

watermill

Forretningsbeskrivelse

Felix Sebastian Døssing

Christian Olesen

1. Introduktion

Dette er en forretningsplan for produktet "watermill", som har til formål at gøre det enkelt og gennemskueligt for folk at investere. I dag findes der en stor mængde tilbud til amatører såvel som professionelle investorer, som har en relativt sofistikeret viden om, hvordan investering fungerer. Vores ønske er i stedet at gøre det muligt for folk – der ikke har tid og ressourcer til at sætte sig ind i de komplicerede finansielle markeder – at investere og derigennem forrente sine penge. Løsningen på dette er en smartphone app, der tilbyder fleksibilitet og frem for alt ikke overdynger brugerne med valg.

I det følgende vil vi i første omgang analysere markedet for vores produkt og herunder give en præsentation af hvilke tilbud, der er på markedet i dag. Vi vil vise, at et stort antal personer, har relativt mange penge stående på deres bankkonto til omkring 0% i rente. Hvor en del af dette kan forklares ved risikopræferencer, vil vi argumentere for, at en stor del skal forklares ved, at de produkter, der tilbydes i dag, ikke i tilstrækkelig grad er tilpasset de potentielle brugere.

Efter markedsanalySEN vil vi vise at vores produkt udgør en del af et voksende marked af FinTech produkter, samt forklare, hvorledes ideen til vores produkt trækker på den nyeste viden indenfor adfærdsøkonomi og "behaviour design".

Efterfølgende vil vi præsentere vores produkt, herunder dets funktionalitet og logik. Dette vil lede videre til en forretningsplan, der forklarer, hvorledes vi har tænkt os at få sat vores produkt i verden og gjort det til en fast integreret del af folks privatøkonomi. Afslutningsvis præsenteres et bud på et opstartsregnskab.

Felix Sebastian Døssing
Christian Olesen

watermill

2. Markedsanalyse

Investorer har det med at lave platforme til investorer. Vores tilgang til feltet er en anden, idet vores baggrund i høj grad ligger indenfor adfærdsøkonomien – feltet hvor adfærd møder design. Hvis mennesker havde komplet rationelle tidspræferencer ville vi alle alllokere mest tid og ressourcer til de vigtigste beslutninger i vores liv. Dog kender vi nok alle det at vigtige beslutninger virker uoverskuelige og derfor udsættes til en anden dag. Øget kompleksitet fører til øget uoverskuelighed, som igen hæver risikoen for at vigtige valg udskydes til en anden gang.

Et godt eksempel er pensionsopsparing: Det er uden tvivl enormt vigtigt, hvor meget man sparer op til alderdommen. Ikke desto mindre er der riktig mange, der ikke tager et aktivt valg om dette. At forholde sig til, hvorvidt man ønsker at spare 10% eller 20% af sin løn op, kan være svært at gennemskue, og mange ender derfor med at spare 0% op selvom de selv er enige i, at dette er det dårligste valg de kunne have truffet. I forbindelse med pensionsopsparinger har det vist sig effektivt at tilbyde et klart standardvalg (**REFERENCE**), og det er netop denne standardens kraft, vi ønsker at udnytte med vores produkt.

Det er netop på grund af vores viden om den enorme betydning af små designmæssige forskelle at vi vil fremhæve dette aspekt ved de tilbud, der er på markedet i dag. Problemet med disse tilbud er, at de for mange vil opleves som tidskrævende og uigennemskuelige. I de tilfælde, hvor folk selv skal investere deres penge, tilbydes intet standardvalg. I stedet kan man investere i "19.00 aktier" eller "3.101 ETF'er" som det fremgår af SaxoTrader Go's hjemmeside tilbydes ét simpelt valg. Der tilbydes her heller ingen løsning, der ikke kræver relativt stor viden: "Hvordan forventer man Novo Nordisk vil klare sig i den kommende år?" De fleste har ingen ide om dette, og har ikke tid og ressourcer til at sætte sig ind i de finansielle markeders store kompleksitet.

Kompleksiteten i det valg man skal træffe i nogen grad reducereret hvad angår de tilbud, hvor andre investerer ens penge (f.eks. banken). Selv her lader kompleksiteten dog til ikke at være nedbragt tilstrækkeligt. Man skal i det fleste tilfælde f.eks. forholde sig til, hvilken risikoprofil man ønsker. "Ønsker jeg lav, mellem eller høj risiko?" For de fleste vil det ikke være klart, hvad man sig ja til her. Hvis lav risiko f.eks. tolkes som en lav risiko for at miste alle sine penge, vil mange nok vælge dette fra, bl.a. fordi risici ofte vægtes disproportionalt højt (**REFERENCE**). Dette leder over til det andet problem med disse løsninger: De er ofte uigennemskuelige. Siger jeg ja til at lade danske bank investere mine penge, er det ikke gennemskueligt hvem der investerer dem og hvordan. Dette kræver tillid – noget som bankerne i høj grad er i underskud af (**se afsnit XXX**). I andre tilfælde promoveres "avancerede maskinlæringsalgoritmer, der giver højt afkast". Ud over at være komplet volapyk for mange, er dette næppe en løsning, der vil appellere til de fleste. Det er ikke et tilbud, der vækker tillid.

I det følgende vil vi gennemgå markedet for vores produkt. Dette vil dels bestå i en kvalificering af, at et stort antal danskere har penge, som er klar til at blive investeret, samt en præsentation af de muligheder danske kunder står med i dag.

2.1 Mange penge investeres ikke

Der ses en tendens over de sidste 10 år, til at der er mange, der investerer langt fra alle deres penge. Ifølge Danmarks nationalbank har hver voksne dansker (over 15 år) i gennemsnit 185.000 kr. stående på deres indlånskonti. Dette tal er næsten fordoblet over de sidste 10 år. Dermed har danskerne sammenlagt næsten 900 mia. kr. stående på deres indlånskonti. Flere banker har udtalt, at de ønsker, at deres kunder investere en større andel af deres penge. Figur 1 viser denne udvikling:



Figur 1

Ifølge Danske Bank har hver tredje bankkunde i Danmark mere end 75.000 kr. stående på deres indlånskonti. Der er altså mange danskere, der ikke vælger at investere deres penge, på trods af en lav indlånsrente og bankernes anbefalinger. Der lader derfor til at være et

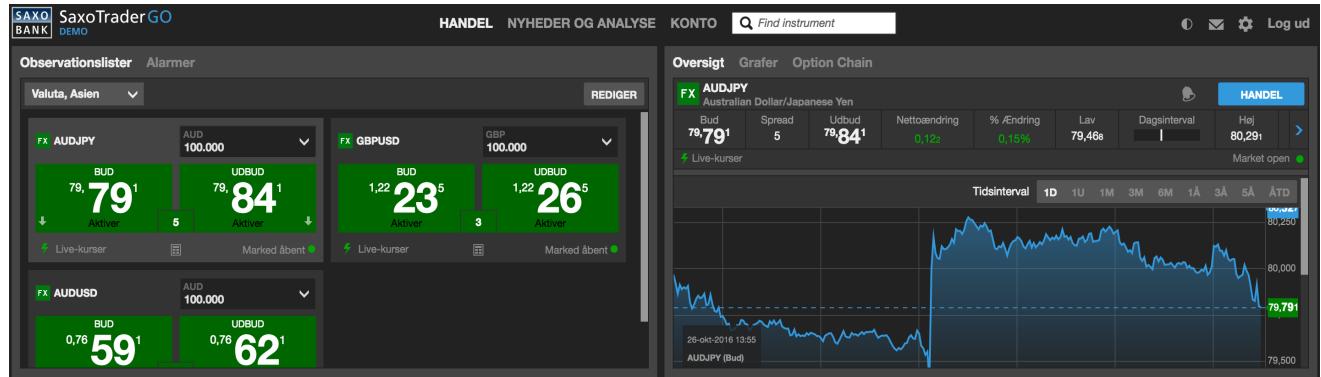
marked for en service, der kan få flere danskere til at investere deres penge på indlånskonti.

2.2 Nuværende (kendte) investeringstilbud

Hvis man i dag skal investere kan man groft inddelte mulighederne i to kategorier; muligheder hvor du selv investerer, og muligheder hvor andre investerer for dig. Vi præsenterer nedenfor kort eksempler på produkter, der kan imødekomme behovene i de to kundegrupper. Her præsenteres kun kort veletablerede investeringsmuligheder. Senere vil vi gennemgå flere nye og spændende investeringsmuligheder.

Trading platforme

Hvis du selv skal investere er SaxoTrader et populært valg. Nedenfor ses et screenshot fra deres hjemmeside. De tilbyder en overflod af investeringsmuligheder, som kun personer, der bruger meget tid på at investere, vil have glæde af.



Nordnet er en anden populær trading platform, hvor brugeren igen bliver præsenteret for en stor mængde informationer.

Investeringsforeninger

Alternativet er at få andre til at investere for dig. Der findes forskellige investeringsforeninger, der tilbyder investering for personer, der ikke gider at bruge meget tid på at investere. Her ses Danske Banks tilbud. Igen er der mange muligheder. Du skal tage et valg om, hvordan dine penge skal investeres. Samt betale en pris for det. I Danmark ses en gennemsnitspris på ca. 1,5% i ÅOP med et spænd fra 0,1%-3,57% (http://www.investering.dk/afkast_risiko_og_omkostninger).

watermill

Danske Banks tilbud ses som vores nærmeste konkurrent, da de tilbyder en service, hvor man relativt hurtigt kan danne sig et overblik over de forskellige investeringsmuligheder og tage et valg.

Vælger man at anvende en af Nordeas investeringsforeninger, har de lavet et noget forvirrende overblik.

Nordea Invest Aktier II	★★★★★	PDF	5	474,50	0,09%↗	3,87%↗
Nordea Invest Basis 1	★★★★★	PDF	3	151,77	0,02%↗	3,89%↗
Nordea Invest Basis 2	★★★★★	PDF	4	155,49	0,05%↗	4,97%↗
Nordea Invest Basis 3	★★★★★	PDF	4	149,30	0,04%↗	4,82%↗
Nordea Invest Basis 4	★★★★★	PDF	5	124,55	0,01%↗	4,97%↗
Nordea Invest Danmark	★★★★★	PDF	6	301,02	0,16%↗	2,24%↗
Nordea Invest Emerging Markets	★★★★★	PDF	6	148,08	0,44%↗	16,99%↗
Nordea Invest Emerging Stars	-	PDF	6	90,20	0,45%↗	11,55%↗
Nordea Invest Europa	★★★	PDF	6	94,69	-0,27%↘	-3,75%↘
Nordea Invest Europa Small Cap	★★★★★	PDF	6	196,85	-0,83%↘	-3,64%↘
Nordea Invest European High Yield Bonds	★★★★★	PDF	4	113,28	0,04%↗	6,31%↗
Nordea Invest Fjernøsten	★★★	PDF	6	91,83	0,51%↗	10,46%↗
Nordea Invest Global Small Cap	★★★★★	PDF	6	37,97	0,41%↗	7,50%↗
Nordea Invest Global Stars	★★★	PDF	5	108,27	0,15%↗	10,88%↗
Nordea Invest Globale Aktier Indeks	★★★★★	PDF	6	131,75	0,19%↗	3,33%↗
Nordea Invest Globale Obligationer	★★★★★	PDF	4	108,99	0,21%↗	1,82%↗
Nordea Invest Globale UdbytteAktier	★★★	PDF	6	75,18	0,08%↗	-0,09%↘
Nordea Invest HøjrenteLande	★★★★★	PDF	4	129,16	0,36%↗	14,37%↗
Nordea Invest Indien	★★★	PDF	6	143,15	0,58%↗	13,93%↗
Nordea Invest Japan	★★★	PDF	6	98,37	0,60%↗	-1,82%↘
Nordea Invest Kina	★★★	PDF	6	88,49	0,73%↗	10,11%↗
Nordea Invest Klima og Miljø	★★★★★	PDF	6	120,91	0,31%↗	6,97%↗
Nordea Invest Korte obligationer	★★★★★	PDF	2	101,89	0,01%↗	2,27%↗
Nordea Invest Korte obligationer Lagerb...	★★★★★	PDF	2	95,70	0,01%↗	1,81%↗

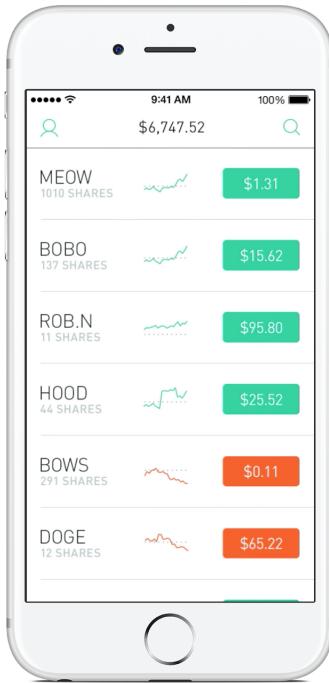
Tilbud i udlandet

Alternativt er der Robinhood. En app, der tilbyder gratis investering. App'en har siden deres start i 2013 modtaget investeringer for 451 mio. kr. og fået en mio. brugere. Ingen skal man selv investere pengene, hvorfor dette produkt ikke tilbyder samme service som os. Nedenfor ses et billede af app'en. Denne app viser, at mange er villige til at anvende en app til at investere deres penge.

Robinhood

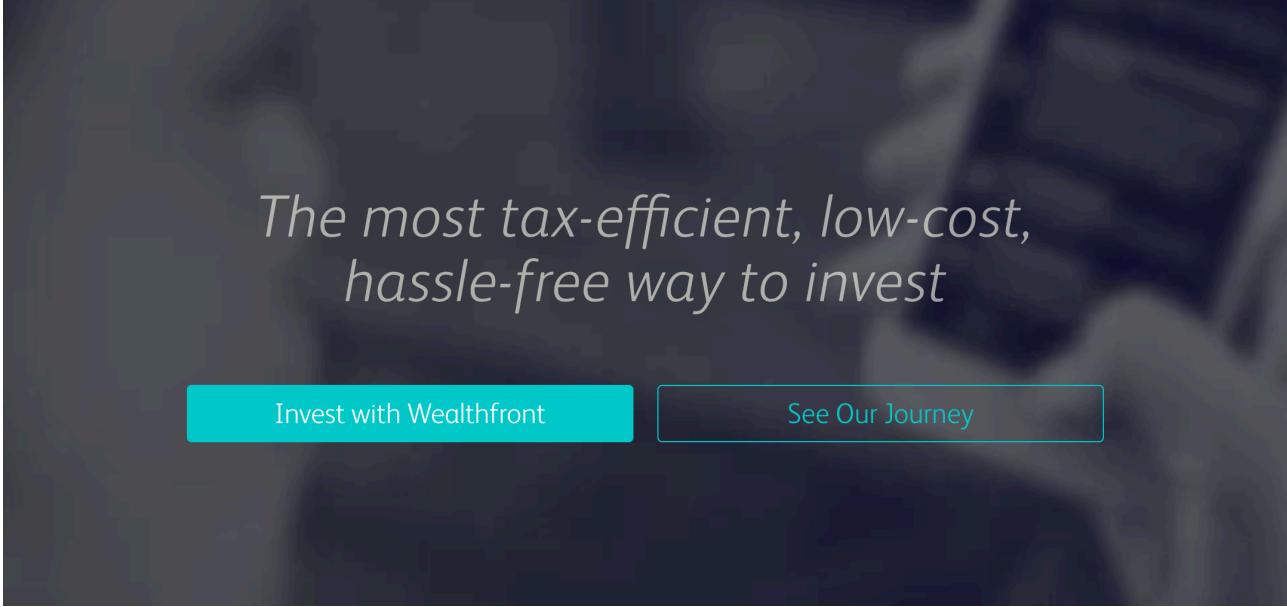
Free stock trading is expanding internationally.

Stop paying up to \$65 for every trade.



Wealthfront

Wealthfront er en virksomhed, der tilbyder let investering. Du melder dig til ved at vælge hvilken form for formue, der skal investeres, samt hvordan denne skal investeres. Derefter vil en gruppe kompetente investorer forvalte dine penge. De har på 3 år opnået en kapital på over 2 mia. dollars.



*The most tax-efficient, low-cost,
hassle-free way to invest*

[Invest with Wealthfront](#)

[See Our Journey](#)

watermill

3. Vores produkt: Watermill

Det er plads på markedet til en nye investeringsapp. For mange har danskere har for mange penge stående til et stort rundt 0 procent i rente på deres lønkonto. Dette har vi tænkt at os at ændre med vores simple og lækre smartphone app "Watermill". Med denne app vil vi få langt flere til at investere deres penge. Vejen til dette mål kan opsummeres i tre ord: Simplicitet, fleksibilitet og gennemskuelighed.

Simplicitet. Med Watermill er det ikke nødvendigt at vide noget som helst om investering og finans. Fremfor at tilbyde et overload af informationer og forkortelser har man som bruger ét valg at træffe: Hvor meget ønsker man at investere? Når man vælger at investere, bliver ens penge investeret i det danske C20-indeks, hvilket vil sige at man investerer en andel af sine penge i hver af de 20 største danske virksomheder. Enkelte firmaer kan gå konkurs, men det gør c20-indekset ikke. Dette udgør altså en relativt sikker investering, der dog er der stadig mulighed for relativt høj forrentning af ens penge.

Fleksibilitet. Når man anvender Watermill kan man trække penge ind og ud af ens investeringskonto når som helst det passer én. Ønsker man at bruge de penge man har investeret kræver det altså ikke flere klik end en overførsel med mobilePay. Fremfor alt er det hurtigt og let at komme i gang: Man skal bare downloade app'en, indtaste sin kontooplysninger og trykke "overfør" – så er man i gang med at forrente sine penge.

Gennemskuelighed. Når man investerer sine penge med Watermill køber man en lille anpart i de 20 største danske virksomheder. Mere simpelt og gennemskueligt bliver det ikke. Der sidder ikke en studentermedhjælper et eller andet sted og handler for ens penge. Der er ikke givet kart blanche til for mange køb og salg, der med sine administration-



gebyrer udhuler ens afkast. Der er ingen brug af avancerede maskinlæringsalgoritmer. "What you see is what you get" – en gennemskuelig og tillidsvækkende standardløsning.

I det følgende vil vi beskrive app'ens funktionalitet. Den overordnede sammenhæng mellem de forskellige skærme er angivet i sitemap'et (s. XX).

Main screen

Det første man mødes af, når man åbner app'en, er det vi kalder "main screen". Her bliver man præsenteret med et helt simpelt valg: Ønsker du et overfører penge eller – hvis du allerede har en beholdning – ønsker du at trække penge ud. Herudover præsenteres man for sin nuværende beholdning og udviklingen i denne.

Input screen

Hvis man vælger "transfer" eller "withdraw" føres man videre til den såkaldte "input screen", hvor man indtaster, det beløb man ønsker at overføre/trække ud. Samtidig kan man i bunden se sin beholdning og swipe op for at få informationsskærmen frem.

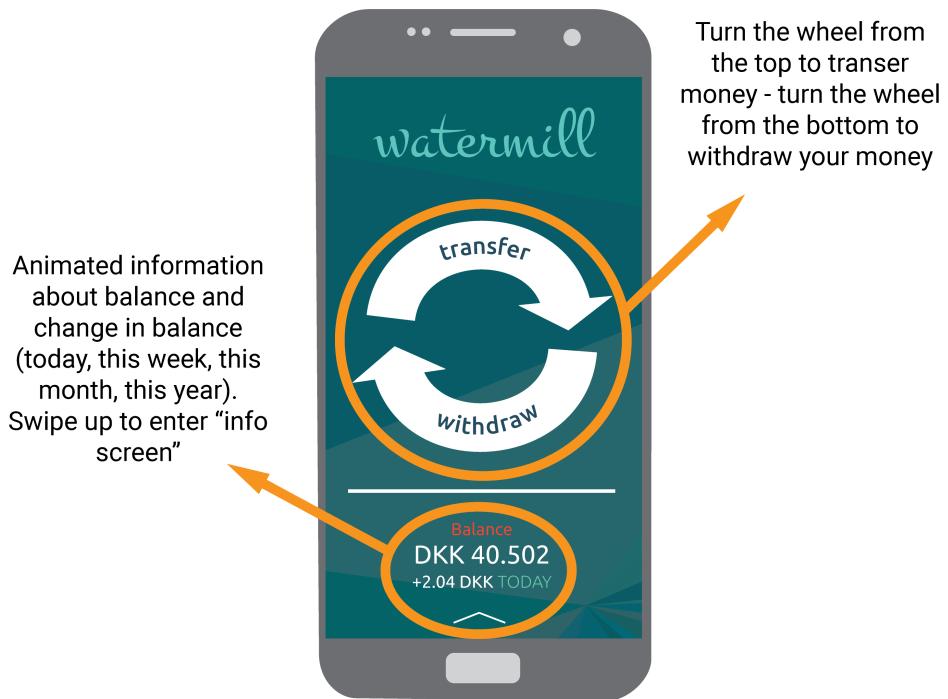
Credit card screen

Første gang man trykker "GO" føres man videre til denne skærm, hvor man indtaster sine dankortoplysninger.

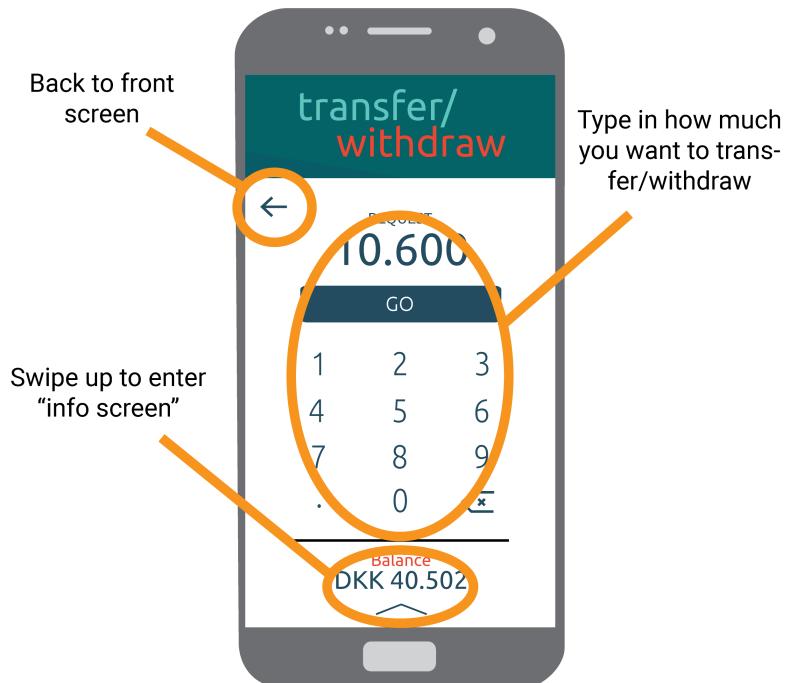
Confirmation screen

Når man har trykket "GO" under "transfer" eller "withdraw" føres man videre til en "confirmation screen", hvor man swipe for at godkende overførslen. Herefter ses en load-skærm, og når denne er færdig tages man tilbage "main screen".

Main screen

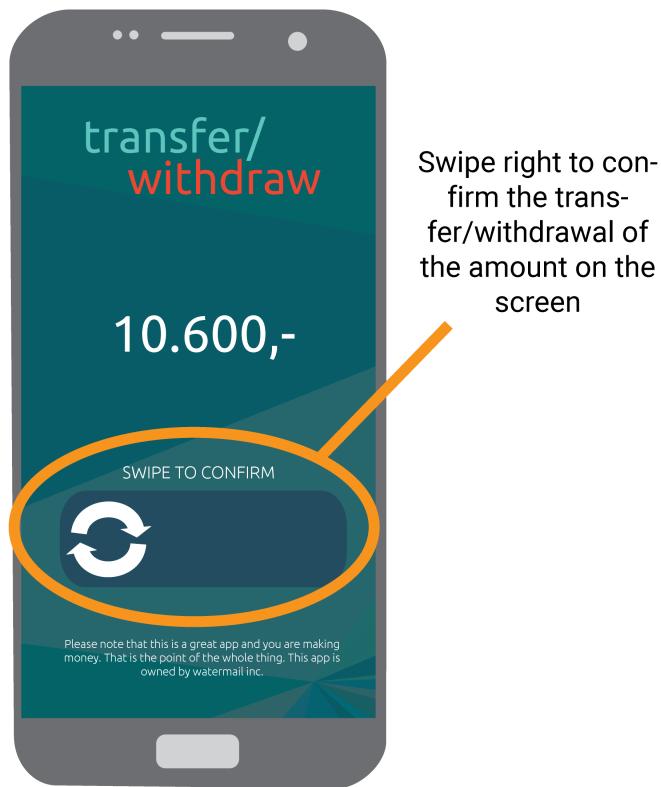


Input screen

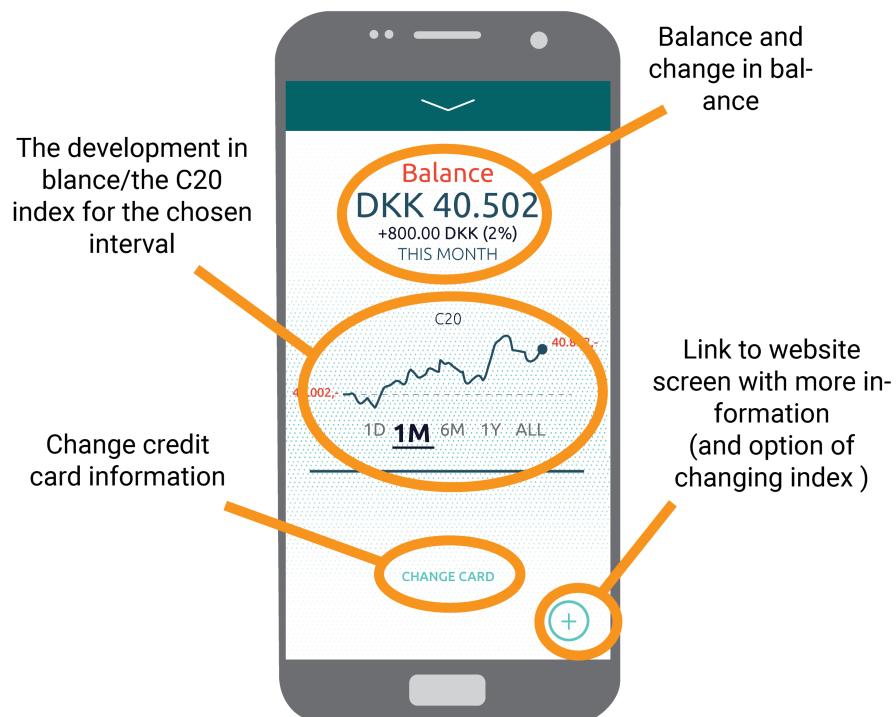


watermill

Confirmation screen



Information screen



watermill

4. FinTech – Analyse af trenden i finansiel teknologi

Den service, som vi ønsker at yde er en finansiel teknologi, der hjælper brugere med at investere. Derfor vil der i det følgende blive præsenteret en analyse af trenden indenfor ”fintech” - Financial Technology.

Voxmeter gennemførte i 2015 en undersøgelse blandt 28.600 kunder for at kortlægge kundernes tilfredshed med deres bank. Et af hovedområderne i undersøgelsen er teknologi. Dette område indeholder blandt andet ”gode onlineløsninger”. I denne forbindelse findes følgende forventning fra Voxmeter til teknologiens betydning for bankerne:

”Og teknologien bliver meget vel et af de vigtigste parametre i fremtiden, hvor vinderne er de banker, der evner at stille brugervenlige onlineløsninger til rådighed for kunderne.”

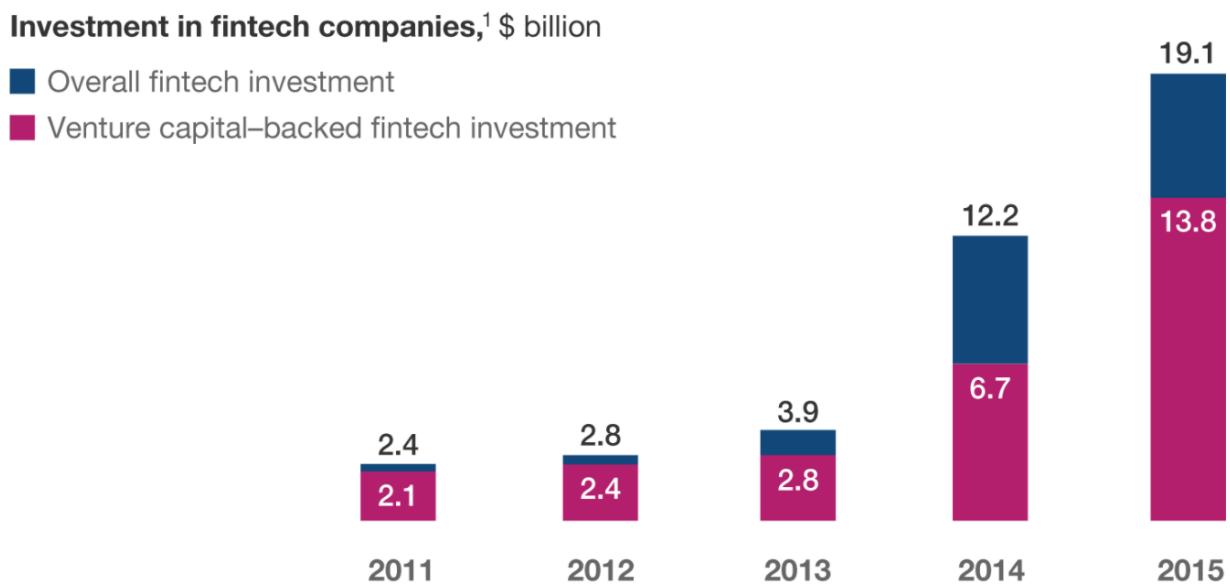
Voxmeter er ikke alene om at forvente, at finansiel teknologi bliver helt afgørende for bankerne de følgende år. Konsulentfirmaet McKinsey har udgivet flere rapporter og artikler om emnet, hvor en gennemgående konklusion er, at vi kan forvente en markant stigning i betydning af finansiel teknologi. Om investeringsbanker skriver McKinsey at:

”Digitisation of investment banks could increase the struggling sector’s profitability by 20 to 30 per cent over three years...”

I en artikel på Financial Times omtales den årlige rapport, som McKinsey udarbejder om banksektoren. I denne artikel finder man følgende citat:

”The digital revolution sweeping through the banking sector is set to wipe out almost two-thirds of earnings on some financial products as new technology companies drive down prices and erode lenders’ profit margins.”

Det lader til at mange investorer har fået øje på potentialet i fintech virksomheder. I en artikel skrevet af bestyrelsesformanden for Credit Suisse Urs Rohner til McKinsey fremgår det, at investeringerne til fintech virksomhederne er eksploderet over de sidste par år.



Kilde: CB Insights; *The pulse of Fintech, 2015 in Review*; KPMG

Trenden er klar. Fintech virksomheder er i kraftig vækst. Tallene er hentet fra en rapport, som er udarbejdet af KPMG og CB Insights. Urs Rohner udtaler senere i artiklen, at det kan have fatale følger for bankerne, hvis ikke de formår at være med på udviklingen af fintech virksomheder.

"As we have seen recently in the music, photography, and mobile-phone businesses, standing back from the action can be fatal."

Markedet for fintech virksomheder er i kraftig vækst; endda så kraftig at mange har svært ved præcist at udtales sig om forventninger til markedets fremtidige betydning for eksempelvis etablerede banker.

McKinsey udgav i 2016 en artikel, hvor de undersøger data for i hvor høj grad fintech virksomheder har potentiale til at samarbejde med etablerede banker. De konkluderer følgende:

"In general, wholesale banks that are willing to adapt can capture a range of new benefits. Fintech innovations can help them in many aspects of their operations..."

McKinsey argumenterer her for fordelene ved at banker og fintech start-ups samarbejder. Vi ser denne information som et argument for vores forretningsplan, idet vi her foreslår at

finde en bank, der er interesseret i et samarbejde. Argumenterne for dette samarbejde er præciseret i forretningsplanen. En anden artikel af McKinsey undersøger hvordan formueforvaltere bedst kan tilpasse sig digitaliseringen af investeringssektoren. Specielt om kunders brug af mobile løsninger skriver de følgende:

"The mobile channel now accounts for about 35 percent of client interactions (compared with about 65 percent online) and is the fastest-growing channel across financial services. The mobile channel is now an area where firms can differentiate themselves."

Kunders brug af apps er altså en afgørende faktor for investeringssektoren, og der er grund til at tro, at denne betydning vil blive større fremover. Vi vil argumentere for at watermill vil hjælpe en bank til at være konkurrencedygtig i et marked, der hastigt ændrer sig mod et marked domineret af digitale løsninger.

I Danmark ses de store forventninger til fintech. På hjemmesiden trendsonline.dk udtaler Bjarne Stech fra BEC, at

"Fintech-miljøets idékraft, udviklingstempo og nye teknologier er i fuld gang med at revolutionere den finansielle sektor. Det skal vi i den traditionelle finanssektor dyrke og være del af, hvis vi fortsat skal være relevante for danskerne."

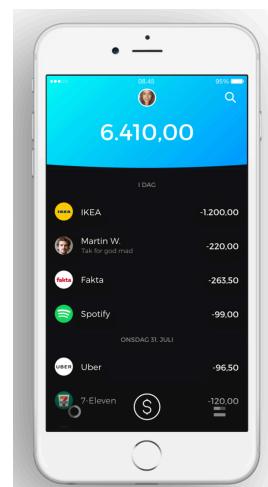
BEC har arrangeret en dag, hvor de forsøger at gøre det muligt for fintech virksomheder at skabe nogle former for samarbejde med personer fra den traditionelle finanssektor. På Finansforbundets hjemmeside finder man en artikel ved titlen: "BEC søger stærke fintech-kompetencer". BEC laver denne udmelding i forbindelse med flere virksomheders ønske om gøre København til Nordens centrum for fintech. For at nå denne målsætning er der blevet oprettet et ambitiøst kontorfællesskab i København for fintech virksomheder kaldet fintechlab. Fintechlab tæller partnere som Finansforbundet og Københavns Kommune, samt sponsorer som Nordea og Djøf. Vi kan konkludere, at fintech bølgen ikke kun eksisterer i udlandet. Fintech udviklingen er i fuld gang i Danmark og i høj grad i København. Faktisk er forventningen til fintech så stor, at det forventes, at Finanstilsynet vil lempe kravet om startkapital for fintech. Kravet vil blive nedsat fra € 300.000 til € 50.000. Vi ser altså en interesse i fintech virksomheders udbredelse i Danmark i både en private og den offentlige sektor. Idet man ser stærke tendenser i udlandet på en vækst i fintech, konkluderes det, at fintech bølgen kun lige er startet. Som det er blevet præsenteret argumenterer mange for, at fintech-startups og etablerede aktører i finanssektoren samarbejder. Netop denne fremgangsmåde vil vi argumentere for som et godt valg for watermill.

Konkrete eksempler på danske fintech-startups

Der vil herunder blive præsenteret konkrete eksempler på fintech-startups i Danmark. Dette gøres med henblik på at forstå et marked i kraftig vækst, samt watermills rolle i det marked.

Lunar way

Lunar way startede i august 2015, og de har nu over 30 ansatte. Det er en app, der tilbyder mange af de services som en bank i dag tilbyder. Alt dette gennem en let og intuitiv app. Overordnet har der været to krav til virksomheden, for at de kunne starte; opstartskapital samt en tilladelse fra Finanstilsynet. Opstartskapitalen har de primært fået gennem Seed Capital. Tilladelsen fra Finanstilsynet har de opnået gennem et samarbejde med Københavns Andelskasse.



Ny digital investeringsplatform

Northholders er en digital investeringsplatform, der tilbyder billigere, lettere og mere gennemsuelig investering end bankerne i dag. Dette gør de ved hjælp af, ifølge dem selv, smartere portefølje algoritmer end andre. Du bestemmer din risikoprofil, samt andre investeringspræferencer, og så er du igang med at investere. Der er mange, der tror på

dem. De er stadig i beta og de har lige modtaget et "pænt stort millionbeløb". De tager 0,5% om året. Det er dobbelt så dyrt som eksempelvis Wealthfront, men væsentlig billigere end mange investeringsforeninger. Northholders har ligesom Lunar way indgået et samarbejde med Københavns Andelskasse.

INVESTERINGS METODIK

NorthHolders er Scandiniaviens
første digitale platform for
investeringsrådgivning og formuepleje!

Topchef fra Nordea investerer i fintech-startup

Cardlay er et fintech-startup, der tilbyder en platform, som hjælper med at håndtere udfordringer omkring virksomheders udstedelse og forvaltning af betalingskort, så det

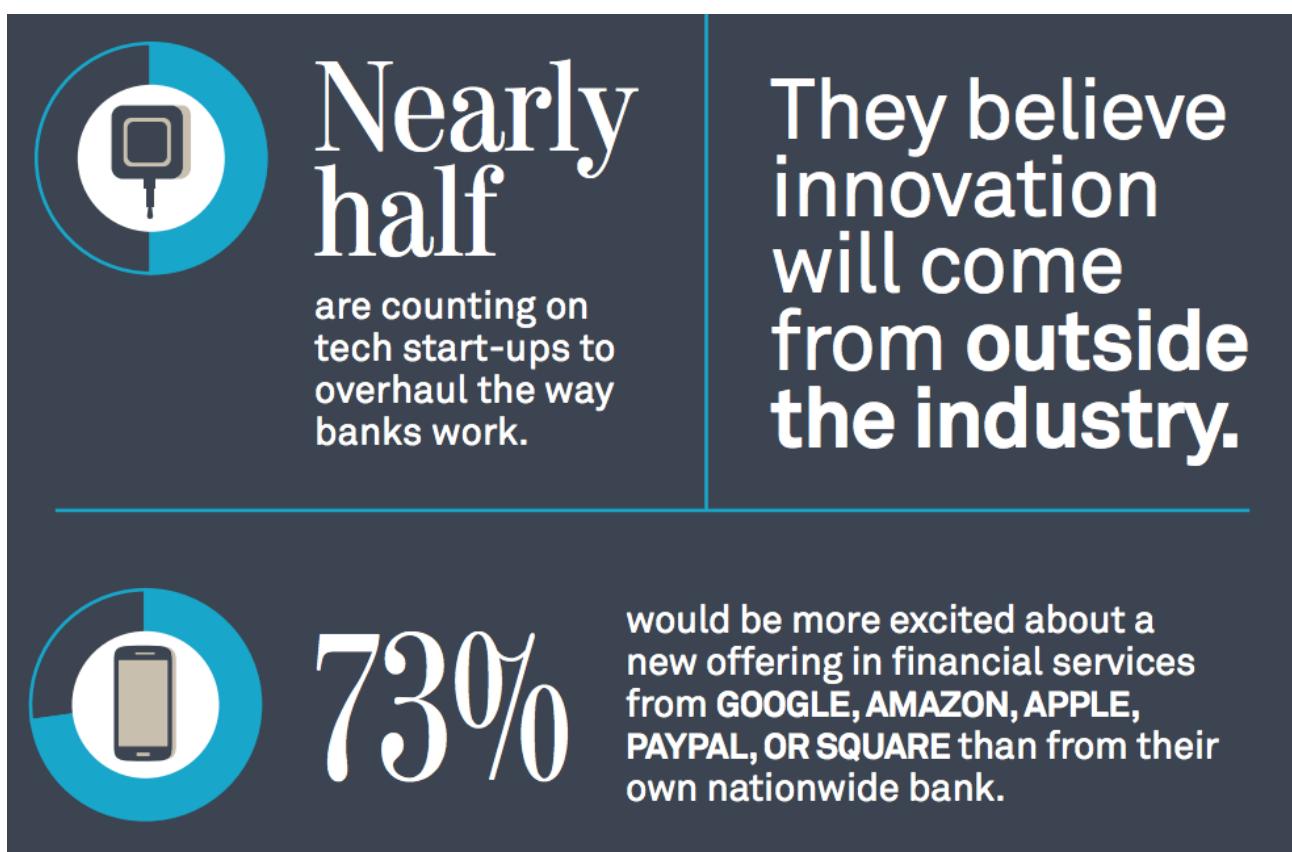
watermill

bliver lettere at monitorere og administrere omkostninger. De har lige fået en tidligere topchef fra Nordea, Thorleif Krarup, til at sidde i deres bestyrelse. Ydermere har han investeret for et ukendt millionbeløb. Stifteren af Cardlay bemærker, at investeringen er vigtig, men sekundær sammenlignet med den erfaring og netværk, som Thorleif Krarup kan tilføje Cardlay.

Kundeundersøgelse

Som det fremgik tidligere i markedsanalysen indeholder mange af investeringsmulighederne, hvor man ikke selv investerer, en form for kontakt med banken. Det ses dog, at mange ikke gider at lytte til bankerne; *"71% would rather go to the dentist than listen to what banks are saying."*

Følgende resultater, samt ovenstående citat, stammer fra en undersøgelse lavet i USA. 10.000 personer i alderen 16-35 er over en 3-års periode blevet spurgt om deres holdning til bankerne og fintech.



McKinsey konkluderer i en artikel, at *"The age of fintechs is here."* Meget tyder på, at de har ret. Der ses en kraftig stigning i investeringerne i fintech virksomheder, flere peger på fintech virksomheders potentielte afgørende rolle i et nyt marked tidligere domineret af bankerne, samt mange personer udtrykker en nysgerrighed og villighed til at afprøve nye produkter, der kan tilbyde services, som bankerne hidtil har tilbudt.

5. Målgruppe: Tre eksempler

Vores målgruppe forstår som personer, der har penge umiddelbart tilgængeligt, samt et ønske om at investere de penge. De skal have et ønske om bruge så lidt tid og energi på at investere som muligt. Som det fremgår af ovenstående undersøgelse af personer mellem 16-35 år, er der generelt en stor tiltro til at anvende ny digital teknologi til at håndtere opgaver, som banken hidtil har håndteret. Vi argumenterer for, at der er en stor gruppe mennesker, der har en interesse i at afprøve nye tilbud hvad angår bank-services, heriblandt investering. Med baggrund i netop denne undersøgelse argumenteres for, at vores primære målgruppe er de såkaldte "millennials". Goldman-Sachs har lavet en analyse af millennials, der er i denne undersøgelse er personer, der er født mellem år 1980-2000. Et af kendtegnene ved denne generation er, at de i høj grad er opvokset med forskellige former for digital teknologi, hvilket ses som et argument for at præcisere watermill til at ramme denne kundegruppe. En anden tendens er, at mange millennials ikke gider at binde sig for meget til større investeringer, eksempelvis hus og bil. Der ses eksempelvis et voksende marked med produkter, der tilbyder services indenfor området bytteøkonomi. Et centralt aspekt af watermill er, at det ikke er en stor forpligtelse kunden skal indgå i for at investere i watermill. Du kan investere på ingen tid og på samme måde stoppe investeringen på ingen tid. Dermed ses en investering i watermill ikke som en forpligtende beslutning, hvilket vil passe mange millennials godt. Ovenstående information om millennials er hentet fra en rapport fra Goldman-Sachs.

Følgende vil der blive præsenteret en fremgangsmåde for at præsentere tre eksempler på, hvem der kunne have en interesse i at bruge watermill.

Vi planlægger at udføre interviews med forskellige personer, der kan tænkes at være potentielle kunder. Ud fra de interviews vil udarbejde forskellige person cases. Dette gøres for at investorer og samarbejdspartnere kan få et indblik i potentielle kunders holdning til investering og specielt watermill. På hjemmesiden vil der være billede af personer, som vi har lavet et interview med. Når man holder musen over personen fremhæves billedet med et citat, og man kan klikke ind på dele af interviewet, der beskriver denne person som en case.

6. Forretningsplan

Følgende præsenteres en forretningsplan for hvordan Watermill kan starte. Dette vil blive gjort med udgangspunkt i de cases som blev præsenteret i afsnittet "Konkrete eksempler på danske fintech-startups.

Vi argumenterer for, at vores forretningsplan kan være lignende den, som Lunar way har fulgt. Vi skal dermed opnå to ting, for at kunne starte; opstartskapital og en tilladelse fra Finanstilsynet. Vi vurderer, at vi har brug for 595.000 kr. for at starte op, hvilket fremgår af opstartsregnskabet. I jagten på opstartskapital har vi undersøgt Seed Capital nærmere. En underafdeling af Seed Capital er fonden Pre-seed innovation. De investerer i den tidlige startfase, og de er dermed indstillet på at investere risikovillig kapital. De investerer op til 6 mio. kr. i den tidlige opstartsfase. De modtager årligt ca. 400 ansøgninger og investerer i 15-20 virksomheder. Følgende kriterier skal opfyldes for at opnå en investering:

"Et stærkt hold

Ledelsen i virksomheden skal bestå af personer, der har iværksætterånd samt relevante og veldokumenterede faglige kvalifikationer.

Ledelsen skal komplementere hinanden og tilsammen udgøre et visionært, samarbejdende og dynamisk team.

Et unikt produkt

Produktet er særdeles innovativt og har en bemærkelsesværdig og vedvarende konkurrencefordel.

Virksomheden har søgt at få patenteret teknologien bag produktet eller på anden måde minimiceret risikoen for at produktet kan kopieres.

Et marked i vækst

Produktet er i et attraktivt markedssegment med et stort potentiale; fx på grund af stor vækst eller store strukturelle omvæltninger.

En rentabel forretning

Virksomhedens produkt er skalerbart og indtægtsmodellen vil resultere i stor fremtidig rentabilitet.

Virksomhedens værdi kan forventes at blive favorabel i forhold til eksisterende markedsforhold."

Ved at leve op til ovenstående investeringskriterier kan vi altså opnå den nødvendige opstartskapital. Ved en investering fra Pre-seed innovation sælger man en del af ejerkapitalen af virksomheden. Vi vurderer, at det ville være afgørende at have en bestyrelse med medlemmer, der har en indgående finansiell ekspertise. Udover en kompetent bestyrelse vurderes det nødvendigt, at få vores app til fungere i et omfang, hvor man nemt kan forestille sig det færdige produkt. For dette kræves det sandsynligvis, at vi får en investering i omegnen af 50.000 kr. Vi vil udføre en række interviews med potentielle kunder for at skabe forskellige cases, hvor investorer kan få et indblik i potentielle kunders overvejelser vedrørende investering og specifikt vedrørende vores produkt. I vores videre arbejde med projektet vil vi kunne lave et mere præcist regnskab, for både opstart samt projektioner for potentielt afkast af en investering watermill. Det vurderes da, at vi har en god mulighed for at opnå den nødvendige opstartskapital.

Opnår vi den nødvendige opstartskapital vurderes det sandsynligt, at vi kan få en aftale i stand med en bank, der bidrager med tilladelse fra Finanstilsynet. Som det fremgår af trendanalysen er mange banker, eller burde være, opmærksom på finansiell teknologi. Dette ses som afgørende i vurderingen vedrørende bankers villighed til at indgå i et samarbejde med watermill. Københavns Andelskasse er et oplagt bud, idet de allerede er partner med Lunar way, der på nogle områder minder om vores produkt. Københavns Andelskasse har ydermere indgået et samarbejde med Northolders, der også kan karakteriseres som et fintech-startup. Om beslutningen at indgå i et samarbejde med Lunar way har direktøren for Københavns Andelskasse udtalt følgende til hjemmesiden finanswatch:

"De små banker vil dø, hvis ikke der satses på nicheprodukter, mener direktør i Københavns Andelskasse, Kenneth Eenholz Hansen. Derfor satser han og bankens investor Clearhaus nu på mobilbanken Lunar Way."

Nykredit er blevet annonceret som endnu en partner af Lunar way. Københavns Andelskasses investor, Clearhaus, er partner med hjemmesiden trendsonline, hvorfra store dele af informationen vedrørende det danske fintech marked er hentet. Det vurderes derfor, at Københavns Andelskasse vil være en potentiel samarbejdspartner. Der undersøges, hvorvidt det er muligt at hente Clearhaus ind som investor. Clearhaus har vundet prisen for "Best Exponential Startup 2016" ved Nordic Startup Awards. Clearhaus ses dermed som en virksomhed, der er interesseret i at ekspandere og investere i fintech-startups. Watermill har en profil, der vurderes potentielt passende for en investering fra Clearhaus.

Vi vurderer, at vi ved en investering og en tilladelse fra Finanstilsynet, kan få sat watermill op i løbet af 1-2 måneder. Det afhænger naturligvis af størrelsen på investeringen, da vi ved en stor investering kan ansætte nogle personer, der kan hjælpe projektet igang hurtigere. Idet vi satser på at have en app, der kan det samme som den endelige app, dog uden kontakt til selve handlerne, vurderes det, at app'en vil være lavet relativt hurtigt.

7. Opstartsregnskab

Vi foreslår følgende budget for opstart af selskabet Watermill. Opstartsbudget er fastsat ud fra en påtænkt lancering, der varer et halvt år, og som ikke involverer indtægter.

Udgifter	
Video	50.000 kr.
Google adwords	10.000 kr.
Annoncer	45.000 kr.
Hjemmeside udvikling	30.000 kr.
<hr/> Markedsføring total	<hr/> 135.000 kr.
 Udvikling af app og databasehåndtering	280.000 kr.
Konsultation	100.000 kr.
Løn	150.000 kr.
Diverse	30.000 kr.
<hr/> Totale udgifter	<hr/> 695.000 kr.