

Purehelp vil gjøre jakten på investorer enklere:

Gründere får starthjelp

Tekst:
Hans Jørn Næss
hjn@kapital.no

Det finnes flere nettsteder som leverer og analyserer regnskapstallene til norske virksomheter. Nå vil Purehelp også korte ned på avstanden mellom gründere og investorer.

Jakten på investorer er en slitsom øvelse for mange oppstartsselskaper der de ofte må stå med lua i hånden for å få gjennomslag. Og i motsatt ende av verdikjeden kan det være like vanskelig for potensielle investorer å finne det eller de riktige selskapene som matcher kravlisten.

– Hvis du ikke er inne i finans- og investorverdenen kan det være vanskelig å få kontakt, det er et ganske lukket miljø. Derfor tenkte vi at vi kunne gjøre det litt enklere. Med en investorprofil blir et selskap mer synlig, mer tilgjengelig, for investorer, sier Thomas Andreassen.

Han er leder for Purehelp Pro, den lukkede delen av nettstedet der man kan finne tallene til alle selskapene i Brønnøysundregistrene.

Profil med 40 punkter

Det er fullt mulig å søke på kryss og tvers i tallene på

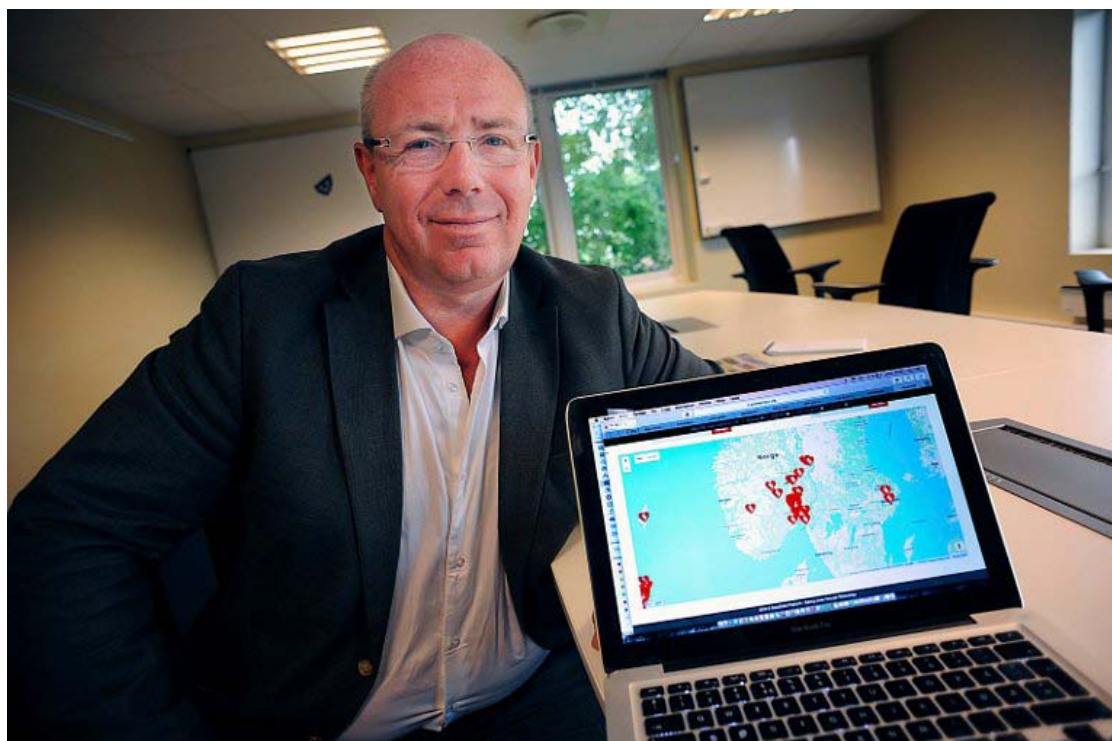
Purehelp, men ved å sette sammen en investorprofil gjør selskapene på pengejakt det enklere å bli gjenkjent. I jakten på de tall og fakta som investorer er ute etter i sine søk, har Purehelp kommet frem til 40 punkter som er mest aktuelle når potensielle investeringer skal settes opp mot hverandre. Alle disse må oppstartsselskapet ta stilling til når de setter sammen profilen.

Prisen for å legge ut agn til investorene er 7.000 kroner i tolv måneder.

– Hvis Knut Hansen AS er et oppstartsfirma, kan de legge inn en investorprofil i tjenesten vår og gjøre det synlig hva de er ute etter, om det er kapital eller andre ting, fortsetter Andreassen.

I profilen forteller selskapene hva slags finansiering de er ute etter, om de bare vil ha lån eller også er ute etter nye eiere, og hvor mye penger som så langt er hentet inn. De kan fortelle om hvordan styret er

Frister investorer med hjertesak: Bjørn-Erik Woll og Spera er på jakt etter penger for å utvikle en pakke som skal gi rask tilgang til hjertestartere. Foto: Ole Kristian Trana/ Østlandets Blad





Gjør gründere synlige: Thomas Andreassen og Purehelp vil styrke forhandlingssituasjonen til oppstartsselskaper ved å la dem sette sammen en profil som er skreddersydd for investorer.

satt sammen, om markedspotensialet og forretningsmodellen, om konkurransen og hvilke produkter eller tjenester man ønsker å selge. Og det står selvfølgelig hvor mye penger selskapet er ute etter.

– Men det ligger ingen default, en standard profil, i løsningen?

– Nei, selskapene må aktivt sette den sammen, sier Andreassen.

Dekker alt i Brønnøysund

Purehelp er i utgangspunktet en åpen tjeneste der hvem som helst kan gå inn og lete etter regnskapsinformasjon. Men det er også en betalt løsning der det bak betalingsmuren ligger tallrike verktøy.

Investorprofilene ligger i den åpne løsningen, det er også mulig å laste ned profilen i et eget dokument.

giving eller programmeringstjenester og som søker etter investorpenger.

– Det blir en betalt tjeneste?

– Ja, det blir akkurat som den lukkede tjenesten.

Her skal investorene kunne gjøre mer detaljerte søk og finne alle selskapene som matcher kravene. Vi har ikke satt noen pris for denne tjenesten ennå, men regner med å ende på et sted mellom 15.000 og 20.000 kroner pr. år.

Nå finnes det tusenvis av selskaper som er registrert i Brønnøysund, og selv om langt fra alle disse er ute etter friske penger, er et par hundre profiler et lite antall.

– Det er ikke noe stort volum, men det er et tilstrekkelig startvolum, sier Andreassen. – Men det er faktisk et stort antall selskaper som i dag har behov for kapital og som derfor har behov for investorthjelp.

– Her skal investorene kunne gjøre mer detaljerte søk og finne alle selskapene som matcher kravene.

Thomas Andreassen
Purehelp

– Dette har aldri blitt gjort før, mener Andreassen. – Det finnes endel spennende arenaer der ute, DNB har for eksempel et forum for gründere som er ute etter investorer, men det er i første rekke kunder av banken som ligger der. Vår tjeneste har med absolutt alle selskaper som er registrert i Brønnøysund.

Det er ikke lagt opp til noen omvendt tjeneste på Purehelp, det vil si at det ikke åpnes for at investorer kan gjøre det samme og legge inn data om hva de er ute etter.

Lukket portal er på gang

Nå, en drøy måned etter lanseringen, har Purehelp fått på plass 20 investorprofiler. Disse vil i første omgang ligge i en åpen løsning, men det er ikke mulig å gjøre søk utelukkende basert på dette lille utvalget.

– Men når vi kommer opp i 200–300 profiler, vil vi lage en egen lukket løsning for investorer, sier Andreassen.

I denne løsningen, eller portalen, vil investorene kunne legge inn stikkord og for eksempel lete seg frem til de bedriftene i Norge som driver med bedriftsråd-

Milliard-ambisjoner

Spera er et oppstartsselskap innenfor helsesektoren som har gått inn med en investorprofil på Purehelp. – Vi har valgt å presentere oss fordi dette gir oss økt tilgang til potensielle investorer, utover de man kjenner eller kontakter personlig, sier daglig leder og gründer Bjørn-Arild Woll.

– Vårt hovedmål er å redusere antallet som dør prematurt av hjerte/karsykdommer. Svært mange har historier med for tidlige dødsfall, og svært mange i Norge bidrar humanitært. Men vi vet ikke hvem disse er eller hvordan vi skal nå dem.

Mange bedrifter, offentlige etater og foreninger har kjøpt inn hjertestartere, men ifølge Woll er utfordringen at disse ikke er tilgjengelige når folk trenger dem. – 62 prosent av hjertestansene skjer hjemme, bare to prosent skjer på en arbeidsplass. Likevel er de aller fleste hjertestarterne utplassert på arbeidsplasser og er derfor ikke tilgjengelige etter arbeidstid. Vi har utviklet løsningen Spera Solutions, en pakke som består av både utstyr, opplæring og droner slik at behandlingen kan komme raskt frem.

– Realiseringen av Speras visjon i Norge vil innebære investeringer på i størrelsesorden 3,5 milliarder kroner, lyder det ambisiøse regnestykket til Woll. – Selskapet har allerede etablert kontakt og interesse fra mer enn 30 andre land, og vi vil oppdatere investorprofilen med jevne mellomrom for å holde informasjonen til investormiljøet varm. Nå selger vi aksjer for en dollar pr. aksje, men forventer at prisen vil stige betraktelig når den endelige prototypen er utviklet i samarbeid med Eker Design, avslutter Spera-gründeren. ■

Om Purehelp

Purehelp er et norsk selskap som formidler regnskapsinformasjon for alle norske selskaper registrert i Brønnøysund. Elmenhorst Invest er med en post på 43,7 prosent den største av et dusin eiere. Omsetningen i 2017 endte på 43,4 millioner kroner og resultatet etter skatt på 3,5 millioner.