

# Funding er en jungle!

Det syntes vi i eManager, da vi selv skulle søge vores første investering.

...Men det behøver det ikke at være for dig!

Jeg har skrevet den komplette manual til dig, der skal ud og søge funding. Bogen indeholder alt vores materiale, lige fra vores eget **pitch deck** og en **optagelse** fra et event til en dybdegående beskrivelse af **hele processen** - og med overvejelser om, hvad vi ville have gjort anderledes i dag.

Bogen bygger direkte på vores erfaring, hvor vi både har rejst 1 mio DKK samt gået glip af en kapitalrejsning på 4,5 mio DKK.

Kort sagt har jeg skrevet den bog, jeg selv gerne ville have læst, inden vi gik ud og søgte vores første funding.

## Forord og anbefalinger



*"Det er en bog, som kan være nyttig for enhver, der jævnligt i livet har brug for at fremlægge en idé på en måde, så folk forstår den og fascineres"*

**Lars Tvede**



*"Her er bogen, der vil øge dine chancer for en investering mange gange! Bogen er praktisk, forståelig, og vigtigst af alt, så bygger den på erfaring."*

*Så for din, min og andre investorers skyld, bedes du læse og anvende denne bog, når du skal ud og søge funding"*

**Martin Thorborg**



*"Bogen er en fantastisk håndbog i, hvordan man laver sit pitch deck, finder investorer og lander en investering."*

*Jeg vil anbefale bogen til alle, der skal søge funding, og mit bedste tip er at læse bogen sideløbende med, at du laver dit eget materiale"*

**Louise Herping Ellegaard**

----



De bedste hilsner  
**Rasmus Madsen**

[rasmus@rasmusmadsen.dk](mailto:rasmus@rasmusmadsen.dk)  
[www.linkedin.com/in/rasmusmadsen](http://www.linkedin.com/in/rasmusmadsen)

Rasmus Madsen

# Pitch Deck

*Sådan lander du din første investering*



Forord af

**Lars Tvede**

## BOGEN ER BEDST TIL DIG, SOM...

---

... er på bar bund vedrørende alt fra, hvordan du skal udarbejde et pitch deck, til hvordan du griber det hele an gængs funding. Hvis du er den person, så lover jeg, at jeg kan hjælpe dig godt videre!

Men lad mig være helt ærlig overfor dig, denne bog er ikke for alle. Jeg har skrevet en bog til dig, der skal søge funding for første gang nogensinde - ikke alle andre!

Bogen vil herudover passe godt som opslagsbog til folk, der har prøvet at få funding før, og som gerne lige vil have de bedste tips og tricks indarbejdet i deres pitch deck.

Samtidig bliver denne bog læst flittigt af ansatte (der ejer en lille aktie af deres arbejdsplads), der gerne vil forstå mekanismerne, når stifterne er ude at søge investering.

Det vil sige, at jo flere tjeks du kan sætte herunder, jo mere vil du få ud af bogen:

- Størrelsen af investering < 1.000.000 DKK.
- Værdiansættelsen < 5.000.000 DKK.
- Investorerne er friends, family and fools eller en business angel
- Det er din første investering i virksomheden
- Du har brug hjælp til at finde potentielle investorer
- Du mangler input og inspiration til at udarbejde dit pitch deck
- Du har ikke fået funding før (heller ikke i andre virksomheder)

**#23 – Friends, family  
and fools?**  
Bliv klogere på side 284

*Ps. Har du søgt funding mange gange før, og læser du bogen alligevel, kan du omvendt sende mig en masse feedback.*

**God læselyst!**

# INDHOLDS- FORTEGNELSE

---

## Sektion #0:

<b>Indledning</b>	<b>side 8</b>
Introduktion	10
Historien om eManager	16
Termer, hjælpepakasser mv.	21

## Sektion #1:

<b>De første overvejelser</b>	<b>side 24</b>
Er funding den rigtige vej for dig?	26
Forretningsplan vs pitch deck	32

## Sektion #2:

<b>De første øvelser</b>	<b>side 36</b>
Gør din virksomhed klar	38
Efterprøv din case med Innovationsfonden	45
Hvordan fungerer en værdiansættelse?	51
Fastsæt din værdiansættelse	62
Udarbejd dit budget	73

## Sektion #3:

<b>Udarbejd dit pitch deck</b>	<b>side 82</b>
De mest stillede spørgsmål	84
De indledende ting	88
Gennemgang af vores pitch deck	103
Tjekliste til dit pitch deck	168

Sektion #4:

<b>Søg funding</b>	<b>side 172</b>
Sådan skal du gribe det an	174
Få feedback	176
Send dit pitch deck ud til en bredere kreds	183
Vækstfonden	200

Sektion #5:

<b>Så er det pitch tid!</b>	<b>side 206</b>
Hvordan foregår et pitch-event?	208
Hvordan foregår det 1:1 med en investor?	218
Møderne	220
Undersøg investoren	223

Sektion #6:

<b>Processen</b>	<b>side 224</b>
Sådan foregår det	226
Forarbejdet	236
Interviewet	253
Forhandlingen	261

Sektion #7:

<b>The end</b>	<b>side 274</b>
The end	276
Hold din investor opdateret	278
Hjælpekasser	280
Tak til	296

# INTRO- DUKTION

## I dette kapitel skal du læse og lære om følgende:

- Hvorfor skriver jeg en bog?
- Bogen fandtes ikke - så her er al vores materiale!
- Det skal du forvente
- Hvem er jeg?
- Hvad er der sket siden min sidste bog?

## HVORFOR SKRIVER JEG EN BOG?

... Godt spørgsmål, jeg gad faktisk heller ikke at skrive den!

For nogle år siden skrev jeg den praktiske iværksætterbog, "Det lille skridt"<sup>1</sup>, som har hjulpet flere end 2.300 iværksættere. Jeg skrev ganske enkelt den bog, som jeg selv ønskede mig, da jeg var yngre. Mit budskab med bogen var at give al min erfaring videre og hjælpe nye iværksættere.

Bogen sælges på min hjemmeside, i fysiske butikker og dukkede desuden op på bibliotekerne! Jeg oplevede flere gange, at personer, som jeg ikke kendte, kom hen til mig på gaden, på caféer og i fitnesscentret for at sige tak for en lærerig bog. Det er jeg stolt af!

Det var en sjov og spændende proces at skrive og udgive en bog selv. Der er kommet utrolig mange erfaringer ud af det, men jeg ville lyve, hvis jeg sagde, det ikke var hårdt. Det var faktisk så hårdt, at jeg siden da har svoret, at jeg aldrig ville skrive en bog igen...

---

1. Besøg [link.pitchdeck.dk/detlilleskridt](http://link.pitchdeck.dk/detlilleskridt)

... Men den holdning ændrede sig for nogle måneder siden. Det ændrede sig, da jeg for tredje gang på bare én uge havde sendt vores pitch deck ud til håbefulde iværksættere, der skulle bruge hjælp til at udarbejde deres eget pitch deck.

## BOGEN FANDTES IKKE - SÅ HER ER AL VORES MATERIALE!

Gennem tiden har jeg været med til at hjælpe flere virksomheder, og jeg har læst utrolig mange forretningsplaner. Men jeg havde aldrig selv søgt funding før, og vi skulle derfor starte helt fra bunden. "Hvad skal med?", "Hvor stort er markedet?", "Hvem skal et pitch deck sendes til?", og "Hvilke punkter forhandler vi omkring?". Dette var bare nogle af de spørgsmål, vi selv sad med.

Udfordringen var, at de guides og pitch decks, du kan finde online (eller få igennem venner), ofte kun er halvt færdige. Enten er materialet dybt forældet, ellers har folk fjernet de vigtigste punkter fra materialet, fordi det ikke må ende i forkerte hænder.

## DET SKAL DU FORVENTE

Det er tirsdag morgen, og vi skal til at have første møde med en potentiel investor om kun 2 timer. Jeg er nervøs, for han har den helt rigtige profil til eManager.

Mødet foregår online, og teknikken fejler selvfølgelig, hvilket giver en skæv start på mødet. Mine tanker går på, at jeg ikke må være påvirket af denne dårlige start, for kan investoren ikke føle mit drive og engagement, er vi dømt ude! Jeg begynder at svede.

Lige inden jeg starter pitch'en, går der en ting op for mig: "Foran mig sidder en person, som kan ændre mit liv. Det her er min chance og lykkedes det ikke, skal jeg fortælle resten af teamet og familien, at det ikke gik".

Heldigvis gik det godt! Men 7 måneder efter skete dette...

*"Det er mindre end 72 timer siden, at 3-4 ugers konstant arbejde faldt til jorden! Det var 4,5 mio. DKK i kapitalrejsning, som faldt til jorden pga. kedelige juraregler i forbindelse med optagelsen af et lån gennem Vækstfonden sammen med en investering".*

## Materialet til dig

Vi i eManager fik funding i 2020, og alt materialet ligger i denne bog. Så du kan spare dig selv for en masse ærgrelser og misforståelser, og du kan stå meget bedre, når du selv skal søge funding. Indtil videre har vi fået 1 mio. DKK i funding samt gået glip af en kapitalrejsning på 4,5 mio. DKK i løbet af andet halvår af 2020.

For at samle materiale til denne bog har jeg været alle vores mails igennem, læst utallige feedback mails og gennemgået alt vores materiale, som det udviklede sig fra første version til den endelige version. Alt i alt er du med hele vejen i vores funding-runde i denne bog.

### #14 – DanBAN?

Bliv klogere på side 283

Samtidig har jeg været ude at skaffe en optagelse af den pitch, jeg holdt til DanBAN, hvor 9 ud af de 30 investorer, der sad i salen, ville investere i os.

Så for at være ærlig skriver jeg denne bog for, at du kan få succes, og for at jeg kan spare tid. Jeg giver al vores viden, erfaring og oplevelser videre til dig, så jeg også kan koncentrere mig om mine egne dejlige iværksættereventyr!

God læselyst og al held og lykke med din virksomhed! Jeg håber, du går ud og bruger denne bog med succes - og ender med at være endnu sejere end os.

Og når det lykkes, så skal du huske at sende mig en mail! Hvis du har lært noget eller opnår noget fedt, vil jeg gerne vide det - så har alle mine sene aftener været det hele værd.

Ps. Jeg hører også meget gerne fra dig, hvis du har feedback til mig, således jeg kan gøre denne bog bedre til den næste iværksætter.

Skriv altid til mig på [rasmus@rasmusmadsen.dk](mailto:rasmus@rasmusmadsen.dk).



## HVEM ER JEG?

Selvom jeg taler alt for højt, og en gang imellem poster nogle gode posts på LinkedIn, er jeg på ingen måder en offentlig person. Derfor forventer jeg heller ikke, du kender min historie - men den kan du få kort her! Ved at få en forståelse af, hvem jeg er, vil du uden tvivl kunne bruge og forstå denne bog bedre.

### Resumé fra vores pitch deck:



*Tidligere revisor hos Deloitte med en HD(R) og en kandidatgrad på CBS. Rasmus er iværksætter og har foruden mange spændende projekter bag sig også skrevet den praktiske iværksætterbog "Det lille skridt", som ofte bruges på uddannelsesinstitutioner. Rasmus har været partner i Dinero (grundlagt af Martin Thorborg), før de solgte til Visma i slutningen af 2016.*

- ✉ [rasmus@rasmusmadsen.dk](mailto:rasmus@rasmusmadsen.dk)
- in [in/rasmusmadsen](https://www.linkedin.com/in/rasmusmadsen)
- f [facebook.com/rasmusmadsen1987](https://www.facebook.com/rasmusmadsen1987)
- ig [@madsenseventyr](https://www.instagram.com/madsenseventyr)

Personligt elsker jeg at prøve nye ting af. Jeg er i skrivende stund vildt betaget af at sove i shelter, lære lidt kampsport samt at optimere min tid gennem sjove rutiner.

Jeg er meget motiveret for at lære fra mig og udvikle produkter, som folk er glade for. Den mere nørdede side af mig kan godt lide at bygge med Lego (min bankdame hader, når Bilka har tilbud), og jeg synes, det er sjovt at kode lidt småting på computeren.

Mit mål er at blive økonomisk uafhængig på dagen, hvor jeg fylder 40 år, og herefter bruge utroligt meget tid på at stå på snowboard!

### Mit CV

På næste side ses nogle af de virksomheder og projekter, der har haft størst betydning for den, jeg er i dag.



### **eManager (Stifter) 2018 –**

Vi engagerer fans i sporten ved at hjælpe dem med at følge og forstå sporten. eManager er en platform, hvor du kan lære mere om de spillere og hold, du elsker, se live-resultater af kampe, lære mere om de største turneringer i verdenen samt spille vores drømmeholdsspil.



### **Det lille skridt (Forfatter) 2015 –**

Iværksætter er ikke noget, du bliver født med. Det skal læres. Jeg har selv begået alle begynderfejlene, og har nu skrevet bogen, som vil spare dig for mange ærgrelser. 'Det lille skridt' henvender sig specielt til unge førstegangsværksættere.



### **Dinero (Partner) 2014 – 2019**

Dinero er et gratis regnskabsprogram primært til iværksættere og mindre virksomheder. Dinero blev solgt i slutningen af 2016 for et trecifret millionbeløb til den norske mastodont Visma. Dinero er blandt andet stiftet af Martin Thorborg og David Andersen.

Udover at have været en del af fremdriften i Dinero, var jeg også en stor del af salget til Visma. Her var jeg med til at udarbejde materialet, holde snor i konsulenterne, forhandle med køberen mv.



### **YouBeRu (Stifter) 2012 – 2014**

YouBeRu er en simpel Bluetooth-løsning til marathon- og triatlonatleter og deres tilskuere, som skaber realtime tracking. Projektets crowdfunding-kampagne fejlede desværre. Idéen med YouBeRu ses i brudstykker ved konkurrenterne i dag.



### **Free Grip (Stifter) 2012 – 2014**

Et fysisk produkt til biler, som sidder fast i sne eller mudder. Vi solgte 2.000 stk. til den landsdækkende butik, Silvan, og skabte dermed en omsætning på 250.000 DKK. Vi blev blandt andet vist i primetime i DR-Nyhederne med et 2,5 minutter langt indslag.



### **Deloitte (Ansæt) 2007 – 2013**

I Deloitte var jeg hovedsageligt revisor for iværksættere og små virksomheder. Herudover brugte jeg meget tid på at undervise unge, håbefulde talenter og deltog ofte i arrangementer for iværksættere. Deloitte er i skrivende stund verdens største på deres felt.

Herudover er der masser af små projekter, som jeg har rodet med igennem tiden. Fælles for dem alle er, at de har givet mig en eller anden form for erfaring.

## HVAD ER DER SKET SIDEN MIN SIDSTE BOG?

Hvis du mod forventning kender mig, eller har læst min tidligere bog "Det lille skridt"<sup>2</sup>, opridses jeg, hvad der er sket siden sidst herunder:

- Dinero blev i slutningen af 2016 solgt for et trecifret millionbeløb til den norske mastodont, Visma
- Jeg har startet eManager sammen med min gode ven og rejsemakker Mikkel
- Vi har fået funding i eManager (2 gange) samt gået glip af en kapitalrejsning på 4,5 mio. DKK. Næste gang vi søger funding er i 2021
- Jeg har holdt utrolig mange foredrag, men er begyndt at skære ned for at koncentrere mig om mine egne virksomheder. Jeg hjælper dog stadig mange små iværksættere

Herudover er jeg nu 33 år og bor i København. Elsker at stå på snowboard, "cykler" til dagligt på en el-ladcykel udviklet af en anden sej dansk iværksætter, Morten, og så drømmer jeg om at få en hund.

---

2. Kan blandt andet købes ved at besøge [link.pitchdeck.dk/detlilleskridt](http://link.pitchdeck.dk/detlilleskridt)

# ER FUNDING DEN RIGTIGE VEJ FOR DIG?

I dette kapitel skal du læse og lære om følgende:

- Indledning
- Er du klar på at få en chef?
- Søger du kompetencer eller penge?
- Er du klar til at investere tiden?
- Kan du vente?
- Er du STADIG klar på en investering?

## INDLEDNING

### #30 - Investering?

Bliv klogere på side 286

Der er en række ting, som jeg skal være sikker på, at du forstår, inden du tager en investering ind i din virksomhed. Det er nemlig ikke kun din virksomhed, som bliver påvirket. Det gør du i høj grad også.

Lad os kigge på nogle af de gængse ting, du skal være klar over...

## ER DU KLAR PÅ AT FÅ EN CHEF?

Der er højst sandsynligt en grund til, at du sprang ud som iværksætter. En ting er at være en del af en spændende og sjov rejse med et fedt team, men for mange handler det også om at blive herre i eget hus. Ingen skal bestemme over dig længere.

Måske er du sådan, måske er du ikke. Men uanset hvordan du vender og drejer det, vil investorerne komme til at blande sig i rigtig mange ting - og ofte med samme medindflydelse som dig. Det er selvfølgelig ikke en decideret chef, men det er stadig en eller flere personer, du både skal servicere, holde opdateret og inddrage, når der skal tages beslutninger.

**#24 – Funding, funding-runde og kapitalrejsning?**  
Bliv klogere på side 285

Selvom du ender med en eller flere passive investorer, vil de altid have en eller anden juridisk magt i virksomheden. Det betyder også, at du er nødt til at lytte og agere, når de ønsker, du enten skal gøre noget anderledes eller prøve nye veje af.

Der vil også komme forpligtelser i din retning, både i forhold til hvor meget du arbejder, samt at du ikke bare kan starte nye småprojekter op. Du kan også forvente, at der på et eller tidspunkt dukker klausuler op omkring, at du eksempelvis ikke må have andre jobs eller drive andre virksomheder ved siden af. Afslutningsvis kommer der med garanti også krav om afrapportering, jo længere, du kommer i forløbet - således at investorerne kan følge med i, hvordan det løbende går.

Er du ikke klar på at afgive noget af denne frihed, så vil jeg ikke anbefale, at du går ud og finder en investering.

## SØGER DU KOMPETENCER ELLER PENGE?

Der er mange grunde til at søge en investering, men det kan hovedsageligt opdeles i to kategorier. Enten søger du en investering, fordi du mangler penge, eller også søger du en investering for at få de rigtige kompetencer ind i virksomheden (viden, erfaring eller netværk).

### Søger du kompetencer?

Hvis du leder efter de rigtige kompetencer, er det ikke sikkert, at en investering er det bedste for dig. Kunne du forestille dig, at du i stedet fandt en anden løsning med vedkommende? Det kunne fx være i form af løn eller optjening af procenter i virksomheden, afhængig af succesraten.

### #31 – Investor?

Bliv klogere på side 286

Kunne det måske tænkes, at en medstifter med de rigtige kompetencer var langt mere værd for dig end en investor? Eller hvad med at ansætte en medarbejder, som får lov til at købe en lille del af virksomheden?

### #1 – Advisory board?

Bliv klogere på side 280

Afslutningsvis kunne din udfordring måske løses ved at oprette et advisory board, hvor medlemmerne aflønnes med få procenter og/eller en lav løn.

Med andre ord: Kan du købe dig til denne kompetence? Hvis du kan det, betyder det, at du betaler med penge fremfor ejerandele. Går det godt, vil det være det bedste for dig, da det er billigere på den lange bane.

### Søger du penge?

Leder du efter penge til et eller andet bestemt formål, skal du overveje, om der er andre veje til at løse din udfordring.

Først og fremmest skal du virkelig være sikker på, hvor mange penge du mangler for at komme i mål. Kunne det tænkes, at du kan være lidt smartere (som jeg fx var i Free Grip-casen herunder), og faktisk kunne komme i mål med bare en opsparing eller et lån fra banken?

Ved du ikke, hvor mange penge du skal bruge, og hvad de skal bruges til, så skal du lade være. Investorer vil se en plan og vide, hvad de skal bruges til, så det ikke går op i hat og briller.

Har du evt. tænkt over, om der er andre, billigere, måder, hvor du ikke behøver den samme slags penge, velvidende at det måske tager lidt længere tid?

Herudover findes der faktisk også offentlige lånemuligheder<sup>3</sup> og tilskudsmuligheder<sup>4</sup>, som kunne løse dine udfordringer.

Sagt med andre ord: Kan du trække tiden, før du får en investering? Hvis ja, så starter du med at gøre det!

3. Fra Vækstfonden jf. kapitel "Vækstfonden", side 200.

4. Fra Innovationsfonden jf. kapitel "Efterprøv din case med Innovationsfonden", side 45.

### **I FREE GRIP:**

I en tidligere virksomhed jeg havde, Free Grip, var vi faktisk også ude og søge funding, men på et forkert grundlag. Vi havde fået et tilbud på en speciel plastikform til 400.000 DKK, hvorfor vi var ude og søge dette beløb. Midt under processen spørger et advisory board-medlem os, om vi ikke bare kunne få produceret en velfungerende, men knapt så pæn prototype? Derfor udarbejdede vi en prototype til 5.000 DKK af vores egne surt optjente penge og gik ud og solgte produktet med denne ikke-færdige version. Da vi fik en ordre på 250.000 DKK fra Silvan, gik vi direkte i banken og lånte de penge, vi havde brug for til den dyre form. Vi løste altså vores behov for en brøkdel af beløbet ved at bruge opsparingen og banken, helt uden en investering.

### **Søger du begge dele?**

Nøjagtig som os kan du selvfølgelig også have brug for både kompetencer og penge! Det ændrer dog ikke på, at du måske kan trække tiden, før du tager imod en investering.

## **ER DU KLAR TIL AT INVESTERE TIDEN?**

At søge funding er ikke en lille ting, du bare kan gøre med venstre hånd. Det er et langt, kompakt og hårdt forløb, der sætter hele teamet under pres.

Det er umuligt at fokusere på den normale drift af virksomheden, mens du prøver at udarbejde dit pitch deck, snakke med investorer, deltage i pitch-events og til sidst sidde og forhandle om tusindvis af punkter.

Det betyder også, at det med stor sandsynlighed vil tage dig 3-6 måneder at lande en investering fra det tidspunkt, hvor I beslutter at gå i gang med at søge funding.

Derfor bør du stille dig selv spørgsmålet, om du er klar til at investere tiden i at søge funding, eller om tiden er givet bedre ud andre steder i virksomheden (fx skaffe kunder).

## KAN DU VENTE?

Du skal selvfølgelig tage en investering, hvis du føler, det er det rigtige at gøre i dit tilfælde. Men kan du løse den udfordring, du står overfor nu uden en investering, vil det i sidste ende være bedre for dig, både økonomisk og strategisk.

### #59 – Værdiansættelse (valuation)?

Bliv klogere på side 293

Jo længere du kan trække tiden med at tage en investering ind, jo længere kan du nå at udvikle din virksomhed. Det betyder en højere værdiansættelse af din virksomhed og dermed færre procenter, som du skal afgive for samme penge.

Den negative side af at vente er selvfølgelig, at du måske taber markedsandele til en konkurrent, som skaber hurtig vækst gennem en investering.

Jeg taler af erfaring, når jeg siger, at investorer elsker historier, hvor du har løst ovenstående udfordringer uden en investering. Altså hvor du har tænkt smart og anderledes i stedet for bare at bruge løs af andres penge. Det giver investorerne tryghed, at du tænker alternativt, brænder for det, du laver og ikke bare bruger dumme penge.

## ER DU STADIG KLAR PÅ EN INVESTERING?

Har ovenstående ikke skræmt dig væk, og det stadig giver mening for dig med en investering, skal du helt sikkert fortsætte.

Jeg vil dog virkelig foreslå dig at overveje grundigt, om du virkelig ikke kan tænke smart og vente med investeringen. Det giver så god mening på den lange bane!

Hvis du stadig mener, at en investering er den rigtige vej at gå, så hop du bare til næste kapitel.



### **I EMANAGER:**

Vi levede meget skrabet af vores egen opsparing i næsten 9 måneder, før vi fik en investering. Det hævede selvfølgelig vores værdiansættelse, da vi kom meget langt for vores egne penge, og det gav en mindre risiko for investorerne.

Det bedste argument for at benytte denne tilgangsvinkel er, at investorerne elsker det. Der er intet bedre for dem end stiftere, der har "hånden på kogepladen", og som tænker sig om, når de bruger penge.

Den dag i dag har vi stadig en meget lille løn, da vi hellere vil bruge pengene på at vækste.

**#28 –Hånden på kogepladen?**

Bliv klogere på side 285

## Funding er en jungle!

Det syntes vi i eManager, da vi selv skulle søge vores første investering. Men det behøver det ikke at være for dig.

Jeg har skrevet den komplette manual til dig, der skal ud og søge funding. Bogen indeholder alt vores materiale, lige fra vores eget **pitch deck** og en **optagelse** fra et event til en dybdegående beskrivelse af **hele processen** - og med overvejelser om, hvad vi ville have gjort anderledes i dag.

Bogen bygger direkte på vores erfaring, hvor vi både har rejst 1 mio DKK samt gået glip af en kapitalrejsning på 4,5 mio DKK.

Kort sagt har jeg skrevet den bog, jeg selv gerne ville have læst, inden vi gik ud og søgte funding.

## Anbefalinger



Her er bogen, der vil øge dine chancer for en investering mange gange! Bogen er praktisk, forståelig, og vigtigst af alt, så bygger den på erfaring.

Så for din, min og andre investorers skyld, bedes du læse og anvende denne bog, når du skal ud og søge funding.

*Martin Thorborg*  
Direktør i Dinero og investor



Bogen er en fantastisk håndbog i, hvordan man laver sit pitch deck, finder investorer og lander en investering.

Jeg vil anbefale bogen til alle, der skal søge funding, og mit bedste tip er at læse bogen sideløbende med, at du laver dit eget materiale.

*Louise Herping Ellegaard*  
Iværksætter og investor

