

Lågkonjunkturen håller Sverige i ett hårt grepp. Men parallellt med varsel och nedskärningar är också kreativt nyföretagande att vänta.

"Det som nu uppfattas som en kris kanske många människor om en tre, fyra år kommer att tänka tillbaka på som det bästa som hänt dem", säger Ashkan Pouya, civilekonom och entreprenör. "Det kan vara mer riskabelt att jobba i ett företag där man inte har inflytande över vad som sker. Har man en företagsidé är det ofta värt att testa den, påpekar Pouyas kompanjon och barndomsvän, docenten i kemi Saeid Esmaeilzadeh.

Inställningen delas av Mats Evergren vid Jobs and Society Nyföretagarcentrum som stöttar och mäter nyföretagandet i landet. Enligt Evergren har det blågula nyföretagandet fortfarande inte varit i närheten av rekordnoteringen 69.000 nya bolag som startades under lågkonjunkturens år 1994. Men han spår att företagandet kommer att gå upp under 2009, i takt med att allt fler varsel träder i kraft.

Den 32-årige Pouya och 34-årige Esmaeilzadeh kommer sannolikt att bidra till den utvecklingen. Tillsammans har de startat sju forskningsintensiva företag.

Det kanske mest kända är Diamorph som utvecklar nya superstarka glas- och keramiska material med användningsområden bland annat i vindkraftverk. Det grundades sedan Esmaeilzadeh gjort vad han trodde var ett misslyckat experiment i labbet som resulterade i att ugnen gick sönder. Den hårda klump glas som blev kvar bland resterna visade sig ha unika egenskaper och blev fröet till Diamorph.

"Det gäller att inte vara rädd för att misslyckas. Misslyckanden är nästan alltid värdefulla erfarenheter", säger Esmaeilzadeh.

Tillsammans med Pouya rör han sig i en ofta högteknologisk och akademisk värld, befolkad av forskare och innovatörer. Men principerna för och glädjen över att dra i gång ett företag kan översättas till många andra områden, försäkrar de.

Här är duons recept:

- Lista de idéer du har, utan att ifrågasätta dem alltför mycket. Idéerna ska ändå förädlas under resans gång.
 - Rannsaka dig själv och dina begränsningar. Få människor har både den tekniska/kreativa och den affärsmässiga sidan. Vad behöver du för att bygga din egen styrka och komplettera din svaghet?
 - Testa den idé som kräver minst resurser (det vill säga utan att du behöver skuldsätta dig eller sälja huset) så snabbt det går på en presumtiv kund eller marknad. Använd den feedback du får för att förädla idén eller produkten ytterligare och utveckla din affärsplan.
 - Utmana dig själv - det säkraste sättet att inte lyckas är att inte pröva. Själva innovationsprocessen, då idén eller produkten testas och förädlas kan vara kostsam.
- Entreprenörduons bolag brukar finansieras av blivande kunder eller via statliga instanser som Vinnova, Almi eller Energimyndigheten. I expansionsfasen används medel främst från privata investerare som också kan bidra med branschkunskap och egna nätverk. Esmaeilzadeh och Pouya medger att livet som entreprenör kan kräva förändringar i livsstilen

- periodvis mot studentliv och nudlar. Pouya körde själv taxi för att dryga ut kassan när Diamorph startades. I dag är duons bolag, som samlas i paraplybolaget Serendipity, värda miljonbelopp.

Vårt samtal vindlar vidare, via "gröna" bolag som kan lösa dagens miljöproblem till hur regeringen bäst kan inspirera svenskarna att våga mer. Både Esmaeilzadeh och Pouya är födda i Iran och kom till Sverige när de var åtta respektive tio år. De ser Sverige som ett av världens bästa länder när det gäller infrastruktur, teknik och invånarnas kunskapsnivå. Det de ibland saknar är den där extra gnistan som gör att man vågar satsa.

"Om vi kommer över den tröskeln kan Sverige bli bäst i världen när det gäller entreprenörskap", säger de.

Resonemanget bär vissa spår av idrottspsykologi. Pouya har också sportat på elitnivå, 2000 blev han världsmästare i combat jujutsu. Esmaeilzadeh å sin sida blev Sveriges yngste docent i kemi som 28-åring.