

## INVESTOR/MENTOR MATCH



# Invester i Trekantområdet

Non-profit forening for vækst og jobskabelse i Trekantområdet gennem matchmaking af vækstvirksomheder med mentorer og investorer

# Udfordringerne

- » Hvor skal virksomheder med vækstpotentiale gå hen for at finde mentorer og risikovillig kapitalmuligheder i Trekantområdet?
- » Hvor skal de regionale fyrtårne/incubator miljøer m.v. henvise potentielle vækstvirksomheder for mentorer og risikovillig kapital?
- » Hvordan sikrer vi, at vækstvirksomheder eller potentielle vækstvirksomheder ikke behøver, at forlade Trekantområdet for at vokse sig store?
- » Hvordan sikrer vi os, at investorer tilbydes gode investeringer i Trekantområdet?
- » Hvordan sikrer vi os, at udnytte potentialet blandt mentorer i Trekantområdet?
- » Hvordan kan vi gøre det attraktivt for vækstvirksomheder eller virksomheder med vækstpotentialer at søge til Trekantområdet?
- » Hvordan kan vi understøtte et godt iværksætttermiljø yderligere i Trekantområdet?

# Idéen

- gør det let, hurtigt og sikkert, at blive matchet med regionale mentorer og risikovillig kapital

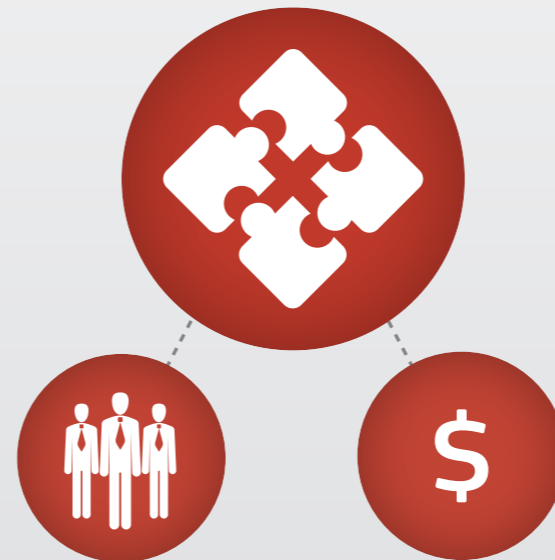
Virksomhed med vækstpotentiale

Regionale fyrtårne

- Klyngemiljø - Vidensinst.
- Store virksomheder

Foreningen Invester i Trekantområdet  
Mentor match + Investor match

Vækstvirksomhed med kompetencer og midler



# Hvorfor en forening?

## Foreningen Invester i Trekantområdet

- » Samle alle interesserede regionale investorer samt høre hvilke virksomhedsemner de er interesserede i at møde
- » Samle alle interesserede regionale mentorer samt høre om deres kompetencer og interesser for arbejde
- » Samle alle interesserede regionale fyrtårne samt høre hvilke emner og interesser de har
- » Matchmake vækstvirksomheder eller potentielle vækstvirksomheder med mentorer/investorer

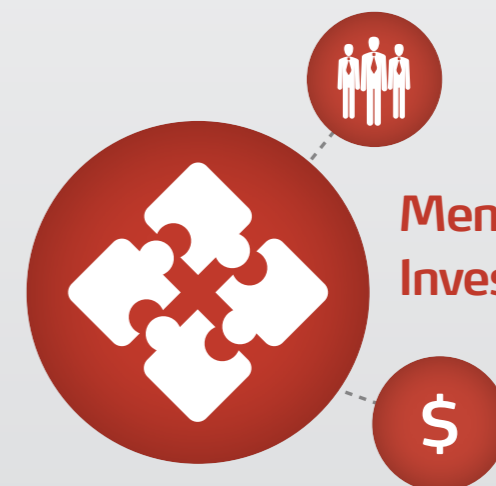
- ✓ Uvildig
- ✓ Neutral
- ✓ Åben for alle
- ✓ Non-profit



Virksomhed med  
vækstpotentiale



Regionale fyrtårne  
- Klyngemiljø - Vidensinst.  
- Store virksomheder



Mentor match  
Investor match

# Vækstvirksomheder som er målgruppen

**Virksomhederne skal som udgangspunkt opfylde følgende krav for at være egnede til indstilling / matchmaking:**

- » Ejer/leder skal være klar til at afgive indflydelse og indtjening til investor
- » Virksomheden skal, som udgangspunkt, have et vækstpotentiale, så de indenfor en 2 årig periode vil vækste markant (50 % vækst på flere parametre) eller have en videresalgspotentiale indenfor 2 år
- » Virksomhedens forretningsmodel skal være skalerbar
- » Virksomhedens idegrundlag skal være klart defineret
- » Det kan være start ups -, etablerede-, generationsskifte virksomheder m.v.

**Screeningprocessen består af følgende 5 faser:**

1. Selvscreening samt indstillingen gennem et fyrtårn
2. Screening af sekretariatet for sikring af, at vi kan tilbyde matchmaking
3. Møder med mentorer/er for kommerciel vurdering/sparring
4. Udarbejdelse af forretnings-/investorplan m.v. med mentor/er
5. Præsentation overfor potentielle investor/er

Herefter stopper foreningens indsats, og den videre dialog foregår direkte mellem vækstvirksomheden/mentor/Investor.



# Fyrtårne defineres som...

- » Klyngemiljøer, projekter, vidensinstitutioner, store virksomheder, Scale Up Danmark m.v. som har et stort netværk, som helt eller delvist arbejder med at hjælpe virksomheder videre på deres vækstrejse
- » Fyrtårnene betaler kr. 50.000 p.a. i kontingent og har ret til at indstille ca. 3 emner hvert kvartal til mentor- og/eller Investormatch
- » Fyrtårnene inddrages i sekretariatets arbejde med matchmaking af deres virksomheder gennem kvartalsmøder med teamlederen for mentor- og investornetværket
- » Fyrtårnene har samlet én bestyrelsesplads i foreningen, som vælges for to år afgang

# Fordel for virksomheder med vækstpotentiale



# Processen for virksomheder med vækstpotentiale





# Fordel for fyrtårnene/incubator miljøerne

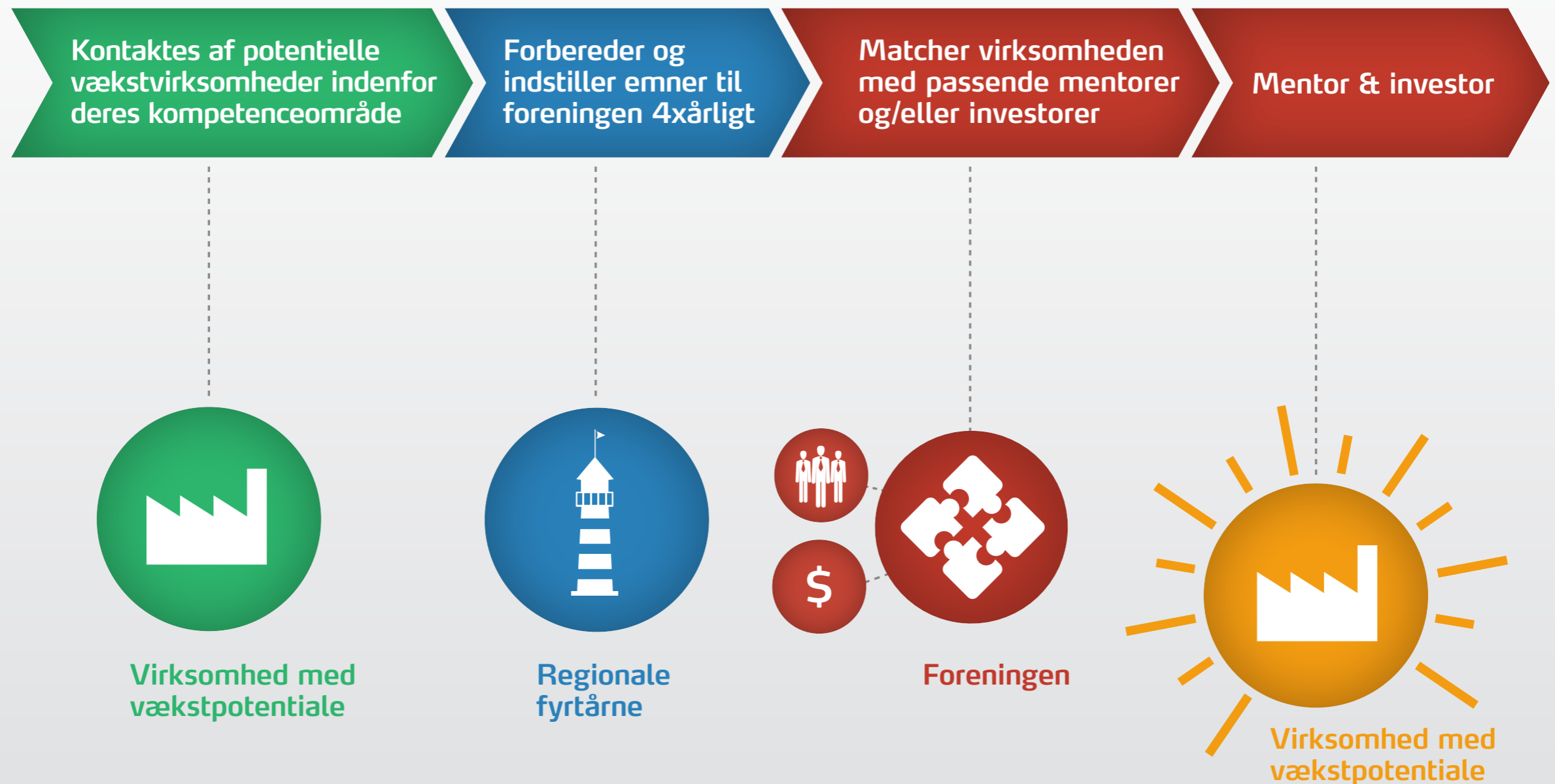
Regionale fyrtårne

Kan tilbyde deres virksomheder et nyt produkt for vækst og således gøre sig selv mere attraktiv

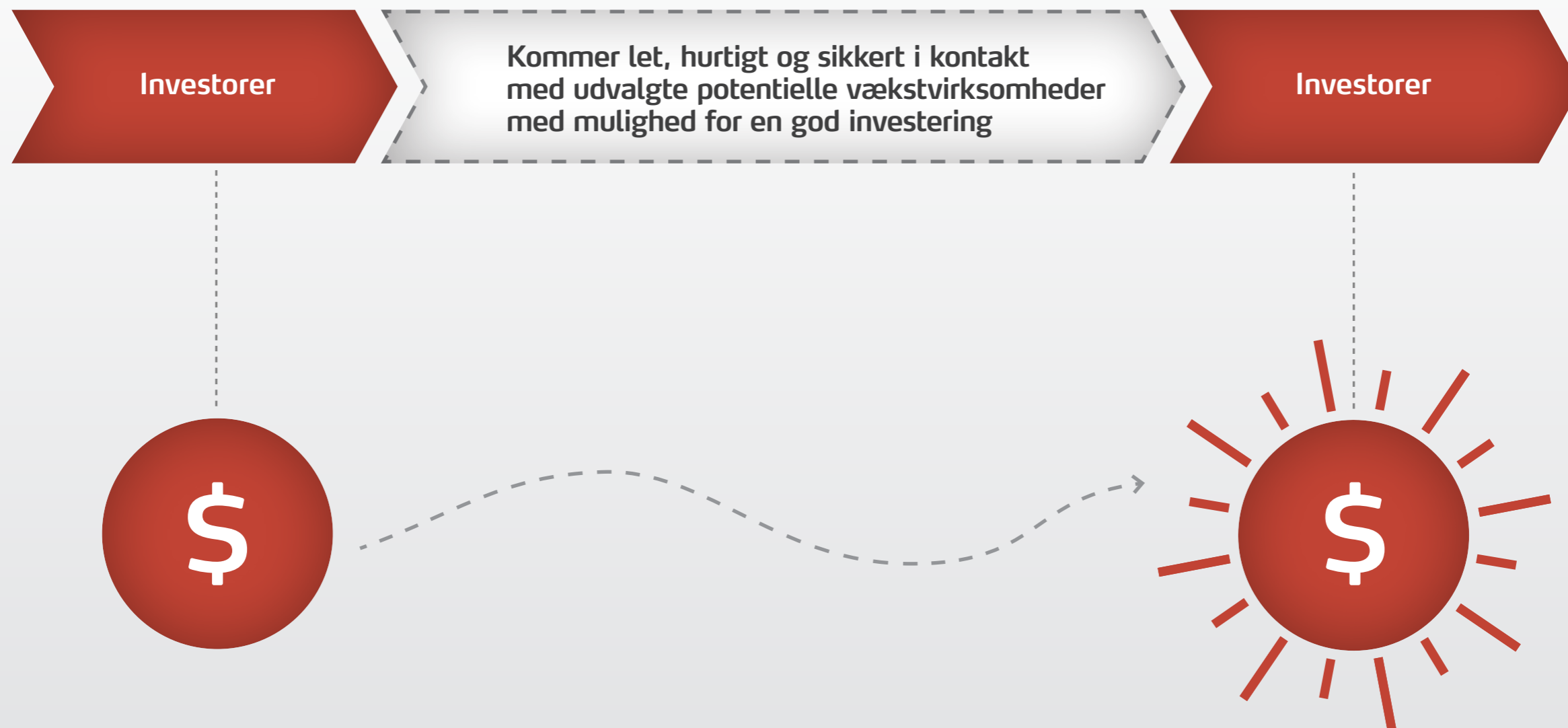
Regionale fyrtårne  
- Større attraktivitet  
og øget søgning



# Processen for Regionale fyrstårne



# Fordel for investorer



# Processen for investorer



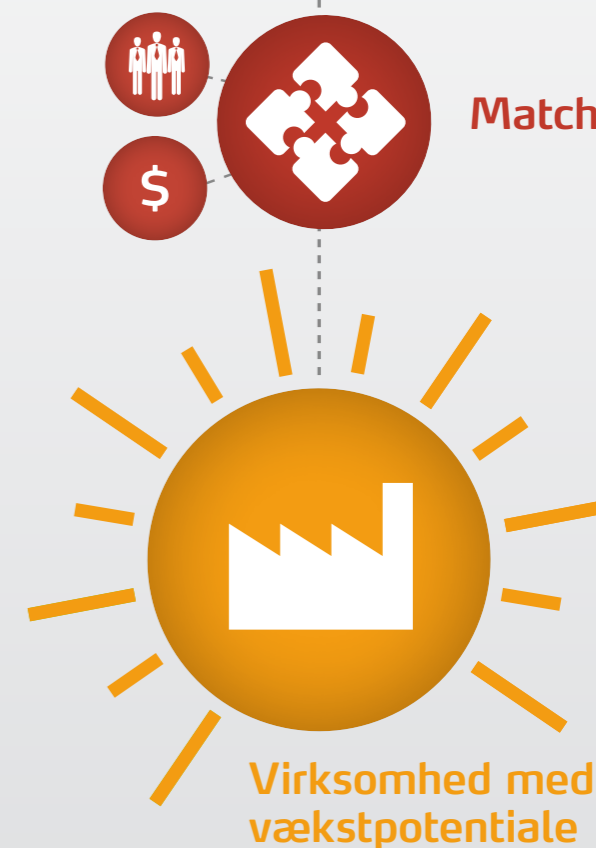
Virksomhed med vækstpotentiale



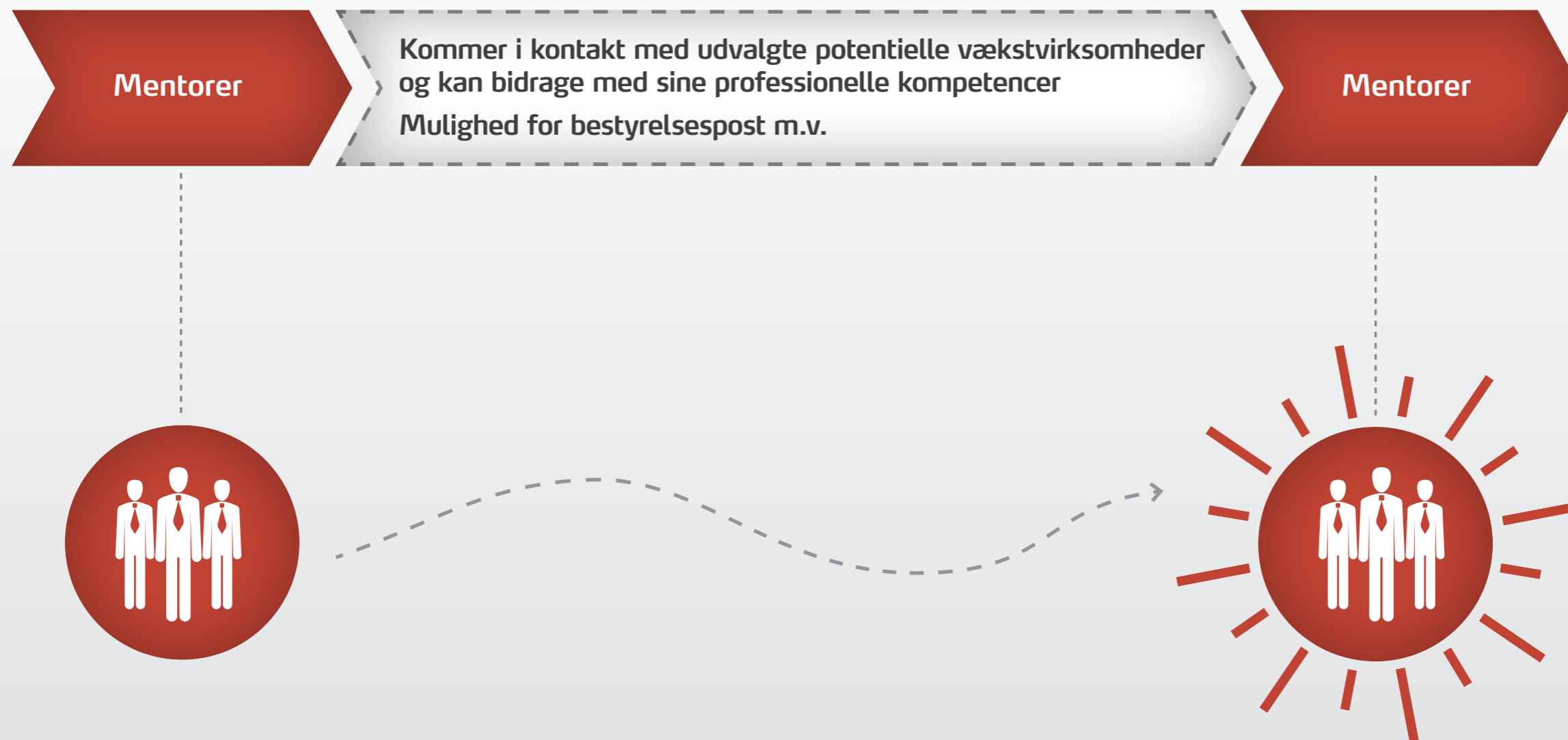
Regionale fyrtårne



Investorer



# Fordel for mentorer





# Processen for mentorer



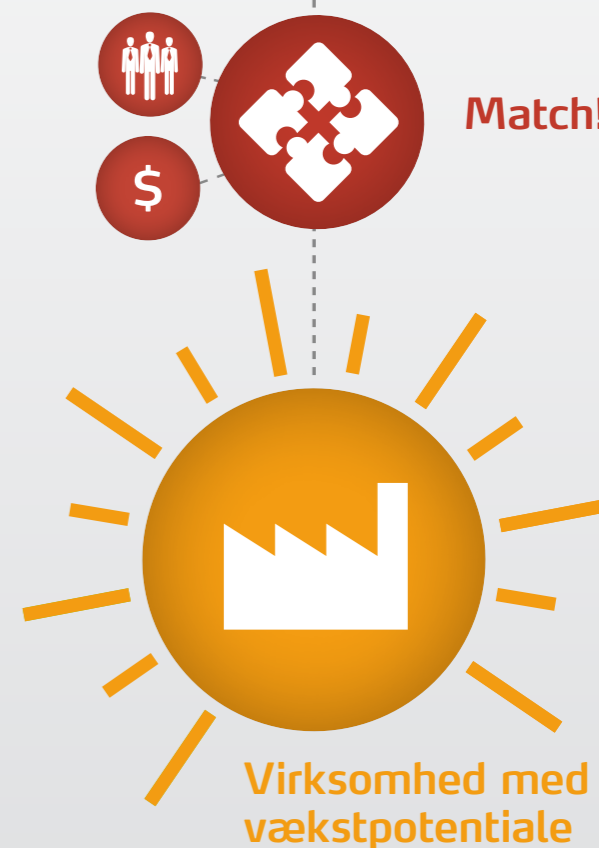
Virksomhed med vækstpotentiale



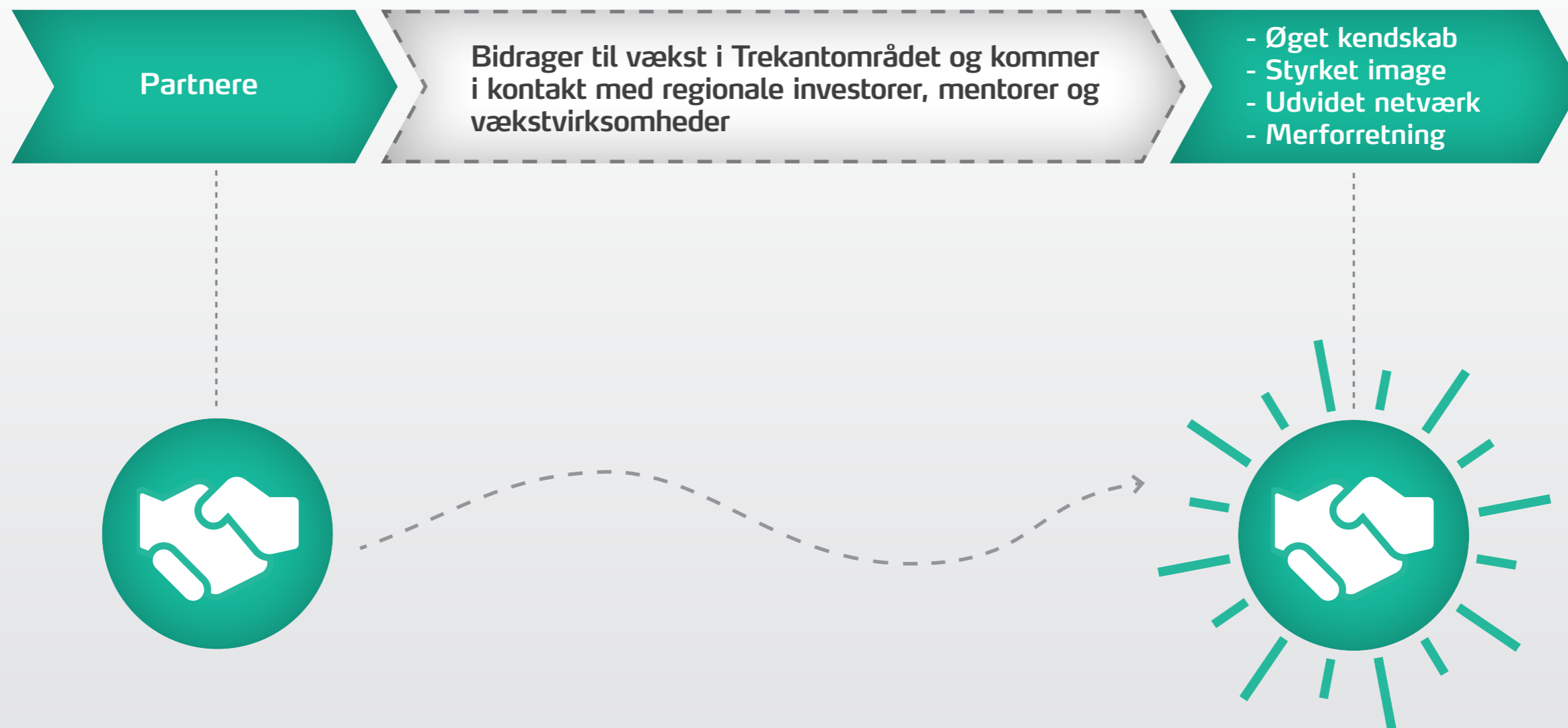
Regionale fyrtårne



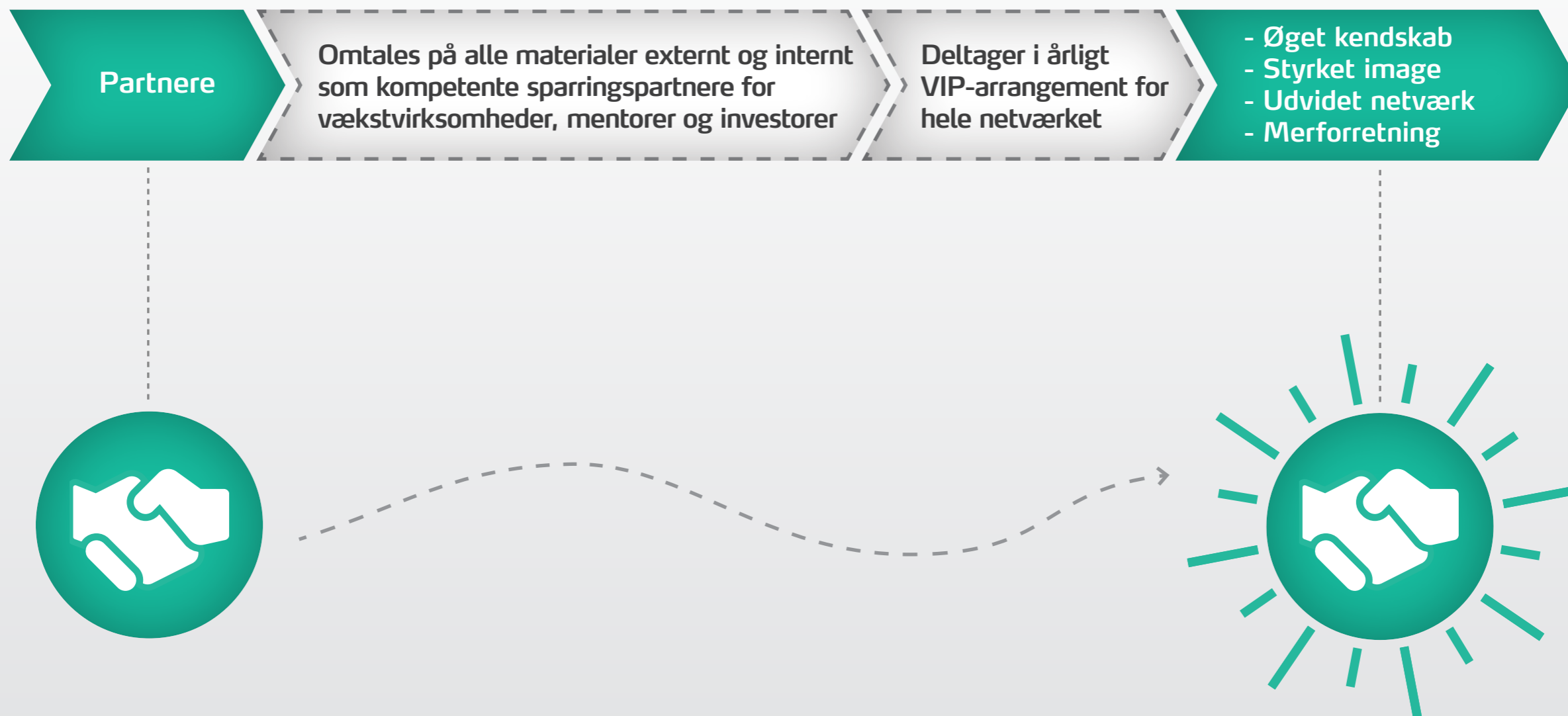
Mentorer



# Fordel for partnere



# Proces for partnere



# Foreningens organisering

- » Der etableres en non-profit forening med hjemsted i Vejle
- » Bestyrelse (5 personer)
  - Mentor teamleder  
Ove G. Rasmussen (opbygning af mentorprincipper, emneliste og vedligeholdelse heraf)
  - Investor teamleder  
Johnny Bihl (opbygning af investorprincipper, emneliste og vedligeholdelse heraf)
  - Fyrtårns teamleder  
Jørgen Andersen (opbygning af fyrtårnsprincipper, emneliste og vedligeholdelse heraf)
  - Valg af 2 interesserede
- » Møder
  - Årsmøde/generalforsamling med VIP-middag samt kvartalsmøder
- » Opgaver
  - Samle mentorer og investorer samt matchmake med vækstvirksomheder
- » Økonomi
  - Foreningen skal drives som en nonprofit forening. Indtægtsgrundlaget er sponsorater/medlemsskaber fra fyrtårne og interessenter med interesse i at skabe vækst i Trekantområdet

# Partnerskabs betaling p.a.

## » **Konceptpartnere**

- Fyrtårnene betaler kr. 50.000 p.a.

## » **Investoremner**

- Kommer gratis i emnekartoteket mod, at de er indstillet på at mødes med vækstfirmaemner 4 gange årligt samt udfylde deres investeringskriterier
- Kan tilbydes at blive sponsor og skal betale håndteringsfee ved succesfuld handel
- Deltager i den årlige VIP-middag

## » **Mentoremner**

- Kommer gratis i emnekartoteket hvis de er indstillet på, at mødes med vækstfirmaemner 4 gange årligt samt udfylde deres kompetencekriterier og er indstillet på at investere ca. 50 timer årligt uden afregning
- Deltager i den årlige VIP-middag

## » **Sponsorer**

- Virksomheder og organisationer som ønsker at støtte initiativet
- Koster kr. 10.000 p.a.
- Virksomheder omtales på website, materialer og anbefales som samarbejdspartner for vækstvirksomhederne, investorer og mentorer
- Deltager i den årlige VIP-middag



# Økonomi

	2016	2017	2018	2019
<b>Indtægter</b>				
Fyrtårne antal		3	5	8
Beløb		150	250	400
Udviklingsstøtte	50			
Medlemmer antal		30	30	40
Medlemmer kontingent		300	300	400
<b>Samlet indtægt</b>	<b>50</b>	<b>450</b>	<b>550</b>	<b>800</b>
<b>Udgifter</b>				
Teamledelse Invest		100	150	200
Teamledelse Mentor		100	150	200
Teamledelse Fyrtårne		50	75	100
Årlig middag kr. 1.000 x 50	15	50	50	50
Website, folder m.v.	50	25	50	50
Revision/administration		45	45	45
<b>Samlet udgift</b>	<b>65</b>	<b>370</b>	<b>520</b>	<b>695</b>

# Kontaktdata

## » Investor teamleder

- Johnny Bihl  
Mobil 4122 2229  
Email [jb@se-as.dk](mailto:jb@se-as.dk)

## » Mentor teamleder

- Ove G. Rasmussen  
Mobil 4053 4620  
Email [ogr@rasmussenmanagement.dk](mailto:ogr@rasmussenmanagement.dk)

## » Fyrtårns teamleder

- Jørgen Andersen  
Mobil 4053 5337  
Email [ja@greentechcenter.dk](mailto:ja@greentechcenter.dk)

# INVESTOR/MENTOR MATCH



# Baggrund for mentorordning

- » Fyrtårne huser virksomheder med meget forskellig baggrund og størrelse indenfor forskellige sektorer
- » Innovationsvirksomheder har typisk behov for sparring med professionelle personer for at kunne udnytte sit vækstpotentiale og/eller blive salgsmodne. Tilknytning til en sådan person (mentor) kan være med til at sikre den nødvendige fremdrift, og at der fokuseres på markedsrelevante forhold til gunst for virksomhedens ejer(e) og finansieringskilde
- » En professionel mentor kan bidrage med stor kompetence- og erfaringsbase, som også er til gavn for investorerne

# Mentorgruppen

- » Det er målet at oprette en mentorgruppe med forskellig professionel baggrund
- » Mentorerne skal indbyrdes kunne udveksle idéer samt sparre omkring forskellige problemstillinger
- » Det er afgørende for succes, at der etableres et tillidsforhold mellem mentor, virksomhedens ledelse/ejer og investor
  - Alle fyrtårne, mentorer, sponsorer, rådgivere, banker, virksomhedskonsulenter, investorer m.v. i Trekantsområdet kan indstille mentoremner til databasen. Indstiller skal sikre sig, at mentor er seriøs og har et reelt ønske om at investere lidt tid heri
  - Mentor tilmeldes via sekretariatet som i fortrolighed opretter dem i en database og forstår matchmakingen mellem virksomhederne og investorerne
  - Den videre proces foregår direkte mellem virksomhed, investor og mentor



# Krav til Mentorer

- » Det er et krav, at de personer, der indgår i mentorgruppen har de fornødne brede kompetencer og erfaring, f.eks. som topchef – med en baggrund som f.eks. adm. direktør eller professionelle bestyrelsesmedlem eller succesfuld entreprenør
- » Det er afgørende for succes, at der etableres et tillidsforhold mellem mentor, virksomhedens ledelse/ejer og investor
- » Mentor skal kunne afsætte den nødvendige tid til den virksomhed, som han/hun arbejder med:
  - De første 1 – 2 møder, hver af 1 – 3 timers varighed med det formål at lære den at kende
  - De næste 2 – 6 uger forudses jævnlig sparring og støtte med forretningsplan som basis for investormøde og/eller Scale-Up program
- » Det permanente samarbejde som skitseret nedenfor – evt. bestyrelsesmedlem eller medejer af virksomheden
- » Mentor udarbejder et profilskema, der udfyldes i samarbejde med mentor teamleder for sikring af godt match med virksomhed og investorer – se nedenfor

# Mentorprofil

**Navn:**

**Adresse:**

**E-mail:**

**Mobiltelefon:**

**Nuværende beskæftigelse:**

**Netværk:**

**Kendskab til følgende brancher:**

**Primær branche:**

**Generelle kompetencer:**

**Særlige kompetencer:**

**Mulig tidsanvendelse for 'Invest i Trekantområdet':**

**Ønsker og krav til virksomheder:**

**Offentligt eller fortroligt medlemskab:**

**Andet:**

**CV vedhæftet**

# Mentor tilbuddet

## Mentorordningen er som følger:

- » De første 1-2 møder med en konkret vækstvirksomhed er gratis (dog max 50 timer p.a. per mentor)
  - Her lærer virksomhed og mentor hinanden at kende, får gennemgået virksomheden samt defineret, hvad der evt. skal laves for at kunne indstille virksomheden overfor investorer
  
- » Herefter indgås en samarbejdsaftale direkte mellem virksomhed og mentor for det videre forløb
  - Modellerne kan være timeafregning, månedligt honorar, opgavehonorering, bestyrelsesindtræden og/eller medejerskab

# Mentor i relation til investor

- » Mentor kan, dersom investor ønsker det, varetage dennes interesse i virksomheden
- » Mentor vil således være et vigtigt bindeled mellem virksomhed og investor med den opgave at påse, at den vedtagne virksomhedsstrategi samt planer eksekveres
- » Mentor kan varetage dette job qua sin viden og professionelle baggrund og kan derfor aflaste investor tids- og kompetencemæssigt
- » Mentor vil have tæt dialog og sparring med virksomhedens ledelse

# Mentor i relation til virksomheden

- » Udgangspunktet vil oftest være en virksomhed med vækstpotentiale, der har været i drift i nogle år, men endnu ikke er klar som investorcase
- » Virksomheden har formentlig ingen bestyrelse eller blot en "tantebestyrelse"
- » Behovet for at få etableret en velbeskrevet strategi og forretningsplan, der angiver retningen for realisering af vækstpotentialet
- » Sparring med ledelsen omkring den daglige drift
- » Mentor kan evt. indgå i virksomheden som bestyrelsesmedlem/-formand



# Investoremner

- » Målgruppen af investorer, der er interesseret i kapitalinvestering i regionale vækstvirksomheder med potentiale med profit for øje eller andre synergieffekter
- » Investeringssum afhænger af en aftale i mellem investor og virksomheden og der er ikke fastsat en nedre eller øvre grænse. Investorerne bør dog som udgangspunkt have mulighed for investering af minimum 500.000 kr.
- » Alle fyrtårne, mentorer, sponsorer, rådgivere, banker, virksomhedskonsulenter, investorer m.v. i Trekantsområdet kan indstille investoremner til databasen. Indstiller skal sikre sig, at investor er seriøs og har et reelt ønske om en investering
- » Investor tilmeldes via sekretariatet som i fortrolighed opretter dem i en database og forstår matchmakingen mellem virksomhederne og investorerne
- » Den videre proces foregår direkte mellem virksomhed, investor, dets egne rådgivere og eventuel mentor

# Investorers rolle

## Økonomi

- » Deltagelse i netværket er gratis, men investor kan dog frivilligt vælge at blive medlem af foreningen og således støtte projektet med kr. 10.000 p.a.
- » Investorer er forpligtige til at deltage i relevante virksomhedspræsentationen op til 4 gange årligt
- » Indbydes til den årlige VIP-middag
- » Såfremt matching fører til en transaktion betales 2 % af kapitalsummen til sekretariat og minimum 25 tkr og maksimalt 250 tkr.

# Investorer - forpligtigelser

## Investorerne skal definere deres krav og ønsker til investeringsobjekt

- » Størrelse af investering herunder hvad der investeres i udover ejerandele goodwill, maskiner, bygninger, pengebindinger arbejdskapital. Internationalisering m.m.?
- » Krav til virksomhedens potentiale
- » Krav til ledelsen
- » Investeringsform
- » Exit strategi
- » Ejerandels krav/ønsker
- » Offentligt eller fortroligt medlemskab
- » Brancher
- » Risikovillighed
- » Krav/ønske til egen involvering i transaktionsproces
- » Identifikation af behov for brug af mentorer til screening og efterfølgende udvikling

# Medlemskontingent

- » Virksomheder, investorer og organisationer der ønsker at være medlem og støtte projektet
- » Årligt kontingent: 10.000 kr. excl. moms
- » Virksomheden omtales på website, materialer og anbefales som samarbejds-partner for vækstvirksomheder i trekantsområdet, investorer og mentorer
- » Inviteres til årligt VIP-middag og generalforsamling
- » Sponsorer har ingen forpligtigelser, men har ret til at byde ind med vækstvirksomheds-, mentor- og investoremner for bestyrelsens endelige godkendelse
- » Det medlem, som kommer med et emne, vil blive krediteret herfor, via bred omtale

# Årskalender 2017

## Januar 2017 - Stiftende generalforsamling. Møder med fyrtårnernes organisation.

<b>Runde 1:</b>	Februar 2017	Indstilling af virksomhedsemner fra fyrtårnene og bestyrelsen
	Marts 2017	Mentor match møder
	April 2017	Præsentation af emner for investorer
	Maj 2017	Evt. nye samarbejder

<b>Runde 2:</b>	April 2017	Indstilling af virksomhedsemner fra fyrtårnene og bestyrelsen
	Maj 2017	Mentor match møder
	Juni 2017	Præsentation af emner for investorer
	Juli 2017	Evt. nye samarbejder

## August 2017 - VIP Partner møde incl. middag

<b>Runde 3:</b>	Juni 2017	Indstilling af virksomhedsemner fra fyrtårnene bestyrelsen
	August 2017	Mentor match møder
	September 2017	Præsentation af emner for investorer
	Oktober 2017	Evt. nye samarbejder

<b>Runde 4:</b>	September 2017	Indstilling af virksomhedsemner fra fyrtårnene og bestyrelsen
	Oktober 2017	Mentor match møder
	November 2017	Præsentation af emner for investorer
	December 2017	Evt. nye samarbejder