

26 April 1986



”Strålande tider...”

- Gammadata startades 1986 av en grupp fysiker för att mäta cesium efter Tjernobyl
- Framgångsfaktorer:
 - Stort otillfredställt kundbehov
 - Rätt kompetens
 - Rätt utrustning
 - Rätt kapacitet
 - Förmåga att attrahera kompletterande kompetens

Utveckling...

- Tog fram små spektrometrar för skolbruk
- Såld bra, även export
- Framgångsfaktorer
 - Kapital från mätverksamheten
 - Universitetet som delägare gav legitimitet
 - Skollärare som säljare
 - Utnyttjade intresset efter Tjernobyl
 - Datasalarna



Radon

- Forskarna vill göra världens bästa radonmätare
- ...och billigaste...
- Hög utvecklingskostnad
- Stor investering, dyr drift – köpmotstånd!
- Marknad – mätlaboratorier, små volymer
- Svag ROI och lönsamhet



Lösningen

- Marknadsanalys, kundkontakter!
- Kommuner huvudsakliga kunder
- Hellre rörlig kostnad än investering!
- Utvecklade passiva detektorer för postal distribution
- Agerade kommun åt kommuner!
- Sänkte kundens kostnad med 50 %
- Hög automatisering gav TG 90 %



Fortsättningen...

- Instrumentutveckling
- Återförsäljning, agenturer
- Bolagsköp (Burklint, Scienta, VG..)
- Ven cap
- 2008
 - 192 anställda
 - Omsättning 319 Mkr
 - Vinst 25 Mkr



Grundarperspektivet

- Startades av 5 grundforskare från UU/kärnfysik
- Slog sig ihop med ett litet dataföretag
- 4 av 5 släppte forskningen
- Sålde från dag ett
- Studentikos stil första 5 åren – roligt på jobbet
- Inget riskkapital de första 10 åren
- Rättade mun efter massäcken – organisk tillväxt
- Några kriser tex 1992
- 3 av grundarna fortfarande aktiva fortfarande i GDM
- Alla har haft kul och tjänat pengar/värdettillväxt

Det virtuella företaget

- Labwell startades av entreprenör i början av 1990 talet
- Forskaren sålde sitt patent till Labwell, blev delägare
- Bolaget drevs helt utan anställda i början



Låg risk

- Små återgångströga kostnader
- Grundaren arbetade deltid i annat eget företag – inget löneuttag
- Forskarna arbetade för ägarandelar
- Övriga funktioner – fritidskonsulter
- Prototyp och tillverkning på risk

Tidigt sälj

- Identifierade kund som behövde tekniken här och nu – PET kemister
- Såld cirka 10 instrument via telefonförsäljning till PET-lab framförallt i USA
- Hade därmed alla funktioner i bolaget, samt marknadsacceptans
- Fick hög värdering vid första riskkapitalrundan 1998
- Då blev företaget reellt – anställde VD etc

Fortsättningen

- Bolaget bytte 1999 namn till Personal Chemistry
- Adresserade bredare marknad
- Tog in riskkapital
- Växte till ca 100 personer
- Såldes till Pyrosequencing/Biotage 2003
- Grundarna utspädda och lågprioriterade aktieägare