

Kapitalformidling

Resume

Det fremgår af Vækstforums handlingsplan, at der skal udvikles og igangsættes initiativer, som skal forbedre kapitalformidling til vækstiværksættere og vækstvirksomheder.

Vækst og udvikling hænger tæt sammen med tilførsel af kapital og kompetencer. Kapitalformidling er et vigtigt emne i den forbindelse og skal styrkes i Regionen. Manglende muligheder for tilførsel af kapital og kompetencer må ikke være en hindring for vækst og udvikling i regionens erhvervsliv. Af få tilført risikovillig kapital kræver imidlertid god forberedelse – også fra iværksætteren. Dette projekt skal være med til at fremme et velfungerende marked for risikovillig kapital, således at der i højere grad sker et vellykket match mellem iværksætter og investor.

Initiativet omfatter følgende:

- Regional og lokal forankring af Vækstfondens produkter
- Udvikling af et investor-readiness program for iværksætterne
- Styrkelse af innovationsmiljøer
- Fremme af Business Angels investeringer
- Vurdering af behovet for etablering af Regionalt investeringsselskab

Baggrund

Kapital er en afgørende faktor både i forbindelse med start af virksomhed og i de senere udviklingsfaser. Hvis den nødvendige venture- eller væstkaptital ikke er til rådighed, kan det have som konsekvens at nye innovative projekter ikke føres ud i livet eller at allerede etablerede virksomheder ikke udvikler sig optimalt. Et velfungerende marked for risikovillig kapital betragtes således som en nøglefaktor i bestræbelserne på at fremme erhvervsmæssig vækst og udvikling.

Iværksættere med den gode forretningside står overfor en væsentlig udfordring i at finde risikovillig kapital til udvikling og vækst i virksomheden. Ofte afhænger finansieringskilderne til iværksættere af, hvor langt ideen er fremme og hvilken risikoprofil der er i virksomheden. En meget innovativ virksomhed må også typisk igennem flere kapitaltilførsler indenfor de første 3-5 år.

For hver udviklingsfase i en virksomhed findes en tilsvarende finansieringsfase eller -type. Først og fremmest investerer iværksættere typisk egne penge og tid i at sætte virksomheden i gang, mens næste instans af investorer kan være innovationsmiljøer og Business Angels. Senere i processen kommer Vækstfonden og ventureselskaber.

For iværksætteren er det vigtigt at gøre sig klart, hvad det er for en type investering, der passer til virksomheden, hvilke investorer der vil være de bedst egnede til at tilføre både kapital og de kompetencer, der er brug for i virksomheden og dernæst sætte sig ind i investorernes respektive fokusområder, investeringskriterier og vurderingskriterier. Det handler derfor om for iværksættere, både at skaffe sig indsigt i kapitalmarkedet og at opnå kontakt med markedets aktører, herunder at skaffe sig en forståelse af hvordan feltet fungerer.

Præcis hvordan en iværksætter skal/kan begå sig i forhold til kapitalfeltet og dets aktører vil være situationsafhængigt, da kapitalfeltets aktører, idéer, projekter og iværksætter i hver enkelt situation vil være forskellige. Det vil sige, at det primært er noget man kan lære sig gennem interaktion med feltet og ved at prøve sig frem.

Det at skaffe sig overblik over kapitalmarkedet samt skaffe sig viden om, hvordan man skal begå sig i forhold til kapitalmarkedet er dog ikke uden problemer for mange iværksættere, ligesom det kræver meget tid for iværksætteren.

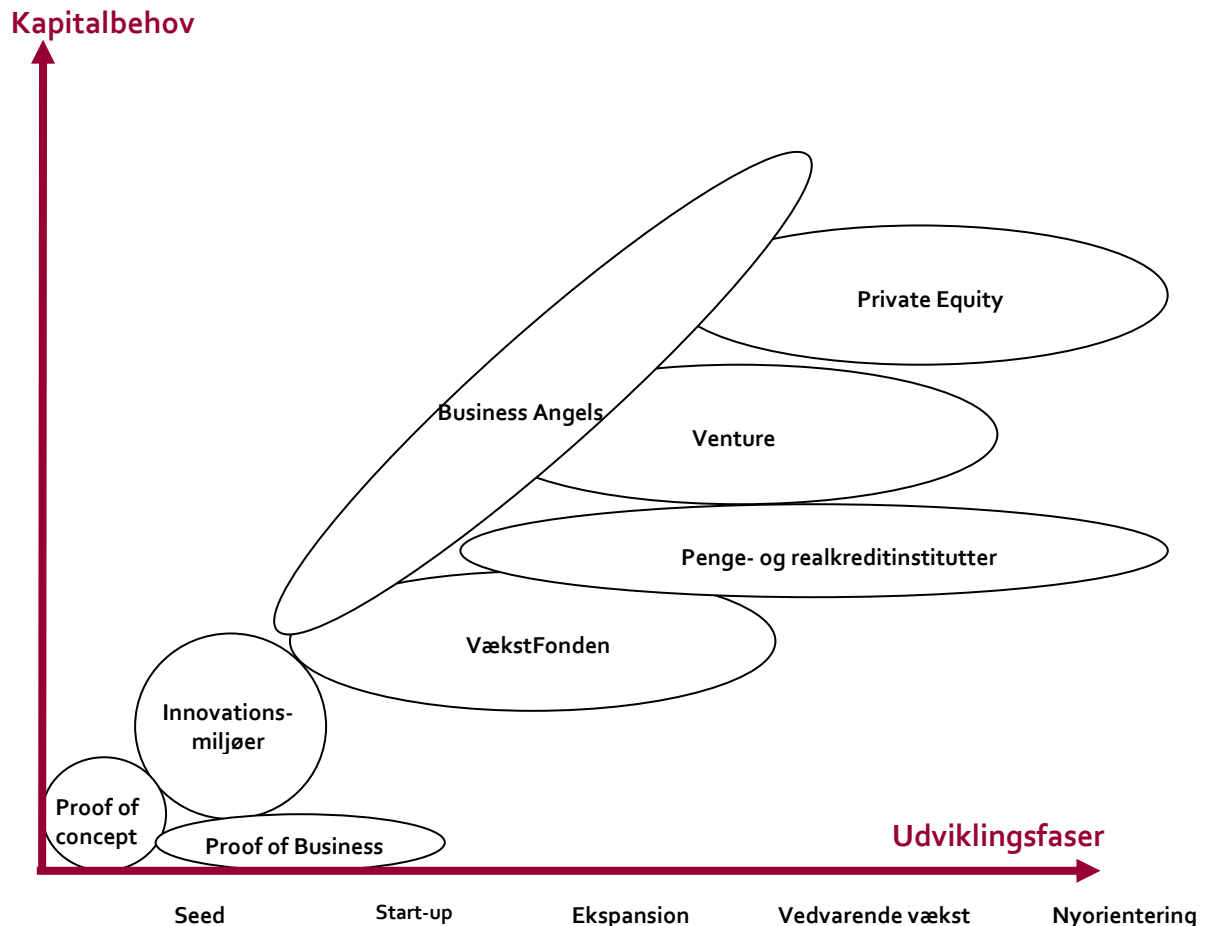
Endvidere er der forhold der tyder på at kapitalmarkedet ikke fungerer som det skal, med det til følge at iværksætterne ikke tilføres den nødvendige kapital. Problemopfattelserne spænder her fra at problemerne ligger på kapitalsiden – altså at der ikke er tilstrækkelig risikovillig kapital, til at problemet er på efterspørgselssiden, altså at der er mangel på gode ideer og kompetente iværksættere, herunder at iværksætterne mangler kommercielle kompetencer og forretningsforståelse.

Formålet med dette initiativ er at forbedre iværksætteres adgang til finansiering gennem en række indsatser, der retter sig både mod kapitalsiden og mod efterspørgselssiden, herunder både mod rådgivere og iværksættere.

Kapitalmarkedet

Der kan være mange forskellige kilder til finansiering, når en iværksætter starter virksomhed og når en mere moden virksomhed har behov for kapital til videre vækst. Nedenstående forsimplede figur illustrerer, hvilke aktører, der typisk investerer i hvilke udviklingsfaser og hvor store kapitalbehov, der typisk er tale om i de forskellige udviklingsfaser.

Kapitalformidlingslandskabet



Aktører/produkter

Proof-of-concept

Proof-of-Concept omfatter test af, hvorvidt en ny teknologi overhovedet giver basis for kommerciel udnyttelse. Risikoen ved Proof-of-Concept-projekter er høj, ligesom ressourceindsatsen er omfattende, hvilket betyder, at private investorer typisk ikke tør binde an med at finansiere sådanne projekter.

Det er i 2007 etableret en statslig pulje med henblik på at fremme antallet af kommercialiserbare ideer fra forskningsverdenen. Puljen er geografisk opsplittet: en i Vestdanmark og en i Østdanmark. Den vestdanske pulje er et projekt med deltagelse af Aarhus Universitet, Ålborg Universitet, Det Jordbrugsvidenskabelige Fakultet og Syddansk Universitet med støtte fra Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling. Projektet løber frem til 31. december 2009 og den vestdanske pulje har i alt fået 13 mio. kr. Hvert enkelt projekt kan maksimalt tildeles 750.000 kr. i støtte.

Innovationsmiljøer

Innovationsmiljøerne er for innovative iværksættere, som har en vidensbaseret idé med et kommercielt potentiale. Innovationsmiljøerne laver en forundersøgelse af et projekt, inden der

træffes beslutning om investering. Innovationsmiljøerne tilbyder således viden, rådgivning og udviklingskapital i den første fase af virksomhedens udvikling
Innovationsmiljøerne kan investere op til 1,5 mio. kr. i udviklingen af projekter i første runde. I anden runde kan Innovationsmiljøerne komme med 40% af kapitalen – dog max. 2,5 mio kr.

I Region Midtjylland er der 2 innovationsmiljøer - Østjysk Innovation A/S og InnovationMidtvest A/S. Der gennemføres netop nu en udbudsforretning vedrørende drift af innovationsmiljøer for perioden 2009-2011.

Proof-of-Business

I forbindelse med udmøntningen af globaliseringspuljen fra efteråret 2006 afsatte regeringen sammen med et bredt flertal af Folketinget 40 mio. kr. årligt til en ordning med tidlig forretningsudvikling (Proof-of-Business) til iværksættere og mindre virksomheder med vækstambitioner.

Ordningen består af et sparringsforløb, hvor udvalgte iværksættere og mindre virksomheder med vækstambitioner kan få afprøvet deres forretningsidé og –strategi. Vækstfonden vil, som en del af ordningen, tilbyde finansiering til en del af de virksomheder, som gennemfører sparringsforløbet. Formålet med finansieringen er at understøtte virksomhedernes vækstambitioner med de finansieringsinstrumenter Vækstfonden har til rådighed.

Vækstfonden har udvalgt ConnectDanmark til at varetage opgaven med screening og sparring. Til dette er der afsat samlet 12 mio. kr. over de næste 3 år. Der forventes at blive gennemført i alt 300 screeninger og sparringen i perioden.

Business Angels

Begrebet Business Angel dækker over individuelle, private investorer, der går ind med kapital, men først og fremmest med viden og erfaring i virksomhedens tidlige udviklingsfaser. Der findes et regionalt Business Angels netværk i Østjylland, hvis formål er at styrke mulighederne for at innovative iværksættere kan møde private kompetencegivende investorer. Netværket sekretariatsbetjenes af Østjysk Innovation.

Det regionale Business Angels netværk i Østjylland afholder 6-8 møder årligt. På hvert møde præsenteres 2-3 iværksætterprojekter, hvor der forinden er udsendt en forretningsplan til Business Angels. Den personlige præsentation på selve mødet og den efterfølgende dialog mellem iværksætter og Business Angel har stor betydning for det videre forløb.

Vækstfonden

Vækstfonden er Danmarks største investor inden for de tidligere faser i en virksomheds udvikling. Samlet set har Vækstfonden i alt 2,1 mia. kr. under forvaltning. Vækstfonden har forskellige produkter til de forskellige faser, blandt andre kan nævnes:

Kom-i-gang-lån: Lån op til 1 mio. kr. Målgruppen er iværksættere indenfor service og mindre produktion, med begrænset mulighed for sikkerhedsstillelse.

Vækstkaution: Kaution for 75% af kreditrisikoen på lån op til 5 mio. kr. Traditionelle iværksættere, etablerede virksomheder og ejerskifte med omsætningspotentiale op til 10 mio. kr.

Partner kapital: Business Angels Match (Krone-til-krone matching af business angels investeringer). Mindre, innovative virksomheder med kapitalbehov op til 25 mio.kr.

Venturefonde

Danmark er der 51¹ venturefonde og fælles for de fleste er, at de er geografisk placeret i og omkring hovedstadsområdet, hvilket betyder, at deres investeringer typisk er gået til virksomheder i dette område. Nærhed til kapitalen er vigtig.

Venturekapital er risikovillig kapital, der investeres i virksomheden med en ejerandel i virksomheden som modydelse. Som ventureinvestor er ambitionen at investere i nye virksomheder baseret på innovative løsninger. Udsigten til sammen med iværksætteren at skabe en stor succes og dermed et stort afkast er afgørende for, at investorer er villige til at løbe en betydelig risiko for at nå dertil. Investorer stiller kompetencer og netværk til rådighed for de virksomheder, de investerer i.

Der findes et antal mindre, lokalt baserede venturefonde, som kan være attraktive for den type af virksomheder, der findes i Region Midtjylland, f.eks. Agro Business Innovation, Venture MidtVest og Incuba Århus. Endvidere arbejdes der på etablering af en ny regional iværksætterfond, Inventure Capital, som er en samling af 3 fonde: Innfond Ålborg, Incuba Århus og Syddansk kapital Kolding. Herudover har Vækstfonden givet tilsagn om investering i fonden.

Hertil kommer muligheder for corporate venture-investeringer. Corporate Venture er etablerede virksomheders investeringer i iværksættere mm. Fænomenet er ikke særlig udbredt – heller ikke på nationalt plan.

Nuancering af kapitalmarkedet

Forståelsen af markedet kan dog måske med fordel nuanceres. Man kan forstå venturekapital feltet, som bestående af nøgle- og randaktører. De aktører, der direkte formidler venture kapital, kan betragtes som feltets nøgle-aktører; det drejer sig for eksempel om egentlige venture kapital selskaber (VC), corporate venture kapital selskaber (CVC) og private investorer – business angels (BA). Vejen ind til nøgleaktørerne i venturekapitalfeltet er oftest noget snørklet, især når det drejer sig om private uformelle investorer, da disse opererer diskret og anonymt. Venture kapital selskaber er mere synlige, men iværksætterne betragter dem ofte som nogle der kun er for de rigtigt "tunge drenge", hvorfor det oftest ikke er en mulighed, som iværksætteren overvejer på egen hånd, og corporate venture kapital er ofte slet ikke noget, som iværksætteren kender til.

Under alle omstændigheder er kendskabet til de forskellige aktører ofte ret lille og vejen ind til dem ikke uproblematisk, hvilket betyder, at andre mere synlige "rand-aktører" fungerer som bro ind til kerne-aktørerne.

Randaktørerne er for eksempel offentlige og private innovationsmiljøer, Connect Denmark, erhvervsråd, revisorer, banker, DBAN osv., det er altså aktører og institutioner der er involveret med iværksættere på forskellig vis, for eksempel som rådgivere. Disse aktører kan fungere som broer til egentlig venturekapital, enten fordi de har et formelt samarbejde med nogle af investorerne eller fordi de har et uformelt netværk, der rækker ind til kernen i feltet.

Iværksætteres adgang til venturekapital

Adgangen til venturekapital, altså risikovillig kapital til nye virksomheder, er en væsentlig og kritisk faktor, når man betragter rammebetingelserne for entrepreneurskab. Ikke mindst adgangen til seed kapital er afgørende, for uden den nødvendige og meget tidlige finansiering kan nye innovative projekter ikke føres ud i livet, hvilket på både kort og lang sigt har negative

¹ Jf. Opgørelse fra DVCA 2006. Hertil kommer 12 buy-out-selskaber. Venturefonde og buy-out-selskaber havde i den samme opgørelse ca. 35 mia. kr. under forvaltning med en ligelig fordeling til hver.

samfundsøkonomiske konsekvenser. Markedet for seed kapital i Danmark er på nuværende tidspunkt ikke velfungerende.

Man kan generelt støde på flere forskellige problemopfattelser i den forbindelse; nogle mener at problemerne ligger på kapitaludbudssiden, altså hos investorerne, ved at der enten ikke er tilstrækkelig med risikovillig kapital eller at investorernes investeringspræferencer er for snævre. Andre mener at der er risikovillig kapital nok, og at efterspørgselssiden er problemet, fordi der er mangel på tilstrækkelig mange gode ideer og kompetente iværksættere, mens atter andre fremhæver at der på én gang både er tilstrækkelig meget kapital og tilstrækkelig mange gode projekter, således at problemet i højere grad bør opfattes som et "kontaktproblem", for eksempel fordi der ikke eksisterer naturlige steder hvor udbuds- og efterspørgselssiden mødes, fordi de to parter taler "forskelligt sprog" eller forbi hinanden etc. Studerer man praksis kan alle tre problemopfattelser have deres gyldighed.

I debatten om iværksætteraktivitet fylder problematikken om adgang til venturekapital meget – hvilket blandt andet også ses i de årlige rapporter fra Global Entrepreneurship Monitor.

Fra erhvervspolitisk side er der blevet talt – og gjort – meget for at få kapitalmarkedet til at fungere bedre, således at iværksætteraktiviteten understøttes bedre, bl.a. i de meget tidlige stadier af virksomhedens liv. For eksempel har man i Danmark sat initiativer i værk med henblik på at mobilisere de private uformelle investorer – business angels, fordi disse antages at kunne spille en væsentlig rolle i forhold til at understøtte iværksætteraktiviteten, da disse investorer både kan tilføre kapital samt viden, netværk og andre ressourcer,, der kan være afgørende for en iværksætter og dennes virksomhed. Denne private del af venturekapitalmarkedet anses således for at indeholde et stort potentiale i forhold til at kunne bidrage til iværksætter-aktiviteten i form af både finansielle og ikke-finansielle ressourcer.

Det ser dog ud til at der eksisterer et paradoks på denne uformelle del af venturekapitalmarkedet, da både empiriske undersøgelser og forskningsbidrag peger på, at der på samme tid er mange idéer og projekter blandt de potentielle iværksættere samtidig med at der er kapital til rådighed hos de private investorer – men alligevel foretages der relativt få investeringer.

Markedets manglende gennemskuelighed – sådan oplever mange iværksættere det.

Hvis starten kræver mere kapital end det iværksætteren selv råder over, vil det at opnå ekstern finansiering ofte kræve en stor indsats fra iværksætterens side, da det både handler om at få indsigt i venturekapitalmarkedet samt opnå kontakt med markedets aktører. Heri ligger der mange udfordringer for iværksætterne:

1. Det kan være vanskeligt for iværksætteren at få overblik over hvilke finansieringsmuligheder der eksisterer.
2. Det kan være svært at finde investorerne.
3. Investorerne kan være forbeholdne i forhold til at ville investere i netop det projekt, som iværksætteren ønsker at realisere.

Erhvervelsen af finansielle ressourcer er således en kritisk faktor for den iværksætter, der ønsker at etablere virksomhed; for det første vil udvikling af idéer ofte være ressourcekrævende og kapitalbehovet dermed stort fra iværksætterens side, og for det andet kan der være usikkerhed knyttet til det forhold, at iværksætterens ideer måske bygger på nyudviklet teknologi eller på ny og uprøvet anvendelse af kendt teknologi, hvorfor de markedsmæssige muligheder samtidig kan være usikre og det forretningsmæssige afkast dermed svært at estimere. Potentielle investorer kan derfor være forsigtige med at yde kapital, da resultatet af investeringen vil bygge på usikre forventninger til fremtiden og risikoen for at miste penge på idéen kan dermed være betydelig. Såvel investor som iværksætter løber således en risiko, fordi der skal tages beslutninger på et usikkert grundlag.

Der er selvfølgelig stor forskel på de enkelte iværksætters kapitalbehov. Nogle har ikke behov for at finde ekstern finansiering, mens andre – især de der starter mere innovative projekter – kan have et stort behov for risikovillig kapital fra virksomhedens helt spæde start. Det er oftest sådan at iværksætteren først trækker på de nære kilder. Det vil sige at han bruger af egne økonomiske midler, og nogle gange trækkes der også økonomisk på familie og nære venner, men når disse kilder ikke længere rækker må iværksætteren finde andre finansieringsmuligheder.

Som oftest forsøger iværksætteren da at finde finansiering via sin bank, men hvis projektet er i en tidlig fase og endnu ikke modent til en markedsintroduktion, hvis det ligger indenfor en branche der af banken betragtes som usikker eller hvis det på anden vis anses for værende risikofyldt, da vil banken ofte ikke medvirke. Indtil dette tidspunkt har iværksætteren som regel hovedsageligt benyttet sig af sit eksisterende netværk i den proces, hvor projektet transformeres fra idé til etableret virksomhed, men når behovet for tilførsel af ekstern finansiering for alvor bliver kritisk, så må iværksætteren oftest aktivt skabe nye netværkskontakter med henblik på at finde venturekapital.

På dette tidspunkt må iværksætteren derfor danne sig et overblik over, hvor han ellers kan finde den nødvendige eksterne finansiering, hvem de forskellige aktører er, deres karakteristika, hvad de lægger vægt på og eventuelle præferencer, samt hvordan man som iværksætter begår sig indenfor dette felt, hvis der skal skabes nye kontakter, der kan give adgang til de ønskede finansielle ressourcer.

Dette lyder umiddelbart enkelt, men taler man med iværksættere, der ikke allerede har erfaringer med at finde venturekapital, viser det sig, at det er ganske vanskeligt for dem at tilegne sig en forståelse af hvordan dette felt fungerer og hvordan man som iværksætter skal agere i forhold hertil.

Det er indlysende, at denne mangel på konkret viden er et problem - i første omgang for iværksætterne men dernæst også samfundsmæssigt - hvis denne manglende forståelse eller viden betyder, at innovative projekter ikke kan føres ud i livet.

Her er det vigtigt at forstå, at det ikke kun drejer sig om at få adgang til penge; venturekapital er også i høj grad kloge penge, forstået på den måde at der oftest følger nogle mere kvalitative ting med den enkelte investor, såsom branchekendskab, ledelseskompeter, erfaringer med iværksætteri, teknisk viden og netværk, hvilket alt sammen kan være af meget stor betydning for iværksætteren samt have afgørende indflydelse på virksomheden og dens levedygtighed også på længere sigt.

Iværksætters møde med investor

Forretningsplanen er et vigtigt redskab i processen med at finde venturekapital. Det er vigtigt at forretningsplanen er fyldestgørende inden den præsenteres for investorer. Endvidere skal iværksætteren gøre sig klart at forretningsplanen er et dokument under stadig udvikling, som skal bruges som redskab til at udvikle og gennemføre virksomhedens forretningsstrategi. Forretningsplanen en form for adgangskort ind til feltets aktører. Men en god forretningsplan gør det ikke alene. Lige så vigtigt er det personlige indtryk af iværksætteren og det team, der står bag virksomheden.

Endvidere er det vigtigt at iværksætteren er i stand til at formidle sin ide videre til investorerne på den rigtige måde – vise at han er bevidst om de faktorer, der betyder noget for investorerne. Investorerne fokuserer oftest på bestemte forhold og dem må man som iværksætter alvorligt og eksplicit forholde sig til. For ventureinvestorer er det afgørende at de har mulighed for at investere på nogle vilkår, der står mål med afkastmuligheder og risikoen. Når ventureinvestorer investerer i en virksomhed, er målsætningen at få afkast på investeringen, når de sælger deres ejerandel igen inden for en overskuelig årrække. Tidshorisonten er her sjældent længere en 7-8 år. Forhold som iværksætteren ikke altid er særlig opmærksom på i den situation, hvor han forsøger at realisere sit projekt.

Opsamling på problemerne

- Markedet er svært at forstå og gennemskue for iværksættere/virksomheder
- Rådgivningen/vejledningen vedr. venturekapital kunne være bedre
- Iværksætterne og deres projekter er ikke gode nok
- Der er for lidt kapital til rådighed
- Kapitalformidlerne er for lidt risikovillige

De første punkter understøttes af forskning/undersøgelser. De sidste punkter, altså om der er for lidt kapital, for lidt risikovillighed eller for ringe ideer – er der ikke belæg for at tage stilling til, men man må konstatere at der tilsyneladende eksisterer et paradoks på markedet, da mange iværksættere har svært ved at finde venturekapital, samtidig med at visse investorer ikke foretager så mange investeringer som de kunne/ideelt set har ønske om.

Det er væsentligt at forstå iværksætterne som værende aktive aktører i forbindelse med at søge og opnå venturekapital. Det betyder også, at når fokus er rettet mod at få venturekapitalmarkedet til at fungere bedre end det gør nu, så er det væsentligt, at rådgivnings- og erhvervsfremmesystemet som helhed ikke kun fokuserer på investorsiden og interesserer sig for hvad disse lægger vægt på, stiller af krav til projekter etc. Det er ligeså vigtigt at sørge for at have indsigt i og forståelse for iværksætteres ræsonnementer og adfærd. Præcis hvordan en iværksætter skal/kan begå sig i forhold til venturekapital-feltet og dets aktører vil være situationsafhængigt, da venturekapitalfeltets aktører, idéer, projekter og iværksætter i hver enkelt situation vil være forskellige. Det vil sige, at det sandsynligvis er noget man primært kan lære sig gennem interaktion med feltet og ved at prøve sig frem. Det er altså ikke noget man kan tilegne sig som standardiseret viden via egentlige undervisningsforløb for eksempel i forbindelse med undervisning i entrepreneurskab.

Hvis aktørerne i venturekapitalfeltet også samtidig kunne blive opmærksomme på, at processen for iværksætterne er en lære-proces og at interaktionen med dem også er en form for pre-samarbejde, så ville de måske være mere opmærksomme på og interesseret i at skabe fora, hvor iværksætterne har mulighed for at komme i kontakt med feltets aktører og interagere med disse, således at iværksætterne massivt påvirkes af mange forskellige eksterne aktører. Det er ikke nok at der skabes virtuelle mødesteder som fx DBANs hjemmeside, hvor iværksættere kan læse sig til hvordan de kommer i kontakt med de private investorer – de har brug for den direkte kontakt og interaktion for at blive skubbet i den rigtige retning.

Konkrete initiativer

Følgende konkrete initiativer foreslås gennemført i region Midtjylland:

Regional og lokal forankring af Vækstfondens produkter

Vækstfondens samarbejde med Væksthusene skal styrkes, bl.a. i form af en øget regionalisering af Vækstfondens produkter og etablering af et formaliseret samarbejde om identifikation og udvikling af virksomheder med potentiale til kapitaltilførsel fra Vækstfonden.

Uddannelse af ambassadører i Væksthusene

Vækstfonden tilbyder uddannelse af ambassadører i Væksthusene: der udpeges nogle faste medarbejdere, der får oplæring i Vækstfondens produkter, hvorved ambassadøren vil kunne henvise virksomhederne til relevante produkter. Der skal indgås et formaliseret samarbejde mellem Vækstfonden og Væksthuset med henblik på at en større del af kompetencerne vedrørende screening af virksomheder lægges ud til Væksthuset.

En uddannelse af ambassadører i Vækstfondens produkter kan dog ikke stå alene. Der skal derfor ske en generel kompetenceudvikling indenfor kapitalformidling af en til to medarbejdere i Væksthuset. Det er helt afgørende, at de konsulenter som de kapitalsøgende iværksættere og virksomheder kommer i kontakt med har et dybt kendskab til hele kapitalmarkedet og dets opbygning; de skal have indsigt der både er lokal, regional, national og international. Konsulenterne må vide hvordan markedet er opbygget, kende til arbejdsdelingen, kende til de forskellige typer af kapitalformidlere og deres fokus i forhold til virksomhedens livscyklus, de må kende til den logik der hersker blandt investorer, de må være i stand til at se udover såvel det lokale som det regionale kapitalmarked – altså have et internationalt perspektiv.

Rejsehold fra Vækstfonden

Vækstfonden etablerer et Rejsehold, der kommer til Væksthuset mindst 1 gang i kvartalet for at mødes med virksomheder, dels i form af temamøde og seminarer af generel karakter og dels i form af individuelle møder mellem enkeltvirksomheder og Vækstfonden. Denne indsats skal understøttes af en generel indsats i erhvervsservicesystemet, med henblik på at udvikle de regionale kompetencer vedrørende kapitalmarkedet. Indsatsen vil omhandle temamøder, seminarer o.lign. der skal have til formål at synliggøre, skabe overblik over og gensidigt kendskab til de aktører, der er på kapitalmarkedet.

Styrkelse af Vækstfondens Kom-i-gang-lån

Vækstfondens Kom-i-gang-lån er en kombineret lånegaranti- og rådgivningsordning målrettet nystartede virksomheder. Ordningen har eksisteret siden 2005, men er netop blevet ændret, således at maksimum for iværksætternes kom-i-gang lån hæves fra 0,5 mio. kr. til 1 mio. kr. og således at alle pengeinstitutter nu får tilbud om at tilbyde kom-i-gang-lån. Tidligere var der kun 5 pengeinstitutter, der tilbød disse lån, og pengeinstitutterne skulle udvælges gennem EU udbud. Nu har Vækstfonden imidlertid fået mulighed for at tilbyde alle pengeinstitutter at tilbyde Kom-i-gang-lånene.

Der skal i samarbejde med den lokale erhvervsservice sættes fokus på Kom-i-gang-lånene, med henblik på at sikre, at flere pengeinstitutter vil tilbyde iværksættere disse lån. Den konkrete indsats vil omhandle etablering af samarbejdsaftaler mellem det lokale erhvervskontor og pengeinstitutter, herunder etablering af samarbejdsaftaler, der skal sikre at iværksætterne har en gennemarbejdet forretningside og er godt forberedte til mødet med banken. Indsatsen udvikles i samarbejde med den lokale erhvervsservice.

Udvikling og gennemførelse af et investor-readiness program for iværksættere

At få tilført risikovillig kapital kræver god forberedelse fra iværksætterens side. Der skal derfor gennemføres en indsats omfattende kompetencetilførsel til iværksætterne med henblik på at kvalificere dem til at møde den risikovillige kapital.

Der skal udvikles og gennemføres et Investor-readiness program for iværksættere/virksomheder med potentiale for vækst. Programmet kan indeholde en kombination af egentlige kursusaktiviteter og "kapital-coaching" ved en "kapitalkonsulent". Kursusaktiviteterne kan indeholde emner som:

- Kapitalmarkedet og det opbygning
- Typer af aktører
- Investorlogik
- Fra forretningsplan til investor-plan
- De nødvendige nøgletal og deres beregning
- Præsentationsteknik etc.

Herudover skal der gennemføres en mere generel indsats med fokus på forskellige elementer knyttet til kapitalformidling. Indsatsen vil omhandle temamøder, seminarer indenfor bl.a. følgende områder:

- Masterclasses for kapitalsøgende iværksættere
- Sådan styrker du din dialog med investorerne (temamøde)
- Mød investorerne og find ud af hvad de lægger vægt på (temamøde med indlæg fra forskellige investorer)
- Sådan fandt jeg kapital til min virksomhed (temamøde med indlæg fra en iværksætter der har haft succes med at finde kapital) osv.

Styrkelse af innovationsmiljøer

Innovationsmiljøerne er et statsligt initiativ, der startede i 1998 med godkendelse af 6 innovationsmiljøer. Ved den seneste udbudsrunde blev 7 innovationsmiljøer godkendt for perioden 2004-2008, heraf to i Region Midtjylland. Innovationsmiljøer stiller viden og kapital til rådighed for iværksættere og forskere med en vidensbaseret id med et kommercielt potentiale.

Forsknings- og innovationsstyrelsen gennemfører netop nu en udbudsrunde vedrørende drift af innovationsmiljøer for en 3 årig periode med mulighed for 2 års forlængelse. I det aktuelle udbud stilles der større krav til innovationsmiljøernes kompetencer, og målet er at opnå en struktur, hvor kompetencerne samles i stærkere miljøer end i dag.

En regional indsats rettet mod innovationsmiljøerne afventer resultatet af udbudsforretningen.

Fremme af Business Angels-investeringer

Partnerkapital

Vækstfonden har for nylig igangsat et nyt initiativ, Partnerkapital, som har til formål at kunne matche Business Angels investeringer. Der forventes årligt investeret i 6-8 investeringer på nationalt plan i størrelsesordenen 3-8 mio. per investering (det tilsvarende beløb fra en eller flere Business Angels). Et Business Angels Match er således allerede etableret på nationalt plan og understøttes kun indirekte her gennem en styrkelse af Business Angels Netværk.

Baggrunden for fokus på dette område er, at Business Angels ofte alene ikke har tilstrækkelig kapital til at kunne gå med i de lidt større investeringer. Desuden er der også en tendens til, at Business Angels (på grund af det for tiden store udbud af mulige investeringsprojekter) kun går ind i de mest oplagte projekter. Business Angels er således ikke så risikovillige. Hvis der kunne etableres midler til at matche midlerne fra Business Angels, forventes det, at Business Angels vil gå med i lidt større og/eller mere risikofyldte investeringer, fordi de deler risiko og kapitalindskud med andre.

Sekretariatsbetjening af Business Angels netværk

Det har vist sig, at de regionale Business Angels Netværk har svært ved at blive opretholdt. Initiativet blev igangsat i 2000 af staten og det var forventningen, at der skulle etableres 7-8 regionale Business Angels Netværk. I 2004 blev netværket for Midt- og Vestjylland etableret, men er ikke blevet til en stor succes. Netværket for Østjylland er stadig i drift, hvilket primært skyldes en ildsjæl og et samarbejde med Østjysk Innovation på sekretariatssiden. For at netværkene har noget at tilbyde etablerede og kommende Business Angels, er det nødvendigt at afsætte ressourcer til sekretariatsbetjening.

Sekretariatet kunne have en screeningsfunktion og dermed frasortere de mest uoplagte investeringsprojekter, samtidig med at alle investeringsprojekterne bliver forhåndsbearbejdet inden de forelægges for Business Angels Netværket. Dette forventes at kunne styrke tilgangen af investorer og derved styrke anvendelsen af Vækstfondens initiativ Partnerkapital.

Projekterne vil således være klar til at lægge frem i netværket, som kunne have til formål at lave "springboards" i stil med det, som CONNECT Denmark har. Dette forventes at kunne styrke tilgangen af investorer og gøre projekterne bedre forberedt til mødet med potentielle fremtidige investorer. Endvidere skal sekretariatet skal afholde møder, seminarer, matching-møder m.v. med henblik på at styrke den enkelte Business Angels viden og netværk.

Samtidig er det vigtigt, at der etableres et samarbejde med Væksthuset, som skal kunne henvise mulige projekter til netværkene.

Undersøgelse af muligheder for etablering af Regionalt investeringsselskab

Der skal gennemføres et udredningsarbejde med henblik på at undersøge mulighederne og behovet for etablering af et regionalt investeringsselskab. Som inspiration kan fremhæves de forholdsvis nyetablerede regionale investeringsselskaber i region Syddanmark og i region Nordjylland. Begge selskaber er blevet til i et samarbejde mellem regionale aktører og Vækstfonden. Vækstfonden forventes tilsvarende at ville bidrage til etablering af et regionalt investeringsselskab i region Midtjylland, men har ikke for nuværende ressourcer til at indgå i et samarbejde.

Der findes allerede et antal mindre, lokalt baserede venturefonde, som kan være attraktive for den type af virksomheder, der findes i Region Midtjylland, f.eks. Agro Business Innovation, Venture MidtVest og Incuba Århus. Endvidere arbejdes der på etablering af en ny regional iværksætterfond, Inventure Capital, som er en samling af 3 fonde: Innfond Ålborg, Incuba Århus og Syddansk kapital Kolding. Herudover har Vækstfonden givet tilsagn om investering i fonden.

Mål jf. Vækstforums Handlingsplan 2007-2008

Projektet skal understøtte følgende delmål i handlingsplanen

- At understøtte iværksættere med vækstpotentiale
- Øget overlevelsesrate blandt iværksættervirksomheder
- Indsats for øget internationalisering af regionens virksomheder
- Bedre rådgivning til iværksættere og vækstvirksomheder om kapitalforhold
- Initiativer til sikring af risikovillig kapital til iværksættere og vækstvirksomheder

Relation til de tre megasatsninger

Projektet understøtter alle tre megasatsninger: Energi og miljø, Fødevarer og Sundhed. Projektet har ikke et specielt branchefokus, men vil derimod understøtte vækstiværksættere og -virksomheder generelt.

Relation til de seks kriterier

Projektet er relateret på følgende vis til de seks opstillede kriterier i handlingsplanen:

1. kapitalformidling vil være rettet mod vækstiværksættere og -virksomheder i alle brancher.
2. kapitalformidling styrker de igangværende offentlige og private initiativer inden for området ved at skabe en sammenhæng og et overblik over området til gavn for rådgivere/henvisere og kapitalsøgere.
3. projektet har fokus på yderområdernes manglende finansieringsmuligheder og forventes at kunne understøtte vækstiværksættere og -virksomheder i yderområderne.
4. kapitalformidling har et internationalt perspektiv, da det understøtter udvikling af nye internationalt orienterede iværksættere og understøtter vækstvirksomheders internationalisering ved en effektiv kapitalformidling

5. initiativer gennemføres i et privat-offentligt samarbejde, hvor parternes viden, styrke og potentiale fusioneres til nye løsninger og ydelser med henblik på at sikre udvikling af et kompetent kapitaludbud og viden om dette.
6. projektet kapitalformidling forventes finansieret af både EU, offentlige og private midler.

Overvågning af projektets fremdrift

I henhold til de beslutninger Vækstforum træffer, vil projektet blive igangsat og det forventes, at der tidligt i projektforløbet etableres en følgegruppe, som anbefales at have samme repræsentation som i forprojektet. Der vil blive etableret grupper til udvikling og konkretisering af delinitiativerne. Grupperne forventes at bestå af medlemmer af følgegruppen og indkaldte eksperter. Følgegruppen vil kunne anbefale til Vækstforum i det omfang, Vækstforum har behov derfor. Status over initiativerne vil blive afrapporteret til Vækstforum halvårligt jf. planen.

Målgrupper

Generelt er målgruppen iværksættere samt små og mellemstore virksomheder, der har ambitioner om vækst og deraf følgende behov for kapital for at finansiere væksten. Der er ingen krav om bestemt branchetilknytning eller geografi (udover at iværksætteren/virksomheden bør være placeret i Region midtjylland)

Organisering/aktører

Videreudvikling af initiativerne foreslås generelt at ske med inddragelse af repræsentanter fra følgende: Vækstfonden, Væksthuset, CONNECT Denmark, penge- og realkreditinstitutter, lokal erhvervsservice, de regionale Business Angels netværk, innovationsmiljøerne samt Region Midtjylland. Desuden skal eksperter indhentes i det omfang, det er nødvendigt.

Implementering

Efter Vækstforums godkendelse vil relevante aktører blive inddraget for den konkrete udmøntning af initiativet.

Tidsplan

Programmet iværksættes efter følgende plan:

26. maj:	Vækstforum: Godkendelse af program og reservation af midler
Juni	Indkaldelse af ansøgninger på de konkrete initiativer og udkast til resultatkontrakter med operatører
1. okt:	Vækstforum: Valg af operatører og indstilling til Regionsrådet om bevilling.
14.okt.	Regionsrådet: Bevilling

Effekt

- Samlet set skal hele initiativet understøtte regionens vision om flere vækstiværksættere
- Initiativet skal bidrage til at Vækstfonden foretager flere investeringer i region Midtjylland
- Initiativet skal bidrage til en styrkelse af iværksætterens kompetencer med henblik på at sikre et vellykket match mellem iværksætter og investor

Økonomi for en toårig periode – Mio. kr.

Initiativer	Region	Regional Fond EU	Stat	Ialt
Regional og lokal forankring af Vækstfondens produkter				
-Uddannelse af ambassadører/konsulenter	0,3	0,3		0,6
-Rejsehold/temadage for lokal og regional erhvervsservice	0,15	0,15		0,3
Styrkelse af kom-i-gang-lån	0,25	0,25		0,5
Investor-readiness program for iværksættere	1,0	1,0		2,0
Sekretariatsbetjening af Business Angels Netværk				
	1,0	1,0		2,0
I alt	2,7	2,7		5,4

Forankring efter projektperioden

Projektets initiativer forventes videreført primært i privat regi (selvstændige enheder) mens det fortløbende udviklingsarbejde til stadighed foregår i et samarbejde mellem det offentlige og private aktører på kapitalformidlingsmarkedet. Enkelte elementer kan (hvis det er anbefalelsesværdigt) videreføres i næste handlingsplan.

Formidling

Projektets tilbud vil løbende blive markedsført til målgruppen og generelt til den brede offentlighed. Resultaterne af initiativerne vil blive offentliggjort på hjemmesiden og i pressemeddelelser mv. med henblik på en kontinuerlig udvikling af indsatsen.

Evaluering

Udover de løbende halvårslige opfølgninger på projektets fremdrift vil der sidst i projektperioden blive igangsat en evaluering af projektet.