

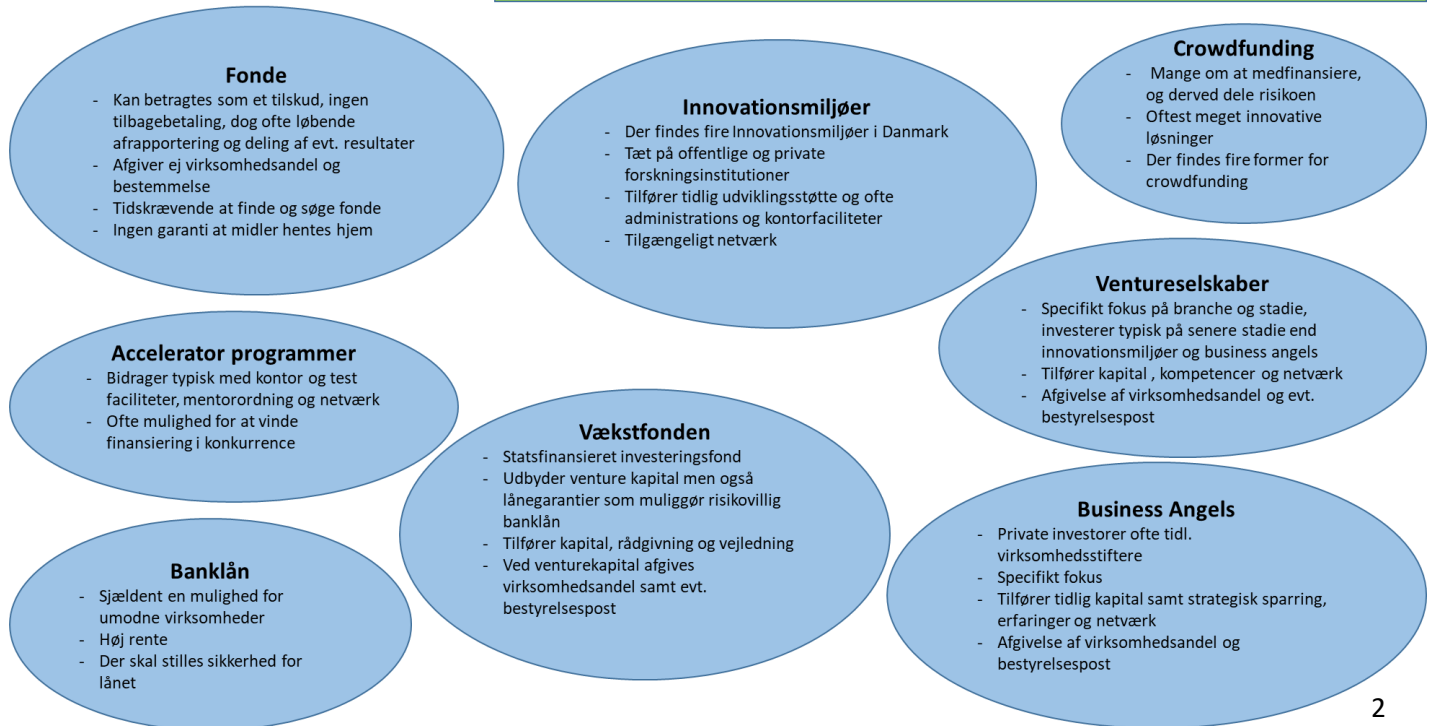


Finansieringsmuligheder for start-ups og mindre virksomheder.

Det er dyrt at udvikle sundhedsteknologi, og udgifterne forbundet hermed er steget markant over de seneste år. Dette skyldes skærpede krav på det regulatoriske og kliniske område i forhold til testning. Det er altså blevet dyrere at få et teknologisk produkt på markedet, og ikke mindst holde produktet på markedet. Dette udfordrer særligt start-ups og mindre virksomheder, som oftest må søge ekstern finansiering via fonde, venture kapital eller investorer for at få deres innovative ideer på markedet. Det anbefales at have styr på finansieringsstrategien inden du giver dig i kast med at søge kapital, så det er velovervejet hvordan det gribes an. På samme måde skal du gøre op med dig selv, om du kan se perspektiverne i et samarbejde og er villig til at dele ejerskab og indflydelse, hvilket oftest er tilfældet hvis du for eksempel går efter en investor. I det følgende gives en oversigt over de forskellige finansieringsmuligheder du som iværksætter, ny-opstarter eller mindre virksomhed kan benytte dig af.

Finansiering for start-up virksomheder

Venturekapital – "risikovillig kapital"



Figur 1. Oversigt over finansieringsveje for iværksættere og mindre virksomheder

Alt afhængig af om du er iværksætter, eller en mindre virksomhed, samt hvor i udviklingen dit produkt befinder sig, vil der være nogle finansieringsformer, som er mere relevante end andre. I figuren herover ses otte forskellige veje til finansiering, samt hvad der umiddelbart kendetegner de forskellige finansierings metoder. I det følgende beskrives kort metoderne, samt fordele og ulemper ved de forskellige metoder. Der er desuden angivet nyttige links til hvor du kan finde mere information om de forskellige finansieringsmetoder.

Finansiering for start-up virksomheder

Fonde

Søgning af fonde er en måde at få finansieret dine udgifter på. Denne finansieringsform kan hjælpe alle, men er oftest en meget relevant finansieringsvej for de mindre modne på markedet, som endnu ikke står stærkt nok til at låne kapital. Fordelen ved at søge finansiering via fonde er, at fondsmidlerne kan betragtes som et tilskud samt, at man ikke gældsætter sig eller afgiver andel, for at få finansiering til at tage det næste skridt. Dog kræves ofte jævnlig statusrapportering og deling af opnåede resultater. Når man vælger at søge fonde, kræver det, at man gør sig klart, hvad man ønsker at søge fondsmidler til. Tilsvarende skal man sætte sig godt ind i hvad de enkelte fonde dækker, for at kunne målrette sin ansøgning de rette fonde. Søgning af fonde kræver skrivning af en ansøgning, typisk har de enkelte fonde deres egen retningslinjer og krav til ansøgningen, som findes på deres hjemmeside.

Hvor finder jeg de rette fonde og hjælp til at søge?

Der findes rigtig mange forskellige fonde, og det kan være tidskrævende, at finde de rette fonde, men også at ansøge dem, så vælg med omhu hvor kræfterne lægges. Der er aldrig nogen garanti for at opnå finansiering.

Der findes forskellige søge databaser, hvor du kan lave specifikke søgninger, og finde netop de fonde der er relevante for dig. Herunder er nævnt nogle gode søgedatabaser, hvor du kan finde fonde der er relevante for iværksættere og mindre virksomheder indenfor sundhedsteknologi:

Teknologiudvikling.dk, her kan du gratis finde relevante fonde. Desuden findes der her en guide til de forskellige trin i ansøgningsprocessen og der tilbydes på konsulentbasis hjælp til skrivning af ansøgning mv.

Fonde.dk som er en søgbar database, her kan du med et medlemskab gennemføre specifikke søgninger efter fonde og andre støtteordninger.

Finansiering for start-up virksomheder

Legatbogen.dk her kan du gratis benytte søgemaskinen for fonde og legater. Du kan vælge forskellige søgekriterier, og ved tilkøb også få adgang til eksempler på ansøgninger samt budgetskabelon mv.

De ovennævnte websteder og søge databaser opdateres løbende i forhold til deadlines og fokusområder, og er derfor gode steder at søge efter relevante fonde. Her findes links direkte videre til fondens hjemmeside, hvor du kan finde detaljerne.

Vær som iværksætter og ny-opstarter opmærksom på de forskellige start-up programmer, så som under Innovationsfonden, som har programmerne InnoBooster og InnoFounder, som er målrettet netop iværksættere og ny-opstartere.

Hos Fundraising service Sjælland, under [CAPNOVA](#), tilbydes hjælp til fundraising i form af målrettet sparring omkring strategi og udarbejdelse af fondsansøgninger. Hjælpen tilbydes ny-opstartere og mindre virksomheder i Region Sjælland, og er gratis, da initiativet er støttet af Vækstforum Sjælland og Region Sjælland.

Accelerator programmer

Som start-up virksomhed kan du søge om at være med i et Acceleration program. Programmerne har typisk et specifikt fokus, og har til formål at fremme udviklingen og etableringen af nye virksomheder. Oftest stilles mentorordninger, kontorfaciliteter, udviklings- og test faciliteter samt netværk til rådighed. Som en del af disse programmer indgår også tit en konkurrence mellem de deltagende op-startere, hvor der er mulighed for at vinde en sum penge til din virksomhed.

Finansiering for start-up virksomheder

Banklån

Som iværksætter og start-up virksomhed indenfor sundhedsteknologi, vil et banklån typisk ikke være muligt. Virksomhedens opstart og udvidelse er forbundet med for stor risiko, hvilket ikke passer ind i bankernes forretningsmodel. Lykkes det dig dog at få solgt ideen godt, og låne penge i banken, stiller du eller en anden garanti for de penge som lånes, og der betales typisk høje renter for at låne pengene. Hvis ellers pengene betales tilbage efter aftale, ejer og leder du fortsat selv din virksomhed. Udvikler din virksomhed sig derimod ikke som ventet, kan det også have store konsekvenser rent økonomisk. Da lån i banken sjældent bliver en realitet for ny-opstartere, da her er tale om en meget risikofyldt investering, kan venture kapital blive en løsning.

Venturekapital

En anden måde at få finansieret opstart eller ekspansion af virksomhed på, vil være gennem venturekapital. Venturekapital kan karakteriseres som "risikovillig kapital". Målsætningen for ventureinvestorer er at investere i nye virksomheder, som udvikler innovative løsninger, med en forretningsmodel som er skalérbar i et internationalt marked. Det handler altså om at styrke værdiskabelsen og minimere risikoen for de virksomheder der investeres i.

Ventureinvestorer stiller ikke blot kapital til rådighed, for de start-ups og virksomheder de investerer i, men også kompetencer og netværk, som kan være af afgørende betydning for virksomhedens udvikling. Hvis man vælger at gå efter en ventureinvestor, skal man blot være bevidst om, at man afgiver virksomhedsandel og indflydelse. Investoren bliver partner i virksomheden, i bytte for kapital og sparring. Dvs. nu er man ikke længere ene om at bestemme virksomhedens fremtid. Det er derfor vigtigt, at man som iværksætter gør et grundigt hjemmearbejde for, hvilken type ventureinvestering som er den rette for netop ens

Finansiering for start-up virksomheder

eget behov. Dette afhænger af virksomhedens udviklingsstadiet, finansieringshorisont, og kompetencebehov.

Som hjælp til at vurdere virksomhedens finansieringsbehov kan du se på virksomhedens udviklingsstadiet. Her er der tale om seed-fasen, start-up-fasen og ekspansionsfasen:

Seed-fasen (1-3 mio. Kr.) Hvor udviklingen af prototypen er i igangværende og ej klar til produktion. Der foretages en teknologisk og kommerciel vurdering af produktet.

Start-up-fasen (3-10 mio. kr.) Den indledende produktudvikling er afsluttet og prototypen færdiggøres. Produktet introduceres på markedet.

Ekspansionsfasen (10-25 mio. kr.) Virksomheden afsætter deres produkt i et omfang, der akkurat dækker virksomhedens omkostninger, eller giver et mindre afkast. Virksomheden ekspanderer og øger produktionen af det eksisterende produkt. Udviklingen af et nyt produkt er i opstart.

Der findes fire primære kilder til venturekapital i Danmark: Innovationsmiljøer, Business Angels, ventureselskaber og Vækstfonden. Tilgængelighed, kompetencer, kapital til rådighed og antal aktører varierer på tværs af de fire aktørgrupper.

Innovationsmiljøerne

I Danmark findes der fire Innovationsmiljøer, disse er [PreSeed Ventures](#), [CAPNOVA](#), [Borean Innovation](#) og [Syddansk Innovation](#). Innovationsmiljøerne ligger i tilknytning til forskningsinstitutioner, hvor der foregår meget innovation og stor iværksætteraktivitet. Innovationsmiljøerne støtter iværksætterne i etableringen af deres virksomhed, og ofte tilbydes virksomhederne fælles administrationsfaciliteter med tilsvarende nystartede virksomheder. Udover kapital får virksomhederne også adgang til et netværk i miljøerne. De investerer i virksomhedernes tidligste udviklingsstadier med forholdsvis beskedne investeringsstørrelser, typisk op til 4 mio. kr.

Finansiering for start-up virksomheder

Ved regeringens erhvervsforlig indgået i maj 2018, blev det dog besluttet, at den statslige støtte til investering i iværksættervirksomheder som Innovationsmiljøerne varetager, fra 2019 vil overgå til Vækstfonden og Innovationsfonden. Baggrunden for denne omdirigering af midler, begrundes med et forsøg på at gøre det mere enkelt og gennemskueligt for iværksætterne.

Business Angels

Business Angels er private investorer, som typisk selv har haft succes som iværksætter og startet egen virksomhed, og heraf besidder værdifulde erfaringer og har opbygget et solidt netværk. De investerer ofte i virksomheder indenfor et ret snævert felt, netop hvor de har deres egne erfaringer. Ud over at investere egne penge i innovative virksomheder, er Business Angels' derfor i stand til at bidrage med strategisk sparring, og oftest indgår en Business Angel også i ledelsen af virksomheden. Business Angels' investeringer falder oftest i de tidlige stadier af virksomhedernes udvikling, men kan også ske i forbindelse med ejerskifte eller restrukturering af en virksomhed. Nogle Business Angels går sammen i konsortier og støtter samlet en virksomhed med det, de hver især kan bidrage med af viden og netværk udover kapital. Denne viden og netværket er en meget værdifuld del af investeringen fra Business Angels. Den investerede kapital ligger typisk mellem 1-25 mio. kr., hvilket oftest er mindre end det investerede beløb fra etablerede ventureselskaber. Der findes flere sammenslutninger af Business Angels i Danmark, så som [Danish Business Angels](#) og [Angel Investment Network](#)

Ventureselskaber

Der er flere forskellige typer af ventureselskaber med hvert deres fokus på brancher, stadier og investeringsstørrelser. Ventureselskaber investerer kapital, men tilfører også kompetencer og netværk til nye innovative virksomheder. Der afgives andel af virksomhed og også ofte bestyrelsespost. De investerer i et tidligt stadium af virksomhedens udvikling –

Finansiering for start-up virksomheder

dog oftest et senere stadie end Innovationsmiljøer og Business Angels, og der investeres typisk beløb i størrelsesordenen 4-100 mio. kr. Her kan du finde mere om både danske og internationale ventureselskaber: [DVCA, Brancheorganisation for venture- og kapitalfonde samt Business Angels](#)

Vækstfonden

[Vækstfonden](#) er en statsfinansieret investeringsfond med mere end 2 mia. kr. under forvaltning, som opererer på kommercielle vilkår. Vækstfonden investerer primært i udvikling og innovation i små og mellemstore virksomheder med nyhedsværdi og forretningsmæssigt perspektiv. I vækstfonden investeres kapital og viden, investeringerne ligger typisk mellem 5 og 20 mio. kr. Udover at rejse kapital til virksomhederne, udbyder Vækstfonden også lånegarantier, som styrker start-ups og etablerede virksomheders adgang til lånefinansiering i pengeinstitutter. Vækstfondens mission er, at tilføre risikovillig kapital på kommercielle vilkår, der hvor markedets øvrige aktører er mere tilbageholdende.

8

Crowdfunding

Crowdfunding er også en mulig vej til at skaffe finansiering, Crowdfunding er en relativ ny finansieringsform som er blevet ret populær i blandt andet Danmark. Crowdfunding går ud på, at man finansierer sit projekt ved hjælp af både små og store bidrag fra en større gruppe personer, herved deles risikoen mellem mange bidragsydere. Der findes fire former for crowdfunding: Donationsbaseret-, rewardbaseret-, lånebaseret- og aktie baseret-crowdfunding og denne form for finansiering søges via et crowdfunding site. På [Foreningen for Crowdfundings hjemmeside](#), kan du læse mere om de fire former for crowdfunding, og blive klogere på hvad det kræver af dig, hvis du overvejer denne form for finansiering.

For at få succes med crowdfunding kræver det, at du får solgt din ide godt, og tilstrækkelig mange tror på ideen og tør investere. Men udover at skaffe dig den nødvendige kapital,

Finansiering for start-up virksomheder

vækker du også interesse for dit produkt blandt folk, og får ”testet” det på markedet. Hvis du er heldig at vække stor interesse, og skaffe et stort bagland af investorer bag din ide eller dit produkt, vil det styrke dig på din videre vej til at skaffe yderligere finansiering.

For at lykkes med crowdfunding, kræver det en masse af dig, nemlig, at du er god til a pitche din ide, at du er meget proaktiv og at du lever op til det du har lovet dine mange investorer. Private og professionelle får andele i din virksomhed, til gengæld for den investering de gør i virksomheden, dog bibeholder du den fulde bestemmelse.

Forberedelse er vigtig

Afgørende for, om du overhovedet kan skaffe penge, er din virksomheds potentielle indtjeningsevne samt hvor god du er til at overbevise långiveren eller investoren om dine idéer og forretningspotentialer. Uanset hvor og hvem du skal pitche din ide for, med henblik på at opnå kapital, er det vigtigt at du er godt forberedt.

Hvis det for eksempel drejer sig om en potentiel investor, er det vigtigt at have udarbejdet en forretningsplan, der giver en præcis og detaljeret beskrivelse af virksomheden, dens idé og målsætninger. Forretningsplanen er startpunktet for dialogen med investoren. For en ventureinvestor er det centralt, at forretningsplanen rummer en troværdig strategi for, hvordan de som investorer kan komme ud af deres investering igen, en såkaldt exitstrategi. Exitstrategien kan være salg af virksomheden til en anden virksomhed eller en børsnotering, investorerne vil typisk forlange at kunne se en realistisk måde, hvorpå de kan få deres investerede kapital tilbage med et afkast, som står mål med risikoen.

Hvis du har behov for inspiration og vejledning til at skrue forretningsplanen sammen, kan du kigge på [Startguiden](#)

Finansiering for start-up virksomheder

Kilder

[DVCA, Venturekapital i Danmark - Hvor går jeg hen?](#), [Teknologiudvikling.dk](#), [Foreningen for Crowdfundings hjemmeside](#), [Startguiden](#)