

Iværksættere skal ud

Drop klynkeriet, lyder budskabet fra Connect Danmarks formand, Søren Jonas Bruun, til landets iværksættere. Lavkonjunkturen kan blive din bedste ven

AF JENS BERTELSEN

Han har mødt flere af dem på sin vej, Søren Jonas Bruun. Iværksættere, der bruger den meget omtalte finanskrisen som påskud for at holde sig tilbage og vente på bedre tider.

De tager fejl, hvis de forventer et forstående nik og et skulderklap fra den ihærdige entreprenør, der igennem otte år har været formand for netværksorganisationen Connect Denmark og til daglig driver det internationale investeringsfirma 1st Corporate Technologies, der også rådgiver i forretningsudvikling.

»Der er brug for, at nogen hejser flaget og siger, at nu må det klynkeri holde op. Det ender med en massepsykose, hvor alle går i hi og bruger krisen som undskyldning for ikke at komme i gang,« siger Søren Jonas Bruun.

Han anbefaler iværksætterne at glæde sig over den nuværende situation, hvor presset på dem er langt mindre, og hvor de har tid til at gøre arbejdet ordentligt. Ude i virkeligheden møder han imidlertid en helt anden stemning.

»Problemet er, at vi har været i 15 års uafbrudt fremgang, og mange entreprenører har aldrig prøvet andet. De tror, at jorden går under nu, men det gør den altså ikke. De skal bare justere strategien og spare på udgifterne i deres egne virksomheder,« siger Søren Jonas Bruun.

Det eneste krav er, at din idé er rigtig god og nem at forklare. Der er ikke tid – eller penge – til en langvarig lakmustest af produktet.

»Sagen er den, at der findes ikke længere »trial and error«-penge i

markedet, men der er masser af penge til virksomheder, der har nogle varer, som er afgørende for, at kunderne kan spare penge. Alle vil gerne spænde livremmen ind og købe teknologier, der kan gøre dem mere effektive,« siger Søren Jonas Bruun.

Sats på den offentlige sektor

For mange virksomheder betyder det, at der skal tænkes lidt utraditionelt i forhold til produkterne. En skarp genvej er at finde nogle kunder, der ikke er konjunkturfølsomme, og her fremstår den offentlige sektor som et oplagt bud. Næste opgave er at finde virksomheder, der kan bruge dine produkter til at få bedre styr på deres forretning. En klassisk metode til at skære i udgifterne er at outsource opgaver, og her er der udsigt til mange attraktive opgaver for den vakse iværksætter.

Den tredje udvej for iværksætteren er at vende rundt på forretningsplanen og vælge en mere direkte tilgang til markedet.

»De fleste ambitiøse iværksættere vil gerne bygge en virksomhed, der om nogle år er markedsleder og kan det hele selv. Men hvis virkelighe-

den er, at du har en teknologikomponent, som andre kan bruge som et tandhjul i deres produkter, så kan du lige så godt sælge til dem, der har kunderne i forvejen,« foreslår Søren Jonas Bruun.

Taberne bliver dem, der intet foretager sig. Dem, der bagatelliserer problemerne ender let i den kendte døds-spiral, hvor det er for sent at gøre noget, lyder det fra den professionelle rådgiver.

jens.bertelsen@borsen.dk

»Der er brug for, at nogen hejser flaget og siger, at nu må det klynkeri holde op. Det ender med en massepsykose, hvor alle går i hi og bruger krisen som undskyldning for ikke at komme i gang«

Søren Jonas Bruun



Stærk optimisme i teknologifirma

AF JENS BERTELSEN
FOTO: MORTEN GROTH SCHÄRFE

En lang og stenet vej har ført iværksætterne hos Proxeon frem til det foreløbige gennembrud i udlandet. Odense-virksomheden udvikler teknologi og udstyr til proteinanalyse og har netop solgt 10 af sine apparater til et verdens førende proteinlaboratorier, Max Planck Institute, i Tyskland.

Ordren til et pænt millionbeløb skal bane vej for den anerkendelse, det har taget flere år at opnå, og optimismen er større end nogensinde hos grund-

læggeren Ole Vorm, der ikke lader sig bremse af krisetegn.

»Jeg tror i det hele taget ikke, at klimaet for iværksættere har ændret sig på grund af finanskrisen. Tværtimod er der åbnet for nogle muligheder med investorer i markedet, som ikke har lyst til at købe aktier, men hellere vil investere direkte i mindre virksomheder,« siger Proxeons grundlægger Ole Vorm, der salgsmæssigt mener at være stærk trods ændringer i konjunkturerne.

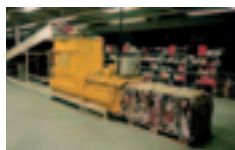
»Vi mærker ikke noget til det. Holdningen hos vores kunder er formentlig, at de vil forske sig ud af krisen eller bevæge sig ind på nye markeder, og så



ReTec

Genvinding – Affaldsbehandling

- Salg af maskiner & anlæg
- Totalløsninger
- Rådgivning
- Service



www.retec.dk • salg@retec.dk • Tlf.: 7456 8106

Når luftforandring fryder...



Vi er et mindre, men kompetent og professionelt ventilationsfirma, der er specialister i individuelle løsninger.

Vi udfører opgaver indenfor rådgivning, projektudarbejdelse med tegninger og den praktiske udførsel.



LILLEGÅRDEN VENTILATION

Hostrupvej 85A, 9500 Hobro, Tlf. 9855 7111
www.LillegaardenVentilation.dk

Børsen Gazelle

- for 5. år i træk!

Prøv at bestille hos os og find ud af hvorfor.

LaserTryk™ dk

Det skal være let at købe tryksager.

nytte krisen



får de brug for mere af vores udstyr,« siger Ole Vorm

Firmaet blev stiftet for seks år siden, og til næste år skal der for første gang være sorte tal på bundlinjen. I mellemtiden er der skudt over 85 mio. kr. ind i Proxeon takket være venturefonde Vecata Invest, Inventure Capital og Vækstfonden.

Det betyder også, at Ole Vorms ejerandel er blevet kraftigt udvandet gennem årene.

»Jeg forventede, at et produkt, der er bedre end konkurrenternes, ville begynde at vinde markedsandele fra første dag. Men markedsføringen har faktisk været lige så langvarig som selve udviklingen af produktet,« siger Ole Vorm.

I dag har virksomheden 35 ansatte, og mange af dem har Ole Vorm rekrutteret direkte fra Syddansk Universitet, hvor han selv har forsket i biokemi og molekylær biologi.

Apparaterne, der sælges for ca. 400.000 kr. per styk, håndterer de

proteinprøver, som laboratorierne i medicinalvirksomheder og på universiteterne bruger til at skyde genvej i udviklingen af nye lægemidler. Proxeon er oppe mod nogle meget store aktører, men har slået på høj brugervenlighed og robuste produkter.

»Vi er i en branche, hvor det er dyrt at komme i gang, og det tager lang tid, før du står med et færdigt produkt. Så er dækningsbidraget til gengæld typisk på 75 pct., for ellers var der ikke nogen, der ville kaste sig ud i det,« siger Ole Vorm.

Han har som iværksætter oplevet alverdens op- og nedture, siden karrieren for alvor blev skudt i gang i 1996. Dengang var han medstifter af firmaet MDS Proteomics, der havde det samme fokus på proteinanalyse. Et canadisk konglomerat skød penge ind og ville bruge Odense-virksomhedens viden til udvikling af medicin, og fremtiden tegnede rosenrød. Firmaet var på vej på Nasdaq-børsen, papirerne var på plads, og markedsværdien var be-

regnet til seks mia. kr., da luften pludseligt gik ud af markedet omkring år-tusindskiftet.

»Vi fik det råd, at vi skulle vente lidt, fordi markedet ville blive bedre endnu. Det var ikke noget godt råd, men det ærgrer mig ikke i dag. Markedet gik ned, og vi ville formentlig have brændt alle investorernes penge af blot for at konstatere, at vi havde brug for endnu flere,« siger Ole Vorm.

I 2002 blev Proxeon stiftet, og firmaet har holdt fast i den oprindelige idé om at udvikle apparater til proteinanalyse. Det tog fire år at udvikle maskinen, som nu er solgt i 80 eksemplarer med en stejl afsætningskurve i de seneste måneder. Ole Vorm forbereder sig efterhånden på, at venture-ejerne en dag vil skyde Proxeon af og score profitten.

Til den tid er han frisk på at sætte nye projekter i søen. Iværksætteren har allerede seks idéer liggende i skuffen.

jens.bertelsen@borsen.dk

◀ Proxeon i Odense har lige fået et gennembrud med salg af udstyr til proteinanalyse til et tysk universitet. Ellers har historien budt på mange nedture til firmaet. Forrest i billedet er det Stine Svanenklink.

▲ »Jeg tror i det hele taget ikke, at klimaet for iværksættere har ændret sig på grund af finans-krisen. Tværtimod er der åbnet for nogle muligheder med investorer i markedet, som ikke har lyst til at købe aktier, men hellere vil investere direkte i mindre virksomheder,« siger Proxeons grundlægger Ole Vorm.

amesto
AccountHouse

We'll take
YOU there.

ØKONOMISTYRING, REGNSKAB OG LØN

Tlf: 70 229 299
www.amesto.dk



VI GIVER VORES SMÅ KUNDER SAMME OPMÆRKSOMHED SOM DE STORE

Få fordel af vores dedikerede kundeteam, som har specialiseret sig i mindre virksomheder.

Ring nu på 33 55 55 55 og få fordelene.

CODAN