

## Endring

Fra fengselscellen til styrerommet:

# Den usannsynlige mangemillionæren

Ryan Blairs kriminelle fortid som hardbarket gjengmedlem har hjulpet serieentreprenøren med å bygge en merkevare verdt mangfoldige millioner.

Av Aasa Christine Stoltz  
redaksjonen@ukeavisen.no

**E**nhver merkevare og ethvert selskap har en historie å fortelle. Jeg har tjent millioner på min, sier Blair til Ukeavisen Ledelse som møter han i Bergen.

I dag er 38 år gamle Blair mangemillionær, serieentreprenør og administrerende direktør i helsekostforetaket ViSalus Sciences. Han kjøper, selger, investerer i og bygger opp selskaper og gjorde for alvor entré i rampelyset etter bestselgeren «Ingenting å tape, alt å vinne». Hvordan jeg gikk fra gjengmedlem til entreprenør og multimillionær», der han forteller historien om hvordan han klatret fra rennesteinen til toppen av forretningslivet i USA.

I 2014 stod Blair på 5. plass på magasinet Times sin oversikt over best betalte sjefer i USA under 40 med en inntekt på nærmere 80 millioner kroner. Blair er en av de mest kjente forretningsmenn og gründere i et land hvor entreprenører blir behandlet som rockestjerner.

Det var aldri en selvfølge.

Etter 10 komfortable år i middelklassens verden, ble resten av barndommen preget av vold, rus og fattigdom da faren til Blair fikk alvorlige rusproblemer. Da han forsvant tre år senere, ble moren deprimert og alkoholisert, og familien befant seg raskt i et fattig strøk i Los Angeles hvor kriminelle gjenger rådet.

Blair mener denne barndommen la grunnlaget for suksessen han har opplevd.

– Det er barndommen min som la grunnlaget for mitt driv, ambisjon, konkurranseinstinkt og kampvilje, sier Blair.

Som tenåring i et nabolag hvor gjengkulturen var ikonisert, uten et trygt hjem og med et sterkt konkurranseinstinkt, ble veien til det kriminelle livet kort for Blair. Før han var 16 var han en gjenganger i fengselsystemet med en eneste ambisjon i livet: Forberede seg fysisk på livet i fengsel.

– Jeg hadde den perfekte risikoprofil for å klare meg som en entreprenør på grunn av dette miljøet, på grunn av hvordan jeg mistet familien min, sier Blair.

Han hadde ingenting å tape, men alt å vinne.

Blair er opptatt av kommunikasjon og mener alle bedrifter bør holde hardt på sin unike historie. Selv er han opptatt av å snu sin brokete bakgrunn til sin fordel, og av at din historie er din styrke, ikke din svakhet.

– Kommunikasjon er nøkkelen til å bygge en merkevare verdt millioner. Ofte mister selskaper sine historier. Da Steve Jobs forlot Apple, sluttet selskapet å fortelle historien. Som administrerende direktør eller som gründer, er du selskapet. Investorer har troen på deg personlig, du er produktet, sier han.

Denne filosofien forlenger Blair i sitt arbeid med å investere i selskaper.

– Jeg satser på hesten. Jeg fokuserer på entreprenøren. Jeg liker å finne mennesker som hater å tape mer enn de liker å vinne, sier han.

## Gatesmart innovatør

Da Blair var 18 år kom moren seg ut av misbruket og fant kjærligheten med en holden mann i eiendomsbransjen. Han tok Blair under sine vinger og var den første som trodde på gutten og gav ham hans første jobb. Da Blair så hvordan de rike levde, bestemte han seg for at han ikke lenger aksepterte å bli hvor han var.

Han skulle bli rik.

Som 21-åring startet han sitt første selskap: 24/7 Tech. Han hadde han steget i gradene i teknologiselskapet hvor han jobbet, gikk siste året på universitetet og spurte seg selv hvorfor han skulle jobbe for andre når han kunne klare dette på egenhånd. Den unge mannen var «gatesmart» og forstod at det var selskapene som klarte å tilpasse seg verden rundt seg som oppnådde suksess og at mennesker i en pen dress ikke nødvendigvis var smartere enn ham.

Selskapet nådde snart en inntjening på \$1 million (8 millioner kroner), men ble slått konkurs under dotcom boblen. Frøet var imidlertid sådd hos Blair. Han hadde hele tiden filosofien om at han hadde opplevd så mye verre, så noen slag i ansiktet var ikke nok til å stoppe ham.

Hans andre oppstart, SkyPipeline, en bredbåndleverandør, solgte han for \$10 millioner i 2004. Blair var offisielt dollarmillionær i en alder av 25 år.

Etter en periode med ufornuftig bruk av penger, hvor han brukte pengene like raskt som de kom inn, forstod Blair at han ikke var villig til å miste livet han hadde kjempet så hardt for. I 2005 var han med å starte opp ViSalus Science, og etter et par gode år, solgte han selskapet til NYSE:Blyth i 2008. Selskapet ble imidlertid hardt truffet av den finansielle krisen og var snart på randen av konkurs.

Blair, som fremdeles var administrerende direktør, gikk inn med hud og hår, satset sin siste million og snudde selskapet til en suksesshistorie på kort tid. Gjelden på \$6 millioner ble snudd til et overskudd på \$97 millioner på mindre enn 2 år, ifølge Blair. I 2010 vant han en prestisjefyllt amerikansk «snuoperasjonspris» for jobben.

Og i 2012 vant Blair prisen som «Årets Entreprenør» i regi av Ernst & Young.

– Hvordan bruker du din rebelske side i forretningslivet?

– Steve Jobs sa en gang: I det du innser at alle reglene rundt deg er laget av noen andre, og den andre ikke nødvendigvis er noe smartere enn deg, da vet du at du ikke behøver å følge dem. Jeg lager



Ryan Blair - slik han liker å selge seg selv og sin historie.

mine egne regler, jeg følger ingen andres, svarer Blair.

## For komfortable i Norge

Blair mener den amerikanske kulturen tilrettelegger bedre for innovasjon enn den norske.

– Den amerikanske kulturen har stort rom for å feile. Det er helt greit at selskap går konkurs, sier han.

Han mener komforten vi har i Norge ikke trigger til innovasjon og entreprenørskap.

– Innovasjon er et resultat av at man er ukomfortabel, utilfreds. Dere har gode velferdsprogrammer som tar vare på folk. Når folk er komfortable, blir de ikke innovative, sier han.

– Temperaturen her er for varm, sier han metaforisk.

– Når dere sitter i hjemmene deres, komfortabel under varme tepper og med høye minimums lønninger, er ikke temperaturen perfekt for innovasjon, sier han og legger til at tilgjengelig kapital, intelligens og utdanning burde gjøre det mulig i større grad.

Blair, som har sett med egne øyne hvordan perspektivene endres i takt med din posisjon, vil ikke falle inn i fellen med å bli for komfortabel.

– Jeg forsøker å holde meg akkurat så ukomfortabel som nødvendig... Selv om jeg er nok litt bortskjemt om dagen, sier han. Men at han jobber best under press, er ingen tvil om.

– Jeg er lykkelig, men jeg har alltid en følelse av å være utilfreds. Jeg liker å presse meg selv til det ytterste, ved for eksempel å sove minimalt på to uker for å se hvor grensene mine går. Og så krasje. Jeg er kanskje ikke så lykkelig idet jeg krasjer, men det jeg har fått til i løpet av den tiden gjør meg lykkelig.

## Merkevaren Ryan Blair

Mannen har bevisst vært åpen om sin bakgrunn, og etter suksessen med sin første bok ble Ryan Blair for alvor forvandlet til en merkevare og hans image som gjengmedlemmet som slo seg opp stort i forretningsverdenen ble befestet. Men det var en prosess. I sin første tid i dress, forsøkte han å skjule de tatoverte armene sine og sin historie.

– Først må du skape en kredibilitet. Når du har gjort det, kan du skrape av lagene og vise hvem du virkelig er. Grunnen til at jeg gjør det, er for å vise andre mennesker at de også kan endre seg, sier han.

Blair har store mål også for fremtiden. Gjennom sin veldedighetsorganisasjon, The Blair Foundation, støtter han saker som ligger hans hjerte nært, som overvekt og vanskeligstilt ungdom. Sønnen Reagan har autisme, og Blair donerer mye penger til saken. Han forsøker å lære Reagan hvordan han kan bruke diagnosen til sin fordel. Inntektene fra salget av boken hans går uavkortet til veldedighet, sier han.

Blair skriver for tiden på sin andre bok, «Fra rebell til rockestjerne», som lanseres neste år.

– Målet mitt er å jobbe like hardt med å gi vekk pengene mine som jeg gjorde da jeg tjente dem. Politikerne kommer ikke til å løse alle problemene vi må løse. Jeg vil tjene nok penger så jeg kan løse noen virkelig store problemer, avslutter Blair. ○

«Innovasjon er et resultat av at man er ukomfortabel, utilfreds. Når folk er komfortable, blir de ikke innovative»

FOTO: AASA CHRISTINE STOLTZ

Ryan Blair - en gang fengselsfugl og gjengmedlem. Nå dollarmillionær og seriegründer.

### Blairs beste tips for grunderne: Jobb mye

- Jobb de 10 000 timene som trengs for å bli en profesjonell entreprenør.
- Om du allerede har en jobb, start ved siden av denne.
- Døgnet har flere timer enn man tror. Det er 8 timer til overs etter endt arbeidsdag.
- Har du familie, kan du avse 4 timer per dag til den.
- Dersom du jobber rundt 40 timer i uken med prosjektet ditt, vil du nå målet ditt i løpet av 5 år.
- Sett opp en plan hvordan du skal klare å få lagt ned 10.000 timer.

