**Investormatch.**

Parter:

1. Næringsselskap (oppgave som «matcher»)

2. Kapitaleiere, investorer

Kapital lokalt, hvordan mobilisere den ?
Kapital sentralt, flere aktører, arrangement, forum
Andre finansieringskilder (Innovasjon Norge, banker m.fl.)
Kan vi omdefinere det tradisjonelle begrepet invester til noe mer – lokalt engasjement, ønsker å «få til noe» utover kun å stille med kapital ?

3. Den/det som har behov for kapital: Gründer, ide, knoppskyting i bedrift

**Fellesarenaer for informasjon:**

Næringsfrokost, presentasjon, møter i etterkant
Investorforum, webinar, pitching, andre arenaer
Nettverksbygging, database (kapital + kompetanse)
Næringsselskaper som kobler – hvordan kan vi lykkes med det ?

Her er eks. på koplingsdatabase:
<https://www.studentsamarbeid.no/>

Er det mulig å lage en database for investorerer hvor man legger inn data med sine interesser, kompetanse, kapital de kan vurdere å investere ??
Gründere det samme ?

Ide i Midt-Telemark:

Lage lokalt fond bestående av noe offentlig kapital, private investorer.
- appellere til patriotisme, mulig inntjening
- kartlegge potensielle investorer (kapital og kompetanse), database, kommunikasjon, kobling.
- bruke investorer i styrer, forretningsutvikling der de har kompetanse for å skape engasjement og troverdighet.
- MTNU skal femstå som en troverdig kobler.
Størrelse fond: 10 – 15 mill.

 **Utgangspunkt for en gründer:**

<http://www.investinor.no/slik-skaffer-du-kapital-til-oppstarten-din/>

Slik skaffer du kapital til oppstarten din

*PUBLISERT 1. februar 2016 / DEL PÅ SOSIALE MEDIER*

**

Gründeren Are sendte meg nylig følgende epost:

«Vi er et gründer-selskap som har drevet snart i ett år og vi funderer litt på en investor. Vi er for øyeblikket nettopp ferdig med Fase 2 i Innovasjon Norge og befinner oss i det som kalles for dødens dal. Vi har et svært spennende produkt og markedet virker å være modent for et slikt produkt vi har laget. Men når det gjelder investor og fremgangsmåte for å finne, så er vi nok litt lettvektere. Har du noen gode råd og tips til oss?»

Are er ikke den første som spør, han er vel snarere nr. 781 eller der omkring, så her er et svar til Are og alle andre som måtte lure på det samme:

Tenk langsiktig: Hvis du antar at du kommer til å få behov for mer kapital om ett år, så skal du begynne kapitaljakten allerede nå. Generaltabbe nummer én er å begynne når selskapet er i ferd med å gå tom for penger, da er det ofte for sent.

Skaff deg kunnskap om kapitalmarkedet: Alt for mange gründere er kunnskapsløse om markedet de skal hente penger i. Risikokapital er en knapp ressurs, og det er beintøff konkurranse om den. Gründere som ikke har gjort hjemmeleksen sin, stiller opp i konkurransen med et svært dårlig utgangspunkt.

Den gode nyheten: Det er lett å skaffe seg et forsprang i konkurransen. Du behøver bare å spandere noen timer foran skjermen, mer skal det ikke til for å være vesentlig mer oppdatert om risikokapital enn de fleste andre gründere. Søk på «What are investors looking for» i Google eller Youtube, og du vil få noen millioner treff. Vil du ha enda mer kunnskap, bør du begynne å følge med i finanspressen, og kanskje lese noen fagbøker.

Du kan begynne researchen [på nettsiden vår](http://www.investinor.no/om-oss/andre-kapitalkilder/).

Bruk virkemiddelapparatet: [Innovasjon Norge](http://www.innovasjonnorge.no/), Norges forskningsråd, ENOVA, fylkeskommuner, ja til og med EU, tilbyr etablererstipend og andre virkemidler for oppstartbedrifter. Men ingen kaster disse pengene etter deg. Du må sette deg grundig inn i tildelingskriteriene og skrive gode søknader.

Let etter den kompetente kapitalen: Du bør lete etter medeiere som kan tilføre bedriften noe mer enn kapital. Gode eiere coacher deg og bidrar med sin erfaring og sitt nettverk. Vurder derfor kritisk hvilke investorer og medeiere du ønsker å samarbeide med, gjør research på dem.

Forstå at det er forskjell på investorer: Noen vil ha store case, andre vil ha små. Noen investerer bare i IT, noen bare i oiltech, andre i havbruk, mens andre har geografiske begrensninger. Med andre ord: Ikke kast bort dyrebar tid på feil investor.

Er [venturefond](https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_capital) riktig investor for deg? Venturefond har bygd noen av verdens mest spektakulære selskap (Apple, Microsoft, Google og Facebook m.fl.). For dem som trenger mye kapital, for å gå globalt med store forretningsidéer, anses venturefond som en svært attraktiv eier. Men skal du få dem til å investere i selskapet ditt, må du gjennom et nåløye som er mye trangere enn de fleste er klar over. Venturefond investerer typisk i 1 prosent av deal flow. De vurderer 100 investeringscase, og investerer i ett av dem. Dette er normen, ikke bare i Norge, men også i Silicon Valley, Berlin, London og Tel Aviv. Og dette har lite med tidlig eller sen fase å gjøre, det handler mest om størrelse. Ventureinvestorer leter etter case som kan bli svært store. Det hjelper altså ikke å ha en god idé, det må også være en stor idé. Ventureinvestorer liker forretningsideer med potensial til å revolusjonere en global industri, for eksempel Spotify (musikk), Über (taxi) eller Gelato Group (trykkerier). Før du begynner å banke på døren til venturefondene bør du derfor spørre deg selv om bedriften din faktisk er i denne ligaen. For de aller fleste er svaret nei. Men kanskje kan du rykke opp i denne ligaen senere?

De usynlige englene: Et langt mer realistisk alternativ for de fleste oppstartsbedrifter er såkalte [forretningsengler](https://no.wikipedia.org/wiki/Engelinvestor); privatpersoner som investerer sin egen formue, arbeidstid, kompetanse, erfaring og nettverk i bedrifter. Forretningsengler er også selektive i sitt valg av case, men siden de typisk forvalter mindre penger enn venturefond, er de ofte mer fleksible når det gjelder størrelsen på de gode idéene. Utfordringen er å finne forretningsenglene, for de fleste foretrekker å holde svært lav profil.

Spør banken: Banklån er sjeldent et realistisk alternativ for oppstartsbedrifter, med mindre du har noe å pantsette. Men de fleste banksjefer kjenner de lokale forretningsenglene. Kanskje kan hun hjelpe deg med å få møte noen av dem?

Søk fellesskap: Over hele landet finnes det næringshager og inkubatorer, samt private kontorfellesskap som [MESH](http://www.meshnorway.com/) i Oslo, [DIGS](http://www.digs.no/) i Trondheim, Mess and Order i Stavanger osv. Her treffer du potensielle samarbeidspartnere og mentorer, du får tips om hvilke forretningsengler som investerer i hva, og du får uvurderlig feedback på ideene dine.

Aldri undervurder networking: Det finnes mange eventer, konferanser og møteplasser for kapital og bedrifter. Møt opp, prat med folk og lytt! Da kan du få tips om investorer og gode hjelpere du kan benytte deg av.

Ta imot gratis hjelp: Det finnes ideelle organisasjoner, for eksempel [CONNECT Norge](https://www.connectnorge.org/index.php/nb/), som tilbyr gratis mentoring og coaching av gründere.

Aldri slutt å øve på [pitchen](http://www.investopedia.com/ask/answers/08/entrepreneur-elevator-pitch.asp) din! For de aller fleste investorer er entreprenøren viktigere enn forretningsidéen. Når du står foran dem og presenterer idéen din, vil investorene være aller mest opptatt av deg og din evne til å forstå markedet, din evne til å selge produkt og tjenester, din evne til å rekruttere og holde på de beste medarbeiderne, din evne til å hente inn mer kapital i fremtiden og ikke minst: din evne til å selge hele selskapet. Så derfor: Pitchen må sitte. Innholdet er selvfølgelig viktig, men det er også form.

Forstå hvorfor investorene investerer: Investorer lever av avkastning. Jeg møter hele tiden gründere som overser et så banalt faktum. Det er lett å bli forvirret, for i pressen liker kjendisinvestorene å snakke mest om det de lever for, det være seg sosialt entreprenørskap, miljøvern, eller fotball, men dette er i de aller fleste tilfeller bare en bigesjeft som de ikke tjener penger på. Inntektene sine får de fra vanlig hard core investeringsvirksomhet: De plasserer penger i aksjer, obligasjoner eller eiendom for å få avkastning. Derfor må du i pitchen din fortelle investorene hvordan de skal få avkastning på å investere i selskapet ditt. Det skjer normalt ved at aksjer selges, og da må typisk hele selskapet ditt selges.

Hvor mye av selskapet må du dele med investorene? Det er umulig å svare sjablongmessig på dette. Prising av eierandeler i oppstartsbedrifter handler om tilbud, etterspørsel og forhandlinger. Har du gode kort på hånden får du en stor bit av kaken. Har du dårlige kort, får du en mindre bit. Når det er sagt: Ingen seriøse investorer er interessert i å rane til seg hele selskapet ditt. Normalt ønsker de at entreprenøren skal ha så stor eierandel at han eller hun har samme motivasjon som investorene: størst mulig selskapsverdi på kortest mulig tid.

*Rune Sævik, kommunikasjonansvarlig i Investinor*