

GRÜNDERDAGEN 2009

# HVORDAN SKAFFE PRIVAT KAPITAL

---

Egil Greve



# HVA ER PRIVAT KAPITAL?

- ✘ Er i denne sammenheng ikke til å forveksle med Private Equity....
- ✘ "Private" investorer som ønsker å investere i spesielle prosjekter
  - + Er nødvendigvis ikke bare fra privatpersoner
  - + Kunder, forretningsforbindelser, men også egne midler, venner, familie, etc
- ✘ Generell definisjon:
  - + Egenkapital skaffet tilveie for prosjekter eller bedrifter som ikke stammer fra de tradisjonelle finansieringskanaler (Bank, Forskningsråd, PE, VF, Såkornfonds, Investeringsfond, etc)
- ✘ Private investorer vil i det alt vesentlige skyte sin kapital inn som egenkapital, sjeldnere fremmedkapital
- ✘ Privat kapital har gjerne lengre horisont enn annen egenkapital (5-10 år)



# HVORDAN BLI ATTRAKTIV?

- ✘ Du må ha et spesielt interessant konsept, noe som pirrer og som potensielt kan gi god avkastning..
- ✘ Du må kunne vise til resultater som er overbevisende
- ✘ Du må ha laget en forretningsplan som beskriver hva du vil og hvordan du vil gjøre det
- ✘ Du må kunne presentere et budsjett og en investeringsplan som i detalj viser årlig kapitalbehov
- ✘ Du må kunne presentere dette på en profesjonell måte
  - + pitch trening er bra



**"THE SINGLE MOST IMPORTANT ISSUE"**

**T i i i i t**



# HVORDAN OPPNÅ TILLIT?

- ✘ Har du et troverdig case?
- ✘ Kan du vise til tidligere erfaringer og resultater innen samme bransje/nisje?
- ✘ Har du noen med tyngde fra samme bransje som vil gi deg anbefalinger, kan du evt bruke dem som Advisory Board, evt i styret?
- ✘ Har du tilstrekkelig dokumentasjon?
- ✘ Kan du redegjøre for markedet du vil inn i og sannsynliggjøre den posisjon ditt prosjekt/selskap vil kunne ta?



# HVORDAN GÅR DU FRAM?

- × Følg samme prosedyre overfor alle investorer
- × Lag en skikkelig forretningsplan
  - + Lag et godt budsjett inkl investerings- og likviditetsbudsjett
    - × Break-down: 3-5 år
    - × Du må sannsynliggjøre når inntektene kommer
  - + Husk å være spesielt objektiv med risikoanalysen
- × Test caset ditt på en utenforstående som du vet kan være objektiv
- × Skaff deg et nettverk!
  - + Private investorer står ikke i kø, men DE FINNES



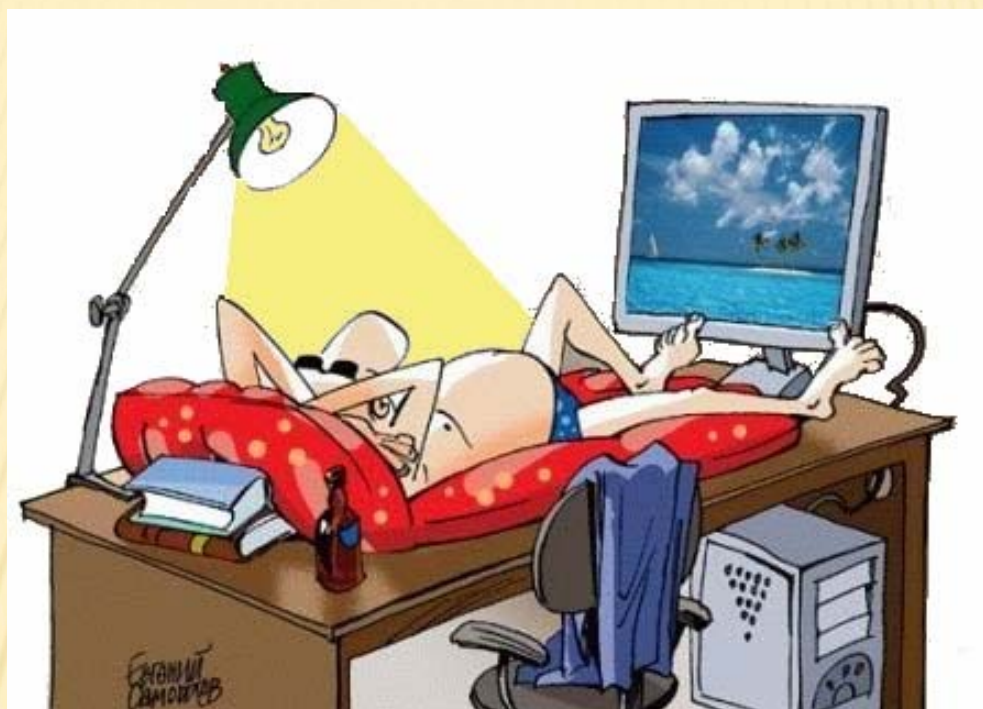
# NOEN TANKER PÅ VEIEN...

- ✘ Private investorer er vant med å ta risiko, og de vil vurdere prosjektet ditt deretter
  - + Vær ærlig og grundig
- ✘ En privat investor kan være lett å overbevise hvis caset er bra, men de vil følge nøye med pengene sine
- ✘ Det er vanskeligst å få lån, vil du ha hjelp fra privat investor, bør du sikte mot partnerskap – egenkapital (aksjer)



## - OG HUSK...

- ✘ Å sette opp gode aksjonæravtaler, der du tar høyde for håndtering av exit situasjoner.
  - + Bruk advokat!
  
- ✘ Å behandle alle investorer/aksjonærer likt
  - + En investor har imidlertid ikke samme krav på dokumentasjon og oppfølging som et styremedlem
  
- ✘ Tenk over det følelsesmessige ved evt å tape pengene til én privat investor, enten det er en god venn, familiemedlem eller forretningsforbindelse
  - + velg dine investorer og aksjonærer med omhu



**LYKKE TIL!**  
**...DET KAN BLI LENGE TIL NESTE FERIE**

---