

Un oasis de tranquilidad para inversiones, una oportunidad única como lanzadera de startups

8 directivos y emprendedores de éxito lanzan Lanai Partners como alternativa para los inversores para diversificar su capital reduciendo riesgos y posicionándose entre el crowdfunding y el venture capital

Un oasis de tranquilidad para inversiones, una oportunidad única como lanzadera de startups. 8 directivos y emprendedores de éxito lanzan Lanai Partners.

Nace Lanai Starup Partners como alternativa para los inversores para diversificar su capital reduciendo riesgos y posicionándose entre el crowdfunding y el venture capital.

Detrás de este proyecto se pueden encontrar grandes nombres como Airbnb, Privalia, Groupalia, Restalo, Ulabox, Holaluz o Elogia que avalan la experiencia de los profesionales que hay detrás de esta marca en diferentes sectores del entorno 2.0.

A pesar de solo tener 4 meses de vida, Lanai ya ha invertido en tres startups: Fotawa (comida saludable a domicilio), Helloumi (chatbot integrado con los distintos servicios de mensajería) y Avuxi (Big Data predictiva, orientada al sector del travel). El objetivo de Lanai es invertir entre 500.000€ y 1.000.000€ en los próximos 2 años.

Esta nueva iniciativa que llega con fuerza pretende aprovechar la experiencia multidisciplinar de sus fundadores para dar tranquilidad a los inversores del entorno digital de hoy en día.

El cuore del proyecto es trabajar con startups en fase seed con el objetivo de sumar capacidad de inversión y conocimiento con cada uno de los proyectos y restando así riesgo a la inversión del capital y asegurando viabilidad de negocio. El hecho de que todos los Business Angels tengan un background diferente ayuda a tener una visión 360º en los proyectos que se eligen. Aunque un buen proyecto pueda parecer sólido a nivel tecnológico, puede resultar complicado implementar la logística, no localizar esta barrera a tiempo podría ser la diferencia entre un proyecto exitoso o un fracaso.

Lanai nace como necesidad de diversificación para los inversiones de alto riesgo , sus fundadores estaban invirtiendo de manera independiente en diferentes proyectos y localizaron la oportunidad estratégica de negocio bajo la lógica de que sería más sencillo reducir riesgos y obtener beneficios juntos si construían una visión más completa al evaluar posibles proyectos.

A partir de ahí valoraron la posibilidad de coinvertir con terceros dando inicio a esta marca que se

posiciona como alternativa para un inversor entre el crowdfunding y el venture capital ; de esta forma los nuevos inversiones con falta de tiempo, contactos, o capacidades técnicas se podrán sumar a la posibilidad de convertir startups prometedoras en casos de éxito con la tranquilidad de saber que los proyectos han sido analizados por gente con experiencia que también arriesga su propio dinero.

"Ya se han dirigido a nosotros numerosos inversores, interesándose por el proyecto y preguntándonos las posibilidades de co-invertir, estamos muy ilusionados con él", Jeroen Merchiers, General Manager North, East & South of Europe + Russia at Airbnb.

Jeroen Merchiers, Rubén Ferreiro, Guillermo Llibre, Sergi de Pablos, Jorge Rodergas, Antonio leiva, Francesc Pi y Ferran Nogué son los Business Angels que "se esconden" detrás de Lanai.

Más información : <http://www.lanaipartners.com/>

¿Qué es Lanai?

?Lanai es un vehículo de inversión en startups en fase seed, formado por 8 profesionales con amplia experiencia en el sector tecnológico que se han juntado para apoyar con inversión y conocimiento, proyectos jóvenes. Invertimos nuestros ahorros y tiempo para hacer crecer startups.

Cuando hemos explicado Lanai muchos nos han dicho que estaban interesados en co-invertir en los proyectos seleccionados. Hasta ahora tenemos unas 150 personas que han mostrado interés en estar informados de los proyectos. Lanai agrupa toda la inversión en la empresa participada y crea un contrato de cuenta en participación con los co-inversores.

¿Quién hay detrás?

Somos un grupo multi-disciplinar y complementario. Tenemos algunos de los mejores expertos en marketplaces, logística, marketing, operaciones, tecnología, etc. El equipo tiene amplia experiencia como directivo, fundador, inversor o varias cosas a la vez en empresas de referencia como Airbnb, Ulabox, Glovo, Holaluz o Privalia (Ver listado completo en <http://www.lanaipartners.com>). Como hemos estado en la misma situación entendemos muy bien las necesidades de los emprendedores.

El equipo:

Jeroen Merchiers (Airbnb)
Ruben Ferreiro (VIKO)

Jorge Rodergas (Wanup)
Guillermo Llibre (Haya Real Estate)
Antonio Leiva (Leiva Abogados)
Francesc Pi (Privalia)
Sergi de Pablos (Ulabox)
Ferran Nogue(Holaluz)

El nombre?

Ha sido complicado encontrar un nombre. Lanai es una de las islas de Hawái conocidas como “un oasis de tranquilidad en medio de una vegetación tropical”. Nos gustó la analogía y como a todos nos apasiona viajar seleccionamos el nombre. Alguno ya ha visitado la Isla , el resto algún día visitará la isla!

Porqué es diferente y cómo funciona?

El hecho de invertir nuestros propios ahorros en cada proyecto que recomendamos nos da credibilidad. Nuestra experiencia nos avala y podemos apoyar a los emprendedores para llevar su proyecto al siguiente nivel.

Si alguien está interesado se puede apuntar a nuestra lista de distribución en la página web de www.lanaipartners.com. Cuando encontramos un proyecto interesante, mandamos un resumen a nuestros co-inversores. El próximo paso es una sesión con el propio emprendedor donde pueden aclarar todas las dudas.

Lanai agrupa toda la inversión en la empresa participada y creará un contrato de cuenta en participación con los co-inversores. Para las empresas participadas es una manera de consolidar el número de accionistas en su “cap table”.

Hay varias ventajas. Un co-inversor siempre tiene la última palabra y puede decidir de invertir o no en cada uno de los proyectos. El ticket mínimo varía, pero estará entre 3.000 y 10.000 por proyecto. Aunque aconsejaremos al coinversor que se deje asesorar y coinvierta con nosotros en el mayor numero de proyectos para diversificar y minimizar el riesgo.

Dónde encontrar los proyectos que financias?

Estamos muy bien contactados dentro de ecosistema de Barcelona y Madrid. A través de las escuelas de negocio, las incubadoras, aceleradores o contacto directo con los emprendedores tenemos acceso a los mejores proyectos.

Qué tipo de proyectos habéis invertido o pensáis invertir?

Los fundadores hemos invertido a título personal en unos 20 proyectos (alrededor de 650k€). Como equipo hemos hecho 3 inversiones:

HelloUmi, una plataforma que permite a empresas a hablar directo con sus clientes

Fotawa, ofrece comida deliciosa, equilibrada, cocinada por chefs y entregada al instante.

Avuxi, una herramienta que permite visualizar información relevante para los clientes de las agencias de viajes.

Suelen ser proyectos jóvenes con un equipo potente y ambicioso detrás. Estamos buscando proyectos con mucho potencial y un importante componente B2C. La mayoría son empresas tecnológicas con base en Barcelona o Madrid.

Invertiremos en unos 10 proyectos al año con una inversión entre 10.000€ y 75.000€ en cada uno de ellos.

Datos de contacto:

Iria Casal Cosque

CMO Grupo VIKO

+34 666 553

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>