

■ *Afema*

Vad vill
affärsängeln/investeraren veta?

Connect - Västerås

11 maj 2006

Eric Martin

Hämta bilderna på 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
 - Sourcecom Sv AB
 - 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
 - ❑ Bråkdel 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

08-659 86 24

www.afema.se