



EN GRÜNDER BLANT OSS: – Hei, hvorfor er du her? Hva vil du høre om? Trenger du inspirasjon, sier du. Hvorfor det? Og du, du var bare tilfeldigvis i nærheten? Kun på utkikk etter gratis lunsj? Kenneth Morses innledende sjarloffensiv kom brått på studentene i auditorium 1 i hovedbygget på Gløshaugen. Foto: Thor Nielsen.

Perfekt tid for talenter

Det perfekte tidspunkt å starte en bedrift på, er nå, mener Kenneth Morse, som leder entreprenørskapscenteret ved Massachusetts Institute of Technology (MIT).

SØLVIW. NORMANNSEN
Trondheim

Seriegründer og nyskappingsoraker Kenneth Morse mener fremtiden for nyskaperne ser lysere ut, nå som rystelsene fra it-selskapene som klappet sammen er i ferd med å legge seg.

– Nå er det back to basic. Tyngdekraftens lover gjelder fremdeles. Dere vil aldri se maken til boble igjen. De kommer vanligvis med 100 års mellomrom, sa Morse under en stapp-

full gjesteforelesning på NTNU forleden.

Leksjonen fungerte som en oppstart til årets norske Venture Cup, som ble satt i gang igår og hvis mål er å få til mer verdiskapning og gründervirksomhet. Onsdag vedtok også Europakommisjonen et politisk initiativ som skal bidra til flere fremtidige entreprenører og vekst i nyetablerte bedrifter.

Englene rører seg

– De vildeste venturegamblerne som hoppet inn og ut av selskaper i jakt på raske penger har nå hoppet ut av vinduet. De er døde – og jeg er glad til, sier Morse, som selv har vært med på å starte it-selskaper som nettverksprodusenten 3Com og Aspen Technology.

Han mener de seriøse nyskaperne og venturekapitalistene er i ferd med å entre arenaen igjen. Business-englene, de som er i besittelse av både penger og tålmodighet, rører på seg. I til-

legg er forventningene mer realistiske. Det er lettere å rekruttere de beste talentene. Utbudet av ledige kontorlokaler er stort, og det er blitt billigere å leie.

– Alt dette betyr at det er en bra tid for å starte noe nytt, sier Morse.

Integritet avgjørende

Kenneth Morse mener gründerne som lykkes, er i besittelse av noen essensielle egenskaper, hvorav integritet er den aller viktigste.

Den som oppdager snusk der hun jobber, «bør til helvete se å komme seg ut». En ærlig konkurser er noe annet, det kan man lære av. En nyskaper er utålmodig, istand til å handle raskt, men gjennomtenkt. Samtidig har han eller hun et beskjedent ego, er gjerne pragmatisk og villig til å kompromisere for å komme videre.

– Gründerne er folk som ikke alltid «passer inn». Er det noen blant dere som stemples som litt

sære og lite tilpassede, kan dere like gjerne tenke at vedkommende er fremtiden. Kontoret mitt er til enhver tid fullt av folk som ikke passer inn, og jeg liker det, sier Morse.

Norge ligger bak

Han har merket seg at Norge ligger langt bak andre land når det gjelder nyskaping.

– Det gode ved det, er at dere vet det selv, og at dere har penger til å gjøre noe ved det. Det dårlige er at dere har en kultur som synes lite endringsvillig. Satt på spissen er det bare én ting som synes verre enn fiasko her, nemlig suksess.

– Det er det samme i Frankrike. Silicon Valley er fullt av franskmenn som ble tvunget ut, for å gjøre business et annet sted, sier Morse, som mener ansvaret hviler på de unge. Det er de som må få bukt med misunnensens problem.

solvi.normannsen@dn.no

Morgendagens selskaper

TRONDHEIM: Ved MIT Entrepreneurship Center er målet å være det fremste globale kraftsentrum for nyskaping av morgendagens ledende selskaper.

Kjernen er en årlig konkurranse i entreprenørskap og kommersialisering, der tverrfaglige team av studenter og forskere kappes om de beste konseptene.

Universitetet har også nær kontakt med venturekapitalmiljøer.

På 13 år er 59 selskaper med over 1800 ansatte skapt ut av konkurransen. 275 millioner dollar i risikokapital er investert, mens den samlede markedsverdien har økt fra 5,5 milliarder dollar til 40 milliarder dollar.

Ifjor var 110 team påmeldt, året før var antallet 135.

Blant selskapene som er kommet ut av dette er Nasdaq-noterte Akamai, internettleverandør med en markedsverdi på 3,6 milliarder dollar, Weblin, som ble kjøpt opp av Cisco for 325 millioner dollar i 1999, Silicon Spice, som ble kjøpt av Broadcom for 1,2 milliarder dollar i 2000 og software-selskapet Direct Hit, som vant i konkurransen i 1998 og som ble solgt til AskJeeves for 507 millioner dollar i 2000.

Nøkkelen til å lykkes, ifølge senterets leder Kenneth Morse, er ekstremt fokus på tverrfaglig samarbeid.

Seriegründer Kenneth Morse

Morse er leder av MIT Entrepreneurship Center, med innovasjon og nyskaping av høyteknologibedrifter som spesialer. Ekspert på bruk av risikokapital for å oppnå strategiske forsprang, og internasjonale utfordringer på salgs- og markedsføringsiden som raskt voksende høyteknologiselskaper står overfor. Spilte en nøkkelrolle i oppstarten av 3Com Corporation, Aspen Technology, Inc. samt virksomhet innen bioteknologi. Har bodd åtte år i Kina der han ledet egen handels- og konsulentvirksomhet, og fire år i Brussel. Gjeste-

professorater i Brussel og ved Ulster University i Belfast.

Budskap til etablerere:

Sats på et A-lag. Allier deg med de beste folkene, med erfaring fra næringslivet. Du bør selvfølgelig ha et utmerket produkt – som kan løse avgjørende utfordringer og gjøre livet lettere for kunder – som har penger og som er villige til å betale godt – for et produkt som helst har en kort salgssyklus – som gjør at kunden raskt vil komme tilbake for å kjøpe mer av produktet – som stadig utvikles og forbedres.

Ti råd for en forretningsplan:

- Lag et kort sammendrag, nevnti kunder. Du må vite hvem du skal selge til.
- Fatt deg i korthet. Venturekapitalistene mottar et utall henvendelser – og leser få av dem.
- Forretningsplanen bør være optimistisk, men realistisk.
- Allier deg tidlig med rådgivere som har grått hår (eller ikke noe hår) – folk med erfaring.
- Fokuser på hvordan og hvorfor fremtidige kunder skal handle av nettopp deg.
- Fokuser på mål og milepæler, heller enn datoer i kalenderen.

- Tenk også over hvordan du eventuelt skulle klare å bygge opp selskapet uten ekstern finansiering.
- Skaff deg en mulig kunde eller flere, før du kontakter venturekapitalmiljøer.
- Presenter planen din via noen som har lyktes, aller helst noen kapitalistene allerede har tjent penger på.
- Venturekapitalmiljøene vil fokusere på kundebehov, fortjenestemuligheter, bærekraft og sammensetning av team.

(Kilde: Kenneth Morse, MIT Entrepreneurship Center)