

Når teknologivirksomheden mangler kapital

Ny undersøgelse sætter fokus på virksomheder, der udvikler energiteknologi, og som har svært ved at skaffe den nødvendige kapital til produktion og markedsføring. Erfaringerne viser nemlig, at det kan være en vanskelig opgave, og det gør, at mange udviklingsprojekter bliver tabt på gulvet.

Af Torben Skøtt

Alle virksomheder, der arbejder med teknologiuudvikling, kender formentlig til begrebet "dødens gab" – en kritisk fase som opstår, når det er lykkedes at udvikle en bestemt teknologi, og virksomheden skal i gang med en egentlig produktion og markedsføring.

Energiforskningsprogrammerne er bekendt med problemet, og blandt andet EUDP lægger stor vægt på, at der er en fornuftig sammenhæng mellem udvikling af en konkret energiteknologi og det kommercielle potentiale. Ansøgerne skal gerne have det, der skal til for at tiltrække den nødvendige private kapital, hvis de skal have støtte fra EUDP.

For at sætte fokus på problemet har EUDP og Innovationsfonden for nylig offentliggjort en interviewundersøgelse af 23 danske virksomheders erfaringer med at tiltrække privat kapital til videreudvikling og kommercialisering af ny energiteknologi. Undersøgelsen, der er udarbejdet af Damvad Analytics, viser med al tydelighed, at det kan være en krævende proces at skaffe risikovillig kapital, eller som en af virksomhederne udtrykker det: "Der er

Investorer kræver ofte medbestemmelse, og konflikter med investorer skyldes ofte uoverensstemmelser om strategien, hedder det i rapporten fra Damvad Analytics.

mange frøer, der skal kyskes, før pengeskasserne springer op".

Eksport på 71 milliarder

Den danske bruttoeksport af energiteknologi udgjorde i 2015 over 71 milliarder kroner. Det svarer til 11 procent af den samlede vareeksport. Damvad's undersøgelse peger på, at hvis danske virksomheder

skal fastholde deres styrkeposition på det globale marked for grøn energiteknologi, så skal koblingen mellem den offentlige støtte og private investorer styrkes.

I dag risikerer udviklingsprojekter nemlig at ende blindt, fordi det ikke lykkes for virksomhederne at skaffe private investorer, der er parate til at finansiere den videre udvikling.



Arkivfoto: BioPress

Og på baggrund af de 23 interviews, som Damvad Analytics har gennemført, er der meget som tyder på, at der er en overrepræsentation af virksomheder, som selv vurderer, at de er i stand til at tiltrække kapital, end det antal, som rent faktisk formår at gøre det.

”Der er mange frøer, der skal kyskes, før pengeskasserne springer op.

Vanskeligt at finde investorer

Det fremgår af rapporten fra Damvad Analytics, at det efter finanskrisen er tæt på umuligt at få lånefinansieret virksomhedernes udvikling

i banken. I stedet forsøger virksomhederne typisk at få en aftale om kapitalindsud med en venturefond eller en industriel investor, som kan være fra virksomhedens egen værdikæde.

De fleste af de 23 virksomhedsledere, der er interviewet, har været i dialog med 10-50 potentielle investorer, før det er lykkedes at komme i mål med en aftale.

– Man skal have passion, og tro 100 procent på det man gør. Det smitter af på en investor. Så skal man være god til at kommunikere og kunne argumentere for, hvad man bruger pengene på, lyder det fra en af de virksomheder, der har været med i undersøgelsen.

Virksomhederne peger også på, at der inden for cleantech er relativt få venturefonde i Danmark og få af de såkaldte ”business angels”. Det vil sige investorer, der bidrager med både kapital, viden, erfaring og netværk.

”Man skal have passion, og tro 100 procent på det man gør. Det smitter af på investoren. Så skal man være god til at kommunikere og kunne argumentere for, hvad man bruger pengene på.

Læs mere på <http://innovationsfonden.dk>.

Syv gode råd til virksomheder der mangler kapital

På baggrund af 23 interview har Damvad Analytics opstillet syv punkter, som det er vigtigt at være opmærksom på, hvis man som virksomhed skal tiltrække ny kapital. De syv punkter er ikke oplyst i prioriteret rækkefølge, men efter processen i et investorforløb.

1. Kommunikation og forretningsplaner er afgørende

Det er ofte relativt nemt at få kontakt med en investor, men de fleste virksomheder skal i dialog med 10-50 potentielle investorer, før det lykkes at lave en aftale.

Det er vigtigt med en opdateret forretningsplan, der er let at kommunikere, da teknologien og forretningsmodellen kan være vanskelig at forstå for investoren.

2. Match mellem investor og firmaets strategiske interesser

Virksomhederne skal lægge en velovervejet plan for, hvornår de har brug for investorer, hvor stor en ejerandel de er klar til at afgive, og om de kan finde en investor, der matcher de kriterier.

Det er vigtigt at time og planlægge, hvornår investorer hentes ind i virksomheden og finde en investor, der har samme tidshorisont

som virksomheden. Hvor tidligt investorerne hentes ind har stor betydning for, hvor store ejerandele virksomheden må afgive. En investor kræver ofte medbestemmelse, og konflikter med en investor skyldes ofte uoverensstemmelser om strategien.

3. Der er få energiinvestorer i Danmark.

Virksomhederne peger på, at det er vanskeligt at finansiere væksten ved hjælp af lån. Samtidigt er der relativt få venturefonde og investorer, der udover at tilføre kapital også går aktivt ind i virksomheden.

Det er derfor endnu vigtigere at afstemme forventninger og strategi i forhold til selve investorprocessen og afsøge mulighederne for at finde investorer i udlandet.

4. Det kan være en fordel med en industriel investor

Når virksomheden er længere i sin udvikling og har et produkt, der er klar til markedet, kan en industriel investor være at foretrække frem for ventureinvestorer. Industrielle investorer har i højere grad fokus på at udvikle virksomheden og kan ofte åbne op for helt nye markeder i og uden for landets grænser.

5. Patenter og radikal innovation foretrakkes

Det siger 85 procent af de adspurgte virksomheder, som alle har udtaget patenter inden eller sideløbende med, at investoren er kommet ind. Det hænger sammen med, at de fleste investorer foretrækker at investere i virksomheder, der har en radikal innovation.

6. Det er vigtigt med klar forståelse af marked og tidlig kommerciel succes

Investorerne lægger vægt på en klar markedsforståelse, og at teknologien er inden for et lovende marked. Derudover er det afgørende, at virksomheden kan udvise tidlig kommerciel succes og forretningsforståelse.

7. Teamet i virksomheden er afgørende for investoren

Det kan være en barriere for firmaer, som startes af forskere, hvis de ikke formår at hente personer ind med en mere kommerciel baggrund. Flere virksomheder påpeger, at det har været afgørende for kunne tiltrække investorer, at de både har haft medarbejdere med teknisk forståelse og medarbejdere med forretningsmæssige og kommercielle kompetencer.