

# Turen gennem nåleøjet gav mod



Kapital fra offentlige og private investorer har gjort det muligt for uCommerce at skrue op for den positive udvikling. Virksomheden har åbnet kontor i USA og England, og om kort tid står Australien for tur. Målet for direktør Søren Spelling og bestyrelsesformand Jeppe Hansen er at erobre nye kunder overalt i verden til virksomhedens ehandelsplatform.

**nupark**  
ACCELERACE

# Et Nupark Accelerace-forløb og investorkapital har bidraget til vokseværk i uCommerce.

## 15 medarbejdere og kontorer i alle tidszoner i verden sælger med succes Aarhus-virksomhedens software.

**R**undt om bordet i mødelokalet i den charmerende, fredede bygning midt i Aarhus står seks turkise stole og en enkelt grøn. På bordet står en bakke med turkise stearinlys og to hoptimister i samme farve. Optimismen er ikke uden grund, for salget går strygende for virksomheden uCommerce.

Ikke bare i Danmark men også fra kontoret i England, som åbnede sidste år, og fra det nye i USA. Og inden for et par måneder åbner også et kontor i Australien.

”Så er vi placeret i alle tre tidszoner,” siger bestyrelsesformand Jeppe Hansen. Han er også adm. direktør og partner i virksomheden Vertica, som er et konsulenthus med speciale inden for ehandel. Det ligger i Studsgade 29 og er nabo til datterselskabet uCommerce.

”uCommerce flyttede hjemmefra i 2014 og står nu fint på egne ben. I dag er der 10 medarbejdere i uCommerce. Med de tilknyttede freelancere er de 15 ansatte”, siger Jeppe Hansen.

### Et hul i markedet

Datterselskabet blev stiftet i 2010 og produktudvikler og sælger software, der kan integreres med Microsoft hjemmesideplatforme. Starten til uCommerce blev lagt, da Vertica var utilfreds med markedets løsninger til ehandel.

”Vi så et hul i markedet inden for software baseret på Microsoftteknologi, og to af Verticas medarbejdere, Søren Spelling, der i dag er direktør for uCommerce, og Lasse Eskildsen, gik i gang med at udvikle en bedre løsning. Først i deres fritid og siden med løn fra Vertica”, fortæller Jeppe Hansen.

I løbet af uCommerces første halvandet år købte flere end 500 kunder den nyudviklede ehandelsplatform. Vertica er i dag selv partner med uCommerce, sammen med mange af Verticas konkurrenter. Blandt kunderne er store spillere som Heinz, OK, Q8, Cult, Bog og Idé, Rosendahl samt diabetes.dk.

Også på udenlandske markeder kommer nye kunder til. Blandt andet i England.

”Vi kan se, at der hvor vi har en partner, er omsætningen dobbelt så stor som i de lande, hvor vi ikke har. Det giver bonus at være til stede hos partnerne i udlandet, og den strategi vil vi fortsætte”, siger Jeppe Hansen.

### En saltvandsindsprøjtning

Grunden til succesen er ikke mindst en saltvandindsprøjtning efter et accelerace-forløb.

For knap fire år siden var der behov for at skaffe kapital til udviklingen af det nye software i uCommerce, så Vertica ikke skulle bære hele risikoen alene. Og uCommerce kom med i et forløb for iværksættervirksomheder under Nupark Holstebro, som Region Midtjylland finansierer.

”Det var rigtig godt. Vores direktør Søren Spelling og den første ansatte Martin Sandvad deltog bl.a. i workshops, hvor de fik træning i at håndtere investorer udefra. De fik også viden om, hvordan man bygger en virksomhed op”, siger Jeppe Hansen.

Ligesom de andre virksomheder, som var deltagere i Nupark Accelerace, skulle uCommerce-folkene kvalificere sig foran en stor jury. Virksomheden kom gennem nåleøjet og fik en større kapitalindsprøjtning udefra. Investorer købte 10 procent af selskabet og fik et medlem i bestyrelsen, nemlig medstifter af wupti.com Claus Christensen, som har været en værdsat sparringspartner.

### Mod til at satse større

”Accelerace-forløbet var meget vigtigt for uCommerce. Ikke mindst fordi kompetente kræfter udefra anerkendte forretningsidéen og kunne se et stort potentiale ligesom os. Det betød, at vi turde lidt mere. Bl.a. bruge penge til at investere i fremtiden, før vi havde dem”, siger Jeppe Hansen.

Med investorerne udefra blev der råd til at ansætte flere medarbejdere og få nye kræfter til udviklingsarbejdet ind i virksomheden.

Set i bakspejlet var det primære udbytte af Accelerace-forløbet ud over investormidlerne ifølge Jeppe Hansen, at uCommerce fik pengene efter den professionelle præsentation af firmaet og forretningsidéen. Fornemmelsen af at komme gennem nåleøjet var afgørende, for den gav gejst og tro på fremtiden.

”Søren og Martin, der var med, fik oveni stor forståelse for, hvad det vil sige at drive egen virksomhed. Kort sagt kendskab og input til alt det, der ligger uden om selve produktet. Og det har styrket og opkvalificeret uCommerce”, fremhæver Jeppe Hansen.

### På vej down under

Inden længe sender uCommerce en medarbejder til Australien for at vurdere, om virksomheden permanent skal være på den anden side af kloden.

”Efter at vi er startet i USA, som nok er det mest besværlige land at etablere sig i som udenlandsk virksomhed, kan vi klare alle andre markeder”, mener Jeppe Hansen.

De to turkise hoptimister står ikke midt på mødebordet uden grund.