

I Kista ska företagen växa fram ur KTH

Kista, strax utanför Stockholm, har på några år vuxit fram som Sveriges svar på Silicon Valley. Men fortfarande har många företag svårt att hitta finansiärer för en internationell marknad. I hopp om att avhjälpa den bristen arrangerades nyligen Swedish Tech Tour där bland annat finansiärer från Silicon Valley deltog.

Text: Mette Wärm
Illustration: Kerstin Holmstedt

European Tech Tour Association (ETT) heter den sammanslutning som står bakom teknikturnén. Tanken med ETT är att arrangera besök till högteknologiska företag för att hjälpa till att finansiera, få företagen att expandera och att bilda nätverk.

ETT vänder sig till högteknologiska företag som ligger i startgroparna, som vill expandera eller som av annan anledning behöver friskt kapital. Gemensamt är att alla arbetar mot en internationell marknad. Turnén går till på så sätt att ett land drar samman en mängd intressanta företag som sedan presenterar sig inför en samling internationella finansiärer, jurister och andra experter.

– Det får inte vara för många deltagare, drygt trettio är lagom, säger Sven Lingjaerde, ordförande i ETT. Viktigt är att man har en blandning av investerare, jurister och företagare. På så sätt kan det aktuella företaget få kontakt med alla nödvändiga parter i ett kommande nätverk. Oavsett om det rör sig om företags-samarbete eller ren finansiering.

Han arbetar för ett företag som har kontor både i Silicon Valley och i Schweiz. Namnet antyder att han har norskt påbrå längre tillbaka. Han har erfarenhet av både amerikansk och euro-

peisk såväl forskning som företagande och växelverkan företag-högskola.

– Vi vänder oss till forskningsinstitut, högskolor etcetera för att vaska fram de företag som sitter på morgondagens högteknologiska lösningar. Pengarna, säger han, är en konsekvens, inte huvudsyftet eller målet.

Internationella finansiärer på besök

TVå länder, Irland och Schweiz, har tidigare arrangerat liknande turnéer. Syftet med teknikuturnéerna är att på ett effektivt sätt presentera ett antal små företag som behöver kapital för att gå ut på den internationella marknaden. I Sverige presenterades flera företag med KTH-anknytning.

KTHs deltagande kan ses som ett steg i högskolans tredje uppgift, att kommunicera med samhället och mer specifikt att kommersialisera forskningsresultaten. KTH stöttar redan nystartade företag via teknikparker som Teknikhöjden och Kista Science Park.

En svårighet för entreprenörerna har länge varit att få tillgång till riskkapital. Därför kan man se KTHs deltagande i ETT som ett sätt att skaffa bland annat kapital till företagen.

– Vi har ett intresse av att de företag som börjar gro här också expanderar, säger Carl-Axel Engdahl, studierektor på Ingenjörsskolan i Kista.

Ett ganska vanligt drag hos svenska företag är att de saknar internationella finansiärer och stöttepelare. De lokala behövs för hemmamarknaden men på världsmarknaden behövs internationella dito.

– Det är som att ro en båt på sjön eller i Atlanten – man kan inte ha samma båt och samma besättning för de två olika tillfällena, exemplifierar Sven Lingjaerde.

Europeisk teknologi för framtiden

Växelverkan mellan till exempel Stanford University och företagen i Silicon Valley får ofta stå skolexempel för svenska högskolor. Sven Lingjaerde menar att det i Europa finns kulturella barriärer som har stått i vägen för liknande spinoff-effekter från universiteten.

Delvis hänger det samman med att Europa forskar för lösningar som ligger lite längre fram i tiden. Professorer och forskare behöver inte ta samma hänsyn till kommersiella finansiärer, medan amerikanska högskolor har kortare framförhållning och satsar mer direkt på en kom-

mersiell marknad. Carl-Axel Engdahl framhåller att det redan finns en god växelverkan mellan KTH och näringsliv som det inte pratas om.

– KTHs problem är bland annat att det inte skrivs tillräckligt mycket om oss. Delvis är det vårt eget fel och delvis beror det på att vi drunknar lite i den mängd aktiviteter som ständigt pågår i Stockholm, säger han.

I en sjöbod i Nacka strand, med utsikt över Djurgården, sitter Magnus Berglind och arbetar. Med erfarenhet från arbete i den digitala dalen – Silicon Valley – arbetar han nu som venture capitalist på Telia Business Innovation och har varit med om att arrangera den svenska teknikturnén.

– Det är ett oerhört effektivt sätt att koppla samman företag med investerare. Företagen håller så att säga trettio möten i ett och finansiärerna skulle aldrig lyckas träffa så många företag annars, säger han.

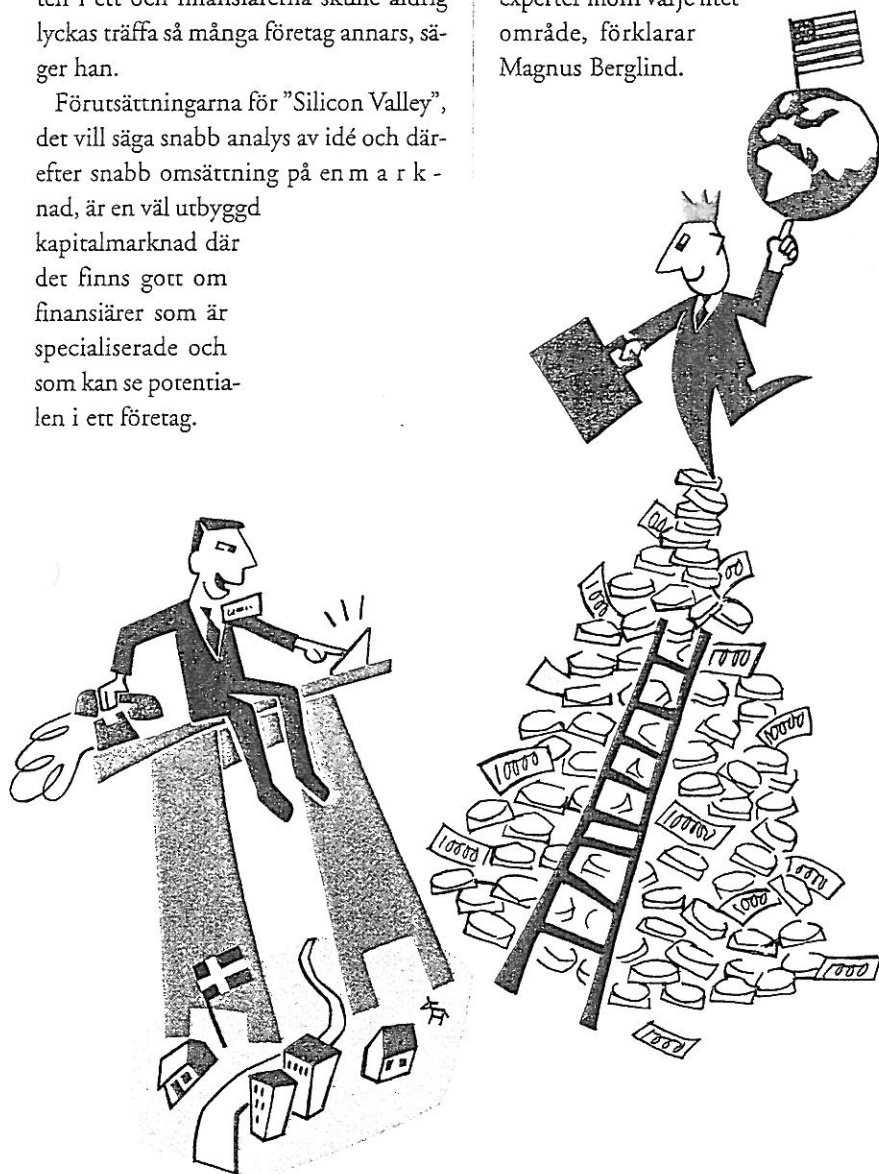
Förutsättningarna för "Silicon Valley", det vill säga snabb analys av idé och därefter snabb omsättning på en marknad, är en väl utbyggd kapitalmarknad där det finns gott om finansiärer som är specialiserade och som kan se potentialen i ett företag.

Specialiserad marknad

– Vad som ofta saknas hos svenska investerare är förståelse för hur marknaden fungerar. Här jobbar man mer för en mindre och begränsad marknad. Amerikanska företag däremot går ut för att erövra världen. Där finns också en djupare förståelse för hur marknaden fungerar, säger Sven Lingjaerde.

Ett svenskt bolag med ny och avancerad teknik kan i samband med och efter en börsintroduktion vara betjänt av att listas på en amerikansk börs i stället för eller samtidigt som Stockholmsbörsen.

– Anledningen är att handeln i deras aktie ofta är beroende av investeringsbankernas och fondkommissionernas analytiker och deras intresse för aktien. I Sverige har vi, på grund av att vår marknad är mycket liten jämfört med USAs, av naturliga skäl inte analytiker som är experter inom varje litet område, förklarar Magnus Berglind.



Det som utmärker Silicon

Valley är det högt uppskruvade tempot och tillgången till en väl utbyggd finansmarknad, menar Magnus Berglind.

– Motivet är att det går att tjäna oerhört mycket pengar på ganska kort tid, säger han.



I stället tvingas svenska analytiker att täcka ett större område med följden att de inte har möjlighet att engagera sig i alla teknikområden.

– De ges inte möjlighet att i samma utsträckning som en amerikansk analytiker specialisera sig inom ett visst tekniskt område, säger Magnus Berglind.

Pengarna eller titeln

Andra skillnader som är avgörande tror Magnus är de olika sätten att värdera karriären.

– Här i Sverige betonas mer den formella karriären, det vill säga att du hamnar på rätt företag och får en bra titel. Sådant är betydelsefullt och en drivkraft för karriären. I USA är det "Cash is King" som gäller. Ganska innehållslöst men uppenbarligen en bra drivkraft, säger Magnus.

Entreprenörsandan får drivkraft just genom möjligheterna att tjäna pengar snabbt, menar han.

Hösten år 2000 drar KTH i gång IT-universitetet i Kista. Med den satsningen hoppas man att växelverkan mellan KTH och de omgivande företagen ska ta ordentlig fart. Mer än hälften av de 650 företag som finns etablerade i Kista är hightech-inriktade telekom- och datakomföretag. Många av dem uppger att de lider brist på kompetent personal och välkomnar därför IT-universitetet i Kista.

I Kista menar många finns förutsättningarna för ett svenskt Silicon Valley: här finns företag, idéer, entreprenörsanda och akademisk motor. ■