Du behøver ikke starte en virksomhed for at starte en virksomhed op

4,9
66 Google-anmeldelser

Programinfo (opdateres løbende)
Udgave: 24. august 2022

KEYSTONES

Velkommen til Danmarks største netværk for investorer i startups

KEYSTONES
VI BYGGER VIRKSOMHEDER
DANMARKS
STØRSTE NETVÆRK
FOR INVESTORER
I STARTUPS
KEYSTONES
KEYSTONES

Start rejsen sammen med os

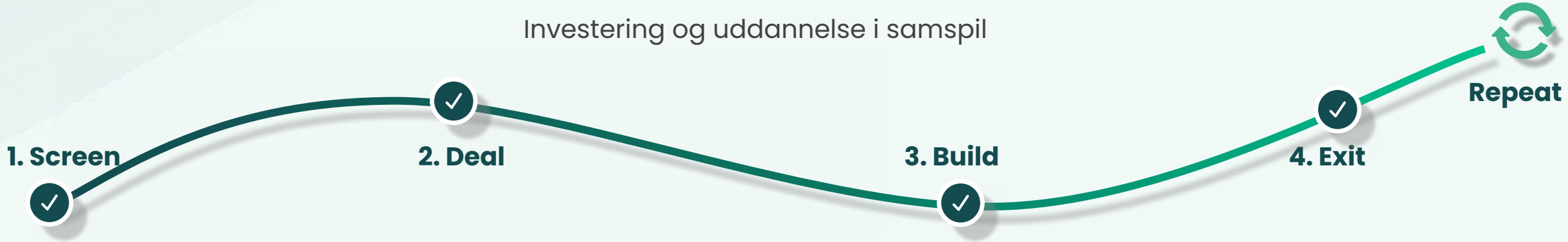
Velkommen til vores sæsonprogram. Mere er i støbeskeen. Deltag når det passer dig.

	August	September	Oktober	November	December
Uddannelse: 15 kurser årligt	4/8 Introduktion til investering i startups 23/8 Intro for nye medlemmer 25/8 Toolbox: Valuation	14/9 Introduktion til investering i startups 27/9 Intro for nye medlemmer 29/9 Toolbox: Term sheet	26/10 Toolbox: Lead Investor Bootcamp 1/3 27/10 Toolbox: Sweat equity	10/11 Lead Investor Bootcamp 2/3 24/11 Toolbox: Due Diligence	10/11 Lead Investor Bootcamp 3/3 15/12 Toolbox: Exit
Cases: 100 cases årligt	Ugentlige cases + investormøder: 23/8 Case-gennemgang 29/8 Medlemsmøde (fysisk)	Ugentlige cases + investormøder: 13/9 Medlemsmøde (fysisk) 21/9 Medlemsmøde (fysisk) 27/9 Case-gennemgang	Ugentlige cases + investormøder: 12/10 Medlemsmøde (fysisk) 25/10 Case-gennemgang	Ugentlige cases + investormøder: 16/11 Medlemsmøde (fysisk) 22/11 Case-gennemgang	Ugentlige cases + investormøder: 13/12 Case-gennemgang 15/12 Juleafslutning (fysisk)

Kenneth Larsen
Direktør

Vi er stærkt passionerede omkring alle faser af din investeringscyklus

Investering og uddannelse i samspil



Keystones Investor Program

Kvalificer dig som startup investor i dit helt eget tempo

	1. Screen	2. Deal	3. Build	4. Exit
Introduktion: For nysgerrige	**Introduktion til investering i startups** 6 timer			
Basis: For medlemmer	TOOLBOX **15 værktøjskurser** 60 min. pr. kursus			
	✓ Investeringsstrategi ✓ Kapitallandskabet ✓ Valuation	✓ Term sheet ✓ Due diligence ✓ Lead investor ✓ Sweat equity ✓ Syndikering ✓ Skat	✓ Skalering ✓ Teams ✓ Forretningsmodellen ✓ Startup bestyrelsen ✓ Startup metrics	✓ Exit
Avanceret: For øvede medlemmer	**Lead Investor Bootcamp** 3 dage (kun medlemmer)		BOOTCAMP **Exit Bootcamp** TBA **IPO Bootcamp** 3 dage	

Hvorfor startups?

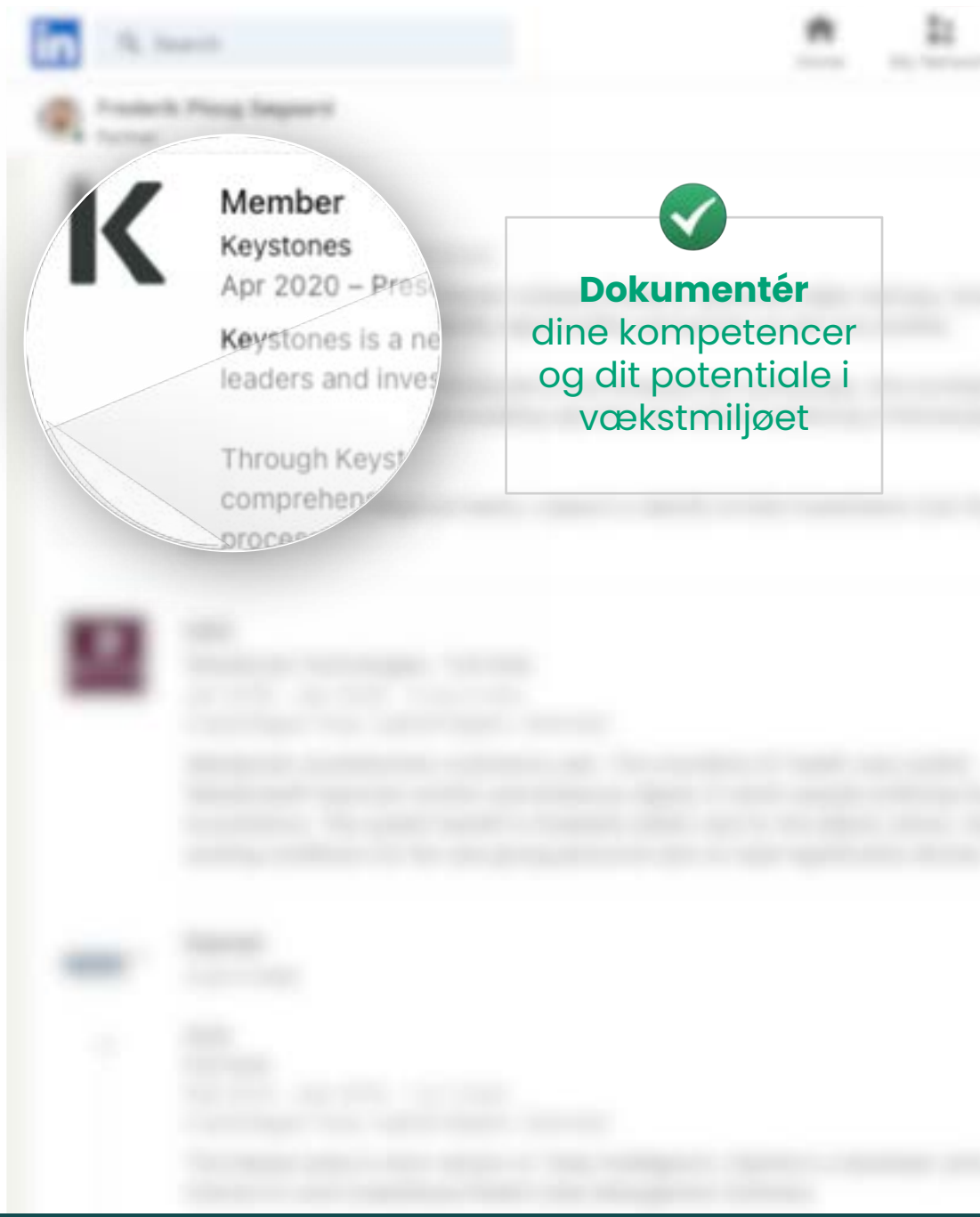
Det korte svar: afkast på alle bundlinjer

Et vækstdanmark for alle

Startups har traditionelt været en sport for de få. Men økosystemet vokser og flere danskere ønsker nu at investere i og prøve kræfter med startups. Dels fordi de har fået bedre luft i økonomien og hverdagen. Dels fordi de har fået bedre teknologisk adgang til startups. Den danske funktionær-kultur bliver også udfordret af jagten på selvrealisering og den lille iværksætter, der lever i os.

6 grunde til at blive medejer af startups

1. Du gør en tydelig forskel, der giver fornyet livsglæde og en dyb følelse af mening
2. Du er med tidligt før et potentielt opkøb eller børsnotering
3. Du kan få samme høje afkast som VC- eller angel investorer – hvis I lykkes
4. Du kan forhandle om valuation, er tæt på ledelsen og kan påvirke værdiskabelsen
5. Du får nye kompetencer af høj værdi for andre
6. Du får et nyt, stærkt og inspirerende netværk



Dokumentér dine kompetencer og dit potentiale i vækstmiljøet

15 værktøjskurser

Virksomhedsbyggerens bedste værktøjer præsenteret på 60 minutter

TOOLBOX

Screen
Sådan kommer vi ind i startups

Kapitallandskabet

Når du involverer dig i startups som investor, med enten risikovillig tid eller kapital, er det vigtigt at kende mulighederne for at "geare" din investering med andre finansieringskilder. Du vil blive konfronteret med et væld af muligheder. I denne Toolbox får du nogle praktiske værktøjer til selv at navigere.

Investeringsstrategi

Vi tager fat i et af engle- og ventureinvestorernes ædleste kunstarter: at source, screene og kvalificere deal flow i et økosystem præget af støj, røg og høj konkurrence i jagten på den næste unicorn. Hvad er dine kriterier og hvad virker bedst for dig? Spredning eller aktivt ejerskab? Investering via holding, pension eller direkte?

Valuation

Værdisætning af startups er en blanding af voodoo og håndspålæggelse. Avancerede excelark med diskonterede cash flows fungerer nogle gange mere som snubletråde end som konstruktiv hjælp til at få investeringen i hus. Vi gennemgår modeller, metoder og udveksler vores bedste erfaringer om værdiansættelse af startups i praksis.

TOOLBOX

Deal
Sådan samarbejder vi

Term sheet

Et “term sheet” er typisk en ikke-bindende forkontrakt, som iværksætteren og investorerne udarbejder tidligt i investeringsprocessen. Lær om forhandlingspunkterne, betydningen, konsekvenserne og det praktiske arbejde med term sheets.

Due diligence

Hvordan laver du en aftale med et startup og tester et samarbejde på simpel vis? Hvordan sikrer man, at prisen på virksomheden ikke bliver for høj? I denne Toolbox introduceres du for vores enkle 3-måneders due diligence model. Vi gennemgår konkrete metoder, checklister, erfaringer og case eksempler fra netværket.

Lead investor

Der sker mange syndikerede investeringer i Keystones netværket og for at få disse investeringer til at lykkes, er der behov for “lead investorer” og “lead investor teams”. Vi kigger nærmere på, hvad rollen som lead investor indebærer og sætter luppen på både teori og praktiske eksempler.

Deal

Sådan samarbejder vi

Sweat equity

Du har øjnet et eller flere start-tups, som du gerne vil involvere dig i på risikovillige vilkår. Det kan være nærliggende at investere kapital i virksomhed-erne, men i mange tilfælde er dine timer og de resultater, som du kan skabe i virksomheden, mindst lige så meget værd som dine penge. Hør hvordan du kan investere din tid.

Syndikering

Det er vigtigt, at et syndikat styres aktivt og at alle parter forstår deres rolle og ansvar. Dette er nødvendigt for at udnytte fordelene og afbøde udfordringerne ved at investere i et syndikat. Syndikering er udbredt i Keystones. Lær om processen og dens værktøjer fra A-Z med afsæt i praktiske eksempler fra netværket.

Skat

Skat er en uundgåelig del af ligningen. Hvilken skatte-strategi stiller os bedst? Hvordan sikrer vi et balanceret slutresultat hele vejen rundt om bordet - uanset om virksomheden bliver solgt, børsnoteret eller går konkurs? Bliv bedre til at navigere igennem det skattemæssige minefelt af holding-strukturer, investorfradragsloven, konvertible lån, syndikater, pensionsopsparing, s weat equity mm.

TOOLBOX

Build
Sådan bygger vi virksomheder

Forretningsmodellen

Hvordan tjener virksomheden penge? Hjælp startups med at blive endnu skarpere på netop dette spørgsmål. Få konkrete værktøjer til at forløse det kommercielle potentiale i nye produkter og teknologier, som endnu ikke helt har slået hul på markedet. Vi deler startup-erfaringer om product-market-fit, business model design, lean startup metoden og meget mere.

Startup bestyrelsen

Lær om hvordan man finder bestyrelsesmuligheder i startups. Om rollen som bestyrelsesmedlem og hvad den indebærer. Skal man investere i selskaberne og får man aflønning? Hvordan sikrer man, at den daglige ledelse i en startup får den bedst mulige sparring på rejsen? Hvem deltager i bestyrelse og advisory boards?

Startup metrics

Få styr på de vigtigste nøgletal og lær at stille de rigtige spørgsmål vedr. forretningsmodellen i startups. Mangler du at blive grundigt opdateret på f.eks. CAC, churn, burn, ROI, CLV og lign. startup metrics, så får du her en intensiv gennemgang.

TOOLBOX

Build
Sådan bygger vi virksomheder

Teams

Startups er en kontakt-sport, hvor teamet typisk er altafgørende. Men hvordan bygger, tiltrækker og fastholder man et vinderteam? Hvilken kultur, organisering, rollefordeling, aftaler, incitament- og ejerstruktur skaber de bedste resultater? Få værktøjerne og indblikket via relevant forskning og praktiske erfaringer fra netværket.

Skalering

Giv kvalificeret sparring når virksomheden bevæger sig fra startup til scaleup. Vi drøfter alt fra fintuning, standardisering og automatisering af processer til do's and don'ts indenfor vækst- og skaleringsstrategier, delegering, rekruttering og international markedsføring.

Exit

Det er svært at vide, hvornår det er optimalt at sælge og kun de færreste arbejder seriøst med exit fra starten. Undgå at blive "låst fast" i dine investeringer. Få indblik i: Strategier, exit metoder, analysedata fra det danske EXIT-marked og processen med køber.

ANGEL INVESTOR MEETUP

KEYSTONES

KEYSTONES

Cases

Eksempler på virksomheder som vi har investeret i

CASES

Natur-gamere rejste 3,5 mio. kroner til nytænkende spillekonsol

Deres nye konsol lader børn interagere med mobile spil via fysiske bevægelser – gerne ude i det fri. Selvom de stadig var i gang med at søge patent, så gik der ikke lang tid, før investorer fra Keystones og Vækstfonden lagde billet ind.

E-læringsplatform rejste millioninvestering til at højne niveauet i hotel- og restaurationsbranchen

Barma vil sikre bedre oplæring og træning af restaurationsbranchens medarbejdere. Til at fuldføre den mission har e-læringsplatformen rejst 1,45 mio. kroner, som blandt andet skal bruges på produktudvikling.

Flowplan fik henvendelser fra 30 investorer og satte sit investor-drømmehold

En lang række investorer viste interesse for IoT-platformen Flowplan, da de stod over for at skulle skalere og havde brug for kapital. Dét endte i en investeringsrunde på i alt 3 mio. kroner. Keystones og Vækstfonden er med på rejsen.

CASES

GoSimplo

"Vores tanke var, det må man da kunne gøre bedre"

GoSimplo leverer plug-and-play Business Intelligence ("BI") til projektdrevne virksomheder. På rekordtid har de udviklet en BI-løsning og har fået kunder. Under første investeringsrunde skød Keystones-netværket, PreSeed Ventures og Vækstfonden i alt 4. mio. kr. ind i virksomheden.

ARYZE

ARYZE rejste 5,8 mio. kr. til fortsat udvikling af nyt system til pengeoverførsler

Der var stor interesse for at investere i Aryze, der har ambitioner om at skabe et nyt globalt betalingssystem, der er væsentligt billigere og hurtigere end det traditionelle.

Keyhole

Keyhole har skabt en unik løsning til markedet for udlejningsboliger

For mange kan det være en stor mundfuld med 3 mdr. husleje i depositum og op til 3 mdr. forudbetalt husleje. Det har Keyhole en løsning på via et digitalt, automatiseret setup og et forsikringsselskab, der i stedet skaber en abonnementsløsning for lejerne og en garanti til udlejerne. Keyhole hentede 5 mio. kr. fra Keystones, Vækstfonden og DanBAN.

IMMAGINE

Fashion-software fra Aarhus får millioninvestering på 6 uger – måtte takke nej til flere investorer

På den nye webshop IMMAGINE kan du med få klik designe din egen drømmekjole. Den idé var der mange investorer som bed på – meget hurtigere end ventet. På rekordtid havde stifteren, Michael Rasmussen interviewet og udvalgt sine foretrukne investorer.

CASES

SmokeQuit rejste 1 million kroner til at hjælpe brugerne med at kvitte smøgerne

Smooff, SmokeQuits filter som hjælper sine brugere til et rygestop, skal ud til flere butikker. Derfor har virksomheden netop rejst en mio. kroner, som skal løfte onlinesalget og få Smooff ud over Danmarks grænser.

Fra advisory board til investor: OKTO Grid får kapitalindsprøjtning på 6,2 millioner kroner

Det sidste halvandet år har Lise Kilsgaard været en del af OKTO Grids advisory board. Men da virksomheden for nylig var klar til at skalere og havde brug for en investering, tog Lise Kilsgaard føringen og rejste 6,2 mio. kr.

Briefcase.ai håndterer bjerget af juridiske forpligtelser

Briefcase.ai har skabt en juridisk assistent, der skal hjælpe foreninger og SMV'er med at overkomme det enorme bjerg af forpligtelser til interne og eksterne interessenter. Keystones-investorer investerede sammen med Vækstfonden 1.3 mio. kr.

Bæredygtighed bringer investorer og byggeri-startup sammen

Det var den grønne agenda, der fik Helle Monrad til at investere i Woodsense sammen med 11 andre investorer fra Keystones. Investeringen skal bruges til at få Woodsense ud over rampen og ind i byggebranchen.

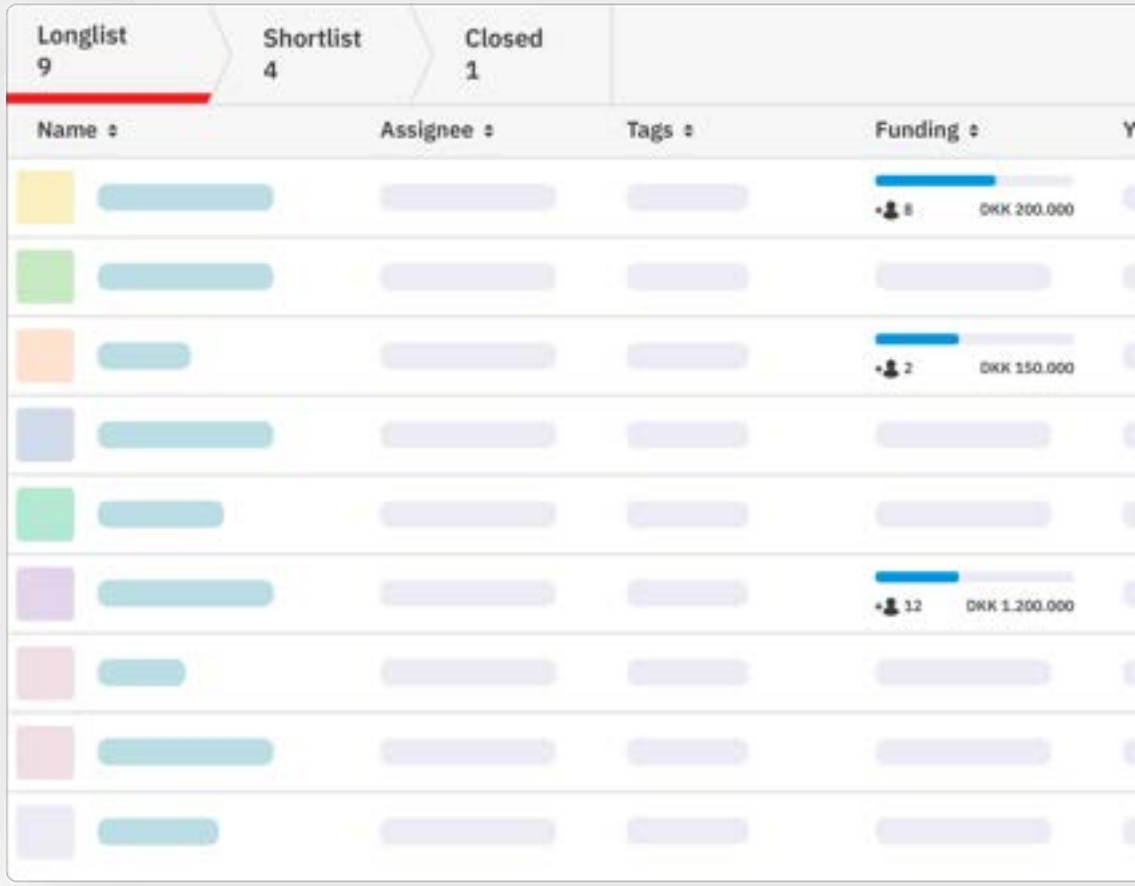
Forfølg mulighederne online

Vi er mere end bare et netværk

Platform til fremtidens startup-investorer

Få direkte adgang til alle cases samt +450 investorer, eksklusive events og undervisningsmaterialer – samlet ét sted. Bevar overblikket og spring ubesværet fra observatør til investor og kom hurtigt i gang med at opbygge virksomheder og værdifulde relationer.

- Følg cases og bidrag når du føler for sagen
- Etablér professionelle syndikater og bliv lead investor
- Udfør effektiv due diligence
- Opbyg værdifulde relationer



✓ Screenet deal flow ✓ Komplet database ✓ Direkte kontakt ✓ Medinvestér fra 50.000 kr.

Derfor er vi med i netværket

Sagt af medlemmerne

"Tiden er kommet. Jeg har længe gået og leget med tanken. Jeg er nu nået til et punkt, hvor jeg er klar!"

"Jeg kommer med mange års aktiv karriere og erhvervserfaring bag mig. Jeg har meget at tilbyde mindre virksomheder i vækst"

"Jeg elsker at spare med folk om ideer. At bringe "ideer" til markedet. At sætte ting i gang"

"Jeg ønsker, at bidrage med den erfaring og kapital, som jeg har opbygget over årene"

"Dukker det rigtige projekt op, så er jeg klar til at gå langt!"

"Jeg er drevet af arbejdet med nyskabelse og nyttiggørelse af viden. At skabe frem for at drifte"

"Jeg er grundlæggende fascineret af den energi, der er omkring startups og innovative miljøer"

"Jeg har altid været meget interesseret i ny teknologi, idéskabelse og realisering"

"Jeg brænder for startups og iværksætteri"

"Jeg finder stor tilfredsstillelse i at hjælpe andre på vej. De meningsfulde formål. At skabe værdi for individer, samfund og virksomheder"

"At mærke succesen når det lykkes og mærke at andre kan bruge min erfaring"

Prøv et medlemskab

DKK 8000,- plus moms for 12 måneder
✓ 60 dages fuld tilfredshed eller pengene retur

Bliv medlem på:
keystones.dk/bliv-medlem

Vil du vide mere?

Tilmeld næste online infomøde på:
keystones.dk/webinar-saadan-goer-vi

Få en snak med Jan Rosenbom på:
Tlf. 40 14 66 18/ Mail: jr@keystones.dk

KEYSTONES