

Høker kalkulen: En "værdifastsættelsesindikator" på danske start-ups

DKK	0	250.000	500.000	2.000.000	4.000.000
Problem/behov i markedet	<ul style="list-style-type: none"> Problem/behov i markedet er uklart 	<ul style="list-style-type: none"> Løsningen er "nice to have", ikke "need to have" 	<ul style="list-style-type: none"> Vi dokumenterer besparelser/benefits niveau 10% ift. nuværende løsninger 	<ul style="list-style-type: none"> Besparelser/benefits niveau 25-30% ift. nuværende løsninger 	<ul style="list-style-type: none"> "Disruptive" Besparelser/benefits niveau +50%
Teamet	<ul style="list-style-type: none"> Idé-stadie, ingen involveret fuldtid på projektet 	<ul style="list-style-type: none"> 1 stifter/ejer & fuldtid 	<ul style="list-style-type: none"> 2 stifter/ejere & fuldtid 	<ul style="list-style-type: none"> 3 eller flere med både teknisk og kommerciel og erhvervs erfaring 	<ul style="list-style-type: none"> Kapital track record: Har tidligere genereret exit til investorer
Stadie	<ul style="list-style-type: none"> Idé og koncept er beskrevet Teknologi under udvikling 	<ul style="list-style-type: none"> Proof of Technology Det er bevist at løsningen virker, f.eks. Beta niveau 	<ul style="list-style-type: none"> Proof of Concept X antal kunder har implementeret løsningen og solid købsinteresse 	<ul style="list-style-type: none"> Proof of Business X antal betalende kunder bruger produkt/løsning Omsætning X DKK 	<ul style="list-style-type: none"> En lang række betalende kunder Kapitalbehov primært til salg og markedsføring
Markedspositionen	<ul style="list-style-type: none"> Intet kendskab i markedet til virksomheden 	<ul style="list-style-type: none"> De første x antal potentielle kunder og beslutningstagere kender os 	<ul style="list-style-type: none"> Konkret dialog/pipeline og forhandlinger med aktører i markedet 	<ul style="list-style-type: none"> Stærke kunde- og partnerrelationer Etableret som væsentlig aktør 	<ul style="list-style-type: none"> Markedsledende i specifik niche Dokumenterede væksttal
Rettigheder	<ul style="list-style-type: none"> Ingen mulighed for patent/beskyttelse/rettigheder/licenser 	<ul style="list-style-type: none"> Vurdering/nyhedsundersøgelse udført m/ positiv indikation 	<ul style="list-style-type: none"> Ansøgning indleveret/ forhandlinger påbegyndt 	<ul style="list-style-type: none"> Positiv respons på ansøgninger/forhandlinger 	<ul style="list-style-type: none"> Patent udstedt, beskyttelse på plads, licensaftale indgået

Premoney værdi: _____

Høker kalkulen: En "værdifastsættelsesindikator" på danske start-ups

DKK	0	250.000	500.000	2.000.000	4.000.000
Problem/behov i markedet	<ul style="list-style-type: none"> Problem/behov i markedet er uklart 	<ul style="list-style-type: none"> Løsningen er "nice to have", ikke "need to have" 	<ul style="list-style-type: none"> Vi dokumenterer besparelser/benefits niveau 10% ift. nuværende løsninger 	<ul style="list-style-type: none"> Besparelser/benefits niveau 25-30% ift. nuværende løsninger 	<ul style="list-style-type: none"> "Disruptive" Besparelser/benefits niveau +50%
Teamet	<ul style="list-style-type: none"> Idé-stadie, ingen involveret fuldtid på projektet 	<ul style="list-style-type: none"> 1 stifter/ejer & fuldtid 	<ul style="list-style-type: none"> 2 stifter/ejere & fuldtid 	<ul style="list-style-type: none"> 3 eller flere med både teknisk og kommerciel og erhvervs erfaring 	<ul style="list-style-type: none"> Kapital track record: Har tidligere genereret exit til investorer
Stadie	<ul style="list-style-type: none"> Idé og koncept er beskrevet Teknologi under udvikling 	<ul style="list-style-type: none"> Proof of Technology Det er bevist at løsningen virker, f.eks. Beta niveau 	<ul style="list-style-type: none"> Proof of Concept X antal kunder har implementeret løsningen og solid købsinteresse 	<ul style="list-style-type: none"> Proof of Business X antal betalende kunder bruger produkt/løsning Omsætning X DKK 	<ul style="list-style-type: none"> En lang række betalende kunder Kapitalbehov primært til salg og markedsføring
Markedspositionen	<ul style="list-style-type: none"> Intet kendskab i markedet til virksomheden 	<ul style="list-style-type: none"> De første x antal potentielle kunder og beslutningstagere kender os 	<ul style="list-style-type: none"> Konkret dialog/pipeline og forhandlinger med aktører i markedet 	<ul style="list-style-type: none"> Stærke kunde- og partnerrelationer Etableret som væsentlig aktør 	<ul style="list-style-type: none"> Markedsledende i specifik niche Dokumenterede væksttal
Rettigheder	<ul style="list-style-type: none"> Ingen mulighed for patent/beskyttelse/rettigheder/licenser 	<ul style="list-style-type: none"> Vurdering/nyhedsundersøgelse udført m/ positiv indikation 	<ul style="list-style-type: none"> Ansøgning indleveret/ forhandlinger påbegyndt 	<ul style="list-style-type: none"> Positiv respons på ansøgninger/ forhandlinger 	<ul style="list-style-type: none"> Patent udstedt, beskyttelse på plads, licensaftale indgået

Premoney valuation: $4 + 0,5 + 2 + 2 + 0 = 8,5$ M DKK

Høker kalkulen er etableret af Keystones på baggrund af en række konkrete business angel og venture capital investeringer i danske start-ups i 2012 - 2015. Kalkulen skal ikke anvendes som en facitliste, men blot som en ud af flere "valuation-indikatorer" - og dermed som et dialogværktøj for virksomhedsejere og investorer. Valuation skal reguleres for virksomhedens finansielle status (gæld, indeståender mv.).