

Vækstfonden

Finansiering af iværksættervirksomhed

Bjarne Henning Jensen
15. marts 2010



Oversigt over Vækstfonden

- Vækstfonden er etableret i 1992 med et kapitalgrundlag på 2 mia. kr., og har finansieret 3.500 virksomheder med ca. 6,5 mia. kr.
- Vækstfonden er i dag medejer af 19 fonde og har ca. 30 direkte investeringer og ca. 500 kautionsengagementer
- Vækstfonden medfinansierer små og mellemstore virksomheder
- Vækstfonden fokuserer på investering i innovative selskaber med højt potentielt afkast, hvor det øvrige marked tøver
- Vækstfonden følger udviklingen i venturemarkedet og udgiver segmentanalyser og magasinet Venture

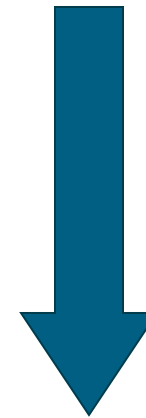
Klog kapital

- **Vækstkapital.** Egenkapital i unge vækstvirksomheder. 5-25 mio. kr.
- **Partnerkapital.** Egenkapital sammen med business engle. 3-10 mio. kr.
- **Vækstkaution.** Kaution på 75 pct. af lån i pengeinstitut. Op til 10 mio. kr.
- **Kom-i-gang-lån.** Kaution på 75 pct. af lån i pengeinstitut og rådgivning. Op til 1 mio. kr.
- **Fondskapital.** Medvirker til etablering af fonde med et investeringsfokus rettet mod unoterede små og mellemstore virksomheder med vækstpotentiale



Iværksætterfinansiering

- Egne midler
- Kunder
- Banken (evt. med kaution fra Vækstfonden)
- Familie og venner
- Business Angels
- Venturekapital



Højere krav til afkast
Højere engagement/
involvering i virksomheden

Kom-i-gang-lån

Vækstfonden forvalter en statslig garantipulje på 8 mio. kr. årligt som led i regeringens initiativer målrettet iværksættere

- Kombineret lånegaranti- og rådgivningsordning
- Lån på op til 1.000.000 kr. med en statsgaranti på 75 %
- Samtidig tilbud om rådgivning i virksomhedsstart
- Engangspræmie på 3 % af lånets hovedstol; ingen løbende præmie
- Virksomhedens CVR-nummer skal være mindre end 3 år gammelt

Vækstfonden har indgået aftaler med en række pengeinstitutter, der tilbyder Kom-i-gang-lån som led i deres finansieringstilbud til iværksættere.

Vækstkaution

- Virksomheder i alle brancher med op til 100 ansatte, som er kreditværdige, men ikke kan stille sikkerhed
- Vækstfonden kautionerer for 75 % af lån op til 10 mio. kr.
- Lånet ydes af virksomhedens bank og skal gå til forretningsudvikling og drift relateret til det pågældende projekt
- Alle banker og virksomheder har mulighed for at søge om Vækstkaution
- Præmien på Vækstkaution er 2 % af garantibeløbet ved kautionens start og 1,25 % af kautionsbeløbet om året
- Se mere på www.vf.dk/Finansiering/Vaekstkaution

Venturekapital

Partnerkapital – matcher iværksættere og business-engele

- Egenkapitalindsud i lovende innovative virksomheder på tværs af brancher sammen med business-engele og på samme vilkår som dem
- Investering i intervallet 3-10 mio. kr. pr. virksomhed

Vækstkapital

- Innovative, danske virksomheder inden for ICT, industriel teknologi, medtech og cleantech med ambitioner om internationalt gennembrud
- Egenkapital på markedsvilkår, ofte sammen med andre
- Investeringsstørrelse mellem 5 og 25 mio. kr. i den enkelte virksomhed
- Aktiv deltagelse i forretningsudvikling, international ekspansion, marketing, salgsstrategi, opbygning af internationale salgskanaler, køb og salg af virksomhed, integration af organisationer og strategiske forandringsprocesser
- Exit horisont på 5-7 år

Den rigtige investor tilbyder mere end penge

- Indsigt – har brancheerfaring
- Strategisk sparring – udfordrer din strategi
- Erfaring – har prøvet det før
- Netværk – kan etablere relevante kontakter
- Involveret – tilfører ledelsesressourcer
- Back office – juridisk assistance, pressedækning
- Tilbud – bestyrelsesansvarsforsikring, helbredsforsikring, relevante kurser

Fokus på internationalt/globalt niche-potentiale

Vi investerer bredt med særlig ekspertise inden for cleantech, ICT, industriel teknologi og medtech, og vores investeringer har følgende fælles træk.

Finansielle

- Virksomheden har typisk et samlet kapitalbehov på 20-75 mio. kr.
- Vækstkapital investerer typisk mellem 5 og 20 mio. kr. i alt i løbet af investeringsperioden
- Virksomhedens forretningsplan muliggør en exit i størrelsesorden 350 mio. kroner eller mere
- Bestyrelsespost og typisk en ejerandel på ca. 20 %

Operationelle

- Der er en kompetent ledelse med industrierfaring
- God forretningsplan med go-to-market plan
- Der er en langvarig substantiveret differentiering (IPR eller tradesecret m.m.)
- Virksomheden har typisk et færdigt produkt
- Value proposition er stærk og eftervist.
- Adresserbart verdensmarked er på mere end 1 milliard kr.
- Virksomheden har typisk de første kunder, og forretningsmodellen er efterprøvet

Investeringssteam med fokuseret industrikompetence



Ulrik Jørring, Vicedirektør

Overordnet ansvarlig for Vækstkapital. Ansvar for analyse og forretningsudvikling af Vækstkapitals portefølje primært inden for IKT. Tidligere adm. direktør i Steria A/S, flere års ledererfaring inden for R&D, marketing, salg, services i henholdsvis Catalog International, Cray Communications samt Maconomy (medstifter). Uddannet civilingeniør og PhD fra DTU samt MBA fra IMD i Schweiz.



Søren Steen Rasmussen, Partner

Ansvarlig for analyse og forretningsudvikling af Vækstkapitals investeringsportefølje inden for IKT-området. Tidligere adm. direktør i Excitor A/S, VP i Macromedia, ansvarlig for Microsofts Enterprise og Partner salg i Asien og Norden. Salgsdirektør Microsoft Danmark, Salgschef med ansvar for produktionsvirksomheder i Danmark, Digital Equipment Corporation. Mange års erfaring i international forretningsudvikling. Uddannet ingeniør og HD fra CBS.



Uffe Arlø Theilade, Investment Director

Ansvarlig for analyse og forretningsudvikling af Vækstkapitals portefølje inden for industriel teknologi og MedTech-området. Tidligere Investment Manager, Teknologisk Innovation; Senior Innovation Project Manager, Coloplast; Team Manager hos Unomedical; Director of Operations, Thomsen Bioscience samt medejer af Eraco A/S. Uddannet akademiingeniør, civilingeniør og ph.d. fra DTU med specialer inden for produktudvikling, plast-teknologi og mikroteknologi, foruden en MBA fra Edinburgh Business School.



Bjarne Henning Jensen, Partner

Ansvarlig for analyse og forretningsudvikling af Vækstkapitals cleantech investeringsportefølje. Tidligere direktør og medejer i Anhydro Group, direktør i Elsam, adm. direktør for Elsam Engineering, direktør for COWI's energi- og industridivision og teknisk chef i FLSmiljø. Uddannet civilingeniør og Ph.D. fra DTU samt HD fra CBS.



Tonni Bülow-Nielsen, Partner

Ansvarlig for analyse og forretningsudvikling af Vækstkapitals investeringsportefølje inden for MedTech-området. Tidligere adm. direktør i Nordic Medical Group a/s, Vice President for ELA Medical (USA), Global Marketing Director for St. Jude Medical (Los Angeles og Japan), BU direktør for St. Jude Medical (Bruxelles), Country Manager for Guidant Nordic Area samt salgschef i Danica Biomedical. Uddannet medikokingeniør og executive MBA fra SIMI.



Mads Lacoppidan, Analytiker

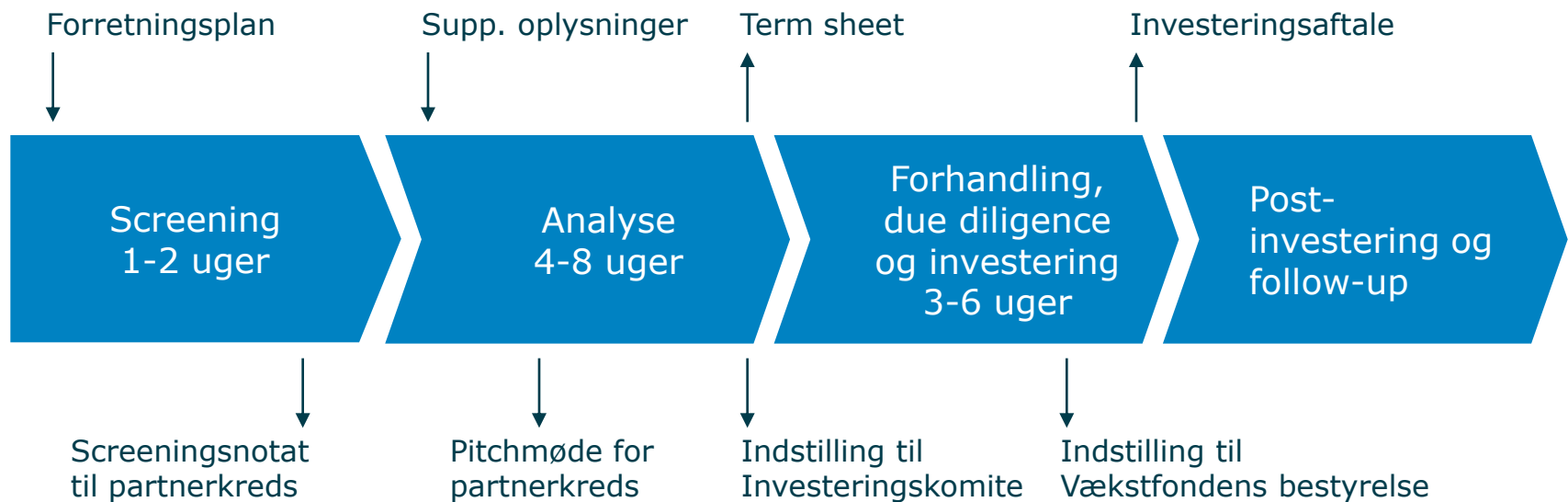
Ansvarlig for screening og analyse af nye investeringer samt ad hoc analyse for porteføljeselskaber. Flere års erfaring med det danske venturemarked, blandt andet inden for energi, miljø, design og oplevelsesøkonomi. Uddannet Cand.Merc.EMF fra Handelshøjskolen i København (CBS).



Jette Roepstorff, Management assistent

Ansvarlig for intern controlling, processer, koordinering og rapportering samt ansvarlig for låneportefølje. PA for Ulrik Jørring. Tidligere bl.a. 9 års erfaring som projektsekretær og PA hos The Boston Consulting Group. Praktisk erhvervsfaglig uddannelse inden for handel og kontor.

Investeringsproces



Disposition for forretningsplan

1. Executive Summary
2. Forretningsgrundlag
3. Markedet og kunder
4. Produktet
5. Forretningsmodel
6. Konkurrencesituation
7. Organisation og ledelse
8. Økonomi
9. Risikoanalyse
10. Kapitalbehov
11. Exit

Vores portefølje



Kom til vores årsmøde: 19. maj 2010 i Øksnehallen

Besøg vores
hjemmeside:
www.vf.dk



Send din forretningsplan til:

VÆKSTFONDEN



BJARNE HENNING JENSEN

PARTNER

STRANDVEJEN 104 A / DK-2900 HELLERUP

TEL +45 35 29 86 00 / FAX +45 35 29 86 54

BHJ@VF.DK / WWW.VF.DK