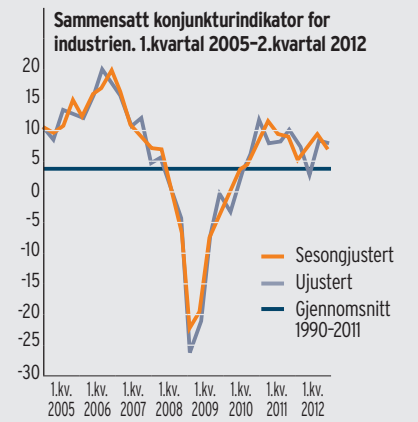


NÆRINGS- & NYSKAPING

Industriveksten

► **Norske industriledere** melder om tegn til utflating i produksjonsvolumet etter en lengre periode med oppgang, men det er ikke signaler om at nivået vil falle. SSBs konjunkturbarometer for 2. kvartal viser en svakere vekst i industriproduksjonen. Negativ utvikling innenfor tradisjonell eksportrettet industri forklarer delvis denne utflatingen. Imidlertid har sysselsettingen fortsatt å stige. Høy ordretting hos leverandører til olje- og gassnæringen var hovedårsaken til denne økningen. Gjennomsnittlig antall arbeidsmåneder dekket av nåværende ordrebeholdning var lavere enn på samme tid i fjor, men nedgangen i nye ordre fra eksportmarkedet synes å bremse opp etter en periode med fallende etterspørsel.



Seriegründeren

Han var tidligere ute enn Windows på 80-tallet. Nå jobber han med p-pillen for menn. Eirik Næss Ulseth har flere gründerhistorier enn de fleste, og de er verdt å lytte til.

AV BÅRD ANDERSSON
bard.andersson@foramedier.no

Eirik Næss-Ulseth har vært involvert i en rekke suksessrike selskaper. Felles for selskapene han har vært med på å starte opp eller utvikle, er at de er teknologibaserte bedrifter som leverer produkter for et internasjonalt marked. Han har i en årrekke arbeidet med å skape nye bedrifter gjennom kommersialisering av forskning, og er en pådriver ved bruk av egen innsats og egne penger. Ifølge

Kristian Skjølaas i NHO er Næss Ulseth en av de få vellykkede seriegründerne i Oslo og Akershus.

Eirik Næss Ulseth har blant annet vært involvert i selskaper som PubGene Inc, Biomolex, SpermaTech, RheumaTech, Ideas, IPnett, GetMedic og Novelda.

Prøvde og feilet

Ikke alt Næss Ulseth har tatt i har blitt til gull. Gründerkap handler også om å prøve og feile, forteller han.

– I et godt innovasjonsklima må det også være rom for å prøve

og feile, og å gjøre hverandre gode. Entreprenørskap innebærer hardt arbeid, men innovasjonsklimaet må også stimulere vinnerinstinktet. Man må få lyst til å skape og vinne, sier han.

Ukeavisen Ledelse treffer Næss Ulseth under INetwork Campus Kjeller, som ble arrangert av Eier-skiftealliansen. Temaet for dagen var «gründerkap, kapital og salg av bedrift».

- Risky business

Eirik Næss Ulseth forteller velvillig om feilskjær i forbindelse med oppstarten av ulike selskaper. Det er viktig å lære av feilene, mener han.

Allerede i 1987 var han involvert i oppstarten av selskapet Taskon AS, som utførte objektorientert programmering, analyseverktøy og konsulenttjenester.

– Vi lå foran Windows, men manglet kommersiell forståelse, og solgte selskapet på toppen av internettbølgen, sier han.

Som styremedlem i selskapet registrerte Næss Ulseth at flere styrekandidater ble avslått. Han valgte å avvente salg av sine aksjeposter.

– I 2000 var selskapet verdt en halv milliard kroner. Lock Up-avtalen jeg valgte, som innebar at oppgjøret kom i andre aksjer, var risikabel. Det tok tid, og var skikkelig risky business. Enden på visa var at jeg gikk glipp av brorparten av en halv milliard kroner, sier han.

Han mener årsaken til tapet var at internettbobla sprakk.

– Likevel var vi ukritiske i valget av kjøper. Det var ikke substans i selskapet. Jeg solgte meg helt ut, etter å ha trukket meg fra

styret. Jeg la sjela mi ned i dette selskapet, sier han.

Avtalte milepæler

I 1995 var han involvert i oppstarten av selskapet Oslonett, et internettaksess- og tjenesteselskap. Selskapet var grunnlaget for det som senere skulle bli Scandinavian Online (SOL) og Nextra.

– Vi hadde så og si ingen abonnenter, men solgte selskapet til Schibstedt for 27 millioner kroner over to etapper. Det fungerte slik at vi først fikk noe utbetalt direkte. Den resterende delen fikk vi utbetalt da vi nådde avtalte milepæler, forklarer han.

Timing

Selskapet Net Paradise, som etter hvert ble til Netstep AS, leverte innholdstjenester på internett, og hadde 20.000 brukere i 1998. Mangel på kunnskap og tålmodighet bidro til at selskapet ble lagt ned 12 måneder før dette markedet tok av, ifølge Næss Ulseth.

– På det tidspunktet var vi ikke klare over hva det innebar å ha registrerte brukere. Markedet for spill, poker og drift av servere tok jo skikkelig av kort tid etter dette. Serveren ble dessuten stjålet, forteller han.

Han understreker at timing er viktig, og at kunnskap om markedet er en forutsetning for å utvikle selskaper.

Utvanning

Et annet av selskapene han har vært med å etablere, Exie AS, ble utvannet. Selskapet, som utviklet systemer for virksomhetsstyring, fikk et ventureselskap med på laget.

– Ledelsen brukte penger før kapitalen var på plass. Som styremedlem hadde jeg ikke makt til å si i fra, sier Næss Ulseth.

Exie AS ble solgt for drøye 50 millioner kroner. Aksjonæraftalene var beinharde, ifølge Næss

Gründertips

- Selg aksjer gradvis, hvis mulig
- Finansielle muligheter må stå i høysetet dersom verdiskaping er målet
- Sørg for å ha en utbyttestrategi
- Vær varsom med aksjonæraftaler
- Pass på at aksjen er likvid for deg ved oppgjør

Ulseth.

– Jeg var ikke god nok til å vurdere aksjonæraftalene, konkluderer han.

Forskningstungt

Under opprettelsen av selskapet Corentium AS, som utviklet en sensor for måling av radongass, samarbeidet Næss Ulseth med fysikere fra det sveitsiske selskapet Cern. I tillegg var SINTEF Byggeforsk, Fysisk institutt ved Universitetet i Oslo og Chalmers Tekniska Högskola med på laget. Med måleren kan du selv avlese radonnivået og deretter overvåke effekten av egne tiltak som lufting og ventilerings.

– Vi fikk støtte fra Forskningsrådet, noe som var svært viktig for oss. Vi holder fortsatt på med dette prosjektet, og har solgt rundt 2000 enheter, til drøye 1500 kroner stykket, sier han.

Nå satser selskapet også i Sverige, Danmark og Sveits. Bedriften Noratron produserer produktet.

– Vi har hittil bare solgt til privatmarkedet. Etter hvert skal vi inn i barnehager, skoler og lignende, sier Næss Ulseth

P-pille for menn

Et av selskapene som Eirik Næss Ulseth har fått mest oppmerksomhet for er SpermaTech, selskapet

som utvikler et prevensjonsmiddel for menn. Det satses knallhardt på produktet, som populært kalles p-pillen for menn.

– Det er hittil satset over 100 millioner kroner på produktet, sier Næss Ulseth.

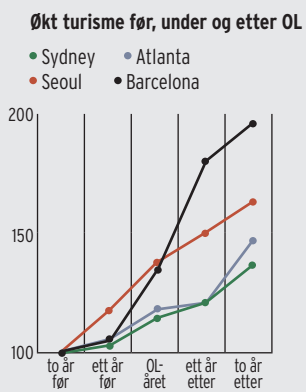
Selskapet har funnet et protein som gjør at spermet svømmer. Virkestoffet, som er kalt ST-1-0193, setter mannens sædcelle ut av spill, og hindrer befruktning, har SpermaTech søkt patent på.

Næss Ulseth forteller at bedriften brukte mye penger på utvik-

Virksomheter av OL

► **Grafen viser økningen** i antall besøkende til de siste arrangørbyene av sommer-OL før London-lekene. Vi ser at tilreisende til en arrangørby øker kraftig etter OL. Barcelona hadde for eksempel dobbelt så mange besøkende to år etter OL sammenlignet med to år før lekene i 1992.

Kilde: Centre d'Estudis Olimpic, Universitat de Barcelona: An Olympic Mosaic. Multidisciplinary Research and Dissemination of Olympic Studies, CEO-UAB: 20 Years



Børsnoterte rederier

► **Grafen viser** at det er blitt stadig færre aksjonærer i rederier notert på Oslo børs. Perioden 1994-2007 er undersøkt. Mens det i januar 1994 var nesten 5500 aksjonærer i et gjennomsnittsrederi på børsen, var det bare cirka 1900 i desember 2007. Totalt sett hadde disse rederiene ca 170 000 aksjonærer ved inngangen til 1994 og 59 000 ved utgangen av 2007.

Kilde: Jan Erik Klepeland/Arbeidsnotat nr. 34/11 fra SNF. Utvikling av eierstrukturen i rederier notert på Oslo Børs

Gjennomsnittlig antall aksjonærer pr. rederi, 1994-2007

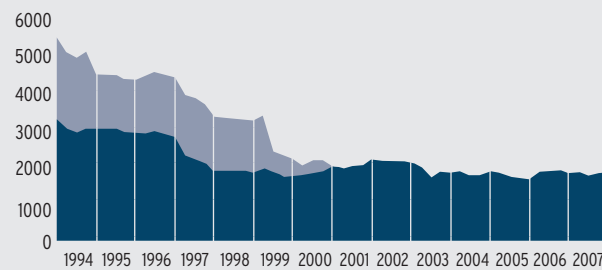


FOTO: BÅRD ANDERSSON



lingen og testingen av produktet. SpermaTech søkte etter menn med evnen til å befrukte, og 200 stilte opp.

– Vi endte opp med 20 personer som ble med på testingen. Vi leide et hus i Hamburg og fløy dem ned dit, forteller han.

4000 ulike stoffer ble snevret ned til ett kjemisk stoff, samt to back up-stoffer.

– I alt 300.000 kjemiske stoffer ble testet, sier Næss Ulseth.

Spermatech søkte om ytterligere 50-60 millioner kroner for

testing av produktene, etter å ha dokumentert sine funn. Da startet problemene.

– Vi fikk ikke denne forskningsstøtten. Farmasiindustrien er ikke spesielt interessert i dette prevensjonsmiddelet, sier han.

Han er likevel sikker på at produktet kommer til å bli en realitet. Spermatech har nemlig et ess i ermet:

– Våre undersøkelser viser at målproteinene også kan brukes i kreftbehandling. Vi startet raskt selskapet Arctic Pharma, da vi

fikk dette bekreftet. Denne delen av virksomheten har vi ingen problemer med å funde, sier han.

Exit-strategi

I selskapet Novelda har Næss Ulseth en tydelig exit-strategi:

– En venture-allianse skal etableres på eiersiden, og selskapet skal selges innen to til tre år.

Dette selskapet har sitt utspring fra Universitetet i Oslo, og produserer som første selskap i verden en chip/kortholdsradar som måler puls og pust, beve-

gelse, samt styrer lys, varme, dører, pc-er og andre elektriske apparater. I tillegg måler radaren avstander, tykkelse på is og snø samt tetthet og kan brukes til sikkerhetsanvendelser.

– Vi selger kun chip-en i et utviklingskit, gjennom blant andre Samsung og Nokia, sier han.

Eirik Næss Ulseth fikk i 2011 Oslo Innovation Award for sitt arbeid med å skape nye bedrifter gjennom kommersialisering av forskning.

Eirik Næss Ulseth har startet, utviklet og solgt flere bedrifter enn de fleste. Han deler erfaringer fra sin rolle i en rekke selskaper.