

CONNECT-

Ett engagerande nätverk!

Paula Lembke
Tf VD
Connect Östra Sverige

**CONNECT för samman
entreprenörer och
tillväxtföretag med kompetens
och kapital. Och vice versa.**

värderingar

entreprenörskap • honest brokership • kompetens

- **Kompetens**
 - Språngbrädeprogram (65)
 - Seminarier, Workshops, nätverksträffar (40st)
 - Studiematerial (pdf www.connectost.se)

- **Kapital**
 - Investeringslunch (5st)
 - Affärsängelnätverk (direktinvesterade 11 MSEK)

- Nystartade eller etablerade företag som:
 - Är verksamma i snabbväxande sektorer
 - Har entreprenöriell och fokuserad ledning
 - Har hög tillväxtpotential
 - Har internationell potential
 - Har en affärsidé som kan ge bra avkastning åt investerare
 - Skapar nya arbetstillfällen i Sverige

Vår process – en kvalitetssäkring för dig och investerarna



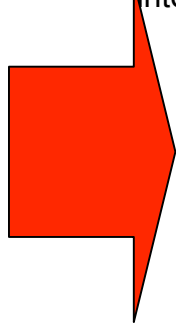
LINDAHL



Lindebergs Grant Thornton



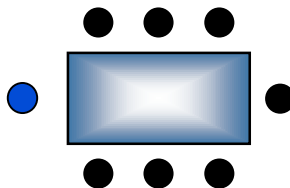
Personlig intervju



Personlig coaching



Handplockad kompetens



Språngbräda II

- Nätverket
- Financial Forum
- Mentor/Styrelse
- Seminarier
- Nätverkskväll



Urval

Investeringsslunch



De här investerarna möter ni genom oss



- Affärsänglar från vårt nätverk
- Övriga affärsängelnätverk
 - Roslagens Affärsänglar
 - ALMI Affärsänglar
 - Theia
 - STING (Stockholm Innovation & Growth)
 - Kvinvest
- Riskkapitalister
- Affärsängelsfonder

Effekten av CONNECT



- Connect Östra

- 200 entreprenörer
- Möter 120 entreprenörer/år
- 65 språngbrädor/år
- 35 entreprenörer på investeringsluncher/år
- 5 investeringsluncher/år
- 2007 – 11 MSEK

- Sverige

- 1 185 språngbrädor 1998 to 2006
- 40 % rest kapital inom 6 mån och 20% inom 18 mån
- Genomsnittlig investering 1,4 MSEK
- Total 1 659 MSEK
- Totalt 1 505 nyanställda 1998 – 2006
- senaste 6 mån:
 - av 203 språngbrädebolag
 - 52% av bolagen med vinst
 - 64% har tagit in kapital
 - omsätter i snitt 4,9 MSEK

Bolag med vinnande kvinnor

- **Afecta** – Centraliserade IP växeltjänster
- **Altimeco** – Återvinning av gummidäck
- **Arocell** – Point-of-care test för Cancer
- **Bemz** – Nya IKEA överdrag på nätet
- **Entpro** – Medicinska produkter för förkylda och allergiker
- **Nice & Home** – Marknadsplats för hushållsnära tjänster
- **Sancy** – Smycken på nätet
- **Surprisehouse** – Kompetensföretag inom presentinslagning
- **Tranzend** – Design av "high-tech-accessories"

Exempel: Nice at Home

- Marknadsplats för hushållsnära tjänster
- Idé: 2006
- Start maj 2007
- Försprång: april 2007
- Vision: Om 5 år störst på hushållsnära tjänster
- 1 anställd (5+)
- 125 kunder förmedlade
- 450 förfrågningar på 3 mån
- Förväntat omsättning 1 MSEK
(med riskkapital 3 MSEK)



Exempel: BEMZ.se



- Säljer nya överdrag till IKEA soffor
- Startade: 2004
- Språngbräda: feb 2006
- Omsättning
 - 2006: 8 MSEK.
 - 2007: 20 MSEK
- Senaste värdering 50 MSEK.
- 15 anställda i Sverige

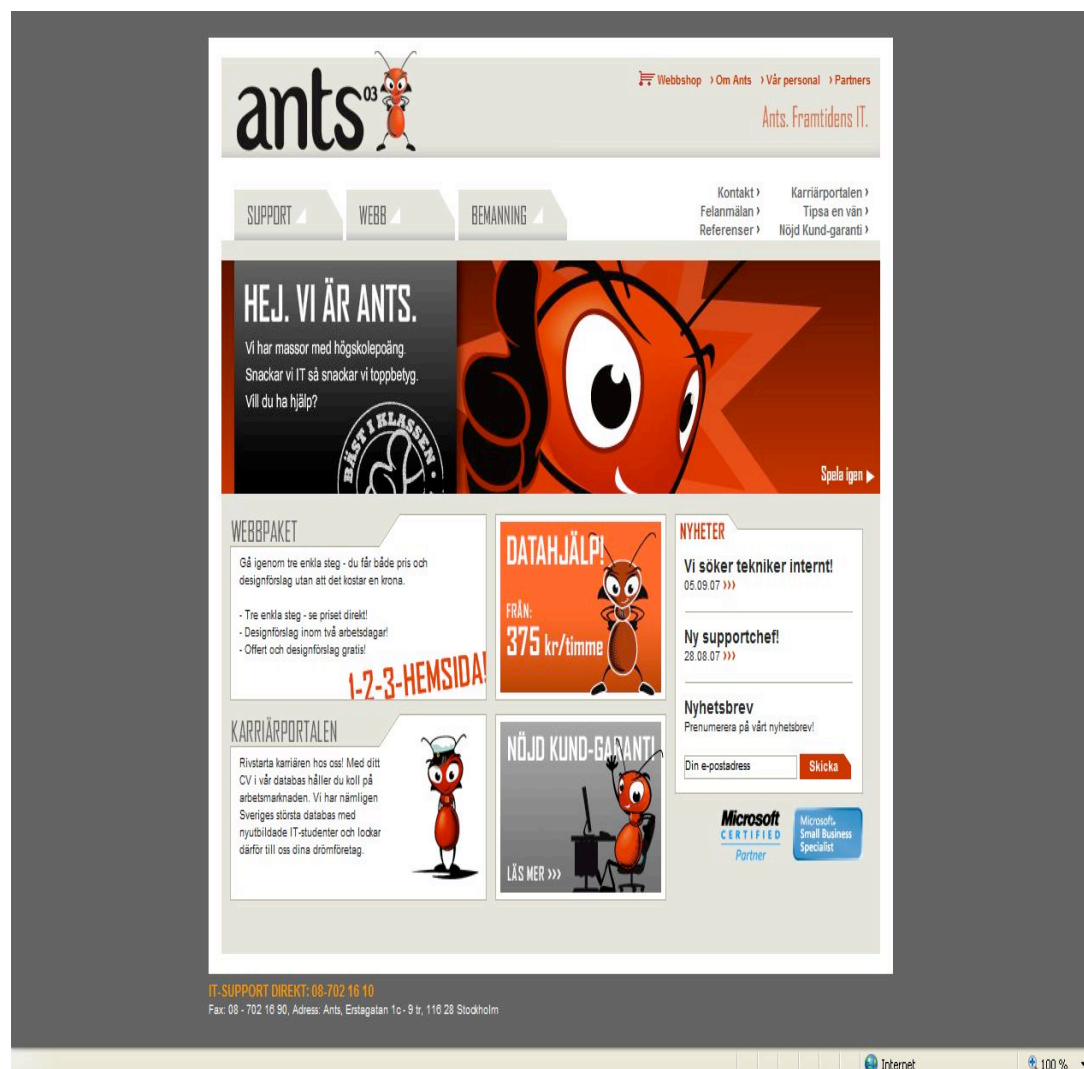
The screenshot shows the BEMZ website homepage. At the top, there are navigation links for 'Mitt konto', 'Logga in', 'Bli medlem', and 'Pressbilder'. Below this is the BEMZ logo and a menu with categories: 'Kuddöverdrag', 'Sofföverdrag', 'Fåtöljöverdrag', and 'Tyger'. A secondary navigation bar includes 'Hem', 'Kollektionerna', 'Nyheter', 'Vår design', 'Kundtjänst', 'HJÄLP!', 'Kontakta oss', 'Om Bemz', and 'Beställ tygprover'. The main content area features a central image of a red patterned sofa and ottoman in a living room setting. Text on the right of the image reads: 'HÄR HITTAR DU SKRÄDDARSYDDA ÖVERDRAG TILL IKEAS MEST POPULÄRA SOFFOR OCH FÅTÖLJER. VÅRA KOLLEKTIONER ÄR INSPIRERADE AV SKANDINAVISK DESIGN OCH MATERIALET ÄR BÅDE VACKERT OCH SLITSTARKT. » GÅ TILL SHOPPEN » SE VÅRA KOLLEKTIONER'. Below the image is a 'Nyheter' section with three news items: 'Bemz delar soffor med Malou', 'Skräddarsydd succé', and 'Värmebölja i stan'. To the left of the main image are three utility boxes: 'Min kundvagn' (empty), 'Välj valuta' (SEK), and 'Välj leveransland' (Sweden). Below these is a 'Gratis tygprover!' section with a call to action to test favorite colors and patterns. At the bottom left is a 'TIPSA BEMZ' box. On the right side of the page, there are two promotional banners: 'Serendipity' (a reinterpretation of 1700s Swedish design) and '10% rabatt på utgående mönster och färger'. At the bottom center, there is a 'STIG LINDBERG DESIGNERS COLLECTION' logo. At the very bottom, there are logos for accepted payment methods (American Express, Mastercard, Visa, ELV) and an 'Internet' icon.

Vi accepterar följande kreditkort:



Exempel: ANTS.se

- IT support to SME
- Started 2004
- Springboard maj 2004
- Revenue
 - 2004 1 MSEK
 - 2005 4 MSEK
 - 2006 10 MSEK
 - 2007 20 MSEK
- 20 employees



The screenshot shows the homepage of ANTS.se. The header features the ANTS logo (a red ant) and navigation links for Webshop, Om Ants, Vår personal, and Partners. Below the header is a navigation menu with tabs for SUPPORT, WEBB, and BEMANNING. A large banner features the text "HEJ, VI ÄR ANTS." and a large image of the ant mascot. Below the banner are several promotional boxes: "WEBBPAKET" (Webbpaket), "DATAHJÄLP!" (Datahjälp!), "NYHETER" (Nyheter), "KARRIÄRPORTALEN" (Karriärportalen), and "NÖJD KUND-GARANTI" (Nöjd kund-garanti). The footer contains contact information: IT-SUPPORT DIREKT: 08-702 16 10, Fax: 08 - 702 16 90, and Address: Ants, Entastagan 1c-9 b, 116 28 Stockholm.

Exempel: Newbeam

- A new type of beam in pressed wood instead of solid wood, cost of material 20% less than competitors and faster and cheaper mounting
- Started 1998
- Springboard 2007
- Attracted 6 MSEK in start-up capital by attending our investmentlunch
- Revenue
 - In progress



What are your chances?



- | | |
|------------|---|
| 1. 900 000 | 1. Registered companies |
| 2. 239 000 | 2. Registered Corporations |
| 3. 200 | 3. Registered on OMXS |
| 4. 2 000 | 4. Companies that has received
venture capital |

Analysis: Less than 1 % of possible companies gets investment

Conclusion: You are up for tough competition – be prepered before you meet investors.

In the mind of a business angel

He/she will....

1. Know the person behind the company
2. Know what the money will be used for
3. Know the answer to the questions: Why will this company succeed?
4. "Coach – Coach - Coach"
5. Focus early but not too early
6. Meet potential clients and partners early in the process
7. Make sure you develop products or services, not research
8. Make a thorough analysis
9. Use their own network for a complete evaluation
10. Identify a mentor for the company

In the mind of a business angel

He/She will...

- Watch out for companies with extreme costs before they have started selling
- Watch out for companies that don't have respect for competition
- Watch out for companies that are putting too much time in to organizing and structuring
- Look for companies that don't do everything themselves, find suppliers, partners or buy "readymade" if possible
- Not invest alone – invest together with somebody
- Not put all eggs in one basket
- Plan their exit before they enter

- Engagera dig på ditt sätt
- Välkommen som entreprenör!
 - Har du tillväxt ambitioner – ring mig!
 - Ta del av våra seminarier och workshops
- Vi behöver kompletterande kompetenser
 - Individnivå
 - Företag
 - Strategiskt engagemang

- Have a well established business plan
- Be creative regarding early financing
- Get a first customer
- Network early
- Understand what drives a business angel

You are up for tough competition!

Lycka till!

CONNECT –
KONTAKTER FÖR DIN TILLVÄXT

Mer information

www.connectost.se

Kontakt

paula.lemcke@connectost.se