

Dit arbejde

Der er ingen, der smider om sig med penge, og det kan være meget svært for iværksættere at finde selv små beløb at komme i gang for.

CHRISTIAN WALTER,
formand for Dansk Iværksætterforening.

Finansiering den største udfordring

Af Michael Sand Andersen
mian@bergske.dk

HOLSTEBRO: Danske banker kan stadig huske finanskrisen, der kostede mange iværksættere og nye firmaer livet. Også private investorer, der havde skudt penge i iværksætterprojekter tabte penge, og det får dem stadig til at holde sig tilbage.

Det mærker nye iværksættere med virketrang stadig. Finansiering til at komme i gang er stadig den største udfordring for nye iværksættere.

»Der er ingen der smider om sig med penge, og det kan være meget svært for iværksættere at finde selv små beløb at komme i gang for, fordi banker og andre vil have meget stor sikkerhed for, at projekterne lykkes,« siger Christian Walter, der er formand for Dansk Iværksætterforening.

»Har man gode projekter, så vil man altid kunne finde finansiering. Men selv om de fleste er enige om, at finanskrisen er ovre, skal

iværksætterne bruge meget tid på at finde finansiering, hvis de vil i gang,« siger han.

Dansk Iværksætterforening laver hvert år en undersøgelse blandt danske iværksættere, hvor netop finansiering har været top-scoren blandt de største udfordringer.

Skal kigge efter engle

Der er dog bedre tider på vej, spår Christian Walter.

De såkaldt business-angels - privatpersoner der stiller med risikovillig kapital til iværksættere - er begyndt at røre på sig.

»De er begyndt at komme ud af busken og kigger på projekter, men er stadig påholdende med at investere. Og det er heller ikke noget, der for alvor flytter noget,« siger Christian Walter, der netop i aften holder et møde for business-angels.

»Der er flere deltagere, end vi har set i flere år, men der er jo ingen garanti for, at de investerer. Iværksættere skal virkelig arbejde hårdt for finansieringen,« siger han.



Henrik Svejgaard (t.h.) og Tommy Jørgensen, har med en privat investor i ryggen oprettet Vindteam. De to iværksættere og investoren må have god tålmodighed, da det tager nogle år, inden der begynder at komme penge i kassen. Foto: Morten Stricker.

God information er vejen frem

Af Michael Sand Andersen
mian@bergske.dk

HOLSTEBRO: Der er ikke mange, der vil være nabo til en vindmølle, alligevel føler Henrik Svejgård og Tommy Jørgensen, at deres firma - Vindteam - er kommet godt i gang.

»Lige nu bruger vi meget tid på at tage rundt og tale med naboerne til de områder, som vi har udset os. Vi føler, at folk er lidt nervøse, fordi de ikke ved, hvad det betyder at bo tæt på en vindmølle, og der har været mange dårlige eksempler i medierne, men en personlig snak afklarer mange misforståelser,« siger Henrik Svejgård.

»Herudover holder vi mange møder med borgerforeninger og kommuner, så det ikke kommer som en overraskelse for nogen, hvis vi begynder at bygge vindmøller,« tilføjer han.

Lige nu er mange kommuner ved at lave planer for, hvor der fremover må opføres vindmøller, og her håber Vindteam, at de allerede har aftaler i området.

»Det handler meget om, at have et godt forhold til beboerne, så de ikke føler, at vindmølleprojektet bliver trukket ned over hovedet på dem, men er med i planerne og måske endda får en økonomisk gevinst som medejere,« siger Henrik Svejgård.

»Det er jo store områder, vi taler om, og de mest optimale pladser er naturligvis taget, og øvrige steder er der fredning, så det er et stigende problem at finde placeringer til vindmøller,« siger han.

De to kollegaers tanke er nemlig, at firmaet også eksisterer om ti år.

»Og det gør vi ikke, hvis vi presser nogen til at blive nabo til en vindmølle på falske forudsætninger,« siger Tommy Jørgensen.

Tommy Jørgensen har rigtigt vindmølle- og iværksætter-blod i årene. Han er således barnebarn af grundlæggeren af Herborg Vindkraft, der efter en sammenlægning med Vestjysk Staalvarefabrik i Lem blev en del af det nuværende Vestas.

GOD KEMI ER VIGTIGT FOR FINANSIERING

Finansiering. Penge, penge penge - de er umulige at komme udenom, hvis man går med en iværksættertrang. Tommy Jørgensen og Henrik Svejgård skulle finde den helt rigtige investor, da de startede deres vindmølle-firma.

Af Michael Sand Andersen
mian@bergske.dk

HOLSTEBRO: Den helt store udfordring for iværksættere, der drømmer om at blive sin egen chef, er at finde penge, der skal finansiere drømmen om egen virksomhed.

Henrik Svejgård og Tommy Jørgensen har hverken fået trykt visitkort eller fået hjemmeside til deres virksomhed - Vindteam - da de officielt startede op i juli i år, men finansieringen var så godt som på plads.

»Det er helt afgørende, at det er 100

procent på plads for en virksomhed som vores, da det er et anseligt beløb, der skal til, og der er en lang tidshorisont, inden der begynder at komme penge i kassen,« siger Henrik Svejgård, der mødte Tommy Jørgensen på deres tidligere arbejde hos Vestas.

Sammen udser de to sig egnede steder for vindmøller og ordner alt med undersøgelser, miljøgodkendelser, 20 procent ejerandel til naboerne samt bygger anlæg og rejser møllerne, inden de køber og betaler lodsejeren for den jord, han mister.

Herefter ejer Vindteam den resterende

del af vindmøllerne.

»Vi fik i samarbejde med vores revisor og Startvækst Holstebro lavet en forretningsplan, der sandsynliggjorde over for en mulig investor, at det vil lykkes for os at lave dette til en god forretning for os og ham,« siger Henrik Svejgård.

Nysset om investoren, der endte med at investere i Henrik og Tommys planer, skete lidt tilfældigt ved en rutsjebane i Djurs Sommerland.

»En kammerat og jeg stod og ventede på vores børn, der var oppe i rutsjebanen. Da jeg fortalte ham om vores virksomhedsplaner, sagde han, at han nok kendte en, der var interesseret og havde penge. Og på den måde kom vi i kontakt med ham,« fortæller Henrik Svejgård, der sammen med Tommy Jørgensen flere gange har mødtes med investorer.

»Det er utrolig vigtig, at kemien er i orden, og vi har de sammen forventninger. Vores investor er også fra Vestjylland, og det, tror jeg, ubevist har en betydning, fordi vi har en fælles forståelse af mange ting,« siger Tommy Jørgensen, der overholder investorens ønsker om at være anonym, men fortæller, at han tidligere periferet har berøring med vindmøller-branchen.

»Det betyder, at han kender branche, og det har gjort forventningsafstemningen meget lettere,« siger han.

Har givet hår på brystet

Inden Henrik Svejgård hørte om den nuværende investor ved rutsjebanen i Djurs Sommerland, havde de to iværksættere talt med to andre mulige investorer.

»Vi har skullet se os selv i det her. Planerne og forventningerne skal være realistiske, og derfor er den generelle kemi også vigtig. Vi har været heldige at have flere muligheder, for nogle har måske kun én mulighed for at finde investering, og så må man afgøre,

hvad man vil,« siger Henrik Svejgård.

Tommy Jørgensen forklarer, at han og Henrik i hvert fald har fået hår på brystet af forventer afkast,« siger Henrik Svejgård.

Lige nu arbejder Vindteam med fire forskellige steder, hvor de håber at komme med i de kommunale vindmølleplaner, blandt andet ved Blåsbjerg vest for Holstebro.

»Vi vil meget gerne have et projekt i vores egen kommune, så vi håber, at det bliver et af de steder, hvor det lykkedes,« siger Henrik Svejgård.

Henrik Svejgård og Tommy Jørgensen håber at få hjælp undervejs.

»Vi ved en masse om vindmøller men kun