

VÆKSTFONDEN

TEMAMAGASIN

#2 2008

venture sætter udviklingen på det danske marked for innovationsfinansiering i perspektiv

venture

Tema: Fra seed til exit



Advalight:

Venturepenge gav os lys fremtid



Fullrate:

Kombination af kapital var vigtig



Convec:

Samarbejde banede vejen til exit

Vækstkometer fra
innovationsmiljøer
får *ventureløft*



"Vores opgave er at finansiere der, hvor det er svært", siger Lars Stigel, formand for Forskerpark- og Innovationsmiljøer.

Læs analysen om venturekapital i Danmark med fokus på aktører i seed-markedet

side 8 - 15



Direktør Christian Motzfeldt, Vækstfonden

Den vigtige balance i venturemarkedet

Der er trukket nogle mørke skyer ind over den danske venture-himmel. Og det skrives der meget om.

Men vi synes, at der males en tand for meget med den sorte farve i pressen. Det er ikke usædvanligt, at mange års positiv udvikling afløses af et par år med en svag udvikling. Her er det så vigtigt at kunne fastholde blikket på den langsigtede udvikling. Og den synes vi fortsat er ret positiv.

Dansk venture er rykket fremad i de seneste mange år. Markedet er på mange måder blevet mere professionelt, og der fokuseres mere på at gøre arbejdet færdigt og sikre nogle gode exits. Vi har set et par opmuntrende exits på det allerseneste med salget af Zyb til Vodafone og salget af en medicinkandidat fra Zymenex til Shire. Og vi forventer at se flere af samme slags i resten af året.

Et stærkt venturemarked er afhængigt af, at der konstant fødes nogle gode forretningsplaner, som der kan bygges virksomheder på. En vigtig kilde hertil er de syv godkendte innovationsmiljøer. Herfra fødes der årligt ca. 50 nye virksomheder.

I dette nummer af Venture sætter vi fokus på samspillet mellem innovationsmiljøerne, Vækstfonden og resten af venturemarkedet. Hvordan er det gået med virksomhederne? Hvor meget kapital har de tiltrukket og fra hvilke kilder?

Jeg hører nu og da, at Vækstfonden er "trukket op i markedet" og har efterladt et "hul" i de tidlige faser af virksomheders udvikling. Og det skulle bl.a. have gjort det vanskeligere for virksomhederne

derne fra innovationsmiljøerne at skaffe finansiering i de første runder.

Det er bestemt ikke utænkeligt, at det er blevet vanskeligere for mange virksomheder at skaffe kapital til de første faser. Men analyserne i dette nummer af Venture viser, at Vækstfondens aktivitet i virksomheder fra innovationsmiljøerne ikke er faldet. Tværtimod er den steget betydeligt. Det er især de nødvendige opfølgninger på investeringer i virksomhederne, der vejer tungt i regnskabet. Denne udvikling afspejler, at det går godt for mange af de virksomheder, der er etableret i innovationsmiljøerne. De er nu inde i faser, hvor der skal ekspanderes, og hvor der er behov for mere kapital.

Hovedudfordringen for Vækstfonden er at sikre værdiudviklingen i de mange virksomheder bl.a. fra innovationsmiljøerne, som vi har investeret i de seneste mange år. Det kræver væsentligt mere kapital at accelerere væksten i virksomhederne, end det kræver at starte dem op. Og sidstnævnte er spildt, hvis man ikke har førstnævnte i sigte. Derfor er det vigtigt at gennemtænke hele udviklingsforløbet af en virksomhed, før man foretager den første investering. Og det er vigtigt, at der i hele markedet er en rigtig balance mellem kapital til virksomheder i de første faser og kapital til ekspansion af virksomhederne. God læselyst.

Christian Motzfeldt, direktør.

Husk:

Giv venture til en kollega

Vil du eller en kollega modtage jeres eget nummer af Vækstfondens temamagasin **Venture** – helt gratis?

Tilmeld jer på www.vf.dk

Venture omsætter Vækstfondens analyser på investeringsmarkedet til journalistiske artikler og et samlet overblik.

Vi går hvert kvartal i dybden med et emne, vi har analyseret. Samtidig orienterer vi om vores investeringer, nye koncepter, aktuelle tilbud osv.



venture

#2 2008

Temamagasinet Venture udgives af **Vækstfonden**
Strandvejen 104 A
2900 Hellerup
T: 35 29 86 00
vf@vf.dk

Redaktion: Christian Motzfeldt (ansv.) og Strategi, Analyse og Kommunikation
Tekst: Dreyer & Kvetny Public Relations og Vækstfonden
Design: Rumfang.dk
Forsidefoto: Scanpix
Tryk: Fihl Jensen Grafisk Produktion A/S
Oplag: 4.000

Du kan gratis bestille Venture på vf@vf.dk

VÆKSTFONDEN

Om Vækstfonden

Vækstfonden skaber flere nye vækstvirksomheder. Vi er en statslig investeringsfond, der siden 1992 har finansieret vækst i over 3500 danske virksomheder for et samlet beløb på over 6,5 mia. kr. Se www.vf.dk

Regnskab:

30 millioner kroner i overskud på bunden, 630 millioner kroner på bogen, men underskud på driften

Vækstfondens regnskab for 2007 viser et overskud på 30 millioner kroner. Driftsresultatet viste derimod et underskud på 114 millioner kroner, hvilket var i tråd med forventningerne til året. Årsregnskabet viser, at bruttoresultatet af fondens investeringer i ventureselskaber er negativt med 65,6 mio. kr., og værdireguleringer af egenkapitalindskud giver også et negativt resultat på 22 mio. kr. Kassebeholdningen ved årets udgang var oppe på 630 millioner kroner. Og gode exitmuligheder gør, at vi forventer et overskud allerede i år på cirka 100-300 millioner kroner.

Kreditkrise, faldende aktiekurser og en tøvende finansiel sektor kan aflæses i regnskabet for 2007. Markedssituationen har betydet, at det ikke har været let at sælge eller børsnotere de mange lovende virksomheder. Investorerne skal derfor holde investeringerne længere tid i porteføljerne og bruge mere kapital end forventet på at bære virksomhederne frem til en endelig exit.

Men der ser ud til at være bedre tider rundt om hjørnet.

”Vækstfondens portefølje er nu ved at være så moden, at vores ejerandele i ventureselskaber og vores direkte investeringer i vækstvirksomheder vil vise pæne overskud i de kommende år. Venturemarkedet kører i bølger, og det gælder om at have is i maven og sælge på det rigtige tidspunkt. Det har vi likviditet nok til,” forklarer bestyrelsesformand Walther Thygesen, der til daglig er adm. direktør i satellitkommunikationsvirksomheden Thrane & Thrane.

Kapitalen er trukket i arbejdstøjet

På trods af at de finansielle markeder er lidt tøvende for tiden, så er Vækstfonden også i stand til at fortsætte et højt investeringsniveau i 2008.

”Hovedparten af vores kapital er i øjeblikket ude at arbejde i danske vækstvirksomheder. Vores direkte og indirekte portefølje tæller flere end 200 virksomheder til en værdi på omkring to mia. kr. Oven i det har vi en offensiv investeringsstrategi, hvor vi har givet tilsagn om at investere yderligere to milliarder kroner hen over de kommende ti år. Og det har vi penge nok til at følge op på,” siger direktør i Vækstfonden Christian Motzfeldt.

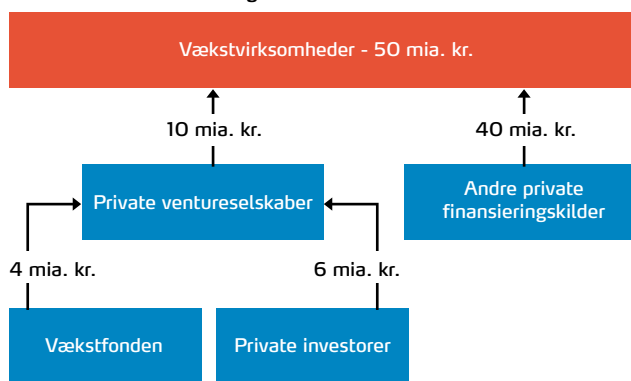
Derfor er der ingen vaklen i gelederne i forhold til vores strategi om at være med til at skabe flere nye, danske vækstvirksomheder.

»Vækstfonden skal udvikle markedet og gå i spidsen på områder, hvor markedet

”VENTUREMARKEDET KØRER I BØLGER, OG DET GÆLDER OM AT HAVE IS I MAVEN OG SÆLGE PÅ DET RIGTIGE TIDSPUNKT. DET HAR VI LIKVIDITET NOK TIL”
Walther Thygesen, bestyrelsesformand



Vækstfonden er løftestang i det danske venturemarked.



HVER GANG VI INVESTERER ÉN KRONE, KOMMER DER TOLV KRONER MERE I MARKEDET

tøver – for eksempel med investeringer i virksomheder, der arbejder med miljø- og energiteknologi. Tallene viser, at det danske venturemarked som sådan er bagud i forhold til USA, England og Sverige. Men Danmark er trods finanskrisen på vej op i top fem, og her skal vi blive. Hver gang vi i Vækstfonden investerer en krone, investerer de øvrige ventureselskaber og private investorer yderligere 12 kr. Samtidig gælder om det at få flere udenlandske ventureselskaber til at interessere sig for det danske marked. Og kigger man sig omkring, er der i virkeligheden ganske mange lovende virksomheder at investere i i Danmark,« siger Walther Thygesen.

I år regner vi med, at Vækstfonden får et overskud på mellem 100 og 300 millioner kr. Blandt andet vil gevinsten fra det nylige salg af et projekt fra biotekvirksomheden Zymenex, som forvaltes af Sunstone Capital, og Nordic Venture Partners salg af it-virksomheden Zyb til Vodafone påvirke regnskabet positivt.

Vækstfondens regnskab for 2007 og Vækstrapport findes på www.vf.dk



HIT RATER ER DET NYESTE WEBBASEREDE
ANALYSE-VÆRKTØJ FOR VENTUREINVESTORER.
DU KAN FINDE DET PÅ WWW.VF.DK/HITRATER

Vækstfondens hjemmeside lægger i juni skærmlads til verdenspremieren på det nye webbaserede analyseværktøj, Hit Rater. Med Hit Rater kan både iværksættere og investorer på 10 minutter få en klar pejling af holdbarheden i en forretningscase.

Nyt værktøj til iværksættere og ventureinvestorer:

Analysér forretningscasen på 10 minutter

Venturemarkedet har længe savnet et både videnskabeligt og praksisbaseret analyseværktøj, som lynhurtigt kan screene kvaliteten i en forretningscase. Fra og med juni måned kan danske investorer – og iværksættere – imidlertid helt gratis teste deres forretningscases' holdbarhed med Hit Rater. Det webbaserede analyseværktøj er angiveligt det første af sin slags, der både er forankret i videnskaben og de risikovillige investorers dag-til-dag praksis.

"Indtil nu har de forskellige analysemodeller været hjemmegjorte og ikke baseret på videnskabelige erfaringer og metoder. Det råder Hit Rater bod på – og både venturefolk, business angels og entreprenører har udtrykt et stort behov for et instrument som Hit Rater," konstaterer opfinderens af Hit Rater, Søren Hougaard, der er Venturepartner i Vækstfondens forretningsområde Partnerkapital.

Et "røntgenbillede"

Som business angel og samtidig adjungeret professor i entrepreneurship på Copenhagen Business School har Søren Hougaard benene solidt plantet i såvel den praktisk orienterede investeringsbranche som i det videnskabelige miljø. For et års tid siden fik han ideen til at udvikle Hit Rater for at give potentielle investorer et hurtigt og præcist "røntgenbillede" af forretningscases. Og værktøjet er blevet testet – og testet igen, førend det nu kommer vederlagsfrit til rådighed for interesserede aktører på det danske venturemarked.

"Den version, vi sender ud på forskellige sites her i juni, er version 1,7. De første syv versioner har jeg testet op imod mit panel af

nogle af Danmarks dygtigste og mest visionære ventureinvestorer og business angels," forklarer Hougaard.

Hit Rater er opbygget i tre moduler – alt efter hvor langt investoren er fremme i investeringsprocessen. Alle tre moduler giver svar på to hovedspørgsmål om forretningscasens kvalitet:

1. Hvilke forretningsmæssige muligheder rummer forretningscasen? (et "outside-in" perspektiv)
2. Hvilke kompetencer rummer virksomheden? (et "inside-out" perspektiv)

20 spørgsmål

Det første modul består af 20 spørgsmål fordelt på fem spørgsmål i fire kategorier. Dette modul er egnet til at give investorer et første overblik over casen. Spørgsmålene er ikke tilfældige, men udvalgt efter videnskabelige og praktiske erfaringer med iværksættervirksomheder.

Det andet modul – kaldet Hit Rater + er udviklet til forretningscasen, hvor succesens står og falder med ganske få ude- eller indefra kommende faktorer. Her er de tyve spørgsmål vægtet, så den endelige "score" er mere afhængig af nogle spørgsmål end af andre.

Det tredje modul – Hit Rater Analytic – består af 200 spørgsmål i ti kategorier og er for investoren, der står umiddelbart foran investeringen og har brug for at gennemføre en due diligence på iværksættervirksomheden.

Intelligent database

"Selvom værktøjets primære målgruppe er investorer, har iværksætteren stor for-

del af at gennemføre processen og "se sin virksomhed i spejlet". Når en iværksætter gennemfører Hit Rater kommer han eller hun måske ud med en meget høj score. Så beder jeg iværksætterne om at gennemføre processen set gennem investorens briller. Det giver et godt afsæt for en frugtbart dialog mellem virksomhed og investor," mener Søren Hougaard.

Under Hit Rater ligger en intelligent database, der opsamler informationer om branche, kompetencer, investeringer m.m.

"Meningen er på sigt at bruge de mange data til at forbedre Hit Rater og til at udvikle prognoseværktøjer, der skal øge investorernes viden og forbedre deres hit rate med investeringerne," fortæller Søren Hougaard.

Efter verdenspremieren i Danmark regner professoren med hurtigt at udbrede værktøjet til Skandinavien. Og en engelsk version vil være klar senere i år, så også resten af verden får lejlighed til gratis at teste kvaliteten af iværksætternes ideer.

"HIT RATER ER EGNET
TIL AT GIVE INVE-
STORER ET FØRSTE
OVERBLIK OVER CA-
SEN. SPØRGSMÅLENE
ER IKKE TILFÆLDIGE,
MEN UDVALGT EFTER
VIDENSKABELIGE OG
PRAKTISKE ERFARIN-
GER MED IVERKSÆT-
TERVIRKSOMHEDER"

Søren Hougaard, Venture Partner,
Partnerkapital, Vækstfonden



FOTO: KLINTFOTO

Venturebranchens investeringer har traditionelt ligget i it og biotek. Men der findes ingen brancheafgrænsning for, hvilke virksomheder der er ventureegnede. Kan en forretning skaleres, står venturefolkene klar, lyder meldingen fra branchen.

Meget mere end it og biotek

Historisk set har it og biotek nærmest haft patent på at tiltrække størstedelen af venture-investorers kapital. Det er områder, hvor den risikovillige kapital har haft en koncentration af kompetencer. Og derfor er det som regel mod disse brancher, analytikere og kommentatorer vender blikket, når venturebranchens muligheder og fremtidsperspektiver skal beskrives. Men spørger man branchens egne folk, giver den tilgang ikke altid det fulde billede. For venturekapitalen kan som udgangspunkt lige så godt investeres i alle andre brancher. Det afgørende kriterium er, at forretningen kan skaleres.

”It og biotek er sektorer, hvor der ofte er store muligheder for at skalere forretningen. Derfor er de interessante for venturekapital og har historisk tiltrukket langt de største mængder kapital. Men der er ingen grund til udelukkende at fokusere på disse brancher, når man kigger efter investeringsemner. For det er ikke brancherne i sig selv, der afgør, om virksomhederne er ventureegnede. Det er forretningsmodellen og muligheden for at skalere virksomheden forklarer formand i DVCA (Danish Venture Capital and Private Equity Association) Ole Steen Andersen og eksemplificerer:

”I de senere år har vi jo fx set specielt cleantech-området, men også oplevelses-

økonomien, modeindustrien og flere andre sektorer begynde at dukke op i porteføljerne.”

Én virksomhed skal betale gildet

Ventureformandens pointe er i tråd med de syv kriterier, Vækstfonden tidligere har opstillet som afgørende for, at en virksomhed er egnet til venturekapital. Her er forretningsmodellen og skalerbarheden således højt prioriteret, mens branchehensyn ikke findes på listen.

Når Ole Steen Andersen specielt fremhæver behovet for ekstraordinært store skaleringsmuligheder, skyldes det ifølge formanden den store risikovillighed, som ventureinvestorer udviser i forhold til fx banker. For ud af en ventureinvestors portefølje på 10 virksomheder vil fem-seks virksomheder holde skindet på næsen, to-tre vil lukke og kun en eller to vil give det store overskud. Og derfor skal potentialet for det enorme afkast findes i alle ti.

”Vi er ikke risikovillige investorer for ingenting. Ud af en portefølje på 10 virksomheder ved vi jo godt, at hele gildet skal tilbagebetales med en god fortjeneste af en enkelt eller to virksomheder. Og derfor skal potentialet for virkelig at kunne brage igennem altså være der i dem alle sammen. Hvis dét er tilfældet, så er branchen ikke den afgørende faktor. Så som grundregel kan du sige, at hvor der er mulighed for at skalere voldsomt, er vi med,” understreger Ole Steen Andersen.

Teamet kan gøre forskellen

Ligesom DVCA-formanden ikke vil afgrænse ventureegnethed til it og biotek, vil han heller ikke pege på andre brancher, der skiller sig markant ud som egnede. For potentialet kan jo netop lige så godt være i den ene branche som den anden, så længe de grundlæggende kriterier er på plads, fastslår ventureformanden.

Den udmelding bifaldes hos investeringsansvarlig for partnerkapital i Vækstfonden Peter Schrøder. Ligesom Ole Steen An-

”VORES PORTEFØLJE SPÆNDER FRA MODEBRANCHEN, TIL EN PRODUCENT AF BUGSERINGSSEHEDER TIL CAMPINGVOGNE. DER ER IKKE NOGET BRANCHESAMMENFALD – MEN DER ER ET SAMMENFALD I, AT DERES VIRKSOMHEDER HAR ET STORT SKALERINGSPOTENTIALE, OG AT TEAMET BAGVED ER DET RETTE TIL AT REALISERE DET”
Peter Schrøder, Investeringsansvarlig, Partnerkapital, Vækstfonden



FOTO: KLINTFOTO

dersen skeler han ikke til sektorer, når en portefølje sammensættes, men til virksomhedernes vækstmuligheder og til folkene bag. Et forhold, påpeger han, som illustreres godt af Partnerkapitals aktuelle investeringer.

”I vores portefølje er der bl.a. en virksomhed i modebranchen, et elselskab, en softwareproducent og en producent af bugseringsenheder til campingvogne. Der er ikke noget branchesammenfald – men der er et sammenfald i, at deres virksomheder har et stort skaleringspotentiale, og at teamet bagved er det rette til at realisere det,” siger Peter Schrøder, og fortsætter:

”Det er ikke branchen, der afgør, om en virksomhed er ventureegnet. Det er de kommercielle muligheder og evnen til at eksekvere forretningen hos teamet bag den. Grundlæggende skal der være en idé, et marked og en forretning, der kan udvikles og skaleres. Det er en forudsætning for vækst – og vækst er nu engang målet med at investere. Er det på plads, er det ligegyldigt om man laver biokemiske lægemidler, software, modetøj eller kuglepenne,” understreger Peter Schrøder.

4 "utraditionelle" venturesucceser

- ABBA – svensk musical
- Dick's Sporting and Clothing Goods – amerikansk detailkæde
- Mighty Leaf Tea Company – amerikansk teproducent
- Melon Fashion Group – russisk tøjproducent

VÆKSTFONDENS ÅRSMØDE 2008:

800 iværksættere, investorer og meningsdannere til rekordmøde

Det var Cleantech, der satte den faglige dagsorden den 2. april i år, da det danske iværksætter- og investormiljø satte hinanden stævne ved Vækstfondens Årsmøde i Øksnehallen i København. Og igen i år satte mødet deltagerrekord. Mere end 800 følte sig fristet af en cocktail bestående af højt fagligt indhold og gode muligheder for at pleje og udbygge personlige netværk. Næste år afholdes Vækstfondens Årsmøde i Øksnehallen onsdag d. 13. maj 2009.



KONFERENCIER ANNE SKARE NIELSEN BANDT DAGEN SAMMEN, SÅ OPLÆGSHOLDERE, OPSUMMERINGER OG TIDSPLAN GIK OP I EN HØJERE ENHED.



DIREKTØR I VÆKSTFONDEN, CHRISTIAN MOTZFELDT, BØD VELKOMMEN OG GAV DE MANGE DELTAGERE ET INDBLIK I DE STORE MULIGHEDER, SOM LIGGER I AT INVESTERE I CLEANTECH OG EN RENERE FREMTID.



DE 800 GÆSTER KONCENTREREDE SIG OM FORMIDDAGENS OG EFTERMIDDAGENS OPLÆG.



... MEN GÆSTERNE BRUGTE OGSÅ TID PÅ AT PLEJE NETVÆRK.

DANSK VENTURE SÆTTER FARTEN LIDT NED

Danske ventureselskabers samlede investeringsaktivitet lå på cirka 475 mio. kr. i første kvartal 2008. Det er en tilbagegang på omkring 30 procent i forhold til fjerde kvartal 2007. Også på de toneangivende internationale markeder er investeringsaktiviteten dykket fra fjerde kvartal 2007 til første kvartal 2008. Mest markant har faldet været i Europa som samlet marked, hvor investeringsaktiviteten er mere end halveret i forhold til kvartalet før, men også Asien og USA har oplevet faldende investeringsaktivitet i lighed med Danmark.

"Vi oplever, at de finansielle markeder globalt er noget tøvende. Og den tendens er ikke gået uden om Danmark. Det er selvfølgelig ærgerligt. Men selvom investeringsbeløb selvfølgelig betyder noget, så er det ultimativt vigtige kvaliteten af investeringerne. Den slags måles på exits.

"DET ULTIMATIVT VIGTIGE ER KVALITETEN AF INVESTERINGERNE, OG DEN SLAGS MÅLES PÅ EXITS"

Ole Steen Andersen, formand for DVCA



FOTO: KLINTFOTO

Og allerede i andet kvartal har Nordic Venture Partners vist vejen med salget af Zyb til Vodafone. Og så har Sunstone Capital jo solgt et projekt i virksomheden Zyminenex," konstaterer DVCA's formand Ole Steen Andersen.

10 MILIONER KRONER TIL IP-OMSTILLINGSANLÆG

Vækstfonden investerer 10 millioner kroner i den nordsjællandske vækstvirksomhed ipvision, der udvikler og markedsfører virtuelle IP-omstillingsanlæg til mindre og mellemstore virksomheder over hele Norden i konkurrence med blandt andre de nationale telefonselskaber.

ipvision har i de tre år, virksomheden har eksisteret, fået mere end 250 virksomheder som kunder. Det er typisk virksomheder med filialer, ofte i flere lande, herunder møbelkæden Bolia med 20 filialer i Norden, Scanomat, der udlejer kaffeautomater, og Griffin Ejendomme.

"ipvision har et stærkt og gennemprøvet koncept, der har en god fremtid i et hastigt voksende marked. Virksomheden har også en kompetent ledelse, og alt i alt kan vi med kapital og et øget fokus på de rigtige ydelser, samarbejdspartnere og kunder gøre denne virksomhed markedsledende og eventuelt klar til en børsnotering i løbet af en kort årrække," vurderer partner i Vækst-fonden, Søren Steen Rasmussen.

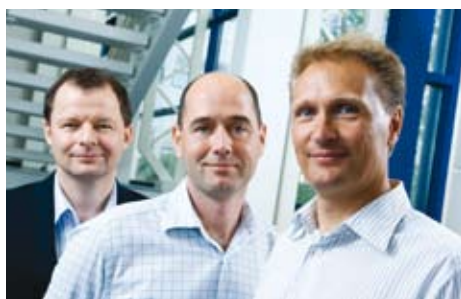


FOTO: KLINTFOTO

"VORES BEREGNINGER VISER, AT VIRKSOMHEDER KAN SPARE 20-50 PROCENT ALENE PÅ TELEFONREGNINGEN VED AT SKIFTE TIL IP-TELEFONI" LYDER DET SAMSTEMMENDE FRA (FRA VENSTRE) PARTNER I VÆKSTFONDEN SØREN STEEN RASMUSSEN SAMT STIFTERNE KENNETH ANDREASEN OG PETER REICH FRA IPVISION.

MØD OS PÅ IVÆRKØB I FORUM 12. - 13. SEPTEMBER

Vækstfonden møder også i år med en stand på iværksættermessen, der finder sted fredag og lørdag den 12.-13. september i Forum i København. Mød os på stand nr. 201.

INVESTERINGER SIDEN SIDST /

FONDSKAPITAL:

Erhvervsinvest II K/S:

- Handler Investment A/S
- Riegens A/S

Nordic Biotech Opportunity

Fund K/S:

- Gastrotech Pharma A/S

Nordic Biotech Venture

Fund II K/S:

- Arriva Pharmaceuticals BV
- Blue Note Pharmaceuticals BV
- Hedrin Pharmaceuticals K/S

Nordic Venture Partners K/S:

- Sanako OY

Seed Capital Denmark K/S:

- Mobintech A/S
- Regroup Esport A/S

Sunstone LSV II K/S:

- CMC Contrast AB

Sunstone TV II K/S:

- CloudMade Ltd.
- Iptronics A/S

VÆKSTKAPITAL:

ipvision A/S

STARTKAPITAL:

Novitel

PARTNERKAPITAL:

Mover Technology



Fra den gode ide opstår til virksomheden bliver enten solgt eller børsnoteret, skal mange danske virksomheder en tur via innovationsmiljøer og venturekapital.

Indhold /

10 /

Vækstfondens løftestang hjælper nye vækstkometer frem til kapital

Adgang til seed-kapital er helt afgørende for, om en række nyetablerede virksomheder kan videreudvikle den oprindelige idé til en markedsorienteret virksomhed med varer på hylterne og kunder, som vil købe dem.

11 /

Lys forude

På tre år forventer de fire iværksættere bag Advalight at være kommet fra idé til marked med en banebrydende laserteknologi til kosmetisk hudpleje. To finansieringsrunder ser ud til at være nok for at nå markedet. Og oplevelsesmæssigt alt rigeligt, påpeger direktøren.



12 /

Vækstvugge trods kapitaltørke

I Danmark udspringer omkring hver femte af de nystartede vækstvirksomheder, der når frem til venturekapital, fra de syv innovationsmiljøer.

13 /

Innovationsmiljø var Fullrates rampe ud til kunderne

Tæt dialog mellem innovationsmiljø og ventureinvestor sikrede opstarts- og opfølgingsinvestering i samme pakke.



14 /

Dansk innovation fokuserer på kunderne

Et velfungerende innovationssystem er afgørende for at skabe for fremtidens danske vækstvirksomheder og venturesucceser.

15 /

God ide blev til industriel succes

Convec klimapaneler er en innovativ idé, som blev en venturesucces. I den afgørende modning gik Danfoss og Vækstfonden i forening ind som investorer i Convec, indtil Danfoss i 2004 købte alle aktier, og siden solgte Convec videre til Meinertz A/S i 2007.



EXIT

Venturekapital i Danmark – fokus på aktører i seed-markedet

Konklusion /

I Danmark er det særligt de statsligt finansierede innovationsmiljøer, som er aktive i preseed-fasen. Hvert år tildeler innovationsmiljøerne forprojektkapital til mellem 50 og 60 virksomheder. De mest perspektivrige virksomheder går videre til venture og andre investorer, hvor de i perioden 2002-2007 har rejst 2,7 mia. kr. hos eksterne investorer.

Vækstfonden bidrager med en væsentlig del af kapitaltilførslen til mange af de virksomheder, som rejser kapital efter at være startet i et innovationsmiljø. Således står Vækstfonden bag halvdelen af den eksterne kapital, virksomheder fra innovationsmiljøerne rejser.

Det er meget afgørende for markedets sammenhængskraft, at investorerne er vel-integrerede hele vejen igennem kredsløbet. Hver gang der etableres en ny ventureegnet virksomhed i et innovationsmiljø, opstår behovet for at rejse kapital hos investorer i det øvrige venturemarked på et senere tidspunkt, hvis virksomheden har potentiale for at komme videre i udviklingen og lykkes med det. Hvis virksomhederne skal komme ud over det mulige finansieringsgab mellem kapital fra innovationsmiljøerne og det øvrige venturemarked – og offentlige midler dermed skal have den største effekt – skal virksomhederne have tilført yderligere kapital, når de midler, innovationsmiljøerne har investeret, slipper op.

Se hele analysen på www.vf.dk/analyse

Vækstfondens løftestang hjælper nye vækstkometer frem til kapital

Innovationsmiljøerne investerer i virksomheder i de allertidligste faser. Der er tale om såkaldt seed-kapital, der skal bringe virksomhederne igennem vigtige test af den kommercielle ide. Adgang til seed-kapital er helt afgørende for, om en række nyetablerede virksomheder kan videreudvikle den oprindelige idé til en markedsorienteret virksomhed med varer på hylderne og kunder, som vil købe dem.

”En forudsætning for, at vi kan blive ved med at udvikle nye stærke vækstvirksomheder, er, at seed-kapitalen fungerer effektivt ved at teste nye ideer og forme dem til virksomheder, der kan bæres videre af større venturefonde,” fastslår direktør i Vækstfonden, Christian Motzfeldt.

Vækstfondens seneste analyse ”Venturekapital i Danmark - fokus på aktører i seed-markedet”, sætter fokus på kapitalstrømmene mellem virksomheder, der kommer fra innovationsmiljøer og ventureinvestorerne, herunder Vækstfonden.

Analysen viser, at virksomheder, som er kommet ud af innovationsmiljøerne i perioden 2003-2007, samlet har rejst 3,1 milliarder kr. i kapital til vækst. Af det beløb er innovationsmiljøerne selv kommet med 400 millioner kr. Vækstfonden har direkte investeret 350 millioner kr.. Fonde, som Vækstfonden har givet tilsagn om kapitalindsud i, har investeret 440 millioner kr., og endelig har syndikeringspartnere, der har investeret sammen med os og vores

porteføljefonde, investeret 520 millioner kr. Vækstfonden har altså medvirket til at trække 1,3 milliarder kr. ind i virksomheder, der kommer fra innovationsmiljøerne.

”Jeg må indrømme, at jeg er en smule overrasket over tallene, altså at vi er så massivt til stede i virksomheder fra innovationsmiljøerne. Det betyder jo, at vi sammen med vores fonde og syndikeringspartnere står for cirka halvdelen af den



”SER MAN PÅ SEED-INVESTINGER, SÅ BÆRER INNOVATIONSMILJØERNE, VÆKSTFONDEN OG VÆKSTFONDENS PORTEFØLJEFONDE JO OVER TO TREDJEDELE AF INVESTERINGERNE”
Kim Ove Olsen, Direktør, CAT-Symbion innovation

venturekapital, der i perioden er rejst til virksomhederne. Vores opgave er at være løftestang for privat venturekapital til lovende vækstvirksomheder. Den opgave er jeg glad for, at vi har haft pæn succes med for virksomheder fra innovationsmiljøerne. Og så er det lykkeligt gået godt for mange af virksomhederne”, siger direktør i Vækstfonden, Christian Motzfeldt.

Tallene går heller ikke ubemærket hen over innovationsmiljøerne, hvor der også er nogen overraskelse at spore.

”Det kommer noget bag på mig, men det er glædeligt, at Vækstfonden er så godt eksponeret i seed-segmentet. Fonden lever jo fuldt op til den politiske målsætning om, at Vækstfonden skal investere, der hvor andre tøver. Ser man på seed-investeringer, så bærer innovationsmiljøerne, Vækstfonden og Vækstfondens porteføljefonde jo over to tredjedele af investeringerne,” pointerer direktør i innovationsmiljøet CAT, Kim Ove Olsen.

Opgave forude

Analysens resultater viser også, at vores engagement i virksomheder, der kommer fra innovationsmiljøerne er steget i de seneste fem år – en periode, hvor der ellers har været spekuleret i fra flere sider, at Vækstfonden skulle have trukket op i markedet.

”Tallene viser, at vi har øget vores samlede aktivitet i virksomheder fra innovationsmiljøerne. Det skyldes ikke mindst, at vi holder fast i udviklingen af virksomhederne, når de først er kommet ind i vores portefølje. Vi vil gerne gøre arbejdet færdigt, og se virksomhederne kommer godt hen over de første kritiske år og sikre deres fremtidige udvikling ved for eksempel at invitere store internationale fonde med ind som partnere”, siger Christian Motzfeldt.

Vækstfonden har løftet 1,3 milliard ind til innovationsmiljøerne



Sammen med porteføljefonde og syndikeringspartnere har Vækstfonden skaffet 1,3 milliarder kr. ud af de 3,1 milliarder kr., som virksomheder fra innovationsmiljøerne har rejst i perioden 2003-2007.

Store exits fra innovationsmiljøerne og Vækstfonden:

Biotekvirksomheden **Survac** solgt til amerikanske Merck. Gav investorerne pengene 8 gange igen.

It virksomheden **Audio Asics** solgt til amerikanske Analog Devices. Gav investorerne pengene 3,5 gange igen.



DE FIRE STIFTERE AF ADVALIGHT SER LYS FORUDE.

Advalights produkt er en såkaldt gul faststoflaser til brug inden for kosmetisk hudpleje. Laseren er både væsentligt mindre end de store anlæg, der anvendes på hospitaler og kosmetiske klinikker i dag, og så er den ikke mindst markant billigere i drift. Den bruger for det første mindre strøm, og så forbruger den ikke farvestoffer, der på de eksisterende anlæg let koster omkring 150.000 kr. om året. Et forbrug, der i forhold til en anslået anskaffelsespris af Advalights udstyr på 500.000 kr. betyder, at køb af anlægget er tjent hjem i løbet af 3-4 år.

Venture kapital tændte lys forude

På tre år forventer de fire iværksættere bag Advalight at være kommet fra idé til marked med en banebrydende laserteknologi til kosmetisk hudpleje. To finansieringsrunder ser ud til at være nok for at nå markedet. Og oplevelsesmæssigt alt rigeligt, påpeger direktøren.

I oktober 2006 opnåede Advalight den første finansiering fra et af innovationsmiljøerne, da CAT investerede 1,5 millioner kr. i virksomheden. I oktober 2007 lukkede de anden finansieringsrunde, hvor Vækstfonden skød 6 mio. i virksomheden og CAT yderligere 1,25 millioner kr. Den kapital, regner de fire iværksættere med, er tilstrækkelig til at nå markedet. Og til at undgå at skulle ud i yderligere runder med kapitalrejsning. For selvom tilvejebringelse af pengene er det, der sikrer, at eventyret kan virkeliggøres, er processen med at rejse kapital ikke en iværksætters drøm, fortæller en af de fire grundlæggere af Advalight.

"Vi er kommet rigtigt fornuftigt igennem forløbet. Men det passer os godt, hvis vi kan undgå at skulle bruge tid og energi på endnu en finansieringsrunde. For som iværksætter er det at skulle hente penge altså ikke den sjoveste del af processen," fastslår Advalights direktør Morten Thorhauge og forklarer:

"Det tager hurtigt et halvt år hver gang, du skal hente penge. Det er tid, du ellers ville bruge på at udvikle dit produkt og din virksomhed. Og så er det perioder med enorm usikkerhed, fordi du ikke ved, om det overhovedet kan lade sig gøre at komme videre. Så der er grænser for, hvor mange gange man kan gøre det uden at køre død i processen – eller måske i praksis blive overhalet af nogle andre," siger Morten Thorhauge.

Seriøse investorer

Morten Thorhauge og Advalight var i begge finansieringsrunder i dialog med flere forskellige potentielle investorer. Og at kapitalen endte med at komme fra de aktuelle investorer, er der ifølge iværksætterdirektøren nogle ganske enkle grunde til.

"CAT og Vækstfonden var i de to runder dem, der sprang til først, så det er egentlig meget enkelt. Men derudover oplevede vi også, at det var de parter, der bedst forstod vores virksomhed, forretningsidé og marked, og som var mest seriøse i dialogen med os," fortæller Morten Thorhauge.

Klar til salg

CAT ejer i dag 25% af Advalight, Vækstfonden 35%, mens de fire grundlæggere ejer resten. De fire iværksættere påregner at bruge det kommende år på at færdiggøre en mekanisk stabil version af deres laser og sammen med en række medicinske partnere at gennemgå de kliniske afprøvninger. Og hvis alt går vel, er planen, at salg af enten produkter eller hele virksomheden kan gå i gang i løbet af 2009.

"Forretningsmodellen er at outsource produktionen gennem en strategisk partner og herefter sælge til producenter af medicinsk udstyr med vores navn på. Men hvis en konkurrent vil ind og købe hele butikken eller alle rettigheder, er det absolut også en mulighed," siger Morten Thorhauge.

Med et færdigt produkt, der både har pris- og funktionsmæssige fordele i forhold til markedet, kan et salg af virksomheden økonomisk set nemlig være rigtig interessant. Markedet for kosmetisk hudpleje er stort og i hastig vækst – og en omsætning på et trecifret millionbeløb er i det realistiske løj. Således vil et salg ikke mindst kunne indfri stifternes drømme om endnu mere iværksætteri.

"Vores interesse er jo ikke specifikt at være i hudplejeindustrien. Den er at udvikle nye teknologier og søsætte endnu flere projekter og virksomheder. Og det vil et succesfuldt salg af Advalight da være med til at kunne realisere," mener Morten Thorhauge.



Innovationsmiljøerne:

Vækstvugge trods kapitaltørke

I Danmark udspringer omkring hver femte af de nystartede vækstvirksomheder, der når frem til venturekapital, fra de syv innovationsmiljøer.

Kort fortalt er innovationsmiljøernes rolle i Danmark at være med til at skabe en underskov af nye videns- eller forskningsbaserede virksomheder, der har potentialet til at opnå høj vækst på det globale marked.

”For at nå den målsætning er det vores opgave at finansiere virksomhederne på det allertidligste stadie, der hvor det er svært at få andre investorer til at enten tage den økonomiske risiko eller bruge den fornødne tid på at nurse virksomheder, som så at sige lige er udsprunget af en idé eller et forskningsprojekt,” forklarer Lars Stigel, der ud over at være administrerende direktør i Østjysk Innovation, også er formand for brancheforeningen Forskerpark- og Innovationsmiljøer.

Potentiale skal udløses

Et væsentligt succeskriterium for innovationsmiljøerne er at få de virksomheder, der faktisk overlever, til at udløse det store potentiale, som man oprindeligt har vurderet dem til at have.

”På den måde sikrer vi jo, at innovationsmiljøerne – og dermed staten – får pengene



”VORES OPGAVER ER AT FINANSIERE VIRKSOMHEDERNE, DER HVOR DET ER SVÆRT, AT FÅ ANDRE INVESTOPRIVER TIL AT ENTEN TAGE DEN ØKONOMISKE RISIKO, ELLER BRUGE DEN FORNØDNE TID PÅ, AT NURSE VIRKSOMHEDERNE”

Lars Stigel, formand for Forskerpark- og Innovationsmiljøer

tilbage. Desuden skabes der omsætning, arbejdspladser og eksport. Og ikke mindst skabes der rollemodeller, der igen kan få andre til at blive iværksættere. Det er meget vigtigt. Det er selvfølgelig også en succes at nurse et firma så godt, at der bliver tiltrukket yderligere kapital til virksomheden. Det er også et af vores succesmål at få flere private kroner i spil,” understreger Lars Stigel.

Ifølge Forskerpark- og Innovationsmiljøers seneste opgørelser så har innovationsmiljøerne – på statens vegne – investeret 800 millioner kr. siden 1998, og tiltrukket yderligere cirka 3,5 milliarder private kroner i samme periode. Det vil sige, at hver krone fra innovationsmiljøerne, har tiltrukket yderligere 4 kroner i privat kapital.

”Det mener jeg godt, vi kan være stolte af,” påpeger Lars Stigel

Udfordringer i horisonten

I innovationsmiljøerne er de godt klar over, at de nærmeste år ikke bliver de år, hvor det vil være nemmest at rejse venturekapital. Mere afgørende er det, at 9 ud af 10 virksomheder, der kommer igennem et innovationsmiljø, får behov for yderligere kapital. Og ofte meget kapital. Derfor er det vigtigt for innovationsmiljøerne at rette kikkerten mod fremtiden.

”Vi skal simpelthen blive endnu bedre til at finde investorer og strategiske samarbejdspartnere, der kan kobles på, så det kan modvirke eller opveje den truende danske venturetørke. Jeg tror, at vi bliver nødt til at se på, hvordan vi kan skaffe nye samarbejdspartnere, så vi kan videreføre mange af de investeringer, der traditionelt har vist sig tunge at løfte, og hvor vi tidligere har haft held til at tiltrække ventureinvesteringer. Det betyder for eksempel, at vi i stigende grad skal satse på industrielle partnere, der kan være med til at løfte nogle af de tunge biotekinvesteringer. Set i lyset af at mange pipelines er ved at være tynde i pharma-branchen, så mener jeg, at det er en vej at gå,” siger Lars Stigel.

De 7 innovationsmiljøer i Danmark:

- CAT-Symbion Innovation A/S
- DTU Innovation A/S
- HIH Development A/S
- NOVI Innovation A/S
- Syddansk Innovation A/S
- Teknologisk Innovation A/S
- Østjysk Innovation A/S

Over halvdelen er stadig aktive

55 procent af de virksomheder, som er stiftet i perioden 1998-2001, og som har modtaget midler fra innovationsmiljøerne og kapital fra Vækstfonden, findes endnu.



"INVESTORKOMBINATIONEN AF ET INNOVATIONSMILJØ, DER VED ALT OM OPSTART, OG JMI INVEST, DER HAR STÆRKE KOMPETENCER INDEN FOR DRIFT AF VIRKSOMHEDER, FUNGERER PERFEKT"
Stig Myken, CEO i Fullrate:

Et bredbåndseventyr:

Innovationsmiljø var Fullrates rampe ud til kunderne

Tæt dialog mellem innovationsmiljø og ventureinvestor sikrede opstarts- og opfølgingsinvestering i samme pakke.

Da folkene bag bredbåndsvirksomheden Fullrate i 2005 fik tilsagn om opstartsfinansiering fra SEED Capital, var der en sjælden følgegevinst med i pakken: Hvis en række milestones blev nået, var opfølgingsinvesteringen klar fra en professionel investor.

Det lyder som et drømmeeventyr for enhver iværksættervirksomhed. Og det er det såmænd også. Men som det er i eventyrerne, skulle Fullrate også sine prøvelser igennem med kapitalrejsning, før prinsessen og det halve kongerige var i hus.

"Da vi startede ud, var vi fem funktionærer uden nogen erfaring med venturekapital. Så det store spørgsmål var; hvordan gør vi sådan noget her?," fortæller direktør Stig Myken.

Altid en reference

I første omgang kom svaret fra en personlig reference, der åbnede for, at de fem iværksættere kunne præsentere deres forretningsplan for en mulig investor. Resultatet blev ikke et kapitaltilsagn. Men det gav et "lead" til en anden mulig investor. Og det lagde vejen for den strategi, der skulle føre Fullrate frem til kapitalen.

"Vi var omkring mange mulige investorer, der med forskelligt udgangspunkt pillede vores forretningsplan fra hinanden. Deres begrundelse var imidlertid ikke, at projektet ikke så fornuftigt ud, men at det ikke passede med deres investeringsprofil eller portefølje," erindrer Stig Myken.

På den baggrund holdt Fullrate-teamet fast i, at det måtte være et spørgsmål om at blive ved til, de fandt den rette investor. Så udgangspunktet blev, at teamet på hvert møde som minimum skulle få en reference til en anden mulig investor, så de hele tiden kunne holde momentum frem mod venturekapital.

Perfekt timing

Strategien førte med tiden Fullrate frem til et møde med Asger Jensby og JMI Invest. Da Asger Jensby var begyndt at overveje investeringer i telebranchen og havde et godt kendskab til og en god dialog med SEED Capital, blev vejen banet for eventyret.

SEED gik ind med opstartsfinansiering, og JMI gav tilsagn om at løfte investeringens videre, forudsat at en række milestones blev opfyldt.

"Kombinationen af de to investorer var ideel. Ikke kun fordi vi reelt nåede igennem to finansieringsrunder i ét. Også fordi vi fik to investorer, der kunne bidrage med forskellige kompetencer til udvikling af virksomheden," siger Stig Myken, og uddyber:

"SEED kunne håndtere opstart – de er vant til at have at gøre med idéer og ved, hvordan de skal udvikles, så de bliver til virksomheder. JMI har en enorm kommerciel erfaring og ved, hvad der skal til for at føre en virksomhed til markedet. Så med de to parter har vi i alle faser af udviklingen haft en aktiv investor, der havde ro i maven over for den aktuelle udfordring, vi stod overfor," understreger Stig Myken.

Eventyret fortsætter

Og udfordringerne må siges at være blevet imødegået. Siden Fullrate gik til markedet i april 2006 med tilbud om bredbånd til telefoni og internet i det storkøbenhavnske

område, er eventyret fortsat. Virksomheden har udbredt konceptet til at dække de 50 største byer i Danmark, og produktudbuddet er vokset med nye produkter. Selskabet har netop lanceret bredbånd med såkaldt symmetrisk forbindelse til erhvervsmarkedet, og inden udgangen af året vil mobilt bredbånd også indgå i udbuddet af produkter.

Den eneste kamel, de fem eventyrere har måttet sluge undervejs, var, da succesen blev så stor, at væksttempoet stillede krav om yderligere kapitalindsud. Ikke fordi kapitalen ikke var til rådighed. Den havde de eksisterende investorer klar. Men fordi en yderligere kapitaltilførsel betød, at stifternes ejerandel ville komme under 50%, og at de således ville slippe den absolutte kontrol med selskabet.

"Seks måneder efter lancering kunne vi se, at det her gik meget videre, end vi havde drømt om. Spørgsmålet var så, om vi skulle tage det roligt og vokse organisk, eller om vi skulle få tilført kapital og vokse eksplosivt på den præmis, at vi så ikke længere ejede majoriteten af selskabet," fortæller Stig Myken.

De fem stiftere valgte den sidste løsning, som de nøgternt set vurderede, var det rigtige for virksomheden.

"Det var jo primært en mental udfordring. Man kommer til at sælge en lille smule af sine principper og sin selvstændighed, når man afgiver kontrollen af sin virksomhed. Men kan man ikke gøre det på det tidspunkt, kan man heller ikke gøre det senere. Og det er jo frygteligt, hvis en virksomhed ikke indfrier sit potentiale, fordi stifterne klamrer sig til deres 50,1 %. Specielt når man som vi har så god erfaring og relationer med sine investorer," påpeger Stig Myken.

I april 2006 lancerede Fullrate bredbånd med internet og telefoni i Storkøbenhavn. Senere er konceptet udbredt til at dække de 50 største byer i Danmark. Et centralt punkt i Fullrates strategi er at udbyde enkle løsninger til en fast lav pris i geografisk udvalgte områder.





Dansk innovation fokuserer på kunderne

Et velfungerende innovationssystem er afgørende for at skabe rammerne for fremtidens danske vækstvirksomheder og venturesucceser.

For at skabe succes i det danske venturemarked er det afgørende, at der findes et stort og bredt lag af egnede investeringsemner. Her spiller Danmarks syv innovationsmiljøer en vigtig rolle i at identificere kommercielt bæredygtige forretningsidéer og bringe dem det første svære stykke vej fra idé frem til virksomhed og forretningscase. Og dermed i at sikre det optimale samspil mellem teknologisk viden og kommercialisering.

”Samspillet mellem udvikling af ny teknologi og forståelsen af kunderne vil være en afgørende konkurrenceparameter for virksomhederne fremover,” fortæller kreativ direktør Anders Hoffmann fra Erhvervs- og

Byggestyrelsens enhed for erhvervsøkonomisk forskning og analyse, FORA.

Han fremhæver i samme åndedrag, at det danske innovationsmiljø netop er ganske kommercielt orienteret i forhold til de lande, vi ofte sammenligner os med.

”I Danmark fokuserer vores innovations- og erhvervsfremmesystem lidt mere på kunderne og lidt mindre på forskningen end fx i Sverige. Innovationsmiljøerne er fx begyndt at udvikle samarbejde med væksthuse, hvor innovationsmiljøerne bidrager med kapital, mens væksthuse kan bidrage med viden om kunder og markeder,” forklarer Anders Hoffmann.

Det arbejde giver en række virksomheder, der er egnede til ventureinvestering og videre udvikling, hvor bl.a. Vækstfonden er en aktiv aktør med engagement i 2 ud af 3 investeringer - enten i form af direkte investeringer eller gennem fonde.

”Innovationsmiljøerne fører virksomhederne frem til et stadie, der er overordentlig interessant for vores investeringsfokus. Og dermed er det oplagt for os at være en ledende aktør i at løfte virksomhederne videre, når innovationsmiljøerne slipper dem,” fortæller Vækstfondens direktør, Christian Motzfeldt.

Fakta - de danske innovationsmiljøer

- Der findes 7 innovationsmiljøer i Danmark fordelt over hele landet.
- Innovationsmiljøerne identificerer og vurderer forretningsidéer med kommercialiseringspotentiale, og hjælper lovende videnværksættere med at realisere disse projekter gennem tilførsel af udviklingskapital.
- Innovationsmiljøerne arbejder i det meget tidlige stadie af kommercialiseringsprocessen, hvor der er betydelige teknologiske og økonomiske risici.
- Innovationsmiljøerne giver sparring og rådgivning til de videnbaserede iværksættere, som der investeres statslige midler i.
- Den første investering i den videnbaserede iværksætter sker som primær forprojektkapital, hvor den statslige investering udgør max. 1,5 mio. kr.
- Innovationsmiljøerne har endvidere mulighed for på vegne af staten at investere yderligere i projekter med særligt potentiale og et yderligere behov for risikovillig kapital. I denne sekundære forprojektkapital kan den statslige investering udgøre op til 2,5 mio. kr.
- Alle statslige investeringer skal suppleres med ekstern kapital.
- De fremtidige operatører af innovationsmiljøerne i perioden 2009-2011 er i øjeblikket ved at blive udvalgt via et EU-udbud.
- Der blev i 2007 givet 141 millioner kr. i bevillinger til de syv innovationsmiljøer.
- Innovationsmiljøerne tiltrak i 2007 mere end 860 millioner kr. i privat investeringskapital til de videnbaserede iværksættere.



”SAMSPILLET MELLEML UDVIKLING AF NY TEKNOLOGI OG FORSTÅELSE AF KUNDERNE VIL VÆRE EN AFGØRENDE KONKURRENCEPARAMETER FOR VIRKSOMHEDERNE FREMOVER”

Anders Hoffmann, Udviklingsdirektør, Erhvervs- og Byggestyrelsen



VORES FØRSTE FAKTURA BETØD IKKE, AT VI TJENTE PENGE. MEN SALGET VISTE, AT CONVEC HAVDE ET MARKED. DET GJORDE, AT VI FIK ØGET TILLIDEN TIL FORRETNINGSKONCEPTET OG DERMED KUNNE TILTRÆKKE NYE INVESTORER.

Lars Hallgren, tidligere adm.dir i Convec

De smarteste klimapaneler

Convec Klimapaneler er opfundet af Ole Hansen, da han ved en husrenovering ville udnytte de eksisterende rørføringer som varmekilde. Gennembruddet kom, da ribberør i kobber blev kombineret med en støjsvag blæser, som løber i hele panelets længde. Et Convec panel på en meter dækker typisk et areal på 8-10 m² og kan både varme og køle boliger og kommercielle bygninger. Fordelene er optimal indeklimakontrol, energibesparelse, enkel installation og flot æstetik.

God ide blev til industriel succes

Convec's klimapaneler er en innovativ idé, som blev en venturesucces. I den afgørende modning gik Danfoss og Vækstfonden i forening ind som investorer i Convec, indtil Danfoss i 2004 købte alle aktier, og siden solgte Convec videre til Meinertz A/S i 2007.

"Convec er et godt eksempel på, hvordan et samarbejde mellem en industrivirksomhed, en opfinder, venturekapital og knowhow fra fonde som CAT og Vækstfonden kan være med til, at gode ideer bliver til et stort vækstpotentiale."

Ordene er udtalt af adm. direktør Peter Neldorf Petersen fra Meinertz A/S, efter købet og optagelsen af Convec klimapaneler i Meinertz' produktfamilie.

Udviklet på rekordtid

Convec gik på rekordtid fra idé til en salgbar løsning, der fornyer opvarmningen af boliger og kommercielle bygninger. En af hovedkræfterne i udviklingen var Lars Hallgreen, som var ansat hos CAT, da en opfinder af klimapaneler i 2000 henvendte sig med idéen, der blev til Convec.

"Grundidéen var rigtigt god. Opfinderen Ole Hansen var en teknisk begavelse, men han havde behov for finansiel og forretningsmæssig støtte til at udvikle sin idé," fortæller Lars Hallgreen.

CAT gik ind med lidt over en million kroner i selskabet, som blev stiftet i 2000. Der blev samlet en kompetent bestyrelse med blandt andet en underdirektør fra MT Højgaard og en partner fra Bech Bruun Advokater. Og for bordenden sad Lars Hallgreen, der indtrådte som bestyrelsesformand og senere blev adm. direktør i virksomheden.

"En af vores første udfordringer var at få produktionsomkostningerne ned og samtidig dokumentere produktets evner på markedet. Convec fremstillede et unikt designet varmeanlæg, men målt per watt varme kostede det ca. otte gange mere end marke-

dets billigste radiator. Så Convec ville kun overleve, hvis vi fik høvlet omkostningerne ned," fortæller Lars Hallgreen.

Første faktura

Målet var at nå ned på en tredjedel af produktionsomkostningerne og samtidig forsøge at skabe et hurtigt salg til at bevise produktets kommercielle potentiale – også selvom det endnu var for dyrt at producere. Efter syv måneder kom det første salg, og det første anlæg stod færdigt, da selskabet fyldte et år.

"Vores første faktura betød ikke, at vi tjente penge. Men salget viste, at Convec havde et marked. Det gjorde, at vi fik øget tilliden til forretningskonceptet og dermed kunne tiltrække nye investorer," fortæller Lars Hallgreen.

Samme udfordringer – større målestok

Efter den første modning af Convec frem til 2003 løftede Danfoss og Vækstfonden i forening investeringen videre. Convec flyttede til større lokaler i Karlslunde, og fem nye medarbejdere blev rekrutteret. Ole Hansen blev teknisk direktør, og Lars Hallgreen administrerende direktør. De nye investorer

gav mulighed for at accelerere udviklingen – men udfordringerne var i store træk uændrede. Produktionsomkostningerne skulle yderligere ned parallelt med at produktet skulle ud på markedet.

"Udfordringerne var stadig de samme bare i større målestok. Omkostningerne i produktionen skulle længere ned, og vi skulle lave strategiske salg. I stedet for 'første salg' blev det til 'første salg i Skandinavien', og siden 'første salg uden for Skandinavien'," fortæller Lars Hallgreen og fortsætter:

"Kortsigtet salg og langsigtet produktmodning er en vanskelig balance. Det kræver is i maven at holde fast i strategien, når man er i gang med at forandre det marked, man opererer i. Særligt når der er forventning om hurtig vækst, hvilket jo er kravene for mange opstartsvirksomheder," fortæller Lars Hallgreen.

Lars Hallgren og Convec lykkedes med balancegangen. Parallelt med at omkostningerne blev nedbragt, nåede Convecs anlæg i løbet af 2003 og 2004 ud i USA, Holland, Sverige, Belgien, Polen, Schweiz og Kina. Og i 2004 bød Danfoss så på de resterende aktier i Convec og sikrede sig ejerskabet af virksomheden.



Klog kapital til vækstvirksomheder



Christian Motzfeldt
Direktør



Ulrik Jørring
Vækstkaptal



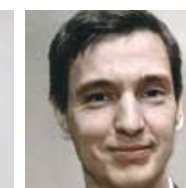
Søren Hougaard
Partnerkapital



Jeppe Jessen
Startkapital



Rolf Kjærgaard
Vækstkaution
Kom-i gang-lån



Martin Vang Jensen
Fondskapital



Susanne Kure
Regionalkapital

VÆKSTKAPITAL

Investeringsstype	Investeringsfokus	Investeringsstørrelse	Årlige nyinvesteringer
Egenkapital	Unge virksomheder med mulighed for betydelig international vækst	5-25 mio. kr.	5-10 virksomheder

PARTNERKAPITAL

Investeringsstype	Investeringsfokus	Investeringsstørrelse	Årlige nyinvesteringer
Egenkapital på lige vilkår med business angels	Innovative, unge virksomheder i alle brancher	3-10 mio. kr.	5-8 virksomheder

STARTKAPITAL

Investeringsstype	Investeringsfokus	Investeringsstørrelse	Årlige nyinvesteringer
Egenkapital	Start af virksomheder efter test af det reelle kundebehov for at udvikle nye produkter	4-10 mio. kr.	3-6 virksomheder

VÆKSTKAUTION

Investeringsstype	Investeringsfokus	Investeringsstørrelse	Årlige nytilsagn
Vækstkaution på 75 pct. af lån i pengeinstitut	Etablerede og nye virksomheder med vækstpotentiale	Op til 5 mio. kr.	75-100 virksomheder. Mest ejerskifte og udvikling

KOM-I-GANG-LÅN

Investeringsstype	Investeringsfokus	Investeringsstørrelse	Årlige nytilsagn
Kaution på 75 pct. af lån i pengeinstitut	Nystartede virksomheder	Op til 0,5 mio. kr.	100-150 virksomheder

FONDSKAPITAL

Investeringsstype	Investeringsfokus	Årlige nyinvesteringer
Egenkapital i p.t. 19 fonde	Venturefonde der forventer at rejse min. 500 mio kr. til investeringer i små og mellemstore vækstvirksomheder	I alt 20-30 virksomheder i fondene

REGIONALKAPITAL

Aktiviteter	Målgrupper	Partnere
Sparring og forretningsudvikling	Iværksættere og mindre virksomheder i regionerne	Regionale væksthuse, CONNECT Danmark m.fl

Vækstfonden skaber flere nye vækstvirksomheder. Vi er en statslig investeringsfond, der siden 1992 har finansieret vækst i over 3.500 danske virksomheder for et samlet beløb på over 6,5 mia. kr.