

— *Afema*

Entreprenören och den | avknoppade verksamheten

Connect Östra Sverige, Linköping

17 maj 2004

Eric Martin

Hämta bilderna på www.afema.se

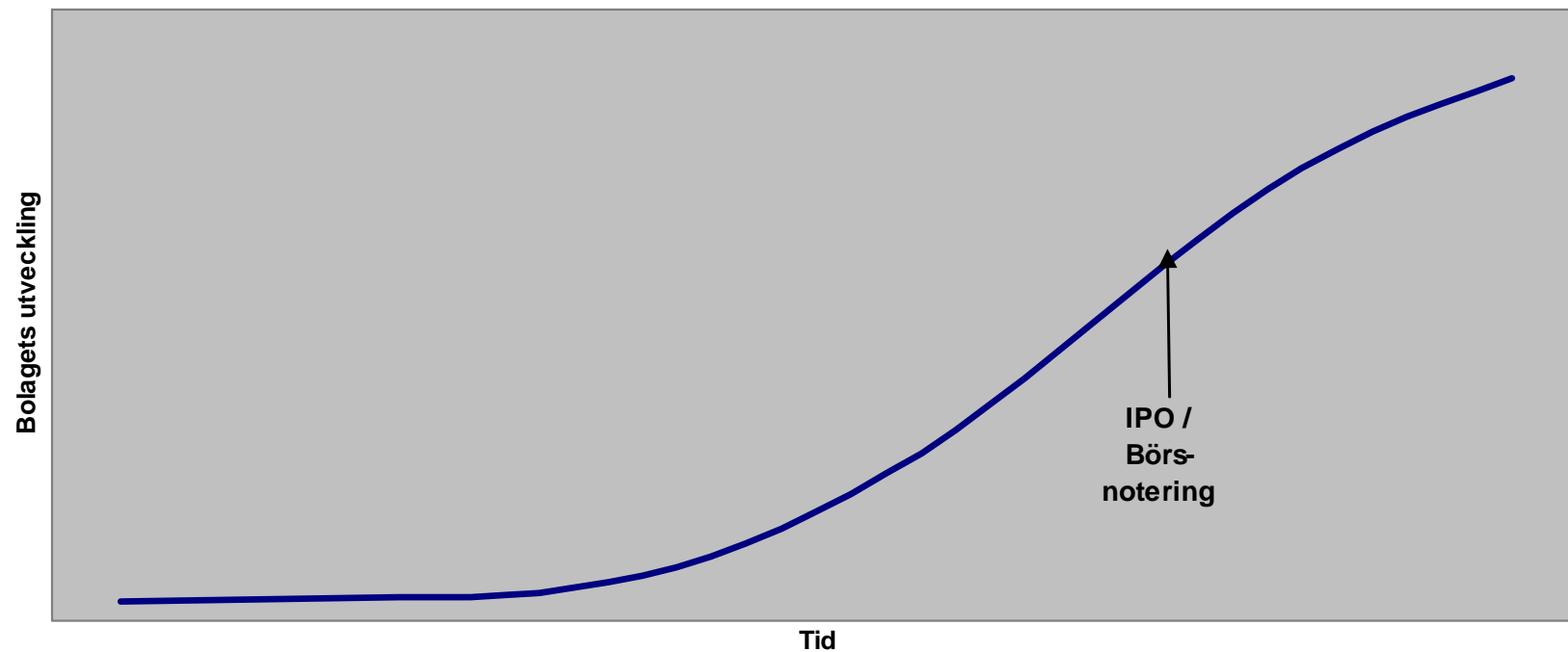
Eric Martin

- Arbetat med riskkapital och entreprenörer sedan 1982
 - Svetab
 - Företagskapital
 - TUAB – Teknologiparkernas Utvecklings AB
 - Aldano
- Eget konsultbolag sedan 1984
 - Afema AB
Affärsutveckling av ägarledda företag
- Ordförande
Primetec AB
Oppboga Bruk AB
Connect Östra Sverige
- Tidigare medverkat på olika sätt i många mindre företag samt även bl.a. i Svenska Riskkapitalföreningen
- Civilekonom med teknisk påbyggnad
- Dold talang:
F.d. landslagscoach i vattenskidor

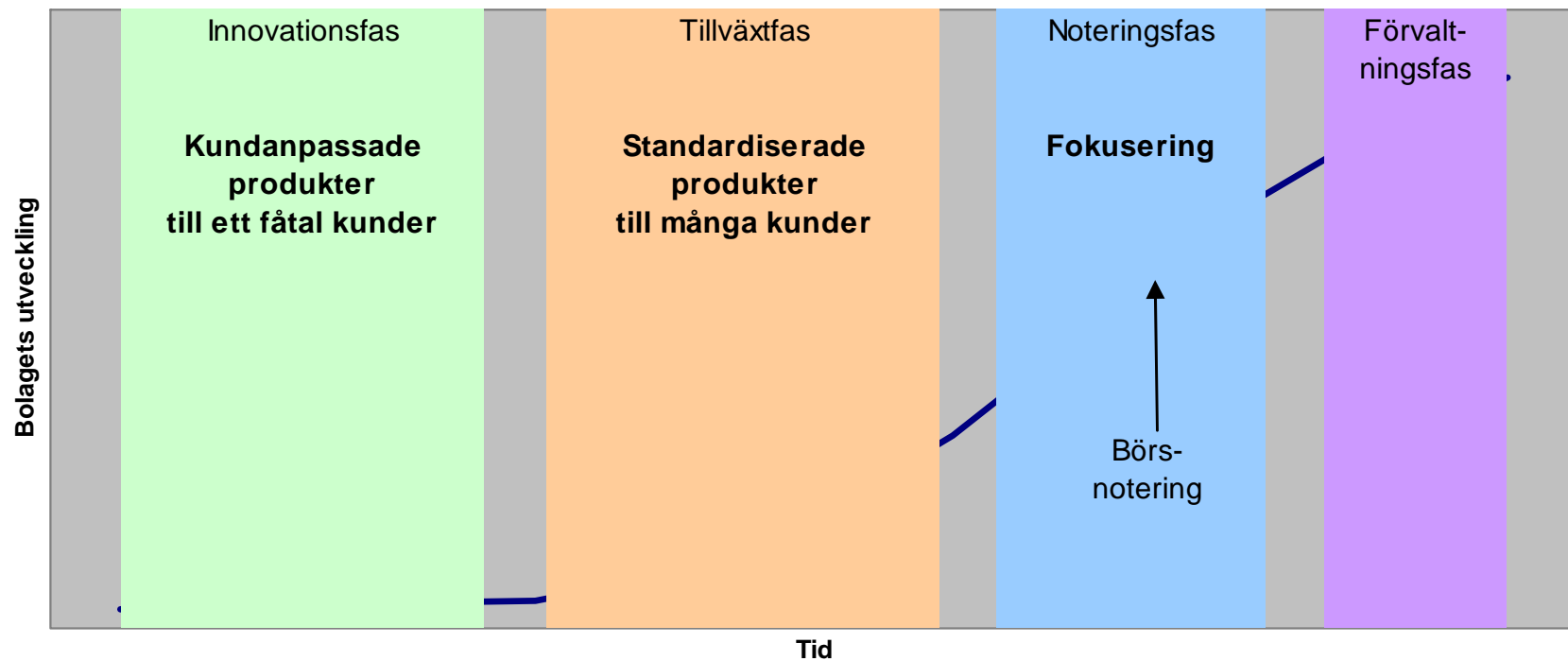
Disposition

- Vad krävs av en entreprenör
 - Teorimodell
 - Den amerikanske entreprenören
 - Anpassning till Sverige
- Praktiska funderingar
 - Hittar entreprenören och avknoppningen varandra
 - Tidsaspekten
 - Ägarstrategier

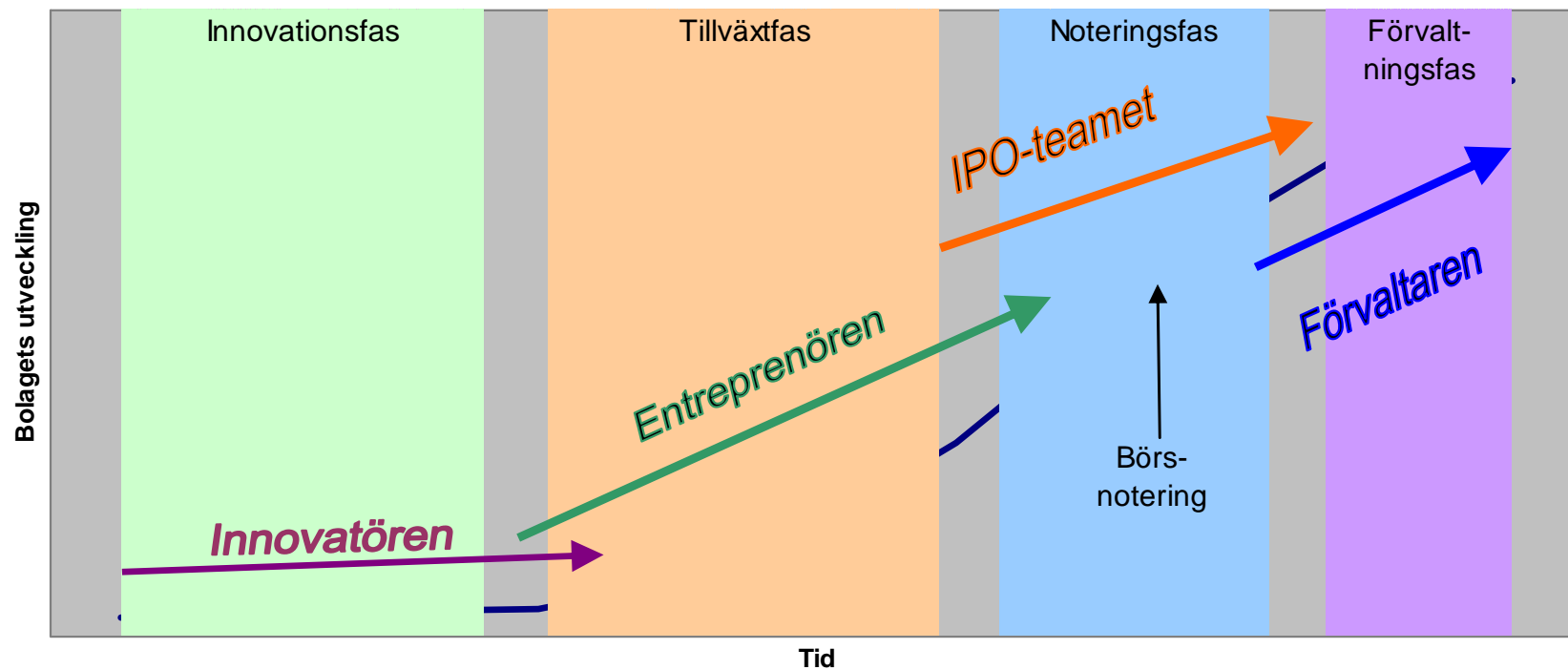
Bolagets utvecklingskurva



Utvecklingsfaser och produktstrategier



Den amerikanska managementmodellen

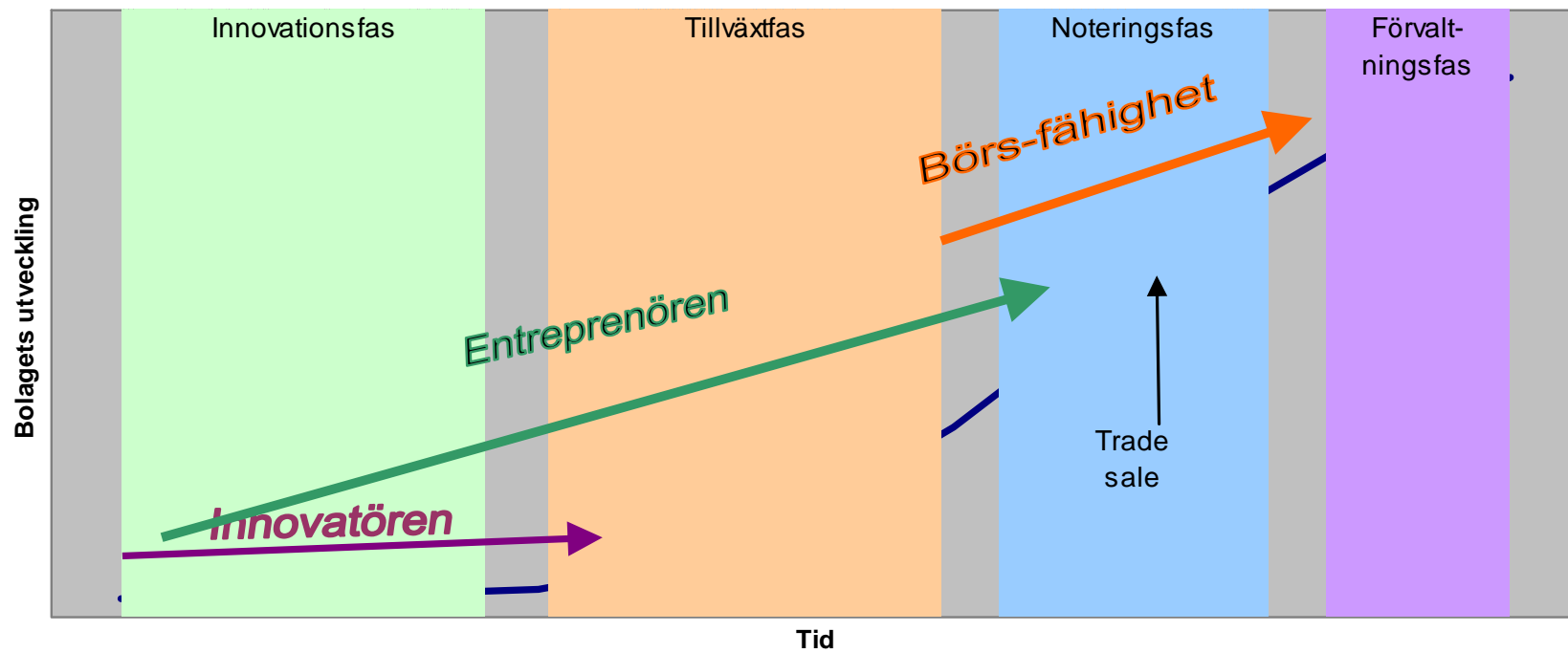


Särdrag för Sverige

- ❑ Säljet är inte "medfött"
- ❑ Liten hemmamarknad
- ❑ Få affärsänglar –
begränsad finansiering i tidiga skeden
- ❑ Färre företag som uppnår börsdignitet

- ❑ Konsten att bygga framgångsrika företag
av Uno Alfredéen

Anpassning till Sverige



Hittar avknoppningen och entreprenören varandra

- ❑ Avknoppning med entreprenör
 - MBO – Management Buy Out
 - Rätt värdering
 - Att bli sin egen
- ❑ Avknoppning utan entreprenör
 - Matchmaking
 - Motiven för avknoppning
- ❑ Entreprenör utan avknoppning
 - Tålamod
 - Första gången eller serie-entreprenör

Tidsapekten

- ❑ Rom byggdes inte på en dag
 - och inte IKEA heller
- ❑ Det tar tid att bygga organisation och kultur
- ❑ Det tar tid att bygga en kundbas
- ❑ Det tar mycket tid och kraft att bygga varumärke

- ❑ Börja sälja och skapa cash-flow direkt
- ❑ Överfinansiera inte – sug på ramarna

Ägarstrategier – två spår

Operativ verklighet

- ❑ Omsättning – resultat
- ❑ Omvärldsfaktorer
 - Kunder
 - Kollegor – konkurrenter
 - Miljöfrågor
- ❑ Organisation

Ägarfrågor

- ❑ Antal delägare
 - Ensam
 - Kompanjoner på lika villkor
 - Institutionell delägare
 - Många delägare
 - Notering
- ❑ Finansiering
 - Egna medel
 - Kunder
 - Banken
 - Delägare
- ❑ Ägarmål
 - Levebrödsföretag
 - Trade sale
 - Notering

Tre ord på vägen

- ❑ 3F
- ❑ Sälj – Sälj - Sälj
- ❑ Göra tvärt om?

— *Afema*

| Afema AB
+

www.afema.se

Krokvägen 82
122 63 ENSKEDE
08-659 86 24

eric.martin@afema.se
0705-922 899