

— Afema

Utveckla företaget med
affärsänglar/riskkapitalister?

Swedbank

24 augusti 2007

Eric Martin

Hämta bilderna på www.afema.se

Vem?

□ Eric Martin

- Civilekonom med teknisk påbyggnad
- Arbetat med riskkapital och entreprenörer sedan 1982
 - **Svetab**
 - **Småföretagsfonden**
 - **Atle**
 - Företagskapital
 - TUAB – Teknologiparkernas Utvecklings AB
 - **Aldano**
- Egna konsultbolaget **Afema AB**
- Genom åren 50-100 styrelseuppdrag i olika entreprenörsföretag, bl.a.
 - **IVT Värmepumpar**
 - **Micronic Lasersystems**
- För närvarande bl.a.
 - **Addvise Inredning Skyddsventilation AB**
 - **Azpect Photonics AB**
 - **Sourcecom Sv AB**
 - **Thonab AB**
 - **Viab Högtrycksteknik AB**
- Tidigare bl.a. ordförande i
 - **Connect Östra Sverige**
 - **SVCA - Svenska Riskkapitalföreningen**

Nästa ägarsteg – alltid aktuellt

- Processen
 - **Bakgrund och anledning**
 - Utveckla verksamheten
 - Öka kapitalbasen
 - Entreprenören vill avveckla sig själv
 - **Det mentala beslutet**
 - Tulipanaros är lätt att säga
 - **Förberedelser**
 - Klä upp bruden – få fram rätt värdering
 - Afema är en möjlighet
 - **Hitta rätt partner**
 - Swedbank Företagsförmedling är en möjlighet
 - **Affär**
- *Se vidare Upgrade GS på www.afema.se*

Att klä upp bruden

□ **Mål 100**

- Hur lockar man många, rika, friare
 - Rätt storlek
 - Rätt verksamhet
 - Rätt management

□ **Kompletterande finansiering**

- Lånekapital
 - Banken
 - Mezzanine-kapital
 - Almi
 - Industrifonden
- Eget kapital
 - Kompanjon
 - Affärsängel
 - Riskkapitalist

Vem är vem?

□ **Affärsängeln**

- Egna pengar
- Mindre belopp
- Tidigare skeden
- Mer branschkompetens
- Teknisklösningar
- 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 unikit!*

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**

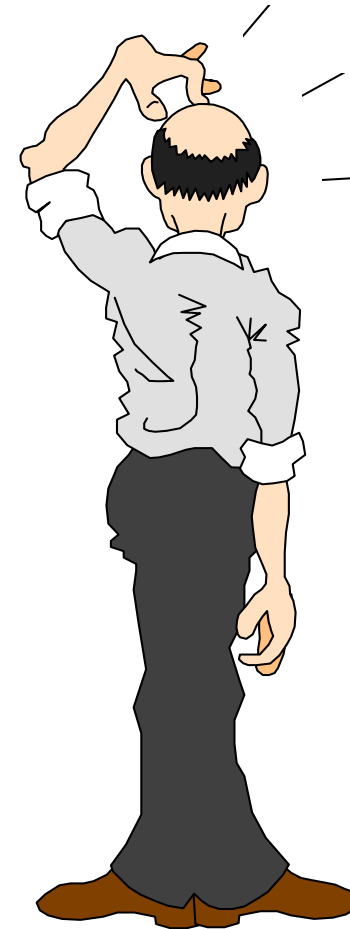
- *Connect har blanketten*

Exit – investerarens fokus

- ❑ **Trade sale**
 - Börsfähiighet
 - Industriell
 - Finansiell
- ❑ **Notering är en nödutgång**
 - Timing
 - 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