



GEIR CHRISTIAN KARLSEN (35), PÅL BRÅTHEN (48)

■ **Selskap:**  
Evolution Software

■ **Forretningsidé:**  
Web-basert oppfølging av fravær

■ **Ambisjon:** Prise selskapet til 300 millioner kroner innen fem år og ha de mest fornøyde kundene

# Sparegrisene

– Det er milliarder å spare, og dette er ikke akkurat Nasa-matematikk. Vi skjønner ikke hvorfor ingen har tenkt på dette før, sier Evolution Software-gründerne.

**Sykefraværet i Norge** koster samfunnet 45 milliarder kroner i året.

– Det er bokstavelig talt helt sykt. Bare i landets kommuner, hvor det til sammen jobber 400.000 mennesker, er det 45.000 ansatte som ikke kommer på jobb. Og da snakker jeg om hver eneste dag. Når vi vet at hver sykedag koster rundt 2.000 kroner, og at mange av de syke må erstattes, snakker vi om enorme summer, sier gründer og utviklingsdirektør Geir Christian Karlsen i Evolution Software.

Daglig leder Pål Bråthen fyrer løs:

– **I helse- og omsorgssektoren er det også store utfordringer. Bare i Helse Sør-Øst er det 9.000 personer som ikke kommer på jobb hver eneste dag. Blant dem som jobber med internservice på Rikshospitalet, er sykefraværet på 18 prosent. Helse- og omsorgssektoren har i enkelte kommuner et sykefravær på opptil 23 prosent.**

Det betyr at det på et sykehjem med 150 ansatte er 30 personer som aldri er på jobb.

– Likevel skal de gamle mates og stelles. Det betyr at sykehjemmet må ty til kortsiktige og dyre løsninger som vikarer fra private byråer. Produktivitetsevinsten ved å få ned sykefraværet er enorm, sier Bråthen.

**Tilfeldighetenes spill**

Karlsen og Bråthen skulle gjerne hatt helseministeren på tomannshånd, og de rister oppgitt på hodet over hvor mange milliarder skatte kroner i besparingspotensial som ligger

i administrasjon og manglende oppfølging av de reelt syke og dem som slett ikke er syke, men likevel ikke kommer på jobb.

Løsningen på problemet, fant Karlsen nærmest ved en tilfeldighet da hans far skulle styre en omstillingsprosess i Nortura:

– Jeg så tilfeldigvis bort på pc-skjermen til pappa. Han klødde seg i hodet og påsto at han ikke hadde kontroll i det hele tatt. Jeg lurte på hvorfor han hadde valgt å gjøre det slik, og så endte jeg opp med å hjelpe ham.

Den tidligere hockeysplilleren har god greie på både økonomi og IT, fordi han etter å ha blitt skadet, hoppet på studiekarusellen. Han startet IT-selskapet WebComputing, og da Nortura-prosjektet var oppe å gå, ville tilfeldighetene ha det til at han skulle møte makker Pål Bråthen. I 2006 var selskapet Evolution Software en realitet.

– Jeg traff en tidligere lærer på et fly. Han lurte på hva jeg gjorde, og vi spiste lunsj sammen. Så matchet han meg med Geir. Jeg så med én gang hva produktet gjorde og potensialet i dette, sier Bråthen.

**Bråthen er ikke ukjent med oppstart av nye selskaper. Han har bygget opp Alpharma i Asia, vært konserndirektør i Tomra og bygget opp deres virksomhet i Japan og videreutviklet Tyskland, vært innom Photocure og en rekke andre selskaper. Han har også hatt et titalls styreverv.**

– Jeg har hele tiden jobbet med å bygge opp og videreutvikle enheter i store selskaper. For-

skjellen fra tidligere og nå, er at vi ikke har en rik onkel, sier Bråthen.

**Løsningen**

Produktet de to gründerne snakker om heter Gips, og er internettbasert verktøy for ledere med personalansvar. Det er lovpålagt at norske bedrifter skal ha en individuell handlingsplan, og Gips er et enkelt oppfølgingssystem med en ekstremt lav brukerterskel. I så måte skiller det seg ut fra konkurrerende løsninger som er spunnet ut fra tungroddede lønns- og regnskapssystemer.

– Verktøyet letter arbeidsdagen til personer med personalansvar. Det synliggjør fraværshistorikk og hvilke tiltak som er gjort og skal gjøres. Det fører også til at de ansatte føler seg sett, og mange blir glade fordi lederen snakker med dem. De er ikke lenger en usynlig ansatt, sier Karlsen.

– *Er ikke de ansatte redde for å bli overvåket?*

– Vi lagrer ingen sensitive data. Tilbakemeldingene så langt, er at de ansatte slett ikke føler seg overvåket, men at de får den oppfølgingen de faktisk har krav på. Hos Nortura har medarbeidertilfredsheten gått opp etter at dette oppfølgingssystemet ble innført, sier utviklingsdirektøren.

– *Har systemet avdekket mye skulk og annet suspekt fravær?*

– Ja. En ansatt som var borte tre av fire fredager hver måned, fikk et forklaringsproblem. Da lederen ga ham rapporten som viste



INTERNETT-DOKTORENE: Pål Bråthen (t.v) og Geir Christian

mønsteret, måtte han innrømme at han ofte var på fisketur, sier Bråthen.

– Det er også mange som ringer til sin arbeidsgiver og sier at de er hjemme med sykt barn. I systemet har vi lagt inn fødselsår på barna til de ansatte, og det grelleste eksempelet vi har hørt om, var en som måtte være hjemme med et «barn» på 43 år, supplerer Karlsen.

Likevel er ikke dette oppfølgingssystemet nok til å få ned sykefraværet. Bruken må involvere både lederne, tillitsvalgte og de ansatte, og de må forandre atferd. Og ifølge gründerne vil også de som faktisk er på jobb, ha nytte av verktøyet:

– Ved en god oppfølging, blir både le-

” **En ansatt som var borte tre av fire fredager hver måned, fikk et forklaringsproblem**

■ **Finansiering:** 10 mill. fra Hauge Eiendom i 2007, Ansatte, egne sparepenger og venner inn med 2,4 mill.

■ **Investorer:** Hauge Eiendom (34 prosent), Geir Karlsen og Kenneth Jensen (25 prosent), Pål Bråthen (9 prosent)



Karlsen skal gjøre det enkelt for bedrifter å redusere fraværet og spare milliardbeløp hvert år.

FOTO: EIVIND YGGESETH

derne og de ansatte mer produktive, sier Bråthen.

#### Ja, det virker

Prisen på verktøyet er avhengig av antall brukere og størrelsen på bedriften, men regn med rundt 500 kroner per ansatt per år.

– Har dere noen eksempler på at det virker?

– En av våre kunder investerte en halv million kroner og én dag i opplæring for hver av lederne. På ett år hadde sykefraværet blant de 400 ansatte gått ned med 2,1 prosentpoeng. De sparte rundt 5,5 millioner kroner på ett år. I tillegg fikk de effektivitetsgevinsten, sier Karlsen.

#### Litt dumt og litt lurt

De to Evolution Software-herrene snakker

som om de kan redde norsk økonomi, men innrømmer at det ikke er like lett i praksis som i teorien:

– Et slikt verktøy burde vært i alle bedrifter, men det er det ikke. Vi har nok vært litt for optimistiske med hensyn til hvor lang tid mange bruker på å ta beslutninger. Det er tre år siden jeg traff Geir, og vi har selvfølgelig behov for investorer og flere ansatte. Det er overraskende at ikke flere investorer har sett mulighetene litt raskere, sier Bråthen, som sier at det dummeste de har gjort, nettopp er å være litt for lite edruelige med tidsbruken.

– Men det lureste vi har gjort, er å skjønne at en gründer ikke kan gjøre alt selv. Man må dele for å få. Som gründer er det nok det som

sitter lengst inne. Du må gi fra deg eierandeler og kunnskap for å kunne bygge noe. Det har jeg gjort, sier Karlsen og sender Bråthen et megetsigende blikk.

#### Hårete mål

– Blir dere rike av Gips?

– Vi omsatte i fjor for like under 3 millioner kroner, mens vi brant av 5. Det var helt etter planen. Målet er en omsetning på 50 millioner kroner om fem år. Markedet er enormt, både i privat og offentlig sektor, sier Bråthen.

– Men for oss er aksjeverdien og nye kunder viktigere enn omsetningen. Vi har et mål om at selskapet skal være verdt 300 millioner kroner. Nå har vi 60 millioner innen rekke-

vidde, sier Karlsen.

– Du er ikke litt vel optimistisk nå?

– Absolutt ikke. Samtidig er det viktig å ha noe å strekke seg etter, sier hjernen bak produktet.

Bråthen nikker seg enig:

– Det som avgjør om en nysatsing blir suksess eller fiasko, er lysten til å lykkes med noe og få det til. Jeg sier ofte til speilet at dette skal jeg f... meg lykkes med!

Da han får summet seg litt, nærmest tenker han høyt:

– Tenk hva som skjer hvis vi klarer å redusere fraværet i kommunesektoren med ett prosentpoeng. Da snakker vi om 2,2 milliarder kroner spart. Jeg kan ikke fatte at ikke alle ser dette.

**HILDE ORELD**  
HILDE.ORELD@FINANSAVISEN.NO

” **Det er bokstavelig talt helt sykt**