

Qliktechs chef blir aktiv riskkapitalist

Mjukvaruföretaget Qliktechs tidigare vd Måns Hultman startar en riskkapitalfond tillsammans med tre av sina tidigare kollegor.

Affärsidén är att vara mycket mer operativ i portföljbolagen än andra fonder och riskkapitalister.

Den nya fonden Zobito startar med ett kapital på 50 miljoner dollar, motsvarande 330 miljoner kronor. 80 Mkr kommer från grundarna och resten ska tas in från externa investerare. Grundaren Måns Hultman säger att man medvetet har en mindre fond än de stora riskkapitalisterna.

"Vi ska inte gå in som största investerare i bolagen. För oss kommer en normal investering att vara mellan 5 miljoner och 25 miljoner kronor", säger han.

"Vår styrka är att vi kan gå in operativt i företagen och hjälpa dem att hitta processer så att de kan växa."

En kontinuerlig process

De flesta riskkapitalbolag brukar berömma sig av att vara engagerade i portföljbolagen och tillföra värdefull kompetens. Men enligt Måns Hultman görs merparten av det arbetet på fyra timmar långa styrelsemöten max åtta gånger per år.

"Det räcker inte. Det räcker inte ens att ha ett strategimöte under en halv dag och gå igenom hur säljprocesserna kan förbättras. Du måste arbeta kontinuerligt med företagen."

Måns Hultman var vd och ordförande för Qliktech, som utvecklade mjukvara för affärsanalys, mellan åren 2004 och 2009. Bolaget växte då från en försäljning på cirka 15 Mkr till över 1 miljard kronor.

Med sig har han bland andra Magnus Lindhe, Jonas Nachmansson och Markus Roithmeier, som alla hade

positioner inom företagets säljorganisation.

Den enda i ledningen som inte har arbetat på Qliktech är den tidigare förvaltaren Jens Schröder.

Måns Hultman tar säljprocesser som ett typexempel där han och hans team tänker "ha fingrarna i syltburken".

"I små företag sköter entreprenören allt säljarbete själv. Problemen uppkommer när man anställer fyra fem säljare och de är ute och träffar kunderna med var sin vision och var sitt budskap till kunden. De flesta underskattar vad som krävs för att bygga en effektiv organisation med ett gemensamt mål. Det kan vi hjälpa till med."

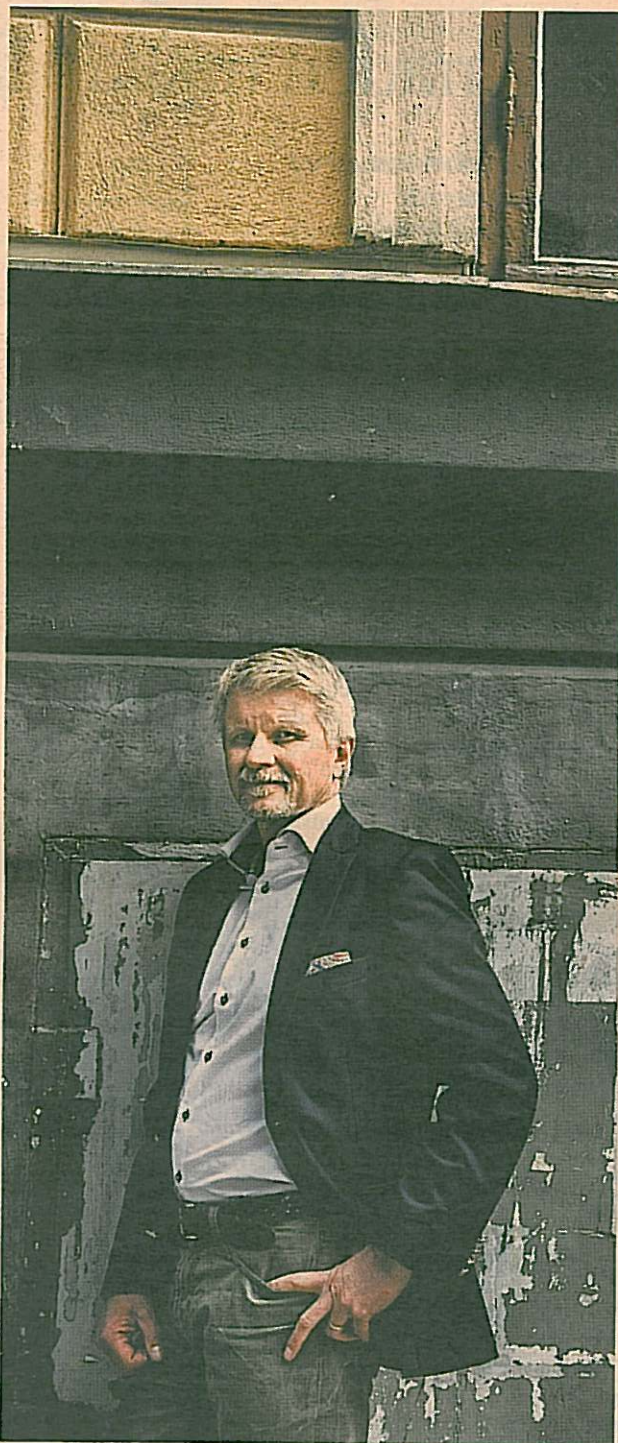
Kräver mycket arbete

Måns Hultman medger att Zobito har en mycket mer arbetskrävande modell än konkurrenterna, och att det sätter ett tak på hur många bolag man kan investera i. Han tror att varje partner kan engagera sig i maximalt tre eller fyra bolag.

"Men allt handlar inte om att maximera inkomsterna för oss delägare. Det finns annat som är viktigt i livet också."

Zobito räknar med att göra sammanlagt 15 investeringar i svenska och europeiska teknikföretag. En av de första är det svenska internetannonseringsföretaget Qwaya, där fonden har gått in med 7 Mkr.

MIKAEL TÖRNWALL
mikael.tornwall@di.se
08-573 652 61



AKTIV ÄGARE. Måns Hultman, tidigare vd och ordförande för Qliktech, tänker ta en aktiv roll i de bolag där riskkapitalfonden Zobito går in. "Du måste arbeta kontinuerligt med företagen", säger han.

FOTO: FILIPERLIND

Världsbanken stöttar svensk doldis

Världsbanken investerar 160 miljoner kronor i det svenska miljöteknikföretaget Flexenclosure tillsammans med Industrifonden och Andra AP-fonden.

Pengarna ska användas för att femdubbla bolagets storlek.

Det är Världsbankens finansinstitut IFC som går in med 80 Mkr i Flexenclosure. Bolaget tillverkar avancerade energilösningar för telekom och it-utrustning i utvecklingsländer.

Bland kunderna finns telekomoperatörer som behöver strömförsörjning till bassta-

tioner i områden med dåliga eller obefintliga elnät.

"IFC har sett att våra produkter passar väldigt väl för att utveckla länder i Afrika och Sydostasien, där tillgången på elström är ett stort problem när man ska bygga ut mobilnät", säger Flexenclosures vd David King.

Förutom IFC investerar statliga industrifonden och andra AP-fonden cirka 40 Mkr var i Flexenclosure. Industrifonden har varit med som delägare i företaget sedan 2007.

"Behovet av effektivare energilösningar för att driva basstationer ökar hela tiden, eftersom utbyggnaden av

näten ofta sker i områden där infrastrukturen är begränsad", säger Industrifondens ansvarige Tore Tolke.

Okänt för de flesta

Flexenclosure är en doldis i den svenska telekomsektorn, men för operatörer och telekomleverantörer är företaget välkänt. I styrelsen sitter bland andra Ericssons tidigare strategichef Torbjörn Nilsson och Tele 2:s förra ordförande Bruce Grant.

Bolaget omsatte förra året drygt 60 Mkr. Det var enligt David King ett svagt år efter att man legat på omkring 100 Mkr de senaste åren. I år

hoppas han nå en försäljning på cirka 200 Mkr.

"Jag tror att det är möjligt för oss att bli ett miljardföretag inom fem år. Men redan under nästa år räknar jag med att vi ska vända resultatet till vinst", säger han.

Flexenclosure har två produktlinjer. Den ena är strömförsörjning för basstationer. De drivs vanligen av solenergi eller vindkraft, där Flexenclosures styrka är ett intelligent styrsystem som minskar behovet av diesel som energikälla med upp till 90 procent. De andra produkterna är prefabricerade datahallar.

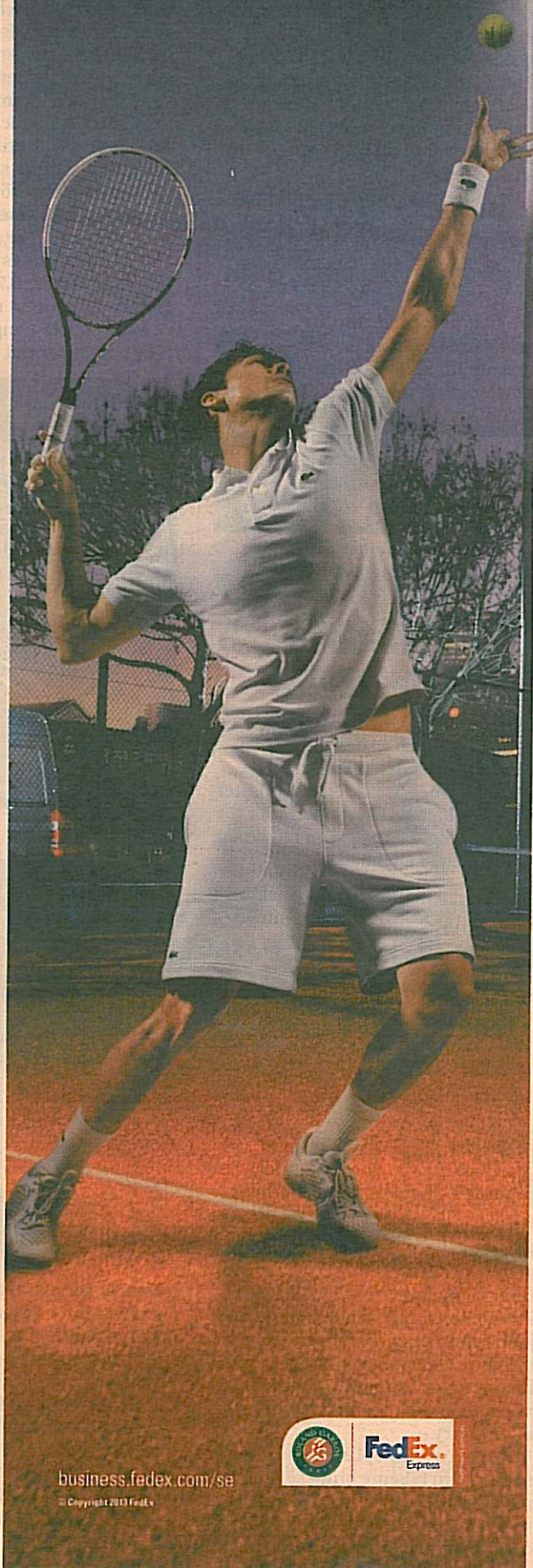
MIKAEL TÖRNWALL

FedEx

FRAMGÅNG

När vissa drömmer
är andra vakna och levererar

SIKTA PÅ VINST



business.fedex.com/se

© Copyright 2013 FedEx



FedEx
Express