

# Hvad lægger investoren vægt på i din pitch?

Vækstfonden

Asger Tidemand Bruhn og Christian Haustveit



# Agenda

- **Kort om Vækstfonden**
- Investorfokus VF Venture
- Långiver fokus VF Lån & Kautioner
- Et godt råd!



# Vision og mission

## Vision

Vækstfonden skal yde et markant bidrag til innovation og vækst i danske virksomheder.

## Mission

Vi medfinansierer lønsom og risikobetonet vækst i små og mellemstore virksomheder.

Det gør vi ved at:

- sætte ind, hvor det finansielle marked tøver
- fokusere på innovation, iværksætteri og forretningsudvikling
- investere i fonde og virksomheder, yde lån og stille kautioner
- samarbejde med private, hvor det er muligt.



## Vækstfonden siden 1992

### Virksomheder

**5.000**

Siden 1992 har vi medfinansieret mere end 5.000 danske små og mellemstore virksomheder.

### Omsætning

**51 mia. kr.**

De virksomheder vi har medfinansieret siden 1992 havde i 2013 tilsammen en omsætning på mere end 51 mia. kr. (Svarende til 3 pct. af BNP).

### Arbejdspladser

**33.000**

De virksomheder vi har medfinansieret siden 1992 havde i 2013 tilsammen mere end 33.000 ansatte.

# To overordnede former for kapital

## Egenkapital

- VF Venture og VF Fonde
- Afgivelse af ejerandele i virksomheden – Vækstfonden indtræder i bestyrelsen

## Fremmedkapital

- VF Lån & Kautitioner
- Ingen afgivelse af ejerandele – men servicering og tilbagebetaling af gæld
- Krav til løbende rapportering, men VF blander sig ikke i de ledelsesmæssige dispositioner



# Agenda

- Kort om Vækstfonden
- **Investorfokus VF Venture**
- Långiver fokus VF Lån & Kautioner
- Et godt råd!



## Teamet i VF Venture



Ulrik Jørring  
Senior Vice President



Asger Tidemand Bruhn  
Analyst



Jakob Fuhr Hansen  
Partner, ICT



Jesper Roested  
Partner, MedTech



Søren Jessen Nielsen  
Partner, ICT



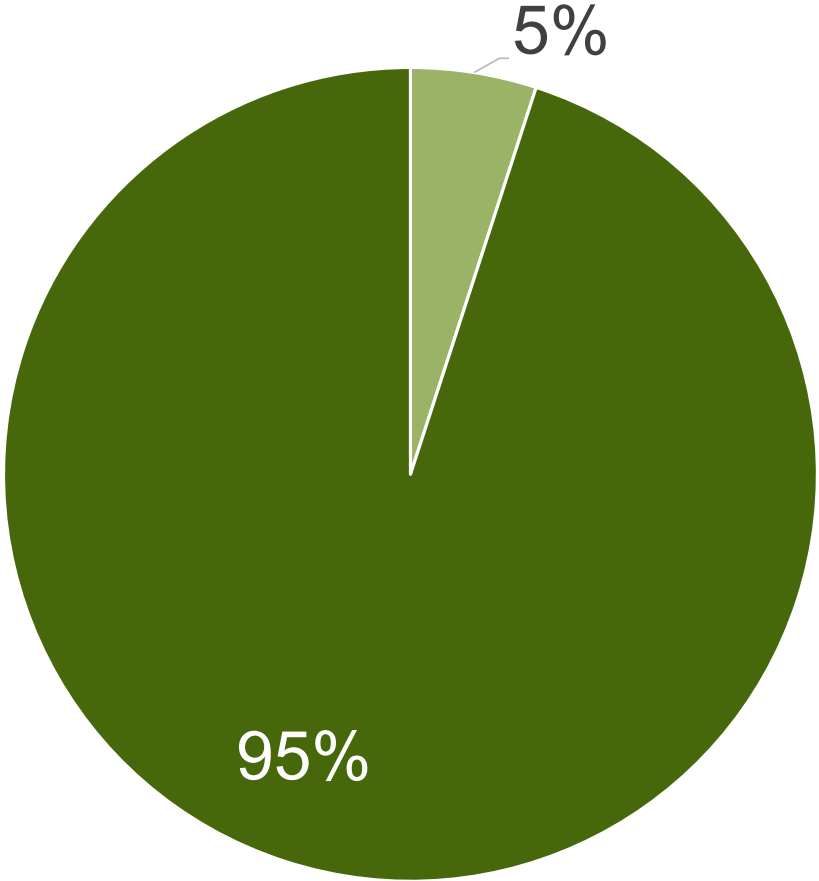
Stig Poulsen  
Partner, Industrial



Jette Roepstorff  
Management Assistant



Tonni Bülow-Nielsen  
Partner, MedTech





# Vores portefølje



## Hvad lægger vi vægt på i din pitch?

**Team**

Kompetent ledelse med relevant industrierfaring

## Value proposition

Value proposition er stærk og eftervist

## Marked

Adresserbart verdensmarked er på mere end 1 mia. kr.

## Konkurrence

Der er en langvarig substantiveret differentiering (IPR eller trade secret m.m.)

## Forretningsmodel

Økonomisk skalerbar i afsætning og produktion

## Afkast og exit

Afkastet skal modsvare investeringsrisikoen og påvises af en realistisk exitplan.

## Hvad lægger vi vægt på i din pitch?

**Team**

Kompetent ledelse med relevant industrierfaring

**Value proposition**

Value proposition er stærk og eftervist

## Marked

Adresserbart verdensmarked er på mere end 1 mia. kr.

## Konkurrence

Der er en langvarig substantiveret differentiering (IPR eller trade secret m.m.)

## Forretningsmodel

Økonomisk skalerbar i afsætning og produktion

## Afkast og exit

Afkastet skal modsvare investeringsrisikoen og påvises af en realistisk exitplan.

## Hvad lægger vi vægt på i din pitch?

### Team

Kompetent ledelse med relevant industrierfaring

### Value proposition

Value proposition er stærk og eftervist

### Marked

Adresserbart verdensmarked er på mere end 1 mia. kr.

### Konkurrence

Der er en langvarig substantiveret differentiering (IPR eller trade secret m.m.)

### Forretningsmodel

Økonomisk skalerbar i afsætning og produktion

### Afkast og exit

Afkastet skal modsvare investeringsrisikoen og påvises af en realistisk exitplan.

## Hvad lægger vi vægt på i din pitch?

### Team

Kompetent ledelse med relevant industrierfaring

### Value proposition

Value proposition er stærk og eftervist

### Marked

Adresserbart verdensmarked er på mere end 1 mia. kr.

### Konkurrence

Der er en langvarig substantiveret differentiering (IPR eller trade secret m.m.)

### Forretningsmodel

Økonomisk skalerbar i afsætning og produktion

### Afkast og exit

Afkastet skal modsvare investeringsrisikoen og påvises af en realistisk exitplan.

## Hvad lægger vi vægt på i din pitch?

### Team

Kompetent ledelse med relevant industrierfaring

### Value proposition

Value proposition er stærk og eftervist

### Marked

Adresserbart verdensmarked er på mere end 1 mia. kr.

### Konkurrence

Der er en langvarig substantiveret differentiering (IPR eller trade secret m.m.)

### Forretningsmodel

Økonomisk skalerbar i afsætning og produktion

### Afkast og exit

Afkastet skal modsvare investeringsrisikoen og påvises af en realistisk exitplan.



## Hvad lægger vi vægt på i din pitch?

### Team

Kompetent ledelse med relevant industrierfaring

### Value proposition

Value proposition er stærk og eftervist

### Marked

Adresserbart verdensmarked er på mere end 1 mia. kr.

### Konkurrence

Der er en langvarig substantiveret differentiering (IPR eller trade secret m.m.)

### Forretningsmodel

Økonomisk skalerbar i afsætning og produktion

### Afkast og exit

Afkastet skal modsvare investeringsrisikoen og påvises af en realistisk exitplan.

# Agenda

- Kort om Vækstfonden
- Investorfokus VF Venture
- **Långiver fokus VF Lån & Kautioner**
- Et godt råd!



# Vækstlån til Iværksættere - Hvornår kan man komme i betragtning?

## Objektive kriterier – indledende screening

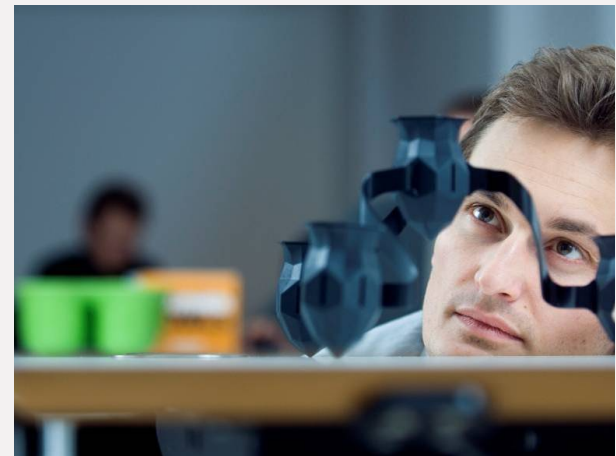
- Dokumenteret omsætning og kundegrundlag
- Forventning om positivt EBITDA inden for 6 måneder efter udbetaling af Iværksætterlånet
- Positiv egenkapital (inkl. evt. ansvarlige lån)
- Samlet finansieringsbehov på minimum DKK 2,67 mio.
- Lån skal anvendes til virksomhedens fremadrettede udvikling/drift, og kan således ikke erstatte gammel gæld.



# Vækstlån til Iværksættere - Hvornår kan man komme i betragtning?

## Supplerende forudsætninger

- Stærk og klar forretningsplan – ikke nødvendigvis en lang plan!
- Kompetent ledelse, med evnen til at eksekvere
- Aktuel status på virksomhedens økonomi
- Budgetter – herunder drift, **likviditet og balance**
- Budgetter skal underbygges med forudsætninger
- Salgsstrategi og Pipeline
- Intet krav om specifikke vækstrater



# Agenda

- Kort om Vækstfonden
- Investorfokus VF Venture
- Långiver fokus VF Lån & Kautioner
- **Et godt råd!**



## ”The elevator pitch”

- **For** (fill in the ideal customer)
- **Who** (has the following business issue/pain)
- **Our product** is a solution (fill in the product category)
- **That** (fill in the key benefit)
- **We will succeed because** (fill in your “unfair advantage”)





WST  
KST