



VÄXER SNABBT. Lars Nordwall, operativ chef för Neo, och bolagets grundare Emil Eifrem tänker fortsätta den snabba tillväxten genom att värva fler storkunder.

FOTO: THOMAS ENGSTRÖM

Di Fakta

Tidigt ute i het sektor

■ **Neo grundades** vid millennieskiftet då Emil Eifrem, som i dag är vd, beslutade sig för att bygga en egen databas. Efter över tio år av utvecklingsarbete påbörjades försäljningen av på bred front 2011.

■ **Bolaget tog i januari** in motsvarande 175 miljoner kronor från det svenska riskkapitalbolaget Creandum och Londonbaserade Dawn Capital, liksom från tidigare investerare. Bland dessa märks Fidelity Growth Partners och Sunstone Capital.

■ **Huvudprodukten Neo4j** är en så kallad grafdatabas, som ger snabb tillgång till stora mängder data. Till skillnad från traditionella databaser, som kan liknas vid tabeller eller excelark, fungerar en grafdatabas som ett nätverk eller en graf, vilket ska möjliggöra snabbare kopplingar och sökningar.

■ **En prognos** från analysföretaget Forrester Research förutspår att 25 procent av alla företag kommer att använda grafdatabaser 2017.

■ **Metoden knyter an** till en annan stor trend, vid namn Big Data. Namnet syftar till stora mängder information, något som allt fler företag vill använda för att göra analyser och prognoser. En rapport från Accenture och GE uppger att 73 procent av tillfrågade företag lägger 20 procent eller mer av sin teknikbudget på just analys av stora mängder data.

■ **Bland de aktörer** med svensk koppling som använder och marknadsför Big Data-analys finns det entreprenörsdrivna Whispr Group, liksom den amerikanska storspelaren SAS (ej att förväxla med flygbolaget) där svensken Mikael Hagström återfinns i ledningsgruppen.

Big Data på svenska

Malmöbolag når miljardvärdering i Silicon Valley

SAN MATEO

En databas som härmar den mänskliga hjärnan kan vara nästa stora svenska tekniksuccé.

Big Data-bolaget Neo från Malmö är en snabbväxare i Silicon Valley med miljardvärdering och kunder som Walmart, New York-börsen och Cisco.

”Det är ett jäkligt elände”, berättar grundaren Emil Eifrem om de motgångar som ligger bakom själva skapandet av bolaget Neo, som i dag är på väg att bli en svensk superstjärna bland teknikbolag.

Under förra it-bubblan arbetade han i ett annat nystartat företag, som behövde en bättre databas för att kunna hantera stora mängder information.

”Vi ville inte bygga en databas. Men jag var ung och arrogant, och sa att det väl inte kunde vara så svårt. Men det var det.”

Det arbetet kom så små-

ningom att resultera i en nytänkande metodik för att hantera stora mängder data och ett bolag som fick namnet Neo, en förkortning för Network Engine for Objects in Lund.

Vinner på snabbheten

Poängen med databasen, som har fått namnet Neo4j, är dess snabbhet. Det är särskilt användbart på hemsidor, där information behövs skyndsamt.

En hotellkedja som snabbt plockar fram erbjudanden utifrån besökarens tidigare bokningar och digitala vanor är

ett tänkbart användningsområde för en Neo-databas. Ett varuhus som föreslår vilka möbler du kan tänkas gilla utifrån vad du söker efter på nätet är ett annat exempel.

Jämför med hjärnan

Den lösning Emil Eifrem arbetat med under många år är teknisk och svår att beskriva i detalj. Själv jämför han hjärnans rörliga men blixtnabba struktur med ett fyrkantigt excelark där man går igenom saker i tur och ordning.

”Den bästa databasen är den mänskliga hjärnan. Den kan lagra så mycket och kan ta fram saker snabbt.”

Den amerikanska databasen Crunch Base är ett tredje exempel på en funktion som använder Neos tjänster. Där organiseras företagare, bolag och investerare i Silicon Valley – och det går att snabbt klicka fram vem som har investerat hur mycket i olika företag, samt i vilka styrelser personen sitter.

Neo tog nyligen självt in pengar från det svenska riskkapitalbolaget Creandum, i en investerarrunda som värderar det förhållandevis okända bolaget till 1 miljard kronor. Inte illa för ett bolag som under 2013 noterade en samlad försäljning på omkring 35 miljoner kronor.

Raketsnabb tillväxt

Lars Nordwall, operativ chef i bolaget och ansvarig för försäljningen, säger att tillväxten ligger på mellan 120 och 140 procent om året. Stora kunder knyts in med prenumererade kontrakt på regelbunden bas och företaget rekryterar på löpande band, trots konkurrens från jättar som IBM och Oracle.

”Om den tillväxten håller i sig så kommer vi att vara en enhörning, alltså ett bolag som värderas till 1 miljard dollar eller mer, vid slutet av 2017”, säger Lars Nordwall självsäkert.

De flesta av de 100 anställda arbetar i dag med programmering och utveckling i Malmö. Huvudkontoret återfinns dock i San Mateo, ett kort stycke söder om San Francisco. Anställda finns även i London samt i München, och Lars Nordwall rekryterar nu säljare i New York-området.

Tog tio år att bygga

En förklaring till den snabba tillväxten tror Lars Nordwall ligger i att Emil Eifrem utvecklat databasen under lång tid. Först 2011, i samband med att han själv började i bolaget, satte arbetet med försäljning och marknadsföring i gång på allvar.

”Produkten har byggts under tio års tid. 2011 var den så pass mogen att vi kunde få stora kunder”, säger Lars Nordwall.

Bland dessa finns i dag storbanker som UBS och Nomura, liksom varuhuset Walmart, auktionssajten

Ebay, flygbolaget Lufthansa och börsoperatören ICE, som bland annat driver New York-börsen.

Satsningen på snabb tillväxt förklarar, enligt Emil Eifrem, varför Neo fortfarande inte är lönsamt, men planen är att visa svarta siffror i slutet av nästa år.

Grundaren berättar att analysföretaget Forrester räknar med att vart fjärde storbolag i världen kommer att använda någon typ av grafdatabas inom två år, så förutsättningarna är goda för att fortsätta att expandera snabbt.

”Grafdatabas är ett ord som vi satte ihop för bara några år sedan. Men trenden med allt större datavolymer ökar otroligt snabbt”, säger Emil Eifrem.



GABRIEL MELLQVIST

gabriel.mellqvist@di.se +1-203 434 50 68