



Startar riskkapitalbolag. Söker företag i norra Europa. | 2013-06-13 02:45

"Det finns alltid pengar till bra objekt"

Av Mattias Malmqvist

Nio frågor **Magnus Lindhe, före detta Nordenchef på Qliktech, har tillsammans med flera Qliktech-profiler startat riskkapitalfonden Zobito och letar nu efter it-bolag att investera totalt 300 miljoner kronor i.**

1. Vad är det för bolag ni letar efter?

– **Vi söker** efter företag som jobbar inom mjukvara som riktar sig till företag. Vi som startat det här har en bakgrund inom företagsförsäljning. Konsumentmarknaden är en annan värld.

2. Hur långt ska bolagen ha kommit för att ni ska gå in?

– **Det är** inte primärt riktiga startup-bolag vi letar efter, utan de ska ha kommit en bit på vägen med en kundstock och en omsättning på kanske 20 miljoner kronor. De ska ha 20–30 anställda. Geografiskt letar vi i norra Europa, det vill säga de nordiska länderna, Tyskland, Nederländerna, Belgien och Storbritannien.

3. Ni har varit med om att bygga upp framgångssagan Qliktech, vad mer än pengar kan ni bidra med?

– **Vi ska** inte bara jobba med investeringar, utan också med den operativa delen. Att jobba i styrelsen är ett sätt, men man kan också jobba i konkreta projekt. Se till så att bolagen inte begår de misstag vi gjorde med Qliktech.

4. Vad är det för misstag?

– **Ofta är** entreprenörsbolag väldigt inriktade på sin teknik, men måste jobba mer med sälj och marknadsföring. Hur får vi tag på nya kunder? Vad ska vi säga till kunderna? En annan viktig sak som man tenderar att glömma handlar om kultur och värderingar. Vi har lärt oss från Qliktech hur otroligt viktigt det är med en stark kultur och att de som anställs följer samma ideologiska kompass.

5. Vad har ni för tidshorisont på ert ägarskap?

– **Generellt kan** man väl säga att man under de första två till fyra åren ska sätta en stark plattform för tillväxt. Därefter är det svårt att säga. Vi vill bygga långsiktigt och tar det tio år får det väl göra det.

6. Är målet att sälja företagen på samma sätt som Qliktech såldes?



Magnus Lindhe jagar företag som behöver några extra miljoner för att växa. Foto: Pär Rittsel

– **Det finns** inga idealiska sätt att sälja företag. Det vanligaste är väl egentligen inte att man gör en börsnotering, utan att man säljer vidare till en industriell spelare. En börsnotering i USA kräver dessutom väldigt mycket.

7. Ni har gjort tre investeringar hittills, har ni fler på gång?

– **Vi har** fler investeringar på gång, vi för diskussioner, men det är ingenting jag kan berätta om i dag. Totalt har vi tänkt oss att göra 15–20 investeringar inom ramen för den här fonden.

8. Det talas om att det råder brist på riskkapital i Sverige, vad är din uppfattning?

– **För bra** objekt finns det alltid pengar. Det är nog de längre ner på skalan som har det tuffare.

9. Till sist, Qliktech omsätter miljarder i dag och är noterat på Nasdaqbörsen. Vad var hemligheten bakom den resan?

– **Det handlade** om de saker vi har pratat om här. För det första hade vi en bra teknik, som vi byggde upp systematiskt och långsiktigt. Dessutom la vi stor vikt vid vem vi skulle sälja in lösningarna till och vad vi skulle säga till kunderna. Dessutom lyckades vi bygga upp en företagskultur.

Copyright © 1996-2013 International Data Group AB

Fakta

Klart med investering

Namn: Magnus Lindhe.

Titel: Partner på Zobito.

Karriär: På Qliktech 2001–2012, bland annat som Nordenchef. Dessförinnan vd på Mactive Media.

Gör: Driver tillsammans med andra före detta toppchefer på Qliktech riskkapitalfonden Zobito.

De tre första investeringarna är klara: Svenska Qwaya, som utvecklar ett molnbaserat verktyg för annonsering på Facebook och andra sociala medier.

Den andra investeringen görs i Norgebaserade Itslearning, en webbaserad lärplattform med fokus på skolor.

Den tredje gäller svenska Panopticon, som utvecklar och säljer mjukvara för analys och visualisering av data i realtid i stora dataflöden.

Det totala beloppet för de