



RELATION BESÖKER

# VERKLIGHETENS DRAKNÄSTE

TEXT: KRISTINA TILVEMO. FOTO: ALEX&MARTIN

Affärsmäklandet har bytt karaktär. Från att tidigare ha gått via banken i form av sedvanligt lån, sker allt fler affärer direkt mellan entreprenörer och hugade affärsänglar. Relation fick följa med bakom dörrarna på Connect Uppsala, där en av årets investerardagar höjde pulsen. ➔

TEMA: FRAMTIDSKARRIÄR - *VERKLIGHETENS DRAKNÄSTE*

---



Spänd förväntan. Mikael Lindeberg, JonDeTech, Pierre Alwani, Pizza Automaten, Anders Land och Thomas Karlsson, Advant Nutrition.



**F**OKUSERAT LUGN RÅDER vid det höga bordet på Grant Thornton. Två män småpratar koncentrerat och antecknar innan de tittar upp och hejar. Bakom ekdörren till höger avslutas just föreläsningen – Fallen Angels – inför en kort paus. Därefter dagens klo: Tre entreprenörer, som var och en ska pitcha sin affärsidé inför 20-talet inbjudna affärsänglar.

– Det är lite som första skoldagen, en aning nervöst, fast jag har stått på scen tidigare. Och man får inte direkt stryk om man gör bort sig, säger Pierre Almani som tillsammans med Mehdi Akbarin inom en halvtimme ska ge åhörarna lust nog att satsa närmare tre miljoner kronor i startkapital på en rykande färsk pi««automat.

Han är inte helt olik en investerare själv, i mörk kostym och bakåtkammat hår. Det visar sig mycket riktigt att Pierre Almani varit med i liknande sammanhang tidigare och för närvarande sitter han med en handfull olika affärsidéer i egenskap av kreativt bollplank.

#### KONTAKT MED PENNINGSTINNA FINANSIÄRER

Tillsammans med partnern Mehdi Akbarin ingår Pierre Almani i ett av dagens uppstickarföretag, som genom Connect Uppsala fått chansen att komma i kontakt med penningstinna finansierare. Trenden, som fått publikt genomslag tack vare SVT:s Draknästet, har vuxit lavinartat de senaste åren, även om fenomenet förekommit tidigare, förklarar Connect Uppsalas vd Virginie Delporte när hon en stund senare uppenbarar sig tillsammans med resten av åhörarna.

– Internationellt är det inte nytt men i Sverige har den här typen av möten ökat. Delvis beror det nog på en fallande aktiemarknad, man söker andra investeringsmöjligheter där man har chans att påverka. Men framför allt finns en helt annan politisk acceptans än tidigare. Från att det har varit fullt att prata om pengar har det plötsligt blivit hett, till och med coolt, att vara entreprenör.

Onekligen. För i mängden av traditionella utbildningar flockas entreprenörskolor, UF-företag, inkubationsföretag och allsköns utmärkelser för innovativa idéer. Under hösten genomfördes i Uppsala inspirationsdagen Business by ME i syfte att inspirera och koppla ihop nya entreprenörer med gamla. Från att för några år sedan ha vilat på stadiga elefanter som Ericsson, Saab och ABB är det i dag gasellföretagen som ska leda Sverige vidare framåt. Det vill säga nabbväxarna, som alla kännetecknas av stark tillväxt och förmågan att anpassa sig efter skiftande omvärldsfaktorer.

– På Connect har vi något vi kallar Språngbrädeprocessen, där intressanta affärsidéer får en preliminär bedömning och anpassad coachning. Det är mycket att tänka på som ny entreprenör, hur man skyddar sin affärsidé, vad det innebär att få →

---

**”DET ÄR LITE SOM FÖRSTA SKOLDAGEN, EN ANING NERVÖST, FAST JAG HAR STÅTT PÅ SCEN TIDIGARE.”**

**PIERRE ALMANI, SÖKER STÖD FÖR SIN NYA AFFÄRSIDÉ**

---

”FRÅN ATT DET HAR VARIT FULT ATT PRATA OM PENGAR HAR DET PLÖTSLIGT BLIVIT HETT, TILL OCH MED COOLT, ATT VARA ENTREPRENÖR.”

VIRGINIE DELPORTE, VD CONNECT UPPSALA

in en ny ledamot i styrelsen och andra liknande frågor som kan bli aktuella. Dessutom kollar vi att de har en genomtänkt tillväxtstrategi, berättar Virginie Delporte.

Ofta får hon mejl från folk som vill presentera en affärsidé, men Connect letar även aktivt och får tips om tillväxtföretag via tidningar och nätverk, Almi eller sitt engagemang i UIC, Uppsala Innovation Centre.

### MESTADELS MÄN I KOSTYM

Virginie Delporte upptäcker en adept i folkmassan och skyndar fram för att krama om och kolla läget. Stämningen är uppsluppen och förväntansfull, nya siffror väntar på att granskas och rannsakas av majoriteten kostymer.

För det är mestadels män, förklarar Mikael Palm på Grant Thornton. Gamla förvärvade pengar som ofta möter en helt ny nisch i en okänd bransch.

– Många gånger har man haft företag själv och kanske lyckats samla ihop kapital. Samtidigt finns lusten att vara med i leken kvar. Det vi kan göra är att tydliggöra affärsidén och skapa möten så att entreprenören och investeraren förstår varandras kompetenser, säger han med en nick mot skaran som på nytt dras mot det gräpräglade åhörarrummet.

En kvart senare står entreprenören Anders Land från Advant Nutrition vid podiet med stadigt knäppta händer och breda ben. Rösten är stark och tempot relativt högt när han berättar om näringsstillskottet som fått en helt annan ingång på marknaden och en mängd välkända ambassadörer.

Bild efter bild med rappa redogörelser för säljkanaler, referenser, målgrupper och upphovsmän. Vasaloppsvinnaren Daniel Tynell flimrar förbi, tillsammans med Carl Lewis och före detta landslagsskidåkaren Peter Larsson. Styrelseledamöter och ägare, resultat så långt.

### KRONOR OCH ÖREN MEST INTRESSANT

När powerpointskärmen visar uppskattat marknadsvärde i miljarder kronor hettar det till i rummet. Ryggar sträcks och harklingarna tilltar, här och var viftas spänt med välputsade skor. Samma sak under följande två presentationer, med pi««automaten på licens från Italien och de infraröda sensorerna från JonDeTech. Så fort det börjar handla om kronor och ören visar kroppsspråket med all tydlighet att detta vill man veta mer om.

Varje pass avslutas med kort signal för break. Virginie Delporte ställer sig och styr upp, tackar för presentationen och delegerar vant och rättvist frågorna mellan uppsträckta händer. Mannen närmast smyger upp en Ipad där han googlar företaget och kollar styrelsens sammansättning under lågt mummel med bänkgrannen. På ett block några stolar bort har någon skrivit 25 mkr och strukit under.

Frågorna haglar i rummet. Hur är det med exklusiviteten? Patenterad substans? Hur ser det ut där produkten redan lanserats? Berätta om ägarbilden? Time-to-market? När räknar ni med break-even? Kunder i dagsläget? Konkurrens?

Sakliga svar och redogörelser, nya följdfrågor, en kvinna i röd dräkt närmast väggen knattrar snabbt på sin laptop. Så småningom klarnar bilden och samlingen avrundas för lunchmingel, och möjligheten till närmare djupfrågor. →



Bengt Falk och Björn Berg diskuterar under en paus.

Pierre Almani ska ge åhörarna  
lust att satsa tre miljoner på  
en pizzaautomat.

”DET VIKTIGASTE ÄR ATT DU INTE FÅR VARA KÄR I PENGARNA. HAR DU VÄL SATSAT SÅ ÄR DET KALLE ANKA-PENGAR.”

BJÖRN BERG, STYRELSELEDAMOT I PÅAB OCH AFFÄRS COACH PÅ UIC



### MÅSTE BRINNA FÖR IDÉN

Vid ett av hörnborden står Björn Berg, en av styrelseledamöterna i Pääb, Professionell ägarstyrning AB, och affärscoach på UIC, som även driver egna konsultföretaget Protens. Han försöker hinna gå på åtminstone hälften av Connect Uppsalas investerarluncher. Den här dagen var intrycket blandat, konstaterar han över tallriken med couscoussallad och kycklingspett.

– Presentationen är viktig, men inte avgörande. Entreprenören måste vara säljande och ha ett engagemang, du måste brinna för

idén. Dessutom är teamet med personerna bakom jätteviktigt, säger han och får instämmande nickar av mannen i kostym till vänster.

Avgörande för att väcka investerarnas intresse är personerna bakom, trovärdigheten och engagemanget. Man måste helt enkelt kunna visa att man kan styra skutan.

– I dag sker så mycket i omvärlden att du måste kunna hantera förändringar och visa säkerhet. En ny produkt, ny kund och ny marknad är lika med no no, det funkar inte. Två av tre parametrar måste vara satta, förklarar han entusiastiskt och konstaterar att det var något som pi««akillarna lyckades med.

Vid sidan av USP:en, the Unique Selling Proposition, är kunskapen om företagets värde och olika omvärldsfaktorer viktig. Dessutom bör det inte finnas för många ägare inblandade eftersom det kan försvåra snabba beslut, förklarar Björn Berg som har flera år av chefspositioner och företagsledning på bland annat Amersham Biosciences bakom sig. Själv går han hem och surfar efter investeringsmötet. Kollar styrelsesammansättning, branscher, omvärldsfaktorer och annat som ger en bild av läget och möjligheten till bra analys.

*ad är det som triggas dig att gå in?*

– Det roliga är att göra lyckade investeringar och hjälpa någon att få in kapital och bra nätverk. Det viktigaste är att du inte får vara kär i pengarna. Har du väl satsat så är det Kalle Anka-pengar, du måste

Thomas Karlsson kan visa uppskattat marknadsvärde i miljarder för Advant Nutrition.





Virginie Delporte är vd för Connect Uppsala.

våga ta risken och kunna se andras framgång. Samtidigt är det otroligt roligt när de lyckas, när exit till exempel i form av en börsintrot och man kan korka upp champagnen, förklarar Björn Berg.

Lunchen närmar sig sitt slut och minglet avtar. Vid receptionen på Grant Thornton samlas de tre entreprenörerna för att ta i hand och önska varandra lycka till. Affärsänglarna går in till dagens sista pass, en gemensam diskussion där företagen skärskådas, ifrågasätts och bedöms. Nu handlar det bara om att avgöra vilka som är värda sin investering, om USP:en är tillräckligt stark och vilka finansärer som i så fall vill gå ihop och satsa. För kanske har tre nya entreprenörer fått klartecken – och kapital nog att växa vidare. ☪

#### KORT OM CONNECT

Connect är Sveriges största nätverk och ideella organisation för den som vill utveckla och ta sitt företag ett steg vidare, genom att skapa kontakter med experter från näringslivet som via coaching hjälper till att paketera idén och hitta rätt fokus. Connect bildades i Silicon Valley, San Diego och kom till Uppsala 1999 via Uppsvenska Handelskammaren. I dag finns organisationen i Uppsala, Stockholm, Göteborg, Umeå, Kalmar och Lund. I Uppsala väljs årligen ett tjugotal tillväxtföretag ut för att delta i Språngbrädeprocessen, och får därmed möjlighet att presentera sitt bolag inför Connect Uppsalas nätverk av affärsänglar.



– Två av uppsalans investerare förklarar.

#### BENGT ÅGERUP, GRUNDARE AV Q-MED OCH VD FÖR NXT2B.

. *ad söker du som investerare när du ör om en n affärsid ?*  
– Hur, när och efter hur stor investering man kan tjäna pengar på idén. Nxt2b har inga krav annat än att kunna avveckla ägandet när vårt uppdrag är slutfört, vilket vanligen innebär en lönsam utvecklad verksamhet.

. *Hur vet du vad som är en bra id o vad får dig att gå in?*  
– Att personen är trovärdig. Det vill säga historiskt har levererat mot sina utfästelser och har objektiv kompetens som utbildning och/eller erfarenhet inom föreslaget projektområde.



#### TOMAS SONESSON, TIDIGARE VD PÅ GALLERIX, GRUNDARE AV FUNTIONALL GROUP.

. *ad driver dig att gå in i företag o älpa dem både finansiellt o som bollplank?*

– Jag går i princip inte in med pengar utan bidrar med idéer, strategier, struktur, styrelsearbete och engagemang kopplat till min erfarenhet som entreprenör. Känslan av att se en entreprenör bygga sitt företag, skapa tillväxt, utvecklas och bli framgångsrikt är min drivkraft. Detta kan jag göra både i eget företag eller bidra i företag jag inte har ägarintressen i. Att kunna bidra med kompetens kan ofta – inte alltid – vara att föredra framför pengar. Kompetens utvecklar bolaget både på kort och lång sikt medan pengar har en tendens att skapa en falsk trygghet, minska drivkraften och är dessutom lätt att förbruka.

. *Hur vet du vad som är en bra id o vad söker du som investerare?*  
– Visst är affärsidén viktig, men det allra viktigaste är entreprenörens drivkraft. Förutom drivkraften är möjligheten att nå lönsamhet inom rimlig tid viktig. Det måste finnas en väl genomtänkt modell för hur intäkterna skall skapas, och att man identifierat och testat produkten eller tjänsten på den tilltänkta kunden, i skarpt läge. Jag letar med andra ord inte efter idéer utan efter drivna och företagssamma människor. Människor som vill bygga något bestående och känner att byggandet av företaget är en spännande resa med massor av både roliga och tuffa utmaningar. Det är dem man skall satsa på!

