

Kendt erhvervsmand guld værd for iværksættere

Torben Ballegaards netværk og kendskab til store internationale mærkevareleverandører er en stor fordel for nystartede Realfiction, som den tidligere B&O-chef har sagt ja til at være bestyrelsesformand for

■ Iværksætter

AF KNUD TEDDY RASMUSSEN

Ikke så få iværksættere er efterhånden opmærksomme på, at det betaler sig at have en professionel bestyrelse.

Dog hører det stadig til undtagelserne, at en nystartet virksomhed får en af de tunge drenge fra dansk erhvervsliv som formand.

Men det er, hvad københavnske Realfiction fik for nylig, da den tidligere B&O-chef, Torben Ballegaard takkede ja til opgaven – efter at have fulgt virksomheden siden etableringen i 2008.

Og det er klart en fordel for virksomheden, hvis kunder i sidste ende er store, internationale mærkevareleverandører, forklarer Clas Dyrholm, der er adm. direktør og stiftede Realfiction sammen med Peter Simonsen.

»Qua sin fortid i bl.a. B&O har Ballegaard et stort kendskab til, hvordan man begår sig blandt de store brands. Han kender også til butiksmiljøerne og har et stort netværk. Og det kan vi bruge,«



Adm. direktør Clas Dyrholm (tv) og udviklingsdirektør Peter Simonsen stiftede Realfiction i 2008. Begge har en fortid i film- og tv-verdenen. Hvor et produkt normalt blot ligger i montren, kan Realfiction, inspireret af Star Wars-filmene, sætte liv i det med 3D-film. Foto: Steven Achiam

siger Clas Dyrholm. Han og Simonsen har en fortid i film- og tv-verdenen. Og i foråret 2008 stod de med en prototype på et helt nyt produkt – Dreamoc – som er en slags udstillingsmontre.

Montre i 3-D

Men hvor produktet normalt blot ligger i montren, kan Realfiction, inspireret af Star Wars-filmene, sætte liv i det med 3D-film, som angiveligt ikke koster alverden at producere. Og det tilføjer en helt ny dimension til produktet, som får et eget liv.

Blandt de første kunder er schweiziske Tag Heuer, som placerer sine dyrere ure i montren og så lader en 3D-

film svæve over uret og vise, hvordan uret er skruet sammen og bevæger sig.

Først omkring årsskiftet er der kommet gang i salget via et forhandlernet. Men med så tunge slutkunder har det stor værdi at have en mand som Ballegaard med på holdet, mener Clas Dyrholm.

»Han er karismatisk og knivskarp og god til det innovative. Og så er han god til at sætte sig i kundens sted,« forklarer direktøren, som ikke får lov til at skære mange hjørner, før det bliver påtalt. »Og jo flere rettelser, vi får på forhånd, des bedre er det jo.«

Det var investeringsselskabet Ist Corporate Technologies (ICT) med Søren Jonas Bruun i spidsen, som fik overtalt Torben Ballegaard til at gå ind i Realfiction.

Fra start har de to opfindere haft i alt 50 pct., mens ICT ejer resten. Og med investeringsselskabet om bord har ledelsen kun mellem tre og fem år til at gøre virksomheden salgsmoden. Men det går ganske godt, oplyser Clas Dyrholm.

Millioninvestering

Han slynger ikke ligefrem om sig med tal. Men til dato er der investeret et éncifret millionbeløb i Realfiction. Og i slutningen af 2009 begyndte man at tjene penge. De største markeder er li-

ge nu Schweiz, Tyskland og Frankrig – i nævnte rækkefølge. Og i dag er nogle kunder ligefrem begyndt at købe større bundter af montrene, der i standardversionen koster ca. 27.000 kr. ved køb af

en enkelt.

Realfiction har i runde tal tre medarbejdere og søger lige nu en salgsassistent.

Produktionen klares af underleverandører i Danmark og Tyskland. Og de to stif-

tere arbejder til stadighed på nye produkter, hvilket de formentlig vil blive ved med, også efter at ICT på et tidspunkt sælger sin andel.

knud.rasmussen@borsen.dk

Kun plads til et par stykker mere

»Om en virksomhed har 50.000 ansatte, eller den har fire ansatte... For mig er begge dele en spændende opgave. Jeg går ikke efter prestigen i det. Jeg går efter, at der er liv i øjnene på dem,« siger Torben Ballegaard, som har et langt CV med topposter i bl.a. Lego og B&O.

I hans optik kan blandingen af f.eks. bestyrelsesposter i svenske Electrolux og formandskabet i det lille Realfiction ligefrem være med til at skærpe sanserne.

»Jeg har også hjulpet mange små virksomheder i gang. Og jeg synes, det er smadderspændende at komme fra at have diskuteret milliardforretninger – og så til en diskussion af, om vi nu har råd til at købe en flybillet til Paris for at præsentere et produkt. Det holder mig skarp og giver mig en enorm berigelse at være med i virksomheder, når de er små. Jeg har stor ydmyghed og respekt for den slags forretninger – og for den gnist, der er i entreprenørerne. Så kan man snakke om iværksætterstøtte og innovationspakker. Men det starter med gnisten i øjnene,« siger Ballegaard.

I sit valg af bestyrelsesposter har han bevidst satset på en blanding af stort og småt. Og en blanding af pri-

vatejede, fonde, børsnoterede og private equity.

Selv om opgaverne umiddelbart kan se meget forskellige ud, så ligner problemstillingerne ofte hinanden, hvilket klart skaber en nyttig synergi og inspiration.

Bestyrelsesposterne

»Pandora er i virkeligheden den samme business-model som Lego – millionvis af små elementer, som hænger sammen i et system,« siger han om smykkefirmaet og legetøjsgiganten.

Blandt Torben Ballegaards formandsposter kan nævnes CAT Forskerpark A/S, Pandora Holding A/S og Realfiction ApS.

Han er næstformand i Monberg & Thorsen A/S og Systematic A/S.

Og så sidder han i bestyrelserne hos AB Electrolux, AS3 Companies A/S, Egmont Fonden, Lego A/S, Tajco Group A/S og Årstiderne Arkitekter A/S.

Men er der så plads til flere?

»Aarh... jeg har vel plads til én eller to. Men så vil jeg gerne have internationale opgaver. Det har min højeste prioritet.« teddy

EL

- EL-installationer (Erhverv og privat)
- Rep. og service af el-installationer
- Industri installationer
- Telefonanlæg (ISDN, IP)
- EDB-installationer



www.elteamfyn.dk 66 19 08 88