

# Nya generationen grundare vill inte bygga ensamma

Man bygger snabbare och bättre tillsammans med andra som bygger, och fysisk närhet till likasinnade är en konkret tillgång.

**E**n eftermiddag i Helsingfors sitter två personer som inte kände varandra för en månad sedan vid samma bord på Founders House i Elhuset. Den ena bygger ett bolag inom en bransch hon knappt visste fanns för sex månader sedan. Den andra har just lämnat ett nygrundat bolag och letar efter nästa utmaning. De byter telefonnummer innan kaffet har kallnat. Två veckor senare jobbar de tillsammans.

Den scenen utspelar sig dagligen, och inte bara i Helsingfors. I Stockholm, Köpenhamn, Oslo, Tallinn, Vilnius och Riga händer samma sak just nu, på platser med namn som Nine Three Quarters, AI Madlab, Room, Based Space och Shipyard. Det är ingen slump att dessa hubbar dykt upp parallellt över hela Norden de senaste åren. Det är ett tecken på att vårt startup-ekosystem håller på att mogna, och något vi har anledning att glädjas åt.

Idén om att samla talangfulla människor

**Robin Hansson** är partner i riskkapitalfonden Wave Ventures och styrelsemedlem i startupnätverket Founders House.



**”Wolt, Supercell, Smartly och många fler har gett oss en kritisk massa av människor som varit med på resan och nu är villiga att hjälpa nästa kull.”**

på samma fysiska plats är inte ny. Redan på 70-talet träffades 32 hobbyentusiaster i ett garage i Menlo Park, Kalifornien, på Homebrew Computer Clubs första möte. En av dem var **Steve Wozniak**, som senare skrev att utan datorklubbar hade Apple



aldrig existerat. Det var på klubbens möten han först visade prototypen av Apple I. Inte för media, utan för sina meningsfränder. Ur samma krets växte också Cromemco, Osborne Computer, Processor Technology och Byte Shop. Time har kallat klubben "smältdegeln för en hel industri".

### **Kapital ensamt räcker inte**

Mönstret upprepas. Från en grupp med PayPal:s första 50 anställda kom grundarna och de tidiga investerarna i LinkedIn, YouTube, Tesla, SpaceX, Palantir, Yelp, Affirm och Yammer. "PayPal-maffian" var inte ett resultat av tur, utan av att människor som arbetat tätt tillsammans höll kontakten efter att bolaget såldes. När **Paul Graham** och **Jessica Livingston** grundade Y Combinator 2005 var hela poängen densamma:

**Ett återkommande inslag i de nystartade bolag som kommit längst snabbast är att grundarna har varit aktiva i någon form av community. Bild från startup-hubben Founders House i Elhuset i Helsingfors. Foto: Founders House**

att samla founders fysiskt, eftersom kapital ensamt inte räcker.

Idag är trenden tillbaka i San Francisco i nya former. The Residency, HF0, Foundry och AGI House erbjuder bostäder där founders bor och bygger tillsammans i tre till sex månader åt gången. Det är medvetna återskapanden av samma fenomen som garaget i Menlo Park en gång representerade.

Det här är något som faktiskt skiljer den nya generationen finska och nordiska grundare från den föregående. Bilden av den traditionella finska entreprenören har länge varit ingenjören som lämnade ett storbolag

och byggde i tystnad – ensamt och solitärt, snarare än öppet och kollektivt. Den nya generationen har en annan utgångspunkt: att man bygger snabbare och bättre tillsammans med andra som bygger, och att fysisk närhet till likasinnade är en konkret tillgång snarare än en distraktion.

### **Infrastruktur av framgångshistorier**

Mycket av det här har vi uppstartseve-  
manget Slush att tacka för. Slush har under  
det senaste decenniet inte bara producerat  
ett enskilt event en gång om året, det har  
producerat en hel infrastruktur av fram-  
gångshistorier, återvändande grundare och  
kapital som söker nya hem. Wolt, Supercell,  
Smartly och många fler har gett oss en kri-  
tisk massa av människor som varit med på  
resan och nu är villiga att hjälpa nästa kull.

Det är delvis det som gör mötesplatserna  
värdefulla nu på ett sätt de inte hade kunnat  
vara för tio år sedan. Det finns helt enkelt  
tillräckligt många erfarna operatörer, inves-  
terare och repeat founders i Helsingfors för  
att ett rum med rätt kuratering ska vara värt  
att kliva in i. Som **Ilkka Paananen**, grundare  
av Supercell, har formulerat det: den finska  
spelindustrin bevisade att en tät gemenskap  
är precis vad ett litet land behöver för att  
producera globalt slagkraftiga bolag.

Som investerare i tidigt skede ser jag  
effekten direkt. Tiden från en första idé till  
det första riktiga steget, den första anställ-  
ningen, första kunden, första pitchen, är  
dramatiskt mycket kortare när en grundare  
rör sig i en sådan miljö, jämfört med någon  
som driver ensam ute på öppet hav.

### **Mycket handlar om samtalen**

Det handlar inte bara om finansiering, även  
om kapital flödar lättare när relationer redan  
finns. Det handlar lika mycket om de mer  
odramatiska sakerna: vem som rekomen-  
derar en bra rekryterare, vem som varnar för

fel jurist, vem som introducerar dig för den  
första kunden. Friktionen i de momenten  
avgör ofta om ett bolag kommer i rörelse  
alls under sitt första kritiska år.

Och innehållet i de här samtalen är inte  
ytligt. På den typen av platser jobbar några  
med att tillämpa AI på medicinska problem  
som tidigare ansetts olösliga; andra med  
att flytta gränsen för vad som är möjligt i  
samma språkmodeller som halva världen nu  
försöker bygga affärer ovanpå. Det är inte  
ett gäng som möts för att jaga trender, det  
är människor som råkar bygga inom några  
meter från varandra.

### **Rätt människor i samma rum**

Den ensamma grundaren kan säkert också  
lyckas. Historien är full av exempel. Men  
sannolikheten är en annan, och tiden det tar  
är längre. När jag tittar på vilka av de bolag  
jag följer som kommit längst snabbast, är  
ett återkommande inslag att grundarna har  
 varit aktiva i någon form av community.

Hubbar fungerar. Det har de gjort sedan  
Menlo Park 1975, och det är samma  
mekanism som driver Elhuset 2026: rätt  
människor i samma rum komprimerar tiden  
från idé till genomförande. Att de nu växer  
fram parallellt över hela Norden visar att vi  
nått den kritiska massan som krävs för att  
modellen ska bita.

Det här är värt att stödja, generellt, inte  
riktat. Av investerare som har tid att dyka  
in på en lunch och en kaffe. Av erfarna  
operatörer som kan bidra med konkreta råd  
till nästa kull. Av offentliga aktörer som för-  
står att infrastruktur inte bara är vägar och  
bredband, utan också mötesplatser. Av alla  
som bryr sig om att Norden ska producera  
fler globalt relevanta bolag de kommande  
tio åren än vi gjort de senaste tio.

Den nya generationen vill inte bygga  
ensam. Det är en god nyhet, och den är värd  
att tas på allvar.