

Artikel om frukostmötet på Connect 2010-12-08 om Sensodetect

## Från belastningsenhet till resultatenhet

En morgon i december fick ett 30-tal intresserade åhörare vara med om en spännande resa. Reseledare var Olle Olsson som på ett mycket engagerande och underhållande sätt berättade om hur ett forskningsprojekt lyckosamt utvecklades till ett framgångsrikt företag.

Företaget är Sensodetect, som bygger på forskning om hur den mänskliga hjärnan reagerar på ljud och hur man kan avläsa hjärnans reaktioner för att förstå avvikande reaktioner. Sensodetect har utvecklat en produktportfölj där metoden används som diagnosstöd inom psykiatrin.

### Tag plats!

Ursprunget till företaget var det 1982 nya forskningsområdet Psykoakustik vid Lunds Universitet, där initiativtagaren Sören Nielzén redan 1983 inledde ett nära samarbete med Olle Olsson. Efter ett par doktorsavhandlingar och lyckosamma kliniska tester tillsammans med Hörselkliniken i Lund söktes patent för metoden. 2005 bildades bolaget Sensodetect av Sören och Olle, tillsammans med ytterligare två forskarkollegor.

### Många stopp på vägen

Att ta ett forskningsprojekt från universitetets trygga och invanda miljö ut i den kommersiella verkligheten är inte alltid helt enkelt. Olle beskrev hela resan, som med en forskares ögon innehöll många oväntade och underliga inslag.

Första anhalten var LU Innovation där de fick veta att affärsänglar kräver svar på en massa frågor: Varifrån kommer forskarna? Vad vill de? Har de förmåga att ta sig ut i näringslivet?

Sedan följde ett antal faser där de mötte *Skeptikerna* i form av gamla kollegor och professorer; upplevde *Inkubatorn* där de möttes av stor optimism och fick lära sig nya begrepp såsom patent, affärsplan och aktieägaravtal; utsattes för *Hybris* när en före detta kollega anmälde dem för ojuste marknadsföring; lärde sig att synen på *Kapital* varierar, och så vidare.

När det så småningom blir dags att ta steget från innovation till förverkligande ställs man inför nya utmaningar. Ett lab behövs, och nu är universitetets dörrar stängda. Diverse regelverk måste följas. Och hur bedömer man offerterna för prototypbygget när de varierar mellan 70 och 780 tusen kronor?

### **Nypåstigna**

Ett forskningsprojekts väg till näringslivets verklighet innebär också att man måste förhålla sig till ett antal utomstående personer. Ansiktet utåt är viktigt för framgång, och aktiemarknaden måste kunna lita på att de får korrekt information. Men Olle och hans kollegor frågade sig ändå: måste vi verkligen berätta vad vi gör?

Expansionsprocessen kräver även att man behöver rekrytera nyckelpersoner. Med det följer ansvaret som arbetsgivare, och därmed fler utmaningar såsom veckomöten och personaldagar.

### **Biljettpriset**

I takt med expansionen följer även behovet av kapital. Olle beskriver valet mellan VC-bolag och börsnotering som att välja mellan pest eller kolera.

– Båda alternativen innebär ju att förlora makten över företaget, säger Olle.

Med finansieringen kommer även uttryck som exit, och väcker otäcka tankar om att så småningom behöva skiljas från sitt projekt. Olle förklarar dock att man med tiden inser att det inte är så farligt. I Sensodetect har grundarna dessutom stannat och tar del i verksamheten genom styrelsearbete.

### **Ankomst till destinationen**

Idag är som sagt Sensodetect ett framgångsrikt företag med god potential för fortsatt tillväxt och forskningen inom psykoakustiken har stor nytta av bolagets teknik.

– Att bevisa för oss själva att metoden fungerar var det mest kritiska på hela resan, berättar Olle. Då är det naturligtvis tillfredsställande att nu se tekniken komma till nytta även i den fortsatta forskningen.

Olle avslutar sin berättelse med att avslöja vad som egentligen drivit dem genom hela den tunga processen:

– Att överbevisa professorerna som inte från början trodde på tekniken! Revansch är en bra drivkraft!