

Kapitaljagt – hvordan?

Connect Denmark, den frivillige organisation der skaber kontakt mellem iværksættere og investorer, indkalder den 24. maj hos Jyske Bank i Aalborg til en række mindre indlæg omkring det at rejse risikovillig kapital til en vækstvirksomhed. På mødet vil kapitalmarkedet og dets aktører blive beskrevet – ligesom man vil kigge på de forskellige spilleres position i forhold til hinanden. Blandt talerne vil være Trine Winterø fra SeeDCapital Denmark og Claus Meldgaard fra InnFond. Læs mere på: www.connectdenmark.com

Giga-folk på vej mod

Tidligere ledere fra Giga er i gang med at bygge ny stor virksomhed op. »Det er Giga-modellen om igen. Vi er jo vokset op under Finn Helmers vinger,« siger adm. direktør Niels Finseth fra IPtronics



AF KASPER KRONENBERG

Tag ud til kunderne, den dag du stifter firmaet. Forstå i detaljer hvad deres behov er. Få dem til at betale for udviklingsarbejdet. Efter noget tid står du med et skræddersyet produkt til kunden – og så er det blot at vente på den

store check. Så simpelt er det ifølge Finn Helmer, tidligere Giga-topchef, at bygge en profitabel iværksætter-virksomhed op. Han var hovedpersonen bag Gigas succes, det mundede ud i det ca. 10 mia. kr. store salg til Intel i 2000.

Ovenstående forretningsmodel, som naturligvis er noget forenklet, udgør hele det

grundlæggende strategiske fundamentet for den virksomhed, som fire tidligere Giga-chefer stiftede i slutningen af 2003. De har ambitioner og håb om at lade IPtronics vokse med en omsætning i 2004 på 6 mio. kr. til i 2008 at omsætte for ca. en halv mia. kr.

Sådanne håb om omsætning for flere hundrede mio.

kr. er før blevet sendt afsted af håbefulde iværksættere, men i langt de fleste tilfælde er det desværre ikke blevet til noget. Men hvorfor er det så, at man skal tage IPtronics alvorligt? Hvad er det de kan, som så mange andre iværksættere ikke kan – nemlig skabe profitabel vækst.

»Der er naturligvis en risiko for, at vi ikke kan leve op til

kundens krav, men det er vi overbeviste om, at vi godt kan. Forskellen på os og mange andre højteknologiske iværksættere er, at vi meget hurtigt i processen har lavet en samarbejdsaftale med en stor aftager af vores produkt, som undervejs betaler vores udviklingsomkostninger,« siger adm. direktør Niels Finseth fra IPtronics.



Learn more

Info meeting Tuesday 12 April 2005, 17.00–18.00

Learn more about the innovative one-year general management MBA; its Knowledge and Innovation Focus and Leadership Discovery Process.

MBA Full-time MBA

www.mba.dk

Career Unlimited

Location: SØ 089
Copenhagen Business School
Dalgas Have 15, 2000 Frederiksberg

Please register by sending an email to info.mba@cbs.dk or contact us on 3815 3016

Entrepreneurship på skemaet

Den 31. maj afholder Iværksætterakademiet Idea en stor international konference, hvor man vil sætte fokus på, hvordan man i Danmark kan udvikle den entreprenante uddannelsesinstitution og bringe denne i et bedre samspil med det omgivende samfund. Kort og godt handler det om, hvordan Danmark får mere iværksætteri og innovation ind på de højere uddannelsesinstitutioner. De internationale indlægsholdere medbringer konkrete erfaringer på området, som skal tjene til inspiration for, hvordan Danmark bliver bedre til at skabe innovative kandidater på de videregående uddannelser. Læs mere på: www.idea-denmark.dk

Sønderjysk iværksætterpris

I Sønderjylland kæmper 56 iværksættere om en nystiftet iværksætterpris, Heureka-prisen. Ved bedømmelsen lægges især vægt på, om idéen har udsigt til succes. I modsætning til de fleste andre iværksætterpriser er Heureka-prisen ikke en præmiering af den succesrige iværksætter. Til at bedømme idéernes bæredygtighed har UdviklingsRåd Sønderjylland udpeget fire erfarne erhvervsfolk, der skal finde frem til, hvem der skal løbe med hovedpræmien på 100.000 kr. Kønfordelingen blandt deltagerne i konkurrencen er skæv i det mændene sig for godt 80 pct. af de indsendte forslag. Læs mere på: www.sønderjylland.dk

nyt eventyr

Tre af de fire hovedpersoner bag IPtronics. Fra venstre Steen Bak Christensen, Niels Finseth og Henning Lysdal.

at købe de udviklede produkter efterfølgende, hvis ellers kvaliteten er i orden.

»Vi har set, hvordan Finn Helmer skabte succes i Giga, så vi ved godt, hvad der er vigtigt. Man kan godt sige, at vi kører stringent efter Finn Helmer-strategien,« siger Niels Finseth, der havde titel af design manager i Giga.

Han har startet IPtronics sammen med Eivind Johansen, der bl.a. var teknisk direktør i Giga, hvor han arbejdede fra 1988 og helt frem til 2003. Med til at starte op var også Steen Bak Christensen, der ligesom Niels Finseth var designmanager i Giga. Og i 2004 trådte foreløbig sidste Giga-mand til i skikkelse af Henning Lysdahl.

Tjente på Giga-salg

De fire tidligere Giga-ledere tjente alle en god skilling på milliardsalget af Giga til Intel, og derfor har de haft penge til hver især at skyde lidt kapital ind i IPtronics, hvilket har betydet, at de har kunnet klare sig uden eksempelvis venturekapital.

Men det handler i lige så høj grad om, at IPtronics, som beskrevet ovenfor, har indgået en stor aftale med en milliardstor japansk virksomhed, der laver infrastruktur til elektroniske produkter. Aftalen er, at IPtronics skal udvikle to chip til japanerne. Dette arbejde er den japanske virksomhed med til at betale, og den dag IPtronics står klar med de to skræddersyede chip, som japanerne har bedt om, så ringer kasseapparatet.

»Det kan være, at de skal bruge en million chips, og så er det for alvor interessant rent omsætningsmæssigt. Men det gode ved den her aftale er, at vi ikke risikerer,

som andre højteknologiske iværksættere, at udvikle en vare eller et produkt, som ingen kunder ønsker. Vi har forsøgt at være kundeorienteret fra den allerførste dag,« siger Niels Finseth.

Foreløbig er der kun fem mand i Roskilde-virksomheden, men Niels Finseth håber i løbet af de kommende tre til fire år at kunne ansætte yderligere 20-30 medarbejdere – primært ingeniører og salgfolk.

Vil sælge teknologi

IPtronics er en udviklingsvirksomhed, der også ønsker at sælge sin teknologi selv, men selve produktionen overlader de til fransk/italienske

STMicroelectronics, der er verdens sjette største halvlederproducent med produktion i Schweiz.

Egen arbejdsplads

Men hvad får fire velhavende tidligere Giga-folk til at finde sammen igen og atter forsøge at stable en stor virksomhed på benene. Lønnen er minimal, arbejdsdagen lang og risikoen alt andet lige stor for, at det ikke ender godt, selvom de via deres kundeorientere-

de strategi har taget de værste risici ud af projektet.

»Vi mener, at vi har nogle evner, der gør os i stand til at få succes med det her. Vi ønsker samtidig at skabe vores egen arbejdsplads og vise os selv og omverdenen, at Danmark godt kan skabe en virksomhed af denne art uden at brænde en masse investorers penge af undervejs,« siger Niels Finseth.

kasper.kronenberg@borsen.dk



Hvordan får vi flere penge til dem, det egentlig handler om?

Udfordringerne for landets kommende kommuner og regioner bliver ikke mindre fremover. Forventninger fra borgerne om bedre kvalitet og service skal imødekommes uden tilsvarende øgede budgetter. En af løsningerne er at allokere flere ressourcer til de vigtige opgaver ved at blive bedre til at købe ind. Det er her vi kan gøre en forskel. Det handler nemlig ikke kun om at jage de bedste tilbud, men også om at etablere nye effektive indkøbsprocesser i hele organisationen.

Med indkøb gennem SKI's rammekontrakter kan det offentlige spare dyrebar tid og penge, og bruge besparelserne til dem, det egentlig handler om.

Sæt indkøb på dagsordenen – tag kontakt til SKI for råd og sparring

Statens & Kommunernes Indkøbs Service A/S

Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S · Vestergade 2 · 1456 København K · Tlf. 33 42 70 00 · Fax 33 91 41 44 · ski@ski.dk · www.ski.dk

INVITATION TIL IVÆRKSÆTTERAKADEMIETS OFFICIELLE ÅBNING

23. maj 2005 kl. 15:00-17:00

Kolding Uddannelses Center
Ågade 27, 6000 Kolding

Se programmet på www.idea-denmark.dk

Tilmelding senest den 19/5 på boh@idea.sdu.dk