

Stormrika Spotify-grundaren som löser problemen - i skuggan av Daniel Ek



■ Martin Lorentzon "betalade alla räkningar ur egen ficka"

Martin Lorentzon, 49, grundade Spotify tillsammans med Daniel Ek 2006.

Daniel Eks berättelse blev synonym med Spotifys framgångssaga. Lorentzons förblev dold. Det är medvetet val från grundarna - Daniel Eks historia passade helt enkelt bättre än Lorentzons smårtåkiga uppväxt i Borås.

Jag blev lätt förvånad när han drog i gång detta. Det hade jag inte trott i gymnasiet, säger en av Lorentzons tidigare klasskamrater.

Historien om Daniel Ek är den Spotify vill berätta och kopplas samman med.

Daniel Eks musikintresse har lyfts fram av Spotifys PR-folk. Det är den perfekta storyn: Uppvuxen i Rågsved och koppelngarna till Ebba Grön. Dessutom spelade han gitarr; säger Pelle Snickars som tillsammans med Rasmus Fleischer skrivit boken "Den svenska enhörningen - stormy om Spotify".

Boken, som ges ut på förlaget Mondial 12 april, beskriver hur Daniel Ek och Martin Lorentzon gick till väga för att bygga upp och utveckla det som i dag är Sveriges största mediebolag.

Historiekrivningen vi känner berättar hur Daniel Ek skapade Spotify genom att förena sina två stora passioner i livet: musik och datorer.

Man får aldrig glömma att det här är affärsmän. Och när vi jobbat med boken har det blivit mer och mer uppenbart att Martin Lorentzon är mer ärlig med just detta, säger Pelle Snickars.

Att det blev just musik som formade deras affärsidé kan nästan ses slumprat, menar Snickars.

Båda kom från annonse-

kon och letade efter ett sätt att driva trafik. Det visade sig att musik är bra för detta eftersom musik är något som alla mer eller mindre är intresserade av. Sista meningen i detta citat ska vara: Lorentzon, som mest var när som gillade musik i största allmänhet, insåg detta, säger Pelle Snickars.

Det handlar om att hitta affärsmodeller. Funkar inte det ena får man hitta på något annat.

Författaren lyfter från Lorentzons beträddelse för Spotify.

Han har varit enormt viktig, bland annat för att han var 14 år äldre än Daniel Ek. Det är ganska mycket när man är 22-23 år gammal, som Daniel Ek var när Spotify startade. Lorentzon hade kontakter och visste hur affärsvärlden fungerade, säger Pelle Snickars.

Sen har Daniel Ek lyfts fram som den som kuskade runt på flygplan och gjorde avtal med skivbolag.

Undan för undan försvann Martin Lorentzon från det som utåt sett verkade vara bolagets själva centrum: personkulten kring Daniel Ek.

Möjligen saknade han uppmarksamheten.

"Han är en slipad affärsmän, uppenbart utan något särskilt musikinnesse. Lika uppenbart är emellertid hans intresse för att stå i rampljuset, gärna i sällskap av Prins Daniel", skriver Pelle Snickars och Rasmus Fleischer i "Den svenska enhörningen - stormy om Spotify".

När det var som tyngst för Spotify vid de tidiga åren var det Lorentzon som klev in och lyfte projektet, i kraft av rutin och affärssinne.

Ska man tro Daniel Ek så var det så. Och det indikerar att han fanns med vid Eks sida hela tiden. Men Daniel Ek frontade projektet eftersom hans story gick att sälja, konstaterar Pelle Snickars.

Skapade förmögenhet

Lorentzon la grunden för förmögenheten han plöjde in i Spotify via onlinemarknadsföringsföretaget Tradedoubler, som han grundade med Felix Hagnö i slutet av 90-talet.

I boken skriver Snickars och Fleischer: "Våren 2000 gick luften ur IT-bubblan. Bara i Sverige gick hundratals miljarder upp i rök. Men det fanns undantag. Just när Stockholmsbörsens tvivel började få drag av panik, valde finansmannen George Soros att göra en stor investering i Tradedoubler, för att finansiera en aggressiv expansion i Europa. Det var ett risktagande som slog mycket väl ut. Tradedoubler överlevde inte bara IT-kraschen utan fortsatte att växa i rask takt fram till noteringen på Stockholmsbörsen i november 2005. Strax därpå sålde sina aktier för hundratals miljoner kronor."

Daniel Ek och Martin Lorentzon vägar korsades när Tradedoubler köpte Daniel Eks annonsteknikbolag. I en artikel i Veckans affärer berättas hur Lorentzons förmögenhet efter försäljningen av Tradedoubler blev den finansiella grunden för Spotify.

Hade det inte varit för att Martin Lorentzon var förmögen efter Tradedoubler hade det inte gått. Han trodde så mycket på Spotify att han under den här perioden betalade alla räkningar ur egen ficka, säger före detta kollegan Pär-Jörger Persson till Veckans affärer.

Även Lorentzons tidigare karriär skulle komma till pass under formandet av Spotify. Han jobbade inom Telia på 90-talet och kontakterna där visade sig bli viktiga långt senare.

Jag inbillar mig att han hade kvar en massa kontakter inom IT-branschen. En intressant aspekt av Spotifys historia är hur nära man varit nära IT-tjänster, inte bara med Telia. Man har alltid varit snäbba med att göra avtal med ett antal mobiloperatörer och jag kan tänka mig att Lorentzon var viktig för detta, säger Pelle Snickars.

Även om Martin Lorentzon kunde skifta från partykille till fokuserad plugghäst i gymnasiet så blev den gamla klasskompisen ändå förvånad när han förstod vilken riktning Martin Lorentzons karriärväg tagit.

Jag blev lätt förvånad när han drog i gång detta. Det hade jag inte trott i gymnasiet. Varför blev du förvånad? - Att han lyckades behålla ett sådant fokus på det här. Den här enträgna entreprenören som inte ger sig, det såg jag inte. Men i andra sidan var det en skolmiljö där vi inte ställdes inför sådana utmaningar. Klasskamraterna funderar även på att Martin Lorentzon skulle tillhöra en generation som växte upp med kassetbandspelare och VHS i stället för mobilier och laptops, lyckades uppnå sådana monumentala framgångar inom tecknindustri. I dag har Spotify över 70 miljoner betalande prenumarer.

Det överraskar mig att han var så få före sin tid och tidigt förstod att det var streaming och inte torrentts och nedladdningar

Skolkompisarna: "En skön kille"

Sundsvalvs kommun som han samäger med en yngre släkting. Kanske finns ledtråden till Lorentzons avslappnade förhållande till pengar och statussymboler i hans uppväxt och ungdomsår i Borås.

På Sven Eriksskolan i Borås gick han teknisk linje, men gjorde han inte mycket väsen av sig. På klassfotot från årskurs 2 sitter han kaxigt tillbakalutad med en skön på stolstålet - men flera klasskamrater som Expressen talat med minns inte den då 19-årige killen med axellångt hår.

Jag kommer inte ihåg honom, säger en klasskompis. - Vi umgicks inte så jag kan inte uttala mig, säger en annan. En tredje klasskompis, som mycket väl kommer ihåg Martin Lorentzon, är inte förvånad över att många tycks ha glömt den blivande tech-miljardären.

Han var ganska anonym. Andra personer var bra mycket färgstarkare och stack ut mer. Han var inte den som syntes och hördes hela tiden, men han var där.

Även om Martin Lorentzon höll en ganska låg profil i klassen så tackade han inte nej till festande. Han var en vanlig teknikergrabb och med det menar jag att han var en rolig partykille. Så det var inte den här programserietypen man ser framför sig, som sitter vid tangentbordet med en joltcola och en munk. Utan en skön kille. Det var partyfest och glädje. Och plötsligt: Ett skarpt fokus.



BEGYNNELSEN. Martin Lorentzon gick teknisk linje på Sven Eriksskolan i Borås, här i årskurs två. "Han var ganska anonym", säger en av hans klasskamrater.



BEGYNNELSEN. Martin Lorentzon och Daniel Ek 2008, när Spotify var alldeles nytt. Foto: MAGNUS HALLGREN/DAGENS NYHETER

Skolkompisarna: "En skön kille"

Skolkompisarna: "En skön kille"

När det var som tyngst för Spotify vid de tidiga åren var det Lorentzon som klev in och lyfte projektet, i kraft av rutin och affärssinne.

Ska man tro Daniel Ek så var det så. Och det indikerar att han fanns med vid Eks sida hela tiden. Men Daniel Ek frontade projektet eftersom hans story gick att sälja, konstaterar Pelle Snickars.

Det handlar om att hitta affärsmodeller. Funkar inte det ena får man hitta på något annat.

Författaren lyfter från Lorentzons beträddelse för Spotify.

Han har varit enormt viktig, bland annat för att han var 14 år äldre än Daniel Ek. Det är ganska mycket när man är 22-23 år gammal, som Daniel Ek var när Spotify startade. Lorentzon hade kontakter och visste hur affärsvärlden fungerade, säger Pelle Snickars.

Sen har Daniel Ek lyfts fram som den som kuskade runt på flygplan och gjorde avtal med skivbolag. Undan för undan försvann Martin Lorentzon från det som utåt sett verkade vara bolagets själva centrum: personkulten kring Daniel Ek. Möjligen saknade han uppmarksamheten.

Han fokuserade på att hitta nya sätt att driva trafik. Det visade sig att musik är bra för detta eftersom musik är något som alla mer eller mindre är intresserade av. Sista meningen i detta citat ska vara: Lorentzon, som mest var när som gillade musik i största allmänhet, insåg detta, säger Pelle Snickars.

Det handlar om att hitta affärsmodeller. Funkar inte det ena får man hitta på något annat.

Författaren lyfter från Lorentzons beträddelse för Spotify.

Han har varit enormt viktig, bland annat för att han var 14 år äldre än Daniel Ek. Det är ganska mycket när man är 22-23 år gammal, som Daniel Ek var när Spotify startade. Lorentzon hade kontakter och visste hur affärsvärlden fungerade, säger Pelle Snickars.

Sen har Daniel Ek lyfts fram som den som kuskade runt på flygplan och gjorde avtal med skivbolag.

Undan för undan försvann Martin Lorentzon från det som utåt sett verkade vara bolagets själva centrum: personkulten kring Daniel Ek.

Möjligen saknade han uppmarksamheten.

LÄS UTDRAG: SPOTIFYS KRIS - OCH VÄGEN TILL SUCCÉ

Den svenska enhörningen - stormy om Spotify" av Pelle Snickars och Rasmus Fleischer ges ut av förlaget Mondial 12 april.

SA KOM DE PÅ NAMNET

En scen som närmast etsats fast i svensk näringslivshistoria är denna: Martin Lorentzon och Daniel Ek sitter i den senares lägenhet i stockholmsförorten Rågsved en kväll i mars 2006.

De är endast klädda kalsonger, eftersom lägenheten värms upp av en mängd servrar som jobbar på högvar (oklart med vad).

Ek skriver någon form av kod - vad för kod för blir dif-fust, men i efterhand berättas historien gärna som om han redan börjat på det som skulle bli Spotifys mjukvara, vilket knappast torde stämma.

Samtidigt ropar han idéer på möjliga företagsnamn till sin kompanjon, som sitter i rummet bredvid och googlar. Många namn visar sig vara upptagna.

Men så tycker sig Lorentzon höra namnförslaget "Spotify" - även om Ek egentligen ropar någonting annat, som ingen längre minns. En snabb googling visar att namnet var ledigt. Strax där efter har de registrerat domänen spotify.com - allt enligt vad de båda grundarna har berättat i efterhand.

KRISEN & VÄNDNINGEN

Att förhandla med skivbolagen visade sig svårare än väntat. Sommaren 2008 var det långt ifrån givet att Spotify någonsin skulle kunna lyfta, trots att Ek tillbringat mycket tid i flygstolen. Han skulle senare inleda sitt sommarprat med en ögonblicksbild från New York, just efter ett tungt baksåg, då han yr av trötthet var nära att ge upp hela företaget. "Det är juli 2008. Jag är 25 år gammal och det känns som att mitt liv är på väg att ta slut."

Vad som fick honom att gå vidare, enligt sommarpratets story, var Martin Lorentzons obotliga optimism, som alltid hängt samman med en viss opportunism. Som redan konstaterats är Lorentzon inte den som enstid håller fast vid en viss affärsidé, utan är beredd att anpassa sig efter ändrade omständigheter.

Spotify hade från början tänkt sig en uppörelse där de gavs rätt att distribuera musik och betala i efterhand, det vill säga när de tänkte reklamintäkterna börjat trilla in. För skivbolagen kom detta inte på fråga, utan de krävde ett rejält förskott - enligt vissa uppgifter så mycket som 100 miljoner kronor.

Om det är sant skulle det betyda att minst hälften av riskkapitalet som Spotify tog in knappt han mellanlånade på det egna kontot, innan pengarna flög raka vägen till skivbolagen. Men detta var inte nog. För att tillåta experimentet med gratis musik krävde de stora skivbolagen dessutom att få bli delägare.

Spotify tvingades alltså i praktiken att ge bort aktier för att i gengäld kunna erhålla tillsägnade musiklicenser - den rätt till distribution som hela företaget står och faller med. Först när licensavtalen med skivbolagen var i hamn aktiverades uppgörelserna om riskkapital. Spotify frjade med stor lanseringsfest på Berns i Stockholm, för att någon vecka senare öppna tjänsten i legal tappning, med möjlighet att betala för premiumversionen. Festsinbidningarna skickades ut den 16 september 2008.

Dagen innan hade storbanken Lehman Brothers gått omkull i USA. Det globala finanssystemet befann sig i frött fall. Under de följande veckorna hade affärspressen fullt upp med att producera apokalyptiska omslagsbilder som frågade sig om kapitalismens dagar var räknade. Det förefaller alltså som att Spotify hade tur med sin tanning. Om förhandlingarna med skivbolagen hade dragit ut i bara några veckor till är det inte alls säkert att riskkapitalisterna skulle ha haft några pengar kvar.

SÅ FIRADE MAN NÄR AFFÄREN VAR I HAMN

Kai-Anders Nilsson
kai-anders.nilsson@expressen.se
Johan Ronge
johan.ronge@expressen.se