

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

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

Premoney værdi: \_\_\_\_\_

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

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

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.).