



---

# DANBAN @VilliCore

**Christian Vinther**  
**Investor Relations Manager**



# Christian



**QURASENSE**

**INNOVATION CENTRE DENMARK**  
SILICON VALLEY

SCALEit

# Om Danish Business Angels (DanBAN)

- 100% selvfinansieret & Non-profit forening
- Ca. 200 medlemmer + 25 forretningspartnere
- Dealflow: Ca. 10 nye ansøgninger om ugen (Digital platform)
- 4 medarbejdere i Aarhus og København
- Aktiviteter: Pitch events, Medlemsmøder, Studieture, Uddannelsesprogrammer
- Politisk aktiv i samarbejde med DVCA

# Medlemmerne

- Tidligere iværksætter, Corporate folk, Family Offices,
- Typisk mænd (89%)

## Krav:

- Min. 3 mio. kr. i likvide midler afsat til investering i startups
- Medlemskab kr. 10.000/år
- Deltagelse i årlig survey om investeringer

## In 2018 the members of DanBAN made 191 investments.

	2018	2017	2016	2015	2014
Number of Business Angels who made an investment	108	102	73	55	44
The proportion of BAs who made investments	66 %	77%	67%	60%	59%
Total investment amount (mio. DKK)	172.3	191.5	169.8	97.8	74.2
Number of investments (number of companies invested in)	191	198	193	160	98
Average investment per. company (mio. DKK)	0.90	0.97	0.88	0.61	0.76
Average investment per. active BA (mio. DKK)	1.60	1.88	2.33	1.78	1.69

**461** STARTUPS HAR SØGT  
FUNDING OG ER BLEVET  
SCREENET HOS DANBAN I  
LØBET AF 2019

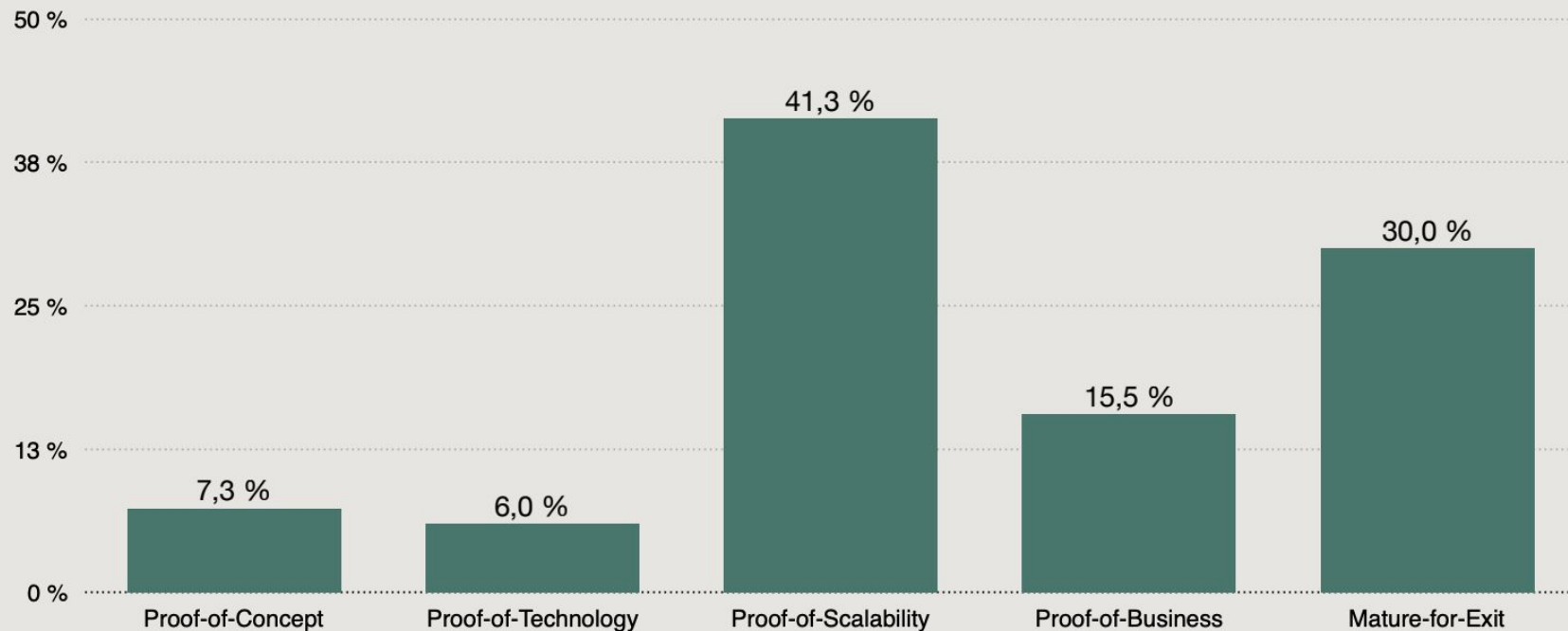
**118** STARTUPS BLEV UDVALGT TIL  
DANBANS I ALT 15 PITCH  
EVENTS I 2019

**33** STARTUPS GIK I DUE  
DILIGENCE MED EN GRUPPE  
DANBAN INVESTORER I 2019

 **28%**

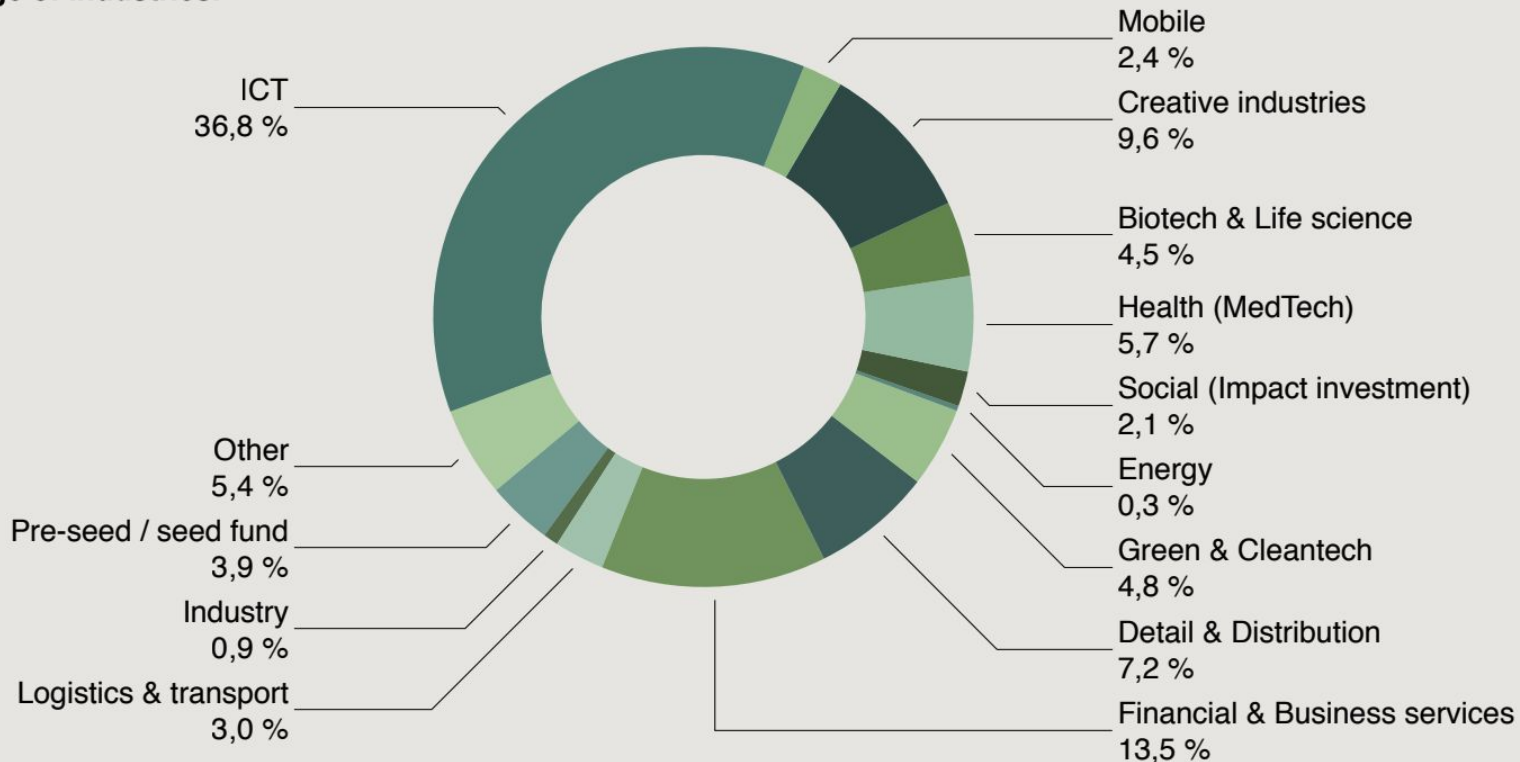


## Insight into DanBAN's portfolios Company stage



# Insight into DanBAN's portfolios

DanBAN members have ownership in a wide range of industries.



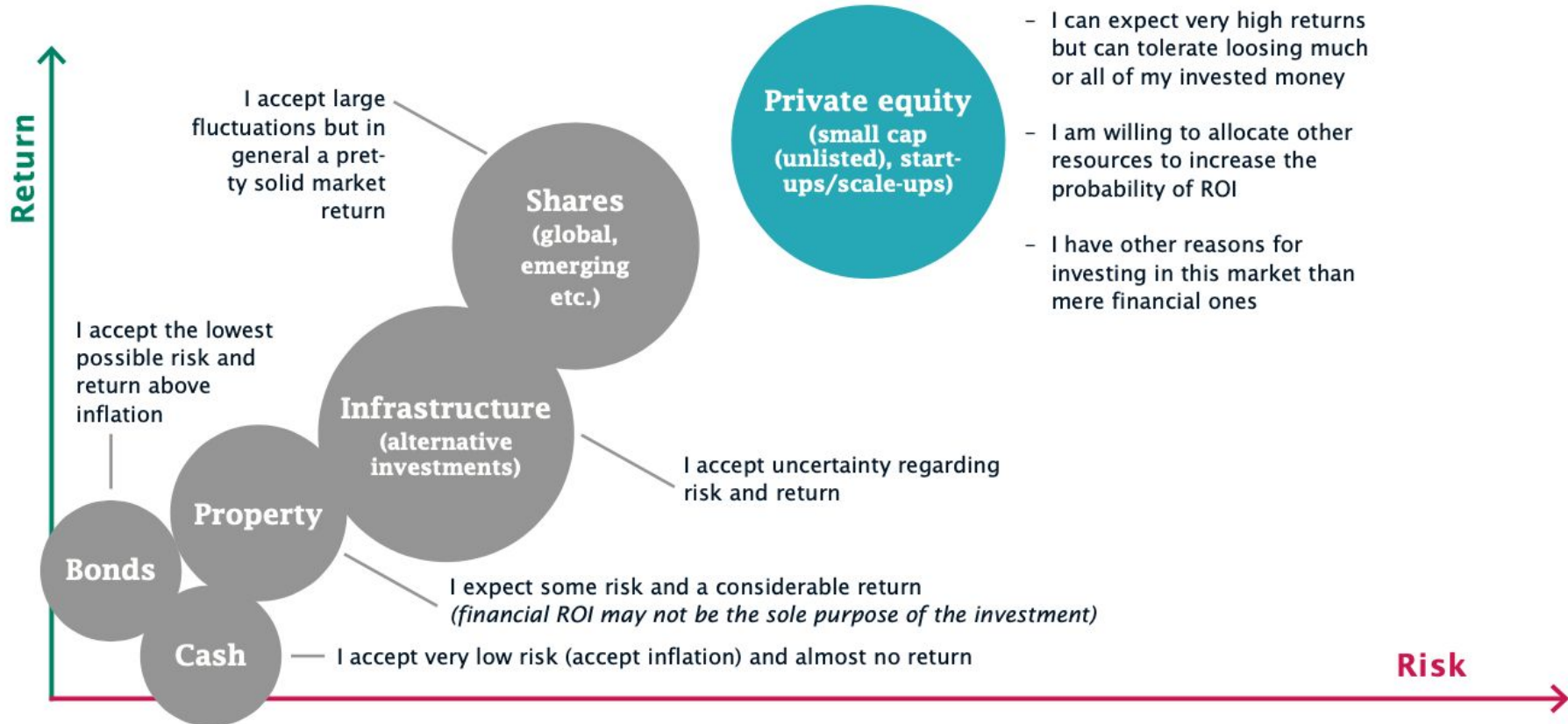


# Investering i startups

- Appetit på risiko
- Hvordan finder man dem?
- Hvad bør man kigge efter?
- Valuation?

# Figure 5

## Asset classes and risk acceptance



\* Investor Kompass - Bootstrapping / DanBAN

# Hvordan finder man dem?

## - Push

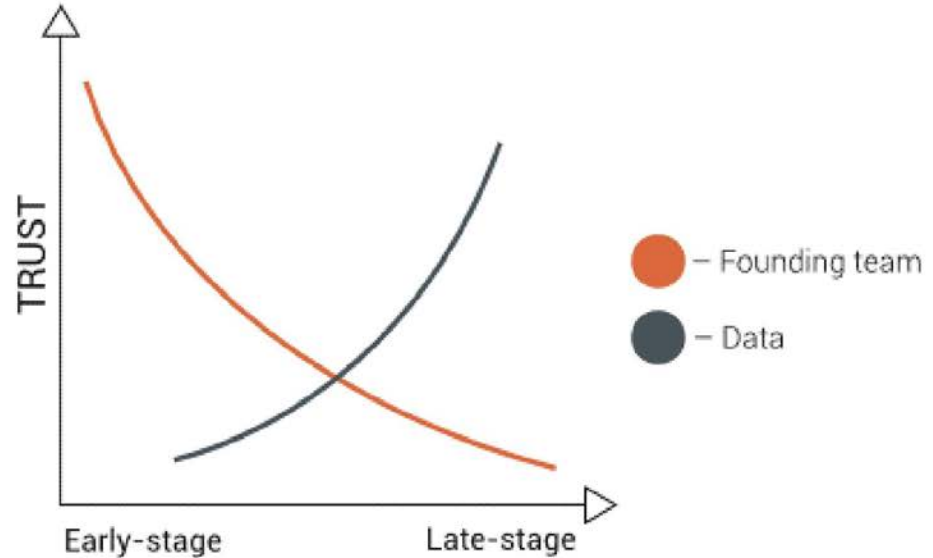
- BA netværk (DanBAN/KeyStones/BA Syd)
- Deltage i pitch events/konferencer
- Online (Crunchbase/Angellist)

## - Pull

- Eget netværk
- Personligt brand
- Direkte kontakt fra startups

# Hvad bør man kigge efter?

- **Team**
- Ide/produkt
- Business case + product-market fit
- Finansielt behov + afkast (upside)



# Valuation

- Oftest ingen reelle datapunkter/modeller
  - Troen på fremtiden
  - Troen på teamet
- Industri benchmark / Geografisk benchmark
- Investor target/strategi

**OBS:** Forhandling

# Det gode samarbejde (angles)

- Passiv vs. Aktiv investering
- Forventningsafstemning
- Syndikeringer
  - Med andre angles (78%)\*
  - Med fonde
- “Lead angel”
- Bedre deal flow

\* <https://dvca.dk/analyseunivers/>

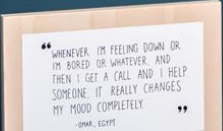
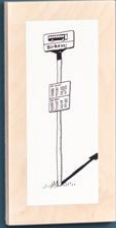
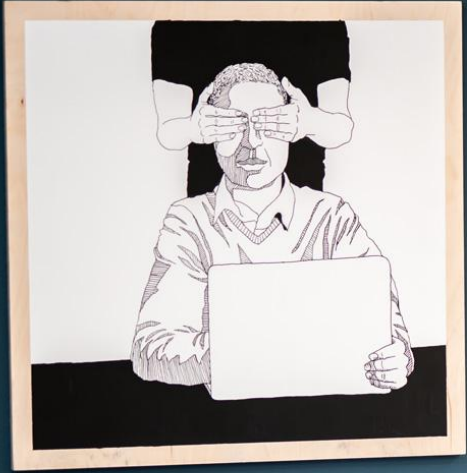
# Det gode samarbejde (angles)

- “Gruppetænkning/Lemming effekt” kan være en udfordring
- Investorprofiler skal helst matche
- Processen kan trække ud (Både tid og penge)
- Follow-up runder?

# Det gode samarbejde (startups)

- Tillid og transparens
- Aftal hvad i forventer af dem og hvad de kan forvente af jer
- Åben døre til næste runde
- “Get out of your way”





# Anbefalinger

- Overvej hvilken investor du gerne vil være og din risikoprofil
- Invester i syndidater, men vigtig at forventningsafstemme inden
- Vis tillid og åbenhed
- Start i det små og se mange cases



Christian Vinther  
Investor Relation Manager  
[christian@danban.org](mailto:christian@danban.org)  
+45 29712155