

Nordic Smart House & Security Systems Radek Chmielewskis Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



purehelp.no
business search engine

📌 Nordic Smart House & Security Systems Radek Chmielewski Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Nordic Smart House & Security Systems Radek Chmielewski	Kontakt:	Radek Chmielewski
Bransje:	Detaljhandel utenom utsalgssted ellers (47990)	Epost:	radek.chm@outlook.com
Etablert:	02.01.2019	Mobil:	
Antall år i drift:	0	Nettside:	nordicsmarthome.com

Nordic Smart House & Security Systems leverer t ot alløsninger innen for smart hus systemer. Vi leverer smart hus komponenter fra A til Å, i privat, bedrift og offentlig marked. Målet, slik det ser ut i dag, er 60% i privat marked, 30% til bedrift og 10% i offentlig sektor. Geografisk, vil vi starte i Norge, ekspandere til hele Scandinavia i løpet av Q4 2019, og satse internasjonalt innen Q2 2020 (Storbritania, Tyskland, Frankrike, Italia, Sveits)

📌 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 8 500 000 (8,5 millioner) NOK

Vi skal bruke kapitalen til å optimalisere rutiner, tilrettelagt salgsaktivitet rettet mot det Skandinaviske markedet. Noen av områdene relatert til dette er: Produktinnkjøp, flytting til større kontor og nye ansett elser. Markedsføring Markedsundersøkelser Regnskap Påløpende kostnader

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon
- Konvertibelt lån
- Ansvarlig lån

Bruksområder

- Skape vekst
- Ansette flere salgsmedarbeidere
- Øke markedsbudsjettet
- Gjøre produktinvesteringer
- Leie større kontorlokale
- Styrke internasjonal samarbeid
- Ekspandere internasjonalt

Lånefinansiering

Ønsket kapital: 8 500 000 (8,5 millioner) NOK

Kapitalen skal brukes til kjøp av IT utstyr for bedriftens ansatte, møbelinnredning i nytt kontor, lønnutbetaling, nye ansettelser, produktinnkjøp og lagerleie, markedsføring og web utvikling.

Følgende typer lånefinansiering ønskes

- Driftskreditt
- Banklån
- Ansvarlig lån
- Fakturakjøp
- Konvertibelt lån

Tilgjengelig pantesikring

- Selskapsaktiva

Bruksområder

- Produktinnkjøp
- Varelager
- Kontorrekvisita
- Markedsføring
- Relasjonsbygging med samarbeidspartnere
- Nye ansettelser

Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (12 personer)

3 Med finansiell erfaring	4 Med bransjefaglig erfaring
3 Med internasjonal erfaring	2 Med gründererfaring

Forretningsmodell

Takket være enorm utvikling innen smart hus teknologi, er vi nå i stand til å kunne tilby hittil kompliserte og dyre systemer, i form av utrolig imponerende brukervennlighet og realistisk budsjett. Vi utvikler, programmerer, tester og monterer systemene hos kunden, og gir en kort og konkret opplæring i systemet. Kundens adferd er begrenset til å sette en budsjettamme og definere sitt behov.

Skalerbarhet

Meget god



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

Markedspotensial

Internasjonalt



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

Unikhet

Meget



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

Type produkter

- Tjenesteleveranse

- Produktleveranse

Type kunder

- Salg til konsument

- Salg til bedrift

- Offentlig sektor

Salgsmetoder

- Nettbutikk

- Personlig salg

- Telefonsalg

- Markedsføring

Leveransemodell

- Abonnement - faste avtaler

- Kontrakt - stabile leveranser

- Prosjekt - engangsoppdrag

Produktsøkeord

Teknologi
Innovasjon

AI
Eiendom

IoT
Utvikling

Vår teknologi gjør det mulig å automatisere og digitalisere ditt hjem. Du som kunde, har tilgang og oversikt over hele huset fra en mobil app. Alt i fra å styre lys, låse/åpne opp dører, skru på/av TV eller slå på kaffetrakteren, kan du gjøre fra mobil, PC eller nettbrett. Våre systemer inneholder bl.a.: Bevegelsessensor, røykvarslere, el. døråpner, kameraovervåking og stemmestyring.

Teknologiens unikhetsgrad

Ganske



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

Teknologiens disruptivitet

Svært mye



Teknologien vår er **svært mye disruptiv**.

Marked og vekst

Vi har allerede fått interesse fra land som England og Tyskland, hvor etterspørselen er stor. Kapasiteten for hvor mye vi kan levere, i forhold til etterspørsel, er nærmest ubegrenset. Gode samarbeidsavtaler i Øst-Europa gir oss biletten inn i det internasjonale markedssegmentet, og gir enorme utviklingsmuligheter.

Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

Lønnsomhet

Enormt



Vi kan oppnå et **enormt lønnsomhetsnivå**.

Betalingsvilje

Meget god



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **meget god**.

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 tjeneste | - Unik kompetanse | - Unikt produkt |
| - Unik teknologi | - Dyktig ledelse | - Et marked i vekst |
| - Et stort fremtidig marked | - Internasjonal vekst | - Mulighet for rask vekst |
| - Tidlig ute-fordeler | - Mulighet for stor profit | - Positive samfunnstrender |

Vekst- og markedsdrivere

- Svake konkurrenter
- Økende markedsmodning
- Politisk støtte
- Ny forretningsmodeller
- Digitaliseringsmuligheter
- Teknologipotensial
- Markedsvekst

Markedstrusler og -utfordringer

- Nye konkurrentgrupper

Eierskap og exit

Opptil 25% av selskapet er åpent for eksterne investorer i første runde av kapitalinnhenting. Vi søker i utgangspunktet et bedriftslån, men vil åpne aksjesalget i begynnelsen av Q2 2019. Eventuell lånegiver vil få forkjøpsrett på utstedte aksjer. Planer: Merkur Market: Q1 2020 Oslo Børs: Q1 2021 Exit: Q4 2022

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:

- Lokale-Nasjonale konkurrenter

- Internasjonale konkurrenter

- Lokale-Nasjonale investorer

- Internasjonale investorer

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang teknologi



Tilgang kompetanse