

# ■ *Afema*

---

Vad vill  
affärsängeln/investeraren veta?

Connect - Föreningssparbanken

23 februari 2006

Eric Martin

Hämta bilderna på [www.afema.se](http://www.afema.se)

# Vem?

## □ Eric Martin

- Arbetat med riskkapital och entreprenörer sedan 1982
  - Svetab
  - Företagskapital
  - TUAB – Teknologiparkernas Utvecklings AB
  - Aldano
- Egna konsultbolaget Afema AB
- Genom åren 50-100 styrelseuppdrag i olika entreprenörsföretag
- För närvarande bl.a.
  - Azpect Photonics AB
  - COB - Centrum för Oral Biologi
  - Thonab AB
- Tidigare bl.a. ordförande i
  - Connect Östra Sverige
  - Svenska Riskkapitalföreningen
- Civilekonom med teknisk påbyggnad

# Vem är vem?

## □ Affärsängeln

- Egna pengar
- Mindre belopp
- Tidigare skeden
- Mer branschkompetens
- Tekniklösningar
- Mer operativ
- 1-3 aktiva investeringar
- Litet dealflow
- Anonym
- Risk mot egen kompetens

## □ Riskkapitalisten

- Andras pengar
- Större belopp
- Senare skeden
- Generalist
- Finansiella lösningar
- Styrelseposition
- 4-7 aktiva investeringar
- Stort dealflow
- Publik
- Risk mot avkastning

# Vad berättar företagaren?

- ❑ Beskriver produkten
  - ❑ Beskriver tekniken
  - ❑ Berättar hur mycket tid och pengar som lagts ner
  - ❑ Berättar att ingen annan är lika bra
  - ❑ Bråkdelen av världsmarknaden innebär gigantisk omsättning
- ❑ *Men kom till saken!*

## Vad vill investeraren höra?

- ❑ Kundnyttan?
- ❑ Affärsmodellen?
- ❑ Vilka är de tre första kunderna?
- ❑ När skickas nästa faktura?

❑ *Vi blir rika!*

# Hur länge lyssnar investeraren

- Hur många propåer per dag?
- Hört den förut?
- Fullt upp med redan gjorda investeringar?
- Hur många engagemang samtidigt?
- Hur många nya investeringar per år?

□ *Visa din unikitet!*

# Hur lägga upp samtalet?

- 6 sek

- 2 min

- 5 min

- # Boka möte

- 2 min

- 10 min

- 45 min

- # Boka nästa möte

- *Tidningsartikel-  
layout*

# Affärsutveckling

- 2 sidor som beskriver
  - **Grunddata**
    - Namn, adress etc
  - **Sammanfattning**
  - **Affärsbeskrivning**
    - Idé, kundnytta
    - Vision
    - Var står vi idag
  - **Produkten**
    - Unikitet
    - Patent, skyddströsklar

- **Marknad och SÄLJ**
  - Potential
  - Kunder
  - Affärsmodell
- **Konkurrenter**
- **Ägare & nyckelpersoner**
- **Ekonomi**
  - Historiska data
  - Prognoser
- **Investeringsförslag**

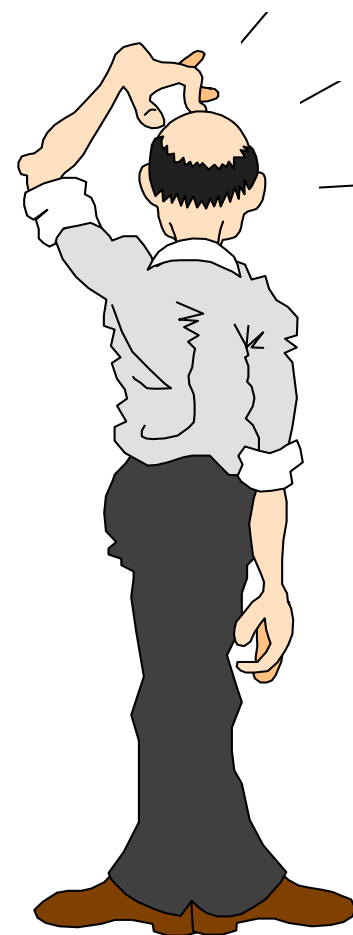
□ *Connect har blanketten*

# Exit – investerarens fokus

- Trade sale
  - Börsfähihet
  - Industriell
  - Finansiell
- Notering är en nödutgång
  - Inlåsnings effekter
  - Kursdrivande
  - Insider-problematik
  - "Smålistor" är en engångsaffär
    - Finns ingen likviditet för handel eller emissioner
- Misslyckade investeringar
  - Sälja tillbaka till övriga ägare
  - Konkurs

# Hur välja investerare?

- ❑ *Små investeringar kräver små investerare på små avstånd*
- ❑ Motiven
- ❑ Musklerna
- ❑ Personkemin
- ❑ Track record - referenser
- ❑ Nätverk
- ❑ Kompetens



■ *Afema*

---

| Afema AB  
+

0705-922 899

[eric.martin@afema.se](mailto:eric.martin@afema.se)

08-659 86 24

[www.afema.se](http://www.afema.se)