

Satser 250 mill. på it-gründere

Tapad-milliardær Are Traasdahl legger 250 millioner kroner inn i et nytt investerings-selskap og får med seg penger og kunnskap fra Jon Fredrik Baksaas, Kristin Skogen Lund og en rekke andre investorer.

MORGENDAGENS NÆRINGS LIV

Jonas Blich Bakken
Oslo

Målet er å plante lovende norske programvareselskaper i USA og andre land – og skape noe virkelig stort.

- Vi har med noen ekspertinvestorer, som kan være med og løfte selskapene. Vi håper å skape et nytt Tandberg eller Visma, sier Traasdahl, som mener det er for

lenge siden noen ble virkelig store på it i Norge.

Traasdahl har selv reist til USA og startet og solgt to selskaper. Det siste var Tapad, som ble solgt til Telenor for tre milliarder kroner i 2016, men som Telenor siden har nedskrevet til 400 millioner kroner.

Med seg på laget har han fått tidligere Telenor-konsernsjef Jon Fredrik Baksaas, som har et sterkt nettverk i Asia, Birger Steen, som var svært høyt oppe i Microsoft, NHO-sjefen Kristin Skogen Lund, Meltwater-gründer Jørn Lyseggen, Kolonial-gründer Karl Munthe-Kaas og investor Trond Riiber Knudsen.

- Det finnes så pass mange gode

ideer i det norske markedet som trolig sliter med å løfte seg inn i store markeder, sier Jon Fredrik Baksaas, som mener Traasdahls nettverk og totalkunnskapen til dem som er med, er spennende.

I tillegg til de norske investorene har de også fått med seg Firstmarkgrunnlegger Rick Heitzmann, som blant annet har gjort tidlige investeringer i Airbnb og Pinterest, og flere andre kjente profiler.

Lite norsk vekstkapi tal

Etter salget av Tapad har Traasdahl vært på en 14 måneder lang reise rundt i verden med familien. Han kaller det «offline»-tid, men røper at han og teamet allerede

har undersøkt 150 norske programvareselskaper for mulig investering, samt at han har skrevet utallige forretningsplaner for å starte noe nytt selv.

Selskapet skal bidra med såkalt «vestkapi tal», som det lenge har vært lite av i Norge.

- Dette er absolutt viktig, sier Tor Bækkelund i Startuplab.

Kapitalen til den tidlige fasen i et oppstartsselskaps liv er typisk lokal, mens markedet for vekstkapi tal, som ofte krever større summer, er globalt, og Oslo har i det siste blitt stadig mer populært blant utenlandske investorer, påpeker både Bækkelund og Erling Maartmann-Moe i Alliance Venture.

- Vi har med 20 utenlandske investorer i totalt 18 investeringer vi har gjort i vårt siste fond, sier Maartmann-Moe, som i hovedsak investerer i litt tidligere faser.

Bækkelund understreker at investorene bør ha nettverk og kompetanse som kan hjelpe selskapene, og selskapene bør gå etter de som kan deres felt best, enten de er norske eller ikke.

Første investering: Selgerspill

Traasdahls definerer målgruppen ganske smalt, og håper de kan finne fem til syv programvareselskaper de neste årene som har klare produkter, en god omset-



... og får med seg et stjernelag av norske investorer



NHO-sjef Kristin Skogen Lund vil bidra til norsk it-vekst ute, med penger og råd.



Kolonial.no-gründer Karl Alveng Munthe-Kaas er også med på satsingen.



Meltwater-gründer Jørn Lyseggen har gjort det stort i USA bidrar med råd og penger.



Jon Fredrik Baksaas har et bredt kontaktnett, særlig i Asia, etter å ha ledet Telenor.



Are Traasdahl og teamet hans har gjennomgått 150 norske programvareselskaper, hatt møte med rundt 80 og sikter mot å investere i opptil syv selskaper. Foto: Javad Parsa

ning, rundt 30 ansatte og høye bruttomarginer.

For slike selskaper tror han Spring kan bidra til raskere vekst ved å åpne dører hos kunder, hjelpe til å rekruttere de rette folkene, tilpasse produktene, gi råd og tilpasse prisene.

- De fleste norske selskaper som prøver seg i USA priser seg for lavt, sier Traasdahl.

Selskapets første investering er trondheimsselskapet Dogu.

- Vi har forsøkt oss litt i USA de siste par årene og har forstått at vi trenger investorer med dypere nettverk og for å vokse raskere. Vi trenger også hjelp til riktig rekruttering, som er veldig annerledes i

USA, sier gründer og daglig leder Sindre Haaland.

Mange beilere på døren

Haaland forteller at selskapet hans har hatt 30-40 investorer som beilere på døren tidligere, men selskapet har gått i pluss og ikke trengt penger, og de har ikke gått i noen forhandlinger, før nå.

- Vi har hatt en god tur til USA med dem allerede og sett litt av nettverket de sitter på. De åpnet flere dører for oss gjennom prosessen frem mot investeringen, sier Haaland.

Dogu lanserte dagens produkt i 2014, SalesScreen, som handler om såkalt «gamification» av salg-

arbeid. Det handler om å gjøre salg til et spill, der skjermene i lokalene gjerne illustrerer konkurransen på morsomme måter, og vinnerne blir gjort stas på. Blant selskapets 400 kunder er DNB, Schibsted, Visma, Gjensidige og Trygg, samt flere store internasjonale programvareselskaper. Og selskapet selv.

- Vi bruker det selv, også på utviklere og designere. Selv investorene er inne og kjemper om hvem som kan åpne flest dører, sier han.

Starter noe nytt

Siden Traasdahl solgte Tapad har Telenor skrevet ned verdien flere ganger og tatt betydelige tap. Traasdahl sier Telenor kjøpte sel-

skapet mye for å bedre sitt eget digitale salg, og at dette er blitt bedre. Ellers sier han at det ikke lenger er hans selskap. Det er ikke han som styrer.

- Du må nesten høre med Telenor, sier han.

Nå er Traasdahl i ferd med å etablere et nytt selskap på egen kjøp, og regner med å bruke 80 prosent av tiden på dette, og rundt 20 prosent av tiden sin på å støtte selskapene de investerer i.

- Hvis jeg investerer 30-40 millioner i hvert selskap har jeg et ganske stort ønske om at det skal gå bra, sier han.

De øvrige investorene gikk inn med halvparten av beløpet i Dogu.

Spring Capital Polaris

- Startet av seriegründer Are Traasdahl, som tjente 1,5 milliarder kroner på å selge Tapad til Telenor i 2016.
- Har med en rekke investorer med tung operativ erfaring, samt nettverk i blant annet USA og Asia: Fredrik Baksaas, Birger Steen, Bjørn Ingier, Jørn Lyseggen, Karl Munthe-Kaas, Knut Magne Risvik, Kristin Skogen Lund, Mikkel Sandvik, Rick Heitzmann, Thomas Falck, Trond Riiber Knudsen og Lisa Long.
- Traasdahl har satt av 250 millioner kroner. Det siktes mot fem til syv investeringer over noen år, og kan være snakk om totalinvesteringer på en halv milliard, inkludert de andre partnernes penger.
- Første investering er Trondheimsselskapet Dogu, som har 400 bedriftskunder
- De lager programvare for å gjøre salgsarbeid til et spill
- Spring går inn med 20 millioner og kjøper aksjer av gründerne for fem millioner i en transaksjon som priser dem til rundt 125 millioner kroner.

Are Traasdahl

- Seriegründer
- Studerte ved daværende NTH (NTNU) før han begynte i PA Consulting og Telenor.
- Grunnla Thumbplay, som solgte ringetoner og logoer til mobiltelefoner. Solgte selskapet med noen hundre millioner kroner i fortjeneste i 2007.
- Grunnla Tapad i 2010, et selskap som lar kunder kjøpe annonseplass på tvers av plattformer som mobil, nettbrett og pc. Har rundt 57 millioner dollar i omsetning (2015).
- Traasdahl og medgründer Dag Liødden solgte i februar 2016 selskapet til Telenor for 350 millioner dollar. Traasdahl satt igjen med en gevinst på 1,5 milliarder kroner og fem prosent eierandel i Tapad. Telenor bokfører nå verdien på Tapad til 400 millioner kroner.

Andelen kan variere, men Traasdahl antyder at dette peker mot en halv milliard kroner totalt.

- Det er ikke noe problem med kapitalen. Spørsmålet er om det er nok norske selskaper som havner i den kategorien vi skal investere i, sier Traasdahl.

- Hvorfor skal folk velge dere fremfor utenlandske investorer?

- Det finnes hederlige unntak, men de fleste er mer opptatt av finansrapporter og har ikke like sterke operative nettverk som vi har. Jeg har 400 personer som har jobbet for meg og jeg har betalt ut flere hundre millioner dollar til andre bedrifter. Det skaper nettverk som er dypere enn ett basert på å møtes på konferanser og mid-dager, sier Traasdahl.

jonas.bakken@dn.no