



David Knutsson och Pehr Gårlin är finalister i Sverigefinalen för STARTUP den 7 oktober 2021.

2021-09-03 10:00 CEST

Sverigefinalisten Parently pitchade i Draknästet

Den 24 maj stod det klart att Parently, med sin cirkulära prenumerationsplattform för barnprodukter, utsågs till Game Ghanger i Venture Cups regionfinal för STARTUP. Bolaget, vars prenumerationsplattform är den första av sitt slag i Norden, är därmed direktkvalificerat till Sverigefinalen den 7 oktober. Grundarna David och Pehr fick dock dessförinnan chansen att möta drakarna i nya säsongen Draknästet.

Inspelningen av Draknästet skedde tidigare i våras men tredje avsnittet fanns att se igår på SVT den 2:a september. David och Pehr som båda tidigare följt

Draknästets brittiska motsvarighet, Dragons Den, såg det som en rolig och ärofylld möjlighet att medverka, samtidigt som de både visste vad som stod på spel.- *"Vi förberedde oss genom att skriva ner 50 frågor som vi trodde kunde komma, såg till att ha klara svar på dessa frågor. Skrev pitchen och övade in den på oss båda. Fixade produkterna som skulle vara med och tog ett antal covidtest. Upplevelsen att spela in det är nervöst men samtidigt känner man inte av kamerorna. Det är du och drakarna, resten omkring dig är svart så resultatet har vi sett samtidigt som alla andra."*

Duon ser nu fram emot Sverigefinalen den 7 oktober och har med sin framgång i Venture Cups STARTUP tävling fått ytterligare motivation inför arbetet att få Parently att växa som bolag.

- *"Sverigefinalen har givit oss extra glöd och flyttat fram vårt varumärke till fler småbarnsföräldrar.*

Vi växer stadigt och vi kommer bygga ett större community kring uthyrningen. Vi flyttar och förbättrar vår rekonditionering."

Parently som inom en snar framtid kommer att förankra samarbeten med fysiska butiker i Malmö, Göteborg och Stockholm fortsätter att söka ytterligare kapital och medarbetare. David själv uppmanar entreprenörer att våga ta chansen och delar med sig av sina bästa tips för att lyckas.

- *"Tveka inte, gör det bara. Titta på Draknästet och se hur många som är både yngre och äldre och lyckas få investeringar. Våga snabbt ta in feedback från okända människor snabbt och var alltid öppen med att ändra din idé. Lyssna på andra, men gå din egen väg. Att träffa investerare är som att söka jobb. Var påläst, ha frågor till dem, var dig själv och får du inte pengar fråga alltid efter feedback om varför så du lär dig. Samt du kommer behöva ta kontakt med många innan rätt person tror på dig och din idé."*

Se Parently's medverkan i Draknästet [här](#) och se deras prenumerationsutbud på der hemsida www.parently.se

Venture Cup är tävlingen för morgondagens entreprenörer som kopplar ihop experter från näringslivet med framtidens entreprenörer och erbjuder en process för alla som bär på en idé. Venture Cup erbjuder inspiration, utbildning, handledning samt möjligheten till att skapa sig ett gediget nätverk. Venture Cup grundades 1998 på initiativ av McKinsey & Company i samarbete med Chalmers Universitet, Göteborgs Universitet och Innovationsbron. Venture Cup stöds av Sveriges alla stora universitet och drivs i partnerskap med den privata och offentliga sektorn. Sedan starten

1998 har mer än 15 000 affärsidéer tävlat och cirka 30 procent av idéerna har blivit affärer. Läs mer på www.venturecup.se

Kontaktpersoner



Alexandra Björk

Presskontakt

VD/CEO

alexandra.bjork@venturecup.se

0761015995



Sandra Lunman

Presskontakt

Projektledare Marknad & Event

Region Väst

sandra.lunman@venturecup.se

0761015992



Alexandra Strömberg

Presskontakt

Projektledare Marknad & Event

Region Syd

alexandra.stromberg@venturecup.se