

Cemasys.com AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



purehelp.no
business search engine

Cemasys.com AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt: Cemasys.com AS

Bransje: [Bedriftsrådgivning og annen administrativ rådgivning \(70220\)](#)

Etablert: 12.02.2007

Antall år i drift: 12

Kontakt: Jan Willy Elmenhorst-Larsen

Epost: janw@purehelp.no

Mobil:

Nettside: www.cemasys.com

CEMASys.com AS is an independent CSR consulting company providing solutions to make organizations more sustainable. We help companies earn and maintain trust. Whichever industry you work in, CEMASys.com AS is able to help you realize the business potential from your corporate social responsibility (CSR) programme and sustainability efforts. We offer a wide range of products such as carbon footprint analysis, sustainability reporting and strategies, social and environmental risk assessments, supply chain audits and a SaaS Technology platform. We have experience with both listed and non-listed companies. Our clients are passionate about making a difference in the world.

Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 0 (0) NOK

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon
- Konvertibelt lån

Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (3 personer)

2 Med finansiell erfaring	2 Med bransjefaglig erfaring
2 Med internasjonal erfaring	1 Med gründererfaring

🔗 Forretningsmodell

Selskapet kombinerer leveranse av avansert skytjeneste teknologi (cloud computing) med konsulent- og fagstøtte tjenester. Dette gjør at kundene får løst alle sine CSR eller bærekraft behov fra samme leverandøren. Skytjeneste produktet gir selskapet faste og gjentakende liseinntekter. Konsulent området gir variable inntekter fra time- eller fastprisbaserte kundeoppdrag.

Skalerbarhet

God



Skalerbarheten til forretningsmodellen vurderes å være **god**.

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i foretningmodellen er **nasjonalt og internasjonalt**.

Unikhet

Ganske



Vi anser vår forretningsmodell som **ganske unik**.

Type produkter

- Tjenesteleveranse

- Produktleveranse

Type kunder

- Salg til bedrift

- Offentlig sektor

Salgsmetoder

- Personlig salg

- Markedsføring

Leveransemodell

- Abonnement - faste avtaler

- Kontrakt - stabile leveranser

- Prosjekt - engangsoppdrag

Bransje og produkt

Markedet for skytjenestedrift og lagring av CSR, miljø og bærekraft arbeid internasjonalt er foreløpig ganske lite. Cemasy.com AS er i dag en av markedets "Top 5 - International Tech" leverandører inne dette fagområdet i dag. For mer informasjon se vår nettside - cemasy.com.

Teknologiens unikhetsgrad

Meget



Vi mener vår teknologi er **meget unik**.

Teknologiens disruptivitet

Ganske mye



Teknologien vår er **ganske mye disruptiv**.

Teknologiens beskyttelse

- ✓ Varemerkebeskyttelse
- ✓ Kunnskapsbarrierer
- ✓ "Time to market"-fordeler

📈 Marked og vekst

Markedet for CSR, miljø og bærekraftrapportering er foreløpig preget av noe treg vekst og svak markedsmodning. Samtidig understøttes satsningen av politiske trender, lovgivning, samfunnsutviklingen generelt og (finans)markedets behov for mer detaljert bærekraftrapportering på sikt.

Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

Lønnsomhet

Meget godt



Vi kan oppnå et **meget godt lønnsomhetsnivå**.

Betalingsvilje

Middels



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **middels**.

Konkurranse

Svak



Vi mener at konkurransen i markedssegmentet er **svak**.

Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **nasjonalt, nordisk og internasjonalt** marked.

Magien finner du i

- Unik teknologi

- Et stort fremtidig marked

- Internasjonal vekst

- Tidlig ute-fordeler

- Positive samfunnstrender

Vekst- og markedsdrivere

- Fragmentert marked
- Politisk støtte
- Ny forretningsmodeller
- Digitaliseringsmuligheter
- Teknologipotensial

Markedstrusler og -utfordringer

- Utfordrende salgsmodeller
- Utfordrende markedsstrategi
- Lav markedsmodning

Eierskap og exit

Selskapet har i dag ingen aksjonærbegrensninger og har heller ingen signert aksjonæravtale for dagens eiere. Selskapet er 100% eid av de ansatte.

Styreclass og aksjonæravtale

- Vi tilbyr styreclass til nye investorer

- Vi er villige til å signere aksjonæravtale



Dagens eiere aksepterer:

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det

- Å ikke kunne legge ned veto mot salg av aksjonærposter



Mest trolige kjøpere av selskapet:

- Internasjonale konkurrenter

- Internasjonale investorer

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang teknologi



Tilgang kompetanse