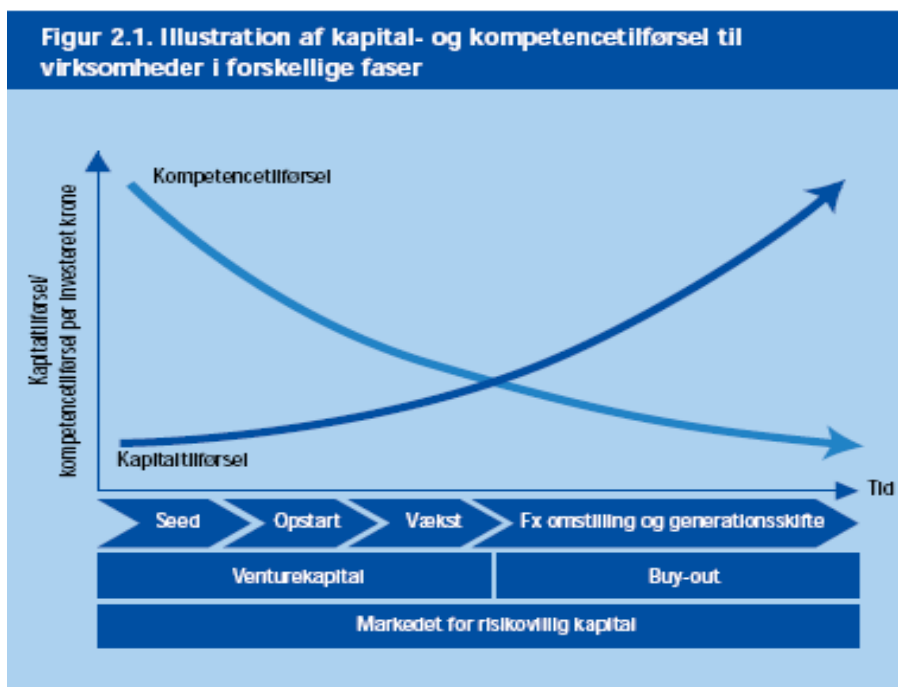


Kapitalformidlingslandskabet

Dette notat er en kortlægning af initiativer og aktører på kapitalformidlingsområdet i Region Midtjylland. Kortlægningen er udarbejdet i juli 2007 af Arbejdsgruppen vedr. kapitalformidling, nedsat af Vækstforum for region Midtjylland.

Status

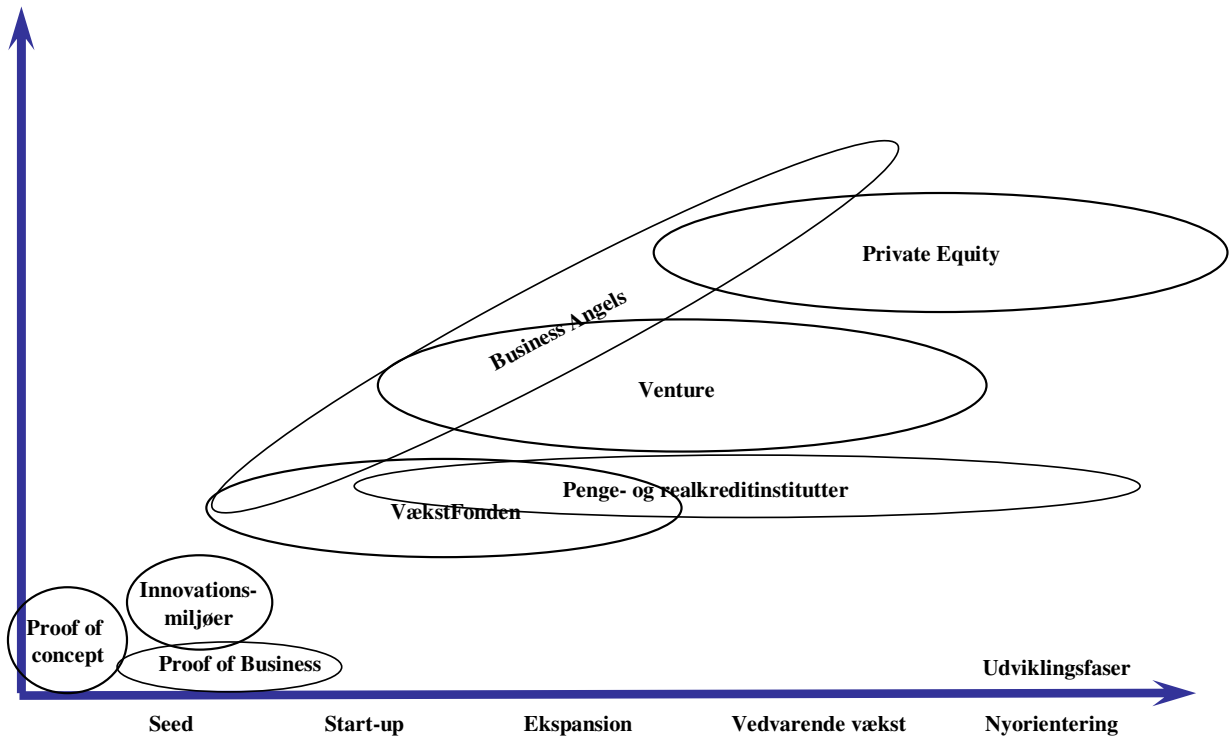
Generelt omhandler kapitalformidling både kapital og kompetence, hvilket illustreres i nedenstående figur. Figuren giver en simplificeret fremstilling af sammenhængen mellem behovet for kapital og behovet for kompetence. I virkeligheden vil der være udsving i de to grafer. Hver gang virksomheden har behov for kapital til vækst, er der typisk også behov for flere og nye kompetencer. Dertil kommer, at virksomhederne har forskellige behov for kapital til vækst, afhængigt af branchetilhørsforhold.



Kilde: Økonomi - og Erhvervsministeriet

Figuren viser, at i de tidligste faser af virksomhedens udvikling vil det primært være tilførsel af kompetence, der vil være nødvendig for vækst, men at kapitalbehovet stiger jo længere iværksætteren kommer med sin produkt- og forretningsudvikling.

Arbejdsgruppen har identificeret følgende aktørtyper og deres produkter i kapitalforsyningskæden, jf. nedenstående figur på side 2. Det bemærkes, at figuren kun medtager de aktører, der udbyder kapital og for eksempelvis ikke diverse netværk, som samler iværksættere og kapitaludbydere (eks. ConnectDenmark og Business Angels Netværk). 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.



Aktører/Produkter/Koncepter:

Proof-of-Concept

Fremkomsten af nye højteknologiske virksomheder kan betragtes som et led i en fødekæde, der tager sit udspring i forskningsmiljøerne. Rundt omkring på danske universiteter sker forskning af høj international klasse, men der er behov for at gøre en ekstraordinær indsats, hvis det kommercielle potentiale skal udnyttes. Indsatsen skal især rette sig mod de vilkår og aktører, som har indflydelse på *pre-seed* og *seed*-faserne i iværksætternes udvikling. Det er nemlig mange gange i disse kritiske faser, at projekternes teknologiske og kommercielle levedygtighed bliver afgjort.

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.

Specielt på universiteter, andre højere læreanstalter, forskningsinstitutioner og hospitaler genereres der forskningsresultater og opfindelser, som er på et så tidligt stadie, at det er svært at vurdere, om disse er teknologisk bæredygtige og har et kommercielt potentiale. Der er derfor i relation til disse forskningsresultater og opfindelser brug for midler, der kan bruges til i udvalgte tilfælde at gennemføre en målrettet indsats med henblik på at skabe et teknologisk og forretningsmæssigt Proof-of-Concept, således at perspektivrige projekter får en chance til at bevise deres teknologiske og kommercielle potentiale. Målet er at gennemføre Proof-of-Concept, således at projektet kan sælges på licensbasis eller kan tiltrække investeringsmidler fra f.eks. innovationsmiljøer og ventureselskaber.

I de fleste tilfælde vil disse projekter ikke kunne finansieres af offentlige forskningsmidler, ligesom de ikke er tilstrækkeligt teknologisk og markeds-mæssigt dokumenteret til, at f.eks. et innovationsmiljø vil investere i projektet.

Det er en statslig pulje med henblik på at fremme antallet af kommercialiserbare ideer fra forskningsverdenen. Udgangspunktet er dermed forskning og formålet er, at forskningen bliver udmøntet i konkrete produkter/projekter.

Den centrale pulje er geografisk opsplittet: en i Vestdanmark og en i Østdanmark. Midlerne til Proof-of-Concept bevilges af Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling. Patent- og Kontraktenheden administrerer de to forskellige puljer, der kan yde økonomisk støtte til Proof-of-Concept projekter i forlængelse af indberetning af en opfindelse.

Den vstdanske 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 (i alt har de fået 13 mio. kr.). Hvert enkelt projekt kan maksimalt tildeles 750.000 kr. i støtte. Det er Patent- og Kontraktenheden, der indstiller ansøgere til Ministeriets Proof-of-Concept projekt. Beslutning om støtte træffes af et Proof-of-Concept Board med eksternt flertal, der er godkendt af Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling.

Yderligere er der en intern Proof-of-Concept pulje bevilget af Aarhus Universitets Forskningsfond. Patent- og Kontraktenheden administrerer ligeledes denne pulje. Tildeling sker ligeledes efter ansøgning og beslutning om tildeling af midler træffes af Patentudvalget. Ansøgningen sendes til Patent- og Kontraktenheden. Projekterne tildeles typisk mellem 150.000 og 300.000 kr., og der er ingen krav til ansøgningens form.

Innovationsmiljøer

Et godkendt innovationsmiljø er et innovationsmiljø, som Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling har udpeget for at skabe flere nye innovative virksomheder i Danmark. Det er p.t. udpeget syv innovationsmiljøer (godkendt indtil 31/12-2007):

- Novi Innovation A/S
- InnovationMidtVest A/S (tidl. HIH development)
- Østjysk Innovation A/S
- Teknologisk Innovation A/S
- CAT-Symbion Innovation A/S
- DTU-Innovation A/S
- Syddansk Innovation A/S

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. Et forprojekt er betegnelsen for et projekt, som innovationsmiljøet har investeret i. Innovationsmiljøerne tilbyder således viden, rådgivning og udviklingskapital i den første fase af virksomhedens udvikling (forprojektet). Det vil sige, før virksomheden selv har udviklet et egentligt koncept, produkt eller serviceydelse.

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. (afhængigt af hvilket innovationsmiljø, der er tale om).

Statens årlige bevilling til innovationsmiljøerne er på ca. 120 mio. kr.

I Region Midtjylland er der 2 innovationsmiljøer, nemlig Østjysk Innovation A/S og InnovationMidtvest A/S.

Østjysk Innovation A/S

Østjysk Innovation A/S er ejet af Incuba A/S, Forskerpark Aarhus, Aarhus Universitetsfond, Aarhus Kommune samt Aarhus Amt. Østjysk Innovation investerer bredt i nye videntunge virksomheder, der enten har potentiale til at blive nye vækstvirksomheder eller har et profitabelt

teknologisalg eller trade sale som perspektiv. Størsteparten af investeringerne ligger inden for: IKT, Bioteknologi, Lægemidler, Medikoteknik, Energi og miljø

Mange af porteføljeselskaberne udspringer fra forskningsmiljøer som fx Aarhus Universitet, Århus Universitetshospital og Ingeniørhøjskolen samt fra virksomheder i den midtjyske region.

InnovationMidtVest A/S

InnovationMidtVest A/S er etableret af en kreds af erhvervsledere og politikere i Midt- og Vestjylland. Fokusområdet er innovative teknologier og koncepter fra private og mindre virksomheder, der kan markedsføres internationalt med højt værdi- og vækst potentiale inden for 1 til 4 år. Dækker hele Danmark, dog primært Jylland og Fyn.

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. Hensigten er at styrke udviklings- og finansieringsmulighederne for iværksættere og mindre virksomheder gennem et forløb, hvor de får adgang til sparring fra erfarne erhvervsfolk.

Vækstfonden har netop 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 sparring i perioden.

Sparringsforløbet skal implementeres i alle landets regioner, således at der opnås en lokal og geografisk bred rekruttering af iværksættere og mindre virksomheder. Ordningen skal således ses i relation til den generelle styrkelse af indsatsen overfor nye og mindre virksomheder med vækstambitioner, som skal ske gennem de nye regionale væksthuse.

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.

Screening af iværksættere og mindre virksomheder omfatter følgende:

Udvælgelse af iværksættere og mindre virksomheder, der er egnede til at deltage i sparringsforløbet.

Sparringsforløbet omfatter:

- sparring fra personer med stor praktisk indsigt i forhold, der er vigtige for at udvikle vækstvirksomheder, bl.a. på områderne strategi, markedsforhold, markedsføring, afsætning, jura og patentret, økonomi, finansiering og tekniske forhold.
- udvikling af en forretningsplan for, hvordan iværksætteren eller den mindre virksomhed selv kan omsætte forretningsmuligheder til en strategi for udvikling og vækst, herunder hvilke eksterne kompetencer det vil være nødvendigt at tilføre.
- at gøre iværksætteren eller den mindre virksomhed i stand til selv at forestå kapitalrejsning til at realisere forretningsplanen.

For at sikre en optimal regional forankring af initiativet skal screenings-/sparringsforløbet foregå i tilknytning til de regionale væksthuse.

Business Angels

Begrebet Business Angel dækker over individuelle, private investorer, der går ind med kapital men først og fremmest viden og erfaring i virksomhedens tidlige udviklingsfaser.

Man kan generelt opdele Business Angels i 3 grupper:

1. Den første gruppe er de Business Angels, der har valgt aktivt at stå frem – eksempelvis er de med i et regionalt Business Angels Netværk.
2. Den anden gruppe dækker over dem, der har tilkendegivet over for en snæver skare (eksempelvis deres rådgivere), at hvis der kommer et godt projekt, så må man henvise til dem.
3. Den tredje gruppe er de potentielle fremtidige Business Angels – de har eksempelvis penge fra virksomhedssalg eller lignende – men de er ikke trådt ind på kapitalformidlingsmarkedet.

Kendetegn for den "typiske" Business Angel er,

- at de er lokalt forankrede og investerer typisk i kendte brancher (ex. i den branche de selv har været i).
- at de kan være vigtige samarbejdspartnere for såvel innovationsmiljøer som innovative iværksættere. Deres kombination af forretningsmæssig kompetence, kapital samt overskud til et relativt tidskrævende bestyrelsesarbejde gør dem til en ideel medinvestor.
- at der er nok virksomheder, der er interesserede i deres kapital, hvorfor de kan fravælge de ikke oplagte succesvirksomheder eller hvis der er for stor risiko i investeringen.
- at de kan fremme bankernes medvirken.
- at de har begrænsede ressourcer (både tid og kapital).

De regionale Business Angels netværk

Formålet med netværket er at styrke mulighederne for at innovative iværksættere kan møde private kompetencegivende investorer. Der er 2 regionale Business Angels Netværk i Region Midtjylland.

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. Netværket har medlemmer fra hele Regionen

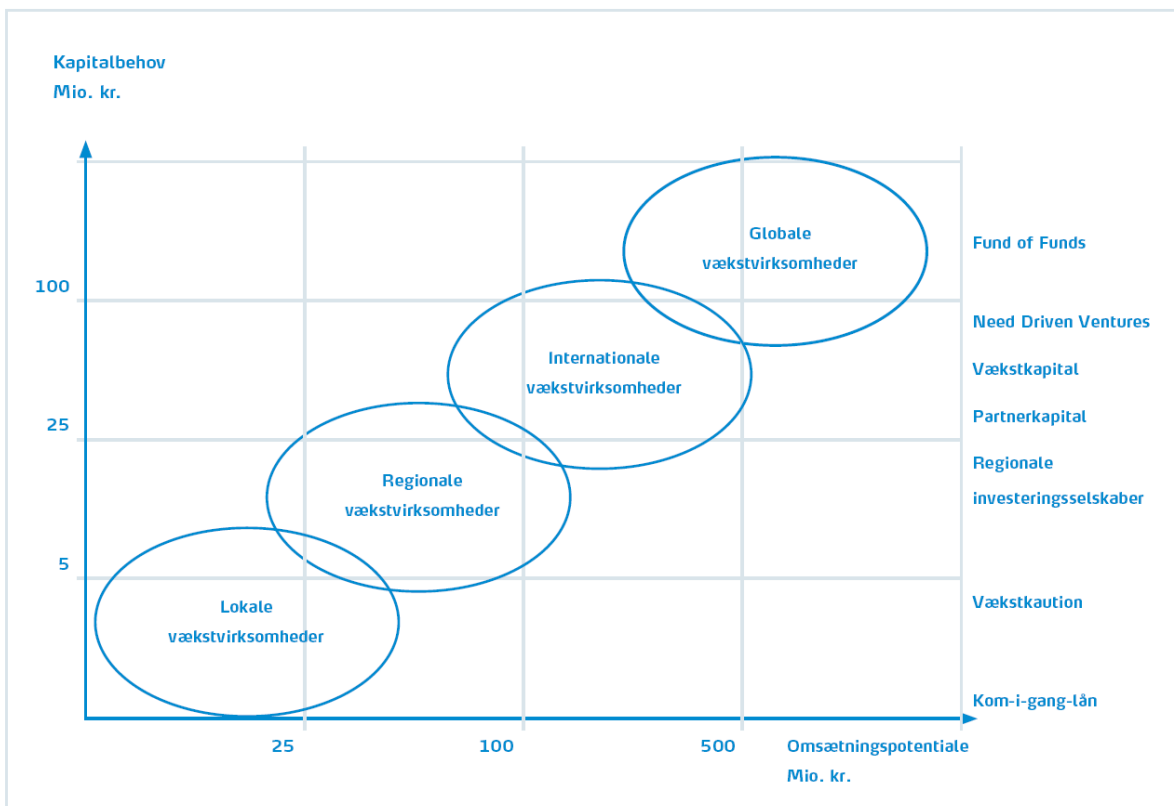
Der eksisterer også et netværk for midt- og vestjylland (RBAN Midtvest), men der er ikke nogle aktiviteter i netværket.

Vækstfonden

Vækstfonden er Danmarks største investor inden for de tidligere faser i en virksomheds udvikling. Vækstfonden har forskellige produkter til de forskellige faser.

- **Kom-i gang-lån:** Lån op til ½ mio. kr.. Målgruppen er iværksættere inden for 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 ejerskifter med omsætningspotentiale op til 10 mio. kr.
- **Regionale investeringsselskaber:** Vækstfonden vil arbejde for at etablere regionale investeringsselskaber, gerne i samarbejde med regionale vækstfora.
- **Partnerkapital:** Business Angels Match (Krone-til-krone matching af business angels' investeringer). Mindre, innovative virksomheder med kapitalbehov op til 25 mio. kr.
- **Vækstkapital:** Nystartede og etablerede virksomheder med vækstpotentiale og kapitalbehov på 20-75 mio. kr. Målgruppe: IT, medicoteknik, materialer, energi, design mv.
- **Need Driven Ventures:** Behovsdrevet udvikling af nye tekniske løsninger kombineret med professionel projektledelse i tidlig fase. Frem til selskabsdannelse bærer Vækstfonden omkostninger til projektmodning. Finansiering og projektledelse i Vækstfonden.
- **Fund of funds:** Fund of Funds investerer i ventureselskaber med et investeringsfokus rettet mod perspektivrige små og mellemstore virksomheder.

I nedenstående figur er produkterne indtegnet i forhold til virksomhedernes omsætningspotentiale og kapitalbehov.



Kilde: Vækstfondens årsrapport 2006

Pengeinstitutter

Penge- og realkreditinstitutter har som hovedydelse lån og kreditter. Enkelte pengeinstitutter har i mindre omfang egne ventureselskaber eller er medejer af større ventureselskaber /fonde. Rådgivning ydes omkring virksomhedernes drifts- og anlægsfinansiering samt tilknyttede forretningsområder, eksempelvis cash management, leasing, udenlandske dokumentforretninger og lign.

Pengeinstitutterne yder også finansiell rådgivning i forbindelse med opstart af virksomheder. Rådgivning om forretningsplan, herunder strukturering af virksomhedens produktion, salg og organisation m.v. sker ofte i samarbejde med etableringsvejledere, revisorer og advokater.

Endvidere er der lavet aftaler om strukturerede rådgivningsforløb mellem virksomheden, pengeinstituttet og etableringsvejlederen i tilknytning til Kom-i-gang-lån, som ydes af Vækstfonden og visse pengeinstitutter i forening.

Opstart af virksomheder i forbindelse med generationsskifter, outsourcing og andre events, sker i høj grad via finansiering af pengeinstitutter, ejere og ansvarlig kapital fra ventureselskaber og lign. til sikring af fornødent kapitalgrundlag.

Venturefonde

I 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.

En af tendenserne for venturefondene er, at de vil lave større og færre investeringer. Baggrunden for dette er, at de generelt har investeret et mindre beløb i mange virksomheder og dermed har det ikke givet et attraktivt afkast. Venturefondenes fokus er ofte på hurtigere og højere afkast/exit, hvilket primært sker i virksomheder inden for lifescience², bio-medico³ og it. Dermed bevæger venturefondene sig væk fra de virksomheder, der befinder sig i Region Midtjylland, da disse kommer fra mere traditionelle brancher og ikke har samme behov for større kapitalindsud. At de kommer fra de traditionelle brancher og ikke har behov for større kapitalindsud og typisk heller ikke kan præstere de krævede afkast har gjort det svært for virksomhederne at kunne tiltrække venturekapital.

Venturefonde bidrager med både kapital og kompetence. Det risikovillige kapitalindsud skal modsvares optioner, ejerandele osv.

Der er dog mindre, lokalt baserede venturefonde, som kan være attraktive for den type af virksomheder, der findes i Region Midtjylland.

Et par eksempler på venturefonde generelt nævnes nedenunder:

- **Agro Business Innovation**

Agro Business Innovation er et privat kapitalselskab, der har midler til risikovillige investeringer i nye vidensbaserede virksomheder indenfor jordbrug, fødevarer og miljøområdet. Agro Business Innovation A/S skal investere i nye videnbaserede virksomheder i den helt tidlige fase – på samme stadie, som innovationsmiljøerne med offentlig kapital kan indskyde opstartskapital.

- **VentureMidtVest**

VentureMidtVest er etableret af 5 syndikerede Business Angels med henblik på at investere i traditionelle brancher i størrelsesordenen 2-7 mio. kr.. I alt har fonden ca. 50 mio. kr. under forvaltning. VentureMidtVest samarbejder med InnovationMidtVest.

- **Inventure Capital (vestdansk iværksætterefond)**

Inventure Capital er en samling af 3 fonde (Innfond Aalborg, Incuba Aarhus og Syddansk Kapital Kolding) med henblik på at få tilstrækkelig kapital (i alt 100 mio. EUR). Den skal ses som det vestdanske modstykke til SEED Capital, som har stor succes med at hjælpe vækstiværksættere i Østdanmark – primært iværksættere fra CAT-Symbion. Den nye fond Inventure Capital har fokus på iværksættere inden for IT, biotek, medico og traditionel industri. Det er dog uklart, hvorvidt fonden vil indplacere sig på kapitalforsyningskæden efter innovationsmiljøerne eller om den vil ligge senere, da den ikke har eksisteret ret lang tid og er i færd med at rejse kapital. Det forventes, at den vil være klar til at foretage sin første investering i første kvartal af 2008.

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.

² Life Science-området kobler veterinærmedicin, plante- og jordbrugsvidenskab, fødevarer og ernæring - med fagområder som bl.a. bioteknologi, medicin, farmaci, biologi, folkesundhed, miljø og kemi

³ Bio-medico er en samlet betegnelse for Bioteknologi (lægemidler) og Medicoteknik (apparater til sundhedsområdet). Dertil kommer også emner som "functional foods" (fødevarer tilført specielle egenskaber) og "bioinformatics" (databehandling af sundhedsinformationer).

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.