

Redaktör: Rolf Hansson, rolf.hansson@dl.se, tel 08-573 651 22

1999 låg **Gunnar Ekström** på listan över Sveriges rikaste it-personer. Men när bubblan sprack tog det stopp även för teleteknikföretaget Konftel.

Men han gav sig inte, och trots svår sjukdom räddade han kärnan i Konftel och förädlade den.

Med försäljningen till den amerikanska kommunikationsjätten Avaya nu i januari kunde Gunnar Ekström och familjebolaget till slut kamma hem en fin vinst.

CAMILLA ANDERSSON (TEXT), PATRICK TRÄGÅRDH (FOTO)
camilla.andersson@dl.se, 070-598 70 04

Såldde sitt livsverk

It-profilen Gunnar Ekström lämnar över till dottern Sofia

UMEÅ

■ "Det blev en success story kan man säga", säger Gunnar Ekström, när DI träffar honom och dottern Sofia Ekström på det gemensamma bolaget Ekström Management & Investment, EM&I, som tidigare ägde Konftel.

De kan pusta ut efter att ett år ha lot-sat affären med affärskommunikationsjätten Avaya i hamn.

"Det har varit en enormt tung process att genomföra en affär med ett stort bolag som Avaya. Det har kostat på både resursmässigt och förtröendemässigt. Men vi har haft ett otroligt team", säger Gunnar Ekström.

Såldes för billigt

Konftel producerar och säljer konferenstelefoner i 50 länder. Under krisåren 2009 och 2010 hade man en tillväxt på 13 respektive 50 procent. Bolaget såldes för 100 miljoner kronor till Avaya, nästan lika mycket som omsättningen förra året. 91,5 procent ägdes av EM&I.

Wainhouse Research, ett av de största analysföretagen i telekombranschen, anser dock att Konftel såldes för billigt och drar paralleller med affärsvideoaffären förra året där Lifesize köptes upp av Logitech för tre gånger årsomsättningen.

Känns det bittert?

"Inte det minsta. Vi hade ett bokfört värde på 6,5 miljoner kronor. Det är klart att Avaya har enorm nytta av Konftel i framtiden. Men det sker stora strukturförändringar i branschen och skulle vi ha haft kvar bolaget i vår familj hade det krävts mer pengar för att bli riktigt globala. Sedan hade vi fått vänta 15 år för att få ut pengarna", säger Gunnar Ekström.

Det kändes inte aktuellt efter 22 års blod, svett och tårar tillsammans med bolaget.

Delägare i Intrum

Vägen till Konftel gick via start av flera vinstgivande både lokala och rikstäckande bolag tillsammans med brodern Hans Ekström. Affärsidén var att starta bolag och sälja innan det vek nedåt.

Grunden för investeringarna skapades av fastighetsaffärer i Umeå på 1970-talet.

"På en av de första affärerna gjorde vi 375 000 kronor i vinst", minns Gunnar Ekström.

1976 startade så bröderna det förmodligen första fakturaservicebolaget i Sverige med administration, krav- och inkassoverksamhet. Verksamheten såldes senare till Intrumkon-

cernen och bedrivs i dag över hela Europa. De kom också på att man kunde köpa små fordringar billigt av konkursförvaltare och sedan kräva in dem.

"Det var nog de bästa affärer jag gjort. Även den verksamheten såldes till Intrum", säger Gunnar Ekström, som under flera år även var delägare i Intrum och vice vd för dess Nordenverksamhet.

Dubbelriktad talkommunikation

Samtidigt fick bröderna allt fler förfrågningar om att investera i lokala bolag och nya innovationer.

1988 lockades Gunnar Ekström med en vän för att titta på en 'fantastisk grej' på ett av Sparbankens regionkontor i Umeå: en anläggning med en konferenstelefon med dubbelriktad talkommunikation som inte klippte ljudet även om flera personer pratade samtidigt.

Telefonen hade tagits fram åt den lokala sparbankschefen.

Bakom underverket stod tre teknikintresserade unga män: elingenjören Peter Renkel, i dag vd i Konftel, ljudteknikern John-Erik Eriksson, även han kvar i bolaget, och Lars Petterson, i dag vd för it-infrastrukturbolaget Atea Sverige.

Video tog över

Gunnar Ekström tyckte det lät måttligt spännande, men fastnade när en koll visade att telefonen var unik och att det fanns efterfrågan på marknaden. Bröderna köpte säljrättigheterna och startade bolaget.

I mitten av 1990-talet hade Konftel efter mycket slit och olika samarbeten en tekniskt väl utvecklad och designad konferenstelefon i både analog och mjukvarubaserad tappning med patenterad ljudteknik. Det gjordes affärer med både Ericsson och Carl Lamm.

Men det krävdes mer kapital för att lyfta det sista snäppet. I den allmänna it-yrans gjordes en emission och 1998 noterades Konftel på dåvarande Innovationsmäklarnas börslista.

Man investerade i nya nischer och köpte ett antal företag i Sverige, Danmark, Norge och England inom framför allt video- och teknikinläggningar i konferensanläggningar, och även trygghetslarm.

Till slut stod videoverksamheten för huvuddelen av bolaget, medan konferenstelefonerna var den klart minsta delen.

På fem år gick man från 15 till 450 anställda i Konftel Group och omsatte drygt 700 Mkr.

Aktien hade stor handel med över 3 000 delägare. Bolaget värderades till nästan 1 miljard kronor och Gunnar Ekström hamnade på plats 41 på listan över Sveriges rikaste it-personer med namn som Jonas Birgersson och Johan Staël von Holstein.

"Det gick fort både upp – och ned...", konstaterar han.

Hyllade Konftel var precis på väg att genomföra en nyemission och ännu ett uppköp i Storbritannien i början av 2001 när it-bubblan sprack. Det året gick koncernen med 57,5 Mkr i förlust och verksamheten var konkursmässig. Året därpå splittrades bolaget.

Aktien gick ned till 10 öre

Gunnar Ekström, via EM&I, räddade allt genom att köpa ut det ursprungliga Konftel Technology med konferenstelefonerna, och STT Care med trygghetstelefonerna från börsen. Med sig som delägare hade han även Sjätte AP-fonden.

Videoinstallationerna hamnade i eget fortsatt börsnoterat bolag, Impact Europe. När den aktien väl avnoterades 2008 var den värd 10 öre.

"Några månader innan allt hände 2001 hade vi ett bud på 600 miljoner kronor för videoverksamheten från en amerikansk intres-

sent. Men vi tyckte inte han var tillräckligt seriös", säger Gunnar Ekström.

"Hela den här svängen var jobbig. Vi tappade flera hundra miljoner kronor i aktievärde. Men balansräkningarna i bolagen vi tog över var goda, och det fanns bara en sak i huvudet: att ordna upp allt."

Familjesammanhållning

Två år senare ville Sjätte AP-fonden sälja. Men Gunnar Ekström hängde sig envetet kvar och valde att köpa Konftel Technology medan STT Care senare såldes. Att ge upp Konftel föresvävade honom aldrig. I stället investerade i nya produkter.

"Jag har varit flitig på att köpa och sälja bolag, det är där vi har tjänat pengar. Konftel har varit ett undantag, det har varit en stor familjekänsla över bolaget. Många av de anställda har varit med länge eller från början. Alla vinster vi kommit över i Konftel har vi investerat i utveckling, hårdvaror, mjukvaror, marknader och gud vet vad."

Komplicerad hjärtoperation

I efterhand kan han konstatera att han gjorde rätt som satsade på bolaget. Men han höll på att stryka med på kuppen. Samtidigt med börsresan och dess efterverkningar drabbades han av personliga tragedier. Brodern Hans och ytterligare en bror gick bort i sjukdom, en annan bror fick bestående skador i samband med en olycka.

2006 fick Gunnar Ekström ta en timeout, drabbad av förmaxflimmer förmodligen på grund av för många års press. Operationen, som skulle åtgärda hjärtproblemet, gick fel och läget blev kritiskt. Det tog två år innan han kunde jobba igen.

"Det är först efteråt man inser hur nära det var att det gick åt skogen", säger han.

Vill numera jobba som intresseägare

Detta tillsammans med generationsväxlingen till dottern Sofia Ekström är orsakerna till den strategiförändring som EM&I genomför nu. Att vara med och bygga upp företag från grunden är inte längre aktuellt.

Men pengarna från Konftelaffären ska inte bara ligga.

"Det tar för mycket kraft att bygga nytt. Framöver kommer vi i stället att agera mer som intresseägare och investera från 25 procent och uppåt i etablerade, litet större lokala bolag där vi kan erbjuda något erfarenhetsmässigt", säger Gunnar Ekström. □

"Några månader innan allt hände 2001 hade vi ett bud på 600 miljoner kronor för videoverksamheten från en amerikansk intressent. Men vi tyckte inte han var tillräckligt seriös."

**Di** FAKTA**Gunnar Ekström**

■ **Ålder:** 62.

■ **Bakgrund:** Startade som säljare på Västerbottens Folkblad samt Soliditet, senare Intrum Justitia. Har startat eller investerat i minst ett tjugotal hel- eller delägda bolag, på senare år via familjebolaget EM&I. Var under 1980-talet vice vd för Intrum Norden och delägare i Intrum fram till 1993.

Startade faktureringsbolaget UMAF 1976, byggde andels-hus i Tärnaby och var delägare i Högfjälls-hotellet i Hemavan.

■ **Aktuellt ägande:** Förutom Konftel har EM&I i dagarna även sålt det majoritetsägda utvecklingsbolaget Zirkona Sweden, som omsatte 7 Mkr.

EM&I äger nu endast 20 procent i Copiator-gruppen som säljer kontors- och it-utrustningar, med en omsättning på 90 Mkr.

■ **Intressen:** Golf, tennis, och stugan på Vitnäsudden vid havet. Samt barnbarnet Filip 11 år.

■ **Talang:** Turnerade som fyraåring med Cirkus Pladasky. Han lanserades som ett underbarn som spelade dragspel som en hel karl. På 1960-talet turnerade han med och spelade elorgel i orkestern Sunstars. Bland annat spelade bandet med legendaren Simon Brehm.

"Dragspelet brukar fortfarande åka fram på midsommaraftnar och stugfester."



EN FANTASTISK GREJ. Konftel producerar och säljer konferens-telefoner i 50 länder. Det är en telefon med dubbelriktad talkommunikation som inte klipper ljudet även om flera personer pratar samtidigt.

UNDERLÄTTAR FÖR TRONARVINGEN. EM & I gör en strategiförändring och kommer i fortsättningen endast att investera i lite större, etablerade lokala bolag.

"Det tar för mycket kraft att bygga upp bolag från grunden", anser Gunnar Ekström och dottern Sofia Ekström.