

FOTO: STEVEN ACHAM



Fire af Finn Helmers tidligere chefer i Giga, der i 2000 blev solgt for 10 mia. kr. til Intel, rejser i disse måneder kapital til deres virksomhed Iptronics – og netop Finn Helmer er en af de private investorer på vej ind i ejerkredsen. Her tre af Iptronics-stifterne, Steen Bak Christensen, Niels Finseth og Henning Lysdal.

Finn Helmer med i nyt Giga-sats

Kapitalrejsning

AF KASPER KRONENBERG

Finn finder fyldepenen frem. Igen.

En af de senere års absolut mest succesfulde danske iværksættere Finn Helmer, der i 2000 var manden bag salget af Giga til Intel for ca. 10 mia. kr., skal igen i skrivebordsskuffen og gribe ud efter sin risikovillige fyldepen, når han i løbet af få uger forventes at skrive under på en aftale, der sikrer ham en pæn aktiepost i virksomheden Iptronics.

Det er fire tidligere chefer fra netop Giga, der i slutningen af 2003 stiftede

Iptronics, der har udviklet nogle chip, der i løbet af tre-fire år forventes at kunne erstatte kobbernetværkene i computere, så data kan sendes hurtigere.

Adm. direktør Niels Finseth fortæller, at selskabet i jagten på private investorer også har talt med Finn Helmer, der har givet tilsagn om at investere i selskabet. Iptronics skal i alt rejse 35 mio. kr. inden 15. juni, og foreløbig går kapitalrejsningen godt med 10 pct. af kapitalen i hus.

»Derudover har vi fået en række mundtlige tilsagn. Vi åbner op for, at nye investorer kan komme ind i ejerkredsen. Det er risikovillig kapital, vi

søger, men up-siden er stor,« siger Niels Finseth, der i de glade Giga-dage havde titel af designmanager.

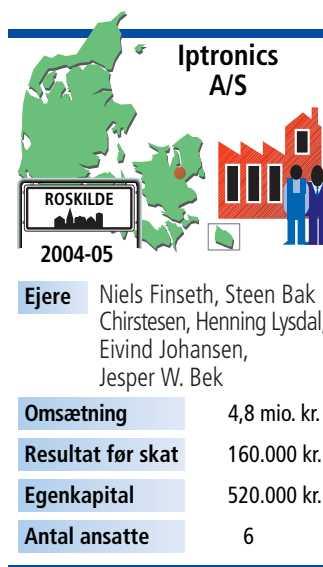
Ud over sin kommende investering i Iptronics har Finn Helmer investeret i bl.a. vindenergiselskabet Greentech.

Iptronics har brugt cirka halvandet år på at få sin teknologi på plads i samarbejde med den japanske elektronikgigant NEC. Næste skridt er at få standardiseret produktet, så computerproducenter verden over vil basere deres produktion på teknologien fra det dansk-japanske partnerskab.

Iptronics har i grove træk fulgt den forretningsmodel, der sikrede netop Giga succes, hvor man nærmest klæbede sig op ad kunderne fra allerførste dag – i bestræbelserne på at være helt sikre på, at de teknologier, man arbejder med i udviklingsafdelingen, rent faktisk også skaber værdi for en køber.

Salg og marketing

»Vi skal bruge de nye penge til at bygge en stærk salgs- og marketingafdeling op. Vi har valgt private investorer, »business angels« om man vil, fordi de i højere grad giver os muligheden for at tilpasse vores strategi til de bevægelser, der hele tiden sker i markedet,« siger Niels Finseth.



kasper.kronenberg@borsen.dk