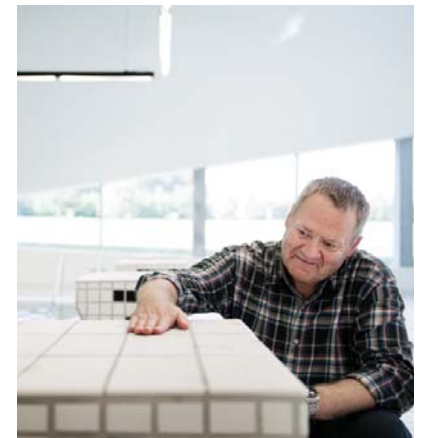
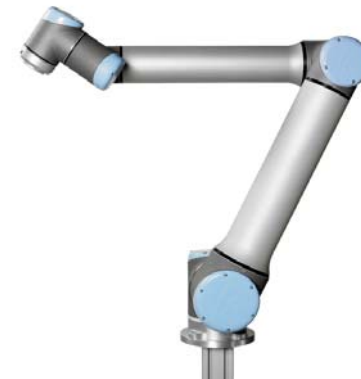
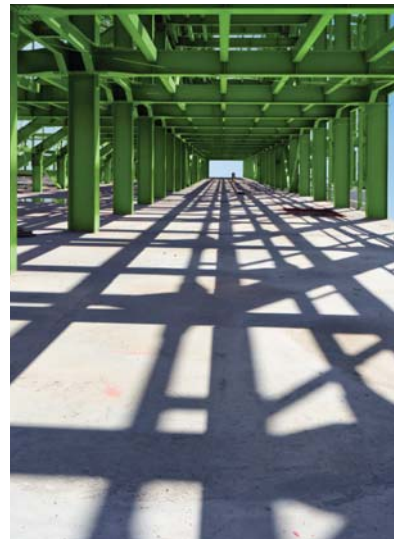


Skal du bruge penge til vækst?

Finansiering i Grønland og på Færøerne



Vækstfonden samarbejder med Den Europæiske Investeringsfond omkring finansieringen af vores låneprodukter. Den Europæiske Investeringsfond har derfor stillet en tabsgaranti for Vækstfonden, hvor garantien dækker en del af Vækstfondens eventuelle tab, hvilket betyder, at Vækstfonden kan låne ud til flere og mere risikobetonede virksomheder på bedre vilkår.

Låneprodukterne støttes af InnovFin SMV-garantifaciliteten med økonomisk støtte fra Den Europæiske Unions finansielle instrumenter under Horisont 2020.

For Vækstlån til iværksættere er der stillet en lånegaranti under EU's rammeprogram for konkurrenceevne og innovation.

Læs mere på europa.eu



På de næste sider kan du læse mere om vores produkter og se, hvordan de kan blive en del af din finansieringsløsning. Mød også en række virksomheder, der har fået finansiering fra Vækstfonden.

Kapital til vækst

Hvad er din udfordring?

Står din virksomhed foran en eller flere af disse vækstmuligheder, kan Vækstfonden hjælpe.

Køb en virksomhed

Drømmer du om at få fod under eget bord og købe en eksisterende virksomhed? Eller har du en virksomhed, som vil opkøbe en anden virksomhed? Så kan vi hjælpe dig med at finansiere dit køb – uanset størrelsen af dit finansieringsbehov.

Forny din virksomhed

Vi kan hjælpe dig med at finansiere alle former for fornyelse af din forretning. Det kan eksempelvis være modernisering af en produktionslinje, udskiftning af en maskine eller måske det nye lager eller den nye stald, du har brug for til at erstatte dine udtjente bygninger.

Udvid din forretning

Har du behov for at udvide din forretning for at styrke afsætningen af dine produkter eller for at følge med kundernes efterspørgsel? Vi kan finansiere alle former for udvidelser af din forretning. Eksempelvis nye anlæg, maskiner og it eller dit behov for likviditet til fx råvarer, lagerbinding, kundekreditter eller garantier.

Indtag nye markeder

Det kræver kapital at indtage nye markeder i ind- og udland. Du har måske behov for at udvide eller tilpasse din produktion, styrke dine salgsaktiviteter, uddanne dine medarbejdere, finansiere et større varelager eller yde kredit til dine kunder. Vi kan hjælpe dig med dine behov for finansiering, når du ønsker at indtage nye markeder.

Bliv grønnere og mere effektiv

Vil du gøre din virksomhed mere effektiv og miljøvenlig, kan vi hjælpe dig med finansieringen. Vi kan finansiere serviceydelser, produkter og processer, som effektiviserer brugen af ressourcer og gavner miljøet. Både for de virksomheder, som ønsker at implementere grønne løsninger, og for de leverandører, som udvikler løsningerne.

Nystartet virksomhed

At få tilstrækkelig bankfinansiering er en udfordring for nystartede virksomheder, bl.a. fordi det er svært at fremvise de nøgletal og den historik for salg og produktion, som normalt er forudsætningen for at få et lån. Vi kan hjælpe, hvis du har en nystartet virksomhed, der har fået hul på salget og mangler finansiering til at øge aktiviteten endnu mere.

Lån under 2 mio. kr. – når dine sikkerheder ikke rækker



I 2011 slog de to kokkeuddannede iværksættere Simon Schillums Mogenssen og Martin Fryd Christensen dørene op til deres specialbutik Deli'en i Aarhus. Forretningen, der bl.a byder på delikatesser, vin og færdigretter af højeste kvalitet, blev hurtigt en succes, og med en Vækstkaution til mikrolån har de to i 2014 åbnet endnu en butik.

Foto: Nicky Bonne

Vækstkaution for lån og kredit

Har du brug for et lån på op til 2 mio. kr. til at realisere dine vækstplaner? Kan du ikke stille tilstrækkelige sikkerheder for et lån i din bank? Så kan en Vækstkaution være løsningen.

Du skal måske bruge penge til at starte ny virksomhed, udvikle din forretning eller overtage et eksisterende firma. En Vækstkaution gør det lettere for dig at få det lån i banken, du har brug for til at føre dine vækstplaner ud i livet. Kautionen fungerer nemlig som et supplement til de sikkerheder, du selv kan stille, og reducerer på den måde bankens risiko på lånet.

Du skal tale med din bank om at få en Vækstkaution fra Vækstfonden. Det er alene banken, som kreditvurderer din virksomhed. Hvis banken vil yde et lån mod at få ekstra dækning med en Vækstkaution, skal banken blot anmelde lånet via Vækstfondens hjemmeside. Hvis din virksomhed ikke allerede har fået en Vækstkaution i et andet pengeinstitut, får banken automatisk tildelt en Vækstkaution.

Vækstkaution er til alle danske små og mellemstore virksomheder inden for alle brancher. EU-regler om statsstøtte betyder, at der er særlige regler for finansiering af landbrug, akvakultur, fiskeri og vejgodstransport.

Sådan gør du

Kontakt din bank eller finansieringsinstitut, og tal med dem om dine muligheder for at anvende Vækstkaution. Banken anmelder kautionen via Vækstfondens hjemmeside. Vækstfonden skal acceptere anmeldelsen, hvilket normalt sker inden for fem bankdage.

Pris og vilkår

- For en Vækstkaution betaler du en engangspræmie på 1,5 pct. og en årlig præmie på 1,5 pct. af finansieringen.
- Vækstkaution har en løbetid på op til 10 år.
- Udbetaling af kaution til finansieringsinstituttet kan ske, når et lån er misligholdt.

Kontakt

Rolf Kjærgaard, vicedirektør
M +45 40 81 09 96
rk@vf.dk

Kort fortalt

- Kautionen dækker lån og kreditter på op til 2 mio. kr.
- Kautionen dækker op til 75 pct. af bankens tab efter sikkerheder og øvrige kautioner.
- Finansieringsinstituttet yder selve finansieringen og står for kreditvurderingen.
- Vækstkaution kan anvendes af små og mellemstore virksomheder.
- Vækstkaution kan også bruges til leasing og garantier.

Kaution for mikrolån

Er dit lånebehov på under 185.000 kr., kan en Vækstkaution for mikrolån være noget for dig. Kautionen er målrettet iværksættere og små virksomheder med maks. 10 ansatte og en omsætning eller balance på maks. 14,9 mio. kr. Se mere på vf.dk.

Lån over 2 mio. kr. – når dine sikkerheder ikke rækker



Leon Hansen Maskin-
fabrik producerer sam-
lingskomponenter og
udstyr til internationale
industrivirksomheder.
På tre år er omsætningen
tidoblet. Med succesen
fulgte et akut behov for
nye produktions-
faciliteter. Virksomheden,
som har fået et Vækstlån,
kan du læse mere om på
vf.dk.

Foto: Ricky Molloy

Vækstlån til virksomheder

Skal du bruge et lån til at føre dine vækstplaner ud i livet, gennemføre investeringer eller overtage en virksomhed? Kan du ikke stille nok sikkerheder for den fulde finansiering i banken?

Så kan et Vækstlån være løsningen. Fx hvis du vil:

- investere i nye produktionsfaciliteter.
- opdyrke nye markeder.
- overtage og videreudvikle en etableret virksomhed.
- gennemføre grøn omstilling eller lancere mere ressourcebesparende produkter.

Du skal stille sikkerheder for dit Vækstlån på samme vis som for andre lån. Men et Vækstlån står som udgangspunkt bag ved lån og kreditter fra banker og andre sikrede kreditorer.

Hvis din virksomhed havner i den ærgerlige situation, at den går konkurs, får vi først dækket vores tab, når banken og andre sikrede kreditorer har fået dækket deres.

Vækstfonden tager dermed en større risiko end banken, og du får derfor lettere ved at skaffe yderligere finansiering fra din bank.

Kriterier

- Fornuftig regnskabsudvikling de seneste år.
- Virksomheden har relevante kompetencer.
- Soliditeten er fornuftig.
- Dine sikkerheder rækker ikke til, at banken kan løfte hele finansieringen.
- Lånet indgår i en samlet finansieringsløsning, der inkluderer finansiering fra banker eller andre.
- Lånet skal være på min. 2 mio. kr.

Pris

Prisen for lånet består af:

- Et etableringsgebyr på 40.000 kr. + 0,5 pct. af lånebeløbet.
- En individuelt fastsat rente, som er højere end bankrenten, fordi Vækstlånet dækker en højere risiko.

Ansøgning

Send din ansøgning digitalt via Vækstfondens hjemmeside, hvor du også kan se, hvilket materiale du skal sende.

Også til garantier

Har du brug for en garanti eller en leasingaftale? Og rækker dine sikkerheder ikke til, at du kan få en aftale på almindelig vis i din bank, dit garantiinstitut eller hos dit leasingselskab? Så kan vi yde garantier efter samme principper som Vækstlån. Fx til en arbejdsgaranti i forbindelse med et byggeprojekt eller en maskine hos et leasingselskab.

Kontakt

Rolf Kjærgaard, vicedirektør
M +45 40 81 09 96
rk@vf.dk

Ansvarlige lån – når din egenkapital er for lille



I den store produktionshal ved Middelfart producerer Fiberline kompositmaterialer til vindmølleindustrien og byggebranchen. Efter et strategiskifte og med et Ansvarligt lån fra Vækstfonden er virksomheden nu klædt på til vækst. Væksten skal primært ske på eksportmarkederne, der allerede tegner sig for 90 pct. af omsætningen.

Foto: Nicky Bonne

Ansvarlige lån fungerer som egenkapital

Har du en sund, veletableret virksomhed og meget ambitiøse vækstplaner, men er banken ikke indstillet på at låne dig flere penge, fordi din egenkapital er for lille? Så kan et Ansvarligt lån fra Vækstfonden være løsningen.

Et Ansvarligt lån kan øge din virksomheds soliditet og give dig adgang til ny finansiering. Lånet er nemlig efterstillet alle lån og anden gæld og fungerer derfor som egenkapital på virksomhedens balance.

I modsætning til et almindeligt lån i en bank skal du ikke stille sikkerheder for et Ansvarligt lån. Til gengæld vil kravet til forrentningen på lånet være højere, fordi risikoen er væsentligt større end ved et almindeligt lån eller et Vækstlån.

Vi lægger vægt på, at det Ansvarlige lån indgår i en samlet finansieringsløsning, hvor du samtidig får finansiering fra anden side, fx lånekapital fra din bank.

Kort om Ansvarlige lån

- Ansvarlige lån er efterstillet anden lånefinansiering og kræver ikke sikkerheder.
- Ansvarlige lån tæller som egenkapital på balancen.
- Den samlede forrentning fastsættes individuelt, men ligger typisk omkring 14 pct.
- Lånet skal være på minimum 3 mio. kr. og være en del af en samlet finansieringsløsning.
- Sunde virksomheder i alle brancher kan søge om Ansvarlige lån.

Proces

Hele processen tager 5-8 uger.

- Indledende vurdering, hvor vi bl.a. gennemgår fremsendte årsregnskaber, forretningsplan og finansieringsplan.
- Et møde med dig, hvor vi kommer endnu dybere ned i forretningsplanen og lånevilkårene.
- Til slut undersøger vi din virksomhed for at få indsigt i relevante kommercielle, juridiske og finansielle forhold i virksomheden. Er resultatet tilfredsstillende, udbetaler vi lånet.

Kontakt

Rolf Kjærgaard, vicedirektør
M +45 40 81 09 96
rk@vf.dk

Venturekapital til innovative virksomheder med store vækstplaner



På få år har fynske Universal Robots fået stor, international succes. Virksomheden har udviklet en let og fleksibel robot, der kan overtage ensformige og opslidende rutiner i produktionen hos små og store virksomheder i alle brancher. Universal Robots har fået venturekapital fra Vækstfonden.
Foto: Nicky Bonne

Venturekapital til virksomheder

Vores afdeling VF Venture investerer egenkapital i virksomheder med track record og i unge, innovative virksomheder med ambitioner om at vokse ud over landets grænser.

Vi investerer på tværs af industrier, særligt med fokus på og kompetence inden for it, medikoteknik, cleantech og industriel teknologi.

Vores investeringer er i intervallet 5–25 mio. kr., og vores aktuelle portefølje omfatter cirka 35 virksomheder. Vi investerer i 5-10 nye selskaber hvert år.

Vi investerer overvejende i virksomheder, hvor produktet er færdigt og har opnået en position på et afgrænset marked, eller hvor produktudviklingen er i den afsluttende fase, og produktet står foran introduktion på markedet.

Din forretningsplan er det vigtigste værktøj i vores dialog. Vi behandler naturligvis alle modtagne henvendelser fuldt fortroligt.

Investeringskriterier

Når vi vurderer, om vi vil investere i din virksomhed, ser vi typisk på disse syv kriterier:

- **Ledelse:** Kompetent team med ambitioner og vilje til succes
- **Marked:** Internationalt marked eller global niche, hvor virksomheden kan stå stærkt
- **Innovation:** Høj innovation i produkter, serviceydelser, forretningsmodel, distribution m.v.
- **Forretningsmodel:** Økonomisk skalerbar i afsætning og produktion
- **Miljø og etik:** Inddrages i vores vurdering, når det er relevant
- **Forretningsplan:** En klar forretningsplan
- **Afkast og exit:** Afkastet skal modsvare investeringsrisikoen og påvises af en realistisk exitplan.

Kontakt

Asger Tidemand Bruhn
Analytiker
M +45 22 45 00 78
atb@vf.dk

Ansatte: 8

Produkt:
LED-belysning

Se mere på
lyngsaa.com

Lyngsaa

Siger nu ja til store ordrer

Lyngsaa udvikler og producerer skræddersyet LED-lys til blandt andet sportsarenaer og til den maritime verden. Ved alle større projekter skal virksomheden indkøbe og forudbetale specialværktøj og -materiale. Det betyder, at virksomheden i lange perioder står med store udgifter, få indtægter og derfor ringe muligheder for at tage nye store kunder ind. Den likviditetsudfordring blev løst med en Vækstkaution for et lån i banken.

Om virksomheden

Virksomheden Lyngsaa i Frederikshavn designer, udvikler og producerer LED-belysning til bl.a. skibe, havne og sportsarenaer. Ud over deres faste varesortiment leverer Lyngsaa skræddersyede løsninger, hvor LED-belysningen bliver specialdesignet. Alle virksomhedens opgaver er forskellige fra kunde til kunde. Bl.a. har Lyngsaa leveret LED-indsatser til de fine, gamle krystallamper på Kon-

geskibet Dannebrog. Virksomheden har også leveret lyssætning til Norges største indendørsarena, Telenor Arena, i Oslo for syv mio. kr.

Udfordringen

Lyngsaa har gennem de sidste år fået flere og flere ordrer i bogen, og det gav mulighed for at udvide forretningen og tage endnu flere kunder ind. Men ved hvert projekt skal virksomheden bruge særligt materiale og produktionsudstyr, som derfor bliver fremstillet specielt til lejligheden. Det var bl.a. tilfældet ved Telenor Arena, hvor specielle komponenter skulle betales tre måneder forud for levering. Det betød, at virksomheden i lange perioder stod med mange udgifter og få indtægter. Kapitalbindingerne gav Lyngsaa begrænsede handlemuligheder, og gjorde det svært for virksomheden at tage nye kunder ind. Men med en Vækstkaution fra Vækstfonden, kunne

Lyngsaa få den nødvendige finansiering i banken, så likviditeten ikke længere var en udfordring.

”Selvom det gik godt i virksomheden, er det dyrt at sige ja til nye projekter. Og jeg havde faktisk ikke troet, det skulle blive et problem at skaffe ekstra kapital, men bankerne er blevet lidt mere forsigtige siden krisen. Heldigvis foreslog Nordjyske Bank en Vækstkaution fra Vækstfonden, og så lykkedes det at få den nødvendige finansiering, så vi i dag står med et unikt produkt, der kan sælges i hele verden,” fortæller Torben Laustsen, adm. direktør i Lyngsaa.

Foto: Nicky Bonne



Ansatte: 13

Produkt: Grossistvirksomhed med speciale i emballage – primært i form af storsække

Se mere på bluepack.dk

Bluepack

Nu kommer væksten i sække

Medejer og direktør i emballagevirksomheden Bluepack i Odense, Poul Strandmark, så et stort vækstpotentiale i kerneforretningen. Virksomheden leverer såkaldte "storsække" i høj kvalitet til bl.a. medicinal- og fødevarerindustrien i Danmark og Sverige. Med et Vækstlån fik Poul Strandmark mulighed for at overtage hele ejerskabet og føre vækstplanerne ud i livet.

Om virksomheden

Kvaliteten er i højsædet og kundernes behov i centrum hos grossistvirksomheden Bluepack i Odense og de 13 ansatte. Virksomheden leverer emballage i høj kvalitet og sælger primært storsække (også kaldet bigbags), der bruges til at pakke, håndtere og transportere store mængder gods for industrivirksomheder – ikke mindst centrale spillere inden for foderstof-, medicinal- og fødevarerindustrien. Her er

efterspørgslen på sækkene stor, især fordi der er tale om brancher, hvor kravene til kvalitet og sikkerhed er høje. Bluepacks storsække lever op til alle fra regler fra både EU og de danske myndigheder. Det, og virksomhedens klare CSR-politik over for dens underleverandører, har givet en afgørende konkurrencefordel på det stadig mere regulerede danske og svenske marked.

Udfordring

I 2007 blev Poul Strandmark ansat i Bluepack som vicedirektør. Da han tre år senere fik mulighed for at overtage virksomheden, valgte han at købe den sammen med to andre. De to medejere ønskede at sælge, mens Poul Strandmark havde store planer om at udvikle og udvide Bluepack. Derfor besluttede han selv at købe virksomheden. Banken kunne dog ikke løfte hele finansieringen

alene, og derfor foreslog den et samarbejde med Vækstfonden. Løsningen blev et Vækstlån. Det betyder, at Poul Strandmark nu for alvor kan realisere de store vækstplaner, som består i at styrke positionen på både det danske og svenske marked og fordoble omsætningen i løbet af de næste 3-5 år.

“Vi er en ret kapitaltung virksomhed, så banken var lidt tilbageholdende. Vi havde brug for en venligsinnet partner, som også kunne tænke langsigtet. Derfor anbefalede banken, at vi kontaktede Vækstfonden, og så gik det hurtigt. Vi holdt et møde og en halv dag senere fik jeg grønt lys,” fortæller Poul Strandmark, medejer og direktør i Bluepack.

Foto: Nicky Bonne



Ansatte: 6-7

Produkt: Specialist i anlægsarbejder, råhusbyggeri og hovedentrepriser

Se mere på
lmbyg.dk

LM Byg

Fik mulighed for at byde ind på endnu større projekter

LM Byg er specialist i anlægsarbejder, råhusbyggeri og hovedentrepriser ved store byggeprojekter som fx parkeringskældre, universiteter og fængsler. Med en sund økonomi og store ambitioner om vækst ville virksomheden byde ind på endnu større byggerier som fx de nye supersygehuse. Men projekter til mere end 200 mio. kr. krævede endnu større byggegarantier, som virksomhedens garantiselskab havde svært ved stille. Med en Vækstgaranti kom den samlede garantiramme på plads.

Om virksomheden

I 2008 købte Carsten Mindegaard LM Byg af sin far, der etablerede entreprenørvirksomheden i 1987. Virksomheden har hovedsæde i Greve med egen maskinpark og er førende inden for råhusbyggeri. Desuden er virksomheden specialist

i hovedentrepriser og anlægsarbejder og udfører selv alt – fra sti- og vejbyggerier til store forsynings- og kloakeringsopgaver samt jernbeton og montering af betonelementer. I 2014 vandt LM Byg råhusentreprisen på det nye statsfængsel på Nordfalster, hvor de opfører ca. 24.000 m² råhuse, en fængselsmur og en underjordisk tunnel. Virksomheden har også hovedentreprisen på Rigshospitalets nye femetagers P-hus og står for at opføre råhuset til udvidelsen af Københavns Universitet på Amager på 48.000 m².

Udfordring

LM Byg havde store ambitioner om vækst og ville byde ind på endnu større projekter, end de hidtil havde gjort – fx de nye supersygehuse, som regeringen vil etablere 18 steder landet over. Virksomheden har gennem de sidste 28 år

haft en sund økonomi og udelukkende sorte tal på bundlinjen. Men de store byggeprojekter til mere end 200 mio. kr. krævede, at virksomheden kunne stille større arbejdsgarantier end tidligere. Så store, at garantiinstituttet ikke kunne stå for hele garantien alene. Et samarbejde med Vækstfonden om en Vækstgaranti fik den samlede garantiramme på plads, så virksomheden fik mulighed for at byde ind på endnu større projekter.

“Jeg er meget tilfreds med vores samarbejde med Vækstfonden. I branchen bliver der stillet krav om en arbejdsgaranti på 15 pct. af omsætningen, og Vækstgarantien sikrer en tilpas stor garantiramme, så vi trygt kan byde ind på store byggeprojekter med en entreprisesum på over 200 mio. kr.,” siger Carsten Mindegaard, administrerende direktør i LM Byg.

Foto: Ricky Molloy



Ansatte: 3

Produkt: Landbrug med svineproduktion

Skånsøgaard

Ny silo, kværn og tank sikrer bedre og billigere foder

Gårdejer Martin Ravn kunne spare 110.000 kr. om året ved selv at blande dyrenes foder. Men det var svært at skaffe penge i banken til at købe udstyret for. Med en Vækstkaution fra Vækstfonden kunne han købe en silo, en tank og en kværn, så hjemmeblanderiet blev en realitet.

Om virksomheden

Gårdejer Martin Ravn driver svineproduktionen Skånsøgaard, som ligger i det nordlige Vestjylland tæt på Holstebro. Her har han 730 søer, der producerer 25.000 smågrise om året. Når grisene er fire uger gamle og vejer omkring syv kg., sælger Martin Ravn dem videre til danske svineavlere. Skånsøgaard har 75 hektarer, hvor de dyrker rug, hvede og byg, der bliver brugt til foder til alle søerne.

Udfordring

Martin Ravn blev nødt til at øge sin indtjening, fordi finanskrisen i 2008 ramte hans svineproduktion hårdt. Og der var penge at hente på foderet til søerne. Martin Ravn kunne spare 110.000 kr. om året ved at blande foderet selv. Men der skulle en silo, en kværn og en tank til for selv at kunne lave foder. Det ville koste Martin Ravn omkring en million kroner at købe og installere udstyret. Med den plan gik han i banken og fremlagde budgettet. Ringkjøbing Landbobank kunne ikke finansiere millionen uden ekstra sikkerhed, og derfor foreslog banken en Vækstkaution fra Vækstfonden. Vækstkautionen kom i hus, og foderblandingsystemet stod klar til høsten i 2013.

”Besparelsen kan i den grad ses på bundlinjen, og det har påvirket kassekreditten positivt. Desuden kan jeg nu give mine søer frisk og nyblandet foder. Det sikrer, at søerne får en stabil fodring, og det giver bedre næring til smågrisene, når de diger hos soen. I sidste ende betyder det, at de grise, vi sælger videre, har haft optimale fodringsforhold her os,” forklarer gårdejer og driftsleder Martin Ravn.

Foto: Nicky Bonne



Ansatte: 30

Produkt: Digital markedsplads for events og billetter

Se mere på
billetto.com

Billetto

Digital markedsplads for events og billetter

Billettos onlinebilletportal gør det nemt og billigt for private og professionelle arrangører at oprette events, administrere tilmeldinger og sælge billetter. Med Billettos gratis, enkle onlineskabelon tager det kun fem minutter at oprette et arrangement. Virksomheden tager et lavt gebyr pr. billet, der svinger fra 6 til 29 kr. afhængig af billetprisen. Desuden tilbyder Billetto effektiv promovoring, digitaliseret billetadministration via deres app og en gratis software til at scanne billetterne.

Udfordrer traditionelt billetsalg

I 2010 etablerede fem ingeniørstuderende Billetto. Med startkapital fra en række business angels fik Billetto for alvor gang i udviklingen af sin eventplatform. Arrangørerne fik hurtigt øjnene op for fordelene ved at bruge Billetto, og etablerede

spillere i Danmark, som Billetlugen og Billetnet, fik en ny konkurrent.

“De første investeringer brugte vi til at udvikle og optimere teknologien bag vores platform for på den måde at gøre den endnu mere attraktiv for arrangørerne. Baseret på trafikken er vi i dag det største eventsite i Danmark med en markedsandel på ca. 20 pct., og blandt vores kunder er bl.a. gadefestivalen Distortion, Bella Center og Hotel d’Angleterre,” fortæller Patrick Borre.

Indtager Europa med venturekapital

Efter kun to år omsatte den spirende virksomhed allerede for 35 mio. kr. og havde store ambitioner om at træde ind på nye europæiske markeder. Med 16 mio. kr. i venturekapital fra Vækstfonden suppleret med et Vækstlån kom der for

alvor skub i planerne.

“Mange professionelle og private arrangører benyttede allerede vores platform, og det bekræftede forretningsideen. Vi følte os derfor klar til at ekspandere internationalt, og med investeringen fra Vækstfonden åbnede vi et kontor i London. Her blev Billetto taget godt i mod, og på en musikfestival i London, der har været et af vores største arrangementer, formidlede vi 40.000 billetter for i alt 10 mio. kr. på godt en time,” fortæller Patrick Borre.

"De første investeringer brugte vi til at udvikle og optimere teknologien bag vores platform for på den måde at gøre den endnu mere attraktiv for arrangørerne," fortæller Patrick Borre.

Foto: Ricky Molloy



Læs flere cases på vf.dk



Carta Finans

Carta Finans, der finansierer salg af nye og brugte biler og campingvogne, stod over for et generationsskifte. Med et Ansvarligt lån kunne Malene Larsen købe en af de tidligere partnere ud, så virksomheden i dag er 100 pct. familieejet.



Bennedsgaard

Landmand Olav Winther Jacobsen fra Ulfborg har fået Vækstlån fra Vækstfonden. Lånet har været med til at finansiere et ejerskifte.



Murermester Jørn Rasmussen

Efter mange år som både direktør og medarbejder brændte Thomas Søder for at tage springet ud i livet som selvstændig. Det blev muligt med et Vækstlån.



A-Vask

I 2005 startede brødrene Bilal og Mohammed Warrad vaskeriet A-Vask. I dag er gazellevirksomheden blandt de fire største vaskerier i Danmark. Med en eksplosiv vækst fik A-Vask brug for penge til at udvide produktionen med nye maskiner, linned og bygninger. Investeringerne krævede mere kapital end banken kunne komme med.



Falby Design

Familien Falby er en kreativ familie med en passion for design, boligtilbehør og livsstilsprodukter. Længe havde de drømt om at gøre familiehobbyen til familieforetning. Med en Vækstkaution faldt opstartskapitalen på plads, og Falby Design sælger nu sine produkter til varehuskæder landet over.



Akustikken

I over 30 år har Ole Abildgaard Thomsen drevet Danmarks førende specialforretning for guitarer i Aarhus. Med et Vækstlån kunne han åbne endnu en forretning i København til glæde for hovedstadens guitarister.



MultiMac

MultiMac sælger regntøj med logoer fra internationale fodboldklubber. Men licenserne fra klubberne er dyre. Derfor havde virksomheden brug for ekstra kapital, og den udfordring kunne en Vækstkaution løse.



Jydsk Planteservice

I 25 år har Jydsk Planteservice leveret planteløsninger til virksomheder over hele landet. Med hjælp fra et Vækstlån har virksomheden gennemgået et ejerskifte og kan nu gå yderligere vækst og udvikling i møde.

Vækstfonden
Strandvejen 104A
2900 Hellerup

www.vf.dk
vf@vf.dk
Telefon 35 29 86 00