

Unloc får med seg Obos på ny storsatsing: – Dette er vår desidert viktigste avtale

Oppstartsbedriften Unloc får drahjelp av boligigiganten Obos. Sammen skal de revolusjonere hvordan nøkler brukes og deles.

DN+ 2 min Publisert: 19.08.19 – 06.27 Oppdatert: 3 timer siden



eksisterende leilighetsbygg. (Foto: Per Ståle Bugjerde)

Ellik Afonisveen Følg meg

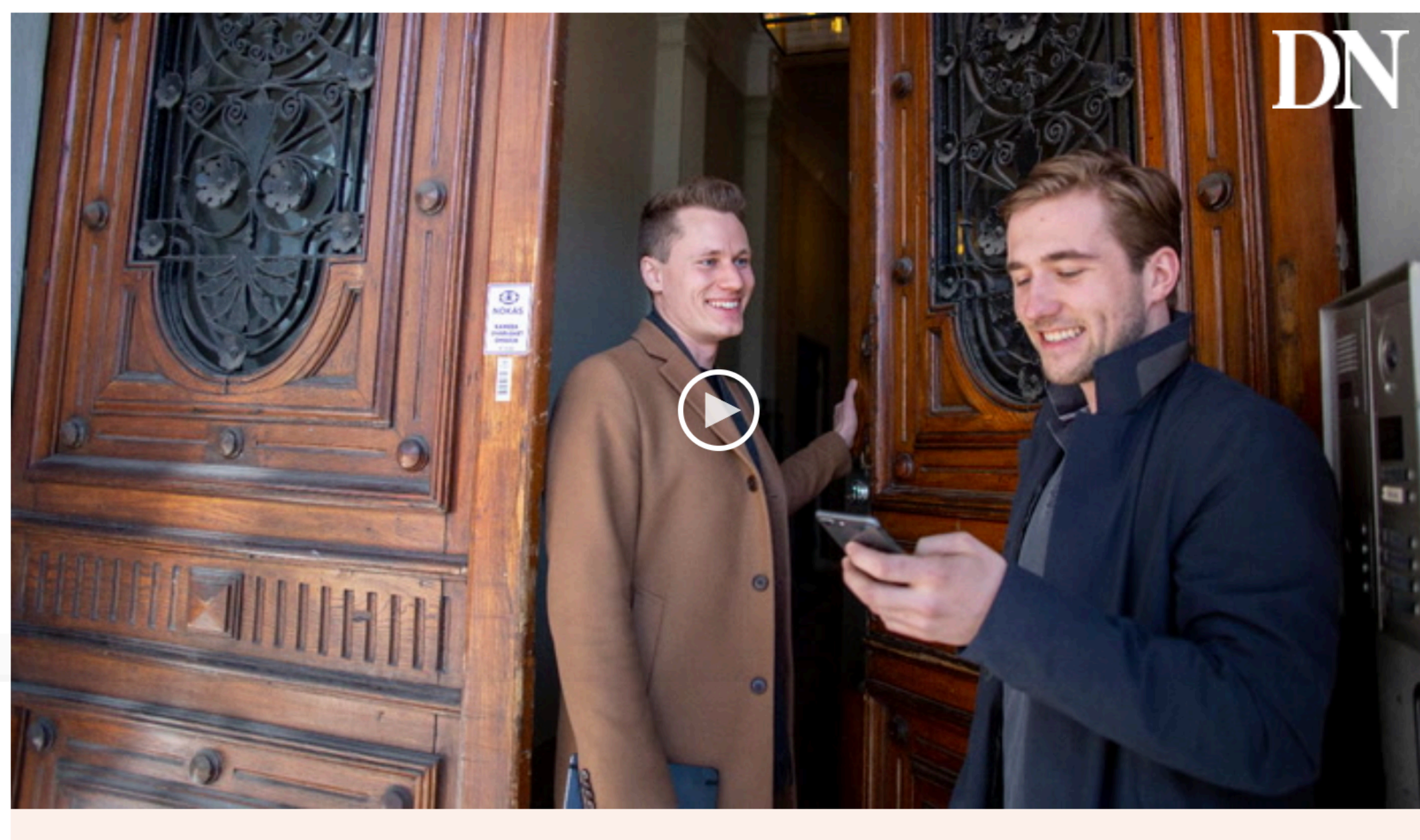
- Vi har tidligere utviklet mange kjente apper og løsninger, men denne ideen slukte oss fullstendig. Vi la fra oss alt annet vi jobbet med og dedikerte oss til dette ene oppdraget. Det er en ganske ekstrem risiko å ta, men vi identifiserte et enormt behov, sier Kris Riise, gründer og daglig leder i Unloc.

Sommeren 2017 startet han sammen med August Flatby teknologiselskapet Unloc. Målet var å gjøre hverdagen enklere for alle med en inngangsdør.

Les også: Dette er Vinns for nøkler (DN+)

DNL

Oppstartsbedriften Unloc tilbyr en digital nøkkelløsning. Teknologien går ut på at man gjennom en app skal kunne dele nøkler med hverandre. Slik at du skal kunne dele tilgang til en som kommer på døren din via en mobilapp, selv om du ikke er hjemme. Enten det er en venn som kommer på besøk, postbud, hjemmesykepleien eller mat levert på døren. Det er kun den som er personlig invitert som får adgang.



Slik funker nøkkel-appen Unloc

01:12

Publisert: 01.04.19 - 07:28

Hadde erfaringen

Riise og Flatby hadde allerede erfaring med å bygge apper. Som it-konsulenter var de blant annet med å utvikle appene til Ruter, Rema 1000 og Securitas. Teamet i Unloc har også vært med å utvikle appen til Obos tidligere.

Da Ideen om Omloc dukket opp, var konsulentkammeret over, de valgte å bli gründere.

Unluc-aksjonærene

- Avalon Holding as (August Flatby): 30 prosent
- Kriise as (Kris Riise): 30 prosent

Mer x

Kort tid etter oppstart fikk selskapet med seg inkubatoren og investeringselskapet Arkwright X, som også har vært med å bygge opp

- Vi så hvilken enorm effektivisering dette kunne gi, nå slipper vi å tilbringe en hel dag hjemme, mens vi venter på leveranser som aldri kommer. Det var viktig for oss å distribuere løsningen raskt i markedet. Fra vi startet tok det bare noen uker før appen var lansert. Deretter har vi videreutviklet appen, og nå er den klar for massemarkedet, sier Riise.

■ ■ ■ ■ ■

- Ble etablert i 2017
- Er et programvareselskap
- Selskapet har 14 ansatte
- Daglig leder er Kris Riise (29)
- Styreleder er August Flatby (47)

References

Autolemed Obsc

Nå får selskapet også på plass en avtale med Obos. Boligbyggelaget gir i første omgang Unloc et konvertibelt lån på fem millioner, som gir mulighet

Det er ikke første gang Obos går inn i et samarbeid med et oppstartsselskap, tidligere har de investert i blant andre Ottovo, Spacemaker og Antler.

- Det som gjorde dette selskapet så attraktivt for oss, var at det teamet her hadde god erfaring med å utvikle avansert teknologi og mange dyktige ansatte. Dessuten har de løst dette på en enkel måte som vi ikke har funnet hos andre, mer veletablerte aktører. Målet er å tilby en enklere hverdag for våre beboere og styrene i boligselskapene, sier konsernsjef Daniel Kjørberg Sjraei i Obos.

Obos vil i første omgang tilby Unlocs teknologi som et prøveprosjekt til 100 borettslag forvaltet av Obos. Til sammen venter man at prøveprosjektet vil omfatte cirka 8000 leiligheter og rundt 400 oppgangsdører. Nøkkelteknologien skal i første omgang være fungerende på leilighetskompleksenes hoveddør

- Vår ambisjon er å finne en løsning som vi kan skalere på alle våre 234.000 boliger og å bidra til Unlocs vekst også inn i Sverige. Det vil gjøre dette til et av Europas definitivt største smartdørprosjekt, sier Siraj.

Foreløpig skal man teste produktet, og Obos vil ta all kostnad med å

Foreløpig skal man teste produktet, og Obos vil ta all kostnad med å installere teknologien. Det vil bli tilbudt som et komplementært produkt og ikke erstatte de fysiske nøklene.

- Jeg liker litt hårete mål, og målet vårt er at 80 prosent av alle boliger forvaltet av Obos skal bruke Unloc-løsningen i løpet av fem år, sier Siraj.

Kraftig vekst

Appen har siden oppstart vokst fra null til 3500 aktive brukere. Nå skal Obos hjelpe til med distribusjon av produktet, ambisjonen er at veksten skal akselerere.

- Med Obes på laget får vi en helt annen distribusjonskraft enn det vi kunne

klart alene. Vi har en unik teknologi og et svært kompetent team, men Obos hjelper oss med å distribuere løsningen i markedet. Samarbeidet med Obos sikrer oss distribusjon i Norge og etter hvert i Sverige. For oss er dette den desidert viktigste avtalen vi har, sier Riise.

Selskapet er i kraftig vekst og har siden oppstarten sommeren 2017 gått fra to til 14 ansatte.

- De fem millionene hjelper oss til å være aggressive på vekst og mulighet til å ansette flere, ved utgangen forventer vi å bli 20 ansatte og det er bare begynnelsen, sier gründeren.

Verdsatt til 40 millioner

Ved en emisjon i vår var selskapet verdsatt til 40 millioner. Riise mener selskapet har utviklet seg mye siden den gang. Han tror prosjektet kan skyte fart med Obos på eiersiden, men når selskapet skal starte å tjene penger, vet han ikke.

- Vi utvikler en global plattform. Det krever mye kapital for å skape skalerbar teknologi med solid distribusjonskraft. Vi regner ikke med å bli lønnsomme med det første. (Villås-Å)