

Hvordan selge sitt prosjekt til investorer

Finansieringskilder, offentlig og privat

Industriell kapital

Privat risikokapital, ulike former

Hva forventer investor

Thorvald H. Steen, daglig leder VentureLab AS

Kobler gründere og investorer

Oppstart i 2001

7 ansatte, mer enn 30 års erfaring med kapitalinnhenting

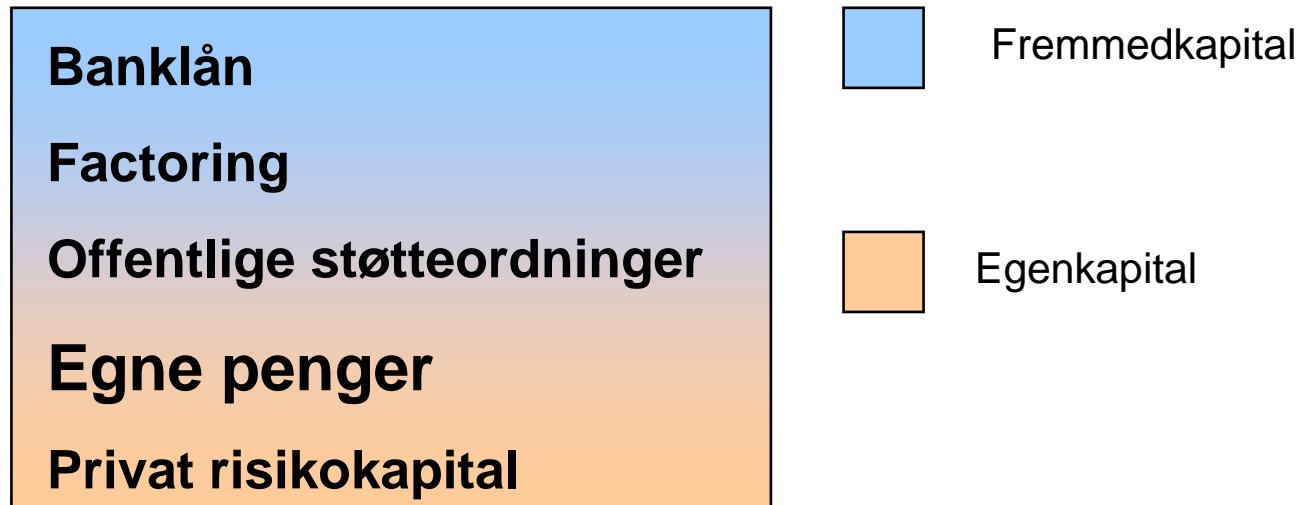
Produkter:

- Mandatavtaler
- Matchmaking møter

Risikokapital

***”Har alltid vært og vil alltid være vanskelig
å skaffe”***

Finansiering: ulike kilder til kapital



Finansiering i bank

1 til 100

- **Bankene må ha tro på prosjektet**
- **Det må foreligge sikkerhet**

Sikkerhet, sikkerhet, sikkerhet!

Og dagens finansielle krise reduserer ikke bankenes krav til sikkerhet!

Offentlige støtteordninger

Mange prosjekter og lite penger!

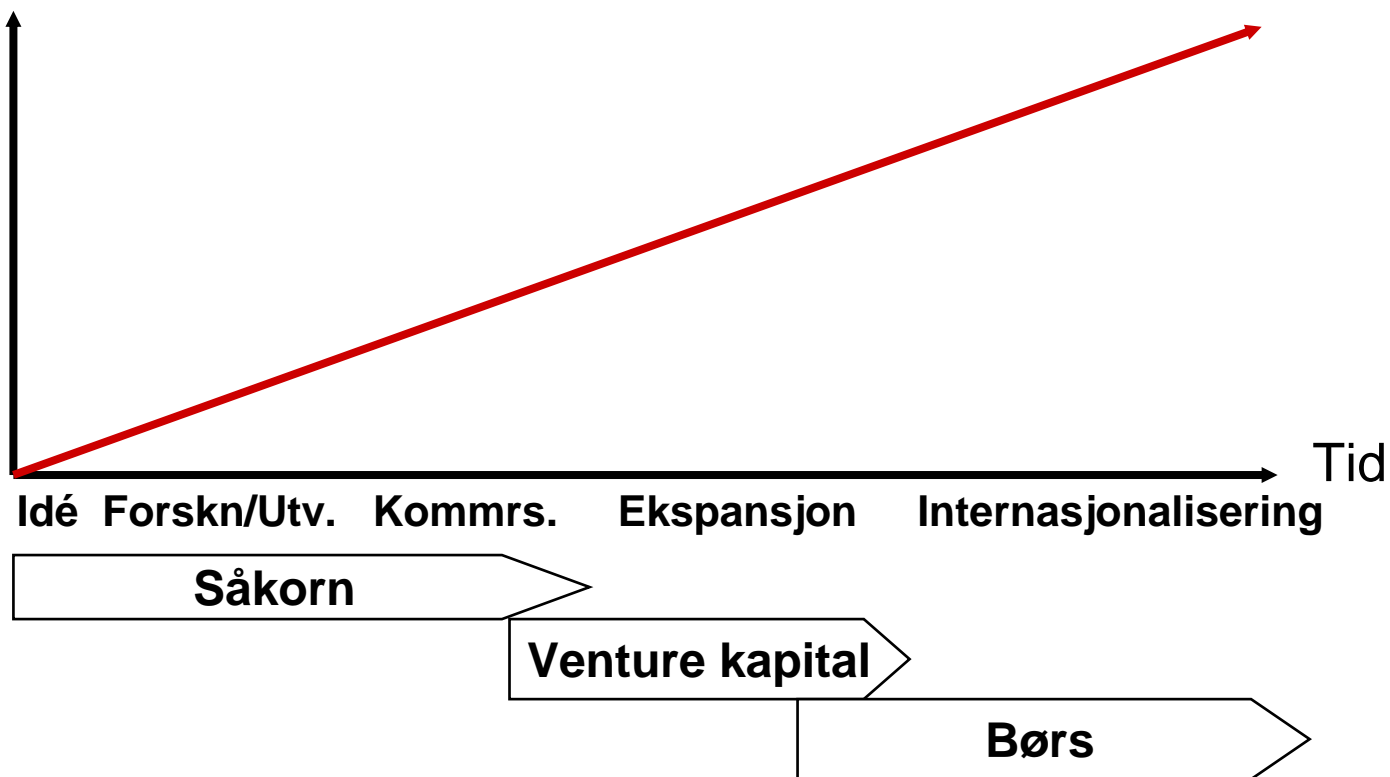
MEN: Muligheter

Risikokapitalmarkedet

Private og institusjonelle investorer
Etablerte bedrifter

Risikokapitalmarkedet

Kapitalbehov



Risikokapitalmarkedet

Det uformelle markedet

- Familie og venner
- "Business Angels"
- Private investorer

Tilfeldig

Det profesjonelle markedet

- Venture kapitalister
- Venture Fond
- Finansmeglere
- Finansinstitusjoner

Struktur



Skal du hente inn kapital må du forstå
hvem som er kunden

Investoren er kunden

Men hvordan få en god dialog
med investoren?

Investoren er kunden

Hva er kundens behov?

Prosjektet er produktet!

Hva ønsker kunden?

- **Høyest mulig avkastning**
- **Men, motivene kan være flere (Eks. BAs)**

Hvilket produkt skal du selge?

- **Mulighet for høy avkastning**
- **Prosjekt som passer i porteføljen**

Investoren har mange alternativer!

Gründerens konkurrenter

- Andre prosjekter i tidlig-fase

Men også:

- Ventureprosjekter og -fond
- Børs- og A/B-liste selskaper
- Fond (mange former)
- Aktiv kapitalforvaltning
- Bank

Gründere tilbyr

Et produkt preget av

- Høy risiko
 - produkt-, marked- og finansiell risiko
 - gjennomføringsmulighet og -evne
- Uklart potensiale
- For lav avkastning! (pris/risiko)
- Stor usikkerhet

Få frem hvorfor du skal lykkes!

- **Menneskene/ledelsen**
 - personene bak kan få det til
- **Kommersialiseringsmulighet**
 - produktet kan bli en salgssuksess
- **Markedet (stort/voksende?)**
 - markedet er stort nok og/eller vokser hurtig
(Potensialet må dokumenteres)
- **Konkurransefortrinn**
 - kundene vil foretrekke dette produktet fremfor alternativene
 - produktet er unikt og patent-/varemerke-/design beskyttet

Hjelpemidler

- En god og fokusert prosjektpresentasjon
- Et godt og fokusert executive summary
- Et dyktig team med en forretningsplan basert på:
 - Reflekterte planer og budsjetter
 - Markedsdokumentasjon og –forståelse

Den "lille" markedsanalysen

Gjør det selv

- Lag en produktbeskrivelse
- Identifiser 10 potensielle kunder
- Spør 2 av dem (behov, pris etc)
- Revider produktet og spør videre

Hva tror du nå?

Oppsummering

- **FORSTÅ KUNDENS BEHOV OG ØNSKER**
- **SELG PROSJEKTET - IKKE PRODUKTET**

Forretningsplanen

Et nødvendig onde?

Foretningsplanen - hvorfor

Er et "levende" dokument som skal bidra til:

- å utvikle idéen og virksomheten
- å klargjøre virksomhetens mål og hvordan disse skal nås
- å tvinge frem beslutninger

Skal hjelpe deg til å:

- forstå din egen virksomhet
- kommunisere med andre
- realisere dine drømmer

.. **forretningsplanen selger ikke prosjektet**

Men:

- skal gi deg forståelse for ditt eget prosjekt
- og gi deg kompetanse til å selge det!