMPROVE SELF-MANAGEMENT OF NON-SPECIFIC LOW BACK PAIN

Enry har med fokus på studenter og en stor samfunnsutfordring et stort potensiale for å styrke entreprenørskapskulturen ved institusjonen.

Prosjektansvarlig ved administrativt ansvarlig bekrefter overstående:

Trond Aalberg

Administrativt ansvarlig

Sted og Dato:

Trondheim 13/2 2016

Erklæring for aksjeeiere

STUD-ENT-prosjektittel: Enry AS – en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå

Navn/planlagt navn aksjeselskap: Enry AS

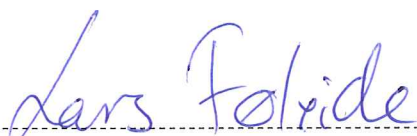
**Stiftelsesdato og omsetning i NOK
(kun aktuelt for etablerte selskap):**

Aksjefordeling i etablert/planlagt aksjeselskap				
Navn	Arbeidsplass	Stilling i aksjeselskapet	Aksjer (Ant.)	Aksjer (%)
Impact Club	Studentforening. Org.nr. 920 152 570		900	90%
Lars Føleide	NTNU, Master, 5. året.		10	1%
Dag Vikan	One Voice AS, NTNU vitnemål mottatt 2015.		10	1%
Impact Club	Aksjer reservert til fremtidige arbeidstakere og investorer		80	8%

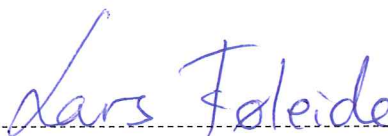
Totalt antall aksjer/planlagt antall aksjer i bedriften er: 1000

Eventuelle avvik underveis i STUD-ENT-prosjektperioden må godkjennes av Forskningsrådet.

Samtlige aksjeeiere bekrefter ovenstående:



Navn: Impact Club
ved Lars Føleide (styrets leder)
Sted og dato:
Trondheim, 13. februar 2018



Navn: Lars Føleide
Sted og dato:
Trondheim, 13. februar 2018



Navn: Dag Vikan
Sted og dato:
Trondheim, 13. februar 2018

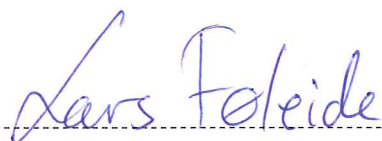
Rettighetserklæring

STUD-ENT-prosjekttittel: Enry AS – en sosial motivasjonsapp for økt fysisk aktivitetsnivå

Beskrivelse:

Enry er en sosial motivasjonsapp med Lars Føleide som pådriver. Ideen/konseptet/teknologien/forskningen er utviklet hovedsakelig av Lars Føleide gjennom ulike fag og en masteroppgave. Lars Føleide og Dag Vikan ønsker å videreutvikle denne sosiale motivasjonsapp'en.

Samtlige rettighetseiere bekrefter ovenstående:



Navn: Lars Føleide
Arbeidsplass og stilling:
NTNU, Masterstudent
Sted og dato:
Trondheim, 13. februar 2018



Navn: Dag Vikan
Arbeidsplass og stilling:
One Voice AS, Systemutvikler
Sted og dato:
Trondheim, 13. februar 2018

Curriculum Vitae

First name	Lars
Last name	Føleide
Address	Sverres Gate 3
Postal code	7012 Trondheim
Telephone	98 45 44 99
Email Web	Lars@Foleide.com www.about.me/Zyron
Date of birth	30 th October 1979
Marital status	Not married



	Highlights:	<ul style="list-style-type: none"> • Bachelor in Computer Science • Bachelor in Marketing • Master of Science in Innovation and Entrepreneurship • Master of Science in Economics and Business Administration • Master of Science (2018) in Informatics
Education	2015 – (2018):	<p>Master of Science in Informatics, NTNU - Norwegian University of Science and Technology <i>60 ECTS completed.</i></p> <p>2nd term: (30 ECTS) <i>Major in Interaction Design, Gaming- and Learning Technologies:</i> Graphics and Visualization, Research-based Innovation Methodologies in Computer and Information Science, Entrepreneurship - Venture Cup, Experts in Teamwork - Green Value Creation and CSR</p> <p>1st term: (30 ECTS) Advanced Software Design, Software Security, Cognitive Architectures, User Interface Design</p>
	2015 - :	<p>Master of Science in Entrepreneurship, Innovation and Society, NTNU - Norwegian University of Science and Technology <i>30 ECTS completed.</i></p> <p>2nd term: (22.5 ECTS) Project Entrepreneurship, Experts in Teamwork - The Root of All Evil, Entrepreneurship - Venture Cup</p> <p>1st term: (15 ECTS) Knowledge Management in a Global Economy, Social View on Entrepreneurship</p>
	2015:	<p>Scholar, Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Oslo, Norway</p> <ul style="list-style-type: none"> • International Study Course in Innovation Management • International Study Course in Social Entrepreneurship • Publication: www.Research.Paper.Water.Gift <i>The role of Information Technologies in improving Universal Access to Clean Water</i> • Master Thesis: www.Master.Thesis.Carma.Fund <i>Creative Destruction: Pension Fund Redefined</i> <i>The Carma Fund - a pension fund with basis in time banking and data science</i>
	2014:	<p>Visiting Scholar, Haas School of Business, University of California, Berkeley</p> <p><i>Social Entrepreneurship Action Research efforts:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Launched Sprun Personalized Diagnostics Platform: www.Sprun.org • Launched Galea Financial Games Studio: www.Galea.com • Teaching Impact Assessment: www.DeCal.info/Impact • Teaching Qualitative Investing: www.DeCal.info/Invest • Teaching Quantitative Trading: www.DeCal.info/Quant

Education	2011 - 2013: 6 th term: (Fall 2013) 5 th term: (Spring 2013) 4 th term: (Fall 2012) 3 rd term: (Spring 2012) 2 nd term: (Fall 2011) 1 st term: (Spring 2011)	Visiting Scholar , University of California, Berkeley <i>Social Entrepreneurship Action Research efforts:</i> <ul style="list-style-type: none"> Launched Neptus Impact Analysis Platform: www.Neptus.org Teaching Quantitative Trading: www.DeCal.info/Quant <i>Social Entrepreneurship Action Research efforts:</i> <ul style="list-style-type: none"> Launched Berkeley Startup Housing: www.StartupHousing.org Launched Nevara Urban Farming Platform: www.Nevara.org Launched Zapan Loyalty Solutions: www.Zapan.org Teaching Quantitative Trading: www.DeCal.info/Quant <i>Business and Administration Courses:</i> <ul style="list-style-type: none"> Impact Investing & Social Enterprises Leading Nonprofit and Social Enterprises <i>Social Entrepreneurship Action Research efforts:</i> <ul style="list-style-type: none"> Launched Cal's first Residential Incubator: www.AgoraStartupHouse.org Launched Interactive Tour Guide: www.Area.Guide Teaching Quantitative Trading: www.DeCal.info/Quant <i>Master of Business and Administration (MBA) Weekend Evening Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Lean LaunchPad with serial entrepreneur and author Steve Blank <i>Master of Business and Administration (MBA) Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Entrepreneurship Workshop for Startups <ul style="list-style-type: none"> Project: Agora Startup House (Grade: A) <i>Master of Business and Administration (MBA) Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Opportunity Recognition: Technology and Entrepreneurship in Silicon Valley <i>Computer Science Courses:</i> <ul style="list-style-type: none"> User Interfaces Design and Development (CS160) Software Engineering (CS169) <p style="text-align: right;"><i>(All classes have been audited)</i></p>
	2010 - : 4 th term: (6 ECTS) 3 rd term: (6 ECTS) 2 nd term: (22 ECTS) 1 st term: (30 ECTS)	PhD in Innovation and Entrepreneurship , BI Norwegian Business School <i>60 ECTS is required in the Ph.D. program. 64 ECTS completed.</i> <i>Specialization Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Current Research in Innovation Management and Entrepreneurship <i>Specialization Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Foundations of Innovation and Industrial Dynamics <i>Elective Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Case Study Research Methods, Oslo Summer School, UiO Given by: Professor Andrew Bennett, author of "Case Studies and Theory Development in the Social Sciences", winner of the Giovanni Sartori Prize for the best book on qualitative methods. <ul style="list-style-type: none"> Time Series Econometrics (<i>Specialization Course, PhD Program: Economics</i>) <i>Specialization Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Current Research in Innovation and Industrial Dynamics <i>Common Courses:</i> <ul style="list-style-type: none"> Research Design and Methodological Choices Qualitative Methods: Data and Analysis Quantitative Research Methods: Multivariate Statistics <i>Specialization Course:</i> <ul style="list-style-type: none"> Foundations in Innovation Management and Entrepreneurship

Education	2008 – 2016: 4 th term: (30 ECTS) 3 rd term: (22.5 ECTS) 2 nd term: (120 ECTS) 1 st term: (75 ECTS)	Master of Science in Economics and Business Administration , NHH - Norwegian School of Economics and Business Administration 120 ECTS required in the Master program. 247.5 ECTS completed. Master Thesis: www.Master.Thesis.Galea.com <i>Magic Formula combined with Long/Short Portfolio Optimization</i> <i>Major in Financial Economics:</i> Econometrics, Applied Portfolio Management, M&A and Valuation <i>Major in Financial Economics:</i> Cases in Corporate Finance, Applied Finance, Behavioral Finance and Wealth Management, International Finance, Investment Management, International financial markets and financial stability, Economic Analysis, Growth and architecture of financial systems, Empirical Analyzes of Financial and Commodity Markets <i>Minor in Strategy and Leadership:</i> Competitive Strategy, Corporate Social Responsibility, Process modeling and analysis, Management and organizational decisions, Strategic alliances and networks <i>Minor in Business Analysis and Performance Management:</i> Business Valuation and Strategic Accounting Analysis, Simulation of business processes <i>Major in Financial Economics:</i> Financial markets, Corporate finance, Financial Crises, Personal Finance, IPOs and Venture Capital <i>Minor in Strategy and Leadership:</i> Negotiations, Team and Team Management, Leadership and Leadership Psychology <i>Minor in Business Analysis and Performance Management:</i> Strategic Accounting Analysis <i>Electives:</i> Spanish Business Language and Culture
	2006 - 2008: Includes: Master Thesis:	Master of Science in Innovation and Entrepreneurship , University of Oslo Average grade (120 ECTS): A (4.83 / 5.00) Business, Management, Strategy, Marketing, Economics, Finance, Analysis, Organizational Development, Project Management, Commercialization, Internationalization, Innovation Theory, Research and Development Networked business models and strategies for modern e-commerce: Case study of a generic business concept <ul style="list-style-type: none"> • <i>Discusses business models that makes use of network effects, and look at possible strategies within e-commerce based on a given concept</i> Grade: A
	Spring 2006: Includes:	Diploma: Advanced Entrepreneurship Program (Gründerskolen) School of Management, Boston University, USA - Average grade (30 ECTS): A <ul style="list-style-type: none"> • Establishment, innovation and management of businesses of all sizes • The choice of focus, organization, financing and marketing • Other keywords: sales, negotiations, efficiency and commercialization


Education	2003 - 2005:	Bachelor in Export Marketing, NTNU Ålesund
	Includes:	Marketing, Economics, Finance, Analysis, Exports, Organizational Development, Business Development, Leadership, Strategy, Project Management, Commercialization, Internationalization
	Bachelor Thesis:	<i>Open Source Portal Marketing Plan:</i> A marketing plan focusing on " <i>Diffusion of innovations</i> " (Rogers, 1995) which deal with the adoption curve for new technology and " <i>Crossing the Chasm: Marketing and selling high-tech goods two mainstream customers</i> " (Moore, 1991) that marks the transition from technology to solutions.
	2002 - 2003:	Economics and Management, NTNU Ålesund
	Includes:	Economics, Finance, Management, Analysis, Organizational Development, Business Development, Strategy, Project Management and Commercialization
1999 - 2002:	Computer Science Engineer (Bachelor), NTNU Ålesund	
Includes:	Operation and Security of Computer Networks, Visualization and Simulation, Information Systems and Databases, Software Engineering and Programming, Data Communication, Problem understanding, Planning and Formulation, Security Solutions, Internet and Mobile Applications, Distributed Systems, Web access, Industrial Finance, Project Management and Technology Management	
Bachelor Thesis:	<i>Multi-functional Web Browser:</i> The framework .NET was first released in February 2002, just in time for both to learn more about Microsoft's new area of priority and learn enough throughout the semester to develop a web browser in C# with integrated e-mail, forum, messenger, SMS and chat in one application.	
1998 - 1999:	Completed Military Service, achieved title: <i>Leading Private</i>	
Includes:	<ul style="list-style-type: none"> • Local Computer Support at Håkonsvern, Bergen <ul style="list-style-type: none"> ○ Responsible for support and maintenance, and participated in various courses • Completed the course Ex.phil through the University of Bergen <ul style="list-style-type: none"> ○ Grade: 2.3 - with honors (laud), 15 ECTS 	
1995 - 1998:	General competence (general studies), Eid High School	
Includes:	Specialization in Mathematics, Physics and English.	

Work experience	2010 - 2014:	Doctoral Research Fellow , BI Norwegian Business School <i>PhD Scholar Program: Innovation and Entrepreneurship</i> <ul style="list-style-type: none"> Responsibilities include 36 hours teaching every year, with additional lecture preparations, exam preparation and grading (A course is typically 3 hours per week over 12 weeks, a total of 36 hours) Research Fellows are also expected to supervise master students working with their thesis
	2007 - 2008:	Customer Consultant , Netcom Ucan2, Oslo <ul style="list-style-type: none"> Renewal of contracts and customer support Sales to family, friends and acquaintances of existing customers Best part-time seller 2007 and 2008
	Spring 2007:	Internship , InCent Norway (mobile marketing agency), Oslo <ul style="list-style-type: none"> Examined the market conditions for marketing towards bluetooth-mobiles Contacted a number of shopping centers in Oslo for testing the technology
	Winter 2007:	Customer Consultant , Saga Communications, Oslo (sales agent for NewPhone Norway) <ul style="list-style-type: none"> Business to Business (B2B) sales Booked meetings Conducted sales meetings all over eastern part of Norway
	Fall 2006:	Recruitment Manager Region East , Center for Entrepreneurship, University of Oslo <ul style="list-style-type: none"> Recruitment of new Entrepreneurship Students at colleges and universities in the eastern part of Norway Held presentation in class, and held stands throughout the day
	Fall 2006:	Security Consultant , Hafslund Security, Oslo <ul style="list-style-type: none"> Inspection of real estate for consideration of appropriate security package Presentation of a system for residential alarm Field sales with an assigned postal code Earned more than \$400 / 2.000 NOK per day, some days more than \$1,600 / 8.000 NOK
	Spring 2006:	Internship , Optaros (IT consulting company), Boston, USA <ul style="list-style-type: none"> Market Analysis, assessing potential for <i>Support as a Software as a Service</i> Presented the results first to senior management, and later to the remaining 50 employees Participated in development work related to a Web 2.0 project
	2004:	Consultancy , for <i>The Norwegian Coastal Administration</i> through my company <i>netSite</i> <ul style="list-style-type: none"> Migration to a new <i>Content Management System</i>
	2004 - :	Managing Director , netSite DA <ul style="list-style-type: none"> Established a consulting company in cooperation with 5 fellow students Revenue of more than \$20,000 / 100.000 NOK after only 6 months of operation I were in addition to regular consulting assignments responsible for finance, billing, accounting, web pages and all paper work

<p>2003 - 2004:</p> <p>Includes:</p>	<p>Customer Consultant, Elkjøp Stormarked Ålesund</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sold everything from notebooks to mobile phones in the Computers and Telecommunications department Sold electronic equipment including mobile phones and computers • Achieved highest revenue July 2003 • Sold most accompanying insurance plans August 2003
<p>2003:</p> <p>Includes:</p>	<p>Managing Director, Chairman and founder of a Student Company</p> <ul style="list-style-type: none"> • Took initiative to start a Student Company under supervision of <i>Junior Entrepreneurship</i> together with 5 fellow students • Responsible for all the paper work, applications, arranging meetings, economics, etc.
<p>2002:</p> <p>Includes:</p>	<p>Head of the Student Parliament, Aalesund University College</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paid position with engagement for the summer months • Represented students in board meetings, the University College Board and various committees • Achieved Norway's highest student participation in the parliamentary election
<p>2001:</p> <p>Includes:</p>	<p>Summer Job, Babysitter, Ålesund</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stepped in as babysitter for my 1 year old sister when it became clear that my mother were not able to put her in a kindergarten • I would get her delivered at my apartment every day before 7 am, and provide all the love, consideration and care she needed • We would go for walks every day, even going downtown when the big attraction "Cutty Sark Tall Ship Race 2001" came to Ålesund
<p>2000:</p> <p>Includes:</p>	<p>Summer Job, Vestlandske Salgslag, Ålesund</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registration and Dispatch Department, packaged and priced goods from Gilde
<p>1999 - 2001:</p> <p>Includes:</p>	<p>Teacher Assistant, Aalesund University College</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assisted first year students in Basic Computer Science and the second year in Java
<p>1998:</p> <p>Includes:</p>	<p>Summer Job, Vestlandske Salgslag, Nordfjordeid</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facility maintenance
<p>1996 - 1998:</p> <p>Includes:</p>	<p>Web Developer and Designer, NetParadise AS, Oslo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Developed web applications such as competitions, games, chats, etc. • Tested scripts, corrected bugs and administered hosting • Was an Internet developer pioneer in Norway during the early dotcom days, which resulted in me being headhunted at only 16 years of age – offered \$40 / 200 NOK per hour for my expertise

Committee positions	Spring 2017:	Class Representative for Entrepreneurship - Venture CUP (TIØ4250), NTNU
	2017 - :	Representative of The Welfare Advisory Committee (NTNU)
	Spring 2016:	Class Representative for Research-based Innovation Methodologies in Computer and Information Science (IT3010), NTNU
	2016 - :	Representative (supplementary) of The Welfare Council (NTNU)
	2016 - :	Representative (supplementary) of Learning Environment Committee (NTNU)
	Fall 2015:	Class Representative for Parallel Computing (TDT4200), NTNU
	2015 - :	Representative of NTNU Student Parliament
	2014:	Board member of Berkeley Rotary Club, California. The board is responsible for managing the overall direction forward for our service organization.
	2013 - 2014:	Board member of Humanities & Social Science Association, UC Berkeley. HSSA are responsible for preparing activities for 2000 scholars at Cal. I was one of the founding board members.
	2011 - :	Member of Berkeley Rotary Club, California. A service organization that meet for lunch weekly, engaged in helping those in need both locally and internationally in collaboration with Rotary International.
	Fall 2010:	Board member of OSI Dance, responsible for booking instructors, booking and preparing the dance hall, providing salsa music in relation to weekly Salsa gatherings featuring various introduction courses the first hour.
	Fall 2010:	Mentor for new international students, NHH
	2010:	Board member at the BI School of Management delegation of the Norwegian Association of Researchers (2 year engagement)
	2010:	<p>Salary Negotiation Committee member representing PhD Scholars in salary negotiations between the management at BI School of Management and the Norwegian Association of Researchers</p> <ul style="list-style-type: none"> • State paid PhD Scholars have always earned more the BI PhD Scholars, but negotiation outcome introduced a completion bonus which for the first time in history give BI PhD Scholars the highest salary throughout the period • Much of the successful negotiation outcome can be attributed to what I learned in a negotiations course at the business school NHH
Spring 2010:	Mentor for new international students, NHH	
Fall 2009:	Mentor for new international students, NHH	
2008 - 2009:	Board member of NHHI Squash	
Spring 2009:	Class Representative for Economic Analysis (FIE403), NHH	

	Fall 2008:	Class Representative for Financial Markets (FIE400), NHH
	2007 - 2008:	Leader of Eyde, the student representation committee for <i>Master of Entrepreneurship and Innovation</i> , University of Oslo
	2006:	Board member of Eyde
	2004: Includes:	Finance Manager for the Mentor Committee, Aalesund University College <ul style="list-style-type: none"> • Responsible, in cooperation with the leader, for a record number of events during a 3 week mentor period. • My tasks also included creating the newspaper, flyers and the website for <i>Mentor 2004</i>.
	2004:	Leader of Golf Group
	2003 - 2004:	Finance Manager for the Linux Group
	2002 - 2003:	Leader of the Linux Group
	2002 - 2003: Includes:	Member of the Business Committee, Aalesund University College <ul style="list-style-type: none"> • Recruited companies in Ålesund for our Career Day 2003, by booking meetings and informing about the benefits. • Developed web pages and informed about the advantages of starting a Student Company.
	2002 - 2003:	Representative for students at the Board of Aalesund University College
	Fall 2002:	Mentor for new international students, Aalesund University College
	2002: Includes:	Leader of the Student Parliament, Aalesund University College <ul style="list-style-type: none"> • Participation in the Board, various committees and arranging a new parliamentary election • Collected tender for a Kick-Off seminar, gave an opening speech for the entire University College, presented the Student Parliament for new students and worked actively to get people to sign up for the election and to accept responsibility for the different committees in the Parliament • Achieved election participation at more than twice the average in Norway, resulting in the best result in Norway with a wide margin to the runner up. • Performed many tasks as the only person remaining throughout the summer of a deficient parliament board. It was also expected that the leader would do <i>everything</i>, since it was the only paid position on the board. Combined with the unusually short deadlines that year, a solid basis was put for coping with stress during periods of long and intensive workdays.
	2001 - 2002:	Representative at the Faculty Board of <i>Engineers and Maritime</i>
	1999 - 2002:	Representative at the Student Parliament, Aalesund University College
Courses	2010:	Theory Construction Seminar held by Editor of Journal of Marketing, Ajay Kohli , organized by <i>Department of Marketing</i> at <i>BI Norwegian School of Management</i> Professor Kohli has to read and critique 3 articles every day as an editor. He shared his insight with us during this two day seminar.

<p>2010:</p>	<p>Longitudinal Modeling with Structural Equation Models (SEMs) 2010 Workshop, organized by <i>Centre for Applied Statistics at BI Norwegian School of Management</i></p> <p>The workshop was held by Ken Bollen, one of the leading and most cited researchers in social science statistics. The workshop introduced modern structural equation modeling techniques for analyzing longitudinal data in the social and behavioral sciences. SEM approaches to fixed and random effects models, latent (growth) curve models, and autoregressive latent trajectory (ALT) models was discussed.</p> 
<p>2004:</p>	<p>Idea Spark, organized by <i>Innovation Norway and Molde Knowledge Park</i></p> <p>Course for those with a business concept. Got tips and advice in the formulation of a business plan that was at the end of the course presented to investors in the local community.</p>
<p>2004:</p>	<p>Idea Generator, organized by <i>University College Aalesund, Molde University College, Innovation Norway, Alesund Knowledge Park and Molde Knowledge Park.</i></p> <p>A course (6 ECTS) requiring a completed and approved business plan.</p>
<p>2002:</p>	<p>The Alchemist, organized by <i>Innovation Norway (formerly National Industrial and Regional Fund)</i></p> <p>Consisted of 3 meetings lasting 3 days in the county <i>Sogn og Fjordane</i>, with the goal of developing a business plan - and a final presentation to investors.</p>
<p>1999:</p>	<p>Ex.phil., Introductory University Course, University of Bergen</p> <p>A course (15 ECTS) I did during military under anticipation of a future University education. Grade: 2.3 – with honors (laud)</p>
<p>Competitions</p>	<p>2017: Startup Weekend Oslo, theme Smart City. Won 1st place with the concept of Happy Parents (www.HappyParents.info)</p> <p>2015: Startup Weekend Trondheim, as a winning team we were selected to participate in the 6 month NTNU program AppLab to further develop our app concept LiveNOW (www.LiveNOW.Today)</p> <p>2009: L'Oreal EStrat Business Game 2009, became the only Scandinavian team who advanced to the semifinals. Over 50,000 students participated in more than 17,000 teams battled for the first prize of €10,000. Each team, consisting of 3 students from finance schools around the world must work hard to be among the 300 best teams that advance to the semifinals. We finally ranked 33rd, with the 13th best business plan. <i>Prize: One Year Subscription of BusinessWeek</i></p> <p>2004: West Cup (VestlandsCup), arranged by <i>Aalesund University College, University of Bergen, Stavanger University College and University College of Sogn og Fjordane.</i> A competition for winners of the Innovation Cup at the colleges listed above for the best business idea. I won first prize of \$2,000 / 10.000 NOK.</p> <p>2003: Innovation Cup (NyskappingsCup), arranged by <i>Aalesund University College</i> A competition for employees and students of Aalesund University College for the best business idea. I won first prize of \$1,200 / 5.000 NOK.</p>

Language skills	Norwegian:	Fluent (mother tongue), both <i>nynorsk</i> and <i>bokmål</i> , written and oral.
	English:	Fluent , both written and oral. <i>Have been living in the United States and spoken English on a daily basis since 2004. Have used English extensively on the Internet ever since I went online at age 16. Obtained the grade A in an oral examination on the Bachelor level. Achieved 643 of 677 (95%) under TOEFL.ITP: Listening Comprehension 61/68, Structure & Written Expression Reading Comprehension 68/68 and 64/67.</i>
	Spanish:	Communicate well , both written and oral. <i>Have lived a year in Spain. Done Spanish course at both bachelor and master level, and communicated daily in Spanish over a period of more than 4 years.</i>
	German:	Understand a lot , but practice the language too little to achieve flow. <i>Have previously lived in Germany, where I took a language course. Have through school learned German for 4 years at elementary school and high school.</i>
	Swedish:	Communicate well , both written and oral. <i>10% of Oslo's population is Swedish, with lots of exposure to Swedish through TV and professors. Many of my friends speak Swedish, which I've also been living with.</i>
	Danish:	Communicate well , both written and oral. <i>Have been numerous times to Denmark, and have attained a good enough level to communicate fluently.</i>
References	NTNU:	Trond Aalberg , Associate Professor, Department of Computer Science, Faculty of Information Technology and Electrical Engineering, Norwegian University of Science and Technology (NTNU). Email: Trond.Aalberg@NTNU.no Phone: (+47) 73 59 79 52 Cell: (+47) 97 63 10 88
	NTNU:	Kerstin Bach , Associate Professor, Department of Computer Science, Norwegian University of Science and Technology (NTNU). Email: Kerstin@IDI.NTNU.no Phone: (+47) 73 59 74 10 Cell: (+47) 93 03 24 00
	NHH:	Jøril Mæland , Associate Professor in a class I was the class representative, Department of Finance, Norwegian School of Economics (NHH). Email: Joril.Maeland@NHH.no Phone: (+47) 55 95 93 13
	UiO:	Tomas Hellström , Director and Professor, Center for Entrepreneurship, University of Oslo (UiO). Email: Tomas.Hellstrom@Circle.LU.se Phone: (+46) 46-222 33 79
	UiO:	Tor Borgar Hansen , Master of Science supervisor, Center for Entrepreneurship, University of Oslo (UiO). Email: TBH@Oxford.no Phone: (+47) 40 00 57 93

UCB:	Jerome S. Engel Adjunct Professor, Haas School of Business Senior Fellow and Founding Executive Director Emeritus Lester Center for Entrepreneurship Faculty Director, Venture Capital Executive Program University of California, Berkeley Entrepreneurship.Berkeley.edu www.Haas.Berkeley.edu/faculty/engel.html Email: Engel@Haas.Berkeley.edu Phone: 510 642 8096
Rotary:	Edward Church, Ph.D. Institute for Environmental Entrepreneurship The David Brower Center 2150 Allston Way, Suite 280 Berkeley, CA 94704 <i>Fellow Rotary Member</i> Email: Church@Envirolnstitute.org Phone: 510 665 5656
Rotary:	Dan Thomas President at Thomas-Chen Associates <i>Fellow Rotary Member</i> Email: DThomas@TC-Associates.com Phone: 510 533 5993

Extra Curricular Activities	Impact Club, Student Parliament, The Welfare Council, Learning Environment Committee, Student Association: Triple Helix, AppLab , Hackerspace , AppKom (Student Association: Online), Water.Gift NTNU and NTNUI Squash .
Leisure	Enjoys Squash, Dancing, Yoga, Swimming, Tennis, Slalom, Snowboard, Spinning, Cycling and Golf.
Driving license	Class B.
Other qualifications	Reliable, patient, accurate, outgoing, positive, service-minded, responsible, and I quickly gain knowledge, insight and understanding.

Agreement concerning MSc theses and supervision

This Agreement confirms that the topic for the MSc thesis is approved, the supervisory issues are agreed and the parties to this Agreement (student, supervisor and department) understand and accept the guidelines for MSc theses. This Agreement is also subject to Norwegian law, the examination regulations at NTNU, the supplementary provisions and the regulations for the MSc Engineering Education programme.

1. Personal information

Family name, first name: Føleide, Lars	Date of birth October 30, 1979
Email address lars.foleide@gmail.com	Phone 98454499

2. Department and programme of study

Faculty Faculty of Information Technology and Electrical Engineering
Department Department of Computer Science
Programme of study Master of Science in Informatics

3. Duration of agreement

Starting date August 15, 2017	Submission deadline June 1, 2018
If part-time study is approved, state percentage:	

All supervision must be completed within the duration of the agreement.

4. Thesis working title

Supporting an Active Student Life <i>An organizing tool for students to improve time management</i>

5. Supervision

Supervisor Trond Aalberg
Co-supervisor: Ingar Mehus (Institutt for sosiologi og statsvitenskap, NTNU)

Standardized supervision time is **25 hours** for 30 credits (siv.ing) and **50 hours** for 60 credits (MST) theses.

6. Thematic description

Trond Aalberg is a project leader for "Projects of Becoming", a core project at the Center for Excellent IT Education. The focus there is to contribute to an optimal first year experience and help students develop good working habits.

Many students have issues with the transition from high school to university, due to an increased amount of planning their own schedule, and because of this many students fail to develop good working habits.

Many students struggle with motivation for organizing their life in a manner that allow for them to stay on top of the many requirements that being a student involves. Like getting to bed at a reasonable time, getting sufficient amount of sleep, waking up refreshed and energized in the morning, making breakfast and preparing lunch to save money, doing homework and group work during openings in the calendar, getting sufficient amount of exercise, effectively doing homework and assignments, knowing ahead of time which events and social activities the schedule permit attending, etc.

Brain researcher Marian Diamond (90) outlines in her paper "Successful Aging of the Healthy Brain" (Diamond

2001) 5 factors to Healthy Living:

- 1) DIET
- 2) EXERCISE
- 3) CHALLENGES
- 4) CHANGING ENVIRONMENTS
- 5) HUMAN LOVE

With the assumption that students want and are motivated by higher life quality through focus on these 5 factors, Lars Føleide and Stian Hegerland Hagen have found through interviews that students would like tools for better organizing their life. We have isolated two areas of interest:

- A modernized version of the Timetable generator for NTNU students (NTNU.1024.no) which allow for Blackboard

integration and the possibility to make custom modifications

- An application for exercising more, through the collection of activity data, integration with NTNUI groups and the possibility for finding workout partners

Self-Determination Theory (SDT) is a theory of motivation (Deci 1975). It is concerned with supporting our natural or intrinsic tendencies to behave in effective and healthy ways. SDT identifies three innate needs that, if satisfied, allow optimal function and growth:

- Competence
- Relatedness
- Autonomy

In this thesis we will conduct interviews, surveys, low fidelity prototyping and high fidelity prototyping, while we develop a functional prototype. We seek to include students throughout the development process towards version 1.0, to ensure that we develop and deliver functionality that students actually desire in an interactive student calendar for scheduling NTNU classes and NTNUI workouts. We will apply methods from Lean Software Development (LSD) and Agile Methodology to achieve maximum market-fit in our development process.

The thesis will explore the possibility of incorporating crowdsourcing and gamification for encouraging students to include for instance assignment deadlines of various classes until we successfully complete a Blackboard integration. Occasionally errors occur, which also can be corrected with crowdsourcing and gamification.

We will also explore Computer Supported Cooperative Work (CSCW) with emphasis on incorporating doodle functionality in the student calendar, to facilitate scheduling group meetings. Currently one student assume responsibility of setting up a doodle and inviting group members, while our student calendar with doodle functionality allow for a doodle to be automatically generated based on shared availability of all group members - since the student calendar will at all times be updated with classes, group work and NTNUI practices.

7. Topics to be included in the Master's Degree

Two-year master's and *the master part* of five-year master's program should have a master curriculum of courses totaling 60 credits.

Courses must be at Master's level; ie subjects with at least 3000 in the study code prefix (if science courses). In addition, Experts in Team (EiT) conclude if it is not expressed granted exemption from EiT. Topics at the 2000 level can be used only to the extent that faculty itself decides. Topics on the lower level can not be used in the master's degree.

Courses must be academically relevant for the thesis and be chosen in consultation with the supervisor.

Topics to be included in the master's degree (a total of 60 credits):

	Course Code	Course Name	Sp	Level	Semester
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					

8. Resource Demand

9. Other Agreements

Supplementary agreement	Not applicable
Approval required (REK, NSD)	Not applicable
Risk assessment (HES) done	Not applicable

Appendix (list)

10. Signatures

Conditions	Date	Signatures
I have read and accept the guidelines for MSc theses	25/10-17	<u>Jens Feteide</u> Student
I take the responsibility for the supervision of the student in accordance with the guidelines or MSc theses	25/10 17	<u>Trond Bakke</u> Supervisor
I take the responsibility for the co-supervision of the student in accordance with the guidelines for MSc theses		_____ Co-supervisor
Department/Faculty approves the plan for the MSc thesis		_____ Department/Faculty

SAMARBEIDSKONTRAKT

1. Studenter i samarbeidsgruppen

Etternavn, fornavn Føleide, Lars	Fødselsdato 30. okt 1979
Etternavn, fornavn Hagen, Stian Hegerland	Fødselsdato 19. mar 1992

2. Hovedveileder

Etternavn, fornavn Aalberg, Trond	Institutt Institutt for datateknologi og informatikk
---	--

3. Masteroppgave

Oppgavens (foreløpige) tittel Supporting an Active Student Life An organizing tool for students to improve time management
--

4. Bedømmelse

Kandidatene skal ha *individuell* bedømmelse

Kandidatene skal ha *felles* bedømmelse



Trondheim
25/10-17
.....
Sted og dato

[Signature]
.....
Hovedveileder

Lars Føleide
.....
Lars Føleide

Stian H. Hagen
.....
Stian Hegerland Hagen

NHH



VITNEMÅL

Lars Rune Føleide


født 30. oktober 1979

er høsten 2016 tildelt graden

Master i økonomi og administrasjon - siviløkonom

Vitnemålet er utstedt 14. februar 2017


Rektor/Rector


Studiesjef/Director
Student and Academic Affairs Office

This document certifies that the person named herein has been awarded
by NHH Norwegian School of Economics, the above-mentioned degree, which translates into English as
Master of Science in Economics and Business Administration

Dag Vikan

27 år, født 03. juli 1990
Arildsgate 8
7017 Trondheim

Mobil: 416 17 609
Epost: me@dvikan.no
Blogg: <http://dvikan.no/>

Hovedkvalifikasjoner

Mastergrad fra NTNU januar 2015 i Informatikk, Studieretning Programvaresystemer. Tittel på oppgave: "Alternative authentication methods in TLS".

En bachelor og mastergrad fra NTNU med fokus på informasjonssikkerhet har gitt meg et verdifullt grunnlag for å jobbe med IT-systemer og problemløsninger. Varierte sommerjobber innen IT-bedrifter og arbeidserfaring kombinert med en stor interesse har også gitt meg ballast for for å forstå IT generelt og løse tekniske problemer.

Min arbeidserfaring

Systemutvikler hos One Voice AS
IT-driftsleder hos Trådløse Trondheim AS
Webutvikler hos Myworkout AS
Undervisningsassistent NTNU
Fire sommerjobber i IT-bedrifter Trondheim/Oslo

Nøkkelteknologier jeg har erfaring med

Linux
PHP
Javascript
Git
Mysql
Cisco (iOS)

Når det gjelder koder er min erfaring og forståelse at godt utviklede koder er slike som er enkle og lese og vedlikeholde også av andre enn en selv.

Personlige egenskaper

Som person oppfatter jeg meg selv som positiv og nysgjerrig og jeg liker å gå i dybden på problemene. Jeg liker å jobbe med IT-systemer som brukes av andre mennesker fordi jeg da får en god følelse av å bidra med noe som andre mennesker kan dra nytte av. Trivsel på jobb er viktig og det som får meg til å trives godt er problemløsning i samarbeid med kollegaer. Som medarbeider tror jeg at jeg kan bidra

positivt til driftssikkerhet og problemløsninger. Jeg vil spesielt vektlegge to forhold: Jeg har god erfaring med viktigheten av å avklare forventninger samt å forstå hva som gir prosjekter/systemer verdi. Ved å avklare forventninger på forhånd reduseres usikkerheten i prosjekter. Min forståelse av verdi er at jeg skal levere mest mulig verdi til kunden med minst mulig bruk av ressurser. Dette innebærer å alltid løse kundens viktigste problemer først.

Utdanning

Mastergrad i informatikk ved NTNU 2012–2015.

Tittel på oppgave: Alternative authentication methods in TLS.

Bachelorgrad i informatikk ved NTNU, 2009–2012.

Brundalen Videregående Skole 2006 – 2009 Studispesialisering Realfag

Arbeidserfaring

Systemutvikler hos One Voice AS, 2017–nå

One Voice leverer programvare for krisehåndtering og beredskap. I min rolle som systemutvikler programmerer jeg i php/javascript funksjonalitet som meldingsutsending, loggføring, hendelseshåndtering, tiltakskort og risikoanalyser

Driftsleder hos Trådløse Trondheim AS, 2015-2016

I min rolle som driftsleder hadde jeg ansvar for drift og overvåking av 100 trådløse wifi-aksesspunkt, 20 Cisco-switcher, maskinhall på Gløshaugen med servere og tilhørende nettverkstjenester som Nginx/Apache, DNS, DHCP, Jenkins, PowerDNS, ssmtpi, Gitlab, Zabbix og Puppet. I tillegg var jeg pådriver for å flytte tjenester ut til skya på Digital Ocean.

Webutvikler hos Myworkut AS, mars–august, 2015.

PHP-utvikler på Wordpress-plattformen og mye javascript-programmering for nettleser med Angular.

I rollen som utvikler forbedret jeg utviklingsprosessen med å innføre enhetstester og en byggeprosess med Jenkins, linting og gulp.

Undervisningsassistent i faget programvaresikkerhet (TDT4237) ved NTNU, høst 2014.

Laget nytt øvingsopplegg fra bunn.

Utvikler hos Thales, Trondheim, sommer 2014.

Utviklet en web-klient for et system som kun hadde windows klient.

Utvikler hos Iterate, Oslo, sommer 2013.

Hjalp vår kunde Elixia med å lage et websystem for en vervekampanje.

Utvikler hos Sportradar, Trondheim, sommer 2012.

Utviklet en webapp for visning av sanntids fotballresultater.

Organisasjonserfaring

Styremedlem Trondheim Filmklubb, 2011–2016.

Medlem av fag- og kurskomiteen i linjeforeningen Online (linjeforeningen for informatikere) ved NTNU, 2009–2011.

Håndballdommer i NHF Region Midt Norge 2009-2010. Kampeleder aldersbestemte klasser.

Python-veileder i Kodeklubben Trondheim 2015.

Annet

Føretkort klasse B.



Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for informasjonsteknologi, matematikk og elektroteknikk

tildeler

Dag Vikan

født 03.07.1990

graden

Bachelor i realfag

Studieprogram: Informatikk

Graden er oppnådd i vårsemesteret 2012

Trondheim 29. april 2015

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Ger O.", written over a horizontal line.

Dekan

En fullstendig oversikt over hvilke fag studiet omfatter og hvilke karakterer som er oppnådd, er gitt i karakterutskriften som utstedes sammen med dette vitnemålet.



Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for informasjonsteknologi, matematikk og elektroteknikk

tildeler

Dag Vikan

født 03.07.1990

graden

Master i informatikk

Studieretning: Programvaresystemer

Graden er oppnådd i januar 2015

Tittel på masteroppgaven:
TLS and the Future of Authentication

Trondheim 29. april 2015

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Gerd", written over a horizontal line.

Dekan

En fullstendig oversikt over hvilke emner studiet omfatter og hvilke karakterer som er oppnådd, er gitt i karakterutskriften som utstedes sammen med dette vitnemålet.

Jørn Lein-Mathisen

Man.dir Business Angels Norway, International House founder

jorn@lein-mathisen.com

Summary

INTERNATIONAL HOUSE, Oslo: Akin to a world trade center with ca 100 internationally-focused companies, it is run by Oslo International Hub, Norway's third-largest startup-space with over 200 seats/2400 sq.m. In Norway this is the only incubator built on diversity, and maybe the only purely angel-run incubator?

BUSINESS ANGELS NORWAY: Jørn has helped over 300 international startups since 2013 and is now in charge of building up Business Angels Norway, the national association for angel groups. He made his first angel investment in 1996 and is currently in 38 pre-seed investments.

DIVERSITY: In addition to International House and the incubator Oslo International Hub, in 2015 he founded Global Talent Center, the only welcome center for talents moving to Norway. In 2011 he founded Oslo International Club, now consisting of ca 3000 expas/repats. In 2002-04 he was advisor on integration and diversity in the Conservative parliamentary group, while Minister Erna Solberg had this portfolio. He has lived 13 years in 6 countries outside Norway, working for both the EU and the UN as well as three multinationals.

Serial entrepreneur: Since 1989 he has been founder og co-founder of a number of startups

Jørn in three bullets:

- *Enjoying the interface between business and government - whether Norwegian, European or international.
 - *A cosmopolitan attitude to life, having lived in Belgium, UK, Italy, Denmark, US, Germany - and Norway. 13 years outside Norway.
 - *Specialties: Business development, strategy, startups, lobbying, politics, branding, pharma, CSR, European affairs, Norway.
-

Experience

Managing Director

April 2016 - Present

Founder, board member, man.dir. We are the umbrella association for all BANs of Norway that want to be part of the national association. We are the Norwegian chapter of BAN Nordic. We have 8 regional or industry-specific BANs as members, >150 angels. The half of angels that have chosen to submit data on their angel investments have >500mill NOK invested.

Founder at Oslo International Hub

September 2013 - Present

Norway's third largest startup-space with >200 desks, 2400 sq.m. Incubator and co-workingspace, HQ'd at International House in Oscarsgate 27. 3 locations across Oslo

Chairman of the Board

April 2016 - Present

Business Angel Network of internationally-minded angels in Oslo and globally that have an interest in Oslo region startups.

Head of nominations committee

May 2014 - Present

Managing director at Konsulent1

January 2011 - Present

Konsulent1 AS is a a small consulting company/network. We can do two things for you:

- a. We solve your Lobby/PR-needs in a much more tailor-made way than the big PR-agencies. Specialty: startup-lobbying
- b. We do projects, in the start-up sphere, within international trade, and project funding. Read more on konsulent1.com

Co-founder, board member

January 2014 - Present

ConferenceSaver is the most comprehensive market place for anything to do with conferences in Norway.

Board member at Seadex AS

November 2013 - Present

The new online market place for container shipping.

<http://www.seadex.com/>

Board Member at Høyre

2002 - Present

Har hatt et utall roller på lokalt/regionalt nivå i Oslo Høyre. Inkludert øverste organ - representantskapet, Frogner Høyre bydelspartiets styre, vara til bydelsutvalgets HUSK-komite, flere lokalstyrer, flere programkomiteer/utvalg.

Board Member at Orgservice AS

June 2013 - Present

Association management company. orgservice.no

Board Member

April 2013 - Present

Lowering your electricity consumption with ca 21%. Display system, ref automatic metering system. eWave.no. Previously called MiljøVakt AS.

Board Member

January 2013 - Present

To radically lower suicide rates among youth/adolescents in Norway - and build the IT-systems to help cooperation between all actors involved in preventive work. www.minos.no

Founder

November 2011 - Present

The largest professional community for expats/repats in Norway

Oslointernationalclub.com

facebook.com/oslointernationalclub

Managing Director at Oslo International Hub

September 2013 - April 2016 (2 years 8 months)

Oslo Int'l Hub is the only specifically international incubator and coworking space in Oslo. It is run on social entrepreneurship principles. We run International House in Oscarsgate 27, a 150 year old beautiful mansion - come visit! The Hub springs out of OsloInternationalClub.com - for international talents and repatriated Norwegians. However, anybody with more international touch than just "Syden" are welcome to apply to become a member and get a desk. We have 3 locations across Oslo.

Affiliate partner

January 2011 - May 2012 (1 year 5 months)

Part-time

Affiliate partner at Odgers Berndtson

August 2011 - March 2012 (8 months)

Part-time project

Researcher at BI Norwegian School of Management

February 2010 - January 2012 (2 years)

President (part-time), then election committee leader

2002 - 2012 (11 years)

External lecturer and researcher at Heidelberg University

December 2008 - July 2010 (1 year 8 months)

Lectured in Crosscultural business communication four terms (marketing, lobbying, PR etc)

Business Development Manager at BearingPoint

November 2007 - January 2009 (1 year 3 months)

Manager External Affairs / Marketing manager at Pfizer Norway

September 2004 - October 2007 (3 years 2 months)

Pfizer is a partner for the improvement of healthcare, in Norway, Europe and globally.

My main responsibility was co-operation with non-pharma actors, with a focus on ethics/integrity.

I took part in a large project on customer orientation and transformation across Europe.

Chairman of the Board

2002 - 2007 (6 years)

The most established foundation for sending and receiving young people on exchanges across borders.

Chairman 2004-07, board member from 2002. Ca 7 employees, hired new CEO, bought new offices

<http://www.atlantis.no/>

Member, Board of Directors

2003 - 2005 (3 years)

Political advisor

November 2001 - June 2004 (2 years 8 months)

I worked in the areas of Internal affairs and EU affairs. I was in charge of political advice in the fields of:

-Local and regional economic affairs

-Labour market and labour relations

-Immigration, integration and minorities

-Health and safety in the oil and gas sector

-Housing

-European affairs (mainly 2001-02)

Director business development

March 1999 - November 2001 (2 years 9 months)

Part time position until June 2001, then full time until Nov 2001.

Visiting consultant at Boston Consulting Group

April 2001 - July 2001 (4 months)

Dusseldorf office. Working on internal strategy development (Strategy Practice Initiative) and case-work (European affairs, business development)

Fellow

October 2000 - March 2001 (6 months)

I was a research fellow at the business development agency of the Ruhr area in Germany.

Assistant attache

September 1999 - December 1999 (4 months)

New York. UN Security Committee. UN General assembly political committee.

Trainee journalist at UN

August 1999 - September 1999 (2 months)

Trainee journalist at the UN Secretariat News, the staff magazine of the United Nations, New York.

Member of board of directors (part-time) at ANSA - Association of Norwegian Students Abroad

1997 - 1999 (3 years)

EU consultant

March 1995 - September 1996 (1 year 7 months)

EU lobbying and business consulting, private and public sector.

Stagiaire (trainee) at European Commission

October 1994 - February 1995 (5 months)

I was a trainee at the unit for political relations with former Yugoslavia, during the war.

Founder

August 1989 - June 1991 (1 year 11 months)

Importing computer equipment from Asia during High school

Education

Cambridge University

MPhil, European studies, October 1996 - September 1997

European University Institute

(PhD), Political science + business, 1997 - 2000

Activities and Societies: The EUI Dancing group, the Nordic society

Université libre de Bruxelles

MA, International politics and economics, 1995 - 1996

University of Bergen

Cand.Mag., History, October 1991 - June 1995

Oscar Federl

COO i Coda Forms

oscar.federl@gmail.com

Summary

N/A

Experience

COO at Coda Forms

januar 2017 - Present

Substitute Teacher

februar 2014 - april 2016 (2 år 3 måneder)

Tax Free Shop Summer Employee at Color Line

2011 - 2016 (6 år)

Education

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU)

Master of Entrepreneurship, NTNU School of Entrepreneurship, 2016 - 2018

Boston University Questrom School of Business

Summer researcher, New ventures and entrepreneurship, 2017 - 2017

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU)

Bachelor of Science, Mathematical Studies, 2010 - 2014



Jack Fuchs

Entrepreneur & Lecturer at Stanford

Jack Fuchs is an entrepreneur, a lecturer, and an angel investor. His current positions include Board representation, advisor, and CFO responsibilities with IT, med-tech, and clean tech businesses.

From 2012 to 2013, he was CFO of NextBio, Inc., a big-data genomics company targeting personalized medicine, which was acquired by Illumina corporation in October 2013.

Before 2012, Jack was CFO of ForteBio, Inc., a private life science technology company, which was successfully sold to Pall Corporation in March 2012. Previously, he has held leadership positions in Finance, Sales, Marketing, Product Management, and Business Development at a number of private companies, including IPWireless, a 120-person broadband wireless company that was successfully sold to a strategic buyer in 2007. He also sold Lumitrend, a leading wireless applications provider, to Asurion, a device insurance company.

Previously in his career, Jack held several senior positions with Becton Dickinson & Company including Vice President of e-Business, North American Business Leader, Vice President Worldwide Marketing, and Director of Corporate Planning. In addition, Jack was an Engagement Manager with McKinsey & Company, where his client focus was health care and wireless communications.

In addition to his entrepreneurial pursuits, Jack is a Lecturer in Entrepreneurship at Stanford University. Jack mentors entrepreneurs, serves on Boards of private companies, and acts as an angel investor. He holds an AB in Engineering Sciences with Honors from Dartmouth College magna cum laude and phi beta kappa, and he received his MBA from Stanford University as an Arjay Miller Scholar.

Talks and participations

[From Idea to Reality](#) (speaker)

Follow



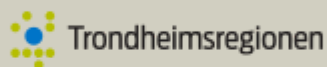
Platinum Members



TRONDHEIM MUNICIPALITY

Adresseavisen

Members





Lars Føleide <zyronbackup@gmail.com>

[Enry] Motivational app for sports

Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>

Tue, Dec 19, 2017 at 8:00 PM

To: Jack Fuchs <jfuchs@gmail.com>

Cc: Lars Føleide <lars@enry.org>

Hi Jack,

Thought I should send you an exciting update.

October 20th I had an interesting meeting with the new Information Technology (IT) group at NTNUi (www.NTNUi.no), Norway's biggest sports club with more than 14.000 members and activities in more than 60 sport clubs!

I've been able to bring to my possession domains that are a 4 letter shortening of the word **ENERGY**:
Enry.com, Enry.org, Enry.info, Enry.club, Enry.no, Enry.dk, Enry.se.

For my master thesis Stian and I are developing both [ClassMap](#) as a platform and [Enry](#) as an application on top of it. The idea for **Enry** is to become a motivational app for students to exercise more.

Even Kallevik at NTNUi IT mention that they've applied for being the "employer" at two bachelor projects, so it possible that **Enry** and its prototype will get a place there! 😊

.. which will help us with the master thesis, since we will be able to do more research and less development 👍

I'm also in contact with a company here in Trondheim, which is doing a club management system for kids and youth doing sports:



----- Forwarded message -----

From: **Even Kallevik** <even.kallevik@ntnui.no>

Date: 2017-12-18 11:46 GMT+01:00

Subject: Re: [Enry] Motivasjonsapp for trening

To: Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>

Hei igjen, Lars!

Beklager sent svar, eksamenslesingen har som vanlig vært veldig travel, men er heldigvis ferdig nå.

Det er stilige prosjekter du har på gang her, spesielt Enry virker veldig interessant. Vi har søkt om å få levere to prosjektoppgaver til Informatikk-bachelor, og et av prosjektene går ut på en eventportal for konkurranser, treninger og sosiale events. Skal sette meg ned og lese skikkelig over Enry-rapporten i ferien, for å se hva vi kan bygge videre på, og hvilke ting vi bør unngå.

Takk for bidraget, og ha god ferie!

Even

2017-12-01 23:15 GMT+01:00 Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>:

Hei Even,

Takk for flotte møter fredag 20. oktober med NTNUi IT!

Det går fremover med [NTNUi Squash](#) også. Vi har fått en [Facebook side](#) siden sist: www.facebook.com/NTNUiSquash

Er også ferdig med faget [IT3402 - Design av grafiske brukergrensesnitt](#) (*Rapport og prototype fra 2015: www.Squasheria.com*)

Presentasjon: www.Presentasjon.Enry.no,
Prototype: www.Prototype.Enry.no og
Rapport: www.Rapport.Enry.no (se vedlegg)
er nå tilgjengelig på nettsidene:
www.Enry.no

Merk dere spesielt side 53 i rapporten 😊👍

--

Best Regards,
Lars Føleide (Lars@Enry.org)
510 221 6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing
Social Entrepreneurship Research Fellow
Norwegian University of Science and Technology ([NTNU](#))
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics ([NHH](#))
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide

--

Best Regards,
Lars Føleide (Lars@Water.Gift)
510 221 6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing
Social Entrepreneurship Research Fellow

Norwegian University of Science and Technology (NTNU)
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics (NHH)
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide

2017-10-19 10:39 GMT+02:00 Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>:

Hei Even,

Takk for invitasjonen.

Kommer innom workshop'en jeg. Blir bra! :)

Det er enkelt å støtte flere innlogginger ja. Vi tenker å bygge inn støtte for Feide Connect.

tir. 17. okt. 2017 kl. 15:10 skrev Even Kallevik <even.kallevik@ntnui.no>:

Hei Lars!

Selv takk for veldig gode svar!

Vi skal ha workshop på fredag fra 10 - 16 på NTNUI-kontoret på lbygget. Har du mulighet til å komme innom? Helst før 14?

Ved siden av oppussing av nettsider jobber vi med utvikling skreddersydde løsninger for problemområder i NTNUI basert på Django. I dag jobber vi med et prosjekt for å digitalisere deler av internrevisjon-prosessen, og har flere prosjekter vi ønsker å komme i gang med på sikt. I tillegg har vi fått kundestatus i faget [TDT4290 - Kundestyrte prosjekt](#) for dette semesteret. Studentgruppen som jobber for oss holder på å utvikle en sentral medlemsdatabase for alle NTNUI-gruppene basert på Sit sin database. I det nye systemet vil alle som betaler for NTNUI-medlemskap via Sit automatisk bli registrert som medlem, og man kan selv melde seg inn i de undergruppene men ønsker. Dette er også utviklet i Django. Kanskje kunne det vært aktuelt å bruke logginn fra dette systemet i stedet for Facebook? Dette er noe vi kan diskutere på fredag dersom du synes det høres interessant ut.

Even

On Tue, Oct 17, 2017 at 12:43 AM Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com> wrote:

Hei Even!

Takk for en spennende henvendelse.

Ser ut til at vi egentlig burde ta et møte i den kommende uken.

Selv går jeg siste år i Informatikk, med spesialisering innen Interaksjonsdesign, spill- og læringsteknologi. Sammen med en som tar spesialisering innen Databaser og søk så jobber vi med å utvikle 2 prosjekter i vår masteroppgave frem mot 1. juni 2018. [ClassMap](#) ([Dev-dokument](#)) og [Enry](#) (uttales *Energy*).

[ClassMap](#) er en modernisering av NTNU.1024.no og [Enry](#) er en app som for tiden utvikles i faget [IT3402 - Design av grafiske brukergrensesnitt](#) i en gruppe på 4 hvor jeg tilhører [Online](#), og de 3 andre har tilhørighet til [Abakus](#).

Dette er 2. gangen jeg tar faget IT3402, hvor fokus i 2015 var å utvikle en app for NTNUI Squash gruppen: www.Squasheria.com

Fokus nå i 2017 handler om hvordan vi kan motivere NTNU studenter til å trene mer, hvor vi tar utgangspunkt i [motivasjonsteori](#) og hjerneforskning.

Vi har fått med [Ingar Mehus](#) som medveileder. Han har en master i idrettsvitenskap og en doktorgrad i psykologi.

For [NTNUI Squash](#) så har vi kanskje den mest moderne nettsidene av alle NTNUI gruppene. Vi bruker ikke Wordpress, men nettsiden er heller ikke "egenutviklet". NTNUI Squash har foreløpig 2 IT-ansvarlige, hvor vi har tatt over ansvaret for videreutvikling og drifting av en nettside utviklet med noe som heter [Flask](#) - et mikrorammeverk laget i Python.

Det gjør at vi slipper "å finne opp hjulet på nytt", samtidig som at vi har tatt i bruk en løsning som gir oss mye kraft og muligheter for personaliseringer - slik at løsningen blir akkurat slik vi ønsker den.

Vi er svært fornøyde med våre nye nettsider, som i motsetning til de gamle er lett å navigere - samt at sidene er responsive og tilpasser seg alt fra laptop til mobiltelefon.

Vi bruker også Facebook. Både Facebook Page og Facebook Groups. Opplever stor suksess med dette.

Ved starten av semesteret sendte vi også ut epost til alle medlemmer.

Med 3 baner så er det begrenset hvor mange vi kan bli, da hver trening er begrenset til 10 personer. Vi opplever bra oppmøte og er fornøyd med etterspørselen.

For [Enry](#) tenker vi å lage en app med Facebook Connect, som vil gjøre trening mer sosialt. I en slik app, tilpasset hele NTNUI, vil hver enkelt NTNUI medlem legge inn logginn for hver enkelt NTNUI gruppe - og gjøre all kommunikasjon og påmelding gjennom vår app, slik som er gjort mulig med denne [NTNUI Tennis](#) app'en.

Slik [NTNUI](#) sidene er i dag, med hvit skrift på gul bakgrunn når man skal trykket seg videre til en NTNUI gruppe - så er ikke akkurat fargevalget det beste.

Frem til 1. juni 2018 er tanken å ha fokus på 2 NTNUI grupper: NTNUI Dans og NTNUI Squash, ettersom det er 2 grupper med mye aktiviteter hver uke som skal få plass i en ellers trang studentkalender.

Kom gjerne med et forslag til et møtested og et møtetidspunkt, så kan jeg svare på flere spørsmål og se om det mulig å få til et samarbeid på et vis 😊

--

Best Regards,
Lars Føleide (Lars@Enry.org)
510 221 6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing
Social Entrepreneurship Research Fellow
Norwegian University of Science and Technology ([NTNU](#))
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics ([NHH](#))
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide

On Thu, Oct 12, 2017 at 10:57 AM, <styret-request@squash.org.ntnu.no> wrote:

Hei Squash!

Vi i NTNUI IT er en gruppe som skal designe og utvikle nye nettsider for hele NTNUI. Dere skal tidligere ha fått en kort innledende spørreundersøkelse i regi av dette. Fra dette har vi noen spørsmål for å kunne lage den beste nettsiden for nettopp dere.

Kjører nettsiden deres Wordpress eller er den egenutviklet? Vi lurer på hvilke tanker dere har rundt nettsiden deres. Synes dere den fungerer bra? Er det funksjonalitet dere dere har som dere synes fungerer veldig bra? Er det funksjonalitet dere gjerne skulle hatt på en nettsiden? Generelt ser vi det er flere grupper som benytter Facebook til kommunikasjon, er dette noe dere benytter dere av? og hvordan?

Generelt over hele NTNUI legger vi merke til at det er flere grupper som gjerne skulle vært større, og eller har problemer med å markedsføre seg selv, er dette noe som er tilfelle for dere? Hvis dere kunne valgt nettside fra øverste hylle, hvordan skulle den vært utformet for nettopp markedsføringen og informasjonsflyten?

Vi stiller nå mange spørsmål, ikke for at dere skal svare på alle, men for å skape en dialog for at dere skal få en så bra løsning som mulig. Er det andre emner vi ikke har spurt om her, er det bare å utfylle med nye tematikker.

Med vennlig hilsen, NTNUI IT
Even Kallevik
Peder Holm
Synne Våge Opheim
Mathias Maagerø Svendsen
Anders Granås

--

Best Regards 😊, Lars Føleide [Sent from my iPad] [510-221-6133](tel:510-221-6133) (US) | 98 45 44 99 (Norway)
Lars@Water.Gift Social Entrepreneurship Research Fellow Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Finance | Bachelor Marketing Haas School of Business, Berkeley, California BI Norwegian Business School,
Oslo Norwegian School of Economics and Business Administration University of Oslo,
Norway www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide



Myworkout + Enry = ?

Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>

Wed, Feb 7, 2018 at 11:15 AM

To: Jørn Lein-Mathisen <jlm@oslointernationalhub.com>

Cc: Lars Føleide <Lars@enry.com>

Bcc: Jørn Lein-Mathisen <jlm@oslointernationalclub.com>, Jørn Lein-Mathisen <jorn@lein-mathisen.com>, Jørn Lein-Mathisen <jornlm@gmail.com>

Hei Jørn,

Enry (Energy) har ikke engang lansert, men det jobbes allerede med å knytte kontakter til relevante aktører i området. Vi har begynt å utvikle app'en, ettersom masteroppgaven skal være ferdig til 1. juni 2018 - men er fortsatt i tidlig fase, hvor foreløpig bare [grafisk prototype](#) er på plass.

Jeg skal møte Knut Løkke i morgen i forbindelse med et arrangement, så det blir spennende! :)

Ung Arena: Årets teknologivinnere – hvordan har de lykket?

www.nitr.no/no/Moter/6d823c33-98ee-5029-285a-5a4f79e6d782

Et annet spennende prosjekt her i Trondheim er **PAI**:

www.ntnu.no/cerg/personal-activity-intelligence

Samt Hoopit:

www.ntnuaccel.no/hoopit-fremtidens-losning-for-idrettslag/

Best Regards,

Lars Føleide (Lars@Enry.com)

510 221 6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing
Social Entrepreneurship Research Fellow
Norwegian University of Science and Technology (NTNU)
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics (NHH)
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.LinkedIn.com/in/LarsFoleide

----- Forwarded message -----

From: **Support** <post@myworkout.com>

Date: Wed, Feb 7, 2018 at 10:17 AM

Subject: Myworkout + Enry = ?

To:

Cc: Lars Føleide <lars@enry.org>

##- Please type your reply above this line -##

You are registered as a CC on this support request (1579). Reply to this email to add a comment to the request.



Knut Løkke (Myworkout)

Feb 7, 10:17 CET

Hei og takk for info.

Vi er selv igang med global ekspansjon, så timingen for et potensielt samarbeid er kanskje for tidlig for både dere og oss. Ta gjerne kontakt når dere har kommet lengre med ekspansjonen. Tror det er lurt å kunne stå på egne ben før man tar nye skritt.

Mvh Knut Løkke
CEO
Myworkout AS



Lars Føleide

Jan 31, 14:13 CET

Hei!

Vi i **Enry** (uttales ENERGY) jobber med en motivasjonsapp for trening.

Alt er på plass for global ekspansjon (f.eks domene Enry.com, Enry.no, Enry.se, etc.).

Prosjektet er en videreutvikling av 2 prosjekt jeg har jobbet med tidligere:

www.Spurn.org

og

www.Squasheria.com

Si fra om det er rom for samarbeid og synergier, så kommer jeg gjerne på et møte! 😊

On Wed, Jan 31, 2018 at 1:29 PM, <no-reply@myworkout.com> wrote:



Hi Lars

You just registered an account at Myworkout - now it's easier than ever to get motivated to start exercising, and receiving the guidance to exercise effectively.

Use your username Lars.Foleide@gmail.com and password to log in. You can reset your password at any time.



Myworkout AS, [Ingvald Ystgaards veg 23, 7047 Trondheim, Norway](#)

--

Best Regards,
Lars Føleide (Lars@Enry.org)
[510 221 6133](tel:5102216133) (US) | [98 45 44 99](tel:98454499) (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing
Social Entrepreneurship Research Fellow
Norwegian University of Science and Technology (NTNU)
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics (NHH)
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide



Lars Føleide <zyronbackup@gmail.com>

[Enry] Motivasjonsapp for trening

Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>
To: Even Kallevik <even.kallevik@ntnui.no>
Cc: Lars Føleide <Lars@enry.com>

Tue, Feb 13, 2018 at 2:21 PM

Hei Even,

Hører gjerne mer hvordan det går med prosjektoppgavene!

Stian og jeg har jobbet videre med [Enry](#) app'en i vår masteroppgave, og fått versjon 0.1 ut på en privat github repo med [Firebase](#) som backend.

Vi er nå 4 personer som jobber med IT ved NTNUi Squash. Fikk 2 nye medlemmer til vår IT-komite (bachelor informatikk) etter generalforsamlingen vi hadde på fredag, så fremtiden til [Enry](#) ser lovende ut.

Sender også disse dager en [søknad til Forskningsrådet](#).

Vil holde deg oppdatert på videre fremdrift! 😊

2017-12-18 11:46 GMT+01:00 Even Kallevik <even.kallevik@ntnui.no>:

Hei igjen, Lars!

Beklager sent svar, eksamenslesingen har som vanlig vært veldig travel, men er heldigvis ferdig nå.

Det er stilige prosjekter du har på gang her, spesielt Enry virker veldig interessant. Vi har søkt om å få levere to prosjektoppgaver til Informatikk-bachelor, og et av prosjektene går ut på en eventportal for konkurranser, treninger og sosiale events. Skal sette meg ned og lese skikkelig over Enry-rapporten i ferien, for å se hva vi kan bygge videre på, og hvilke ting vi bør unngå.

Takk for bidraget, og ha god ferie!

Even

2017-12-01 23:15 GMT+01:00 Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>:

Hei Even,

Takk for flotte møter fredag 20. oktober med NTNUi IT!

Det går fremover med [NTNUi Squash](#) også. Vi har fått en [Facebook side](#) siden sist: www.facebook.com/NTNUiSquash

Er også ferdig med faget
[IT3402 - Design av grafiske brukergrensesnitt](#)
(*Rapport og prototype fra 2015: www.Squasheria.com*)

Presentasjon: www.Presentasjon.Enry.no,
Prototype: www.Prototype.Enry.no og
Rapport: www.Rapport.Enry.no (se vedlegg)
er nå tilgjengelig på nettsidene:
www.Enry.no

Merk dere spesielt side 53 i rapporten 😊👍

--

Best Regards,

Lars Føleide (Lars@Enry.org)
510 221 6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing
Social Entrepreneurship Research Fellow
Norwegian University of Science and Technology (NTNU)
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics (NHH)
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide

--

Best Regards,
Lars Føleide (Lars@Enry.com)
510 221 6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing
Social Entrepreneurship Research Fellow
Norwegian University of Science and Technology (NTNU)
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics (NHH)
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide

2017-10-19 10:39 GMT+02:00 Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com>:

Hei Even,

Takk for invitasjonen.

Kommer innom workshop'en jeg. Blir bra! :)

Det er enkelt å støtte flere innlogginger ja. Vi tenker å bygge inn støtte for Feide Connect.

tir. 17. okt. 2017 kl. 15:10 skrev Even Kallevik <even.kallevik@ntnui.no>:

Hei Lars!

Selv takk for veldig gode svar!

Vi skal ha workshop på fredag fra 10 - 16 på NTNUI-kontoret på lbygget. Har du mulighet til å komme innom?
Helst før 14?

Ved siden av oppussing av nettsider jobber vi med utvikling skreddersydde løsninger for problemområder i NTNUI basert på Django. I dag jobber vi med et prosjekt for å digitalisere deler av internrevisjon-prosessen, og har flere prosjekter vi ønsker å komme i gang med på sikt. I tillegg har vi fått kundestatus i faget [TDT4290 - Kundestyrte prosjekt](#) for dette semesteret. Studentgruppen som jobber for oss holder på å utvikle en sentral medlemsdatabase for alle NTNUI-gruppene basert på Sit sin database. I det nye systemet vil alle som betaler for NTNUI-medlemskap via Sit automatisk bli registrert som medlem, og man kan selv melde seg inn i de undergruppene men ønsker. Dette er også utviklet i Django. Kanskje kunne det vært aktuelt å bruke logginn fra dette systemet i stedet for Facebook? Dette er noe vi kan diskutere på fredag dersom du synes det høres interessant ut.

Even

On Tue, Oct 17, 2017 at 12:43 AM Lars Føleide <lars.foleide@gmail.com> wrote:

Hei Even!

Takk for en spennende henvendelse.

Ser ut til at vi egentlig burde ta et møte i den kommende uken.

Selv går jeg siste år i Informatikk, med spesialisering innen Interaksjonsdesign, spill- og læringsteknologi. Sammen med en som tar spesialisering innen Databaser og søk så jobber vi med å utvikle 2 prosjekter i vår masteroppgave frem mot 1. juni 2018. [ClassMap](#) ([Dev-dokument](#)) og [Enry](#) (uttales *Energy*).

[ClassMap](#) er en modernisering av [NTNU.1024.no](#) og [Enry](#) er en app som for tiden utvikles i faget [IT3402 - Design av grafiske brukergrensesnitt](#) i en gruppe på 4 hvor jeg tilhører [Online](#), og de 3 andre har tilhørighet til [Abakus](#).

Dette er 2. gangen jeg tar faget IT3402, hvor fokus i 2015 var å utvikle en app for NTNUI Squash gruppen: [www.Squasheria.com](#)

Fokus nå i 2017 handler om hvordan vi kan motivere NTNU studenter til å trene mer, hvor vi tar utgangspunkt i [motivasjonsteori](#) og hjerneforskning.

Vi har fått med [Ingar Mehus](#) som medveileder. Han har en master i idrettsvitenskap og en doktorgrad i psykologi.

For [NTNUI Squash](#) så har vi kanskje den mest moderne nettsidene av alle NTNUI gruppene. Vi bruker ikke Wordpress, men nettsiden er heller ikke "egenutviklet". NTNUI Squash har foreløpig 2 IT-ansvarlige, hvor vi har tatt over ansvaret for videreutvikling og drifting av en nettside utviklet med noe som heter [Flask](#) - et mikrorammeverk laget i Python.

Det gjør at vi slipper "å finne opp hjulet på nytt", samtidig som at vi har tatt i bruk en løsning som gir oss mye kraft og muligheter for personaliseringer - slik at løsningen blir akkurat slik vi ønsker den.

Vi er svært fornøyde med våre nye nettsider, som i motsetning til de gamle er lett å navigere - samt at sidene er responsive og tilpasser seg alt fra laptop til mobiltelefon.

Vi bruker også Facebook. Både Facebook Page og Facebook Groups. Opplever stor suksess med dette.

Ved starten av semesteret sendte vi også ut epost til alle medlemmer.

Med 3 baner så er det begrenset hvor mange vi kan bli, da hver trening er begrenset til 10 personer. Vi opplever bra oppmøte og er fornøyd med etterspørselen.

For [Enry](#) tenker vi å lage en app med Facebook Connect, som vil gjøre trening mer sosialt. I en slik app, tilpasset hele NTNUI, vil hver enkelt NTNUI medlem legge inn logginn for hver enkelt NTNUI gruppe - og gjøre all kommunikasjon og påmelding gjennom vår app, slik som er gjort mulig med denne [NTNUI Tennis](#) app'en.

Slik [NTNUI](#) sidene er i dag, med hvit skrift på gul bakgrunn når man skal trykket seg videre til en NTNUI gruppe - så er ikke akkurat fargevalget det beste.

Frem til 1. juni 2018 er tanken å ha fokus på 2 NTNUI grupper: NTNUI Dans og NTNUI Squash, ettersom det er 2 grupper med mye aktiviteter hver uke som skal få plass i en ellers trang studentkalender.

Kom gjerne med et forslag til et møtested og et møtetidspunkt, så kan jeg svare på flere spørsmål og se om det mulig å få til et samarbeid på et vis 😊

--

Best Regards,
Lars Føleide (Lars@Enry.org)
510 221 6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Master Entrepreneurship, Innovation & Society (Impact Entrepreneurship)
Master Informatics (Interaction Design, Game- and Educational Technologies)
Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Economics | Master Finance | Bachelor Marketing

Social Entrepreneurship Research Fellow
Norwegian University of Science and Technology (NTNU)
Haas School of Business, Berkeley, California
BI Norwegian Business School, Oslo
Norwegian School of Economics (NHH)
University of Oslo, Norway
www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide

On Thu, Oct 12, 2017 at 10:57 AM, <styret-request@squash.org.ntnu.no> wrote:

Hei Squash!

Vi i NTNUI IT er en gruppe som skal designe og utvikle nye nettsider for hele NTNUI. Dere skal tidligere ha fått en kort innledende spørreundersøkelse i regi av dette. Fra dette har vi noen spørsmål for å kunne lage den beste nettsiden for nettopp dere.

Kjører nettsiden deres Wordpress eller er den egenutviklet? Vi lurer på hvilke tanker dere har rundt nettsiden deres. Synes dere den fungerer bra? Er det funksjonalitet dere dere har som dere synes fungerer veldig bra? Er det funksjonalitet dere gjerne skulle hatt på en nettsiden? Generelt ser vi det er flere grupper som benytter Facebook til kommunikasjon, er dette noe dere benytter dere av? og hvordan?

Generelt over hele NTNUI legger vi merke til at det er flere grupper som gjerne skulle vært større, og eller har problemer med å markedsføre seg selv, er dette noe som er tilfelle for dere? Hvis dere kunne valgt nettside fra øverste hylle, hvordan skulle den vært utformet for nettopp markedsføringen og informasjonsflyten?

Vi stiller nå mange spørsmål, ikke for at dere skal svare på alle, men for å skape en dialog for at dere skal få en så bra løsning som mulig. Er det andre emner vi ikke har spurt om her, er det bare å utfylle med nye tematikker.

Med vennlig hilsen, NTNUI IT
Even Kallevik
Peder Holm
Synne Våge Opheim
Mathias Maagerø Svendsen
Anders Granås

--
Best Regards ☺, Lars Føleide [Sent from my iPad] 510-221-6133 (US) | 98 45 44 99 (Norway)

Lars@Water.Gift Social Entrepreneurship Research Fellow Master Entrepreneurship | Bachelor Computer Science
Master Finance | Bachelor Marketing Haas School of Business, Berkeley, California BI Norwegian Business School,
Oslo Norwegian School of Economics and Business Administration University of Oslo,
Norway www.about.me/Zyron | www.Linkedin.com/in/LarsFoleide