

Spera Holding AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



purehelp.no
business search engine

📄 Spera Holding AS' Investorprofil

Selskapsprosjekt: Spera Holding AS

Bransje:

Etablert: 01.07.2018

Antall år i drift: 0

Kontakt: Bjørn Arild Woll

Epost: bawoll64@gmail.com

Mobil: 40056131

Nettside: www.spera.one

Spera utvikler morgendagens løsning for å raskere kunne yte hjelp ved akutte situasjoner ved bruk av personlige enheter og ultrarask multifunksjons droner. I dag får mellom 3 - 4.000 hjertestans utenfor sykehus, Over 85% av disse dør. Over 10.000 får i tillegg hjertefarkt og over 12.000 får hjerneslag. På verdensbasis døde 17,9 millioner prematurt av hjerte-/karsykdommer. Felles for alle som dør er tilgang på ressurser raskt nok. Vårt mål er å redusere antallet som dør prematurt signifikant. Dette vil vi gjøre med forebygging, tilgjengeliggjøring av sertifiserte frivillige akutt hjelpere og utsending av analyseutstyr og akuttutstyr med droner.

📄 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 4 000 000 (4,0 millioner) NOK

Selskapet er så langt finansiert ved at aksjonærene har kjøpt aksjer av majoritetsaksjonæren som i sin tur har gitt minst 70% som konvertibelt lån. Totalt investert er ultimo oktober 2018 NOK 6,8 mill kroner.

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon
- Konvertibelt lån

Bruksområder

- Skape vekst
- Øke markedsbudsjettet
- Gjøre produktinvesteringer

📄 Lånefinansiering

Ønsket kapital: 2 500 000 (2,5 millioner) NOK

Det er behov for å utvikle og kjøpe IT utstyr og software for drift av 3.500 akutt droner og 500 ambulansedroner bare i Norge. Dette tilsvarer 5 ganger så mange enheter som i dag benyttes i akuttjenestene.

Følgende typer lånefinansiering ønskes

- Ansvarlig lån
- Konvertibelt lån

Bruksområder

- Investeringer i IT-utstyr
- Investeringer i skytjenester

Styreprofil (5 personer)

2 Med finansiell erfaring	3 Med bransjefaglig erfaring
2 Med internasjonal erfaring	4 Med gründer- erfaring

Forretningsmodell

Vi har utviklet et økosystem med flere innteksstrømmer som gir inntekter allerede for deler av forretningen vår. Målet er å være mest mulig selvfinansiert når de store investeringen skal gjøres fra 2020 til 2026 ved utplassering av 3.500 akutt droner i hele Norge. Vi har derfor igangsatt salg innen for forretningsområdene Care og Help høsten 2018.

Skalerbarhet

Meget god



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

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i forretningsmodellen er **lokalt, regionalt, 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

- Markedsføring

Leveransemodell

- Abonnement - faste avtaler

- Kontrakt - stabile leveranser

- Prosjekt - engangsoppdrag

Produktsøkeord

unikt økosystem
hjertestans

droner
hjerneslag

prehospitall
akutt hjelper

I dag leveres akutt hjelp via rundt 7 - 800 enheter med bil, mc, båt, fly og helikopter. Dagens løsninger preges av at disse systemene styres med svært gammel teknologi og man ser først at ny teknologi vil være på plass i løpet av 2026. Vårt mål er å endre både kommunikasjonsform, hastighet og tilgjengelighet for personell og utstyr.

Teknologiens unikhetsgrad

Ganske



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

Teknologiens disruptivitet

Svært mye



Teknologien vår er **svært mye disruptiv**.

Teknologiens beskyttelse

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

📈 Marked og vekst

Det er ingen på verdensbasis hva vi vet om som har tenkt så vidt og disruptivt som vi tenker. Markedet er svært fragmentert og dagens tjenester henger fast i et stort nett av lover og regler som gjør det nesten umulig å få på plass nye løsninger uten at noen skjærer gjennom. Vi startet med blanke ark og kunne dermed lage det optimale økosystemet hvor dagens og fremtidig teknologi tas i bruk raskt.

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 **lokalt, regionalt, nasjonalt, nordisk og internasjonalt** marked.

Magien finner du i

- | | | |
|----------------------------|---------------------------|----------------------------|
| - Unik tjeneste | - Unik kompetanse | - Unikt produkt |
| - Unik teknologi | - Mulighet for rask vekst | - Tidlig ute-fordeler |
| - Positive samfunnstrender | | - Mulighet for stor profit |

Vekst- og markedsdrivere

- Svake konkurrenter
- Fragmentert marked
- Økende markedsmodning
- Politisk støtte
- Ny forretningsmodeller
- Digitaliseringsmuligheter
- Teknologipotensial

Markedstrusler og -utfordringer

- Utfordrende salgsmodeller
- Utfordrende markedsstrategi
- Høye teknologikrav
- Høye investeringskrav

Eierskap og exit

Spera Holding AS eies i dag av 12 eiere hvor majoritetsaksjonæren besitter 67,2% av aksjene. Det er under etablering 3 datterselskap hvor holding eier 52% av aksjene. Majoritetsaksjonæren har solgt seg ned i datterselskap og holding og vil selge seg ytterligere ned. 70% av aksjesalgene gis tilbake til selskapene som konvertible lån med 5 års løpetid og 5% rente.

Styreplass og aksjonæravtale

- Vi tilbyr styreplass til nye investorer
- Vi er villige til å signere aksjonæravtale



Dagens aksjonærbegrensninger er :

- Aksjekjøpsrettigheter



Dagens eiere aksepterer:

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det
- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene



Mest trolige kjøpere av selskapet:

- Internasjonale konkurrenter
- Nye bransjeaktører
- Lokale-Nasjonale investorer
- Internasjonale investorer

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang teknologi



Tilgang kompetanse