

Venturefond hælder stor investering i dykkerkamera

Nordic Alpha Partners investerer 30 mio. kr. i den tre år gamle virksomhed **Paralenz**, som jager vækstbølge på verdenshave med dykkerkameraer

Af *Jeppe Boysen Karlsson*

Kamera til dykkere skal fremover på endnu flere undervandseventyr verden over. Med skarpe farver, dybde- og temperaturmåling og en onlineplatform til at redigere sine videoer vil virksomheden



Paralenz sælge bunkevis af undervandskameraer til de 6 mio. dykkere, som ifølge virksomheden findes verden over.

Nu har virksomheden fået en 30 mio. kr. stor kapitalindsprøjtning fra **Nordic Alpha Partners**, og den skal være med til at sætte vind i sejlene og brede forrettningens kunde-base ud:

“Vores første kunder har hovedsageligt været hardcore tech-dykkere. At den målgruppe bruger produktet, ser vi som et kvalitetsstempel. Nu skal vi sælge produkter til en langt bredere målgruppe, hvor vi også kommer til at ramme mere prisfølsomme segmenter,” siger nyudnævnt direktør i Paralenz **Ulrik Hvid** om virksomhedens ambitioner fremadrettet.

Udover **Nordic Alpha Partners**, som bl.a. har **ATP** i investorkredsen, har Paralenz også fået den succesfulde iværksætter **Claus Moseholm** med ombord inden for det seneste år. Han var i 2011 med til at sælge **Goviral** for en halv milliard. En virksomhed, som udviklede virale reklamefilm til internettet.

“Det er enormt svært at bygge en virksomhed fra scratch og få den til at vokse. I **Goviral** var vi meget succesfulde med at vækste vores virksomhed – den erfaring byder jeg ind med her. Når man har vækstet en virksomhed fra nul til 100 mand, så lærer man, hvilke personer der er brug for,” siger **Claus Moseholm**, som i dag er



Martin Holmberg er en af de to stiftere af Paralenz. Han er fritidsdykker og tester undervandskameraerne, der kan spændes fast på dykkermasken. Foto: Marie Bentzon

FAKTA Paralenz' undervandskamera

- Fotofilter som justerer farver efter dybde og lys.
- Indbygget dykkerlog med dybde, temperatur og tid.
- Tryksensor som tænder kamera automatisk under vandet.
- Virker under højt tryk og andre ekstreme forhold.
- Hurtig redigering og deling af video via app og online community.
- Lang batterilevetid.

Kilde: Nordic Alpha Partners

bestyrelsesmedlem i Paralenz, men i en periode også arbejdede fuld tid for at lægge stenene til det væksteventyr, han forventer, virksomheden skal ud

på de kommende år.

I dag er virksomheden i 40 lande, men i de kommende år er det strategiske fokus især på **USA, England og Tyskland**. Det største marked er i dag USA, og kameraerne sælges via **Amazon**, virksomhedens egen hjemmeside og dykkerbutikker til en pris i omegnen af 5500 kr.

Hul i markedet

Ifølge direktør **Ulrik Hvid**, som var med til at introducere **Sonos**-brandet i Danmark, er der et hul i markedet:

“Alle har i øjeblikket brug for at vise, hvad de laver i deres fritid, uanset om man dykker eller ej. Der findes ikke et super dedikeret kamera til dem, som er under vandet. Vi forsøger ikke at sætte os mellem flere stole. Vi vil levere det bedste produkt til dem, der dykker.”

Paralenz blev etableret i 2016 og i 2017 lancerede de deres første kamera via finansiering fra to crowdfunding kampagner. Virksomheden har i dag solgt 6500 kameraer globalt. Spørger du **Claus Moseholm**, er det ikke nødvendigvis kun et godt produkt, som i dag

“Det giver ingen mening, at en udvikler bruger sin tid på administration”

Martin Holmberg, stifter af Paralenz.

gør forskellen i en virksomhed, der sælger et fysisk produkt. Der skal mere til ifølge ham:

FAKTA | Venturefonden Nordic Alpha Partners

- En growth-fund oprettet i 2017 med en størrelse på 945 mio. kr.
- Investorer i fonden er en kombination af danske pensionskasser og private investorer, herunder **ATP**.
- Blandt fondens seniorrådgivere og investorer er bestyrelsesformand i **Mærsk**, **Jim Hagemann Snabe**, og tidligere topchef i **Nordea**, **Christian Clausen**.
- Geografiske fokus er Danmark, Tyskland og Sverige.

Kilde: Nordic Alpha Partners

“I dag taler man meget om, at når man skal bygge forbrugsprodukter, så er content, community og e-commerce det, man vil kalde den hellige treenighed. De fleste produkter kan være udfordret i forhold til community og content. Vi har lige nu 3500 personer inde i **Paralenz World**, som deler en masse videoer fra deres dyk.”

Paralenz World er en onlineplatform og netværk, hvor dykkere verden over kan mødes og udveksle videoer fra deres dyk.

Fokus på udvikling

I dag er de to stiftere af **Paralenz**, **Martin Holmberg** og **Michael Trøst**, glade for, at de har fundet et setup med direktør og investor, som giver dem mulighed for at fokusere på det, de er bedst til; udvikling.

“For os var det et spørgsmål om at lave det, som vi er gode til. Det giver ingen mening, at en udvikler bruger sin tid på administration. Det stod ret hurtigt klart for os, at vi fik brug for hjælp til at bygge en global forretning. Derfor har det været den rigtige beslutning at afgive en stor del af virksomheden for at kunne realisere vores drøm,” siger **Martin Holmberg**, der er klar til at tage kampen op mod bl.a. **Gopro**-kameraet.

Venturefonden **Nordic Alpha Partners** ledende partner, **Ulrik Jørring**, satser på, at virksomheden inden for en “relativt kort årrække” kommer til at omsætte for et trecifret millionbeløb. Og direktør **Ulrik Hvid** går efter, at virksomheden opnår en andel på 5 pct. af markedet for undervandskameraer.

jeka@borsen.dk