



Shahan Lilja (till vänster), medgrundare och vd för Mavenoid, Wilhelm Paulander, forskningschef på 1928 Diagnostics, Kristina Lagerfeldt, medgrundare och vd för 1928 Diagnostics och Pierre Lindmark, medgrundare och vd för Winningtemp, deltar i den senaste omgången av det nordiska acceleratorprogrammet Tinc i Silicon Valley. Foto: Miriam Olsson Jeffery

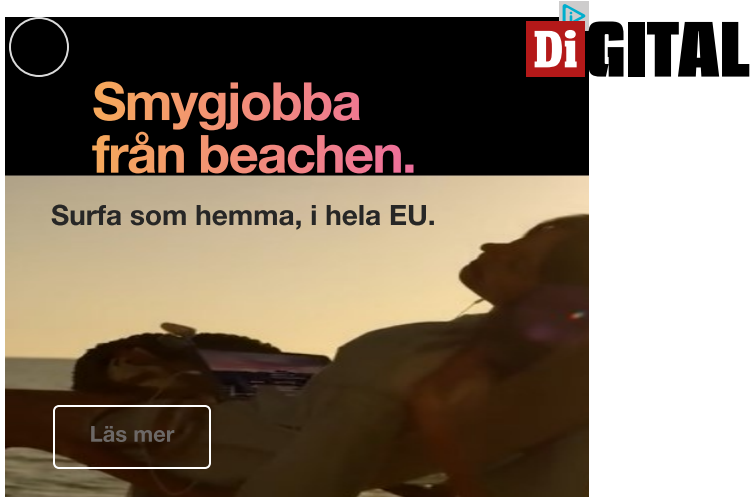
27 svenska startups har gått igenom den nordiska acceleratoren Tinc i Silicon Valley och 95 procent av dem har ändrat sin strategi efter programmets slut. Di Digital har träffat de tre bolagen i den senaste omgången.

(Di Digital/Silicon Valley) Hissen upp till 39:e våningen går snabbt och det slår lock för öronen. Här, i en av byggnaderna på San Franciscos huvudgata Market Street, håller den norska myndigheten Innovasjon Norges Silicon Valley-filial till.

Vi är här för att träffa tre svenska bolag som är med i det nordiska acceleratorprogrammet Tinc. Det går av stapeln två gånger om året och anordnas av Innovasjon Norge tillsammans med den svenska innovationsmyndigheten Vinnova.

På di.se använder vi cookies för att din läsarupplevelse ska bli så bra som möjligt. Vi använder också cookies för analys och marknadsföring. Om du inte vill att vi ska använda cookies kan du stänga av dem i dina webbläsars inställningar. Läs mer om cookies här.

Jag förstår



Hittills har 27 svenska startups och sammanlagt 40 svenska entreprenörer deltagit sedan 2014.

“Hela 95 procent av de svenska bolagen har bytt intäktmodell eller marknadsstrategi efter programmet. Och över hälften har anställt internationell kompetens”, säger Anne Lidgard, chef för Vinnovas Silicon Valley-verksamhet.

Totalt har de svenska bolagen fyllt på sina kassor med över 100 miljoner i riskkapital efter att de har avslutat Tinc.



På [dessa](#) använder vi cookies för att din läsupplevelse ska bli så bra som möjligt. Genom att fortsätta använda vår webbplats accepterar du att cookies används. [Läs mer om cookies här.](#)

Jag förstår

Läs också: **Hon har lotsat över fjundra startupar i Silicon Valley**

DiGITAL



Under de fyra veckorna programmet pågår varvas workshops inom sälj och ledarskap, med pitchövningar, tid med mentorer och möten. Det är sista dagen för den här omgången och nu ska det utvärderas.

”Men bara för att Tinc slutar i dag är det inte slut. Det är så mycket som måste bearbetas”, säger Kristina Lagerstedt, en av deltagarna och medgrundare och vd för 1928 Diagnostics (NTL).

1928 Diagnostics utvecklar en mjukvara, Alex, som analyserar bakteriers DNA och vars syfte är att bekämpa antibiotikaresistens. Något som ligger rätt i tiden.

Tillsammans med bolagets forskningschef Wilhelm Paulander har Kristina Lagerstedt i princip lyckats landa två stora avtal med ett privat laboratorium och ett sjukhuslaboratorium i Kalifornien.

”De är mycket rakare här när det gäller avtal och säger direkt om de är intresserade eller inte”, säger Wilhelm Paulander.

Just nu jobbar de hårt med att få sin mjukvara godkänd från amerikanska läkemedelsverket, FDA.

Under tiden på Tinc har de haft upp till tio möten per dag. Målet att etablera sig i USA har funnits länge och planen är att ta sig in på den amerikanska marknaden under 2018-2019.

Konkurrensen i USA är hård och 1928 Diagnostics har använt veckorna i Silicon Valley för att utvärdera om bolaget ens är rustat för den.

”Vi har precis tagit en A-runda och har kunder, men inga betalande än och vi står inför en kommersiell expansion”, säger Kristina Lagerstedt.

Läs mer: 1928 Diagnostics fyller på kassan, öppnar för mer

Paragraferna i denna copykoll förändras i samband med utvärdering och kan komma att ändras utan vidare avisering. Genom att fortsätta använda vår webbplats accepterar du att cookies används. [Läs mer om cookies här.](#)

Jag förstår

Hon tycker att Tinc har accelererat bolagets process i USA och är nöjd med utfallet.

DiDIGITAL

Men programmet är inte gratis, utan kräver en ganska stor investering från bolagets sida. Vinnova står för två tredjedelar av kursavgiften på 75 000 norska kronor. Förutom de 25 000 norska kronor som de svenska bolagen själv betalar tillkommer resor och boende i USA:s dyraste region Bay Area där Silicon Valley ligger.

Fakta om det nordiska acceleratorprogrammet Tinc (står för Tech incubator):

- 27 svenska bolag har gått igenom programmet
- Tre av dem har lagt ned
- Ett har startat om
- Ett har noterats på First North
- Bolagen har sammanlagt rest över 100 miljoner kronor i riskkapital efter Tinc
- Vinnovas insats är knappt 2 miljoner kronor
- Exempel på andra bolag som har varit med i programmet är: lamip, Nuiteq, Spintr, Manomotion och Arifiq

Under Tinc har entreprenörerna fått feedback från mentorer, nya kontakter och en insyn i vilka bolag som gör vad inom samma bransch som de själva. Det i sin tur kan ge dem möjlighet att bättre hitta sin så kallade "product market fit", ett buzzword som används flitigt i Silicon Valley.

"Tinc fungerar lite som en uppkopplare. Det ger startups med höga ambitioner möjlighet att verkligen ta fart, genom att under fyra intensiva veckor i Silicon Valley coachas av unik expertis och få exponering mot näringslivet, säger Anne Lidgard, från Vinnova.

Programmet är dock inte till för att hitta finansiering i första taget.

"Bolagen är inte här för att promenera upp och ner på Sandhill Road", säger Anne Lidgard.

På di.se använder vi cookies för att din läsarupplevelse ska bli så bra som möjligt. Genom att fortsätta använda vår webbplats accepterar du att cookies används. [Läs mer om cookies här](#)

Jag förstår

Totalt sökte 12 svenska bolag till **DIGITAL** för omgången och de som uppgav att de sökte investerare i USA rensades bort. Det är helt enkelt svårt för europeiska bolag att attrahera amerikanskt riskkapital om de inte redan är etablerade här.

Istället handlar programmet om att skapa kontakter och undersöka hur marknaden fungerar.

Läs också: 138 nordiska bolag har brevlådekontor i Silicon Valley

För 1928 Diagnostics är Tinc en ingång till USA, men till skillnad från dem har de andra två bolagen som är med i den här omgången inga omedelbara USA-planer.

Mavenoid (**NTL**), en AI-plattform som hjälper människor att reparera maskiner, har träffat bolag här som också har verksamhet i Europa.

"Innan vi kom hit visste vi inte att vi ville ta oss in på konsumentelektronikområdet", säger Shahan Lilja, medgrundare och vd för Mavenoid.

Genom Tinc-programmet har han bland annat blivit introducerad till en stor aktör i konsumentelektronikbranschen, ett möte som ledde till insikten om att den marknaden är intressant för Mavenoid. Han har också träffat flera bolag inom tung industri och är nu i förhandlingar med tre av dem.

"Vår mjukvara hittar orsaker till tekniska fel, och i både konsumentelektronikbolag och tung industri misslyckas man i dag med att göra det i över 50 procent av fallen", säger Shahan Lilja.

Mavenoid startades för bara sex månader sedan och har hittills finansierats av grundarna och bidrag från EU och Vinnova, medan de andra två bolagen i Tinc drog igång 2014 och har tagit in riskkapital.

Det tredje svenska bolaget i programmet är **Winningtemp**, en engagemangsplattform för att skapa välmående arbetsplatser, som redan drar in pengar. Förutom begynnande intäkter har bolaget fått in en

På [di.se](#) använder vi cookies för att din läsupplevelse ska bli så bra som möjligt. Genom att fortsätta använda vår webbplats accepterar du att cookies används. [Läs mer om cookies här](#)

Jag förstår

såddrunda på 3,1 miljoner kronor. Det är ett ämne som har tagit ut en stor del av budgeten från entreprenören Alexander Hars.

DiDIGITAL

Läs också: **13 miljarder till storstädernas techbolag under 2016**

Under de första veckorna av programmet var Winningtemps medgrundare och vd Pierre Lindmark delvis upptagen med att stänga affärer.

”Jag var tvungen att bestämma mig för att fokusera och efter två veckor tog jag upp vår lista med mål för Tinc, det var också först då det gav ordentlig utdelning”, säger han.

Men någon USA-etablering är inte aktuell för Winningtemp i dagsläget.



Här är det kortare säljcykler och snabbare till beslut.

”Vi kom hit med frågeställningen om hur det fungerar i USA, men vi kan inte etablera oss här i morgon”, säger Pierre Lindmark.

Under programmets gång har dock ett par amerikanska bolag intresserat sig för Winningtemp.

”Här är det kortare säljcykler och snabbare till beslut. Det är också en fördel som bolag att vara från Norden, för de litar på vår teknikkompetens”, säger Pierre Lindmark.

Han får medhåll från de andra och Shahan Lilja menar att det också finns en större acceptans för bredare idéer.

”Här kan man säga att man ska bygga en rymdhiss och ingen lyfter på ögonbrynen”, säger Shahan Lilja.

Taggar: Di digital mjög 4038 Diagnostics På di.se använder vi cookies för att din läsarupplevelse ska bli så bra som möjligt. Om du inte vill att vi ska använda våra cookies accepterar du att cookies används. [Läs mer om cookies här.](#)

Jag förstår