**Seravi – informationen du inte vill vara utan**
Allt började med att inget vatten kom, varken i toaletten eller ur vattenkranen. Eftersom John-Fredrik och hans hustru hade missat en lapp i brevlådan blev de helt tagna på sängen. Barnen hade just drabbats av vinterkräksjuka, så timingen kunde ha varit bättre. Men incidenten ledde också till något gott – idén om en app för ickekommersiella meddelanden föddes där och då. Seravi är en lösning på en allt större utmaning – att nå ut med viktig samhällsinformation till dem som behöver den.

I ett alltmer fragmenterat medielandskap tar det dagar att nå fram med ett budskap. Varken hemsidor, sociala medier, radio eller TV erbjuder den snabbhet och räckvidd som krävs när exempelvis en olycka är framme. En sak har dock de allra flesta medborgarna gemensamt – en mobiltelefon. Kunde man enkelt nå ut via den, skulle problemet vara löst.

– Seravi är en app som fungerar som en opartisk kanal för viktig information. Det är du själv som bestämmer precis vilken information du vill ha, berättar grundaren John-Fredrik Wright.

Det tog några år innan John-Fredrik var redo att förverkliga idén som började med det avstängda vattnet. För två år sedan börjande han ta in offerter för den tekniska utvecklingen och krokade arm med den grafiska formgivaren Mattias Björk, som också gick in som delägare. I mars är Seravi klar för lansering. I stort sett samtidigt inleds pilotprojekt med aktörer från olika branscher.

– Vi kommer att driva ett pilotprojekt tillsammans med en kommun, ett fastighetsbolag och ett transportbolag med start under våren. Det kommer att ge oss goda insikter i vad som fungerar och vad vi behöver förbättra.

Seravi kommer att vara gratis för alla privatpersoner. De betalande kunderna är de som vill nå ut med informationen, exempelvis kommuner, polisen, MSB och fastighetsbolag.
– Vi riktar oss även till exempelvis föreningar och privata företag. Men Seravi får bara användas för spridning av relevant ickekommersiell information, aldrig i marknadsföringssyfte.

​Sedan ett par månader tillbaka är Servi knutet till Inkubera.
​​– Jag har haft nytta av Inkubera på flera sätt, berättar John-Fredrik. Min affärscoach, Tony Cornelius, är mycket värdefull både när det gäller att bolla idéer, men har också tagit upp viktiga aspekter kring bolaget som jag inte tänkt på. Inkubera hjälper mig också med kapitalanskaffning, vilket är viktigt för vår planerade tillväxt. Dessutom öppnar Inkubera-namnet dörrar. Att vara en del av Inkubera gör det helt enkelt lättare att boka säljmöten.

John-Fredrik har stora förhoppningar på Seravi.
– I år vill vi etablera oss i Sverige och få över 10 kommuner och 50 privata aktörer som betalande kunder. På sikt vill vi nå ut i hela världen med Seravi – ett internationellt heltäckande ekosystem för den information man inte vill vara utan.