

**Torsten Sløk: USA viser
vej ud af krisen, side 4**

**Stærk stigning i
Vækstkaution, side 16**

**Hvor går du hen? Find vej
til kapital og viden, side 19**



Det lysner forude

Det lysner forude. Vi har hørt det før, men efterhånden tør vi også tro på det. Blandt andet er der klare tegn på fremgang i den amerikanske økonomi, som igen har indtaget rollen som vækstmotor for verdenshandlen. Det var i hvert fald et af de klare budskaber, Torsten Sløk fra Deutsche Bank på Wall Street kom med på Vækstfondens årsmøde, som for tredje år i træk havde over 1.000 tilmeldte.

Men det er ikke blot fra Wall Street, verden ser en kende lysere ud. Vi så selv de første tegn på optøning på markedet for virksomhedshandler, da årets første ventureexit kom i hus i april måned. Proxeon A/S blev solgt til amerikanske Thermo Fisher Scientific, Inc. til en god pris, som af hensyn til de amerikanske børsregler dog først afsløres senere på året. Du kan læse mere om Proxeons og andre porteføljevirksoheders udvikling her i magasinet.

Erhvervspakken fra efteråret er også for alvor blevet foldet ud i første halvdel af året. Med SEED Capital Denmark II K/S fik vi årets første nye venturefond med kapital fra erhvervspakken. Vi har ligeledes oplevet en forrygende stigning i antallet af lån med Vækstkautio, så vi på trods af en noget tøvende start i årets første måneder nåede at udstede lige så mange kautioer fra januar til maj som hele sidste år. Og så glæder det mig rigtig meget, at vores Kom-i-gang-lån ser ud til at slå alle rekorder. Bankerne supplerer de særlige lån rettet mod iværksættere med rådgivning i virksomhedsopstart. Og det virker! 84 pct. af iværksætterne med Kom-i-gang-lån overlever de første tre år, hvor andelen kun er 55 pct. for andre nystartede virksomheder.

Denne udgave af Venture er lidt anderledes end tidligere. Vi har valgt at komme bredere rundt om Vækstfonden for at give jer et bedre indblik i den måde, vi arbejder på, og den del af kapitalmarkedet, vi er en del af. Vi mener, det giver de bedste forudsætninger for et frugtbart samarbejde. Men dørm selv.

God fornøjelse med magasinet.

Christian Motzfeldt
direktør i Vækstfonden



Indhold



TORSTEN SLØK

Et lille opsving er på vej i USA. Så kontant lød udmeldingen fra Torsten Sløk fra Deutsche Bank, da han gæstede Vækstfondens årsmøde i maj. Det amerikanske opsving får konsekvenser for hele den globale økonomi, men i Europa kan opsvinget trække ud.



STÆRK STIGNING I VÆKSTKAUTION

Som direkte konsekvens af erhvervspakken fra efteråret 2009 har rekordmange virksomheder fået tilsagn om Vækstkaution i 2010. Kendskabet til ordningen var relativt lavt ved årets begyndelse. Nu kan det for alvor mærkes, at enkelte af de store banker aktivt har taget ordningen til sig.



HVOR GÅR DU HEN? FIND VEJ TIL KAPITAL OG VIDEN

Det kan være vanskeligt at finde ud af, hvor man som iværksætter eller virksomhed med planer om vækst skal henvende sig for at få kapital til forretningsudvikling. Læs om de samarbejdspartnere, som Vækstfonden ofte er i dialog med eller selv er en del af.



VÆKSTFONDEN ER EN STATSLOG INVESTERINGSFOND, DER MEDVIRKER TIL AT SKABE FLERE NYE VÆKSTVIRKSOMHEDER VED AT STILLE KAPITAL OG KOMPETENCER TIL RÅDIGHED. I SAMARBEJDE MED PRIVATE INVESTORER HAR FONDEN SIDEN 1992 MEDFINANSIERET VÆKST I MERE END 4.000 DANSKE VIRKSOMHEDER FOR ET SAMLET TILSAGN PÅ OVER 7,7 MIA. KR.

Venture nr. 1 / 2010. Du kan bestille et gratis abonnement på Venture ved at sende en e-mail til mat@vf.dk.

Magasinet Venture udgives af Vækstfonden, Strandvejen 104 A, 2900 Hellerup | Telefon 35 29 86 00 | www.vf.dk.

Redaktion, tekst og design: Christian Motzfeldt (ansv.) samt Kommunikation og analyse | **Tryk:** Datagraf | **Oplag:** 6.000.

Forsidefoto: Nils Rosenvold.

USA viser vej ud af krisen

Et lille opsving er på vej i USA. Så kontant lød udmeldingen fra Torsten Sløk fra Deutsche Bank, da han gæstede Vækstfondens årsmøde i maj. Det amerikanske opsving får konsekvenser for hele den globale økonomi, men i Europa kan opsvinget trække ud

Udsigterne for den amerikanske økonomi er i dag lysere, end de har været meget længe. Og den gunstige udvikling er godt nyt også for danske virksomheder. Torsten Sløk fra Deutsche Bank på Wall Street gæstede Danmark i forbindelse med Vækstfondens årsmøde og gav en førstehåndsberetning fra frontlinjen i amerikansk økonomi.

Ifølge Torsten Sløk er udsigten for den amerikanske økonomi gunstig på flere områder.

"Vi ser en fremgang i økonomien, og vi tror på, at den kan holde, også når de store statslige vækstpakker udløber i efteråret. De vigtigste indikatorer peger alle i den rigtige retning. Huspriserne er stabiliseret, arbejdsløsheden falder, og bankerne indikerer, at de nu igen vil øge udlånet til de amerikanske virksomheder, som dermed får mulighed for at sætte gang i væksten. Det er gode tegn," mener Torsten Sløk.

Boligmarkedet er hovedproblemet

Fremgangen er dog endnu skrøbelig. Huspriserne er så småt begyndt at stige, men der er stadig mange tvangsauktioner blandt de amerikanske boligejere. Hele 45,5 pct. af de 4,5 millioner amerikanske boligejere, som under boligboblen optog de forkætrede subprime-lån, er i dag bagud med betaling af terminen.

"Hovedproblemet i USA ligger stadig på boligmarkedet, og der er risiko for, at priserne kan begynde at falde igen. Det vil betyde, at forbruget bliver mere afdæmpet, og samtidig vil det give problemer for bankerne, der har ydet mange af de her realkreditlån. Men vi tror på, at opsvinget har bidt sig fast," siger Torsten Sløk, der mener, at vi skal være glade

for, at stigningerne i huspriserne ikke er alt for store:

"Vi er bedst tjent med stabile huspriser, så både nye og eksisterende boligejere kan købe de boliger, de har brug for. Spænder vi buen for hårdt, som vi gjorde det tidligere i både USA og Danmark, går priserne godt nok op, men de kommer hurtigt ned igen. Derfor er de moderate stigninger, vi nu ser, langt at foretrække."

En af årsagerne til, at huspriserne stiger, er, at arbejdsløsheden i USA er på vej ned og p.t. ligger på omkring 10 pct. af arbejdsstyrken. Arbejdsløsheden er dermed dobbelt så høj som i Danmark, hvor den endnu ikke har vist varige tegn på fald. Den faldende arbejdsløshed i USA understøtter både huspriserne og forbruget.

Amerikanske forbrugere driver væksten

Netop det amerikanske forbrug har stor betydning for det globale marked. Vækstlande som Kina og Indien lever af at eksportere og importerer ganske enkelt ikke nok til, at det har afgørende effekt på verdensøkonomien. Den amerikanske eksport udgør til gengæld kun 15 pct. af BNP. I Danmark udgør eksporten ca. 50 pct. af BNP.

"Den amerikanske forbruger er på vej tilbage som vækstlokomotiv for verdensøkonomien, som vi også så det før krisen. Derfor betyder fremgang i den amerikanske økonomi også fremgang for resten af verden. En fremgang, som altså også vil komme de danske virksomheder til gode," pointerer Torsten Sløk. Han forventer dog, at opsvinget i Europa kommer til at trække ud i forhold



FOTO: TORBEN KLINT



PÅ VÆKSTFONDENS ÅRSMØDE GAV TORSTEN SLØK EN FØRSTEHÅNDSBERETNING OM VERDENØKONOMIEN SET FRA WALL STREET

til i USA.

”Den europæiske gælds Krise og den sparekur, vi nu ser indført mange steder, vil medføre lavere aktivitet i en lang række europæiske lande. Vi skal forvente, at den lavere aktivitet vil medføre et langsommere opsving end det, amerikanerne kommer til at opleve. Det betyder også, at vi forventer, at Den Europæiske Centralbank vil sætte renten op senere end den amerikanske.”

Banker øger udlånet

De positive nyheder om USA's økonomi betyder, at de amerikanske banker nu melder, at de forventer at øge udlånet til erhvervslivet. Den seneste undersøgelse afslører faktisk, at bankerne forventer den mest markante stigning i udlånet siden starten af 90'erne, hvilket dog også hænger sammen med, at udlånet i det seneste år har været historisk lavt.

”Der er ingen tvivl om, at bankerne igen vil øge udlånet til virksomhederne. Siden finanskrisen har bankerne været nødt til at genopbygge deres kapitalreserver, og den proces ser nu ud til at være slut, og det lover godt for amerikanske og dermed også danske virksomheder,” siger Torsten Sløk.

PROXEON

Første venture- exit i 2010

Medicovirksomheden Proxeon A/S fra Odense er solgt til Thermo Fisher Scientific, Inc. – en af verdens førende life science-virksomheder. Proxeon er den første danske ventureexit i 2010 og giver håb om optøning på exitmarkedet

Midten af april bød på årets første ventureexit. Proxeon blev solgt til Thermo Fisher Scientific for et større millionbeløb. Proxeon udvikler og producerer avanceret teknologi og udstyr til proteomanalyse.

"Jeg er rigtig glad for, at salget er faldet på plads, og for den fremtid, vi nu går i møde. Thermo Fisher Scientifics plan er, at vi skal blive i Odense og udvikle forretningen herfra. Vi får 35.000 nye kolleger og rækkevidde over hele verden, og det er et stærkt, men også meget naturligt næste skridt i vores udvikling," fortæller Ole Worm, stifter af Proxeon.

Proxeons teknologi benyttes af førende forskningscentre verden over og forbedrer effektiviteten i analyseprocessen. Succesen har været så stor, at virksomheden har mere end fordoblet sin omsætning til 50 mio. kr. i 2009.

Fra innovation til forretning

Vækstfonden har sammen med Syddansk Kapital K/S og Vecata A/S været

investorer i Proxeon. Investeringspartner i Vækstfonden Tonni Bülow-Nielsen betragter salget som et udtryk for, at Danmark er i stand til at gøre innovation til en god forretning.

"Salget understreger, at vi i Danmark er i stand til at fostre virksomheder, som ikke alene udvikler stærke produkter, men som også er i stand til at sælge til et globalt marked. Sådanne virksomheder er særdeles attraktive opkøbsmønstre for store globale selskaber. Det er ingen hemmelighed, at markedet for virksomhedshandler har været bundfrossent længe," siger han og fortsætter: "Proxeons succes kan måske være det første tegn på forår, men det er endnu for tidligt at sige, om markedet som helhed er ved at komme sig."

Tilfredse investorer

Hos Inventure Capital A/S, som er managementselskabet bag Syddansk Kapital, er managing partner Jarne Elleholm også yderst tilfreds med resultatet.



FOTO: TORBEN KLINT

PROXEONS ANALYSEMETODE BLIVER BRUGT PÅ EN RÆKKE HOSPITALER. HER SES AFDELINGSKEMIKER KIM LARSEN FRA KLINISK BIOKEMISK AFDELING PÅ GLOSTRUP HOSPITAL, DER ER FLITIG BRUGER AF UDSTYRET

”Denne handel viser, at der kan skabes afkast på ventureinvesteringer i Danmark, og vi forventer at se flere gode eksempler fra venturebranchen i årets løb. Med salget tilbagebetaler Inventure Capital over en tredjedel af fonden til investorerne,” siger Jørn Elleholm. Salget lykkedes på trods af en vanskelig markedssituation og krævede hårdt arbejde helt frem til den endelige underskrift.

”Proxeon er et godt eksempel på, hvordan aktive ventureinvestorer sammen med selskabets dygtige stifter og ledelse har bragt selskabet fra at være et udviklingsprojekt til at være en salgsmoden virksomhed. Derfor kan vi i dag sende et veltrimmet selskab med stærk vækst videre mod nye udfordringer,” forklarer John Riis Mortensen fra Vecata.

Af børstekniske årsager kan Thermo Fisher Scientific ikke afsløre købssummen før udgangen af tredje kvartal i år.

Salget af Proxeon

- Proxeon blev 15. april 2010 solgt til amerikanske Thermo Fisher Scientific.
- Proxeon havde fra 2008 til 2009 en vækst i omsætningen på over 100 pct. til lige under 50 mio. kr.
- Thermo Fisher Scientific fortsætter virksomhedens aktiviteter i Danmark.
- Proxeon er modnet ved hjælp af midler fra Vækstfonden, Vecata samt Syddansk Kapital, der administreres af Inventure Capital.

EVOLVA

Biologi for milliarder

Biotekvirksomheden Evolva SA blev grundlagt i København i 2001 med kapital fra danske investorer og har været igennem en rivende udvikling lige siden. I dag er virksomheden noteret på børsen i Schweiz og har aktiviteter i Danmark, Schweiz, Indien og USA. Så selvom Evolva i dag er en global virksomhed, er de danske rødder stadig intakte

Immunsystemet er menneskets bolværk mod alverdens sygdomme. Her udspilles kampe om liv og død hver eneste dag – helt uden, at vi mærker det. Kan man udvikle stoffer, der styrker immunsystemet, kan man styrke forsvarsværkerne og hjælpe kroppen med at helbrede sig selv. Og det er lige præcis mekanismen i nogle af de lægemidler, Evolva udvikler ved brug af syntetisk biologi. Andre lovende produkter er rettet mod hjertekar-sygdomme hos diabetesramte samt patienter med nyresvigt og svampeinfektioner.

Virksomheden blev grundlagt i 2001 med kapital fra innovationsmiljøet Symbion, Symbion Capital I A/S og Sunstone Capital A/S. Sidstnævnte var på daværende tidspunkt en del af Vækstfonden.

“Vores første investorer spillede en stor rolle i etableringen af virksomheden og var meget aktive i processen. Det havde stor betydning for os, at alle investorerne var gode til at samarbejde. Både med os og hinanden. Alle var med til bestyrelsesmøderne enten som

medlemmer eller observatører,” fortæller adm. direktør Neil Goldsmith og fremhæver, at en af de vigtigste beslutninger, som investorerne var med til at tage meget tidligt i forløbet, var at takke nej til kapital fra en fond med tilknytning til en stor, kendt virksomhed. “I ledelsen brød vi os ikke om betingelserne i tilbudet, og investorerne valgte at takke nej til kapitalen, selvom vi stadig var meget nyetablerede på daværende tidspunkt. Det må have krævet en god portion tillid til og tro på vores potentiale.”

Børsnotering ad bagdøren

Senere kom andre investorer ind i billedet – bl.a. Dansk Innovationsinvestering P/S og schweiziske Aravis Venture Associates. At store schweiziske investorer trådte ind i selskabet, var en af årsagerne til, at Evolva flyttede hovedkvarteret til Schweiz. I december 2009 gennemførte Evolva en fusion med det børsnoterede schweiziske biotekselskab Arpida Ltd. Forud for fusionen fik selskabet tilført yderligere kapital fra en gruppe



EVOLVA ANVENDER SYNTETISK BIOLOGI TIL AT UDVIKLE LÆGEMIDLER, DER BL.A. STYRKER IMMUNSYSTEMET

af nye og eksisterende investorer. Kontakten til Arpida kom gennem bestyrelsen.

"Et af vores bestyrelsesmedlemmer havde en god kontakt til Arpida og mente, at vi med fordel kunne undersøge mulighederne nærmere. Han havde ret, og vi satte relativt hurtigt gang i den proces, der i sidste ende førte til fusionen," siger Neil Goldsmith.

Da Arpida allerede var børsnoteret i Schweiz, betød fusionen, at Evolva også blev børsnoteret – en såkaldt bagdørsnotering. Ved noteringen blev selskabet handlet til en værdi på knap 1 mia. kr. I dag er børsværdien knap 1,8 mia. kr. Vækstfonden har investeret i både Sunstone Life Science Ventures Fund I K/S og Dansk Innovationsinvestering P/S og ejer derfor indirekte 16 pct. af Evolva. Værdien af Evolvas aktiviteter blev yderligere cementeret, da det i januar i år lykkedes at indgå i et spændende forsknings- og udviklingssamarbejde med Roche, som er et af verdens største medicinalsselskaber. Aftalen med Roche

omfatter bl.a. betaling til Evolva for adgangen til selskabets platform og betaling af en række forsknings- og udviklingsomkostninger.

Stadig fodfæste i Danmark

Evolva har i dag aktiviteter i Schweiz, Indien og USA og er børsnoteret i Schweiz. Men virksomheden har bevaret sit solide fodfæste i Danmark.

"Vi har et særdeles aktivt og voksende forskningslaboratorium i København, som i dag huser 15 ansatte. En god del af vores projekter bliver i høj grad drevet fra Danmark, inklusive det vigtige samarbejde med Roche. Det danske laboratorium har nogle helt særlige faglige kompetencer inden for bl.a. molekylærbiologi i forhold til gærceller, som vores andre enheder nyder godt af," fortæller Goldsmith og fremhæver, at virksomheden har flere lovende produkter i pipeline, bl.a. et nyt middel mod influenza, men at det stadig har langt til markedet.

"Vi er nødt til at være ydmyge. Vores potentielle produkter er på et

meget tidligt stadie, og det kan let gå galt, inden de når markedet. Men det er fantastisk interessant at opleve, hvor stor interessen er blevet for syntetisk biologi. I mange år var det, vi forsker i, slet ikke på investorernes eller selskabernes radar, men det har ændret sig radikalt i de senere år," slutter Neil Goldsmith.

Kom-i-gang-lån

Vi har i 2010 oplevet en voldsom stigning i antallet af kautioner via Kom-i-gang-lån-ordningen og har i årets første seks måneder stillet lige så mange kautioner som i hele 2009. Lånene er rettet specielt mod iværksættere i nystartede virksomheder. Vi kan kautionere for 75 pct. af lån på op til 1 mio. kr. I tillæg til lånet skal banken tilbyde rådgivning i virksomhedsopstart. Vores målsætning er at nå 180 kautioner i år. Speedometret viser det samlede antal udstedte kautioner via Kom-i-gang-lån-ordningen pr. medio juni.

Vækstkaution

Bankerne anvender i stigende grad Vækstkaution i serviceringen af deres kunder. Her i foråret har vi fået mulighed for også at stille kaution for realkreditlån samt lån til de primære erhverv. Vi kan kautionere for 75 pct. af lån til forretningsudvikling på op til 10 mio. kr. Vores målsætning er at nå 300 lån med Vækstkaution i år. Vi har til dato givet tilsagn om kaution for lån til over 80 pct. af de virksomheder, som indsender en ansøgning. Banken og virksomheden kan frit vælge at gøre brug af tilsagnet. Speedometret viser antallet af tilsagn om Vækstkaution, vi har givet pr. medio juni.

Vækstkapital og Partnerkapital

2010 har indtil videre budt på solid udvikling i porteføljen af vores direkte investeringer. Vi har indtil videre foretaget 3 nyinvesteringer og 15 opfølgingsinvesteringer. Vores målsætning er at nå 10 nye investeringer fordelt på Partnerkapital og Vækstkapital i indeværende år. Speedometret viser antallet af nyinvesteringer pr. medio juni.

Speedometrene viser det samlede antal udstedte kautioner og nyinvesteringer pr. medio juni 2010



KOM-I-GANG-LÅN

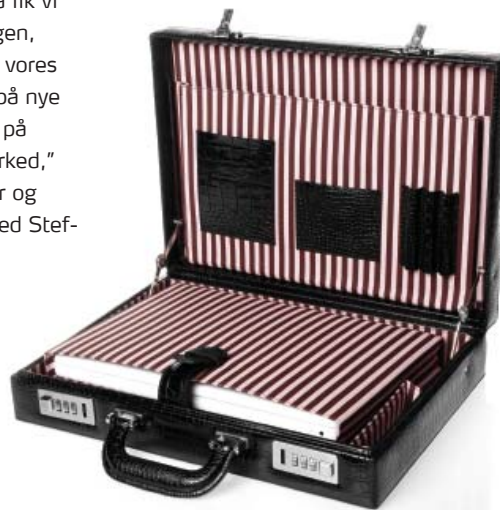
Nye penge til S.T VALENTIN

De danske iværksættere trækker i stigende grad på de statsgaranterede Kom-i-gang-lån for at sætte fart i forretningsudviklingen. Frem til medio juni i år har bankerne ydet 92 af de særlige lån, hvor Vækstfonden på vegne af staten kautionerer for 75 pct. af lånebeløb på op til 1 mio. kr. En af de nystartede virksomheder, som har fået Kom-i-gang-lån, er S.T VALENTIN i Århus, som designer og sælger eksklusive herretasker og -accessories.

"Vi havde en stærk ide og god forretningsplan, men som forholdsvis unge iværksættere havde vi svært ved

at få den nødvendige finansiering til at komme ud over rampen. I Nordea fik vi et lån via Kom-i-gang-lån-ordningen, og det har haft stor betydning for vores udvikling. Vi er aktuelt på vej ud på nye markeder og har nu bl.a. fået hul på både det franske og japanske marked," fortæller Nikolaj Valentin, der ejer og driver S.T VALENTIN sammen med Steffen Hedegaard.

www.stvalentin.dk



VÆKSTKAPITAL

PLAYDEAD tæt på internationalt gennembrud

Det nye store spileventyr i Danmark er det anmelderroste 2D-spil Limbo, der er tæt på et internationalt gennembrud. PLAYDEAD, som er producenten bag, går nye veje i udviklingen af spillet, hvis hovedperson er på jagt efter sin søster i et sort-hvidt univers. Hvor mange andre satser på spiludgaver af eksisterende Hollywood-universer med fokus på avanceret grafik, satser PLAYDEAD i stedet på en enkel, men unik visuel stil og bruger størstedelen af udviklingskræfterne på spillets gameplay – selve spilleoplevelsen. Ifølge PLAYDEAD skyldes det, at spillet især er henvendt til den voksne målgruppe:

”Gennemsnitsalderen for computerspilsentusiaster i USA er i dag 36 år. Vi har udviklet et unikt grafisk udtryk i sort-hvid og nogle avancerede puzzles, som appellerer bredt i netop den målgruppe,” fortæller Dino Patti, der sammen med Arnt Jensen står i spidsen for PLAYDEAD.

PLAYDEAD fik i foråret 2009 et kapitalindskud fra FAHU og Vækstfonden på godt 11 mio. kr.



MED COMPUTERSPILET LIMBO PRÆSENTERER PLAYDEAD EN HELT NY VISUEL STIL

www.limbogame.org

Fornemme EU-miljøpriser til PhotoSolar og Shark Solutions

PhotoSolar A/S og Shark Solutions A/S fik i april begge prestigefyldte EU-miljøpriser for udvikling af teknologier, der forbedrer miljøet. Priserne blev overrakt af miljøminister Karen Ellemann

Revolutionerende solafskærmning

PhotoSolar har udviklet en teknologi til solafskærmning af glasfacader, der reducerer behovet for køling af bygninger og forbedrer indeklimaet. Den særlige teknologi, MicroShade Power, er en tynd film bestående af mikrolameller. Når solen skinner, lader filmen lys slippe igennem, men holder varmen ude. Miljøprisen er en vigtig anerkendelse af virksomhedens og dens teknologi.

”Vores solafskærmning kan reducere behovet for køling af bygninger med 20 pct. eller mere. Jo mere glas, der anvendes i bygningerne, jo større er behovet for køling. På verdensplan bruger vi faktisk mere energi på køling end på opvarmning, selvom vi i Danmark mest bekymrer os om at holde varmen,” fortæller Carsten Haake, adm. direktør i PhotoSolar.

Læs mere på www.photosolar.dk

Kreativ løsning på affaldsproblem

Shark Solutions står bag opfindelsen af et forarbejdningsanlæg, der gør det muligt at genbruge den miljøbelastende lim, PVB, der sidder i forruderne på verdens 750 millioner biler. PVB sikrer, at glasset ikke splintrer, hvis forruden går i stykker. Tidligere har det ikke været muligt at genanvende PVB fra de 50 millioner biler, der skrottes hvert år. Miljøprisen belønner Shark Solutions' kreative løsning på et voksende affaldsproblem.

”Der bliver solgt over 250.000 ton nyproduceret PVB om året, og det koster over 3.000 euro pr. ton. Potentielt kan der genbruges op til 50.000 ton årligt fra Europa og USA. Vi kan sælge vores genbrugs-PVB for en lille del af nyprisen og samtidig få en god forretning,” vurderer virksomhedens direktør, Jens Holmegaard.

Læs mere på www.shark-solutions.com

Stærk stigning i Vækstkaution

Rekordmange virksomheder har fået tilsagn om Vækstkaution i 2010 som en direkte konsekvens af erhvervspakken fra efteråret 2009. Kendskabet til ordningen var relativt lavt ved årets begyndelse. Nu kan det for alvor mærkes, at enkelte af de store banker aktivt har taget ordningen i brug

Antallet af lån med Vækstkaution stiger kraftigt. Ved udgangen af maj måned havde Vækstfondens kautionsteam ydet flere tilsagn om kaution i 2010 end i hele 2009. Erhvervspakken fra efteråret 2009 er således for alvor ved at få effekt. Medio juni havde 122 virksomheder opnået tilsagn om Vækstkaution.

Målet er at give tilsagn til ca. 300 virksomheder i indeværende år.

Kritik i foråret

Der har i løbet af foråret ellers lydt kritik af, at ordningen var kommet for langt fra start. Men ifølge vicedirektør i Vækstfonden Rolf Kjærgaard er det helt naturligt med en indkøringsperiode.

"Tidligere stillede vi kun omkring 75 kautioner om året, og da der findes omkring 2.000 bankfilialer i Danmark, har der af naturlige årsager været mange erhvervsrådgivere, som ikke tidligere har stiftet bekendtskab med ordningen. Beslutningen om at optage eller yde lån til forretningsudvikling tager man ikke i en håndvending. Både virksomhedsejere og bankrådgivere skal lære ordningen at kende og have indarbejdet kautionerne i deres finansieringsløsninger," fortæller Rolf Kjærgaard, som har det daglige ansvar for Vækstkaution.

Vækstfonden holdt i efteråret 2009 informationsmøder over hele landet, hvor flere end 1.000 virksomheder, banker og andre rådgivere mødte frem. En større annonsekampagne rettet mod både virksomheder og banker har kørt i april og maj i år.

"Ved vores informationsmøder fik vi skabt en god kontakt til mange erhvervsrådgivere og gjort dem opmærksomme på, hvad vi tilbyder. Samtidig er vi via vores kampagne nået ud til et bredere

publikum end nogensinde tidligere. Det er min oplevelse, at aktiviteterne nu for alvor begynder at bære frugt," fortæller Rolf Kjærgaard.

Bankerne er mere positive

Det kan især mærkes, at nogle af de store banker har taget ordningen til sig. En enkelt af de store banker står alene for en fjerdedel af alle lån med Vækstkaution ydet i år. Generelt er bankerne blevet mere positivt stemt i løbet af foråret, og det skyldes ifølge Rolf Kjærgaard de meget kontante fordele, bankerne har af ordningen.

"Har banken ydet et lån med Vækstkaution, hvor staten garanterer for sikkerheden, behøver den ikke at reservere nær så meget kapital som ved almindelige lån. Netop kapitalbehovet og i sidste ende bankens solvens har været en af de største udfordringer i forbindelse med finanskrisen. Samtidig får banken indfriet kautionen, i det øjeblik lånet misligholdes, og ikke først, når nettotabet på engagementet er gjort op. Det reducerer endvidere trækket på bankens likviditet."

Den geografiske fordeling af lånene er identisk med tidligere år. Således er 70 pct. af lånene ydet vest for Storebælt. Det skyldes, at mange jyske virksomheder foretrækker lånefinansiering frem for at få tilført egenkapital. Som tidligere år er tendensen i hovedstadsområdet lige modsat.



"VIRKSOMHEDER OG BANKER SKAL LÆRE ORDNINGEN AT KENDE OG HAVE INDARBEJDET KAUTIONERNE I FINANSIERINGS-LØSNINGERNE," SIGER ROLF KJÆRGAARD, VÆKSTFONDEN

Hvad er Vækstkautiion og Kom-i-gang-lån?

- Vækstkautiion er en statslig lånegaranti, hvor penge- og realkreditinstitutter får dækket 75 pct. af deres risiko på lån på op til 10 mio. kr.
- Vækstkautiion ydes til forretningsudvikling, ejerskifte eller etablering af ny virksomhed.
- Alle virksomheder i alle brancher med op til 100 ansatte og en omsætning på op til 372 mio. kr. kan søge om Vækstkautiion.
- Iværksættere kan opnå lån på op til 1 mio. kr. med en statsgaranti på 75 pct. Samtidig yder banken rådgivning i virksomhedsopstart.
- Garantien betales med en engangspræmie på 3 pct. af lånets hovedstol. Der betales ikke nogen løbende præmie.
- For at komme i betragtning som iværksætter skal virksomhedens CVR-nummer være mindre end tre år gammelt.

Foruden Vækstkautiion administrerer Vækstfonden også kautiionsordningen Kom-i-gang-lån.

- Kom-i-gang-lån er en kombineret lånegaranti- og rådgivningsordning.

Vækstfonden har indgået aftaler med en række pengeinstitutter, der tilbyder Kom-i-gang-lån som led i deres finansierings-tilbud til iværksættere. Se listen over pengeinstitutter på www.vf.dk

Sydbank

**OLE DALL FRANSEN
SYDBANK, HORSENS**

Hvor mange lån med Vækstkautiion har du givet?
"Jeg har været med til én vækstkautiion indtil videre, men jeg er så småt i gang med nummer to."

Hvad synes du om ansøgningsprocessen?
"Det kræver meget arbejde på grund af de mange oplysninger. Det er helt naturligt, men det er en lang proces."

Vil du anbefale kolleger at bruge Vækstkautiion?
"Ja."

Hvornår anbefaler du Vækstkautiion til dine kunder?
"Når jeg arbejder med kunder, som vækster i en periode, der er svær i forhold til finansiering. Det giver mulighed for en længerevarende likviditet og giver bedre lånevilkår end et almindeligt banklån."



**ANDERS JUUL KNUDSEN
HOVEDKONTORET I GRINDSTED**

Hvor mange lån med Vækstkautiion har du givet?
"Et, men jeg har et emne mere i støbeskeen."

Hvad synes du om ansøgningsprocessen?
"God, det er et godt forløb. Samme eftermiddag, som vi var til møde, fik vi et mundtligt tilsagn om, at projektet var godkendt. Det er relativt let at gå til på nettet, selvom det selvfølgelig kræver en del oplysninger. Men jeg tror, det er meget afhængigt af virksomhedens ledelse, for den virksomhed, jeg rådgav, stod selv for at samle de nødvendige oplysninger. Men det er en sund proces for virksomheden, for der ligger træning i at indsamle informationerne."

Vil du anbefale kolleger at bruge Vækstkautiion?
"Det er noget, der er i spil og bliver brugt."

Hvornår anbefaler du Vækstkautiion til dine kunder?
"Når deres kapitalgrundlag er lige i underkanten og i forbindelse med ejerskifte. Vi går ikke ind i en virksomhed, vi ikke tror på. Men hvis virksomheden har et potentiale, kan det fremme udviklingen."

Nye markedsandele efter generationsskifte

HPI Electronics A/S er klar til at erobre markedsandele. Med ny kapital til finansiering af et generationsskifte er elektronikvirksomheden på trods af vanskelige markedsvilkår klar til at fortsætte de seneste års fremgang

De færreste har hørt om Hørby uden for Holbæk. Men det kommer væsentligt flere formodentlig til, for netop her holder elektronikvirksomheden HPI Electronics til og har solid succes med at udvikle og sælge elektroniske komponenter til både ind- og udland. Adm. direktør Gert Nielsen har redefineret forretningen og gennemført et generationsskifte i ejer kredsen. Begge dele skal sikre større vækst i fremtiden.

"Vi har i dag redefineret HPI Electronics til primært at byde på forsvarsopgaver i ind- og udland, hvilket har givet betydelig succes. Placeret i den solide del af elektronikbranchen er vi desuden betydeligt stærkere end tidligere i det industrielle segment inden for medico og elektroniske instrumenter. Af den årsag forventer jeg vækst, der samtidig bliver forstærket af vores nyligt gennemførte generationsskifte," siger Gert Nielsen.

Fra fire til to

For at kunne gennemføre et ejer- og generationsskifte har virksomheden fået tilført et to cifret millionbeløb fra Danske Bank i Holbæk, som er delvist sikret via Vækstkaution. Virksomhedens fire ejere blev som et led i generationsskiftet reduceret til to, således at Mezzanin Kapital A/S og GENI Holding, som er ejet af Gert Nielsen, overtager virksomheden. De to tidligere ejere bliver købt ud med den tilførte kapital.

"For HPI Electronics sikrer Vækstkaution-lånet det aktuelle generationsskifte samt fortsat vækst. Vækstkaution er nærmest skræddersyet til virksomheden, eftersom produktet netop sigter mod at hjælpe mindre, udviklingsorienterede virksomheder til finansiering.

Og målgruppen omfatter blandt andre ejerskiftevirksomheder," vurderer Rolf Kjærgaard, vicedirektør med ansvar for Vækstkaution.

Flere kunder

HPI Electronics' historie går tilbage til 1926. Dengang hed virksomheden Hamann og beskæftigede sig med radio- og senere tv-apparater, indtil den i løbet af 1980'erne begyndte at bevæge sig i en mere industriel retning som underleverandør til det danske forsvar som primær forretning.

"Vi er ikke som tidligere afhængige af få, men store samarbejder. I dag har vi 15 væsentlige kunder, hvor vi førhen blot havde to. Dengang udgjorde vores aftaler med det danske forsvar 40-45 pct. af omsætningen mod et sted mellem 5 og 20 pct. i dag," fortæller Gert Nielsen.

Virksomheden havde stor fremgang i perioden 2006-2008 og holdt niveauet i 2009, hvor flere i branchen ellers oplevede fald i omsætningen. HPI Electronics har udviklet og udvidet produktpaletten kraftigt og har desuden købt aktiviteter fra det konkursramte AJB Electronics i Værløse.

ADM. DIREKTØR GERT NIELSEN HAR REDEFINERET HPI OG GENNEMFØRT ET GENERATIONSSKIFTE I EJERKREDSEN



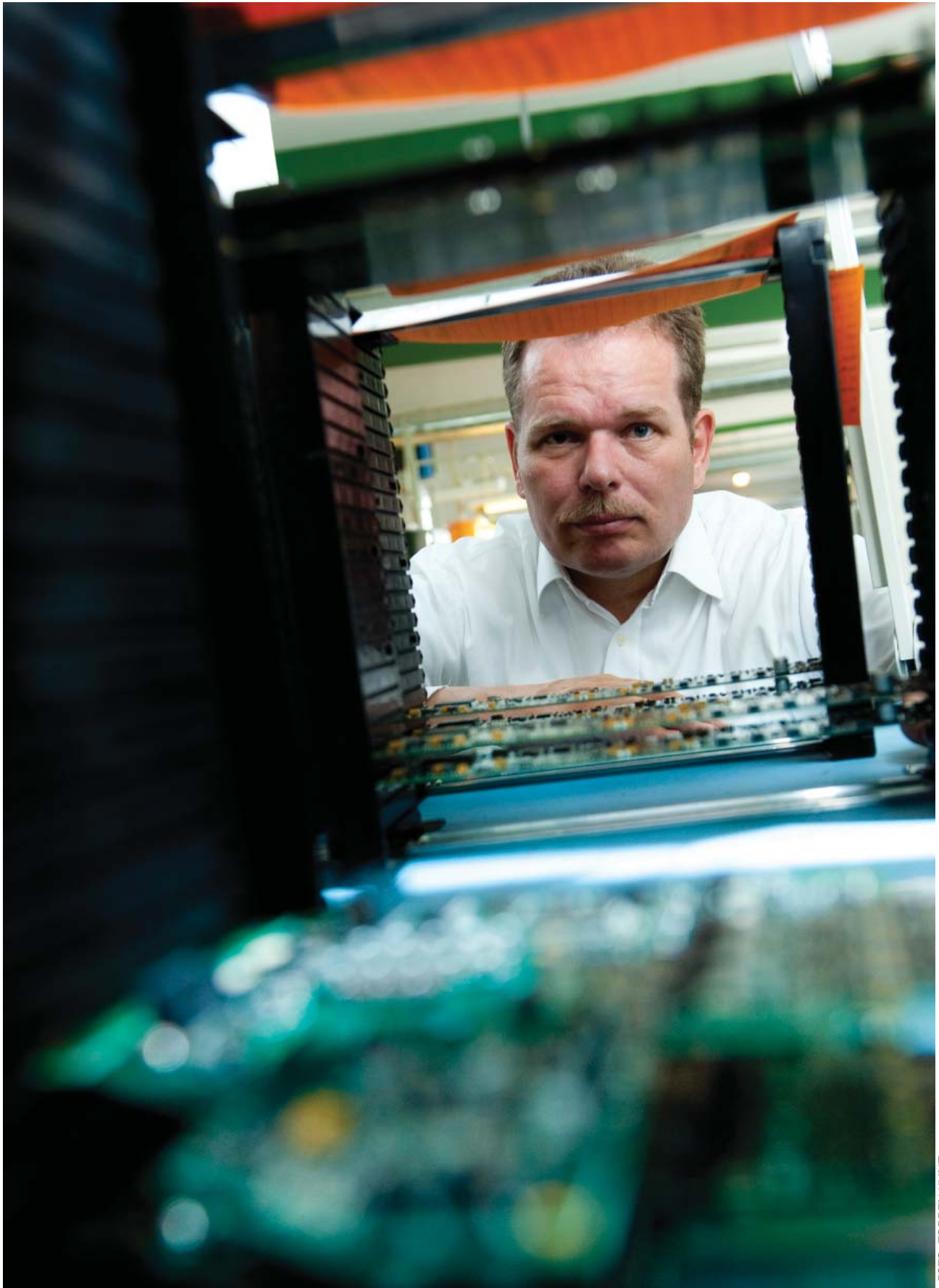


FOTO: TORBEN KLINT

Første landbrug med Vækstkaution

EU-direktiv og udvidelse af bedriften krævede ny finansiering. Familien Skøtt-Petersen på Bennedikthegaard blev det første landbrug, der fik et lån med Vækstkaution

Som alle andre erhverv blev landbruget ramt af finanskrisen i form af vanskelige lånevilkår. Derfor har landbruget, siden erhvervspakken blev vedtaget sidste efterår, set frem til at kunne optage lån med Vækstkaution til udvikling af bedrifterne. I april sagde EU-Kommissionen god for Vækstkaution til landbrugsvirksomheder, og samtidig godkendte Folketingets Finansudvalg, at Vækstkaution også kan anvendes til realkreditlån. En måned senere faldt det første realkreditlån til landbruget på plads.

Lånet gik til Lis og Henning Skøtt-Petersen fra Bennedikthegaard i Toftlund i hjertet af Sønderjylland. Og underskriften på låneaftalen var knap nok tør, før de var i gang med at etablere fundamentet til en ny stald med plads til 900 søer.

"Vi startede projektet helt tilbage i 2005, hvor vi fik den første miljøgodkendelse. Vi har været klar til at sætte de øvrige dele af projektet i gang længe, men finanskrisen gjorde det svært at få finansieringen på plads," siger Henning Skøtt-Petersen og fortsætter:

"Banken tøvede med at bevillige lånet, men situationen ændrede sig, da Vækstkaution her i foråret kom ind i billedet. Vi har nu fået den nødvendige finansiering i Nordea og er allerede i fuldt sving med at bygge."

Foruden etablering af en ny stald ombygger Lis og Henning Skøtt-Petersen også deres eksisterende sostald, så begge stalde lever op til det EU-direktiv om løsgående søer, som træder i kraft

i 2013. Direktivet betyder bl.a., at de drægtige søer skal være fritgående og ikke fikserede som i dag. Samlet set når familien Skøtt-Petersens bedrift op på 2.000 søer.

Ingen investeringer i udlandet

"Som mange andre landbrugere har vi lavet både gode og mindre gode investeringer i årenes løb. Men situationen ser nu rigtig fornuftig ud, og vi har altid haft overskud på vores primære drift," siger Henning Skøtt-Petersen og fremhæver, at han bevidst har fravalgt at foretage investeringer i udlandet, som ellers har været populære blandt danske landmænd.

"Det kunne måske have været en god forretning, men jeg har aldrig haft lyst til at tilbringe mit liv i en flyver. Hos os er svineproduktionen et familieprojekt, som kræver, at vi samarbejder i dagligdagen."

Lis Skøtt-Petersen passer bogholderiet samt forplejningen af medarbejderne, og Henning Skøtt-Petersen styrer den daglige drift. Parrets ældste søn giver også en hånd med på markerne. Aktuelt beskæftiger bedriften otte faste medarbejdere, men udbygningen vil kræve flere hænder.

Kræver flere ansatte

"Den nye finansiering betyder, at vi nu får en større og mere moderne bedrift. Vi får opdateret vores produktionsanlæg, som på nogle områder er næsten 30 år

gammelt, og vi regner med at få brug for ekstra medarbejdere i de kommende år," fortæller Henning Skøtt-Petersen.

Familien Skøtt-Petersen satser på produktion af smågrise, som de afsætter til en fast kreds af kunder, der sørger for opfedningen, inden turen går til slagteriet. På et enkelt år kan bedriftens 2.000 søer levere i alt 60.000 grise.

"Vi får udviklet en betydeligt større bedrift, og det har vi det rigtigt godt med. Vi trives ikke med at sidde med hænderne i skødet, og der skal nok blive rigeligt at se til med udvidelsen. Når den er på plads, kommer vi til gengæld til at arbejde med at konsolidere bedriften," siger Henning Skøtt-Petersen.

I skrivende stund har Vækstfonden allerede modtaget mere end 20 ansøgninger om Vækstkaution fra landbrug, og fra penge- og realkreditinstitutterne lyder det, at endnu flere er på vej.

VÆKSTKAUTION TIL LANDBRUG

Landbrug kan få bank- og realkreditlån med Vækstkaution efter samme principper som virksomheder inden for andre sektorer. EU-regler om statsstøtte betyder, at der er særlige betingelser for landbruget, som man skal være opmærksom på.

Læs alt om betingelserne på www.vf.dk



FOTO: NILS ROSENVOLD



PÅ BENNEDIKTHEGAARD HAR LIS
OG HENNING SKØTT-PETERSEN
ALLEREDE SAT GANG I BYGGERIET
AF EN NY SOSTALD, DER SKAL
RUMME 900 SØER



Vækstfonden under lup

I foråret blev konsulentvirksomheden Ernst & Youngs evalueringsrapport om Vækstfonden offentliggjort. Rapporten fokuserer på fondens indsats siden 2001 og konkluderer, at aktiviteterne har virket og været relevante. Rapporten foreslår, at Vækstfonden bliver pålagt et privatøkonomisk afkastkrav

Vækstfonden har levet op til sit formål, aktiviteterne har haft betydelig effekt, og fonden har været omkostningseffektiv i forhold til lignende fonde i de øvrige nordiske lande. Sådant lyder hovedkonklusionerne i Ernst & Youngs evalueringsrapport om Vækstfonden, der blev offentliggjort i maj. Vækstfonden skal ifølge loven evalueres hvert tredje år, og den seneste rapport var bestilt af Økonomi- og Erhvervsministeriet og forligspartierne bag erhvervspakken fra efteråret 2009.

Kapital til tidlige stadier

"Rapporten siger direkte, at Vækstfonden har skabt aktivitet, som ikke ellers ville have fundet sted, og at fonden med sine direkte investeringer har sikret kapital til virksomheder på de tidligste stadier, hvor det generelt er svært for virksomheder at opnå finansiering. Det er bestyrelsen og jeg naturligvis tilfredse med at få slået fast, da det præcis er den opgave, Folketinget har bedt Vækstfonden om at løse," siger Walther Thygesen, bestyrelsesformand i Vækstfonden.

Rapporten viser, at Vækstfondens nye virksomhedsportefølje fra 2001 har oplevet en stigning i omsætningen på 32 pct. årligt, hvilket er en dobbelt så høj vækst som i sammenligningsgruppen. Omsætningen i porteføljen er 7 mia. kr., mens der er skabt 5.000 job. I alt har Vækstfonden i de virksomheder, som har modtaget venturefinansiering, Vækstkaution eller Kom-i-gang-lån, medvirket til at skabe 27.000 job.

Laveste omkostninger pr. krone

Ernst & Young noterer endvidere, at Vækstfonden har administreret sine ressourcer på en omkostningsbevidst måde. Sammenlignet med vores nordiske søstervirksomheder Industrifonden (Sverige), Argentum (Norge) og Finnish Industry Investment (Finland) har Vækstfonden de laveste omkostninger pr. aktiveret krone.

På baggrund af en række interview med markedsdeltagerne konkluderer Ernst & Young, at Vækstfonden har haft betydelig positiv indflydelse på udviklingen af det danske venturemarked. Her henvises især til Vækstfondens investe-

ringer via private danske venturefonde. En aktivitet, som rapporten understreger, der fortsat vil være behov for.

I forhold til det økonomiske resultat konstaterer rapporten dog, at selvom årsresultaterne for Vækstfonden i store dele af perioden har været positive, har markante nedskrivninger i forbindelse med kreditkrisen i 2008 medført et samlet negativt resultat for perioden. Ernst & Young anbefaler derfor, at der indføres et afkastkrav i lovgrundlaget.

"Der kan tales for og imod et afkastkrav til en organisation som Vækstfonden. Vi har levet fint med de rammer, vi har i dag. Hvis Folketinget synes, vi skal operere med et afkastkrav, håndterer vi også det, men det er udelukkende et politisk spørgsmål. Bestyrelsen er af den opfattelse, at evalueringsrapporten er værdifuld og indeholder vigtig information om Vækstfondens aktiviteter og interesser, som vi naturligvis vil inddrage i det fremadrettede strategiarbejde," siger Walther Thygesen.

Læs evalueringsrapporten på www.vf.dk



Hvor går du hen? Find vej til kapital og viden

Det kan være vanskeligt at finde ud af, hvor man som iværksætter eller etableret virksomhed med planer om vækst skal henvende sig for at få ny kapital til forretningsudvikling. Kortet her viser nogle af de kilder til kapital og viden, som du kan henvende dig til. Fremstillingen er ikke komplet, men viser de samarbejdspartnere, som Vækstfonden oftest er i dialog med eller selv er en del af.

På vejene har vi angivet nogle af årsagerne til, at du kan vælge at gå enten den ene eller den anden vej. I princippet kan du gå i stort set alle retninger alt efter, hvilket behov du har for kapital, og hvilken type virksomhed du repræsenterer. En nærmere beskrivelse af de viste aktører finder du på side 22-23.

**SUCCES**

EXIT

Ventureselskab



Du kan henvende dig til et ventureselskab, hvis din virksomhed har et dokumenteret markedspotentiale med mulighed for betydelig international vækst og et stort kapitalbehov. Ventureselskaberne investerer i forskellige brancher og har forskellige forretningsmæssige kompetencer. Derfor fører flere veje til ventureselskabet.



Innovationsmiljø

EXIT

Vækstfonden, Vækstkapital



Har du behov for egenkapital, og er dit kapitalbehov for stort til innovationsmiljøerne og business angels, men for lille til ventureselskaberne, kan du henvende dig til Vækstfondens forretningsområde Vækstkapital. Vækstkapital investerer statslig kapital på kommercielle vilkår direkte i din virksomhed – ofte i samarbejde med andre investorer.

Turen til innovationsmiljøet er særlig relevant, hvis du har en videntung – måske forskningsbaseret – iværksættervirksomhed og har brug for tilførsel af udviklingskapital og forretningsmæssige kompetencer. Innovationsmiljøet træder ind som aktionær i din virksomhed.

EXIT

D

START



Er du nystartet iværksætter med en god ide, eller er du i tvivl om, hvordan du skal komme videre med den grundlæggende udvikling af din forretning, er et væksthuse altid et godt sted at starte. Væksthuset stiller værktøjer til rådighed og vejleder om, hvor du kan få yderligere professionel assistance.



Business angels

Du kan gå til business angels, hvis du har et færdigudviklet produkt og begyndende salg, men har brug for både kapital og særlige produkt-, markeds- eller brancheerfaringer for at kunne videreudvikle din forretning. Business angels træder ind som risikovillige investorer i din forretning og er typisk stærkt personligt engagerede.

EXIT

Banken eller realkreditinstituttet er din kilde til lån og kreditter. Har du problemer med at stille tilstrækkelig sikkerhed for lån til forretningsudvikling, kan Vækstfonden på vegne af staten stille kaution gennem ordningerne Vækstkaution og Kom-i-gang-lån.



Bank/realkredit



Vækstfonden, Partnerkapital

Har du vanskeligt ved at identificere de rette business angels, eller har du behov for mere kapital, end business angels er villige til at stille med, kan du henvende dig til Vækstfondens forretningsområde Partnerkapital. Partnerkapital hjælper med processen og investerer i samarbejde med business angels.

Her går du hen



Væksthuse

Hos væksthuse kan iværksættere og virksomheder få hjælp til at udfærdige en forretningsplan og få erfarne konsulents syn på deres udfordringer og muligheder. Holdet af uvildige vejledere hjælper således med at stille skarpt på, hvor iværksætteren eller virksomheden skal sætte ind for at realisere sine vækstplaner. Konsulenterne vejleder endvidere om, hvor man kan gå hen og få anden professionel sparring – fx hos revisionshuse, innovationsmiljøer eller andre forretningsudviklingsrådgivere.

Der er fem væksthuse fordelt over hele landet med tilbud særligt tilpasset den enkelte region. Find dit nærmeste væksthuse på www.startvækst.dk, eller kontakt væksthuse på 70 15 16 18.



Innovationsmiljøer

Innovationsmiljøerne identificerer og vurderer forretningsideer med kommercialiseringspotentiale og hjælper lovende iværksættere med at realisere deres projekter gennem tilførsel af udviklingskapital og kompetencer. Innovationsmiljøerne har et særligt fokus på videntunge iværksættervirksomheder og udgør et væsentligt bindeled mellem forsknings- og videncenterne og det private kapitalmarked. Innovationsmiljøerne hører til under Forsknings- og Innovationsstyrelsen.

Der findes seks innovationsmiljøer fordelt over hele landet. Innovationsmiljøerne er private aktieselskaber, der investerer såkaldt statslig forprojektkapital sammen med egne og andre private midler. Find kontaktdetaljer og læs mere om innovationsmiljøerne under kommercialisering og iværksætteri på www.fi.dk/innovation



Business angels

Business angels er privatpersoner med stor erhvervs erfaring, som stiller kapital og kompetencer til rådighed. De bidrager ofte gennem aktiv deltagelse i virksomhedens bestyrelse, men påtager sig typisk ikke driftsmæssigt ansvar. Business angels investerer enkeltvis eller i mindre grupper, hvor de hver især bidrager med forskellig faglig indsigt. Der findes i dag 600-800 business angels i Danmark.

Læs mere i folderen *Venturekapital i Danmark – Hvor går jeg hen?*, som er tilgængelig på www.dvca.dk. Her kan du også komme i kontakt med de regionale business angel-netværk via siden Business Angel Net.

Andre kilder til finansiering

Fornyelsesfonden | www.fornyelsesfonden.dk

Fornyelsesfonden udspringer af aftalen om fordelingen af globaliseringsmidlerne. Fonden får tilført 760 mio. kr. i perioden 2010-2012. Fornyelsesfondens formål er at understøtte grøn omstilling og erhvervs mæssig fornyelse, særligt i små og mellemstore virksomheder.

EKF | www.ekf.dk

Eksport Kredit Fondens (EKF) vigtigste opgave er at sikre dansk erhvervsliv konkurrencedygtige finansielle vilkår på internationale markeder. EKF forsikrer virksomhederne mod ekstra-

ordinære risici, som det private marked ikke kan eller vil dække. På markeder med politiske og kommercielle usikkerheder får virksomhederne lettere ved at finansiere deres forretninger, når de er dækket af en EKF-garanti.

Højteknologifonden | www.hoejteknologifonden.dk

Højteknologifonden er en uafhængig fond inden for den statslige forvaltning, som tilbyder virksomheder, der samarbejder med universiteter eller forskningsinstitutioner, medfinansiering af risikofyldte udviklingsprojekter. Projekterne skal være kendetegnet ved, at erhvervs mæssigt potentiale og højteknologi går hånd i hånd.



Banker og realkreditinstitutter

De fleste iværksættere og virksomheder med vækstplaner går til deres bank eller realkreditinstitut for at finansiere udviklingen. Det kan imidlertid være svært at stille den nødvendige sikkerhed for sådanne lån. Her kan Vækstfonden hjælpe med enten Vækstkaution eller Kom-i-gang-lån. Vækstkaution er en kautionsordning, der stiller sikkerhed for 75 pct. af bank- og realkreditlån på op til 10 mio. kr. Kom-i-gang-lån er en kombineret låne- og rådgivningsordning til virksomhedsopstart, hvor Vækstfonden kautionerer for 75 pct. af iværksætterens lån på op til 1 mio. kr. I tillæg til lånet skal banken yde rådgivning om virksomhedsopstart.

Læs mere om de to kautionsordninger på side 12-13 her i magasinet eller på www.vf.dk



Ventureselskaber

Et ventureselskab investerer i virksomheder gennem en eller flere fonde. Selskabet rejser kapital til fondene fra bl.a. institutionelle investorer, såsom pensionskasser. De enkelte fonde investerer i en række porteføljevirsomheder, som ventureselskabet støtter i deres udvikling.

Ventureselskabets partnere og investorer deler et eventuelt afkast af investeringerne. Et ventureselskab investerer sædvanligvis 20 mio. kr. eller mere i en enkelt virksomhed ud fra en forventning om at få et tilbageløb på mellem fem og ti gange det investerede beløb.

Læs mere om ventureselskaber i folderen *Venturekapital i Danmark – Hvor går jeg hen?* på www.dvca.dk. Her kan du også se en liste med ventureselskaber og kontaktpersoner.



Vækstfonden – Partnerkapital

Vækstfondens forretningsområde Partnerkapital er attraktivt for virksomheder og iværksættere, der har brug for hjælp til at identificere og kontakte de rette business angels, og som har brug for mere kapital, end det er muligt at skaffe udelukkende gennem business angels. Partnerkapital investerer egenkapital på lige vilkår med business angels i innovative virksomheder, som har et afprøvet koncept. Investeringerne ligger typisk i intervallet 3-10 mio. kr.

Læs mere på www.vf.dk. Kontakt gerne Partnerkapital på 35 29 86 00.



Vækstfonden – Vækstkapital

Vækstfondens forretningsområde Vækstkapital henvender sig til virksomheder med et kapitalbehov, der er for lille til at være interessant for ventureselskaberne, men for stort til de øvrige kilder til kapital. Vækstkapital investerer på tværs af industrier, men særligt med fokus på og kompetence inden for it, medicoteknik, cleantech og industriel teknologi. Fokus er unge virksomheder, der har mulighed for at opnå betydelig international vækst. Investeringerne ligger i intervallet 5-25 mio. kr.

Læs mere på www.vf.dk. Kontakt gerne Vækstkapital på 35 29 86 00.



EXIT

VÆKST KASSEN

ACCELERACE

Praktisk og individuel forretningsudvikling

Små vækst- og start-up-virksomheder kan deltage i et forløb med forretningsudvikling i øjenhøjde. Målsætningen er at klæde dig på til at få produkter og løsninger bragt til markedet og reducere eventuelle udviklingsomkostninger. Symbion Accelerator er ansvarlig for programmet, der har fokus på både strategi og eksekvering.

Alle virksomheder, som har et innovativt produkt med internationalt potentiale og maksimalt 15 ansatte, kan søge om én af de 10-15 pladser, der er i hver runde. Programmet strækker sig over fem måneder og tilpasses hver enkelt virksomhed, som bl.a. får tilknyttet en erfaren forretningsudvikler og får hjælp af en række internationale eksperter.

www.accelerace.org

Ny bestyrelseshånd- bog på trapperne

Væksthusene er lige på trapperne med en ny og opdateret udgave af den populære bestyrelseshåndbog. Håndbogen indeholder en grundig gennemgang af de opgaver, der ligger i opstart og drift af en professionel bestyrelse. Den nye udgave vil bl.a. være opdateret i forhold til de seneste ændringer i selskabsloven.

www.startvaekst.dk/bestyrelseshaandbogen

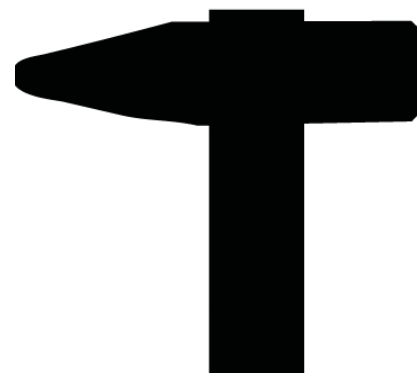
CONNECT DENMARK

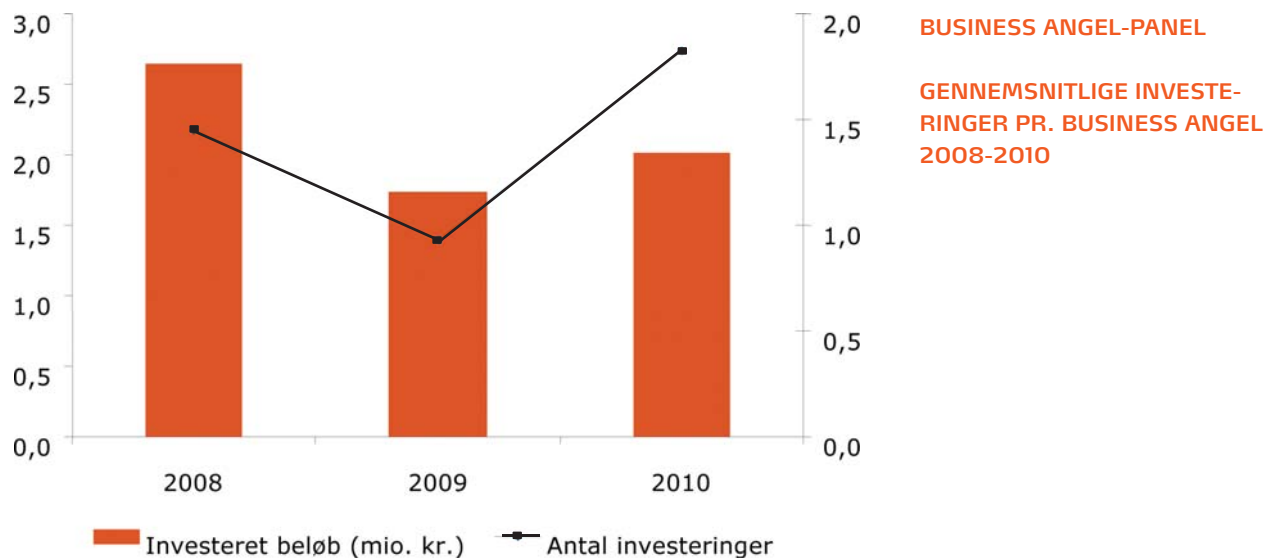
Skubber den gode ide videre

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

Netværksorganisationen hjælper iværksættere, der har et produkt, en unik teknologi og/eller et koncept, der har vækstpotentiale. Måske er projektet stadig blot drømmen om egen virksomhed, mens andre behøver et skub for rigtigt at sætte gang i væksten.

www.connectdenmark.com





SENESTE ANALYSE

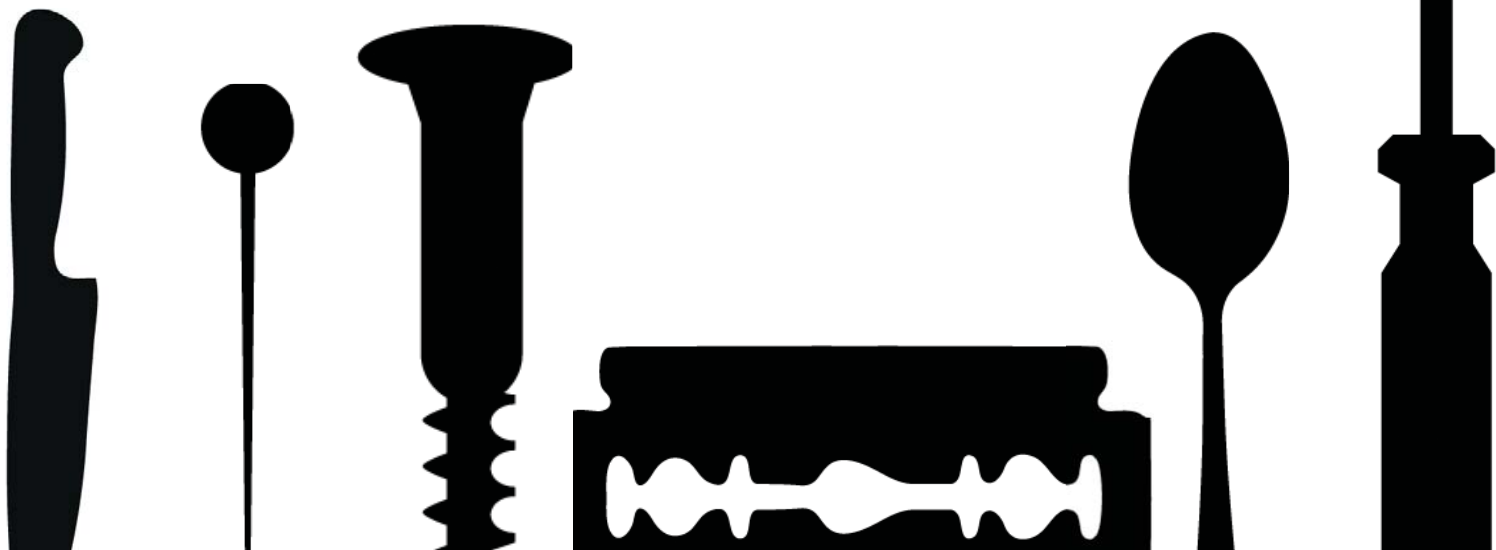
Business angels investerer mere

Investeringsaktiviteten faldt drastisk med 35 pct. fra 2008 til 2009, men meget tyder på, at 2010 tegner lys for det danske venturemarked. De danske business angels forventer både flere investeringer og exitter, og samtidig vil de i gennemsnit investere 1,1 mio. kr. pr. selskab og foretage 1-2 investeringer i 2010. Denne positive udvikling hænger sammen med

et bedre og større deal flow, samt at usikkerheden på markedet som følge af den finansielle krise er ved at aftage.

Vækstfondens business angel-panel består af 60 medlemmer. Business angels er erfarne erhvervsfolk, der investerer i unoterede virksomheder og typisk deltager aktivt i udviklingen af

virksomhederne. Der findes hverken en formel opgørelse over antallet af danske business angels eller deres investeringskapacitet, men forskellige undersøgelser anslår, at der er mellem 600 og 800 business angels med en samlet investeringskapacitet på 1,5-2,5 mia. kr.



Interessante analyser

Forskning og udvikling gavner samfundsøkonomien

En analyse foretaget af bl.a. Forsknings- og Innovationsstyrelsen viser for første gang den samfundsøkonomiske betydning af danske virksomheders forsknings- og udviklingsaktiviteter (Produktivitetseffekter af erhvervslivets forskning, udvikling og innovation). Hvis virksomhederne øger disse aktiviteter med 5,5 mia. kr., hvorefter de vil udgøre 3 pct. af BNP, vil der allerede i 2015 kunne opnås betydelige gevinster i form af en øget beskæftigelse på 30.000, en stigning i BNP på 1,75 pct. samt en produktivitetstigning på 1,2 pct.

www.fi.dk/publikationer/2010

Danske rammebetingelser for risikovillig kapital er de 13. bedste i verden

Ifølge en analyse foretaget af IESE Business School er Danmark det 13. bedste land i verden i forhold til venturekapital (The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index). Danmarks styrker er det menneskelige og sociale miljø samt iværksætterkulturen, mens svaghederne især er et tøvende marked for børsnoteringer og opkøb. De tre lande, der placerer sig bedst, er USA, England og Canada.

www.vcpeindex.iese.us

Iværksætteraktiviteten faldt i 2009

I de rigere lande faldt iværksætteraktiviteten i 2009 som konsekvens af den økonomiske recession. Ifølge en rapport fra Global Entrepreneurship Monitor kan vi dog glæde os over, at Danmarks niveau for uddannelse og træning af iværksættere er blandt de bedste i verden (GEM 2009 Global Report).

www.gemconsortium.org

Offentlig venturekapital skaber vækst

En analyse af mere end 28.800 virksomheder i 126 lande viser, at offentlig venturekapital skaber både værdi og vækst (The Global Economic Impact of Private Equity Report 2010). Ventureinvesteringer, som foretages direkte af staten, skaber signifikant positiv patentaktivitet og beskæftigelse, mens offentlige ventureinvesteringer, der foretages gennem private fonde, skaber signifikant positivt afkast og patentaktivitet.

[www.weforum.org/en/media/publications/
PrivateEquityReports](http://www.weforum.org/en/media/publications/PrivateEquityReports)



Nyttige websites

- 1 www.startvaekst.dk | Information om blandt andet væksthuse
- 2 www.ebst.dk/vaekstfora | Information og link til de seks regionale vækstfora
- 3 www.dvca.dk | Link til venturefonde og regionale business angel-netværk
- 4 www.pwcmoneytree.com | Interessante analyser og data om global venturekapital
- 5 www.evca.eu | Interessante analyser og data om venturekapital i Europa
- 6 www.teknologiudvikling.dk | Uafhængig guide til støtte- og tilskudsordninger i EU og Danmark, som kan søges i forbindelse med teknologiudvikling inden for et bredt udvalg af industrier og teknologiområder

VITUS

Skab eksportsucces på ni måneder

Eksportrådet har netop lanceret et nyt program, Vitus, til små og mellemstore danske virksomheder, der kan og vil ekspandere globalt. Kernen i Vitus er solid forberedelse og eksekvering i tæt parløb med en erfaren rådgiver på et udvalgt eksportmarked. Rådgiveren hjælper dig med at udvikle din eksportstrategi og gennemføre den i praksis. Målet er klart: en ny eksportsucces inden for ni måneder! Eksportrådet har ca. 350 eksportrådgivere på 65 markeder kloden rundt. For at komme i betragtning skal din virksomhed maksimalt have 100 mio. kr. i årlig omsætning, mellem 5 og 100 ansatte og erfaring fra mindst ét eksportmarked.

www.vitus.um.dk

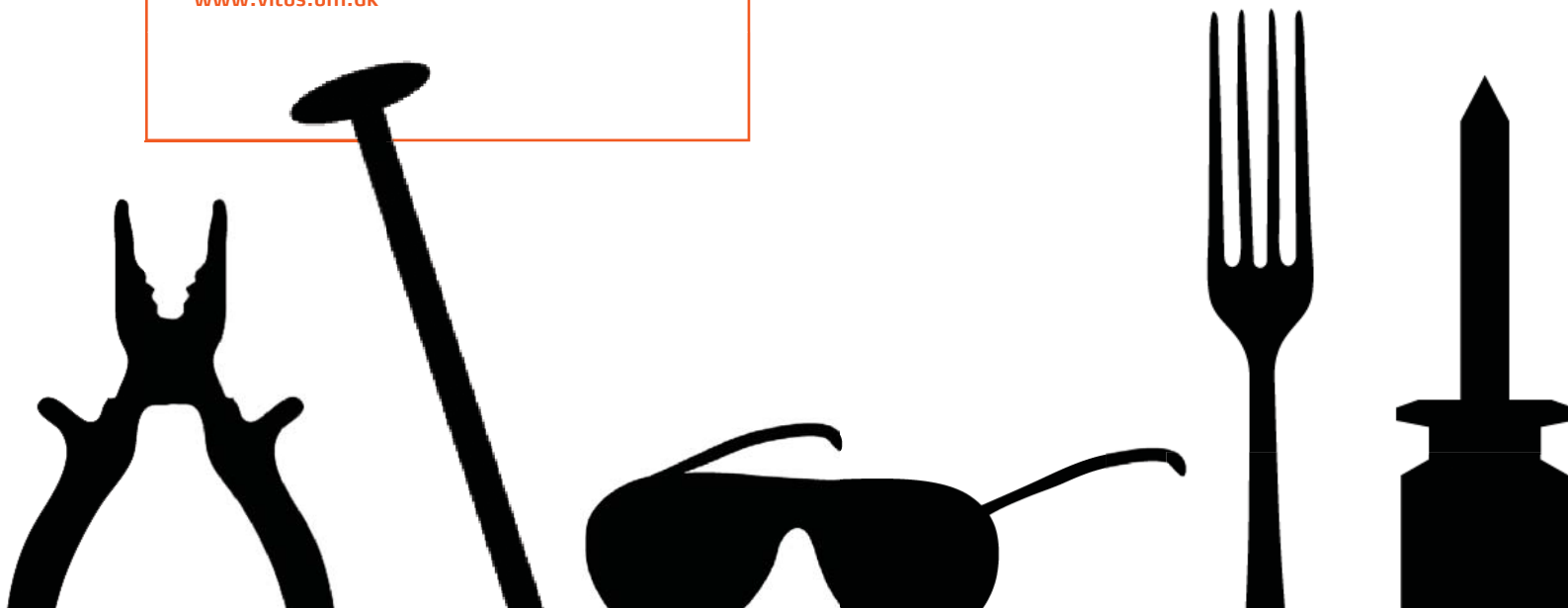
VIRKSOMHEDSPANEL

Del holdninger med EU-Kommissionen

Ved at deltage i EU-Kommissionens virksomhedspanel kan du få indflydelse på EU's regler. Du kan give dine meninger til kende om EU-relaterede emner, og dine informationer, holdninger og forslag går direkte og ufiltreret til kommissionen.

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen administrerer den danske del af panelet. Det er gratis og uforpligtende at være med, og 340 danske virksomheder har allerede tilmeldt sig. Hvis du vil deltage i panelet eller har spørgsmål, så kontakt den danske koordinator hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, Nicklas Krostrup, på telefon 33 30 74 18.

Læs mere om EU-virksomhedspanelet under andre redskaber på www.ec.europa.eu/yourvoice





Har din virksomhed brug for ekstra sikkerhed for lån? Få kaution fra staten

Står du over for at skulle investere i forretningsudvikling eller måske købe eller etablere en virksomhed? Har du svært ved at stille tilstrækkelig sikkerhed for dit bank- eller realkreditlån? Vækstkaution kan være løsningen.

Vækstkaution er en statslig lånegaranti, hvor penge- og realkreditinstitutter får dækket 75 pct. af deres tabsrisiko på lån til mindre og mellemstore virksomheder. Kautitionerne bliver ydet via Vækstfonden og kan være en del af den løsning, som får finansieringen af din virksomhed til at falde på plads.

Bring Vækstkaution på banen, næste gang du besøger dit penge- eller realkreditinstitut for at få den finansiering, der skal løfte din virksomhed videre. Er din erhvervsrådgiver med på ideen, er næste skridt at tage fat i Vækstfonden.

Vækstfonden samarbejder med alle landets penge- og realkreditinstitutter.

LÆS MERE PÅ WWW.VF.DK

