

Investorer: Hvem er de og hvordan kan man finne dem?

Mo i Rana 31. januar 2011

Roger Sørheim
hhb, Helgeland



UNIVERSITY OF
NORDLAND

Agenda

1. Om ulike finansieringskilder
2. Hva investorer ser etter?
3. Hvordan finne sin investor

Hvilke bedrifter har behov for ekstern finansiering?

- Man kan dele nyetablerte bedrifter inn i:
 - ”Hobbybedrifter”
 - Meget begrenset finansieringsbehov
 - ”Levebrødsbedrifter”
 - Begrenset finansieringsbehov
 - ”Vekstbedrifter”
 - Ofte stort finansieringsbehov

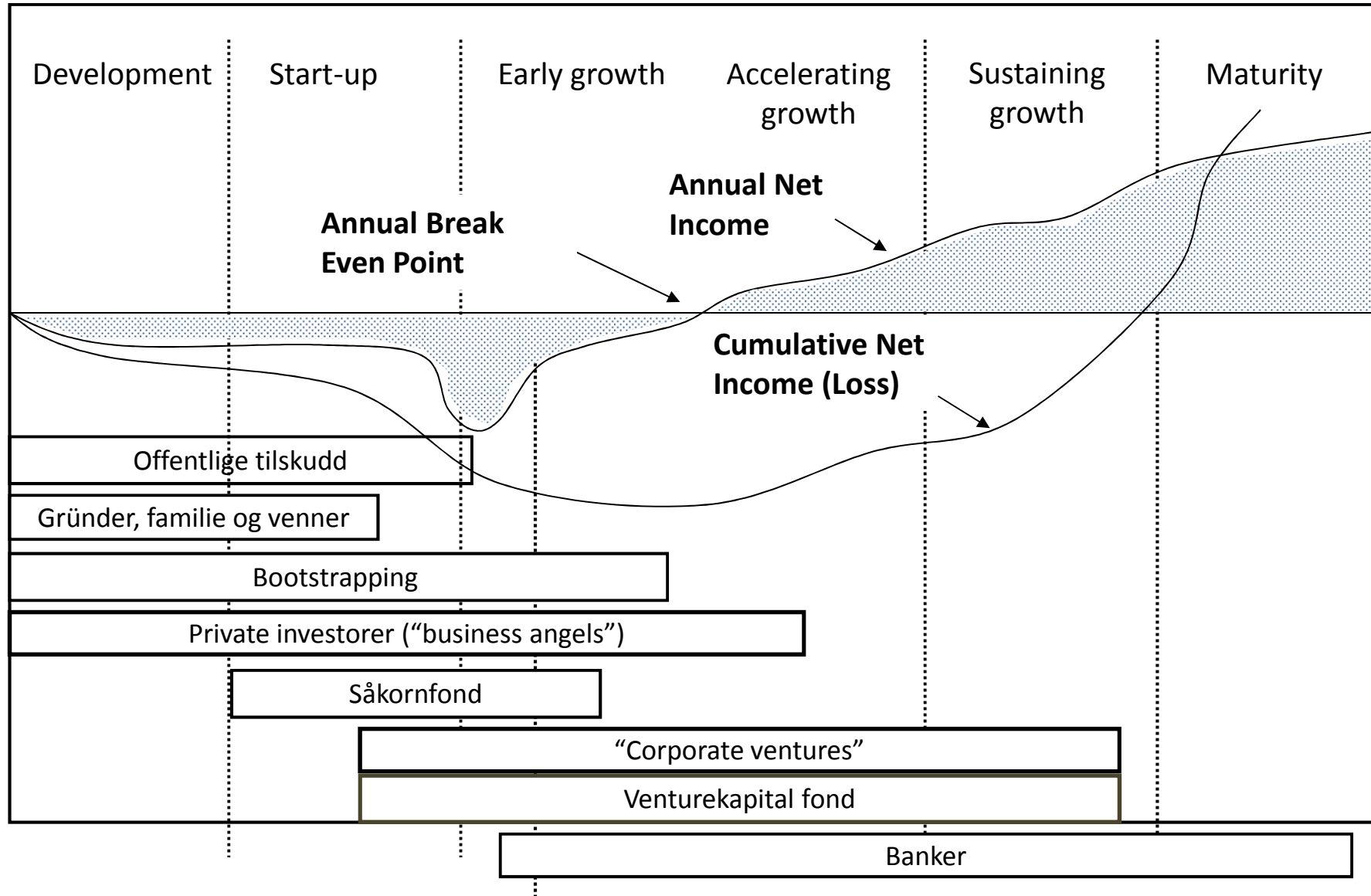
Finansiering – sentral utfordring?

Problemområder	Uenig	Nøytral	Enig
Markedsintroduksjon	30,6%	37,1%	32,3%
Finansiering	25,8%	12,9%	61,3%
Personalressurser	42,9%	20,6%	36,5%
Ledelseskompetanse	54,8%	30,6%	14,5%

Er ekstern egenkapital viktig?

Ville gjennomført utviklingen av bedriften uten endringer, samme skala, tidsskjema	1,6%
Ville utviklet bedriften i samme skala, men på et senere tidspunkt	8,3%
Ville utviklet bedriften, men i en mer begrenset skala	45,9%
Ville avvirket bedriften	44,3%

Aktører og ulike faser



Litt om offentlig kapital – ”snille penger”

- Eksempler på offentlige ordninger
 - Etablererstipend
 - (Innovasjon Norge)
 - IFU / OFU samarbeid
 - (Innovasjon Norge)
 - Rettighetsklarering
 - (Eksempelvis patent, Innovasjon Norge)
 - Risikolån
 - (Innovasjon Norge)
 - SkatteFUNN
 - Norges Forskningsråd og Innovasjon Norge
- Andre kilder til ”snille penger”?

Perspektiv; Investorenes motiv

Private investorer ("business angels")

- Interessert i å være entreprenør "en gang" til
- Lokalt engasjement
- Men ønsker selvsagt å få avkastning på kapitalen

Venturefond

- For de få utvalgte...
- Verdiutvikling i løpet av en periode på 3 – 7 år
- Kun selskaper med ekstremt vekstpotensiale er aktuelle

Samspeilet mellom investor og bedrift - hva aktive investorer bidrar med...

- Erfaring / kompetanse og nettverk
 - erfaring som entreprenører
 - erfaring fra forretningsutvikling
 - mentor for entreprenør / entreprenørteam
 - kan gi nye bedrifter "track record" fra dag 1
 - øker muligheten for strategisk allianse
 - er fasilitatorer for videre finansiering

Hva investorer ser etter?

Hva investorer ser etter?

- Team
 - Entusiasme
 - Troverdighet
 - Forhistorie ("track record")
 - Spesialisert kompetanse
- Market og produkt
 - Markeds/vekstpotensial
 - Produkt/tjeneste kvalitet
 - Konkurransforhold i bransjen
 - Bransjens dynamikk
 - Konkurransfortrinn
 - Uformelt ("know how" om produktet og dets muligheter)
 - Formelt ("immaterielle rettigheter, bl. a. Patenter)

Fordeler og ulemper med ulike finansieringskilder?

- Bootstrapping/tilskudd
- Business angels
- ”Corporate venture”
- Såkorn/venture

Hvordan finne sin investor?

Investorer i kultur og reiseliv?

- Kultur?
 - Noe innenfor kunst, film og musikk (dersom mediehus holdes utenfor)
- Reiseliv – mange gode eksempler i Norge
 - Geilo, Hemsedal, Beitostølen etc.
 - Helgeland?

Dersom det er mulig i Skorovatn...



POSITIVE: Kjellfrid Skage (fra venstre), Per E. Lund, Thomas Engan, Inger Lise Haugen og Johnny Hammer er positive til de enorme utbyggingsplanene finansmannen Ola Mæle og Namdal Bruk AS har i Skorovatn. Foto: Bjørn Tore Ness

Håper på Mæles planer

De aller fleste av Skorovatns 29 fastboende er begeistret over planene til finansmannen Ola Mæle samtidig at de synes 1.000 nye fritidsboliger er i drøyeste laget.



Erlend Malmo

[Profil](#) [E-post](#)

Publisert 12.01.2012 kl 00:00 Oppdatert 12.01.2012 kl 08:09

SKOROVATN: For de fastboende handler alt om butikken, og det å berge den fra nedleggelse.

Og med ei utbygging som Mæle nå skisserer, er de sikker på at de kan gå på lokalbutikkene i årene som kommer.

– Mister vi butikken, har vi ikke noe å bo her for lenger. den er vi avhengige av, både for å handle mat og fylle drivstoff, sier brøyte Dahl, som er en flittig bruker av butikken.

Hva betyr infrastrukturutvikling?

- Mange eksempler at investorer er villige til å satse i kjølvannet av infrastrukturutvikling
 - Veier, flyplass, skianlegg etc.
 - En motsetning mellom satsing på kultur og reiseliv vs. annen industriell næringsutvikling?

Forberedende analyse

- Gjør hjemmeleksen
 - Hvilke muligheter og begrensninger gir bedriftens bransje?
 - Vekst, volum, moden/umoden, konkurransesituasjon osv.
 - Hvor mye penger trenger man?
 - Hvor langt kommer man med disse?
 - Hvor mange/store emisjoner gjenstår før man har positiv kontantstrøm?
 - Hvordan trenger man pengene?
 - Up-front, eller spredt utover en periode
- Danner grunnlaget for en dialog med investor
- Husk, det å finne "sin" investor tar tid

Ha en formening om hvilken type investorer som søkes...

- Overordnet
 - Hvilken type investorer søkes?
 - Hvor aktivt skal de arbeide?
 - Kvantifiser gjerne i timer per måned, styremøter etc.– ikke i vage termer som ”ganske aktiv”, noe som betyr ulike ting for ulike personer
 - Hvilken kunnskap forventes de å tilføre?
 - Hvilket kontaktnett skal de tilføre?
 - Er det noen spesifikke bransjesynergier?

Men hvor er investorene?

- Investeringsfond finnes på de gule sidene, men det å bli "referert" inn er en fordel
 - Eksempel på aktører i Nordland: Helgeland Invest, KapNor
 - Nasjonal: Investinor
- Men private investorer ("business angels") er ikke listet på "gule sider"
 - Hvordan finne disse?

Gjør "Due Diligence"

- "Due diligence" kalles prosessen når investoren gransker selskapet før investeringen.
- På samme måte bør selskapet granske investoren
- Undersøk investorers tidligere investeringer ("track record"):
 - Hvilke investeringer har de gjort tidligere?
 - Har noen vært gjort innenfor din bransje?
 - Gikk de bra eller dårlig? Hvorfor?
 - Hvilket rykte har investoren?

Til slutt...

- Investorer kan bidra med kapital og kompetanse
- Innhenting av kapital tar tid (mye lenger tid enn man tror)
- Husk at nye eiere betyr at du må gi fra deg kontroll
- Tenk større
- Samspill mellom infrastrukturbygging av næringsutvikling