

Vi skal rokke ved det etablerte bokmarkedet

- Manko på møteplasser i dag

HANDEL: Startupen Bookis vil bli blant de største merkevarer i bokbransjen, og har hentet 6 millioner pluss tegningsretter for 5 millioner gjennom et nettverk for familiebedriftseiere.

STINE GRIHAMAR
stine.grihamar@finansavisen.no

BOOKIS	2018*
(Mill.kr)	2,2
Driftsinntekter	2,2
Driftsresultat	2,5
Resultat før skatt	2,5

*Tallene er foreløpige.

Nye aksjonærer etter emisjonen:

- Peter Lorange (S. Ugelstad Invest).
- Egil og Nicolai (Boddco).
- Kristin Omholt (KOO Invest).
- Nils Petter Skaset (Brezza).
- Ola Røthe (Sobona).
- Ketil Høigaard.
- Tonje Zelow Walløe og Tiril Zelow Bliksmark (Zelow Invest).
- Henry Nilert (Beech Holding OY).



- GIR GASS: Etter å ha hentet inn penger fra medlemmer i Lorange Network vil Bookies-gründerne Lasse Brurak (nederst til venstre) og Arne-Morten Willumsen (i midten) konsentrere seg om markedsføring for å bli mer synlige blant nordmenn. Her avbildet med traineeene Espen Andersen og Andrea Isaksen. FOTO: BOOKIS



LETER ETTER GRÜNDERE: Lorange Network, her ved Per Lorange. FOTO: IVAN NYGREN

Lorange Network plukker ut gründerelskaper til Deal Wall-en basert på anbefalinger fra medlemmene.

- Vi mener Deal Wall-ene vår er en interessant måte for etablerte, suksessrike miljøer å møte yngre gründerer på. Slike gode møteplasser er det ofte manko på i dag, sier Per Lorange.

Prosjektene som plukkes ut er basert på anbefalinger fra investorene som er medlem i nettverket. Kriteriet er at de selv investerer betydelig i selskapet, opplyser Lorange.

- Da har disse investorene allerede brukt tid på due diligence, og de kjenner og har fått tillit til personene bak selskapene. Det gjør det enklere for de andre i nettverket å ta en beslutning om å bli med eller ikke, sier han.

Lorange Network har lagt ut seks prosjekter på veggen så langt, blant andre:

Reebate: Selskap etablert i Sør-Tyskland som har laget en lojalitetsapplikasjon hvor man får cashback direkte fra produsentene.

- Det kobler sammen konsumenter og produsenter på en elegant måte slik at retailere ikke sliter med all makten, sier Lorange.

Lineo: Dansk leasingsoftware-selskap.

Antler Nordic-fondet: Går inn i ventureselskaper på et svært tidlig stadium.

- Fondet bruker vel så mye tid på å finne de rette menneskene bak prosjektene som selve ideene. Vi synes at det gir mening og håper også at andre investorer i nettverket vil investere, sier Lorange.

Tapte penger i første driftsår

I løpet av de seneste månedene har Lorange Network utvidet med den nye tjenesten Deal Wall. På denne siden legges det ut en presentasjon av gründerelskaper som skal hente inn kapital. Kun medlemmer av nettverket får mulighet til å legge ut selskaper på Deal Wall-en (se underskap).

Lavere prising
Bookis er det første prosjektet som ble lagt ut på Deal Wall-en, og den første som har gjennomført en emisjon. Totalt er det hentet inn 6 millioner kroner pluss tegningsretter for 5 millioner kroner. Det priser selskapet til 25 millioner kroner.

- Vi fikk invitasjon til et av Lorange Networks arrangementer på Høyres Hus i begynnelsen av oktober, og kom i snakk med flere, forteller Lasse Brurak.

Willumsen legger til at de i etterkant har brukt mye tid på å følge opp og bli kjent med investorene.

- Vi har bygget opp tillit over tid, og kunne i forrige uke

Prises til 25 millioner kroner

lukke emisjonen med mange av Lorange-nettverkets medlemmer som tegnere.

Gründerne er fornøye med at emisjonen ble overtegnet, men prisingen falt med 5 millioner kroner.

- Truls Bierkaland, som sitter i vårt styre, sier det bra: utvinning er gründerens beste valuta. Vi har vært opptatt av to ting: å

hente kapital til å øke moment på veksten, og å få med oss ressurssterke investorer med kunnskap og kompetanse til å bidra utover det finansielle. Gitt at disse forutsetningene blir oppfylt, har vi vært villig til å forhandle på pris, sier Brurak.

Til utlandet
Siden nettverket er internasjonalt,

har Bookis også fått utenlandske investorer på aksjonærlisten, blant andre finnen Henry Nilert.

- Det er kult for et gründer-selskap å tilknytte seg kunnskap utenfor landegrensen. Vi skal ekspandere til nabolandene, og det vil hjelpe oss å ha med en finsk investor med mye kompetanse og et stort nettverk, sier Willumsen.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

er det en enorm organisk vekst, og i markedet for nye bøker brukte posisjonerer vi oss nå med den nye emisjonen. Nå blir det mulig å gi gass med markedsføringen og bli mer synlig blant nordmenn.

www.mikrolakk.no

MIKROLAKK

LITEN SKADE? LITEN PRIS!



ØKERN | RØA | KOKSTAD - EN DEL AV MITT DEKKHOTELL 22 50 14 00

DNB Asset Management søker Porteføljeforvalter for Nordic Small Cap

For mer informasjon og søknad se dnb.no/om-oss/jobb-og-karriere
 Ved spørsmål kontakt Øyvind Fjell 971 63 279 eller Knut Hellandsvik 911 65 032.