

Hvilke virksomheter ser investorene etter?

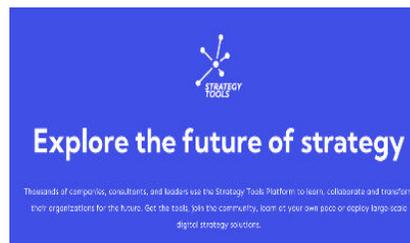


Den store pengedagen 27.08.2025

Ole Sverre Spigseth

1. Bakgrunn som styreleder, styremedlem, administrerende direktør, salgsdirektør og bedriftsrådgiver.
2. Arbeider som konsulent, kursholder, prosessfasilitator og gründercoach
3. Tidligfase investor (sammen med et Family Office).

www.strategytools.io



Epost: ole@spigseth.com

Mobil: 90 19 00 50

Hva gjør selskaper attraktive for investorer?





Hva er vår ambisjon og visjon på lang sikt?

VISJON



Hvordan skal vi nå vår visjon?

Strategi



Hvilken verdi og påvirkning vil vi skape?

Verdi



Hva gjør selskaper attraktive for investorer?



START HERE

 Hvilket problem forsøker vi å løse? Hvem har dette problemet? Hvor stort er problemet (smerte)? Hvilke bevis har vi for at noen er villige til å betale for at vi løser dette problemet? Hva er vår løsning? Hvilke fordeler oppnår kunden med vår løsning? Hvilke bevis har vi for at vår løsning er bedre enn den løsningen kunden bruker i dag? Hvor mange kunder står allerede i kø for å kjøpe denne løsningen av oss?

Hva gjør selskaper attraktive for investorer?



BUSINESS MODEL CANVAS

Key Partners



Key Activities



Value Propositions



Customer Relationships



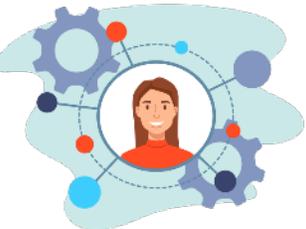
Customer Segments



Key Resources



Channels



Cost Structure



Revenue Streams



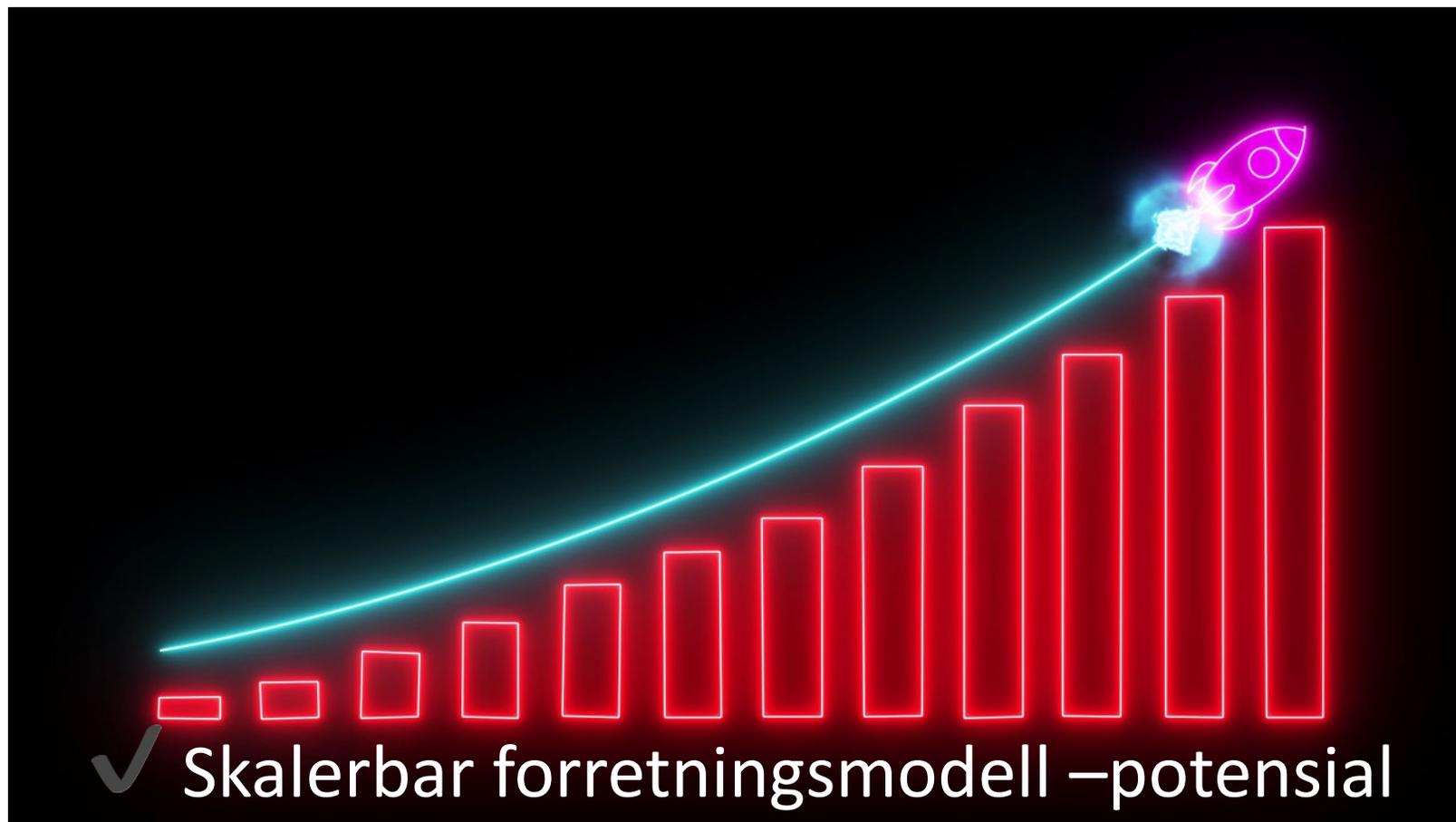
Er forretningsmodellen lønnsom?





Hva er mulig avkastning for investor?

Hva gjør selskaper attraktive for investorer?



Hva er potensialet?

market potential

A hand holding a blue pen is shown drawing a white arrow on a dark blue background. The arrow starts from the text 'market potential' and points towards the question 'Hva er potensialet?'. The text 'market potential' is underlined with a white line.

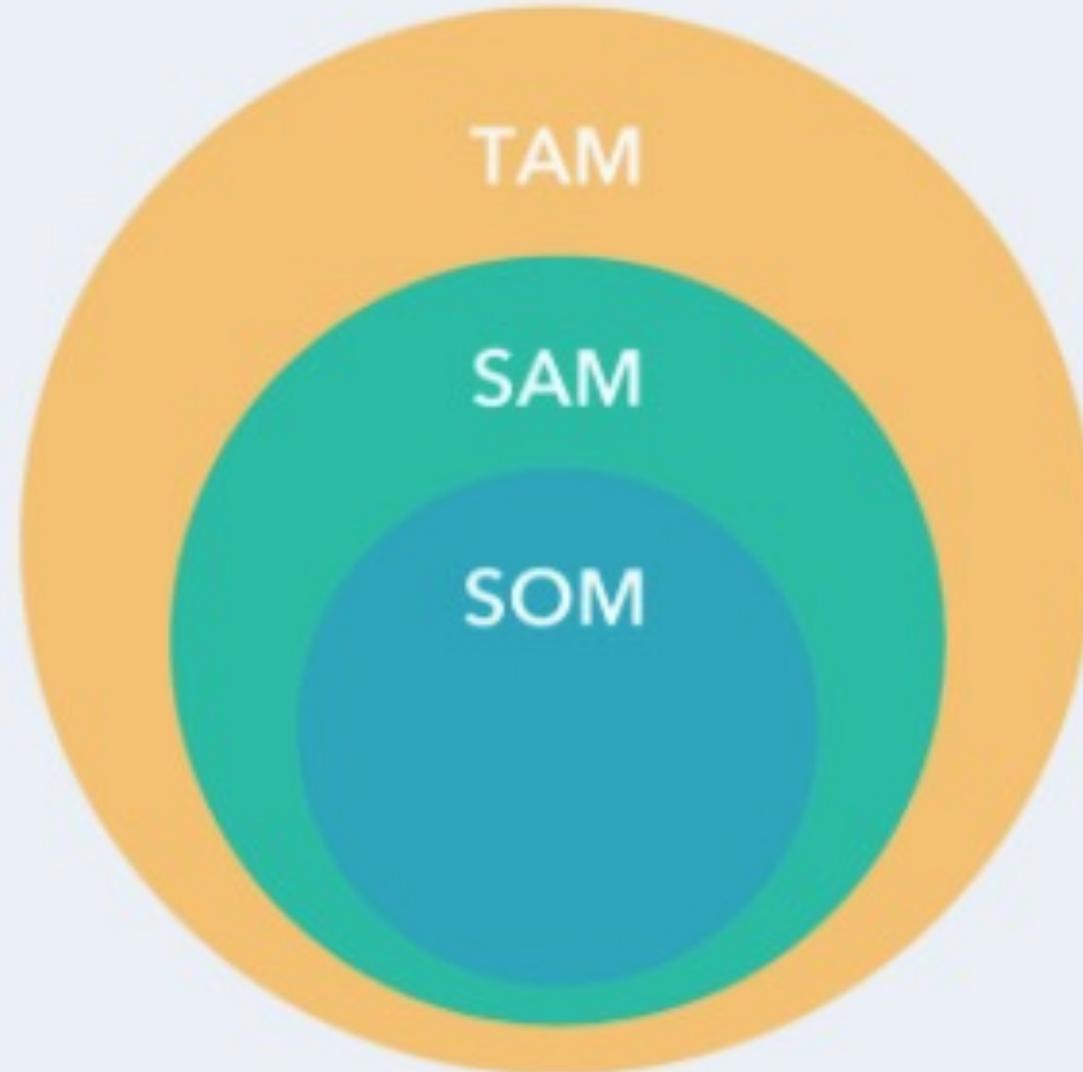
TAM SAM SOM

Total Addressable Market

Total markedet for vårt produkt

Serviceable Obtainable Market

Andel av SAM vi realistisk kan oppnå



Serviceable Available Market

Del av markedet vi kan ta basert på vår forretningsmodell (våre mål)



Hva gjør selskaper attraktive for investorer?



- ✓ **Sterkt og komplementært team med gjennomføringsevne**

Hva gjør selskaper attraktive for investorer?



✓ God timing – markedet er klart nå



Timing – hvorfor nå?

Hva gjør selskaper attraktive for investorer?

- ✓ Tidlig traction (bevis):
 - Betalende kunder og kundevekst
 - Partnere
 - Pilotkunder
 - Intensjonsavtaler



Hva gjør selskaper attraktive for investorer?



1. Realistisk finansieringsplan med 18–24 mnd runway
2. Tydelig milepæler for utvikling av selskapet

Hvordan skal vi finansiere reisen?



 Salgsinntekter

 Gjeldsfinansiering

 Soft funding

EQUITY

 Større investeringsfond

 Små Venture kapital fond

 Corporate Venture Capital

 Family offices

 Akseleratorer

 Forretningsengler

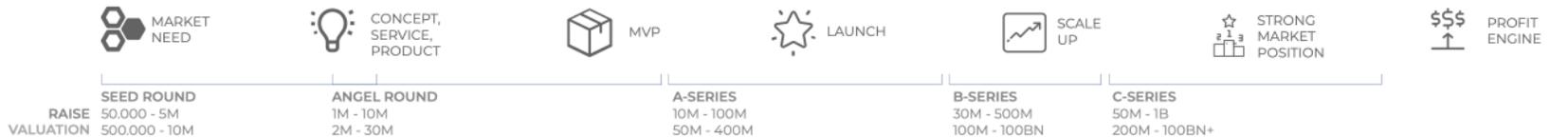
 Crowdfunding

 Personlige nettverk

 Venner og familie

 Egne penger og kreditter

Hvor kan vi hente hvor mye når?



The Long-Term Funding Roadmap

Strategy Tools - Get yours at www.strategytools.io
 The Long-Term Funding Roadmap by Christian Rangen is the intellectual property of Strategy Tools and is at your disposal under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.

Vækststrategi ned milepæler



BYGG DIN VEKSTSTRATGI

Milepæler

MARKED

PRODUKT

TEAM

FINMASIERING



1

2

3

4

5

6

7

- 1.Problemet
- 2.Behovet
- 3.Potensialet
- 4.Tilgang

- 5.Produkt
- 6.Forretningsmodell
- 7.Salg
- 8.Traction

- 9.Teamet
- 10.Styret/rådgivere
- 11.Akselleratorer
- 12.Partnere

- 13.Soft funding
- 14.Investorer
- 15.Kapitalrunde
- 16.Mulige exits

Inntekter

BØRS

EXIT

Marked Behov

Tjeneste, produkt

MVP

Lansering

Skalering

Markedsledende

Profitmotor

Hva gjør selskaper attraktive for investorer?



Hva gjør selskaper attraktive for investorer?





Multipel på historisk kontantstrøm



Multipel på budsjettert inntekt, resultat eller kontantstrøm



Kapitalbehov før neste kapitalinnhentingsrunde
(likviditetsbudsjett + investeringsbudsjett + 30%)



Kapitalbehov i forhold til eierandeler man er villig til å gi slipp på



Markedspotensialet

Markedsvekst og mulig egen vekst



Sammenlignbare tilfeller



EXIT POTENSIALE



Strategisk prising
(industrielle investorer: hvem vil kunne vinne, tape eller blokkere)



Hva gjør selskaper attraktive for investorer?

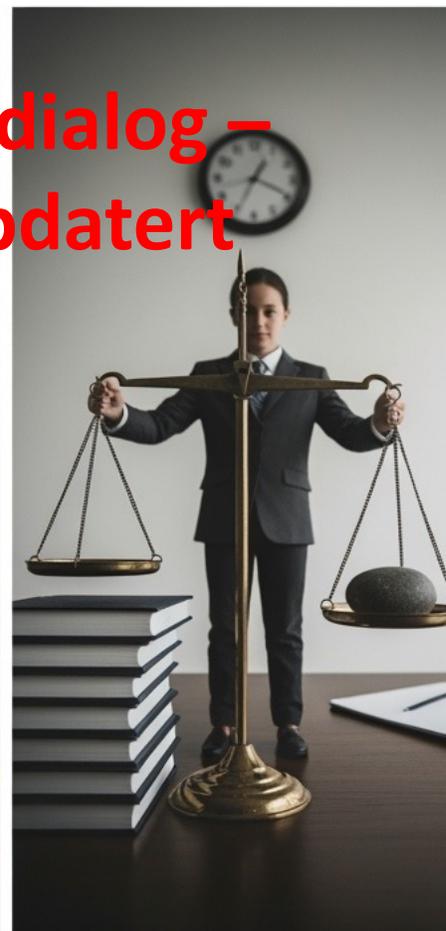
**Profesjonell og åpen dialog –
holder investorer oppdatert**



Trust



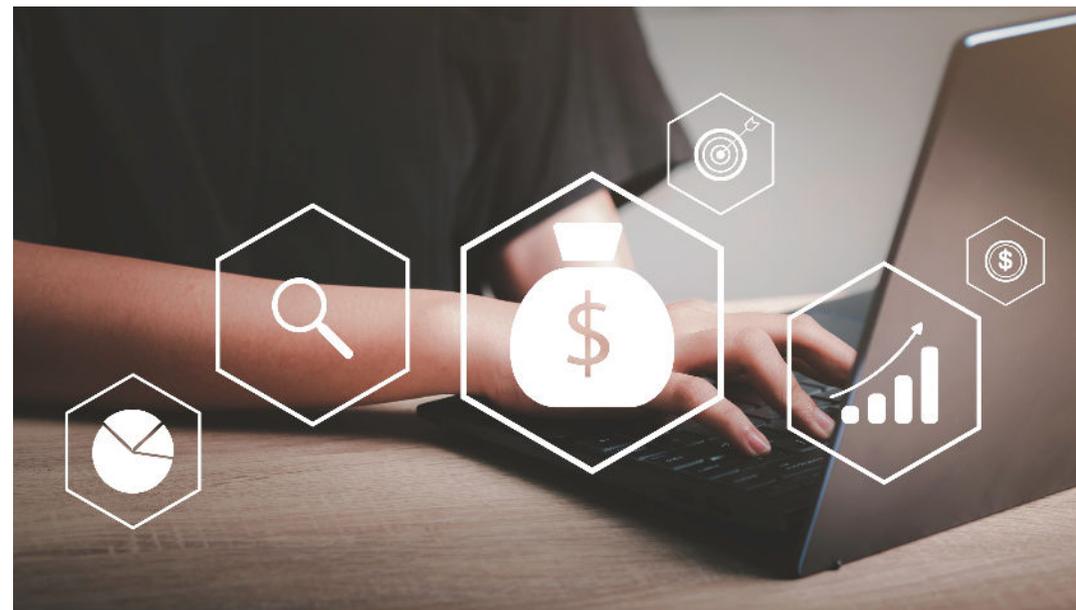
Transparency



Accountability

Hva slags selskaper investerer Ti-Nitti i?

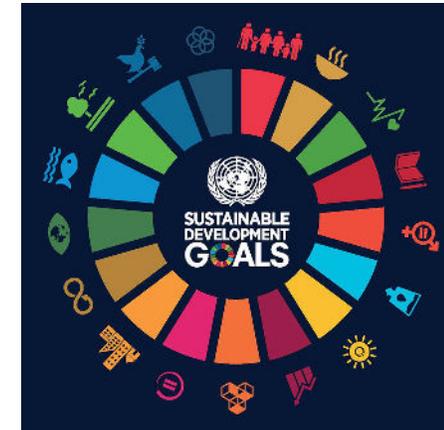
- Selskap i veldig tidlig fase – med stor potensial
- Team med gjennomføringsevne
- Skalerbare forretningsmodeller med «impact»
- Klart verdiforslag og ambisjon om vekst



Ti-Nittis investeringsstrategi

Fokusområder (SDG-relatert):

- Foodtech – utrydde sult (SDG 2)
- Healthtech – god helse og livskvalitet (SDG 3)
- Edtech – god utdanning (SDG 4)
- Sirkulærøkonomi – ansvarlig forbruk og produksjon (SDG 12)
- Klimateknologi – stopp klimaendringene (SDG 13)



Prinsipper:

- Alltid sammen med andre investorer med «løfteevne», nettverk og domenekunnskap og kompetanse på verdivurdering/teknologi.

Hva vi ser etter før investering

Team – kompetanse, kapasitet og kjemi

Marked – størrelse, vekst og timing

Produkt/løsning – behov, verdi og differensiering

Skalerbarhet – modell og ambisjon

Traction og bevis

Exit-mulighet innen 5–7 år

Hvem er andre investorer – har de muskler til å bli med videre?

Tillitsvekkende milepælsplan – klare mål og realistisk tempo

Logisk funding map – kapitalreise over tid

Fornuftig prising/verdsetting og strukturert kapitalbehov



Hvordan vurderer vi risiko og verdi?



- Proof of concept – gjerne pilot eller betalende kunde
- Risikobilde – teknologi, marked, gjennomføring
- Realistisk verdivurdering i forhold til fremdrift
- Kapitalen bør gi 18–24 mnd runway
- Mulig avkastning?

Hva vi ønsker fra gründerne



Gjennomføringsevne og vilje til å lære



Kapitalforståelse og realistiske forventninger



Tillit og transparens i samarbeid

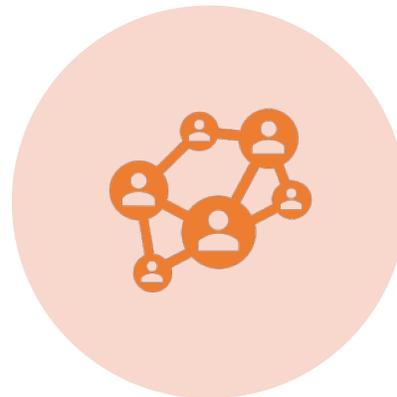


Fokus på verdiskaping og investorforståelse (dialog)

Oppsummert



VI INVESTERER I FOLK, IKKE
BARE IDEER



VI BIDRAR MED KAPITAL,
KOMPETANSE OG NETTVERK



VI SER ETTER REALISTISK
AMBISJON OG TYDELIG PLAN