

Fra: Lars Kruse Ravensbeck [<mailto:lkr@totalaffald.dk>]

Sendt: 23. januar 2018 18:38

Til: Morten Bødskov <Morten.Bodskov@ft.dk>

Cc: 'Martin Jacobsen' <mja@wastecontrol.dk>

Emne: Case story iflg. aftale - WasteControl

Kære Morten Bødskov,

Tak for en interessant samtale den 23. ds. i tilknytning til konferencen "Hvordan får SMV'erne rock-stjerne status".

Vi er MEGET glad for, at du jævnfør aftale vil høre vores historie, og måske som inspirationskilde/referenceramme, kan bruge nedenstående – korte – version af de oplevelser vi, som innovative iværksættere indenfor IoT området, har med det danske bank-/finanssystem.

PRODUKT og MARKED:

WasteControl har igennem de seneste 4 år udviklet IoT produkter til brug i Smart City løsninger på de nye netværk, der i disse dage opsættes rundt om i Danmark og Europa (NB-IoT, LoRa m.v.). Produkterne er såkaldte "intelligente affaldssensorer", der tilsikrer at affaldscontainere/affaldskurve m.v. først tømmes når de er fyldte. Udbredte testforløb har påvist store potentielle besparelser (eks. Kbh Rådhus og Kbh Centrale Brandstation har reduceret affaldstømninger med 53-77%, med tilsvarende reduktion i den tunge trafik m.v.).

I Danmark er der ca. 3,75 mio affaldscontainere og i EU tilsvarende ca. 300 mio. Antallet af tømninger før sensormontering andrager i gennemsnit ca. 100 tømninger/container/år – altså ca. 350 mio. tømninger i DK og 30 mia. tømninger i EU.

WasteControl sensorerne har fået særdeles interessante henvendelser fra ind- og udland, idet de er både funktions- og prismæssige er unikke på markedet. Alene CISCO har efterspurgt tilbud på 1 mio enheder til en engelsk by, hvilket vi naturligvis slet ikke har været i stand til at kunne honorere – endnu.

Altså, en "case" og en rigtig god mulighed for at skabe en international "rock-stjerne" om man så vil...hvis den risikovillige fremmedkapital ellers var til rådighed.

EGEN FINANSIERING:

Udviklingsomkostningerne er finansieret via egne overskudsmidler fra moderselskabet (TOTALAFFALD ApS) - ligesom vi igennem udviklingsprocessen har nydt godt af offentlig støttet rådgivning m.m.

Moderselskabet – TOTALAFFALD ApS – har eksisteret i snart 7 år, har en sund økonomi og altid været selvfinansierende.

Der har på intet tidspunkt været optaget banklån og både TOTALAFFALD samt WASTECONTROL er helt gældfrit med en egenkapital på ca. kr. 1,4 mio.

FREMMEFINANSIERING:

Produkterne er nu markedsparate, og vi besluttede os i efteråret 2017 for at etablere den kommende samlede produktion i Danmark – både af strategiske og konkurrencemæssige årsager. Opbygning af produktionen skulle delvis være privat finansieret via moderselskabet og delvis fremmed-/bankfinansieret.

Driftsbudgettet for de første 3 år er meget konservativt sat og viser følgende:

	2018:	2019	2020
Likviditetsbehov mio	- 2,7 mio(fremmedfinansiering)	+1 mio	+15
Omsætning	0.5 mio	5 mio	15 mio
Driftsresultat	- 3,37 mio	- 1,6 mio	1,5 mio
Arbejdspladser	5	5	15

STATUS:

Vi har efter møder med flere banker – herunder Danmarks største bank - endnu ikke lykket med at få tilsagn om fremmedfinansiering til opbygning af produktionen og fremadrettet drift.

Årsagen til dette er initial-omkostningernes (herunder ansættelse af produktionsmedarbejdere) negative indflydelse på 1. og 2. års drifts-resultat og de deraf afledte garantier, som bankerne skal stille overfor Nationalbanken.

FORKLARINGEN på den manglende villighed fra bankernes side er således ikke, at de ikke tror på produktet, strategien og vores business case, MEN derimod, at de politisk er blevet tvunget ud i en løsning, hvor de – som tidligere nævnt - overfor Nationalbanken skal stille garantier overfor lån til selskaber med et negativt afkast af et omfang der medfører, at bankerne ville være tvunget ud i at afkræve os "ågerrenter på 20-25%" (citat slut).

Vi har som Start-up/iværksættersselskab nu 3 muligheder:

- 1) Gå til udlandet med henblik på at skaffe fremmedkapital der, hvilket er forholdsvis enkelt. Vores tidligere danske kollega/konkurrent indenfor IoT – Smart City området (Nordsense) gjorde dette – udvandede deres ejerskab og er nu 55% amerikansk ejet med produktion i Silicon Valley
- 2) Lægge vores produktion i udlandet (Fjerne Østen) til trods for, at det vil fjerne en del af vores konkurrencefordele og være strategisk "uklogt".
- 3) Drosle ned på vores udvikling og produkt-/markeds-mæssige aktiviteter, så vi selv kan finansiere de fremadrettede tiltag. Vi er bevidst om, at vi dermed snart vil blive "indhentet og overhalet" af udenlandske producenter og dermed blive endnu et eksempel på et dansk IVS, der lukker aktiviteten ned indenfor en skæmmende kort årrække.

IDEFORSLAG:

Kunne det eksempelvis være et forslag til videre bearbejdning, at finansverdenen blev motiveret til at stille risikovillig kapital til rådighed overfor start-ups/IVS'er – eventuelt ved, at indskuddene i disse selskaber blev lagt oveni den reelle låneramme subsidiært fratrukket garantiafgivelsen, eller....?

AFSLUTNING:

Som nævnt af dig selv, er der ingen tvivl om, at vi i Danmark har nogle glimrende rammevilkår indenfor rådgivning, sparring, uddannelse m.v. Som tidligere erhvervsdirektør i Greve Kommune er jeg meget bevidst herom – og vi har som mange andre stor glæde af de offentlige tilbud i dén sammenhæng.

MEN – der er heller ingen tvivl om, at det indenfor IVS-området halter faretruende meget med den risikovillige finansiering fra de private banker/finansieringsinstitutter, hvis målsætningen er, at skabe en tidsvarende og konkurrencedygtig dansk iværksætterkultur.

Jeg står naturligvis fuldt ud til rådighed, skulle du ønske en uddybning af ovenstående

Igen, tak for din interesse i - ikke blot vores "case", men - vækstmiljøets fremadrettede vilkår og betingelser i Danmark !

De venligste hilsener

Yours sincerely,

WASTECONTROL ApS

Lars Kruse Ravensbeck
Partner, Director – admin.

Phone: +45 3131 0099
Cell phone: +45 6166 7254
www.wastecontrol.dk