

Fra paragrafer til **litemål**

Noen ganger tar livet helt uventede veier. Trine Sandberg hadde en trygg og spennende jobb som jurist og ingen planer om å bli gründer. I dag har hun sagt opp jobben, driver en millionbedrift og har bøker som konsekvent havner på bestselgerlistene. Hva skjedde egentlig med damen som er Norges mest populære matblogger? Og hva kan hennes gründerkap lære oss?

TEKST: INGER LISE KONTOCHRISTOS | FOTO: PRIVAT OG ISTOCK.COM

Min vei er nok annerledes enn mange andre gründerere. Jeg har aldri hatt noen drøm eller mål om å bli gründer. Jeg var ansatt som seniorrådgiver i Utdanningsdirektoratet og jobbet med personvern. Jobben var både spennende, utfordrende og variert, og jeg trivdes veldig godt. Samtidig har jeg alltid vært glad i å lage mat. Jeg samlet oppskrifter til eget bruk, og venner og familie ba meg ofte om tips og råd.

Den spede starten

– For ni år siden kom jeg over en matblogg. Det hadde jeg aldri sett før, men tenkte at dette kunne være en god måte å ta vare på oppskriftene mine på,

og gjøre dem tilgjengelig for familie og venner på en praktisk måte. Jeg ante ikke helt hvordan det fungerte, men la ut oppskrifter fortløpende. Så begynte jeg å få tilbakemeldinger i kommentarfeltet, og da skjønnte jeg at det var en verden der ute, og at flere andre, helt ukjente, hadde begynt å bruke oppskriftene mine. Jeg begynte å gjøre det om til en hobby, jobbet litt mer strukturert med oppskriftene og bildene jeg tok. Men det var aldri i mine vildeste fantasier at det skulle bli stort.

Faktisk hadde Sandberg så liten intensjon om å bli lagt merke til, at hun bare gikk under fornavnet "Trine", hadde ingen bilder eller kontaktinformasjon på bloggen, og journalister måtte gå

omveier for å finne henne. Så begynte hun å få henvendelser fra kommersielle aktører, og hobbyen ballet på seg. I 2011 tok hun et valg.

– Jeg begynte å få litt utgifter på denne bloggen, og bestemte meg for å åpne opp for annonsører. Bloggen ble pusset opp litt og ble mer brukervennlig. Tilbakemeldingene var veldig gode, og besøkstallene økte. Folk begynte å spørre etter kokebok, men det hadde jeg jo aldeles ikke tid til, jeg var jo småbarnsmor i tillegg til full jobb som jurist. Men i bakhodet begynte en plan å ta form, for jeg ville jo så gjerne dele oppskriftene mine med flest mulig og hjelpe dem å lage god hverdagsmat fra



Min vei er nok annerledes enn mange andre gründerere. Jeg har aldri hatt noen drøm eller mål om å bli gründer.



grunnen av. Jeg begynte å jobbe mer effektivt med annonsører for å danne meg et økonomisk grunnlag, og tok kontakt med Cappelen Damm. Da jeg hadde fått en avtale med dem, søkte jeg 50 prosent permisjon fra juristjobben, og jeg begynte å jobbe aktivt med kokeboka i tillegg til regelmessige oppdateringer av bloggen.

Trines første kokebok

– Trines Mat kom ut i august 2013, og havnet umiddelbart på bestselgerlista. Den ble den mest solgte kokeboka det året. I fjor, to år etter at den kom, var det bare to av Jojo Moyes bøker som solgte bedre enn den totalt i Norge. For å si det slik: det ble mer enn 50 prosent jobbing med bloggen og boka. Jeg skjønnte at jeg måtte ta enda flere grep, og tok 100 prosent permisjon. Bok nummer to kom i fjor, og ble den mest solgte kokeboka. Det var veldig overraskende at så mange ville ha denne boka, siden 60 til 70 prosent av rettene også finnes på bloggen. Men jeg legger bare ut det jeg liker, står helt og fullt bak det jeg lager. Og så er det noe med at en kokebok er mye hyggeligere å bli i og bruke på kjøkkenet enn skjermen på en maskin.

Ofte hører man gründerhistorier der folk har satsset hus, heim og katt for å klare å nå målet om å drive sin egen bedrift, og mantraet er at man må tørre å ta risiko, ta sjanser, våge, hoppe i det og aldri gi seg. For det er hardt, det er blodslit og man må regne med at det tar lang tid for man tjener penger. Men Sandberg har



Driver du blogg eller informasjonspublisering, vær ryddig i forhold til hva du anbefaler, og merk tydelig det som er sponset innhold/reklame.



sluppet å krysse av på noen av punktene på denne listen. Hun har faktisk helt motsatt erfaring.

– Jeg gikk gradvis inn i det, i og med at jeg var i permisjon fra jobben. Jeg kunne gå tilbake til jobben hvis jeg ikke lyktes, og jeg slapp økonomiske utfordringer. Jeg var i den heldige situasjonen at jeg tjente mer enn halve lønna på bloggen mens jeg var i permisjon. Da jeg gikk ut i 100 prosent permisjon, tok jeg heller ikke den største sjansen – boka mi solgte allerede veldig godt, så det var et naturlig valg. Da jeg til slutt sa opp jobben, var det med trygg grunn under beina.

Suksessens utfordringer

– Det som har vært utfordrende, har vært at det har vært ekstremt mye jobbing ved å kombinere det på denne måten. Jeg hadde aldri fri. Men jeg holder på med det jeg gjør fordi det er morsomt, og det gjør jeg fortsatt. Det tror jeg er nøkkelen, for fridager har vært en sjeldenhet. Med 50 til 100 e-poster, meldinger og henvendelser hver eneste dag ville jeg vært bakpå etter bare én fridag.

Men Sandberg påpeker at livet lærer deg at du også må ta vare på deg selv og din egen velvære, ellers holder du ikke i lengden. Derfor har hun tatt noen grep for å få en bedre arbeidssituasjon.

Matverksted og avlastning

– Før hadde jeg folk i mitt private hjem hele tiden, både journalister, kamerafolk og samarbeidspartnere. Alt foregikk på kjøkkenbenken – møter, fotografering,





Noe av det første mange gründere gjør når de får bedre økonomi i firmaet, er å skaffe seg hjelp.

matlagingen. Utstyret jeg brukte til å lage mat og ta bilder holdt også på å ta fullstendig overhånd. Derfor innredet jeg matverksted i sokkeletasjen, her har jeg også fotostudio og møterom. Fordelen er at jeg kan lukke døren og gå hjem fra jobb, og at jeg skjærer privatlivet mitt i enda større grad. Nå lager jeg heller ikke bloggmat i helgene, slik jeg gjorde før, og skiller i noe større grad mellom jobb og fritid, men det blir fortsatt litt jobbing foran macen i helgene.

Noe av det første mange gründere gjør når de får bedre økonomi i firmaet, er å skaffe seg hjelp. Startfasen er jo som kjent ekstra intens, der man gjerne har alle hattene i firmaet på selv, og man ser frem til å få litt avlastning på enkelte områder. Men også her går Sandberg en litt annen vei.

– Jeg er eneste ansatt i firmaet, og bortsett fra hjelp til regnskap, samt at jeg samarbeider med et salgsselskap som tar seg av annonser og konseptutvikling på bloggen (jeg forvalter en god del av dette selv også), og at jeg får hjelp til filming og drift av YouTube-kanalen, gjør jeg alt selv, fra å besvare e-poster, kommentarer i alle sosiale medier jeg er aktiv i, og drive markedsføring til å lage maten fra bunn, style den, ta bilder og rydde opp etterpå. Mange rister på hodet og mener at jeg ikke lenger trenger å ta bilder, blant annet, det kan jeg jo leie inn

profesjonelle fotografer til for eksempel bøkene mine nå som det går så godt. Men - jeg legger så mye av meg selv og min personlighet i det jeg driver med, og da må jeg også gjøre disse tingene selv. Målet mitt er ikke at det skal være proffest mulig, men at det tvert i mot ikke skal være mer fancy enn det trenger å være. Blir det for proft, så mister det litt av sjarmen ved å være matblogger.

Da bloggen knelte

På spørsmål om noe har kommet overraskende på i løpet av denne gründerreisen, så svarer juristen Sandberg raskt nei. Det meste har vært planlagt og tilrettelagt, akkurat slik hun ville ha det. Når hun får tenkt seg litt om, husker hun likevel et par ganger bloggen gikk ned - akkurat på verst tenkelig tidspunkt. Den ene gangen var hun på vei på ferie, den andre gangen sto hun midt i nyttårsmiddagen.

– Jeg var på vei til Hellas og hadde planlagt alt, lagt inn blogginnlegg på automatisk publisering og ordnet alt det praktiske klart. Etter lange perioder med jobbing dag og natt, gledet jeg meg til endelig å ta litt fri. Da vi var på vei til flyplassen, gikk bloggen ned. Vel fremme, da jeg slo på mobilen, strømmet det inn telefoner og mailer med én gang fra leserne om når bloggen ville være oppe igjen. De hadde kjøpt

ingredienser, sto på kjøkkenet og trengte oppskriftene nå.

Så da måtte jeg maile oppskrifter og styre på få å få opp bloggen igjen - dette var da jeg ennå ikke hadde tatt meg råd til 24/7-serviceavtale på driften av den. De første feriedagene gikk med til å maile... Den andre gangen bloggen gikk ned, var ettermiddagen en nyttårsaften - det var stor pågang akkurat siden mange brukte kal-kunoppskrifter på bloggen. Det ble løst det også, men en 24/7-avtale var noe av det første jeg tok meg råd til!

– Jeg ble også ganske overrasket over at jeg har fått så mye oppmerksomhet og at bøkene har blitt bestselgere. Jeg har samlet på kokebøker i mange år og er veldig glad i dem. At jeg skulle gi ut to kokebøker selv og se dem på toppen av listene, er litt sånn klyp meg i armen. At det skulle bli så stort. Jeg er veldig privat av meg, og maten har hele tiden hovedfokus. Jeg takker nei til veldig mye som jeg føler går på meg som person.

Men selv om Sandberg er Norges mest populære matblogger og nyter stor suksess, har hun ikke tenkt å gi seg med det. Fremover står både viderejobbing med YouTube-kanalen, redesign og modernisering av bloggen og en ny bok på trappene. Altså ingen fare for at direktoratet får tilbake denne juristen med det første... ❖

Sandbergs gode råd til andre gründerspirer:

• **Ta det gradvis** om du kan. Jeg er heldig at jeg sluppet å ta feil valg fordi jeg trengte pengene.

• **Så er det viktig** at du er deg selv i det du gjør. Vær ekte, og vær tro mot konseptet ditt. Ikke la deg friste av alt. Jeg har sagt nei til veldig mye jeg føler jeg ikke kan stå inne for. For eksempel takket jeg nei til en stor kampanje for Melange. Alle mine lesere vet jeg kun bruker smør. Det ville blitt feil om jeg plutselig skulle begynne å anbefale margarin på bloggen min. Jeg vet flere matbloggere som gikk fra å bruke smør til å bruke margarin i samme periode som jeg takket nei, for å si det slik. Jeg har også takket nei til alt som ligner ferdigmat, fordi jeg lager alt fra grunnen av. Og dette vet leserne mine.

• **Du må bygge** en merkevare, og det gjør du ved å ha et konsept som folk kjenner igjen. Driver du blogg eller informasjonspublisering, vær ryddig i forhold til hva du anbefaler, og merk tydelig det som er sponset innhold/reklame. Leserne må hele tiden vite hvor de har deg. Anbefal bare noe du kan stå for selv. En gang hadde jeg testet en stekepanne fra en kjendiskokk over lang tid, og prosjektet var nesten helt i boks - det manglet bare litt finpusning på teksten før publisering. Men pannen ble stygg over tid, og krevde spesielt vedlikehold, og jeg valgte å ikke promotere den selv om jeg hadde lagt ned mye arbeid allerede. Det har økt min markedsverdi at jeg ikke tar på meg hva som helst, og gitt meg troverdighet i reklamebransjen.