

INVESTER

I TREKANTOMRÅDET

INVESTOR/MENTOR MATCH

Workshop
25. august 2017

Dagsorden

- » Velkomst og kort præsentation rund bordet af deltagerne
- » Kort om Investester i Trekantområdet
- » Processen vedrørende kapitalfremskaffelse igennem Investester i Trekantområdet
- » Gode råd ved hel eller delvis salg af virksomheden
- » Lidt om investorpræsentationer
- » Spørgsmål / diskussion

Kort om Invester i Trekantområdet

- » Non profit forening for vækst og jobskabelse i Trekantområdet gennem matchmaking af vækstvirksomheder med mentorer og investorer.
- » Medlemmer i foreningen er lokale fyrtårne og partnerne (banker, pengeinstitutter, advokater) og investorer. Herudover er der tilknyttet cirka 20 mentorer, som kan være behjælpelig med udvikling af virksomhederne.
- » Daglig ledelse: Jørgen Andersen, Johnny Bihl, Ove G. Rasmussen
- » Ekstern bestyrelsen bestående af ovenstående samt af Peter Bøgh Petersen, Ivan Tyrsted, Lene Lawaetz, Morten Rettig.

Den ideelle virksomhedsprofil

- » Den ideelle virksomhed til mentor-/investor match ser ud som følger:
 - » Proof of business gennem en længere periode og det er muligt at skalere virksomheden
 - » Virksomheder med vækstpotentiale og prof of concept og delvis prof of business kan dog også være relevante
 - » Helst positiv indtjening og positivt cashflow
 - » Omsætning mellem DKK 5 – 50 mio.
 - » Ejerledervirksomhed
 - » Kapitalen skal anvendes til at øge væksten og skabe indtjening/arbejdspladser – ansættelser, markedsføring, anlægsinvesteringer m.v.
 - » Vækstpotentiale til stede

Fyrtårne

- » "Fyrtårnene" arbejder i dagdagen med virksomheder, som har behov for kapital til videreudvikling af virksomheder og har et stort netværk som kan hjælpe virksomheder videre på deres vækstrejse
- Fyrtårnene er
 - Green Tech Center
 - Spinderihallerne
 - Slagteriet
 - Trekantområdet Danmark herunder de 7 erhvervscentre i Trekantområdet
 - Capital of Children

Investorer

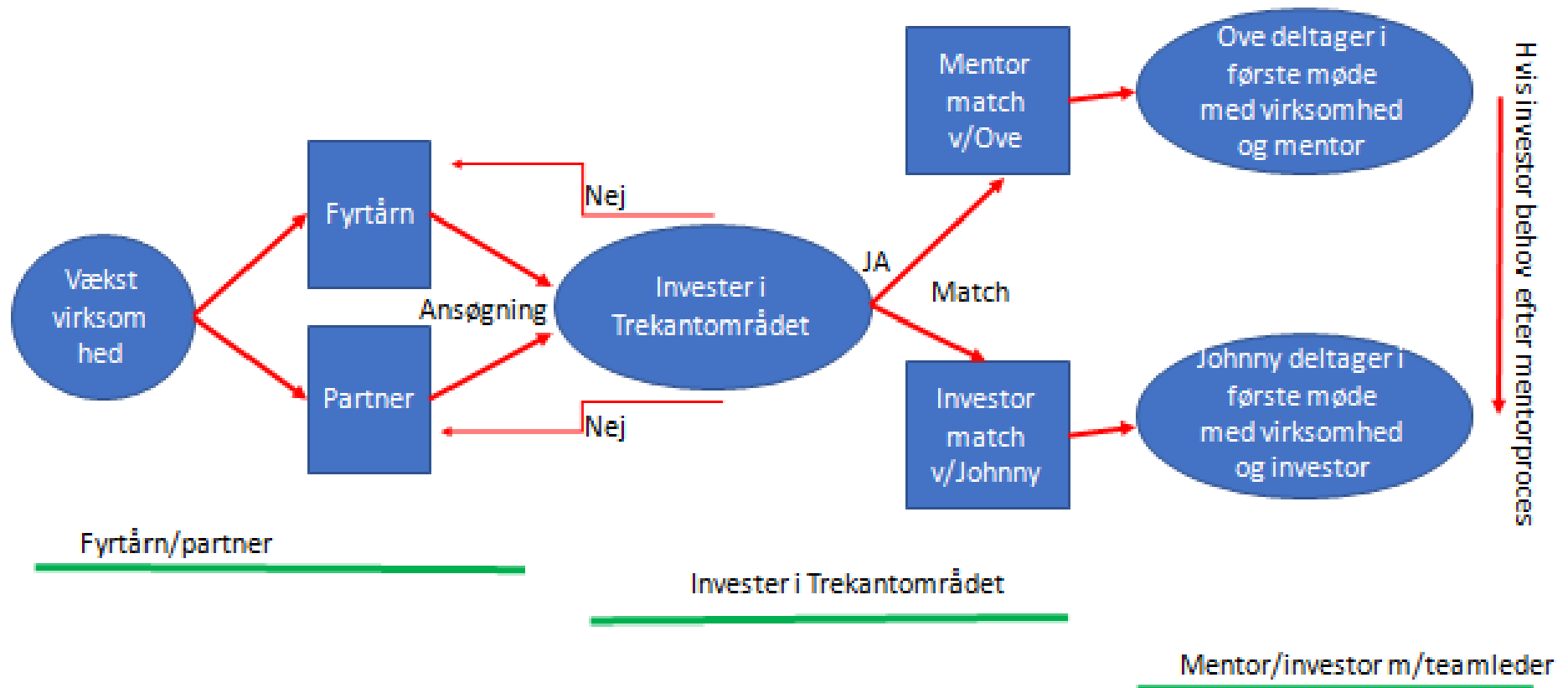
- » Vi har entret med mere end 10 investorer med en samlet formåen på DKK 10 – 12 mia.
- » Få store investorer
- » Mange små investorer
- » Generelt er investorerne mest interesserede i virksomheder, som har bevist deres eksistensberettigelse:
 - » Prof of Concept and Prof of Business
- » Kun få investorer har en høj risikoprofil til for eksempel udvikling af nye virksomheder

Mentorgruppen

- » Vi har fået sammensat en meget kompetent mentorgruppe af personer med ledelseserfaring fra mange brancher
- » 21 mentorer med forskellig faglig og professionel baggrund
- » Mentorer kan være behjælpelig med at gøre virksomheden klar til vækst og investor samt med udvikling af forretningsmodellen, forretningsplaner og mere specifikke opgaver som understøtter en positiv udvikling

Processen

Invester i Trekantområdet - processen



Gode råd ved salg af virksomhed

- Gør jer fortjent til at blive solgt eller få tilført ny kapital. Investor skal selvfølgelig også gøre sig fortjent til at blive jeres investor
- Tænk langsigtet ved værdiansættelsen af Jeres virksomhed og vurderer meget nøje, hvad investor tilfører af værdi og giv investor andel heri
- Sæt tal på fremtiden og vær realistisk
- Opsæt evt. to planer (den optimistiske og den pessimistiske)
- Dokumenter Jeres ønsker til værdien af virksomheden
- I skal kunne opliste de faktorer, der skaber vækst og indtjening i Jeres virksomhed herunder de faktorer, som kan forhindre væksten.
- I skal være klar til at afgive indflydelse dvs
 - Bestyrelsesposter
 - Medindflydelse på strategiplaner
 - Vetoret på væsentlige områder f.eks afskedigelser ledende medarbejdere, ny låneoptagelse, kautionsforpligtigelser, nye produkter og markeder
 - Få lavet ejerftale med investor, hvor roller er klart defineret. Processen er vigtigere end dokumentet

Investorpræsentation

- Første investor præsentation har til formål at vurdere, om investor vil gå videre med casen og skal være relativ kort
- Der bør også foreligge en udvidet version, som kan vises efter ønske fra investor. Der er vigtigt, at processen fra stor version til lille version kan dokumenteres, da der ligger meget værdi heri og giver investor en indblik i ledelsens evne til at fokusere.
- De modtagne investorpræsentationer fokuserer ofte for meget på teknik og for lidt på kommercielle forhold – herunder værdiskabelse, økonomital og kritiske faktorer for gennemførelse af planer
- Der er virksomhedens og mentors opgave at præsentationen er god og informativ. Sekretariatet i Invest i Trekantområdet har alene til formål at være matchmaker, men dog sikre en vis kvalitet og realisme.

Investorpræsentation

- Investorpræsentation skal skræddersyes til investor i hvert enkelt tilfælde ud fra virksomhedens karakteristika og investors ønsker/krav
- Præsentationen kan for eksempel indeholde følgende områder:
 - Ide
 - Forretningsmodel
 - Kort om produktet
 - Kort om markedet
 - Kort om organisationen
 - Historiske og fremtidige økonomital
 - Strategisk fokus og målsætninger
 - Oversigt over kritiske vækstfaktorer, barrierer herfor og aktiviteter der skal understøtte væksten (skal hænge sammen med strategiske mål)
 - Ønsket kapital samt anvendelse heraf
 - Forventning om værdiansættelser og ejerandel

Strategiske fokusområder og kritiske forhold

Kritiske vækstfaktorer	Kritiske succesfaktorer Hvad skal lykkes?	Barrierer	Aktiviteter
Øge dækningsbidrag pr. ordre (højere effektivitet)	<ul style="list-style-type: none"> • Medarbejdernes fokus på ordrernes dækningsbidrag skal øges • Der skal kun accepteres lønsomme ordrer med positiv indtjening og cashflow • Øget genbrug af viden/løsninger 	<ul style="list-style-type: none"> • Manglende fokus på rentabel ordreindgang • Registreringssystem er ikke på plads • Medarbejderne ønsker udviklede og nye arbejdsopgaver • Kulturen er ikke til fokus på dækningsbidrag 	<ul style="list-style-type: none"> • Troværdig identifikation af de enkelte ordres dækningsbidrag • Prioritere ordrer efter lønsomhed og likviditetsbidrag • Kommunikation med medarbejdere vedr. de enkelte ordres dækningsbidrag • Fokus på effektivitetsprocent
Likviditet til rådighed (både på kort og lang sigt)	<ul style="list-style-type: none"> • Kreditgiver skal informeres om planen og tro herpå • Udarbejdelse af troværdige likviditetsbudgetter • Reducere pengebinding i debitorer 	<ul style="list-style-type: none"> • Kreditgiver mister tillid • Manglende likviditetsstyring 	<ul style="list-style-type: none"> • Afholdelse af løbende møder med kreditgiver • Hyppig rapportering om likviditetsforhold • Opstramning forretningsgange debitorstyring

Kritiske vækstfaktorer

Kritiske vækstfaktorer	Kritiske succesfaktorer (Hvad skal lykkes?)	Barrierer	Aktiviteter
At få færdigudviklet produkt x	<ul style="list-style-type: none">• At produktet er færdig til tiden• At kvalitet svarer til krav	<ul style="list-style-type: none">• Tid hos udviklere• Kompetente udviklere	<ul style="list-style-type: none">• Faseopdelt produktudviklingsplan• Uafhængig kvalitetskontrol
At have de rigtige medarbejdere	<ul style="list-style-type: none">• Fastholde udvalgte nøglemedarbejdere• At få afskediget de rigtige medarbejdere på en ordentlig måde• Skabe tryghed omkring ansættelsesforhold• Bevare høj medarbejder tilfredshed	<ul style="list-style-type: none">• Utryghed i ansættelse• De forkerte medarbejdere rejser• Aflønningsniveau for lavt	<ul style="list-style-type: none">• Individuelle samtaler med nøglemedarbejdere• Inddragelse af udvalgte medarbejdere i fokuseringsproces• Afskedige tilstrækkelig mange medarbejdere

Ledelsesrapport 31.12.20XX

	Mål	Realiseret	Afvigelse
Øge dækningsbidrag pr. ordre			
• Prioritering af ordrer efter lønsomhed og cashflow	100 %	98 %	-2
• Dialog med sagsansvarlig om ordrer over 50 tkr.	100 %	90 %	-10
• Gennemsnit dækningsgrad pr. ordre	40%	34%	-6
Likviditet til rådighed			
• Antal møder med pengeinstitut pr. måned på grundlag af likviditetsrapport	2	2	-
• Driftens likviditetsvirkning	+2,1 mio.	+1,8 mio.kr	-0,3
• Likviditetsbehov	17,0 mio.	18,0 mio.	-1,0
• Pengebinding debitorer /gnsn. (Kreditdage)	21	20	1

Ledelsesrapport 31.12.20XX

	Mål	Realiseret	Afvigelse
At få færdigudviklet produkt x			
• Færdigørelsesgrad	85 %	92 %	+7
• Anvendte projekttimer	2.100	2.075	+25
At have de rigtige medarbejdere			
• Antal varigt fastholdte nøglemedarbejdere	5	4	-1
• Afholdte samtaler med nøglemedarbejdere med positiv udfald	5	4	-1
• Antal inddragne nøglemedarbejdere i fokuseringsproces	4	3	-1
• Antal fratrådte medarbejdere (udvalgte)	10	10	0

Spørgsmål?