



Universitetet  
i Stavanger

**HANDELSHØGSKOLEN VED UIS**  
**BACHELOROPPGAVE**

**STUDIUM:**

Økonomi og administrasjon

**OPPGAVEN ER SKREVET INNEN FØLGENDE TEMATISKE  
RETNING:**

Samfunnsøkonomi

**TITTEL:**

Risikokapital og bærekraftige samfunn

**ENGELSK TITTEL:**

Venture capital and sustainable societies

**Kandidatnr:**

7703

**Navn:**

Hasan Nadim Hankol

**Veileder:**

Tomas Laudal

## **Forord**

Jeg har skrevet denne oppgaven som en avsluttende oppgave på studiet økonomi og administrasjon ved universitetet i Stavanger. Oppgaven har vært et samarbeid med selskapet Nordic Edge, som har gitt meg god læring og erfaring gjennom å jobbe med noe som er viktig i arbeidslivet.

I løpet av arbeidet har jeg fått rådgivning av veilederen min på Universitetet i Stavanger, Thomas Laudal, noe jeg vil jeg takke ham for. Tusen takk for all hjelp.

I tillegg vil jeg takke selskapet Nordic Edge for samarbeidet, og for at de har gitt meg denne unike muligheten til å forske på noe som er viktig for selskapet og samfunnet gjennom et tema som er relevant for studiet mitt. Jeg vil spesielt takke Karl Fjelde Nevland for støtten, og for at han tok seg tid å hjelpe meg gjennom prosessen, selv i de travle arbeidsdagene hans. Og ikke minst vil jeg takke aktørene som deltok på intervjuene, for at de har stilt opp og ga meg den informasjonen jeg trengte for å gjennomføre denne oppgaven.

## Sammendrag

Verden er i stadig utvikling og har behov for nye ideer og smarte systemer som vokser med mål om bærekraft og smarte løsninger. Derfor er bærekraftig utvikling og innovasjon viktig for at bedrifter og samfunn skal kunne møte de utfordringer som alle står ovenfor. Spørsmålet er hvordan finansieres disse smarte og bærekraftige løsningene? Svaret er gjennom investorer som risikokapitalister (venture capital). Disse investorene har den nødvendige kapitalen som trengs for å finansiere og investere i de nye og innovative løsningene som de ny etablerte selskapene tilbyr.

Risikokapital spiller en stor rolle i bærekraftig utvikling. Det er mange små selskap med nye ideer som trenger støtte fra risikokapitalistene og de store selskapene. I denne oppgaven har jeg brukt noen sentrale begreper som risikokapital, bærekraft og smarte byer for å belyse oppgavens problemstilling.

Nordic Edge er en plattform der de deltakende selskapene har et felles ønske om å skape en bedre fremtid for alle gjennom smartere byer og bærekraftige samfunn. Selskapet ønsker å lede samfunnet mot et mer bærekraftig samfunn, og i denne oppgaven vil jeg forsøke å bidra til å hjelpe selskapet med å bekrefte rollen til tidligfaseinvestorer. Jeg definerer oppgavens problemstilling på følgende måte: *“Hvordan tidlig-fase-investorer er med å drive transformasjonen til smarte og bærekraftige samfunn gjennom å se på hva de legger til grunn for investeringene deres og om investeringene er med på å få frem ny teknologi og selskap som endrer samfunnet.”* For å avklare problemstillingen og for å kunne svare på den, har jeg benyttet relevant teoristoff, brukt kvalitativ forskningsmetode, og til slutt har jeg analysert de resultatene jeg har fått.

# Innholdsfortegnelse

<b>Forord.....</b>	<b>1</b>
<b>Sammendrag.....</b>	<b>2</b>
<b>Figurliste.....</b>	<b>4</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>5</b>
<b>1.0 Innledning.....</b>	<b>6</b>
1.1 Problemstilling.....	6
1.2 Motivasjon for oppgaven.....	6
<b>2.0 Teori.....</b>	<b>7</b>
2.1 Urbanisering og befolkningsvekst.....	7
2.2 Smarte byer.....	10
2.3 Startups og finansiering.....	14
2.4 Risikokapital (venture capital).....	19
2.5 Investeringskriteriene.....	24
<b>3.0 Metode.....</b>	<b>26</b>
<b>4.0 Analyse og Resultater.....</b>	<b>27</b>
4.1 Utarbeidelse av spørsmål til intervju.....	27
4.2 Analyse av intervjuene.....	30
4.3 Resultater.....	36
<b>5.0 Konklusjon.....</b>	<b>36</b>

## Litteraturliste

## Vedlegg

## Figurliste

Figur 1 Solow-modell.....	6
Figur 2 Romer-modell.....	6
Figur 3 Smarte byer og entrepenør muligheter.....	11
Figur 5 Risikokapitalsprosess.....	19
Figur 6 Verdiskapning.....	22
Figur 7 Sysselsettingsvekst.....	22
Figur 8 Antall sysselsatte fordelt på næring.....	22
Figur 9 Endring av investeringsfokus grunnet Covid-19.....	22

## **Abstract**

The world is constantly evolving and needs new ideas and smart systems that are growing with the goal of sustainability and smart solutions. Therefore, sustainable development and innovation are important for companies and societies to be able to meet the challenges that everyone faces. The question is how are these smart and sustainable solutions financed? The answer is through investors as venture capitalists. These investors have the necessary capital needed to finance and invest in the new and innovative solutions that the newly established companies offer.

Venture capital plays a major role in sustainable development. There are many small companies with new ideas that need support from the venture capitalists and the large companies. In this thesis I have used some key concepts such as risk capital, sustainability and smart cities to shed light on the thesis' problem.

Nordic Edge is a platform where companies have a common goal to a better future for all through smarter cities and sustainable societies. the company wants to lead society towards more sustainability, and in this thesis i will be able to help the company achieve its goals so I define the case question as following: “How early-stage investors are helping to drive the transformation to smart and sustainable societies by looking at what venture capitalists base their investments on and if the investments contribute to developing new technology and companies that change society.” . And to clarify the problem and be able to answer it, i have worked my way up and found relevant theoretical material, used qualitative research methods and finally i have analyzed the results i got.

## 1.0 Innledning

### 1.1 Problemstilling

Jeg har valgt følgende problemstilling: *Hvordan tidlig-fase-investorer er med å drive transformasjonen til smarte og bærekraftige samfunn gjennom å se på hva de legger til grunn for investeringene deres, og om investeringene er med på å få frem ny teknologi og selskap som endrer samfunnet.*

### 1.2 Motivasjon for oppgaven

I tillegg til at dette temaet er interessant for meg, er det veldig interessant å kunne være med på å jobbe med et prosjekt som kan være til hjelp i forbindelse med å veilede nyetablerte selskaper gjennom å vite hvilke kriterier risikokapitalistene ser etter når de skal investere i deres selskap. Et mål er at det skal være lettere å matche risikokapitalister med selskapene som trenger kapital. Problemstillingen er også viktig, fordi man etter hvert kan se om risikokapitalistene bidrar til en bedre og grønnere fremtid ved å se på de forskjellige kriteriene de stiller som krav når de skal investere.

## 2.0 Teori

I dette kapitlet presenterer jeg relevant litteratur med definisjoner av viktige begrep og nøkkelord.

### 2.1 Urbanisering og befolkningsvekst

Urbanisering er det gradvise skiftet fra det å bo i landlige områder til byer, urbane områder, kombinert med den totale befolkningsveksten i verden, som stipuleres å tilføre 2,5 milliarder mennesker til urbane byområder innen 2050. I dag lever 55% av verdens befolkning i urbane byområder, og innen 2050 forventes det at denne andelen øker til 68 % på grunn av befolkningsveksten, ifølge FN-datasett.

Mange land vil møte en del utfordringer som er relatert til befolkningsveksten, spesielt land med lav inntekt der tempoet i urbaniseringen forventes å være raskere. Det oppstår et behov for en bærekraftig urbanisering, og dette gjelder alt fra boliger, transport, og energisystemer til infrastruktur. (United Nations, 2018)

Store byer som for eksempel Mumbai, som hver time øker innbyggertallet med 40 personer, har en urbaniseringsvekst på mellom en og seks prosent per år. Utfordringen til denne byen er da hvordan byen skal endre denne veksten til en bærekraftigvekst.

«Vi kan ikke snakke om bærekraftig urbanisering hvis vi ikke tar hensyn til ressursflyten», sier Fiona Woo, Police Officer – Climate & Energy, World Future Council. Så det Woo mener, er at det er viktig med ressurser som støtter utviklingen i samfunnet. (KONE, 2021)

Byene blir større og økonomien blir også større. Det er en fordel ved urbanisering som er viktig for utviklingen av samfunnet. Den voksende befolkning skaper økonomisk vekst ved at det er flere mennesker som bruker mer penger i de forskjellige sektorene som handel, transport, energi og bolig. Og ikke minst den menneskelige kapital når mennesker arbeider for lønn og lønnen inngår i økonomien. Det innovative behovet blir også større, fordi den økende veksten i befolkningen presser samfunnet til å komme med nye bærekraftige løsninger og teknologier som skal svare på denne veksten.

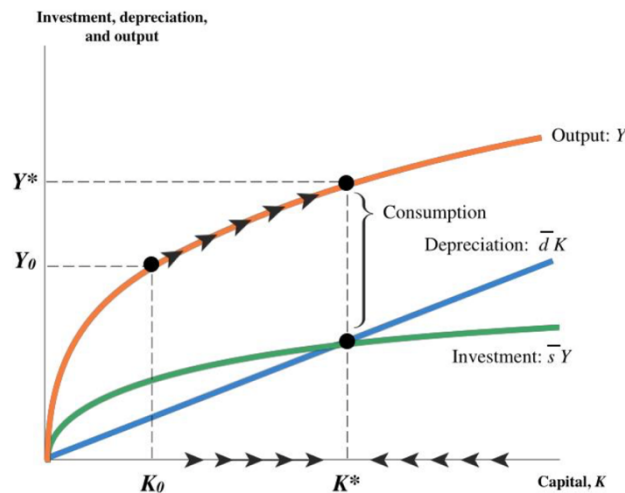
(The Classroom, 2018)



Det finnes noen modeller som beviser at den økonomiske veksten kommer som følge av befolkningsveksten, som er arbeidskraften. Solow-modellen sier at økonomien vokser på grunn av økning i kapital eller arbeidskraft, eller om disse faktorene blir brukt på en effektiv måte. Denne modellen påvirkes av en del faktorer som teknologiske, økonomiske og kulturelle faktorer.

Figur 1

Solow-modell



Outputen Y er produksjonen i en bedrift, som innebærer bruk av kapital og arbeidskraft som input. K står for kapital, og ved økt kapitalnivå får man mer output, som betyr økonomiskvekst. (Corporate finance institue, 2021)

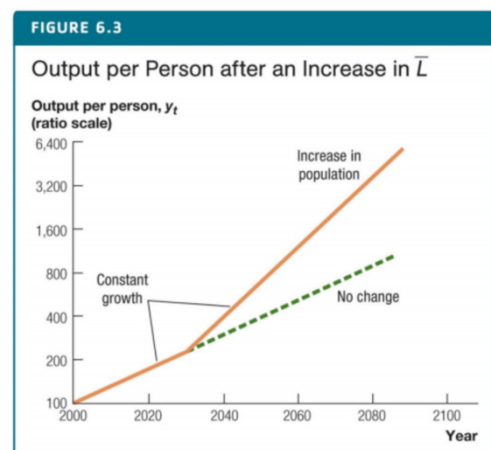
I Romer-modellen argumenteres det for at den økonomiske veksten genereres fra et system der interne prosesser spiller den viktigste rollen. Lettere sagt betyr det at den menneskelige kapitalen i et land kan føre til økonomisk vekst ved hjelp av nye former for teknologi og effektive produksjonsmidler, og ideen er at mennesker genererer avkastning som er basert på den kunnskapen mennesker har. Investeringen i den menneskelige kapitalen er en viktig del i denne modellen. (Investopedia, 2020)

Figur 2 Romer-modell

Ved å benytte Romer-modellen

kan vi finne at økning i befolkningen L viser økt økonomisk vekst om er G.

(Investopedia, 2020)



Befolkningsveksten i urbane byer grunnet urbanisering skaper muligheter, men fører også til utfordringer. Urbanisering bidrar til at byer blir mer innovative og mer effektive, og det er det som skaper den økonomiske veksten som trengs for utviklingen i samfunnet. Men, samtidig skaper den raske urbaniseringen utfordringer med tanke på ressurser, fordi mange vil kjempe om de samme ressursene, og byen får flere utfordringer i form av:

- Trafikk og luftforurensning
- Lite støtte med penger for offentlige tjenester
- Mangel på boliger av god kvalitet rimelig pris

Det skapes løsninger for mange, men det skapes samtidig miljøproblemer og motsetninger til mange andre. (FN-sambandet, 2019)

Smartbyen er løsningen for den økende veksten av befolkningen i urbane områder. Smartbyen utnytter de tilgjengelige ressursene bedre, fordi den leter etter smarte, innovative og bærekraftige tiltak som kan bidra til å overvinne begrensningene ved den tradisjonelle byutviklingen. Denne har en tendens til å administrere infrastruktursystemene med en silomentalitet, som for eksempel betyr motvilje til å dele informasjon med ansatte i forskjellige divisjoner i samme selskap. Og dette skjer ved å utnytte den gjennomgripende karakteren til dataene og tjenestene som tilbys av den digitale teknologien, fordi dette er viktig for å forbedre involvering av innbyggerne i byen, koble sammen interessenter i byen og generelt kunne tilby nye løsninger og tjenester som er bedre for bydriften. (United Nations University, 2016)

Men hva er en smartby egentlig? Det skal jeg forklare i neste kapittel.

## 2.2 Smartby

En smartby betyr effektiviseringen av de tradisjonelle systemene, nettverkene og tjenestene ved hjelp av den digitale teknologien og telekommunikasjonsteknologien til fordel for innbyggernes behov for smartere løsninger, og ikke minst virksomhetene og forretningene i denne byen.

En smartby tar i bruk informasjons- og kommunikasjonsteknologien (IKT) for mindre utslipp og for å forbedre ressursbruken. Det betyr smartere bruk av transportnettverk, vannforsynings- og avfallsanlegg og mer effektive og innovative måter for å belysning av gater og bygninger på, i tillegg til oppvarmingen av bygningene. Det betyr også tryggere offetlige områder, bedre behovsdekking til den eldre befolkningen og en mer interaktiv og responsiv administrasjon i byen for bedre samspill med innbyggerne. (European commission, 2021)

IKT eller informasjons- og kommunikasjonsteknologien er infrastrukturen og drivkraften for den moderne databehandlingen som trengs i en smartby. Dette begrepet er generelt og har ikke en eneste universell definisjon, fordi det inkluderer alle enheter og komponenter fra alle systemer, nettverk og applikasjoner som innebærer at mennesker og organisasjoner kan samhandle i den digitale verden. (TechTarget, 2019)

### Veikartet for smartby

Nordic Edge, Design og arkitektur Norge (DOGA) og Smartbyene har utarbeidet et veikart som er en guide for kommuner og fylkeskommuner i Norge for mer bærekraftige samfunn og smartere byer.

Veikartet har til formål å fremme den bærekraftige utviklingen i samfunnet ved å se på de positive effektene en smartby kan gi. Disse tre organisasjonene har definert smartbyen på følgende måte:

«Smarte byer og lokalsamfunn setter innbyggerne i sentrum, og tar i bruk ny teknologi, innovative metoder, samarbeid og samskapning for å bli mer bærekraftige, attraktive, produktive og tilpasningsdyktige»

(DOGA, 2021)

Veikartet inneholder åtte prinsipper for smarte og bærekraftige byer og lokalsamfunn:

1. setter innbyggerne i sentrum
2. tenker helhetlig
3. prioriterer klima og miljø
4. vektlegger inkludering og samskapning
5. satser på neste generasjons næringsliv
6. deler og tar i bruk åpne data
7. satser på kompetanseutvikling, omstilling og innovasjon
8. begynner lokalt, men tenker globalt

Disse åtte prinsippene skal være med å bidra til oppnåelsen av FNs bærekraftsmål, som setter miljø, økonomi og sosial utvikling i fokus. Hovedvekten legges på bærekraftsmål nummer 11, som handler om inkluderingen i byer og samfunn, og at disse skal være trygge, bærekraftige og motstandsdyktige. Fokuset er på bærekraftig utvikling av infrastrukturen, som er tilgangen til gode transportløsninger, trygge boliger og andre grunnleggende tjenester for alle.

Bærekraftsmål nummer 9 er også veldig sentralt i en smartby, fordi den handler om innovasjon og infrastruktur. For at samfunnet skal fungere, trenger samfunnet en fungerende infrastruktur, og denne infrastrukturen må utvikles på en smart og bærekraftig måte for å kunne stå mot de fremtidige utfordringene i samarbeid med omgivelsene og interessentene.

Samarbeid er viktig i denne sammenhengen for å kunne oppnå positive resultater, og det er dette bærekraftsmål nummer 17 handler om, altså samarbeid mellom aktørene i byen, myndighetene, næringslivet og det sivile samfunnet, som alle er viktige for å kunne oppnå den bærekraftige utviklingen.

FNs bærekraftsmål beskriver de eksakte behovene som en by har, og som åpner veien for innovasjon og globale markedsmuligheter. Løsningene som kommer gjennom en smartby, dekker disse behovene og bidrar for oppnåelsen av bærekraftsmålene. Veikartet er motivasjonen som skal tegne veien for oppnåelsen ved inspirasjon og samarbeid, slik at Norge kan være med på og bidra til en mer grønnere framtid.

(DOGA, 2021)

## Smartby og entrepenørskap

Smarte byer trenger nye, smarte og innovative løsninger som kommer gjennom entrepenørskap. Det er et forhold mellom de to nevnte, fordi det er gründere og startups som setter i gang disse smarte løsningene ved hjelp av ny teknologi som hjelper byer å oppnå overgangen til smarte byer. I tillegg hjelper disse løsningene som tas i bruk, med å generere data som hjelper virksomhetene å utforske nye muligheter. (Kummitha. RKR, 2019)

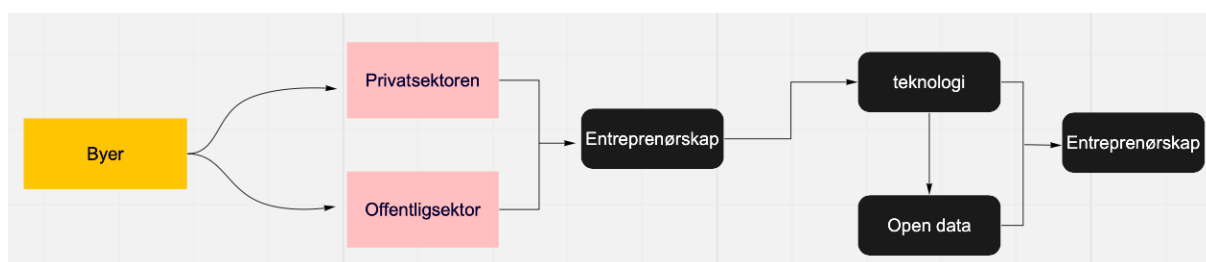
Oppnåelsen av inkluderende smarte byer avhenger av fire nøkkelløsninger i følge en modell som heter Quadruple-helix:

- Regjeringen: som skal planlegge effektivt fordeling av ressurser med effektiv politikk.
- Samarbeid mellom bedrifter i form av bedriftsenteperenørskap.
- Små og mellomstore bedrifter (SMB) og sosiale bedrifter for skapning av utvikling.
- Borgerene som engasjerer seg i entrepenørskap som svarer på lokale problemer.

Denne modellen oppfordrer til mer engasjement i entrepenørskap og en aktiv deltakelse i forskjellige typer virksomheter i byen gjennom et samarbeid med byadministrasjonen og organisasjoner. Mer bruk av smarte løsninger og teknologier vil øke mulighetene for de nye teknologibaserte selskapene til å fremme sin produksjon og kunne få nytte ut av den økte bruken av teknologien. (Kummitha. RKR, 2019)

Det finnes to måter i byene for å oppmuntre entrepenører til å delta i smartby intervensjon:

1. Gjennom et samarbeid mellom den offentlige og den private sektoren (OPS offentlig-privat samarbeid) der byrådene og administrasjonen i byen samarbeider med små og mellomstore selskap (SMB) og borgere direkte.



Figur 3 Smarte byer og entrepenør muligheter

(Kummitha. RKR, 2019)

2. Spille en regulatorisk rolle: mange byer omplasserer sine økosystemer i byen sin, det som gir en større deltakelse fra den private sektoren. Politikerne prøver å skape et støttende miljø for entrepenørene for å dra nytte av dem. Dette miljøet tillater bedriftene og virksomhetene å tilby forskjellige innovative og avanserte smarte byløsninger. (Kummitha. RKR, 2019)

IOT står for Internet Of Things. Begrepet betyr at vi kan koble alle tingene rundt oss til Internett. Når de er tilkoblet til Internett, kan de kobles sammen og fjerstyres. Arbeidet med IOT kan effektivisere arbeidsprosessen og spare ressurser og kostnader, og i tillegg skape nye digitale muligheter som gir lønnsomhet og konkurransefortrinn. (Telenor, 2021)

Siden IOT-intervensjoner viser effektivitet, lønnsomhet og ikke minst bærekraftig bruk, vil byene dele dataene med Startups og borgere i byen og dermed tillate dem å skape mer IOT-intervensjoner. I USA er det utviklet nettsteder i rundt 40 byer for deling av åpne data, som startups og borgere kan bruke for å skape smarte byintervensjoner. Det samme i Danmark. I smartbyen Århus har de gjort en stor innsats ved å gi tilgang til mange samlede datasett til borgere og små og mellomstore bedrifter SMB. Disse dataene kan også brukes til å lage og utvikle mobilapplikasjoner. I Helsinki har de utviklet 100 mobilapplikasjoner ved bruk av 1200 datasett som var offentlig publisert av av kommunen.

For å oppmuntre de nyetablerte selskapene, må kommunene tilby en fungerende infrastruktur og miljø, inkludert utforming av en ny politikk som fremmer teknologiske og smarte løsninger. Amsterdams smartby i Nedreland, og T-Hub i Hyderbad i India er steder der innbyggerne har blitt oppfordret til å skape IOT løsninger for å fremme utviklingen i byen. Denne etableringen oppfordrer også innbyggerne til å initiere sosiale bedrifter som skaper arbeidmuligheter lokalt.

(Kummitha. RKR, 2019)

## 2.3 Startups og finansiering

Vi lever i dag i en verden hvor utviklingen av nye ideer og tjenester er rekord høy, stadig flere starter sin egen bedrift, ansetter folk og trekker til seg investorer. Og det er også stadig flere investorer som dukker opp og er klare til å investere pengene sine i nye, innovative, smarte og bærekraftige løsninger. Det er en fantastisk tid for både de nyetablerte selskapene og for investorene. Men, tenker investorene egentlig på bærekraft når de skal investere? Det er dette jeg skal prøve å finne ut. Hvert selskap trenger et solid grunnlag for suksess som kommer gjennom en god ide, god kunnskap, gode partnere og samarbeidende ansatte. Dette er faktorer som investorene ser på som kriterier for investeringen. Startups selskap er selskap som er i nyetableringsfasen og i rask utvikling, og som prøver å finne sin plass og etterspørsel i markedet. Det ligger en stor risiko tilknyttet dette, og mange startups blir ikke en suksess og legges ned. Det finnes mange måter å kunne få hjelp, og det er de måtene som økosystemet til startups gjerne består av.

Mange startups setter i gang arbeidet ved hjelp av et Akselerator-program. Dette programmet har til formål å hjelpe nye selskaper med rådgivning for å teste den nye ideen i markedet. Programmet går mye forttere og er kanskje til og med mer effektivt sammenlignet med inkubator-programmet som er mer langsiktig, hvor mange startups leier et kontorlandskap og jobber sammen. Startup-selskapet i akselerator-programmet får for eksempel et kortsiktig program på 3 måneder med kontinuerlig oppfølging og et større antall rådgivere. Mange rådgivere tar ikke betalt for å være en del av økosystemet til selskapet, mot å argumentere i en senere fase om å få en eierandel i selskapet i byttet mot rådgivningen.

(Romans, 2013, s. 22)

Etter fullført akselerator-program er selskapet i de fleste tilfellene klart for den første finansieringsfasen som kalles Angel finansiering (engelinvestor). I denne fasen støtter gjerne noen i familien eller venner med kapital. I retur for de gjerne en eierandel i selskapet eller noe annet tilbake som de blir enige om. Ofte begynner etableringen på et nytt selskap på denne måten, og det betyr mye mer enn bare penger, fordi samarbeidet og stoltheten bak å starte et selskap betyr mest.

Men hva skjer i den neste fasen når denne støtten ikke er tilgjengelig lenger? Da kommer pengene fra Angel-investorer som investerer i senere faser (kalles også Super Angels), risikokapitalister eller venturefond.

Når det finnes et bra selskap, finnes det alltid investorer bak det som er klare og villige til å investere. Mulighetene er uendelige, og fantasien har mye å si for hvor mye selskapet kan utvikle seg og vokse, og hvor godt selskapet kan gjøre det. Som Albert Einstein sa:

*Imagination is everything. It is the preview of  
life's coming attractions.*

Tiden forandrer mye, og som nevnt over, kan Angel-investorer for eksempel være noen i familien, for deretter å bli en Super Angel investor. Når denne investoren investerer i et selskap som er revolusjonerende og leverer gode resultater, vil han/hun investere videre i andre selskap. Etter alle investeringene har investoren fått mye omtale og blitt lagt merke til av bekjente og venner. Dermed vil de gjerne gi pengene sine til denne investoren for at han/hun skal investere pengene i de forskjellige selskapene. Plutselig er denne Super Angel investoren blitt risikokapitalist (venture capitalist) som forvalter og investerer pengene til folk. Et godt eksempel på dette har vi Ron Conway som var en Super Angel investor i Silicon Valley, hvor han investerte i selskap som Google, Facebook og Twitter.

(Romans, 2013, s. 1-22)



## Nettverk

Nettverk er viktig for startups, entreprenører, engelinvestorer og risikokapitalister. Business arrangement og konferanser arrangeres for at disse forskjellige gruppene skal møtes face to face for utveksling av ideene og mulige investeringsmuligheter. Nettverk skapes gjennom sosialisering mellom folk og er broen til suksess for noen selskap. Sosiale medier spiller også en stor rolle når det kommer til nettverk. Man kan bygge en sterk profil på sosiale medier, fordi de fleste bruker de forskjellige plattformene som sosiale medier tilbyr.

Fordelerne med nettverk er mange, men vi kan her se noen av de viktigste:

- **Vennskap**

Gjennom nettverk blir folk introdusert til andre med felles interesser. Dette bidrar lettere til utveksling av ideer. I tillegg får man venner som kan være byggesteinen i den fremtidige virksomheten.
- **Muligheter**

Nettverk hjelper gjennom å bli kjent med nye folk og få nye kontakter. Det kan være alt fra partnerskap, forretningssalg, eiendel eller lede til kunder. Det som gjenstår, er bare å gripe muligheten man får.
- **Kontakter**

Når man deltar i nettverksaktiviteter, blir man på en måte prioritert, slik at de blir henvist til i senere faser. Investorer eller forretningseiere vil heller ta kontakt med dem de allerede har møtt på nettverksaktivitetene enn noen andre som de ikke har møtt
- **Synlighet**

En av fordelene ved å delta i nettverkarrangement er for å bli synlig. For å bli kjent med folk og investorer må man delta på forskjellige forretnings- og sosiale arrangement. Ved å være åpen og tilby informasjon om arbeidet man har gjort, hjelper det andre for å bli kjent med deg som pålitelig og samarbeidsvillig med kunnskap.

(Muriuki, 2020, s. 1)

Gjennom de forskjellige konferansene, nettverksarrangementene, akseleratorprogrammene og inkubatorprogrammene kan vi finne en form for konstellasjon for Startups, et slags nettverk hvor de får hjelp gjennom rådgivningen og veiledningen. Nordic Edge og Innovasjon Norge er noen eksempler på selskap som tilbyr disse programmene. Disse selskapene skaper et nettverk hvor startups selskapene samler seg rundt. På en måte lærer de av hverandre og konkurrerer mot hverandre om de beste ideene og løsningene.

Beyonder og Infotiles er eksempler på startups selskap som er klyngemedlemmer hos Nordic Edge. Disse selskapene har kommet opp med sine bærekraftige ideer og produkter og vekket interessen hos investorene. Selskapene har allerede fått til noen gode investeringsavtaler som kommer til å bidra til utviklingen av disse ideene og produktene, og ikke minst selve selskapet.

Beyonder er et selskap med bærekraftige energiløsninger. De utvikler batterier med høy effektivitet som sparer kostnader og miljøet. Det finnes mange utfordringer når det kommer til fornybar energi, og Beyonder skal prøve å løse avgjørende problemer knyttet til disse utfordringene. (Beyonder, 2021)

Selskapet har vakt stor interesse for sin batteriteknologi som baserer seg på å lage batteri av sagflis med lang levetid og rask ladning. For noen måneder siden hentet de inn 125 millioner kroner i frisk kapital. Blant investorene er Equinor, DSD, Arendals Fossekompani og Must Invest. Selskapet har planer om at de i 2024 skal åpne en ny fabrikk som produserer et titalls tusen battericeller hver dag. (Grønland. KIG, 2021)

Smartby selskapet Infotiles er et selskap som har utviklet en teknologi for datainnsamling fra ulike kilder som sensorer, fagsystemer og åpne datasystemer. Samlingen av data skjer blant annet ved hjelp av sensorer som plasseres i vann og avløpskummer som sender signaler om vann situasjonen i rørene. Denne teknologien er viktig i forhold til klimaendringer som medfører økende risiko for flom og lekkasjer. Selskapet har vekket interessen til investorer gjennom sin teknologi og har fått gode investeringsavtaler med ProVenture og Lyse som investerer 7.5 millioner hver i Infotiles. Investorene ser et stort vekstpotensial i Infotiles, som har erfaring og ekspertise som bidrar smarte løsninger til samfunnet.

(Shifter, 2021)

Det er en global etterspørsel etter bærekraftige og innovative løsninger. Derfor er det viktig at selskap som Beyonder og Infortiles blir støttet og får finansiert sine ideer av investorer for en bedre fremtid og positiv utvikling av samfunnet. Kapitalen er nødvendig for å kunne bidra til en grønnere verden. Investorene må ta hensyn til bærekraft i investeringene sine siden de har stor påvirkning på utvikling av byene og samfunnet. Derfor må risikokapitalistene ta et ansvar for å løse utfordringene som oppstår i arbeidet mot den bærekraftige utviklingen. Når de tar bærekraft i betraktning, får samfunnet en grønn utvikling. Derfor bør dette være en del av kriteriene risikokapitalistene stiller til et selskap. Bærekraft henger sammen med ESG. ESG står for Environmental, Social and Corporate Governance. Oversatt til norsk blir det miljø og samfunnsmessige faktorer og selskapsstyring. Denne betegnelsen definerer kriteriene som er viktig for investorene når de skal vurdere investeringene og følge opp selskapene i porteføljen.

1. Miljømessige forhold: som klimaendringer og karbonrisiko, bruk av råvarer, vann og energi og generering av avfall og støy
2. Sosiale forhold: som menneskerettigheter, arbeidsrettigheter, arbeidsmiljø, forbrukerbeskyttelse og personopplysningssikkerhet
3. Forretningsetiske forhold: som åpenhet, styresammensetning, bestikkelse og korrupsjon og aggressiv skatteplanlegging

(Nordea, 2021)

## 2.4 Risikokapital (Venture Capital)

Risikokapital er et begrep som brukes på et firma eller en privatperson som går inn med egen kapital i et annet selskap. Dette er en spesialisert form for en profesjonelt styrt finansiering som kan brukes for å beskrive finansieringen av nyetablerte selskaper. Disse nyetablerte selskapene må ha innovative ideer for å være interessante nok til at risikokapitalistene skal være villige til å framskaffe kapital. I dagens verden kommer innovative og bærekraftige teknologier øverst på listen, spesielt selskap innen teknologisektoren som har et høyt vekstpotensial og som gir mulighet for høy avkastning. Investeringsperioden er på mellomlang og langsikt i bytte mot en eierandel i selskapet som trenger finansiering. (Kobayashi, 2020, s. 155)

Kilden til denne risikokapitalen kommer gjerne fra personer med store formuer, institusjonelle investorer som for eksempel forsikringsselskapene og investeringsselskap. Det finnes mange ulike typer profesjonelle risikokapitalister som har spesialisert seg på å investere i nyetablerte selskaper for å generere store avkastninger.

I tillegg til at risikokapitalistene bidrar med kapital, kan de også bidra aktivt ved å gå inn i selskapet og ha forskjellige roller, som for eksempel styremedlem, delta i diskusjoner og forhandlinger mellom selskapet og leverandører. (Sander, 2020)

### Venturefond

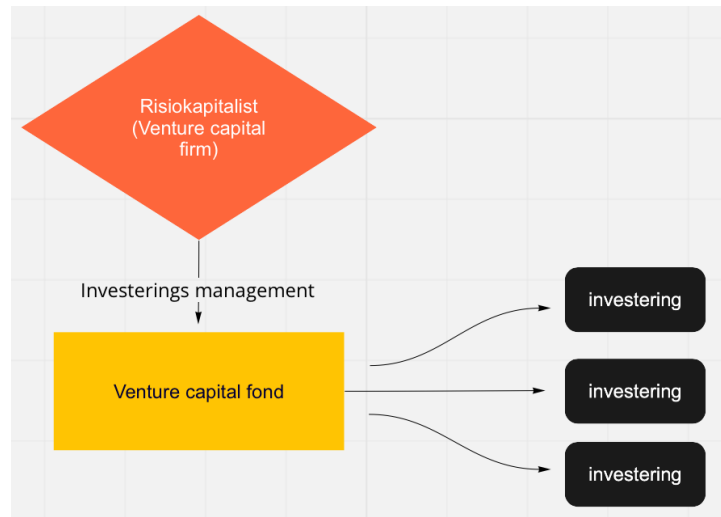
Det er en risiko forbundet med risikokapitalinvesteringer, risikoen for å miste hele investeringssummen som er gitt til et nyetablert selskap. Derfor investerer risikokapitalistene ofte i mange prosjekter samtidig, gjennom et stort fond, for å spre risikoen.

Spørsmålet er hvem som styrer dette fondet? Svaret er et managementselskap. Dette selskapet fungerer som et mellomorgan mellom investorene og porteføljeselskapene.

Managementselskapet forvalter fondet for å oppnå best avkastning, noe som også er gunstig for selskapet siden de tar en del av fondets avkastning. Managementselskapet tar ikke bare betalt gjennom sin del av avkastningen. De lønnes også av investorene, kalt administrasjonsavgift.

(Sander, 2020)

Verdien eller gevinsten av et venturefond realiseres ved å selge eierandelene i porteføljens selskaper til mer enn det de ble kjøpt for. Dette kalles en exit-strategi. Børsnoteringer og oppkjøp er de beste eksemplene på denne exit-strategien. Figuren under som illustrerer dette.



Figur 5 Risikokapitalprosess

Venturefond kan deles i tre ulike kategorier:

1. Såkornfond: dette fondet investerer i selskap som er i oppstartsfasen
2. Venturefond: dette fondet investerer i selskap som er i en tidlig vekstfase
3. Oppkjøpsfond: dette fondet investerer i selskap som er godt etablert.

## Corporate venture kapital

Her er det selve virksomheten som etablerer sine ventureavdelinger for de forskjellige investeringene. Det er store foretak som har denne type risikokapital.

I dette tilfellet består venturefondet av kapital fra bare ett selskap, og selskapet inntar en mer aktiv rolle.

De store selskapene er opptatt av å utvikle en ny teknologi som vekker interessen hos andre selskaper. Denne nye teknologien kan være mer nyttig for selskapet enn den direkte økonomiske avkastningen de får av investeringene.

(Sander, 2020)

## Risikokapitalprosess

Finansieringsprosessen til risikokapital går gjennom fire faser:

Fase 1 Generering av ideen og levering av forretningsplan: det første steget i finansieringsprosessen er og nå fram til risikokapitalisten gjennom å sende en businessplan.

En god businessplan inneholder følgende punkter:

- En oversikt over ideforslaget og forretningen
- En beskrivelse av mulighetene og markedsetterspørselen, og hvor stort markedet er
- Oversikt over nåværende og potensielle konkurrenter som finnes i markedet
- Detaljerte økonomiske anslag
- Detaljer om administrasjonen og ledelsen i selskapet

Risikokapitalistene har en detaljert analyse for forretningsplanen for selskap som kommer med forslag om nye forretningsideer. Ideene blir akseptert eller forkastet på bakgrunn av denne analysen.

Fase 2 Innledende møte: Etter analysen som blir tatt av risikokapitalisten, kommer denne fasen som er et møte for å diskutere detaljene i prosjektet. Etter dette møtet avgjøres det om selskapet går videre til neste fase som er Due Diligence, eller om prosjektet avvises.

Fase 3 Due Diligence: denne fasen, eller evalueringsprosessen, er avhengig av hvilken type forretningsforslag det dreier seg om. Denne prosessen består av spørsmål som er rettet mot selskapet for å avklare kundepreferansene, strategivurdering knyttet produktet og forslaget, ledelsen og utveksling av informasjon i løpet av denne perioden.

Fase 4 Finansiering: Dersom Due Diligence fasen har vært tilfredsstillende, sender risikokapitalisten et tilbud i form av et dokument (term sheet), som er ikke bindende dokument. Dokumentet forklarer de forskjellige vilkårene og investeringskriteriene risikokapitalisten har. Innholdet i dokumentet er diskutabelt, men til slutt må det foreligge en avtale mellom partene for å få finansieringen i orden.

(Edupristine, 2017)

## Venturefond og vekst

Når et selskap som eies av venturefond, ansetter folk og utbetaler lønn til de ansatte, skatter og avgifter til staten og overskudd til eierne, skaper dette selskapet merverdi for samfunnet. Derfor er risikokapital en drivkraft for økonomisk vekst, og kjernen i risikokapital er verdiskapning. Tilgangen på risikokapital er dermed viktig for å skape den økonomiske veksten som er viktig for et land for å vokse og etablere fremtidig velferd.

Venturefond spiller en stor rolle for etableringen av nye arbeidsplasser, bidrar til at mer innovative løsninger utvikles og øker verdiskapningen. Den norske venturekapital foreningen har gjort noen analyser som viser hvilke effekter venturefond-investeringene har for Norge. Deres resultater viser at venturefond hvert år bidrar med å skape verdier til det norske samfunnet i størrelsesorden rundt 40 milliarder kroner i form av arbeidsplasser, skatter og avgifter, innovasjon og bærekraft, samt sysselsetter om lag 70.000 personer. Dette er en veldig positiv økonomisk vekst som reflekterer resultatene av utviklingen i landet og i samfunnet.

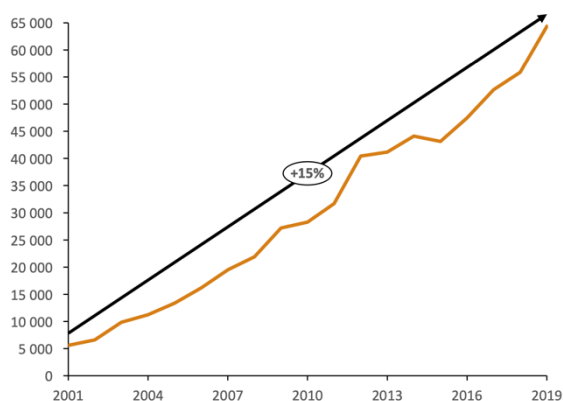
Menon Economics gjennomfører analyser for å vise utviklingen nasjonalt som påvirkes av venturefond-investeringene. Selskapet benytter data fra NVCAs database som bruker offentlige kilder og regnskapstall, blant annet SSB-data. En analyse som ble publisert i januar 2021, viser utviklingen til bedrifter, nye arbeidsplasser og verdiskapning, som eies av venturefond. Selskapene som analysen bygger på, ble inkludert i porteføljen ved utgang av 2019.

Denne analysen kan oppsummeres som følger:

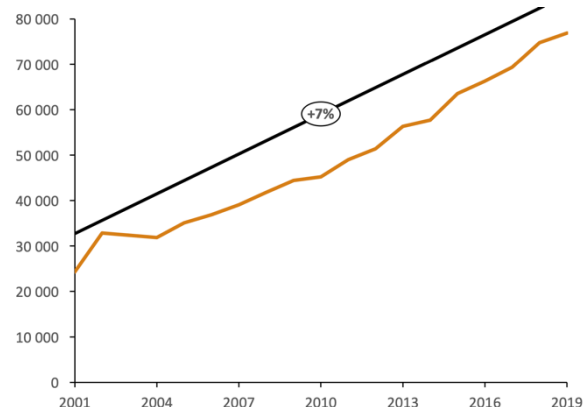
- **Verdiskapning:** selskapene i porteføljen hadde en samlet verdiskapning på 64 milliarder kroner i 2019. Dette utgjør 2,4 % av Norges BNP. I de siste årene har verdiskapningen til selskapene økt betydelig på grunn av at noen enkelte bedrifter har vokst ganske mye internasjonalt.
- **Sysselsetting:** Dagens bedrifter som eies av venturefond, sysselsetter cirka 77.000 personer. Tallene omfatter hovedsakelig ansatte i Norge, men også noen datterselskap som opererer i utlandet.
- **Sektorfokus:** sektorene som dominerer investeringene til venturefondene i Norge er petroleum, IKT og detaljhandel. På grunn av Covid-19 har investeringene beveget seg mer mot helsesektoren, IKT og teknologiindustri.

(Johnsen & Grimsby, 2021, s. 1)

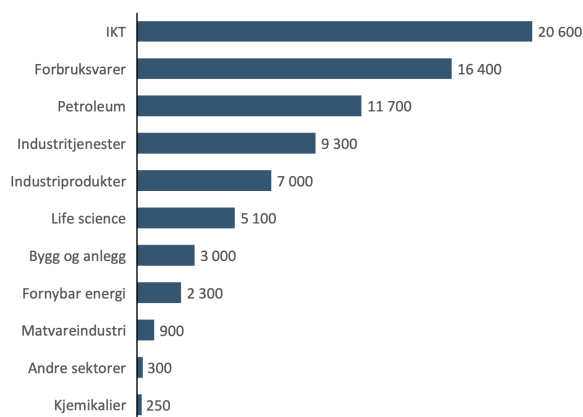
- **Vekst:** analysen viser at utviklingen til selskapene etter tilførsel av kapital og kompetanse har steget sammenlignet med perioden før denne tilførselen. Denne utviklingen fortsetter å øke i årene etter at venturefondet har investert i disse selskapene, noe som er et positivt tegn på at venturefond har en viktig rolle i denne utviklingen.
- **Tilgjengelig kapital til investering:** den norske venturekapitalforeningen og andre forvaltere i Norge som forvalter risikokapital aktivt, har cirka 53 milliarder kroner i tilgjengelig kapital som er klar for nye investeringer. Denne tilgjengelige kapitalen er tildelt på følgende måte: oppkjøpsfond på 41 milliarder kroner og tidligfasefond på 12 milliarder kroner. Fordi 50 til 65 prosent av kapitalen har blitt investert i norske bedrifter i de siste årene, betyr dette at 25 til 35 prosent av kapitalen kommer til å bli investert i Norge, og grunnen til det er at noe av kapitalen investeres i utlandet av de norske selskapene.



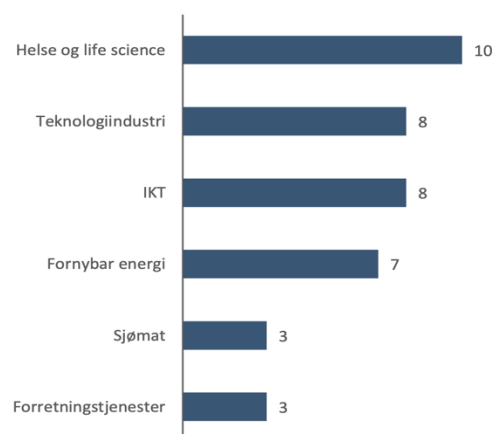
Figur 6. 64 milliarder kr i verdiskapning



Figur 7. Sysselsetningsvekst



Figur 8. Antall sysselsatte fordelt på næring (Johnsen & Grimsby, 2021, s. 1)



Figur 9. Endring av fokus grunnet Covid-19



## 2.5 Investeringskriteriene

Risikokapitalistene har et sett med kriterier som de følger for å vurdere ulike investeringsprosjekter. Risikokapitalistene bruker penger for å generere mer penger, og investeringskriteriene hjelper dem med å ta de rette valgene. Noen grunnleggende investeringskriterier er:

- **Investeringskriteriet 1 – Management teamet**  
Den viktigste faktoren som risikokapitalistene fokuserer på i investeringsfasen, er management teamet i selskapet. Selskapet må ha profesjonelt og sterkt management som klarer å levere positive resultater for selskapet. Det må være samarbeid mellom management teamet og hele selskapet for at de skal klare å iverksette sine planer og for at selskapet skal lykkes. (Venture capital Investments, 2021)
- **Investeringskriteriet 2 – Markedets størrelse**  
For å fange oppmerksomheten til risikokapitalistene er det viktig at virksomheten er målrettet mot en stor markedsmulighet. En «stor» markedsmulighet kan defineres som å generere inntekter på 1 milliard dollar eller mer. Jo større markedet er, jo mer interessant er virksomheten. Risikokapitalistene forventer en detaljert analyse av markedsstørrelse. (Mcclure. B, 2020)
- **Investeringskriteriet 3 – Mer risiko, mer avkastning**  
Dette er et av hovedkriteriene som risikokapitalistene stiller når de skal investere. Investering i prosjekter som innebærer høy risiko, kan gi høyere avkastning hvis satsingen er valgt nøye. Børsnoteringer er mer attraktive for risikokapitalister, fordi de innebærer lavere risiko. Risikokapitalisten må vite for hvilket steg i utviklingen kapitalen er nødvendig, fordi dette viser hvilken risikofaktor som ligger i prosjektet og i investeringsperioden.
- **Investeringskriteriet 4 – Selskapets profil**  
Dette kriteriet er viktig, fordi det meste av risikokapitalinvesteringskriteriet baserer seg på selskapets profil. For at selskapet skal være interessant og lokke investorene, må selskapet ha et stort vekstpotensial som vokser raskt og har innflytelse på markedet, slik at det vil være svært vanskelig for andre selskaper å konkurrere mot dette selskapet.

(Venture capital Investments, 2021)

- **Investeringskriteriet 5 – Selskapets utviklingsstadium**  
Risikokapitalistene trenger å vite for hvilket utviklingsstadium selskapet trenger finansiering og støtte, og risikoen som er involvert med i dette. Generelt kan risikokapitalen trengs i alle vekststadium i et selskap, fra idegenerering, startup, due diligence og exit. Når investeringen innebærer høy risiko, blir avkastningen som regel større.
- **Investeringskriteriet 6 – Forretningsmodellen**  
Kriteriene er viktige for risikokapitalistene for å sikre trygghet og høy avkastning. Risikokapitalister ser på hvilken forretningsmodell selskapet følger som viser strategien og etterspørselen i markedet etter produktet selskapet tilbyr, og om produktet klarer å få kundene til å etterspørre mer. Dette produktet må vise til rask vekst og at det kan sette barrierer i markedet for andre konkurrenter.
- **Investeringskriteriet 7 – Verdsettelse av selskapet**  
Selskapet må ha en attraktiv profil gjennom verdsetting av verdien i markedet. I tillegg må selskapet ha attraktive investeringer og egenkapital. En god verdsettelse gir lavere risiko for risikokapitalistene hvis de skal investere i dette selskapet.
- **Investeringskriteriet 8 – Exit-planen**  
Investeringsperioden til risikokapitalister er fra 3 til 7 år i selskapet. For å gå ut må de ha en god exit-plan. Risikokapitalistene kan kontaktes angående investeringer i aksjer knyttet til eierdelen i selskapet. Risikokapitalistene tilbyr service knyttet til risikoinvesteringer og har sine egendefinerte metoder for personer som ønsker en viss sum avkastning. (Venture capital Investments, 2021)

De investeringskriteriene som er nevnt over, er basiskriterier for risikokapitalistene. Kriteriene har ikke særlig fokus på bærekraftig utvikling og mål om at smarte byer skal oppnås gjennom investeringen. Det er dette jeg skal forsøke å finne noe ut om i neste kapittel av denne oppgaven.

### 3.0 Metode

For å besvare oppgavens problemstilling, har jeg valgt å benytte kvalitativ forskningsmetode gjennom intervjuer med en del selskap. Kvalitativ metode handler om å undersøke og finne ut egenskaper til målet som skal undersøkes og oppdage menneskelige fenomener.

(Johannesen, 2010, s. 99)

Jeg har tenkt å intervjuer ti ulike selskap for å få et variert utvalg. Jeg har laget en liste med spørsmål som skal gjennomgås i møte med selskapene. Hensikten er å kunne knytte svarene til problemstillingen. Årsaken til at jeg valgte å intervjuer aktørene, er for at de skal ha mer frihet å uttrykke seg og svare fritt, slik at det blir lettere for dem og for meg å sikre at spørsmålene blir riktig forstått. Det er mulighet for å legge til spørsmål underveis i intervjusituasjonen, hvis det dukker opp noe som er relevant for mitt tema. Spørsmålene og selskapene ble valgt i samarbeid med kontaktpersonen hos Nordic Edge for å kunne gi relevant innhold. Temaene for spørsmålene er investeringskriterier, bærekraft og smarte byer.

Målet med oppgaven er å svare på spørsmål knyttet til investeringskriterier. Svarene vil derfor bli brukt til å lage en oversikt over hvert selskap med nøkkelinformasjon og investeringskriterier som kan hjelpe de nyetablerte selskapene med å finne de rette investeringsselskapene gjennom den informasjonen de får i denne oversikten.

Intervjuene tar utgangspunkt i ni spørsmål som jeg anser som passende, slik at det ikke blir for mange spørsmål for intervjuobjektene. Men de gir samtidig nok mengde informasjon for investorer og selskap for å kunne finne relevant informasjon.

## 4.0 Analyse og resultater

I dette kapitlet viser jeg først til hvert spørsmål som ble besvart av intervjuobjektene. De blir først gjort rede for. Deretter blir de analysert og etterfulgt med oversikt og presentasjon av hvert selskap.

Det finnes mange risikokapitalister som har forskjellige investeringskriterier, men de har også felles kriterier. Jeg hadde funnet en del nordiske investorer som kunne være aktuelle å intervju. Jeg sendte ut forespørsel til følgende selskaper:

Skyfall Ventures – Pääomasijoittajat – SVCA – Aktive Ejere

Lyse investeringer (Corporate venture) – Alliance Venture (Venture fund) – Nordic Ninja (Venture fund) – Smedvig (Family office) – Proventure (Venture fund) – Link Capital (Seed fund) – High Rise Ventures (Venture fund) – Oxx Venture Capital (Venture fund) – Statkraft Venture (Corporate venture) – Sprettert (Family office)

Kun tre av selskapene takket ja til et intervju. Disse er Lyse, Proventure og Nordic Ninja.

### 4.1 Utarbeidelse av spørsmål til intervju

For å unngå å stille ledende spørsmål, stilte jeg intervjuobjektene generelle spørsmål om hvilke kriterier selskapet har. Dette for at intervjuobjektene selv skulle komme med svarene om investeringskriteriene. Når jeg opplevde at intervjuobjektene ikke nevnte noe om de punktene jeg ønsket svar på, kom jeg med noen hovedspørsmål. Disse ni hovedspørsmålene var som følger:

#### Spørsmål 1

Hvilken bransje dere vil helst investere i?

Hvilken bransje investorene vil investere i er en viktig del av investeringsprosjektet. Basert på teori fra kapittel 2 har vi sett at investeringene følger trender, og risikokapitalistene vil helst investere i bransjer med ny teknologi. I noen tilfeller vil noen investeringer bevege seg mot helse og IKT, for eksempel på grunn av Covid-19. Gjennom dette spørsmålet kan intervjuobjektene bekrefte om det er et reelt kriterium når det gjelder hvilken bransje som er foretrukket i dagens samfunn.

## Spørsmål 2

Er det noen sektorer dere vil investere mer i som følge av Covid-19 og den globale markedssituasjonen?

Det var kanskje naturlig å stille dette spørsmålet for å se hvilke trender investorene følger i investeringene sine under Covid-19 pandemien.

## Spørsmål 3

Hvilken investeringsfase ønsker dere å investere i? Hvor gammelt må selskapet være?

Investeringer fra risikokapitalistene behøves gjerne i alle fasene i investeringsprosjektet, men noen risikokapitalister ønsker å investere i tidlige faser. Her kan vi finne mange forskjeller mellom risikokapitalistene. Med dette spørsmålet kan det bekreftes hvilke faser intervjuobjektene ønsker å investere i.

## Spørsmål 4

Hvor stort investeringsbeløp dere er villige til å bruke?

Det blir lettere for startups å vite hvor stort investeringsbeløp risikokapitalisten ønsker å bidra med. Da kan de eksempelvis unngå å bruke tid på å søke seg til en risikokapitalist som heller vil investere med mindre beløp.

## Spørsmål 5

Hvor mye settes av til oppfølging av investeringene?

Spørsmålet kan gi svar på i hvilken grad investorene ønsker å satse på investeringene de gjør, og om de tar hensyn til risikoen som investeringene innebærer.

## Spørsmål 6

Hva legger dere til grunn for investeringen, og hvordan bidrar investeringen til oppnåelsen av mer bærekraftige og smartere samfunn.

Det viktigste spørsmålet til investeringsselskapene som kan vise hva de tenker rundt satsingen på mer bærekraftig og smarte samfunn - i tillegg til de viktigste kriteriene de stiller når de skal investere.

#### Spørsmål 7

Hvor avgjørende er ESG, samfunnsansvar og bærekraft i beslutningene deres?

Bærekraft henger sammen med ESG. ESG står for Environmental, Social and Corporate Governance. Oversatt til norsk blir det miljø- og samfunnsmessige faktorer og selskapsstyring. Denne betegnelsen definerer kriteriene som er viktig for investorene når de skal vurdere investeringene og følge opp selskapene i porteføljen.

#### Spørsmål 8

Tar dere i betraktningen at det skal være balanse i forhold til kvinnelige og mannlige gründere med tanke på dagens samfunn?

Bærekraftig utvikling betyr at likestilling mellom kjønnene er nødvendig, og bærekrafts mål 5 handler om likestilling. Gjennom dette spørsmålet ser vi om det er fokus på likestilling når investorene ser etter investeringer. (Blyverket. K, 2019)

#### Spørsmål 9

Hva er prosessen for investeringen? (Tegne opp prosessen)

Dette spørsmålet vil dekke investeringsprosessens område med informasjon gjennom å lage en oversikt over prosessen risikokapitalisten ønsker.

## 4.2 Analyse av intervjuene og presentasjon

I dette avsnittet presenterer jeg svarene fra intervjuene. De fullstendige svarene fra intervjuene finnes i vedlegg-delen.

### Spørsmål 1

Hvilken bransje dere vil helst investere i?

De svarene jeg fikk fra intervjuobjektene viser at alle selskapene ønsker å gjøre investeringer i selskap som har fokus på ny teknologi, fornybar energi og digitalisering. Ved å ha fokus på disse kriteriene viser investorene at de bidrar til utvikling av et smartere samfunn gjennom innføring av nye, smarte løsninger og ny teknologi som startups selskapene tilbyr. Gjennom investeringene bidrar dermed risikokapitalistene til et smartere samfunn.

### Spørsmål 2

Er det noen sektorer dere vil investere mer i som følge av Covid-19 og den globale markedssituasjonen?

Covid 19 har forsterket strategien til risikokapitalistene siden strategien deres har bare handlet om å investere i selskap som driver med ny teknologi. De har blitt positivt påvirket fordi det har oppstått et behov for digitale tjenester. Startups som leverer tjenester som software, har passet perfekt i denne perioden.

### Spørsmål 3

Hvilken investeringsfase ønsker dere å investere i? Og hvor gammel må selskapet være?

Hovedfokuset til de risikokapitalistene som jeg har intervjuet, er selskaper som er i tidlig fase. Målet til disse investorene er å styrke de nye selskapene som trenger finansiering, og som har potensiale til å bidra til å fremme ny teknologi i samfunnet. Investorene har ikke noe krav til alder på startups selskapet lenge selskapet har noe omsetning. Unntaket er Proventure som stiller krav om at selskapet må være yngre enn fem år.

#### Spørsmål 4

Hvor stort investeringsbeløp dere er villige til å bruke?

Investeringsbeløpet kommer an på hvor stort investeringsselskapet er. De tre selskapene som jeg har intervjuet, er store selskap som er villige til å investere store beløp. Målsettingen er at investeringene både skal genere avkastning til selskapet og ha positive innvirkninger på samfunnet ved at det investeres i ny teknologi. Det største selskapet er Nordic Ninja som kan investere opp til 100 millioner kroner. Proventure investerer inntil 35 millioner og Lyse med opp til 10 millioner.

#### Spørsmål 5

Hvor mye settes av til oppfølging av investeringene?

Hvor mye det settes av for oppfølging av investeringene, varierer fra et selskap til et annet. Lyse setter av samme beløp som de satte av til investeringer første gang, altså 100 prosent. Det viser at de er villige til å satse mye for at investeringen skal lykkes. Nordic Ninja setter av en prosentsats på 40 prosent av investeringsbeløpet, mens hos Proventure varierer dette fra case til case. Dette viser at de tar hensyn til risikoen som ligger i investeringene de gjør, og vektlegger dette mer enn Lyse.

#### Spørsmål 6

Hva legger dere til grunn for investeringen, og hvordan skal investeringen bidra til oppnåelse av mer bærekraftige og smartere samfunn.

Selskapene er ikke rettet spesifikt mot smart by i deres investeringer. De investerer i ny teknologi og smarte løsninger. Samtidig er det nettopp det en smart by handler om, altså bruken av den nye teknologien øker effektiviteten gjennom å bytte de tradisjonelle arbeidsprosessene til enklere og mer effektive arbeidsprosesser. Den nye teknologien dekker behovet til innbyggerne, forretningene og næringslivet i samfunnet.

Samtidig har selskapene fokus på at investeringene skal være bærekraftige og at de gjør skal bidra positivt til samfunnet gjennom de klare kriterier de setter for at startups selskapene skal motta finansiering.



Det er mange ting til felles for disse tre selskapene når det gjelder investeringskriterier. De vektlegger markedspotensialet, verdien på selskapet de skal investere i, at management teamet skal være solid og ha en god forretningsmodell. Disse er grunnleggende kriterier i hvilken som helst ny forretningside og forslag.

#### Spørsmål 7

Hvor avgjørende er ESG, samfunnsansvar og bærekraft i beslutningene deres?

Siden investeringsselskapene har fokus på at de nyetablerte selskapene har et bærekraftig utgangspunkt, er det naturlig at de går gjennom ESG som investeringskriteria. Dette er i stor grad avgjørende når de skal vurdere en investering. Dette står nedfelt i deres mandat og sjekkes gjennom kontinuerlige møter etter investeringen er i gang. Dette betyr at selskapene ikke gjør en investering hvis den ikke bidrar til noe positivt til samfunnet, og det er det ESG handler om.

#### Spørsmål 8

Tar dere i betraktning at det skal være balanse i forhold til kvinnelige og mannlige gründere med tanke på dagens samfunn?

Likestilling er en del av bærekraftmålene. De selskapene som jeg har intervjuet, har svart at de ser på dette som en viktig sak. Det er visstnok flere mannlige gründere enn kvinnelige, men det er ikke avgjørende at det skal være balanse mellom kvinnelige og mannlige gründere i de nye selskapene som trenger finansiering. Dette er ikke et kriterium som gir grunnlag for et eventuelt avslag for finansieringsstøtte, men er noe investorene oppgir at de jobber aktivt med å få til i løpet av investeringsperioden.

#### Spørsmål 9

Hva er prosessen for investeringen?

Investeringsprosessen er i stor grad ganske lik mellom disse investeringsselskapene. Gjennom investeringsprosessene sørger de for å få en rettferdig evaluering av forslagene fra de nyetablerte selskapene. I denne prosessen vurderes det om forslagene oppfyller de kravene som investorene stiller for å sikre rettferdighet, I tillegg oppfordrer investorene selskapene som søker finansiering om å komme med nye bærekraftige og smarte forslag som samfunnet vil ha nytte av.

# Lyse

## Oppdrag

Lyses oppdrag er å drive en stabil forretningsdrift med avkastning samtidig som selskapet bærer et samfunnsansvar gjennom å skape smarte langsiktige infrastrukturløsninger

## Investeringskriterier

- Operer innenfor fornybar energi, kraftproduksjon, teknologi og digitalisering.
- Tidligfase selskap som bidrar positivt i samfunnet
- Vekstpotensial
- Skalerbar forretningsmodell
- Engasjert og aktivt team
- Bærekraftig forretningside
- 10% Aktivt eierskap

## Fordeler

\*Investeringsbeløp opptil 10 millioner.

\*Lyse er en ganske attraktiv samarbeidspartner innenfor sektorene teknologi, innovasjon og bærekraft

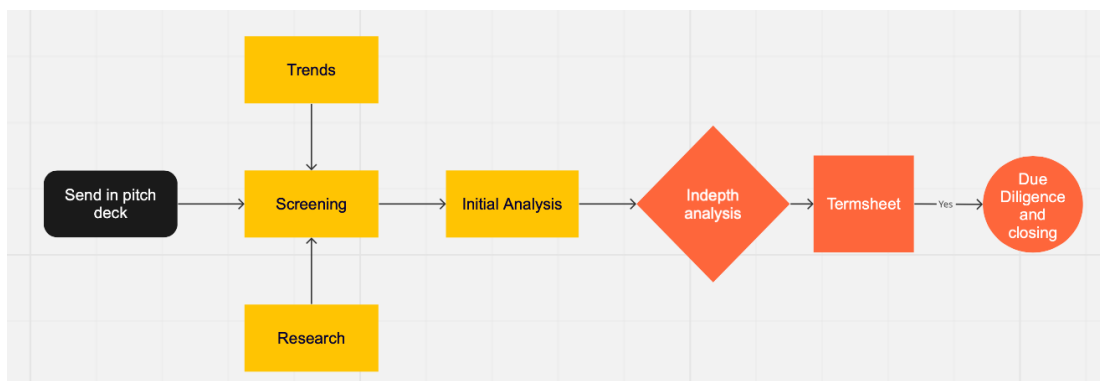
\*Lyse har lang erfaring og kompetanse og ønsker å være med på å bidra til utvikling av selskap og ideer.

\*Systematiske med god og rask respons, og alltid lett å finne.

## Investeringer i Lyse

Lyse har aktive investeringer i mange selskap innenfor forskjellige sektorer, blant annet kraftproduksjon, sensorteknologi og programvare, akseleratorprogram og såkornfond.

## Investeringsprosess



(Lyse, 2021)

# Nordic Ninja

## Oppdrag

Nordic Ninja støtter startups og investorer som har klare mål foran seg for å gjøre verden til en bedre plass å leve og mer spennende.

## Investeringskriterier

- Bedrifter i teknologisektoren som mobilitet, Health teck. Robotikk, automatisering og helseteknologi er foretrukket
- Bidrar positivt til samfunnet
- Ninja Intelligence og en kickass tankegang
- Selskapet må befinne seg i Norden eller Baltikum.
- Series A selskap
- 100 000 euro i omsetning per måned.

## Fordeler

\*selskapet har over 100 millioner euro i tilgjengelig kapital for støtte i Norden og Baltikum

\*Tilbyr investeringsbeløp på opp til 10 millioner euro.

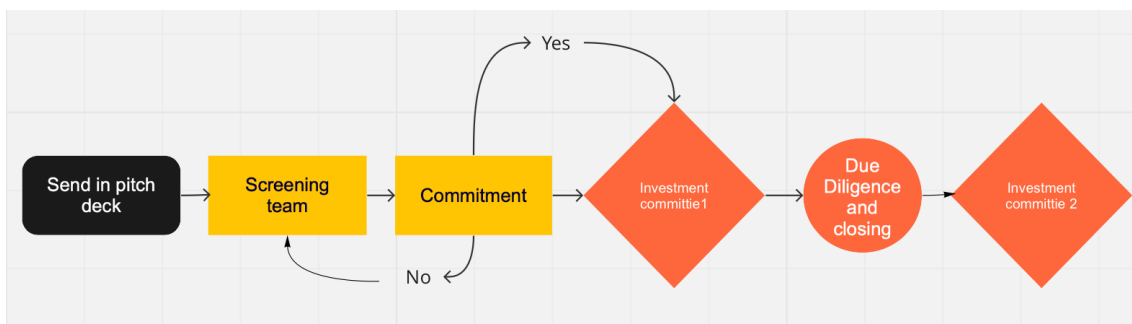
\*oppfølging av investering på 40%

\*et fantastisk nettverk av flotte mennesker rundt om i verden, spesielt i Japan

## Investeringer i Nordic Ninja

Nordic Ninja investerer i selskap som skaper teknologiske løsninger. Selskapet investerer i mange selskap innenfor transport som Sensible 4 med sine selvkjørende smarte busser og Bolt, en transportplattform som er et raskt voksende selskap i Europa og Afrika. Et eksempel på et selskap som Nordic Ninja investerer i, er VOI. Selskapet har skapt et miljøvennlig transportmiddel, EL-sparkecykler, som er lett tilgjengelig for bruk.

## Investeringsprosess



(Nordic Ninja, 2021)

# ProVenture

“We help fearless team players unlock their potential”

## Investeringskriterier

- Bærekraftig digital teknologi
- Tidligfase investeringer
- Mindre enn 5 år gammel forretning
- Voksende markedsmuligheter
- Konkurransefortrinn
- Exit-plan
- Skalerbar forretningsmodell
- Eierskap på 20 til 30%

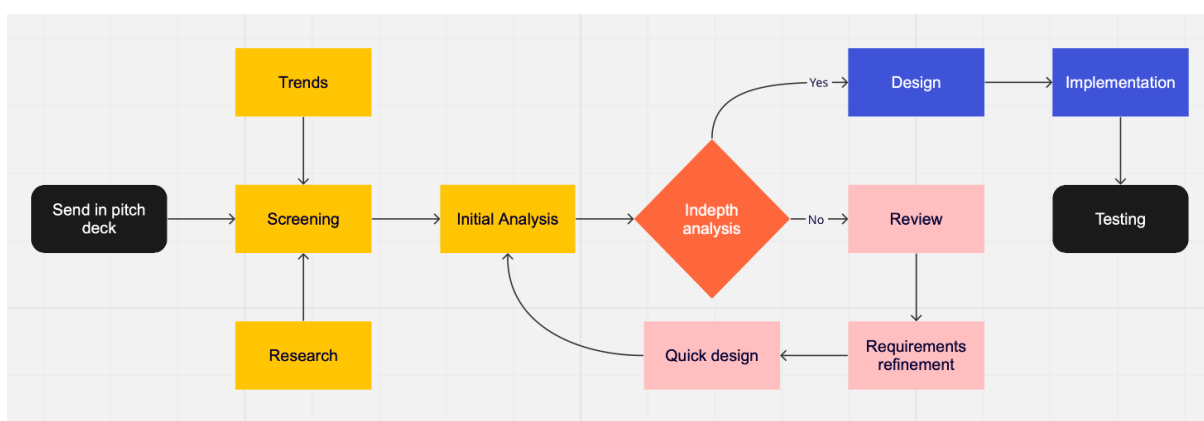
## Fordeler

\*Tillit og støtte

\*Forutsigbar kapitalkilde

\*Ekspert med solid erfaring med venturefinansiering

## Investeringsprosess



(Proventure, 2021)

### **4.3 Oppsummering av resultater**

Etter intervjuene jeg har foretatt med representanter for de tre selskapene, har jeg fått bekreftet at risikokapitalistene spiller en stor rolle i forhold til utviklingen i samfunnet.

Risikokapital (venture capital) er drivkraften til bærekraftig og smart utvikling.

Finansieringen gjennom risikokapitalinvestorer, og spesielt de investorene som investerer i nye selskap og startups, påvirker i stor grad utviklingen av nye løsninger som er nødvendige for å oppnå målene om smarte byer. De fleste av startups selskapene kommer med ideer og løsninger som er bærekraftige og smarte, noe jeg har fått bekreftet gjennom intervjuene.

Intervjuobjektene har et felles svar om at de kun vil investere i selskap som har et positivt samfunnsbidrag.

### **5.0 Konklusjon**

Problemstillingen i denne oppgaven er: Hvordan tidlig-fase-investorer er med å drive transformasjonen til smarte og bærekraftige samfunn gjennom å se på hva de legger til grunn for investeringene deres og om investeringene er med på å få frem ny teknologi og selskap som endrer samfunnet.

Jeg kan konkludere med at tidligfaseinvestorer er med på å bidra til transformasjonen til smartere og bærekraftige samfunn gjennom sine investeringer. De investerer i nye selskap som utvikler ny teknologi som dekker behovet til befolkningen, samfunnet og næringslivet. Denne utviklingen skjer når investorene stiller visse krav til de nyetablerte selskapene om at forretningen deres skal bidra positivt til samfunnet gjennom smarte og bærekraftige løsninger.

## Litteraturliste

1. Sander, K, (2020). *Venture Capital*. Lastet ned 12.01.2021Hentet fra <https://estudie.no/venture-capital/>
2. Romans, A, (2013). *The entrepreneurial bible to venture capital*. McGraw-Hill Education
3. Johnsen, F. F & Grimsby, G, (2021). *Verdiskapingsanalyse for de aktive eierskapsfondene i Norge*. Lastet ned 14.01.2021Hentet fra <https://230571-www.web.tornado-node.net/wp-content/uploads/2021/01/Verdiskapingsanalyse-NVCA.pdf>
4. Muriuki, P, (2020). *Business networking - why is it important for startups and entrepreneurs*. Lastet ned 15.01.2021Hentet fra <https://startup.info/business-networking-why-is-it-important-for-startups-and-entrepreneurs/>
5. Beyond, (2021). *Beyond*. Lastet ned 20.01.2021Hentet fra <https://www.beyond.no>
6. Nordea, (2021). *Nordea*. Lastet ned 23.01.2021Hentet fra <https://www.nordea.no/privat/vare-produkter/sparing-og-investering/fond/esg.html>
7. Edupristine, (2017). *Venture Capital*. Lastet ned 25.01.2021Hentet fra <https://www.edupristine.com/blog/venture-capital>
8. Venture capital investments, (2021). *Venture Capital Investment Criteria*. Lastet ned 26.01.2021Hentet fra <https://www.venture-capital-investment.co.uk/venture-capital-investment-criteria/>
9. Johannesen, A, Tufte, P. A & Christoffersen, L. (2010). *Introduksjon til samfunnsskaplige metode*. (4 utg). Oslo. abstrakt forlag.
10. Nordic Edge. (2021). Lastet ned 26.01.2021Hentet fra <https://nordicedge.org>
11. United Nations. (2018). *68% of the world population projected to live in urban areas by 2050*. Lastet ned 31.01.2021. Hentet fra <https://www.un.org/development/desa/en/news/population/2018-revision-of-world-urbanization-prospects.html>
12. KONE. (2021). *BÆREKRAFTIG URBANISERING – MYTE ELLER REALITET?*. Lastet ned 01.02.2021. Hentet fra <https://www.kone.no/presse-referanser/historier/baerekraftig-urnabisering-myte-realitet-historie.aspx>

13. Fn-sambandet, (2019). *Befolkning, migrasjon og urbanisering*. 03.02.2021 Hentet fra <https://www.fn.no/tema/fattigdom/befolkning>
14. Corporate finance institute, (2021). *Solow growth model*. 03.02.2021 Hentet fra <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/solow-growth-model/>
15. Investopedia, (2020). *Endogenous Growth Theory Definition*. 05.02.2021 Hentet fra <https://www.investopedia.com/terms/e/endogenousgrowththeory.asp>
16. The Classroom, (2018). *Positive Effects of Population Growth*. 11.02.2021 Hentet fra <https://www.theclassroom.com/positive-effects-of-population-growth-12079377.html>
17. United Nations University, (2016). *Smart Cities for Sustainable Development*. 11.02.2021 Hentet fra <https://unu.edu/projects/smart-cities-for-sustainable-development.html#outline>
18. European commission, (2021). *Smart Cities*. Lastet ned 13.02.2021. Hentet fra [https://ec.europa.eu/info/eu-regional-and-urban-development/topics/cities-and-urban-development/city-initiatives/smart-cities\\_en](https://ec.europa.eu/info/eu-regional-and-urban-development/topics/cities-and-urban-development/city-initiatives/smart-cities_en)
19. TechTarget, (2019). *ICT*. Lastet ned 14.02.2021. Hentet fra <https://searchcio.techtarget.com/definition/ICT-information-and-communications-technology-or-technologies>
20. DOGA, (2021). *Nasjonalt veikart for smarte og bærekraftige byer og lokalsamfunn*. Lastet ned 15.02.2021. Hentet fra [https://doga.no/globalassets/dokumenter/folketrakk/nasjonalt\\_smartby\\_veikart\\_20190814.pdf](https://doga.no/globalassets/dokumenter/folketrakk/nasjonalt_smartby_veikart_20190814.pdf)
21. Kobayashi, A. (2020). *International Encyclopedia of Human Geography*. (2. utg). Canada: Elsevier Ltd
22. Kummitha. RKR, (2019). *Smart cities and entrepreneurship: An agenda for future research*. Lastet ned 16.02.2021. Hentet fra <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162518311624>
23. Telenor. (2021). *Internet Of Things*. Lastet ned 17.02.2021. Hentet fra <https://www.telenor.no/bedrift/iot/hva-er-iot/>
24. McClure. B. (2020). *How venture capitalists make investment choices*. Lastet ned 18.02.2020. Hentet fra <https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/how-venture-capitalists-make-investment-choices.asp>

25. Grønland. KIG. (2021). *Batteriselskapet Beyonder skal bygge ny fabrikk - også de vil trolig til Kalberg*. Hentet fra <https://e24.no/naeringsliv/i/weK0a4/batteriselskapet-beyonder-skal-bygge-ny-fabrikk-ogsaa-de-vil-trolig-til-kalberg>
26. Shifter. (2021). *Smartby-selskapet InfoTiles henter 15 millioner kroner*. Hentet fra <https://shifter.no/nyheter/smartby-selskapet-infotiles-henter-15-millioner-kroner/202248>
27. lyse. (2021). Lyse Investeringer. Hentet fra <https://www.lysekonsern.no/lyse-investeringer/>
28. Nordic Ninja. (2020). Hentet fra <https://nordicninja.vc>
29. ProVenture. (2021). Hentet fra <https://www.proventure.no/investment-focus>
30. Blyverket. K. (2019). *Likestilling og bærekraftsmålene – Utdanningsforbundets arbeid*. Lastet ned 04.04.2021. Hentet fra <https://www.utdanningsforbundet.no/var-politikk/publikasjoner/2019/likestilling-og-barekraftsmalene--utdanningsforbundets-arbeid/>



## Vedlegg

### Intervju hos Lyse

#### **Spørsmål 1: Hvilken bransje vil dere helst investere i?**

Det må være innenfor de bransjene som Lysekonsernet opererer innenfor, vårt mandat er innenfor fornybarenergi, kraft produksjon og kraft optimalisering, teknologi, digitalisering og alt innenfor smartby for Tech selskapene leverer bredbånd tjenester, i tillegg til smartby sansning som vil si det å levere sensorteknologi til kommuner som bidrar med effektivisering av de forskjellige prosessene.

#### **Spørsmål 2: Er det noen sektorer dere vil investere mer i som følge av Covid-19 og den globale markedssituasjonen?**

Alt rundt det digitale som videoløsninger og sånt har skøyt fart pga korona, korona har gjort det vanskelig å få enheter i fra blant annet Kina og andre regioner grunnet begrenset trafikk, på den måten har flere selskap møtt mange utfordringer. Men mange selskap i porteføljen vår som leverer tjenester som software as a service (SaaS) avhengig av sensorer som måler noe slik at kunden får nytte av. Så til og med den type selskap har blitt påvirket av Covid pga manglende komponenter, men selve verdien av disse selskapene har ikke opplevd nedgang men oppgang pga de digitale løsningene.

#### **Spørsmål 3: Hvilken investeringsfase ønsker dere å investere i? Og hvor gammel selskapet må være?**

Tidligfase selskap hovedsakelig, fra oppstarten av selskapet til børsnotering er det mange år mellom. Når utviklingsrisikoen og teknologirisikoen er tatt ned i selskapet når de tar den første versjonen av et produkt ut t i markedet, og etter at teamet har bygget seg opp og trenger derfor kapital, det er der vi ønsker å komme inn og investere. Og da bidrar vi i en periode til selskapet blir stort og så må noen andre ta over eller selskapet går på børs.

Lyse har ikke noe retningslinjer som sier noe om alderen til selskapet i motsetning til noen andre risikokapitalister. Vi kan investere i et selskap som har eksistert lenge og som vi mener at det har den fasen som vi fokuserer på. Så det er ikke et krav at selskapet må ha alder på x antall år.

#### **Spørsmål 4: Hvor stort investeringsbeløp dere er villige til å bruke?**

Vi har det ikke nedfelt at det skal være med begrensning, men basert på erfaring investerer vi mellom 5 og 10 millioner i en investering. Vi skal være minoritets part, vårt mandat at vi skal ha 10% eierskap i et selskap.

#### **Spørsmål 5: Hvor mye settes av til oppfølging av investeringene?**

Vi setter det samme som vi satte i første gangs investeringen, det varierer veldig men vi måler hele veien. Det som er annerledes hos oss er at vi kan gå til vårt konsern og be om mer penger.

#### **Spørsmål 6: hva legger dere til grunn for investeringene, og hvordan skal de bidra til mer bærekraftige og smartere samfunn?**

Når vi skal ta en beslutning, må den gjennom beslutningskomitee, med visse kriterier og krav for å gjøre dette så rettferdig som mulig. Det finnes noen kategorier:

- Markedspotensialet: selskapet må ha et markedspotensial som er globalt og internasjonalt, det må være stort verdi potensial hvis selskapet lykkes
- Verdivurdering: hvordan fungerer selskapet med andre markedskonkurrenter og substitutter, vi i dette område som corporate venture kjenner til dette markedet, så vi er i stand til å gjøre en vurdering om et selskap skal lykkes i markedet eller ikke.
- Teamet (ledelsen og gründerne): dette er det viktigste for oss når vi skal vurdere en investering, vi ser på teamet og vurderer om dette selskapet skal lykkes eller ikke.
- Verdiforslaget: innebærer å se på hva prisen er, og hva er kapitalbehovet til et selskap
- Bærekraft: er viktig også fordi vi vil vite hva denne investeringen bidrar med for oss som konsern, hva kan vi bidra med til selskapet som vi skal investere i og hva er det som gjør oss en god eier her. Så lenge investeringen treffer punktene om bærekraft så

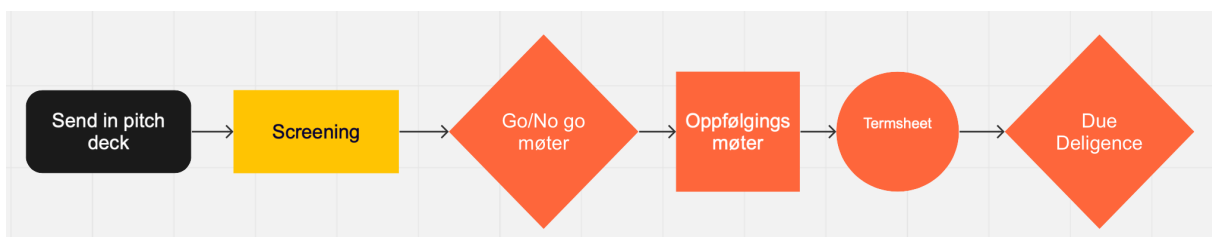
er dette noe som bidrar positivt i forhold til omstilling og regional innovasjon. Vi gjør aldri en investering hvis vi ikke kan være med og bidra med noe positivt utover penger.

Lyse skal være mer enn et selskap, og der ser vi på at investeringen har mål som bidrar til oppnåelsen av smartere byer. vi vurderer hva vi kan få ut av selskapet utover ren avkastning. Og da er vi ganske langt fremme med ESG og rapporteringer rundt de bærekraftige kriteriene rundt det. Dette står nedfelt i vår mandat at dette skal være i tillegg til finansiell avkastning, altså vi skal bidra til økonomisk bærekraftig vekst og regional innovasjon.

### **Spørsmål 7: Tar dere hensyn til at det skal være balanse mellom mannlige og kvinnelige gründere i et selskap?**

Vi er selvfølgelig veldig opptatt av at det skal være balanse mellom kvinner og menn både i styret og organisasjonen. Når vi skal investere i et selskap og det ikke finnes den balansen vil det ikke være kriteriet som gjør at vi ikke investerer i dette selskapet, men det er noe vi jobber aktivt med i oppfølgingen av selskapet. I praksis er det ikke mange ansatte når vi går inn, men et par. Og om gründeren var en mann eller kvinne ikke så avgjørende i starten, så lenge ideen er god er dette avgjørende. Så i steg en er det ikke like lett å ha den balansen men som sagt dette er noe vi skal jobbe med og følge opp videre.

### **Spørsmål 8: Hva er prosessen for investeringen?**



## Intervju hos Proventure

- **Hvilken bransje dere vil helst investere i?**

Vi har ikke noe bransje som vi foretrekker, vi vil gjerne gjøre fornybare investeringer, eierne våre ønsker gjerne det, men vi gjør alt fra fintech til fornybart. Vi er ikke bransjespesifikke, men har andre krav altså vi investerer pengene våre delvis privat delvis offentlig. Det er et krav som går på hvor gammel selskapet skal være, før kommersielle salg og yngre enn 5 år. I tillegg til at vårt hovedmandatet i Norge, men man har en mulighet for å gjøre noen internasjonale investeringer. Vi ønsker å gjøre bærekraftige investeringer i dette fondet her så det betyr at vi ikke går i konkurranse med vårt energifond og gjør ikke olje og gass investeringer i dette fondet.

- **Er det noen sektorer dere vil investere mer i som følge av Covid-19 og den globale markedssituasjonen?**

Strategien vår går på digital teknologi og det har blitt forsterket pga Covid-19 fordi man ser at det er større behov for det, det er bare økende behov og det var planen hele veien. Det har vært endringene på måten vi jobber på, og det at vi normalt ville møtt selskapene ansikt til ansikt, men det har vi ikke hatt mulighet til, og det vil utspille seg etter hvert om det er lurt eller ikke.

- **Hvor stort investeringsbeløp dere er villige til å bruke?**

Vi gjør alt fra en million investeringer til 35 millioner men det avhenger av case og ja egentlig hvor lenge vi sitter i caset, vi kan gå inn høyere men det er typisk der vi ligger.

- **Hvilken investeringsfase ønsker dere å investere i? Og må selskapet ha en viss alder?**

Vi vil helst at det skal være så markedsklar som mulig, men de kan ikke ha drevet Med betydelige kommersielle salg, så de kan ikke ha over 10 millioner i inntekter for eksempel for da har de kommet for langt for oss. Alderen på selskapet må være mindre enn 5 år.

- **Hvor mye settes av til oppfølging av investeringene?**

Det er en cirka prosentsats fra case til case egentlig som vi gjør en vurdering på hva kapitalbehovet er og så regner man seg fra case til case. En ganske betydelig ting vi har lært det at det viktigste er å sette betydelig kapital til oppfølgings investeringer. Det er mange aktører nå som går inn med én million, vi jobber ikke sånn med oppfølgings investeringer, så vi vurderer årlig og innimellom halvårlig og følger akkurat en portefølje plan i forhold til hvor mye kapital som er satt per case.

## Hva legger dere til grunn for investeringene, og hvordan skal de bidra til mer bærekraftige og smartere samfunn?

- Bærekraftig forretningsmodell
- Vi er ikke spesifikt rettet mot smart by løsninger, men vi har et case som rettes inn mot smartbyer innenfor investeringer vi har gjort.
- Vi har investerings kriterier som ligger til grunn for investeringene vi gjør. Vi ønsker at investeringen skal bidra positivt til bærekrafts målene,  
I tillegg :
  - Må teamet være dedikert
  - De må ha et internasjonalt stort marked
  - Vi er nødt til å se at de har et fortrinn gjerne på unik teknologi
  - Vi må vite at vi er enige om horisonten i forhold til exit. Målet vårt er at vi skulle komme oss ut og tjene penger på det
  - De må ha skalerbar forretningsmodell

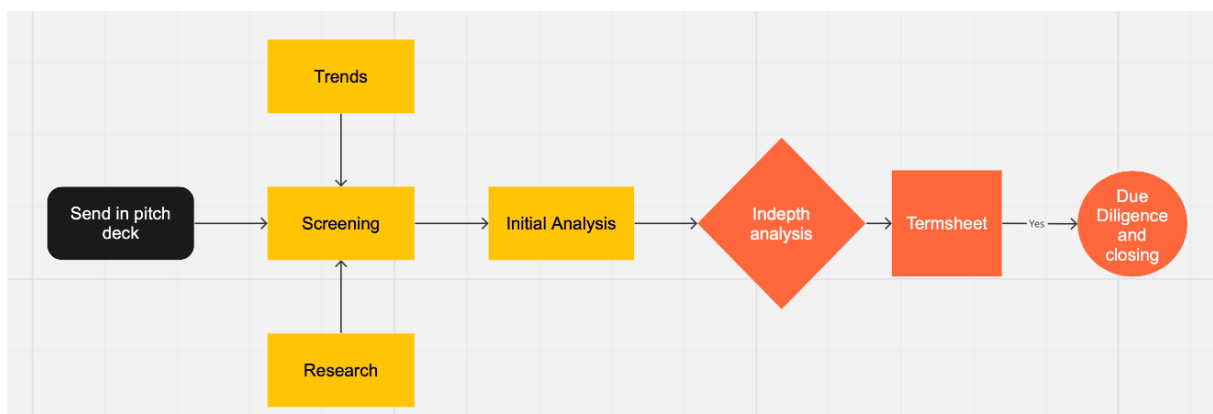
### • Hvor avgjørende er ESG, samfunnsansvar og bærekraft i beslutningene deres?

Det er det som ligger i at de må påvirke bærekrafts målene positivt. Hvert styremøte skal de rapportere gjennom en compliance rapport som inngår i ESG kriteriene også gjør vi en årlig ESG kartlegging for alle portefølje selskapene.

### • Tar dere i betraktningen at det skal være balanse i forhold til kvinnelige og mannlige gründere med tanke på dagens samfunn?

Det er ikke et krav men det ønsker vi. Det viser seg at det ikke er bare enkelt for det er ingen tvil at det er overvekt av menn og det er mange grunner til det, men det teller definitivt positivt hvis det er kvinnelige gründere i selskapet.

### • Finnes det en spesiell investeringsprosess dere vil helst bruke?



## Intervju hos Nordic Ninja

- **Hvilken bransje dere vil helst investere i?**

Som VC fond så har vi som allmenn tema som er universitet basert forskning og mer avansert teknologi og med spesifikk industri er kanskje artificial intelligence, det er mobilitet, Health teck, mer eller mindre software i alle måter. Så vi er kanskje litt mer på B2B siden, men vi har veldig åpen mandat for tilfellet å gjøre flere investeringer. Det er nesten enklere å si hva vi ikke investerer i, hvilket er krypto og life science og mer eller mindre spill og games så det er det vi ikke eksperter i.

- **Er det noen sektorer dere vil investere mer i som følge av Covid-19 og den globale markedssituasjonen?**

Vi har teknisk ikke forandret vår strategi så mye. Vi har vært ganske digital orientert og det største påvirkning av Covid har jo vært behov og utnytting av digitale tjenester og Venture Capital som er litt mer kortsiktige investeringer cirka 5 år, så da skjer det mye mer innom en kortere tid for vi vil jo investere sånt som gjør skalering og kan bli utnyttet imellom 1 til 2 allerede. På en markedssposisjonen dominans innen 5 år så ja Det er mer digitale tjenester, ikke noe særlig som går inn på noe som hygiene eller distanse. De mest kjente er jo alle disse, Zoom og tilsvarende investeringer som har eksplodert men det har vi ikke hatt sånn. Dette har vært vår prosess og mål hele tiden så ikke noe endringer i strategien her.

- **Hvor stort investeringsbeløp dere er villige til å bruke?**

Gjerne mellom 1 til 4 millioner euro ja, og vi kan investere mellom halv million euro til 10 millioner euro.

- **Hvilken investeringsfase ønsker dere å investere i? Og må selskapet ha en viss alder?**

Det kalles Series A og vi typisk investerer for mellom én til 5 millioner euro, da er det typisk at man har tidlig etterspørsel, altså selskapet må ha litt omsetning, vi tar litt mindre risk på den fronten men vi pumper inn mere penger til å skalere opp selskapet. Det er typisk 1 eller 2 år gamle ja noe sånt.

- **Hvor mye settes av til oppfølging av investeringene?**

Bra spørsmål, cirka 40%

### **Hva legger dere til grunn for investeringene, og hvordan skal de bidra til mer bærekraftige og smartere samfunn?**

Teknisk plan er at selskapet må befinne seg i Nord eller Baltikum, og når det gjelder hva er det firma må ha i seg er jo at det må ha fra startup til scaleup faktisk, fra det at man søker en modell som man kan bruke, og når vi har funnet den så kan man se etter produkt Market Fit, og etter det pleier det å være full fart opp. Så da Skal vi forsøke å finne findings og scaling fasen. Det er typisk akkurat nå at hvorfor må man ta risk investering er jo at man har da brukt opp egne ressurser, vi ser mye potensial men vi rekker ikke å investere med mer penger som i Series A investeringer Skalerbarhet ferdighet, interesse for internasjonal ekspansjon og gjerne at det er cirka 100 000 euro i omsetning per måned.

- **Hvor avgjørende er ESG, samfunnsansvar og bærekraft i beslutningene deres?**

Det er en veldig viktig del, vi vil ikke investere i noe som vi ikke tror på selv. Vi vil investere i bolag som vi vil oppleve å ha i verden der vi vil bo selv i . Så dette spiller en stor rolle, og vi investerer ikke i noe som vi opplever at det er skadefullt i verden enten er det for mennesker eller natur. Vi er veldig sånn impact driven som fond, ikke direkte som impact fond men vi har det som en viktig del av vår mentalitet, Make the world a bit better place.

- **Tar dere i betraktningen at det skal være balanse i forhold til kvinnelige og mannlige gründere med tanke på dagens samfunn?**

Det har vi ikke definert at vi burde ha noe form av spesiell kjønn som grunder, vi har i porteføljen vår kvinnelige gründere, men dominansen er menn fortsatt, men det er jo noe vi diskuterer selv aktivt også at det er noe vi vil framføre og støtte, og jeg tror det kommer stadig flere som kontribuerer og inspirerer for å holde seg åpne til forskjellige forslag av gründere og ikke bare mannlig teknologiløsninger som man investerer. Vi ser at det er ennå ikke veldig mange kvinnelige gründere men med veldig positive rollefigurer som kommer fram i media og jobb i diskusjonene så det ser vi på som veldig positivt.

- **Finnes det en spesiell investeringsprosess dere vil helst bruke?**

