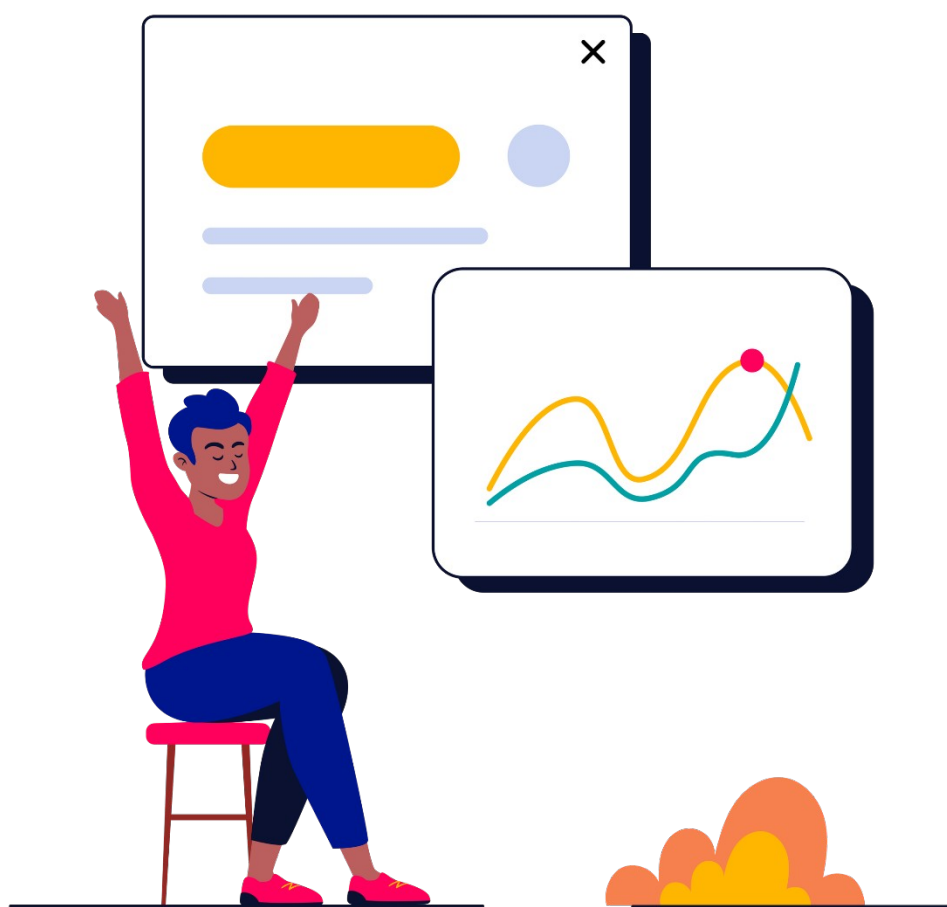


MODUL
Finansieringsmuligheder
INTRODUKTION
Dette modul indeholder detaljerede oplysninger, tips og ressourcer vedrørende finansieringsmuligheder, grundlæggende regler for finansieringsmuligheder, årsager og søgning af finansieringsmuligheder, finansiering af start-ups, og indholdet i din pitch.
INDHOLD

Finansieringsmuligheder for migrant entreprenører

Migrantiværksættere står over for en række vanskeligheder og barrierer, når det kommer til etableringen af deres virksomhed i værtssamfund. Et stort antal europæiske lande har vedtaget migrationspolitiske foranstaltninger, der skal anvendes for migrantiværksættere, der er villige til at etablere eller drive deres egen virksomhed. Disse politikker er designet til at udvælge immigrantiværksættere og investorer som bidragydere til væksten i den nationale økonomi. Ud over at skabe særlige politikker rettet mod migrantiværksættere, ville det være mere effektivt at sikre, at alle indvandrere i enhver national sammenhæng har grundlæggende sproglige og økonomiske færdigheder for at blive iværksættere. Derudover bør støtteforanstaltninger udformes og implementeres, rettet mod både nystartede virksomheder og erfarne iværksættere for at øge deres effekt.



Adgang til økonomiske ressourcer er en hjørnesten for migrantiværksætteri. På den ene side afhænger etableringen af et selskab mere end noget andet af kapitalkrav; på den anden side er kreditrestriktioner en af hovedårsagerne til mislykkede migrantvirksomheder. Derfor vil en forbedring af migranternes adgang til kredit være et nøgleværktøj til udvikling af migrantvirksomheder.

Grundregler for finansieringsmuligheder

- Husk, at ikke alle virksomheder kan finansieres

En virksomhed skal opfylde et bestemt sæt kriterier forud for finansiering. En virksomhed kan være finansierbar ud fra et investorsynspunkt, hvis det er muligt at skalere op.

- Husk, at finansiering ikke er en indikator for succes

Den generelle idé, som spredtes gennem nyheder og medier om finansiering, er ikke den rigtige. Finansiering er blot et første skridt i etableringen af en virksomhed. Ikke desto mindre er finansiering ikke obligatorisk for en nystartet virksomhed, da der er et stort antal virksomheder, der er vokset uden ekstern finansiering. Derfor kan der i nogle tilfælde være behov for finansiering, men det er ikke et krav.

- Virksomheden skal være selv bærende

Den første finansieringskilde bør være dine betalende kunder, hvilket betyder, at din virksomhed skal producere nok indtægter og overskud til at finansiere dens ekspansion. Hvis yderligere midler ikke er mulige eller skal indsamles, vil det være tilrådeligt at søge efter finansiering.

Grunde til at søge finansiering

- Opskaler din drift

En af de bedst kendte grunde til finansiering er at du vil skalere din virksomhed op. Hvis du for eksempel allerede har etableret en virksomhed, startet dens drift og implementeret din idé med succes, og den kører godt. I mellemtiden vil du opskalere din virksomhed eller udvide din virksomhed. Dette er det rigtige tidspunkt at overveje finansiering.

- Etablere en konkurrencefordel

Den anden grund til at søge finansiering er etableringen af konkurrencefordele i forhold til andre virksomheder og den generelle konkurrence på arbejdsmarkedet og hurtigt opnå en betydelig markedsandel.

- Finansier dine kortsigtede driftsudgifter

Finansiering kan også være en god idé, hvis du ønsker at finansiere dine kortsigtede driftsudgifter eller arbejdskapital.

- Forskning og udvikling

Alt efter virksomhedens karakter kan iværksætteren have behov for en omfattende forsknings- og udviklingsperiode. I sådanne tilfælde er det nødvendigt at få finansiering til de første trin.



Finansieringskilder

- Bootstrapping

Bootstrapping er en god finansieringskilde ved opstarten af din virksomhed på. Det refererer til brugen af dine egne penge eller lån fra venner og familie. Bootstrapping kræver iværksætterdisciplin og økonomisk ansvar for at drive en virksomhed.

- Crowdfunding

Crowdfunding er også et alternativ ved at rejse penge gennem crowdfunding platforme.

- Startup konkurrencer

At deltage i og vinde opstartskonkurrencer kan også hjælpe dig med at samle nogle midler sammen gennem gode anbefalinger, samt formidle aktiviteter i din virksomhed.

- Inkubatorer og acceleratorer

Der er et stort antal platforme, der fungerer som inkubatorer og acceleratorer. Sådanne platforme kan være virkelig nyttige i de første faser af virksomhedens etablering. Acceleratorer og inkubatorer giver startups en begrænset finansiering, mentorer, netværksmuligheder og ressourcer.

- Regeringsprogrammer

På nationalt plan er der offentlige programmer tilgængelige for enhver erhvervssektor. Afhængigt af din sektor og din virksomheds behov, kan du drage fordel af sådanne programmer og sikre, at du opfylder kravene til disse.

- Aktieinvestorer

Aktieinvestorer kan også vise sig at være en finansieringsressource. I denne ramme er der Business Angels, der investerer deres egne penge i specifikke opstartssektorer og -faser.

- Gældsinvestorer

Gældsinvestorer er normalt banker og kommercielle institutioner. Den mest kendte form for gældsfinansiering er via kreditkort. Bortset fra kreditkort er personlige lån de mest populære investeringsveje til finansiering. For personlige lån er en forretningsplan ikke påkrævet. Personlige lån vil også have en personlig forpligtelse til at betale tilbage, og renterne er ofte højere end kommercielle lån.

Processen for finansiering af en startup

Før vi dykker ned i finansieringsprocessen, så lad os forstå, hvad investorer kigger efter, før de investerer.

- Idé og dens potentiale

Udgangspunktet for enhver iværksætteraktivitet er ideen og dens muligheder. Idéen skal være SMART, hvilket betyder specifik, målbar, opnåelig, realistisk og forankret inden for en tidsramme (specific, measurable, achievable, realistic, and within a time frame).

- Forretning

Investorer fokuserer også på selve forretningen, herunder kerneteamets troværdighed og deres evne til at udføre ideen. Lige så vigtigt er forretningsmodellen og indtægtsmodellen sammen med din positionering, prissætning og omkostningsstruktur.

- Fremtidigt potentiale

Investorer fokuserer ikke kun på nutiden, men også virksomhedens fremtidige potentiale, som kan fremvises gennem en veludformet forretningsplan, som inkluderer forretningsstrategierne, brugen af midler, værdiforslag og exitstrategien.

- Investeringsafkast

Derudover ser investorerne på investeringsafkastet. Det er vigtigt, at investorerne føler sig trygge ved investeringsforslaget og er overbeviste om, at de vil være i stand til at tjene deres investering tilbage.

Hovedelementerne i din pitch

Før du henvender dig til en investor, skal du forberede din pitch. Du bør afsætte tilstrækkelig tid og kræfter i research, tilrettelæggelse og forberedelse af pitchens komponenter, før du henvender dig til investorerne. Hvis du føler dig usikker med hensyn til de indledende trin, der kræves, kan du få professionel hjælp til at designe din forretningsplan og pitch-dokumenter.

De væsentlige komponenter i din pitch omfatter:

- en omfattende forretningsplan, hvor du præsenterer dine planer inden for de næste 5 år, sammen med investeringstilbud og estimerede værdiansættelser (de grundlæggende trin til oprettelsen af din forretningsplan er beskrevet nedenfor og præsenteret i videoen)
- en komplet og kortfattet præsentation af omkring 15 til 25 slides med et resumé af forretningsplanen
- et endnu kortere gennemarbejdet resumé af dit resumé. Dette er et 2-siders dokument, der opsummerer den overordnede forretningsplan. Sådanne dokumenter bruges normalt til formel kommunikation med investorer og sponsorer.
- en elevator pitch, som er en 5-minutters verbal opsummering af din grundlæggende forretningsplan. Det kaldes en elevator pitch, fordi du burde være i stand til at pitche den til nogen under en elevatortur. Elevator-pitchen er meget praktisk at pitche for investorer, når du møder dem til events eller konferencer.



Kilde : <https://www.youtube.com>



GUIDELINES/TIPS

10 Tips for funding your entrepreneurship:

- Show your business model

- Know your audience
- Work on a Better Sales Process
- Look for Venture Investors
- Focus more on improving
- Have a detailed record of your business
- Ask for help
- Network meaningfully
- Keep business finances separated from personal finances
- Appreciate all contributions

10 Tips to Craft a Strong Business Plan:

- Know your competition
- Know your audience
- Have proof to back up every claim you make
- Be conservative in all financial estimates and projections
- Be realistic with time and resources available
- Be logical
- Have a strong management team
- Document “why” your idea will work
- Describe your facilities and location for performing the work
- Discuss pay out options for the investors

Quotes

The financial markets generally are unpredictable. So much so that one has to have different scenarios... The idea that you can actually predict what's going to happen contradicts my way of looking at the market. – George Soros

“An entrepreneur without funding is a musician without an instrument.”

— Robert A. Rice Jr.

10 tips til finansiering af dit iværksætteri:

- Vis din forretningsmodel
- Kend dit publikum
- Arbejde på en bedre salgsproces
- Se efter ventureinvestorer
- Fokuser mere på at forbedre
- Få en detaljeret fortegnelse over din virksomhed
- Bede om hjælp
- Netværk meningsfuldt
- Hold virksomhedsøkonomi adskilt fra privatøkonomi
- Sæt pris på alle bidrag

10 tips til at lave en stærk forretningsplan:

- Kend dine konkurrenter
- Kend dit publikum
- Hav beviser der understøtter alle påstande, du fremsætter
- Vær konservativ i alle økonomiske skøn og fremskrivninger

- Vær realistisk med hensyn til tid og ressourcer til rådighed
- Vær logisk
- Hav et stærkt ledelsesteam
- Dokumentér "hvorfor" din idé vil virke
- Beskriv dine faciliteter og placering til at udføre arbejdet
- Diskuter udbetalingsmuligheder for investorerne

Citater:

"De finansielle markeder er generelt uforudsigelige. Så meget, at man skal have forskellige scenarier... Tanken om, at man faktisk kan forudsige, hvad der kommer til at ske, modsiger min måde at se markedet på." – George Soros

"En iværksætter uden finansiering er en musiker uden et instrument."

- Robert A. Rice Jr.

EKSTERNE RESOURCER/ TOOLS

https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/migrant-entrepreneurs_en

- Migrant entrepreneurs, Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs

<https://www.jeffbullas.com/startup-funding/> - Startup Funding – A Comprehensive Guide for Entrepreneurs

https://www.emen-project.eu/wp-content/uploads/2020/09/D3.1-Inclusive-Ecosystems_towards-a-comprehensive-support-scheme-for-migrant-entrepreneurs-in-Europe-FINAL.pdf - Inclusive Ecosystems: towards a comprehensive support scheme for migrant entrepreneurs in Europe

<https://www.youtube.com/watch?v=9jIEfX0lct8> - Business Planning for Start-ups & Entrepreneurs

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> - The Best Business Funding Options for Immigrant and Refugee Entrepreneurs

https://publications.iom.int/system/files/pdf/policy_guide_migrants_refugees.pdf - Policy guide for migrants and refugees

<https://www.startupdonut.co.uk/business-planning/write-a-business-plan/start-up-business-plan-top-10-tips> - Start-up business plan: Top 10 tips

<https://startupswb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> - 3 Crowdfunding Campaigns to Support Migrant and Refugee