

Näringslivsprofilen: Ingrid Thulin

► Hur

I lägenheten högt belägen i Johanneberg, full av konst och böcker. Ett textilkonstverk av Annlis Krüger visar en kvinna med fötterna på jorden och huvudet bland stjärnorna. Det kan Ingrid Thulin själv relatera till.

► Varför

Det finns så många företag med smarta lösningar på saker, men någonstans måste ju pengarna komma ifrån. Nätverket IDA är en sådan källa, som gärna investerar tidigt i bra idéer.

► Reflektion

Åtta miljoner på tio år är ingen jättesumma i startup-sammanhang, och visst kan man diskutera om det ska behövas särskilda forum för just kvinnor som vill investera. Men i och med brytningen från Connect Väst har IDA än tydligare markerat att de sätter sina egna villkor och bidrar till en mångfald i investerarvärlden.

Hon leder ett nätverk kvinnliga affärsänglar

Nätverket IDA började som ett projekt för att få kvinnor intresserade av att investera i småbolag. Tio år senare har affärsänglarna investerat åtta miljoner kronor i ett trettiotal bolag. Men det finns ingen garanti för att få pengarna tillbaka, säger ordförande Ingrid Thulin.

IDA startades 2007 av investerarnätverket Connect Väst, på uppdrag av bland andra Vinnova och regionen. Hur gick det till?

– De hade gjort ett försök tidigare. Då hade en konsult kommit fram till att bland 1,5 miljoner västsvenskar fanns inga kvinnor som ville bli affärsänglar. Då utsåg man styrelseproffset Karin Kronstam till projektledare, som fick ihop 30 kvinnor på två månader. När vi satte igång var det inte alla som hade investerat förut. Vi bestämde oss direkt för att investera som enskilda personer och bära ansvar för eventuella förluster själva, i stället för att gå ihop i ett gemensamt aktiebolag. Det har fungerat bra de senaste tio åren. En del småbolag tycker det är krångligt att ha med flera personer att göra i stället för med ett bolag, men jag förstår inte riktigt det faktiskt. Datorn är ju uppfunnen.

Hur går det till när ni bestämmer er för att investera i ett bolag?

– Först får de göra en presentation och svara på frågor i 20 minuter. Därefter diskuterar vi om någon eller några vill träffa bolaget igen. I så fall tar en person på sig ledarrollen och ordnar ett nytt möte. Vår fördel är att vi har kompetens från så många olika branscher, och dessutom är olika som människor. Någon kan driva på, någon kan lätta upp stämningen, någon har koll på redovisningsbiten och någon annan på tekniken. Det blir ett "good cop/bad cop"-upplägg som fungerar väldigt bra.

Var kommer affärsänglarna i nätverket ifrån?

– Vi kommer från bankvärlden, medicinteknik, bilindustrin, konsumentledet, hamnen och mycket annat. De som kommer till oss och vill ha investeringar är ofta tekniker, och kan ha en fascinerande teknisk idé, men vad de inte tänker på är om det finns en kund som vill betala. Den kompetensen har vi.

Vad är det som lockar med att vara affärsängel?

– Alla vi i nätverket går in med pengar för att vi är engagerade. Sannolikheten att det blir något av pengarna är 3–10 procent, så vi måste vara beredda på att bli av med dem. Då måste man brinna för det här. Jag har till exempel gått in i ett bolag som sysslar med suicidprevention, det gör jag inte för att jag tror att de kommer att gå med jättestor vinst.

Ställer ni några krav på bolagen innan ni investerar?

– Vi vill förstå affärsidén, och personen bakom den. Det handlar mycket om att hitta dem som man tror orkar hela vägen, även när det är blodpudding sju dagar i veckan och ingen lön. Historiskt har vi gått in ganska tidigt i bolagen, det är då vi känner att vi kan göra skillnad. En värdering från oss kan också öka chanserna för en motfinansiering från Vinnova eller Almi. Men visst är det svårt, vi har gjort många felinvesteringar genom åren. Det är tro, hopp och kärlek som gäller.

Ingrid Thulin

Ålder: 68 år.

Bor: Johanneberg.

Bakgrund: Inköpsavdelningen på Volvo, inköpsdirektör på Lindex, vd för Gitab, vd på Capio Lundby sjukhus, regiondirektör för Capio och senare för Carema.

Gör: Ordförande för IDA, Investing Dedicated Angels, ett nätverk för kvinnliga affärsänglar i Västsverige, och student i arkeologi.

Thulin om...



Fel jobb

"Jag var på Lindex som inköps- respektive ekonomidirektör i tre år. Då kom jag direkt från Volvo, där alla arbetar efter tydliga, gemensamma mål. På Lindex var det en annan kultur, alla satt på varsin ö. Det var rätt jobbiga år, men jag lärde mig otroligt mycket. Ibland måste man ta några käftsmällor i livet."

Åldersskillnad

"De flesta i IDA är mellan 40 och 60 år, några är äldre. Sedan har vi några som är i trettioårsåldern. Det som är roligt med de yngre är att de dels har bättre koll på IT-branschen, men också att de ofta hunnit driva och sälja egna bolag. Kvinnor i min generation stannade ofta hos de stora arbetsgivarna, eftersom det var tryggare. Men vi har andra kunskaper som är till nytta."

Hockeyklubban

"Nästan alla små företag tror på modellen som ser ut som en hockeyklubba – att utvecklingen ska vara skit de första åren och sen ta fart. Ofta tar det tre gånger så lång tid som man trott, och under den tiden behövs mycket pengar. Där var vi också lite blåögda i början, och tänkte glatt att bolagen skulle nå sina mål när de hade sagt att de skulle göra det."

Ni var förut en del av Connect Väst, men har gått ur. Varför då?

– De ändrade sina regler, och bestämde att man måste gå in med minst 150 000 kronor varje runda. Det fungerar inte för oss, vi går ju in med våra egna pengar och vet att vi kan behöva gå in flera gånger. Vi har i stället bra samarbeten med GU Ventures, Sahlgrenska Science Park och Chalmers Ventures. De har också ett fantastiskt bra samarbete sinsemellan, som jag skulle säga är ganska unikt för Göteborg.

Du har hunnit med en hel del olika branscher i ditt yrkesliv. Vilka erfarenheter har du med dig därifrån?

– På Lindex lärde jag mig att när det går dåligt, så måste man fokusera på problemen. Det hjälper inte att titta på något som är bra någon annanstans. Dessutom – har man varit chef kan man jobba varsomhelst. Jag var vd på Gitab, som är leverantör till Volvo, i åtta år och fyrdubblade vinsten. Sen kom jag in som vd på Capio Lundby sjukhus. En av läkarna sa då: "hennes enda merit är att hon har varit gift med en läkare". Men det är ju inte mer läkare som behövs, det är visionärer. Mer av samma är inte bra. Så tänker vi också i IDA när vi går in i styrelser. Man behöver inte folk som bara håller med, utan folk som ifrågasätter.

Hur gick på Lundby sjukhus sen då?

– Det blev en annorlunda stämning än vad de var vana vid. Jag var där och pratade med folk. Läkarna kunde stå i min dörr och vara förbannade över något, och så pratade vi om det. Det är mycket bättre att folk pratar med dig, än om dig. Sedan kom jag också cyklandes till jobbet klockan sex varje morgon, det ingick nog inte folks bild av hur en vd betar sig.

Till sist, vad har du för tips till småföretagare som söker investerare?

– Det är viktigt att sätta sig in i vad den andra personen vill ha. Är det en siffermänniska du ska träffa, eller en teknikkörd? Om personen som kanske kommer att investera vill ha siffror av dig, och du mest pratar om produkten och hur den ska rädda världen, kan det bli jättefel. Det är förvånansvärt få som tänker på det.



**CAROLINE
WIDENHEIM
MÖTER ...**