

# venture



VÆKSTFONDENS MAGASIN / NR.2 / SEPT. 2011

## VENTUREMARKEDET I KØLVANDET PÅ FINANSKRISEN

Vi har bedt to internationale eksperter  
beskrive udviklingen på venturemarkedet.  
Side 4

## KLÆDER IVÆRKSÆTTERE PÅ TIL VÆKST

Læs om Accelerace, et program for forret-  
ningsudvikling, der hjælper vækstvirksom-  
heder som Abeo op af kælderen og ud på  
markedet. Side 10

## SANTANA, PAUL McCARTNEY OG D-A-D HANDLER I VEJLE

T-Rex Engineering fra Vejle producerer og le-  
verer guitarpedaler af høj kvalitet til musikere  
verden over. Et lån med Vækstkaution satte  
gang i forretningen. Side 24

## Engagerede samarbejdspartnere

At løse store udfordringer kræver gode samarbejdspartnere, som engagerer sig i at finde fælles løsninger. Udfordringer har vi. Verdensøkonomien er kørt ned i et lavere gear, der gør det vanskeligere at sælge produkter og finansiere vækst. Heldigvis har vi mange gode samarbejdspartnere, som gør en stor indsats for at give virksomhederne bedre adgang til finansiering. Nogle af dem er med i dette nummer af magasinet Venture.

På fondsområdet er Dansk Vækstkapital kommet godt fra start med de første tilsagn om kapital til tre fonde. På kreditmarkedet bruger bankerne i høj grad vores kationer, og det har en enorm betydning for virksomhederne.

I denne udgave af Venture fortæller underdirektør Henrik Søndergaard Frederiksen om, hvordan Danske Bank har løftet den interne informationsindsats til et helt nyt niveau. Banken forventer at bruge Vækstkaution væsentligt mere i fremtiden. Senest har de ydet lån med Vækstkaution til virksomheden T-Rex Engineering ApS, som producerer effektpedaler til bl.a. D-A-D, som pryder forsiden. Bankerne spiller også en vigtig rolle for Kom-i-gang-lån, som vi oplever et fornuftigt træk på. Med et lån til designer Katrine Smedegaard, der med den nye kapital kan rette sit fokus mod udlandet, er vi oppe på 1.000 af de særlige iværksætterlån, som blev lanceret i 2005.

Vi har ligeledes et godt samarbejde med Accelerace, et forretningsudviklingsprogram, som hjælper nystartede virksomheder ud på markedet og gør dem klar til investering. Her er vi med til at finansiere programmet som et led i vores indsats over for vækstiværksættere. Indtil videre har den særlige model med intensive udviklingsforløb og direkte sparring ude i virksomhederne leveret gode resultater.

I dette nummer af Venture møder du således en række af vores samarbejdspartnere. Du kan læse virksomhedernes spændende historier, følge udviklingen i venturemarkedet og få et aktuelt bud på landbrugets udfordringer.

God fornøjelse med magasinet.

Christian Motzfeldt  
direktør i Vækstfonden



## Få magasinet Venture

Har du lyst til hvert kvartal at få magasinet Venture leveret i din postkasse, så gå ind på [www.vf.dk](http://www.vf.dk), og tilmeld dig. Det er helt gratis.

Har du ændringer til din adresse, så send en mail til Kathryn Lisberg på [kli@vf.dk](mailto:kli@vf.dk).

Magasinet Venture udkommer næste gang i december 2011.



### SIDE 10 KLÆDER IVÆRKSÆTTERE PÅ TIL VÆKST

Vækstvirksomheden Abeo fik mulighed for at udvikle deres forretning gennem Accelerace-programmet, som skal udvikle nye vækstvirksomheder med internationalt potentiale. I dag er Abeo blevet klar til markedet, de har rejst den fornødne startkapital og har netop fået deres første salg i hus.

### SIDE 18 ADGANG TIL VÆKSTKAU- TION KRAFTIGT UDVIDET

Nu får endnu flere virksomheder adgang til Vækstkaution. En lovændring giver nemlig virksomheder med op til 250 ansatte adgang til kationerne, som nu også dækker leasing, factoring og garantier. Samtidig er låneloftet forhøjet fra 10 til 25 mio. kr.

### SIDE 20 MANGE LANDBRUG GØR DET GODT

Landbrugets økonomiske situation og gældsrisiko har i den senere tid skabt store overskrifter i medierne og givet anledning til en heftig debat. Og der er mange forgældede landbrug. Men rundt omkring i landet har professionelle og dygtige landmænd faktisk stadig overskud på driften.

” Heldigvis har vi mange gode samarbejdspartnere, som gør en stor indsats for at give virksomhederne bedre adgang til finansiering

Venture nr. 2, september 2011

Magasinet Venture udgives af Vækstfonden, Strandvejen 104 A, 2900 Hellerup 35 29 86 00 | [www.vf.dk](http://www.vf.dk)

**Redaktion:** Christian Motzfeldt (ansvarshavende redaktør) samt Kommunikation og analyse

**Tekst:** Kommunikation og analyse

**Design:** Kommunikation og analyse

**Tryk:** Datagraf

**Oplag:** 6.000

**Forsidefoto:** Scanpix



# Tiden er ikke til home runs

Siden finanskrisen er antallet af virksomheder, som modtager venturekapital for første gang, faldet i Europa. Til gengæld investeres der mere i den enkelte virksomhed. Vi bør have et stærkere fokus på kvaliteten i venturefondenes porteføljer, mener chefanalytikeren i EVCA. Samtidig skal vi indstille os på færre store kassesucceser, siger redaktøren af *Venture Capital – An International Journal of Entrepreneurial Finance*



▲ Colin Mason, professor ved University of Strathclyde i Skotland og redaktør af *Venture Capital*, et internationalt tidsskrift om finansiering af iværksættervirksomheder



▲ Cornelius Müller, chefanalytiker i European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA)



Markedet for venturekapital har været inde i en turbulent periode. Den seneste opgørelse fra den europæiske brancheorganisation for udbydere og forvaltere af venturekapital – EVCA – viser, at antallet af virksomheder, som modtager venturekapital for første gang, er dalet fra 2007 til 2010, men at der samtidig investeres mere pr. virksomhed. I 2010 fik virksomhederne i gennemsnit tilført 9,1 mio. kr. fra europæiske ventureinvestorer.

Antallet af virksomheder, der i 2010 modtog venturekapital for første gang, udgjorde i Danmark 3,5 pr. mio. indbyggere – mod 5,3 i 2007. Det placerer antallet af danske ventureinvesteringer på niveau med investeringerne i USA, Storbritannien og Holland, men lavere end i Sverige og Norge. Størrelsen af de enkelte danske investeringer er på niveau med det europæiske gennemsnit.

”Trenden er den samme over det meste af Europa, selvom der er forskelle fra marked til marked. Det lavere antal nye investeringer opvejes af, at de enkelte investeringer er blevet større, og at der har været fokus på opfølgingsinvesteringer. Aktivitetsniveauet er dalet efter finanskrisen, men vi ser i dag mindre hype og mere substans end tidligere,” siger chefanalytiker Cornelius Müller fra EVCA. Han advarer mod at bruge antallet af investeringer og mængden af tilgængelig kapital som eneste indikatorer for markedets tilstand.

”Mekaniske sammenligninger af tallene over tid i de enkelte lande såvel som på tværs af landegrænser kan ikke bruges som målestok for markedets tilstand. Vi bliver nødt til at spørge os selv, om antallet af investeringer og mængden af kapital matcher de investeringsmuligheder, der er i de enkelte lande. Der har i de fleste lande været meget fokus på tilgængeligheden af kapital, men

i virkeligheden har mængden og især kvaliteten af de virksomheder, der er til rådighed for investering, større betydning for aktivitetsniveauet,” siger chefanalytikeren og er helt klar i sin holdning til, hvor vi bør fokusere:

”Fremtiden ligger i porteføljerne, for det er her, værdierne bliver skabt. Vi bør i langt højere grad vurdere venturemarkedets styrke ud fra kvaliteten af de selskaber, der er i fondenes porteføljer.”

**Markedet har ændret karakter**

Colin Mason, redaktør af *Venture Capital – An International Journal of Entrepreneurial Finance* og professor på University of Strathclyde i Skotland, er enig i, at venturemarkedet har ændret karakter de senere år. Han ser bl.a. den fastlåste situation på børserne verden over som en væsentlig faktor.

”Ventureinvestorerne har traditionelt sat deres lid til, at nogle få store kassesucceser, såkaldte home runs, skulle sikre afkastet på fondene. Men de helt store home runs er typisk kommet ved børsnoteringer, som vi har set væsentligt færre af efter finanskrisen. Derfor har fondene i stedet solgt deres porteføljeselskaber til andre virksomheder. Det er en anden model, som giver lavere afkast pr. investering, og det er markedet nok nødt til at indstille sig på. Vi ser allerede nu tendensen i USA, hvor det tiårige afkast er faldet betydeligt, siden dotcom-boblen brast,” siger professoren.

**Marked frem for teknologi**

Samtidig mener han også, at de typiske ventureinvesteringer har skiftet karakter – fra virksomheder med fokus på teknologiudvikling til virksomheder, der sigter mod at udnytte teknologierne kommercielt.

”Der er sket et skifte i fokus fra

investeringer i ’technology push’ til ’market pull’. En betydelig del af de nye teknologivirksomheder er eksempelvis ikke så kapitaltunge i de tidlige faser som førhen, og investeringerne vil ofte være for små til venturefondene. Fondene fokuserer derfor på mere modne virksomheder, som satser på at udnytte teknologierne kommercielt, og som har større sandsynlighed for at nå markedet med deres produkter.”

Både Müller og Mason mener, at vi kommer til at se et skred i kompetencerne i den europæiske venturebranche. Stadig flere fonde vil blive forvaltet af managere med iværksætter- og brancheerfaring.

”Venturefonde i 70’erne og 80’erne blev typisk forvaltet af managere med iværksætter- eller industrierfaring. Op gennem 90’erne vandt bankfolkene større indpas med fokus på den finansielle side af investeringerne. Nu ser vi imidlertid, at de succesfulde iværksættere og andre med erfaring fra udvikling og drift af virksomheder vinder frem i branchen, hvilket kunne tyde på, at værdiudviklingen i virksomhederne igen er kommet i centrum,” siger Colin Mason.

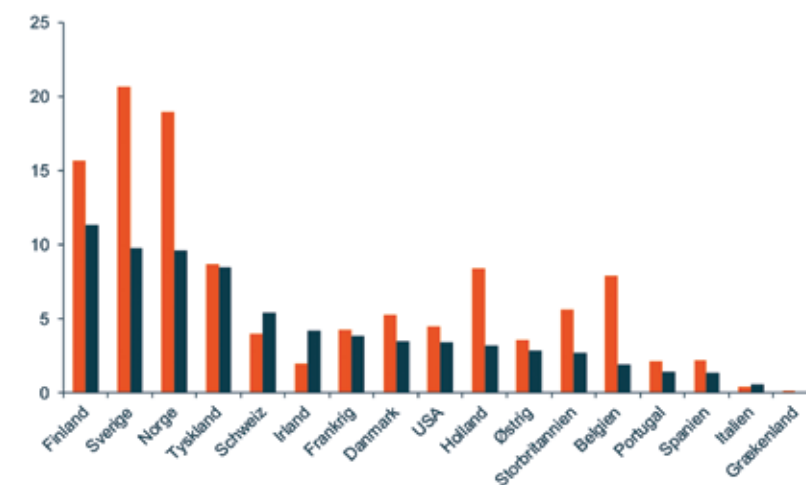
Venturemarkedet har udviklet sig, og det vil fremadrettet også stille nye krav til de offentlige organisationer. De vil bevæge sig mod en mere netværksorienteret rolle, mener Cornelius Müller.

”Landene har forskellige strategier fra det offentlige side, og det er afspejlet i store forskelle i tallene fra land til land. Vi står midt i en krise, men når den letter, vil vi formodentlig se en offentlig indsats, som vil bevæge sig mod at skabe netværk og infrastruktur snarere end at agere som investor direkte i virksomhederne. Det vil være konsekvensen af et mere modent venturemarked.”

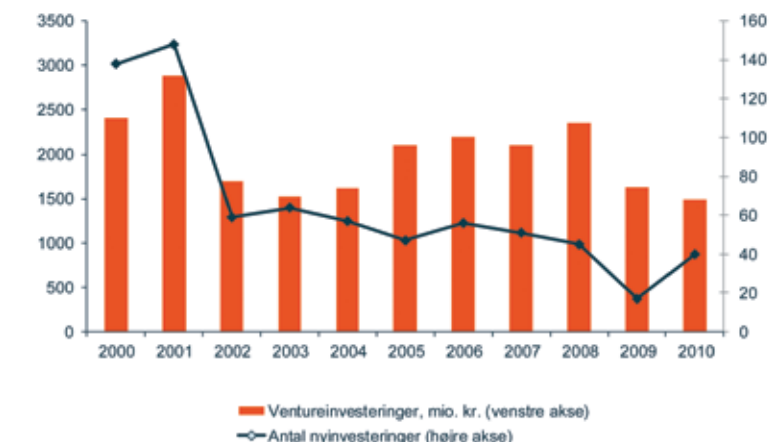
Antal virksomheder, som modtager venturekapital for første gang (pr. 1 mio. indbyggere)

Kilde: EVCA for Vækstfonden, 2011

2007 ■  
2010 ■



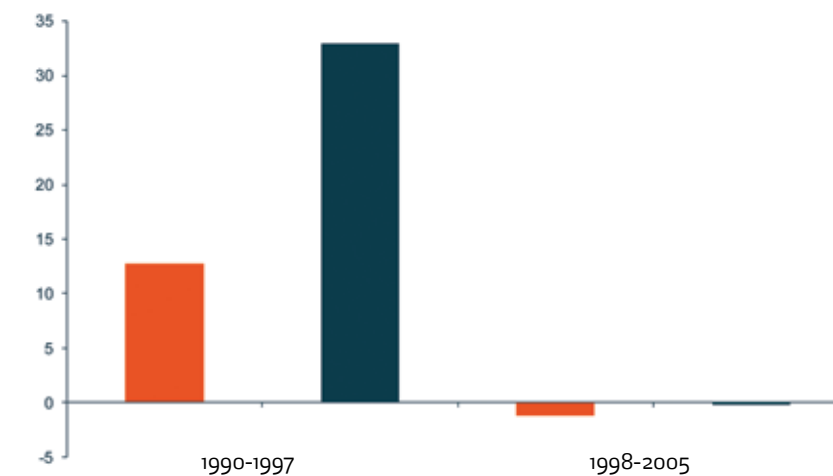
Tal fra Vækstfondens markedsanalyse Det danske marked for venturekapital, 2011



Det gennemsnitlige afkast (IRR) ekskl. omkostninger – opdelt i to perioder afhængig af venturefondenes etableringsår.

Kilde: Atlantic Drift, NESTA 2011

Storbritannien ■  
USA ■



# Dansk Vækstkapital investerer bredt

Regeringen indgik i januar i år en aftale med LD, ATP og F&P om at etablere en ny fond på 5 mia. kr. med kapital fra alle landets pensionsinstitutter samt ATP og LD. Fonden hedder Dansk Vækstkapital og har en bestyrelse med Lars Nørby Johansen i spidsen. Vi har stillet bestyrelsesformanden 10 spørgsmål om den nye fond

*Hvorfor er Dansk Vækstkapital blevet etableret?*

Dansk Vækstkapital skal være med til at skabe flere vækstvirksomheder. Med aftalen mellem regeringen og pensionsinstitutterne samt ATP og LD øger vi udbuddet af risikovillig kapital, som skal sætte gang i væksthjulene.

*Hvad skal Dansk Vækstkapital investere i og hvorfor netop det fokus?*

Dansk Vækstkapital har et bredt investeringsfokus. Vi skal både investere i small cap-, mid cap- og venturefonde samt fonde, der tilbyder mezzaninkapital. Vi skal sikre kapital til de virksomheder, der har størst potentiale for vækst, og som kan levere et konkurrencedygtigt afkast til investorerne. Og det er uanset, hvilken branche virksomhederne kommer fra.

*Hvad er investeringskriterierne?*

Dansk Vækstkapital investerer udelukkende i fonde, der har fokus på vækstvirksomheder. Forvalterne af fondene skal være eksperter på det område, de investerer i, og have bevist, at de kan skabe værdi og afkast. Det er også vigtigt, at fondene er kommercielt levedygtige. Derfor har de typisk en størrelse på 400-500 mio. kr. Og så skal fondene leve op til sociale og etiske principper i forbindelse med deres investeringer.

*Hvordan får man adgang til kapital fra den nye fond?*

Dansk Vækstkapital investerer i fonde og ikke direkte i virksomheder. Fondene skal leve op til en række kriterier for at komme i betragtning til en investering. Som virksomhed skal du derfor kontakte forvalterne af de fonde, Dansk Vækstkapital investerer i, for at få adgang til kapitalen.

*Hvor mange fonde og i sidste ende virksomheder vil få gavn af den nye kapital?*

Vi forventer at investere i 15-20 nye fonde. Fondene vil formodentlig kunne investere i ca. 100 danske virksomheder i løbet af de næste 5 år og måske mere end det dobbelte i løbet af 10 år.

*Hvad er tidshorizonten for Dansk Vækstkapitals investeringer?*

Dansk Vækstkapital kan give tilsagn til nye fonde frem til udgangen af 2015. De fonde, der bliver investeret i, vil typisk have en levetid på 10-12 år.

*Vil der blive investeret mere eller mindre i venturefonde i Danmark, nu hvor pensionsinstitutterne stiller en del af deres kapital til rådighed gennem Dansk Vækstkapital?*

Der vil samlet set være mere kapital til rådighed. Også til ventureinvesteringer. Historisk set har pensionsinstitutterne ikke investeret ret meget i venture, og

deres samlede eksponering over for venture vil selv med bidraget til Dansk Vækstkapital være relativt beskeden. Venturebranchens udfordring er at skabe nogle stærke og levedygtige fonde, som kan levere et konkurrencedygtigt afkast. Netop det medvirker pensionsinstitutterne til gennem Dansk Vækstkapital og skaber dermed samtidig et bedre grundlag for, at de selv og andre investorer også kan øge deres investeringer direkte i fondene.

*Hvilken rolle spiller Dansk Vækstkapitals bestyrelse?*

Det er pensionsinstitutterne, der har indstillet bestyrelsen, og økonomi- og erhvervsministeren, der har udpeget den. Bestyrelsen fastlægger fondens investeringspolitik og -kriterier samt træffer beslutning om, hvilke fonde der skal investeres i.

*Vækstfonden er udpeget som sekretariat for Dansk Vækstkapital, men hvad betyder det i praksis?*

Det betyder, at det er Vækstfonden, som fondsforvalterne indsender deres materiale og dokumentation til, da det er Vækstfonden, der har den daglige kontakt til fondene.

*Hvornår er Dansk Vækstkapital en succes?*

Dansk Vækstkapital er en succes, når



”Dansk Vækstkapital har et bredt investeringsfokus. Vi skal både investere i small cap-, mid cap- og venturefonde samt fonde, der tilbyder mezzaninkapital. Vi skal sikre kapital til de virksomheder, der har størst potentiale for vækst,” siger Lars Nørby Johansen, bestyrelsesformand i Dansk Vækstkapital

FOTO: TORBEN KLINT

kapitalen kommer ud at arbejde – først i fondene og dernæst i virksomhederne. Det er forudsætningen for, at investeringerne både kan skabe vækst og et konkurrencedygtigt tocifret afkast til investorerne.

## BESTYRELSEN I DANSK VÆKSTKAPITAL

Lars Nørby Johansen, formand  
Viggo Nedergaard Jensen, næstformand  
Birgit Wøidemann Nørgaard  
Nina Movin  
Asbjørn Berge  
Michael Ring  
Peter E. Hansen

## HVAD ER SMALL CAP- OG MID CAP-FONDE?

Small cap- og mid cap-fonde investerer i virksomheder med op til 1.000 ansatte og en omsætning på op til 1.250 mio. kr. De enkelte investeringer varierer i stør-

relse, og fondene investerer ofte i flere forskellige brancher. En fond bestyres af et team af forvaltere med særlige kompetencer inden for fondens investeringsområde.

## HVAD ER MEZZANINKAPITAL?

Mezzaninkapital er såkaldt ansvarlig lånekapital. Ansvarligheden ligger i, at mezzaninlånet er efterstillet virksomhedens øvrige kreditorer og på den måde fungerer som en form for ekstra egenkapital. Virksomheder anvender derfor typisk mezzaninlån til at øge deres soliditet.

Mezzaninlån er dyrere end andre lånetyper, som dog oftest ikke vil være tilgængelige pga. af virksomhedernes mangel på egenkapital. Virksomhedsejeres reelle alternativ til mezzaninlånet vil derfor typisk være at skaffe yderligere egenkapital ved at sælge en del af virksomheden. Med et mezzaninlån undgår de at sælge ud af virksomheden og dermed at afgive kontrol.

## HISTORIK

**13. januar 2011:** Regeringen, F&P, ATP og LD bliver enige om en model, der kan øge udbuddet af risikovillig kapital til iværksættere samt små og mellemstore virksomheder. Aftalen om Dansk Vækstkapital er på plads.

**8. april 2011:** Økonomi- og erhvervsminister Brian Mikkelsen udpeger bestyrelsen for Dansk Vækstkapital og Lars Nørby Johansen som formand.

**29. juni 2011:** Pensionsinstitutterne giver tilsagn om 4 mia. kr. i kapital til Dansk Vækstkapital i første runde. Fonden er nu formelt etableret og klar til at investere.

**8. juli 2011:** Offentliggørelse af, at tre fonde får betingede tilsagn om 775 mio. kr. fra Dansk Vækstkapital. Fondene vil kunne investere i op mod 40-50 små og mellemstore vækstvirksomheder i de kommende år.

# Klæder iværksættere på til vækst

Vækstvirksomheden Abeo fik mulighed for at udvikle deres forretning gennem Accelerace-programmet, som skal udvikle nye vækstvirksomheder med internationalt potentiale. I dag er Abeo blevet klar til markedet, de har rejst den fornødne startkapital og har netop fået deres første salg i hus

Accelerace er et forretningsudviklingsprogram for ambitiøse iværksættere, som har et unikt produkt, men mangler ressourcer, specifikke kompetencer eller netværk til at føre deres ide ud i livet. Programmet klæder iværksætterne på til at få deres produkt hurtigt og effektivt på markedet, så de kan rejse finansiering.

"Der er flere gode ideer end dem, som ender med at blive til succesfulde virksomheder. En af årsagerne er, at virksomhederne ikke har de fornødne forudsætninger til at føre deres ide ud i livet. Dem vil vi klæde på, så de bliver attraktive for investorerne. Derfor har vi interviewet samtlige venturefonde i Danmark og dannet os et godt billede af, hvilke virksomheder der er interessante for investorerne," fortæller Peter Torstensen, direktør i Accelerace og adm. direktør i forskerparken Symbion A/S.

To gange om året optager Accelerace nye deltagere i programmet. Ansøgerne skal igennem en proces, hvor 50-70 ansøgere bliver reduceret til 10-15, som får mulighed for at gennemføre programmet. Og de potentielle investorer følger med hele vejen. Udvalgte investorer består nemlig af centrale investorer fra fx Sunstone Capital og SEED Capital.

"Via Accelerace får vi øje på potentielle nye investeringer. Og virksomhederne er meget mere interessante, når de har været igennem programmet og er blevet til den fulde pakke. Der er de simpelthen blevet mere klar til at modtage investeringer. Af og til henviser jeg også iværksættere til programmet, hvis jeg ikke mener, de er helt modne til markedet," siger partner i Sunstone Capital Christian Lindegård Jepsen, der sidder med i udvalgte investorer.

## Fra kælder til marked

Der findes flere iværksætterprogrammer i Danmark, men Accelerace adskiller sig markant på flere punkter.

"En afgørende forskel er, at vi er meget handlingsorienterede. Vi sørger fx altid for, at virksomhederne kommer ud til 10-15 møder med kunder, inden de til sidst får lov til at præsentere deres forretning for 70 potentielle investorer på vores Investor Day. Samtidig bruger vi langt mere tid og mange flere ressourcer end andre programmer på at udvikle kompetencerne i virksomheden. Vi hjælper dem rent faktisk med at få omsat strategi til handling," siger Peter Torstensen.

I løbet af de fem intensive måneder, programmet varer, møder virksomheden internationale eksperter og får konkrete værktøjer til at skabe succes. De får også ►



## Fakta om Accelerace-programmet

- Virksomhederne deltager i en række camps med internationale facilitatorer. Her bliver de introduceret for konkrete metoder og værktøjer og får individuel sparring med internationale iværksættere.
- Hver virksomhed får tilknyttet en konsulent, der kommer med input og kompenserer for mangel på ressourcer og kompetencer.
- Virksomhederne bliver tilknyttet specifikke eksperter, som løbende giver input til forskellige elementer i forretningen.
- Gennem et handlingsforløb kommer virksomhederne i dialog med potentielle kunder. Her sætter de gang i eksperimenter og får konkret feedback fra kunderne.
- 80 virksomheder har deltaget i programmet.
- 30 pct. har gennem programmet fået adgang til yderligere finansiering.

## Accelerace Invest

Accelerace Invest er en ny fond, der låner op til 3,5 mio. kr. til de mest lovende virksomheder, der har gennemført Accelerace-programmet, men som endnu ikke er helt klar til ventureinvesteringer.

▲ Peter Torstensen, direktør i Accelerace og adm. direktør i forskerparken Symbion, lægger vægt på, at iværksætterne møder kunder og investorer i programforløbet

- ▶ adgang til et stort netværk af kunder, eksperter og investorer, og endelig får de tilknyttet en konsulent 1-2 dage om ugen, som populært sagt hjælper iværksætterne op af kælderens og ud på markedet.

Mads Rasmussen, Senior Business Consultant hos Accelerace, har været konsulent for iværksætterne i vækstvirksomheden Abeo A/S. Virksomhedens produkt er en ny type superlet beton, der kan reducere CO<sub>2</sub>-udslippet og give mere fri arkitektur.

"Abeo er et godt eksempel på den type iværksættere, som bliver optaget i programmet. De har et unikt produkt med et stort markedspotentiale, en veldefineret aftager og ikke mindst et team, som, vi mener, kan løfte opgaven," fortæller Mads Rasmussen.

"Som konsulenter bliver vi deres kolleger og hjælper dem med alt lige fra at undersøge kundernes behov, og hvordan markedet ser ud, til at lægge en plan for produktion og markedsføring."

Indtil videre har 80 virksomheder gennemført programmet. 30 pct. har fået adgang til mere finansiering, og

en undersøgelse viser, at alle deltagere mener, at Accelerace har påvirket deres go-to-market-strategi positivt.

"Det har været en rigtig god oplevelse at deltage i Accelerace. Vi har hele tiden haft en god teknologi, men nu er vi nået til et punkt, hvor vi både har et færdigudviklet produkt, en produktion og det første salg. Accelerace har uden tvivl hjulpet os til at få speedet den proces op," siger Mads Løntoft, der er en af stifterne af Abeo.

Et udpluk af de 80 virksomheder, der allerede har været igennem Accelerace-programmet:

- **Flextrack** – fremstiller udstyr til sporing og overvågning af bl.a. maskiner og varer under transport.
- **Medtime** – har udviklet et internet-baseret planlægnings- og registreringssystem, der varetager alle funktioner i forhold til administration af arbejdstid i den danske sundhedssektor.
- **SunFlake** – virksomhed med speciale i solenergi, som udvikler en ny og billigere generation af solceller baseret på nanostrukturer.
- **EntomoPharm** – medico-virksomhed med en banebrydende teknologi baseret på græshoppehjernener til evaluering af lægemidler.
- **playITsound** – it-virksomhed, der udvikler og designer add-on-løsninger til eksisterende redskaber på fx legepladser, hvormed de bliver til levende spillekonsoller.



EU, Vækstfonden, Vækstforum Hovedstaden, Region Midtjylland og Scion DTU står bag Accelerace



## Hvordan kommer man med?

Accelerace starter programrunder to gange årligt, men behandler løbende nye ansøgninger. Alle danske innovative iværksættervirksomheder kan ansøge. På baggrund af en individuel evaluering får omkring 30 ansøgere lov til at præsentere sig for tidlige investorer, som Vækstfonden og innovationsmiljøerne. De udpeger herefter 10-15 iværksættere, der får tilbud om at gennemføre Accelerace-programmet.

Accelerace beskæftiger sig primært med virksomheder, der kan skaleres betydeligt. Derfor er det typisk virksomheder inden for it, biotek, greentech og industri, der bliver optaget i programmet.



# 1.000 har fået iværksætterlån

Tøjdesigner Katrine Smedegaard har netop fået Kom-i-gang-lån i Nordea. Det bringer antallet af statskautionerede iværksætterlån op på 1.000. Fra atelieret i Dragør kan hun nu rette blikket mod både Dubai, Rusland og Kina

Rækken af pengeinstitutter, der har tilsluttet sig Kom-i-gang-lån-ordningen, vokser støt, og tilsammen rundede de i juli lån nr. 1.000. Kom-i-gang-lån er rettet mod iværksættere og opstartsvirksomheder, som ofte har svært ved at leve op til de krav om sikkerhed og indtjening, som pengeinstitutterne normalt stiller for at kunne yde lån.

"Hvis forretningen ser sund ud, og iværksætteren er kreditværdig, kan en garanti fra staten få pengeinstitutterne til at yde lån, selvom iværksætteren ikke kan stille normal sikkerhed. Og det er præcis, hvad nystartede virksomheder ofte har behov for," siger kautionschef i Vækstfonden Niels Kipp Lauesen.

## Rådgivning giver bedre chancer

I forbindelse med lånet får iværksætterne tilbudt særlig rådgivning i virksomhedsstart. Det er en af grundene til, at virksomheder med Kom-i-gang-lån har større succes end andre nystartede virksomheder.

Kom-i-gang-lån nr. 1.000 blev ydet af Nordea og gik til tøjdesigner og buntmager Katrine Smedegaard, som etablerede sin virksomhed Katrine Smedegaard Copenhagen i august sidste år. Sin anden kollektion lancerede hun på designmessen CPH Vision i august 2011.

"Jeg ville være selvstændig, men da jeg hverken er født med en sølvske i munden eller har en rig onkel, gik jeg fra

starten efter Kom-i-gang-lån. Nordea var med på ideen, så nu har jeg mulighed for at gøre min drøm til virkelighed," siger Katrine Smedegaard, som er uddannet buntmager og designteknolog og har 10 års erfaring fra pelsbranchen.

## At finde sin niche

Fra sit atelier i Dragør designer og sælger Katrine Smedegaard jakker, tasker og punge i pels og læder, og hun har valgt at gå helt nye veje i forhold til den traditionelle pelsbranche.

80 pct. af råmaterialerne er bæredygtige, fordi hele dyret er blevet udnyttet. Sælskindene kommer fra fangere, som bruger resten af dyret til at brødføde deres familier, og fåreskindene kommer fra Namibia, hvor dyrene udgør en vigtig del af de lokales kost.

"Det er vigtigt at finde sin niche. Min er bæredygtigt pels og skind. Jeg har lanceret min første kollektion, som er blevet godt modtaget, og med de nye midler skal jeg bl.a. til Dubai og præsentere mine produkter. Næste stop bliver Rusland og Kina," fortæller Katrine Smedegaard.

## STIGENDE AKTIVITET

Fra 2005 til 2009 udgjorde det samlede udlån på kom-i-gang-lånene ca. 50 mio. kr. årligt. Med regeringens erhvervspakke fra efteråret 2009, hvor der også blev sat ekstra midler af til Kom-i-gang-lån, blev niveauet løftet til et samlet udlån på over 78 mio. kr. i 2010. Det høje niveau er fortsat i 2011.

## OM KOM-I-GANG-LÅN

- En kombineret lånegaranti- og rådgivningsordning rettet mod iværksættere og nystartede virksomheder.
- Lån på op til 1 mio. kr., hvor staten via Vækstfonden yder en garanti på 75 pct. af lånet.
- Ved oprettelse betales en engangspræmie på 3 pct. af lånets hovedstol.

Læs mere om Kom-i-gang-lån på [www.vf.dk](http://www.vf.dk).



FOTO: RICKY JOHN MOLLOY

▲ Katrine Smedegaard, buntmager og tøjdesigner, har fundet sin niche med forretningen Katrine Smedegaard Copenhagen. Hun kan snart præsentere sin kollektion for kunder i Rusland og Kina

## Nordea står for flest kom-i-gang-lån

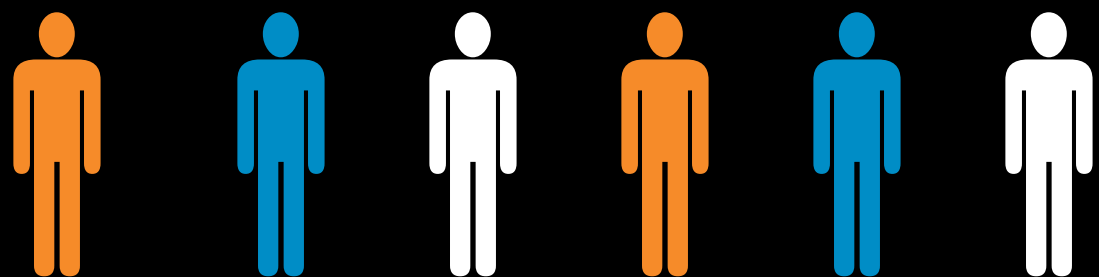
Nordea er med 354 kom-i-gang-lån siden 2005 den bank, der har ydet flest af de særlige iværksætterlån. Vi har spurgt underdirektør Claus Greve, hvorfor netop Nordea står for 34 pct. af det samlede antal lån.

*Hvordan har I implementeret ordningen?*  
Vi har sikret os, at alle erhvervsafdelinger har mindst én medarbejder, som kender Kom-i-gang-lån til bunds. Dertil har vi i forbindelse med vores lancering af Erhverv+Privat-konceptet – hvor mindre erhvervsdrivende har en rådgiver, som rådgiver om både privat- og virksomhedsøkonomi – sørget for, at der i de fleste større privatfilialer sidder en eller flere medarbejdere, som har fokus på anvendelse af ordningen, når der kommer henvendelser fra iværksættere.

*Hvorfor står I for størstedelen af de ydede lån?*

Det skyldes dels Nordeas størrelse, dels det faktum, at vi har lagt vægt på uddannelse af de relevante medarbejdere, så de er trygge ved at anvende produktet. Og endelig vil jeg heller ikke afvise, at den aktive markedsføring af Kom-i-gang-lån på vores hjemmeside har en betydning. Det er vigtigt for mig at understrege, at vi naturligvis stiller de samme kreditmæssige krav til disse kunder, som vi stiller til alle andre: Der skal være tale om et sundt og levedygtigt projekt, og garantien fra Vækstfonden tjener alene til at hjælpe med den kapital, en iværksætter ikke altid selv kan stille op med.

# VÆKSTFONDEN TAL



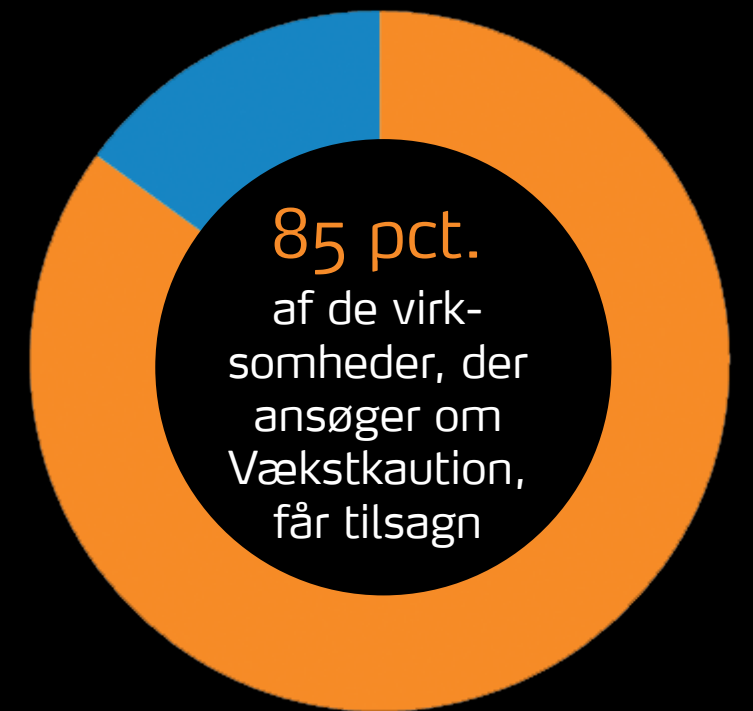
6 NYE INVESTERINGER I ÅR



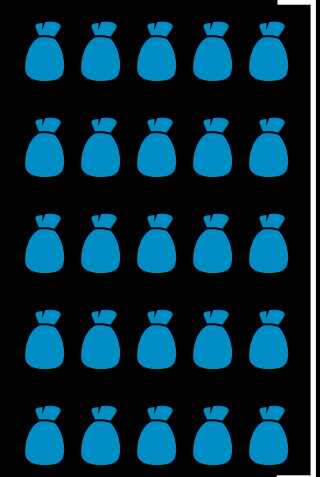
70 pct.  
af de virksomheder,  
Vækstfonden har finan-  
sieret, ligger i Vestdan-  
mark



733  
MIO. KR.  
har danske  
ventureselskaber  
investeret for i  
1. halvår 2011



317 ansøgninger  
om Vækstkation i år  
for et samlet låne-  
beløb på 1,1 mia. kr.



NU:  
VÆKST-  
KAUTION  
FOR LÅN  
OP TIL  
25 MIO. KR.

863  
ejerskifter medfinansieret af Vækstfonden siden 2000

1.039  
kom-i-gang-lån siden 2005

# Adgang til Vækstkaution kraftigt udvidet

**Nu får endnu flere virksomheder adgang til Vækstkaution. En lovændring giver nemlig virksomheder med op til 250 ansatte adgang til kautio-  
nerne, som nu også dækker leasing, factoring og garantier. Samtidig er låneloftet forhøjet fra 10 til 25 mio. kr.**

1. juni vedtog Folketinget en ændring af lov om Vækstfonden, der medfører en betydelig udvidelse af vores muligheder for at stille kaution. Det betyder bl.a., at virksomheder med op til 250 ansatte nu også kan anvende kautio-nerne, hvor grænsen før var 100 ansatte. Denne hø-  
jere grænse for antal ansatte svarer til EU's definition af små og mellemstore virksomheder.

## Nye muligheder

Indtil ændringen trådte i kraft 1. juli, har vi kun kunnet stille kaution over for penge- og realkreditinsti-  
tutter. Nu er det imidlertid også blevet muligt at kautio-  
nere for fx

leasing- og factoringsselskaber, der bidrager med finansiering til små og mellemstore virksomheder.

Gulerodsproducenten Denfood A/S er en af de første virksomheder, der kan glæde sig over de nye kautio-  
nsmuligheder. Med tilsagn om Vækstkaution får de nu mulighed for at lease to special-  
maskiner: En, der tager gulerødderne op af jorden, og en, der pakker dem i halv- og 1-kilos-bakker. De nye maskiner vil rationalisere arbejdsprocessen og for-  
øge produktionen. Uden en vækstkaution ville et leasingselskab ikke påtage sig den risiko, der er forbundet med at investere i specialmaskiner, som kan være svære at afsætte eller lease til andre.

Ifølge vicedirektør i Vækstfonden Rolf Kjærgaard vil ændringerne have betydelig effekt, også på kort sigt.

"Vi har oplevet en kraftigt stigende efterspørg-  
sel på

Vækstkaution, og vi har desværre måttet sige nej til en række virksomheder med perspektivrige projekter. Enten fordi virksomheden har haft mere end 100 ansatte, eller fordi finansieringen skulle ske som leasing. Virksomhederne har altså haft et behov for finansiering med Vækstkaution, som vi ikke har kunnet opfylde. Med de udvidede rammer har vi derfor mulighed for at medfinansiere vækst i endnu flere virksomheder," siger Rolf Kjærgaard.

## Endnu større lån med Vækstkaution

Det er også helt nyt, at vi kan tilbyde kautio-  
ner på lån og anden fremmed-  
finansiering på op til 25 mio. kr., hvor loftet tidligere var 10 mio. kr. Midlerne var afsat på finansloven for 2011, men forhøjelsen af loftet krævede en god-  
kendelse fra EU-Kommissionen, der nu er faldet på plads. Det nye loft giver mulighed for at øge det samlede udlån med Vækstkaution med yderligere 1,4 mia. kr.

"Vi oplever et stort behov for finansiering ved fx ejerskifter og større investeringer i mellemstore virksomhe-  
der. Og her er der typisk tale om store lån på over 10 mio. kr. Med de nye muligheder, som kommer oven i vores øvrige kautio-  
ner, kan yderligere omkring 100 virksomheder få adgang til at låne i landets pengeinsti-  
tutter til nye aktiviteter," siger Rolf Kjærgaard.

## DE NYE MULIGHEDER

- Vækstkaution kan nu også ydes for leasing, factoring og garantier.
- Virksomheder med op til 250 ansatte kan nu også få Vækstkaution.
- Vækstfonden kan nu kautio-  
nere for lån på op til 25 mio. kr.

## FORDELE FOR LÅNGIVER VED VÆKSTKAUTION

- Risikoen ved udlån bliver væsentligt reduceret.
- Kravet til kapitaldækning reduceres, fordi Vækstfondens kautio-  
ner er statsgaranterede.
- Mulighed for at få udbetalt kautio-  
nsbeløbet straks, hvis lånet bliver misligholdt.

## STORE LÅN

Det er stadig sådan, at vækstkautionen dækker finansieringsinsti-  
tuttets risiko med 75 pct. på lån på op til 10 mio. kr. Hvis virksomheden har be-  
hov for et lån, der overstiger de 10 mio. kr., dækker Vækstfonden 65 pct.  
af risikoen for den resterende del af finansieringen på op til 25 mio. kr.

## VÆKSTKAUTION 2011

Ved udgangen af juli 2011 havde 216 virksomheder fået tilsagn om Vækstkaution for et samlet lånebeløb på ca. 720 mio. kr.

# Mange landbrug gør det godt

Landbrugets økonomiske situation og gældskrise har i den senere tid skabt store overskrifter i medierne og givet anledning til en heftig debat. Og der er mange forgældede landbrug. Men rundt omkring i landet har professionelle og dygtige landmænd faktisk stadig overskud på driften

Fra pressen kender vi billedet af, at landbruget er i så store gældsproblemer, at det påvirker samfundsøkonomien. Mange har opkøbt jord til alt for høje priser, optaget lån i fremmed valuta og foretaget investeringer, som har været en dårlig forretning. Det dystre billede baserer sig på gennemsnitstal for sektoren. Men gennemsnitslandmanden eksisterer ikke, og der findes mange dygtige landmænd, som tjener gode penge og har investeringsprojekter, der hænger godt sammen.

"Man kan ikke skære alle danske landbrug over én kam, som man ellers har gjort det i debatten. Når det kommer til indkomst og driftsledereffekt i landbruget, er der en enorm spredning. Og sådan har det altid været. Der er stadig landmænd, der tjener penge. Vores beregninger viser dog, at ca. 1.100 landbrug var teknisk insolvente i 2009, og det tal er nok ikke mindre i dag," fortæller Henrik Zobbe, direktør for Fødevarøkonomisk Institut på Københavns Universitet.

"Det er de landmænd, der har klaret sig godt igennem krisen, der har størst vækstpotentiale. De kender deres egne kompetencer og begrænsninger og ved, hvor og hvornår de skal søge rådgivning. Og så har de fuldstændig styr på, hvornår de skal investere eller lade være," siger Henrik Zobbe.

**Selvforsyning skaber stabile landbrug**  
I dag er det mere afgørende at have styr på forretningen end nogensinde før. Finanskrisen, men også liberaliseringen af de internationale kapitalmarkeder og af EU's landbrugspolitik har gjort erhvervet mere følsomt over for såvel vind og vejr som udsving i foder- og fødevarerpriser.

"Man bliver nødt til at dele det op og se på, hvem der klarer sig godt, og hvem der ikke gør. Så får vi et helt andet og mere realistisk billede af landbruget," siger Hans Jørgen Rasmussen, udviklingskonsulent inden for driftsøkonomi og strategi hos Agrovi, Videncenter for Landbrug og Erhverv, som er en del af Dansk Landbrugsrådgivning. Han har netop undersøgt, hvordan de 10 pct. bedste og 10 pct. dårligste svinebedrifter ser ud. Og det er der kommet nogle interessante konklusioner ud af.

"De bedrifter, der klarede sig bedst, havde harmoni mellem bedrift og jordbrug. Det var altså de integrerede produktioner, hvor de både producerede smågrise og slagtesvin, hvor de havde en høj selvforsyningsgrad af korn, og hvor de brugte hjemmeblandet foder. Her er landmændene nemlig ikke lige så følsomme over for svingningerne i prisen på smågrise, korn og afsætning af gylle. Dermed ikke sagt, at der ikke findes specialiserede landbrug, der klarer sig rigtig godt, men de er afhængige af salgssituationen, og derfor løber de en langt større risiko. Især hvis de samtidig

har en stor gæld," forklarer Hans Jørgen Rasmussen.

## Er vi dygtige nok?

Hans Jørgen Rasmussen peger også på, at gode lederevner og faglige kompetencer spiller en væsentlig rolle for landbrugets konkurrenceevne i fremtiden. Det tilslutter Henrik Zobbe sig:

"Der er i princippet ikke nogen forskel på mit job som leder på Fødevarøkonomisk Institut og jobbet som landmand, når det kommer til økonomistyring, strategisk ledelse og personaleledelse. Så hvorfor skulle landbruget ikke også begynde at fokusere på dygtige ledere og ledelsesmæssige kompetencer," siger han og fortsætter:

"I det hele taget er det vigtigt, at vi stiller os selv spørgsmålet, om vi er dygtige nok. I en globaliseret verden uden toldmure og med skiftende afsætningsmuligheder, er vi da dygtige nok?"

Henrik Zobbe fremhæver, at uddannelse og efteruddannelse af landmænd og landbrugsrådgivere er altafgørende for landbrugets fremadrettede vækstpotentiale.

"Vi bør lægge mærke til, hvad det er, de dygtige og produktive landmænd gør rigtigt og så lære af det. Og så bør vi rette fokus mod de uddannelser, efteruddannelser og den rådgivning, der er til rådighed inden for sektoren, og give dem et hovedeftersyn. Der er for mig ingen tvivl om, at vi kan gøre tingene bedre."



FOTO: SCANPIX

▲ Henrik Zobbe: "Man kan ikke skære alle danske landbrug over én kam, som man ellers har gjort det i debatten. Når det kommer til indkomst og driftsledereffekt i landbruget, er der en enorm spredning. Og sådan har det altid været"

## Henrik Zobbe

Direktør for Fødevarøkonomisk Institut, Det Biovidenskabelige Fakultet, Københavns Universitet. Uddannet landmand og har en baggrund inden for landbrug, inden han i 1999 blev uddannet jordbrugsøkonom.

## Vækstkaution for landbrug

Landbrug kan få Vækstkaution til fx at finansiere ejerskifte, køb af fast ejendom og jord, opførelse eller forbedring af fast ejendom; udgifter til køb af driftsinventar, maskiner, it og udstyr samt køb af ydelser fra konsulenter og rådgivere.

Lån med Vækstkaution udstedes efter samme principper som til virk-

somheder inden for andre sektorer. EU-regler om statsstøtte betyder imidlertid, at der er særlige betingelser for landbruget, som man skal være opmærksom på.

Betingelserne er beskrevet på Vækstfondens hjemmeside [www.vf.dk](http://www.vf.dk).

# Vækstkaution til mere end 130 landbrug

**Brødrene Spangsberg fra Skjern har netop fået lån med Vækstkaution, der sikrer deres kvægbedrift i fremtiden. Dermed har mere end 130 landbrug fået tilsagn om et statsgaranteret lån. Det bringer det samlede statskautionerede udlån til landbruget op over en halv mia. kr.**

Jørgen og Jacob Spangsberg fra Skjern har nu købt deres får ud og har planer om at bygge en ny og større stald. Besætningen af årskøer skal vokse fra 200 til 400, og forholdene i og omkring stalden bliver kraftigt forbedret. Lugtgenerne i den nye stald er fx blevet betydeligt mindre. Det er en fordel for både køer, omgivelser og ikke mindst for dem, der arbejder i stalden.

"Hvis vi også skulle kunne se os selv i landbruget om 15-20 år, var vi nødt til at gøre noget. Vores produktionsudstyr er slidt, og vores stalde er hårdt belagte. Vi fremtidssikrer nu vores bedrift og sikrer et bedre nærmiljø. Skjern Bank har været meget samarbejdsvillig, men finansieringen af den nye stald var aldrig kommet på plads uden Vækstkaution," siger Jacob Spangsberg.

**Vækstkaution får bankerne med**  
Landbruget fik adgang til den statslige kautionsordning Vækstkaution i maj 2010. Siden da har landbruget vist massiv interesse og har stået for 40 pct. af det samlede udlån med Vækstkaution.

"Landbrugets interesse for Vækstkaution har været overvældende stor. I øjeblikket får vi 2-3 ansøgninger om ugen. Vi oplever, at rigtig mange veldrevne landbrug har fornuftige planer, men også at de har svært ved at finansiere nye, store investeringer på normal vis," siger Palle Christiansen, landbrugschef i Vækstfonden.

Jørgen og Jacob Spangsberg er et godt eksempel på, hvordan Vækstkaution kan gøre en forskel ved at lette pengeinstitutterne for en betydelig del af deres risiko.

"Vi er meget tilfredse med, at et fremtidssikret produktionsapparat nu er på plads for Jørgen og Jacob Spangsberg, som er rigtig gode eksponenter for fremtiden i dansk landbrug. Vi bakker gerne op om udviklingen af solide landbrugsbedrifter, og Vækstfonden har været en konstruktiv medspiller hele vejen," siger Per Munck, direktør for Skjern Bank.



FOTO: NIELS ROSENVOLD

▲ Jørgen og Jacob Spangsberg høster majs og planlægger udbygningen af deres bedrift

◀ Per Munck, direktør i Skjern Bank: "Vi bakker gerne op om udviklingen af solide landbrugsbedrifter, og Vækstfonden har været en konstruktiv medspiller hele vejen"

# Jagten på den perfekte lyd

**Carlos Santana, Paul McCartney og John Mayer er blot nogle af de guitarister, der bruger effektpedaler fra sydjyske T-Rex Engineering til at skabe den helt rigtige lyd, når de står på scenen. Med Vækstkaution vil virksomheden nu fordoble produktpaletten**

T-Rex Engineering ApS fra Vejle er blandt verdens største eksportører af kvalitetsguitarpedaler, og de er efterhånden blevet fast inventar på scenen, når en række legendariske guitarhelte skal skabe den særlige lyd af rock and roll for deres publikum.

Efter et dårligt regnskabsår under finanskrisen skulle der skub i forretningen hos T-Rex Engineering. Det krævede et lån med Vækstkaution i Danske Bank, før virksomheden kunne begynde realiseringen af en aggressiv målsætning om at fordoble både sortiment og omsætning på bare to år.

"I det år, der er gået, siden vi fik lånet, har vi fået forretningen i gang igen. Vores lager er vokset med 250 pct., og den største udfordring er nu at styre logistikken omkring varebestillinger, produktion og leveringer. Så det går bestemt i den rigtige retning," fortæller adm. direktør og medejer Steen Meldgaard.

#### Passion for lyd

Virksomheden blev stiftet i 1996 af de to børndomsvenner Lars Dahl og Sebastian Jensen, der begge er udlært radiomekanikere. Passionen for god lyd og drømmen om at fremstille verdens bedste pedaler fik dem til at eksperimentere i et lille lejet lokale i Vejles industrivarter – eksperimenter, der siden blev til de prisbelønnede effektpedaler. Effektpedaler fungerer ved, at man sender guitarens lyd gennem et stykke elektronik, som giver en særlig effekt, fx rumklang, ekko eller forvrængning.

"Musikere har brug for forskellige effekter til at kunne producere musik, og guitarister er ingen undtagelse. Livet igennem jagter de den perfekte lyd. Præcis ligesom håndværkere har de brug

for forskelligt værktøj. De afprøver og udskifter pedaler og gear for at kunne skabe den helt rigtige lyd," fortæller Steen Meldgaard.

#### International succes

I dag bliver pedalerne solgt i mere end 50 lande, bl.a. USA, Tyskland, Sydafrika, Chile, Canada og Filippinerne. Sammen med verdens største guitarkæde, amerikanske Guitar Center, har T-Rex Engineering indgået et særligt samarbejde om at fremstille en serie af pedaler, der kun forhandles i kædens butikker. Virksomheden har desuden introduceret mainstreamlinjen ToneBugs som supplement til deres professionelle linje, så også skoledrengen og familiefaren kan være med.



Paul McCartney  
Carlos Santana  
John Mayer  
Pete Townshend, The Who  
Dave Keuning, The Killers  
Mark Stoermer, The Killers  
Brad Whitford, Aerosmith  
Jacob Binzer, D-A-D  
Stig Pedersen, D-A-D  
Kasper Eistrup, Kashmir (foto)  
Boz Boorer, Morrissey

bruger alle pedaler fra T-Rex

# Danske Bank: Flere vækstkautioner

**Danske Bank brugte Vækstkaution som ekstra sikkerhed ved finansieringen af effektpedalproducenten T-Rex Engineerings' vækstplaner. Vi har stillet underdirektør i Danske Bank Henrik Søndergaard Frederiksen fem spørgsmål om, hvordan banken bruger Vækstkaution**

*Hvornår bruger I Vækstkaution og til hvilke virksomheder?*

I situationer, hvor vi står med en god og sund virksomhed og et godt projekt, men hvor sikkerhederne, som virksomheden kan tilbyde, ikke er helt tilstrækkelige, kan Vækstkaution ofte være tungen på vægtskålen. I de situationer kan vi tilbyde en finansiering, vi ellers ikke ville kunne få på plads, og både virksomheden, Vækstfonden og banken står tilbage med en succes.

*Hvordan har I implementeret ordningen?*

Vores kreditchef og jeg har faktisk netop sat vores navnetræk under det andet nummer af vores interne nyhedsbrev *Nyt om Vækstkaution*. I denne udgave annoncerer vi for de nyeste muligheder med Vækstkaution, fx forhøjelsen af beløbsgrænsen fra 10 til 25 mio. kr. Vi benytter også nyhedsbrevet til at opfordre alle medarbejdere i bankens erhvervs- og kreditorganisation til at indtænke Vækstkaution, hver gang de står med en relevant finansieringsmulighed. Herudover opdaterer vi naturligvis vores interne informationsider, så de nye muligheder er let tilgængelige for alle i banken.

*Hvad har I gjort for at udbrede brugen af Vækstkaution i jeres organisation?*

I denne måned turnerer jeg sammen med

to af mine medarbejdere rundt til alle bankens ni regioner, hvor vi på halvdagsmøder præsenterer alle erhvervsrådgivere for nogle aktuelle emner på erhvervsfronten. Her bruger vi både tid og kræfter på at reklamere for Vækstkaution og de uvidede muligheder, der nu er til rådighed for vores kunder og rådgivere. Vi viser kort sagt, at vi vil det her.

*Hvad vil I gøre for at bruge Vækstkaution mere?*

Oplysning og et kontinuerligt fokus er erfaringsmæssigt de to key drivers for succes med Vækstkaution. Derfor har vi siden foråret arrangeret en ny runde opfriskningsmøder i de lokale finans- og rådgivningscentre, hvor en medarbejder fra Vækstfonden præsenterer og diskuterer Vækstkaution med vores rådgivere og dermed bringer emnet i fokus.

*Forventer I at bruge Vækstkaution mere eller mindre i fremtiden – og forventer I, at det bliver lige udbredt i hele landet?*

Ingen tvivl: mere! Der er steder i landet, hvor vores kunder og rådgivere bruger Vækstkaution flittigt, mens andre steder bærer præg af, at vi skal sætte nogle flere kræfter ind. I år har Vækstfonden åbnet kontor i Vojens, og sammen med Vækstfondens nye medarbejdere på Vojens-kontoret har vi prioriteret møder i de dele af lokalgeografien, hvor både vi og Vækstkaution er tyndt repræsenteret. Det tager vores rådgivere godt imod, og jeg ved, at Vækstfondens Vojens-kolleger får gode tilbagemeldinger på møderne. Det er sammen med de initiativer, jeg nævnte før, vejen fremad.



# 16 mio. kr. i ny kapital

**Kapital fra Vækstfonden skal være med til at sikre, at Operator Systems kommer med på vækstbølgen inden for Manufacturing Execution Systems. Konkurrence fra lavtlønslande og kvalitetssikring driver væksten**

Softwarevirksomheden Operator Systems ApS udvikler og producerer såkaldte Manufacturing Execution Systems (MES). Systemerne sikrer en direkte forbindelse mellem virksomheders forretningssystemer og maskiner i produktionen.

I dag foregår udvekslingen af data mellem forretningssystem og produktion ofte manuelt – især i de små og mellemstore virksomheder. Det er fx helt almindeligt, at ordre- og lagerlister bliver printet ud og afleveret til produktionschefen, som så derpå går i gang med at tilrettelægge og styre produktionen. Det vil Operator Systems gøre op med.

"Vores systemer kobler forretning og produktion. Vi automatiserer produktionsstyringen, så dataudvekslingen går hurtigere, og så virksomhederne altid ved, at de rigtige varer er på vej igennem produktionen. De store virksomheder bruger allerede systemerne, men de har hidtil været for dyre og komplekse til små og mellemstore producenter. Vi gør systemerne tilgængelige for alle – både store og små," fortæller adm. direktør Tommy Vincentz Larsen, der har stiftet Operator Systems sammen med Henrik Jacobsen, som i dag er teknisk direktør.

#### Med på vækstbølgen

Kundelisten tæller allerede 100 virksomheder i Europa og Sydamerika. Med den nye kapital skal der endnu mere fart på væksten.

"Vores plan er at fordoble forretningen inden for det kommende år, og efterspørgslen er der. Faktisk oplevede vi et ekstra løft i antallet af henvendelser fra fødevarerindustri i kølvandet på tragedien med forurenede bønnespiser i Tyskland. Virksomhederne har simpelt hen brug for langt hurtigere at kunne spore deres produkter fra slutkunden og

hele vejen tilbage til produktionen for at undgå unødvendige tab i tilfælde af forurening. Den funktion er standard i vores systemer," siger Henrik Jacobsen.

I Vækstfonden har investeringsansvarlig Søren Steen Rasmussen store forventninger til det nye selskab i porteføljen:

"Operator Systems har bevist, at deres system virker og gør en enorm forskel ude i virksomhederne. Hele markedet for MES er i vækst, fordi mange virksomheder prioriterer effektivisering af produktionen højt i kampen mod producenter i lavtlønslande. Vi forventer, at Operator Systems nu kan komme med på den vækstbølge," siger han.

**Stifterne af Operator systems, Tommy Vincentz Larsen og Henrik Jacobsen, gør nu også deres systemer tilgængelige for de små og mellemstore virksomheder ►**



FOTO: TORBEN KLINT

# VÆKST KASSEN

## CONNECT DENMARK

### Skubber den gode ide videre

CONNECT Denmark er en uafhængig, privat nonprofit-organisation, som via sit netværk bestående af mere end 300 virksomheder, dygtige erhvervsfolk samt forsknings- og innovationsmiljøer yder gratis rådgivning og sparring til iværksættere og mindre virksomheder.

Netværksorganisationen hjælper dig, der har et produkt, en unik teknologi eller et koncept med vækstpotentiale. Måske er projektet blot drømmen om egen virksomhed, mens andre behøver et skub for at få sat gang i væksten.

[www.connectdenmark.dk](http://www.connectdenmark.dk)

## ANALYSE

### Erhvervslivets forskning, udvikling og outsourcing

Kan international outsourcing af virksomheders kerneaktiviteter på lang sigt medføre outsourcing af forsknings- og udviklingsaktiviteter (FoU), når tilstrækkelig store dele af kerneproduktionen er udflyttet? Professor og ph.d. Anders Sørensen samt seniorrådgiver og ph.d. Martin Junge konkluderer i en ny analyse, at de danske virksomheder, som flytter kerneaktiviteter til udlandet, ofte har egne FoU-aktiviteter i Danmark. Og at de virksomheder, som flytter FoU-aktiviteter til udlandet, bruger en stor del af deres omsætning til at investere i FoU-aktiviteter i Danmark.

Læs analysen *Erhvervslivets forskning, udvikling og offshoring* på [www.econ.ku.dk](http://www.econ.ku.dk)



Uge46 er et årligt tilbagevendende arrangement for dig, der drømmer om at starte egen virksomhed. Økonomi- og Erhvervsministeriet står sammen med 30 offentlige og private institutioner bag kampagnen, som er en del af Global Entrepreneurship Week, hvor over 100 lande sætter iværksætteri på dagsordenen. Fokus er rettet mod, hvordan man kan få succes som iværksætter, og hvordan man får sin

virksomhed til at vokse. I 2010 deltog 12.200 personer i 141 arrangementer landet over.

De mange tilbud løber af stablen 14.-20. november i bl.a. Aalborg, Aarhus, Sønderborg, Svendborg, Roskilde og København.

Læs mere på [www.uge46.dk](http://www.uge46.dk)

## VÆKSTFONDENS KLUMME

### Husk på CIMITYM

På universitetet MIT i Boston tilbyder man alle studerende et intensivt ugekursus i iværksætteri. Her lærer man det allervigtigste om at starte og drive sin egen virksomhed. Amerikanerne har en særlig forkærlighed for forkortelser, og med en nyfortolkning af det velkendte udtryk 'cash is king' får de studerende i en af lektionerne at vide, at det mest afgørende at huske på som selvstændig er CIMITYM: Cash is More Important than your Mother. De selvstændige, der ikke lever efter dette, vil det angiveligt gå ilde.

Ordleg eller ej, så er rådet om at værdsætte kontanter godt at huske på. Her midt i vores finanskrisetid er det måske vigtigere end nogensinde. En forretningsplan kan se nok så pæn ud – med indtægter, der overstiger udgifterne med en god margin, og en flot forrentning af den investerede kapital. Men man skal huske på, at de fleste almindelige virksomheder ikke går ned, fordi de har underskud. De går ned, fordi de ikke kan betale deres regninger – også selvom de måtte have et regnskabsmæssigt overskud. Regninger skal som bekendt betales med kontanter, og her hjælper det ikke at henvise til et regnskabsmæssigt overskud. Det er derfor, kontanter er vigtige.

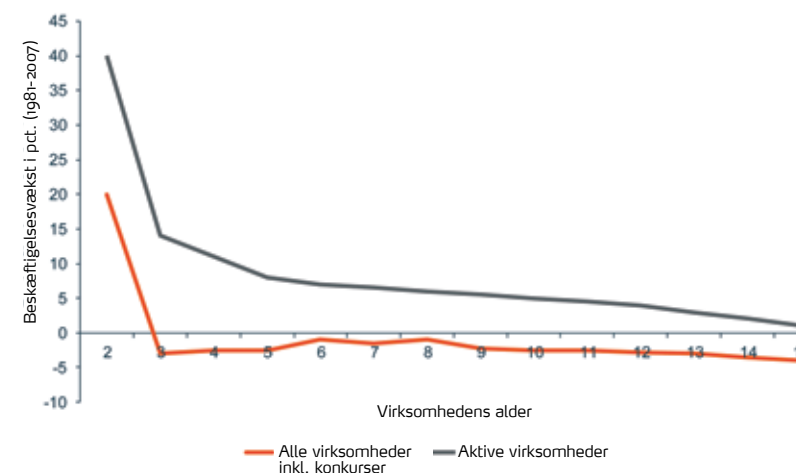
Klummen er skrevet af Christian Motzfeldt, direktør i Vækstfonden, og blev bragt i *Morgenavisen Jyllands-Posten* 15. september 2011. Læs hele klummen på [www.vf.dk](http://www.vf.dk)



FOTO: RICKY JOHN MOLLOY

## ANALYSE

### Jobskabelse i danske virksomheder



I løbet af krisen har Danmark mistet mange job i den private sektor. Analytiker Rikke Ibsen og professor Niels Westergaard-Nielsen har undersøgt, hvilken type virksomheder der kan være med til at genskabe de mistede job. Analysen viser, at det er virksomhedens alder og ikke størrelse, der har indflydelse på jobskabelsen. Det er nemlig de nye virksomheder, der har den største procentvise beskæftigelsesvækst.

Læs analysen *Job creation by firms in Denmark* på [papers.ssrn.com](http://papers.ssrn.com)



# Brug for ekstra sikkerhed for lån, garantier eller leasing?

Står du over for at skulle investere i forretningsudvikling eller nyt produktionsudstyr? Vil du købe eller etablere en virksomhed? Og har du svært ved at stille tilstrækkelig sikkerhed? Så kan Vækstkaution være løsningen.

Sammen med den sikkerhed, du selv kan stille, kan Vækstkaution bruges til at afdække risiko på dine garantier, dit bank- eller realkreditlån eller i forbindelse med leasing og factoring.

Vækstkaution er en statslig lånegaranti, hvor finansieringsinstitutter får dækket 75 pct. af deres tabsrisiko på finansiering til mindre og mellemstore virksomheder.

Kautionerne bliver udstedt af Vækstfonden og kan være en del af den løsning, som får finansieringen af din virksomhed til at falde på plads – eksempelvis i forbindelse med ejerskifte, udvidelse af produktion eller start af ny virksomhed.

Bring Vækstkaution på banen i dialogen med dit finansieringsinstitut for at få netop den finansiering, der skal løfte din virksomhed videre. Vækstfonden samarbejder med alle landets finansieringsinstitutter.

LÆS MERE PÅ [WWW.VF.DK](http://WWW.VF.DK)



KONTAKT VÆKSTKAUTION PÅ 35 29 86 00