

Afema

Att ta sig fram i riskkapitaldjungeln

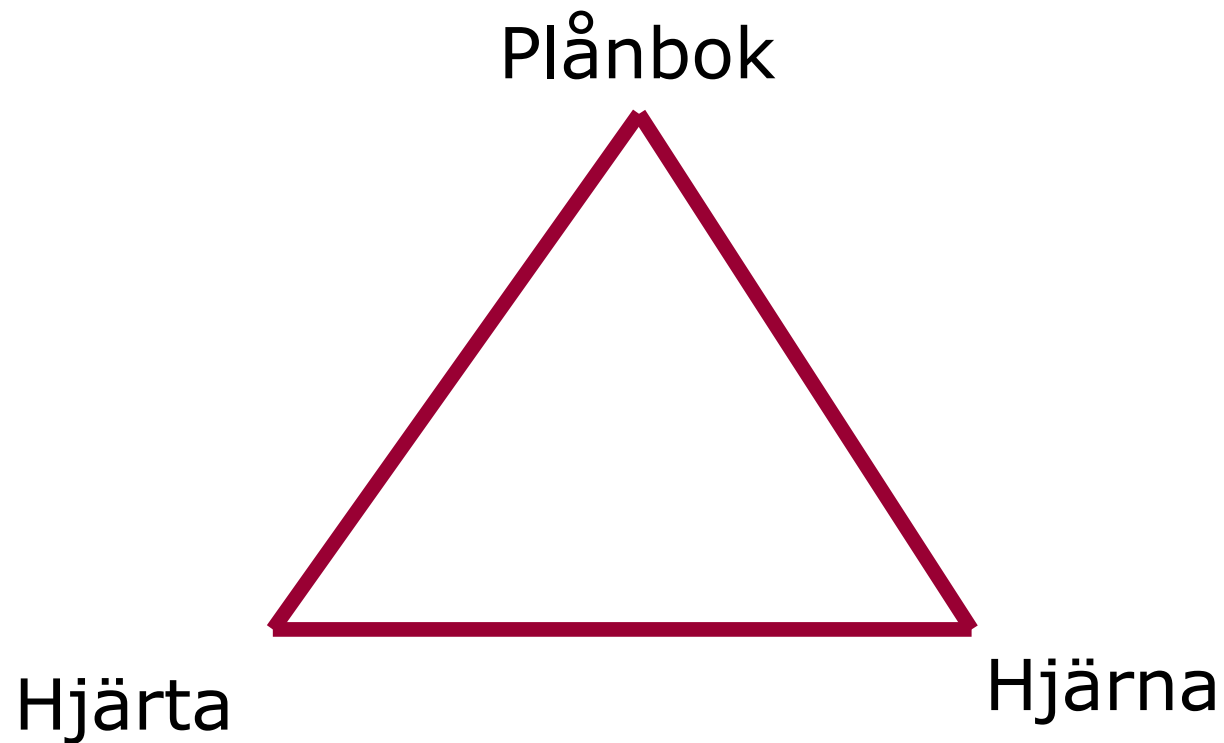
Connect och Energimyndigheten, Stockholm
17 februari 2010
Eric Martin

Hämta bilderna på www.afema.se

Eric Martin

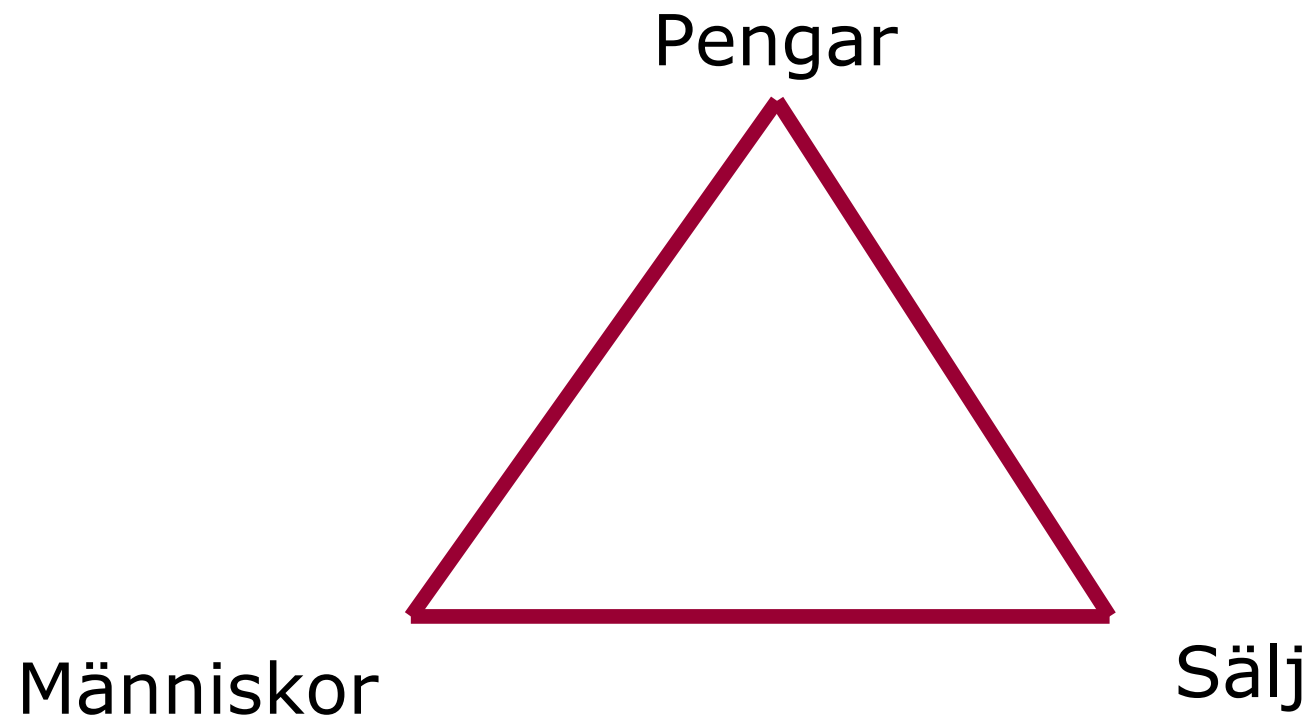
- ❑ Snart 30 år i branschen
- ❑ Arbetat med riskkapital
 - Svetab
 - Företagskapital
 - TUAB – Teknologiparkernas Utvecklings AB
 - Aldano
- ❑ Arbetat med entreprenörer
 - Afema AB – Eget konsultbolag, affärsutveckling och riskkapitalfinansiering av ägarledda företag
- ❑ Uppdrag
Genom åren hundratalet styrelseuppdrag och ett och annat VD-uppdrag.
- ❑ För närvarande bl.a. styrelseordförande i Mentor Online, informationsföretag och relationsbyggare inom b-to-b som omsätter närmare 200 MSEK och skall noteras 2013.
- ❑ Tidigare även ordförande i
 - Svenska Riskkapitalföreningen
 - Connect Östra Sverige
- ❑ Civilekonom med teknisk påbyggnad
- ❑ Dold talang
F.d. landslagscoach i vattenskidor

Företagandets Kompass



Källa: Christer Nilsson

Företagandets Kompass



Källa: Eric Martin

Expedition Finansiering

- Bakgrund
 - Pengar till vad?
 - Hur mycket?
 - Hur länge?
 - Beredd att avstå?
- Finansiella tamdjur och rovdjur
- Fånga pengarna
 - Presentation för finansiärer
 - Förhandling
 - Avtal

-och se 'n börjar jobbet

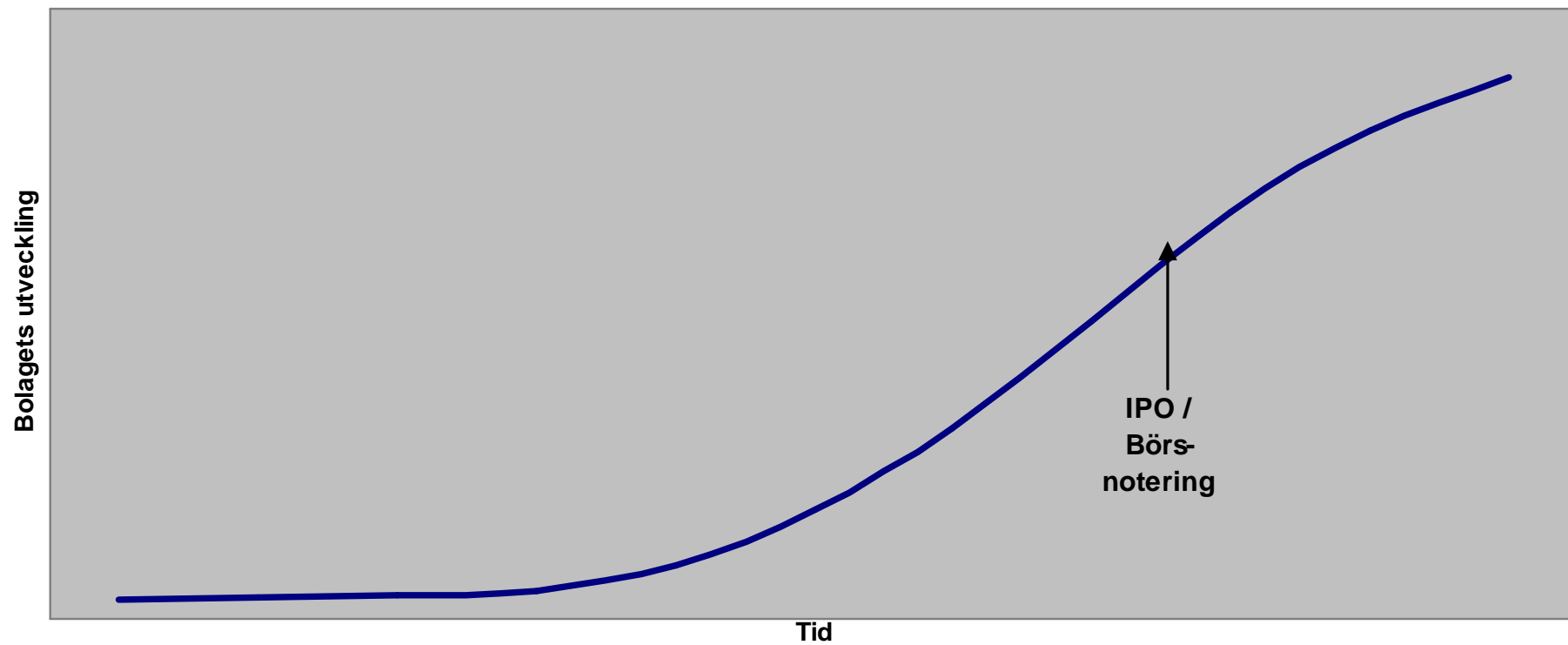
Finansiering – Till vad?

- Förverkliga Affärsplanen
 - Produktutveckling
 - Mycket kostnad, lite intäkt
 - Säljutveckling
 - Now you´re talking
 - Rörelsekapital
 - Leveranskapacitet
 - Företagsutveckling
 - Bygg organisation sent



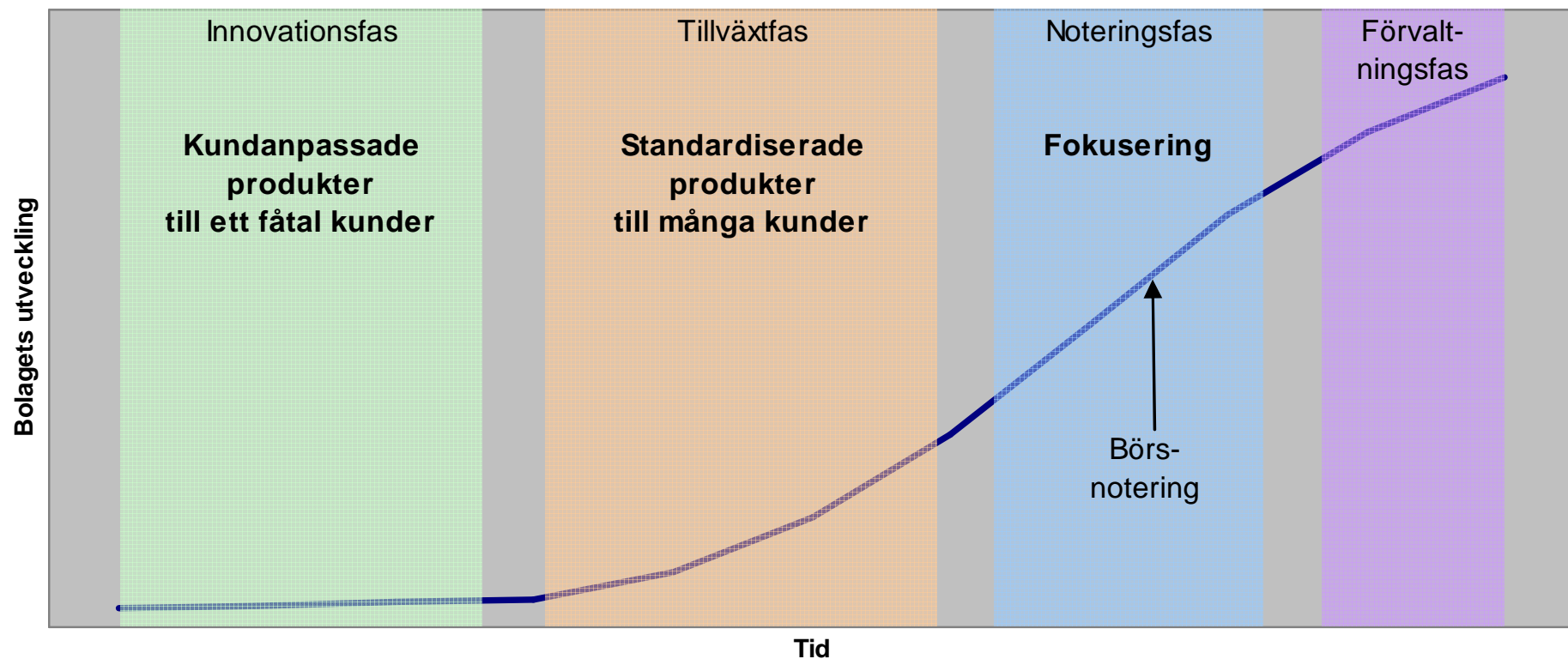


Bolagets utvecklingskurva



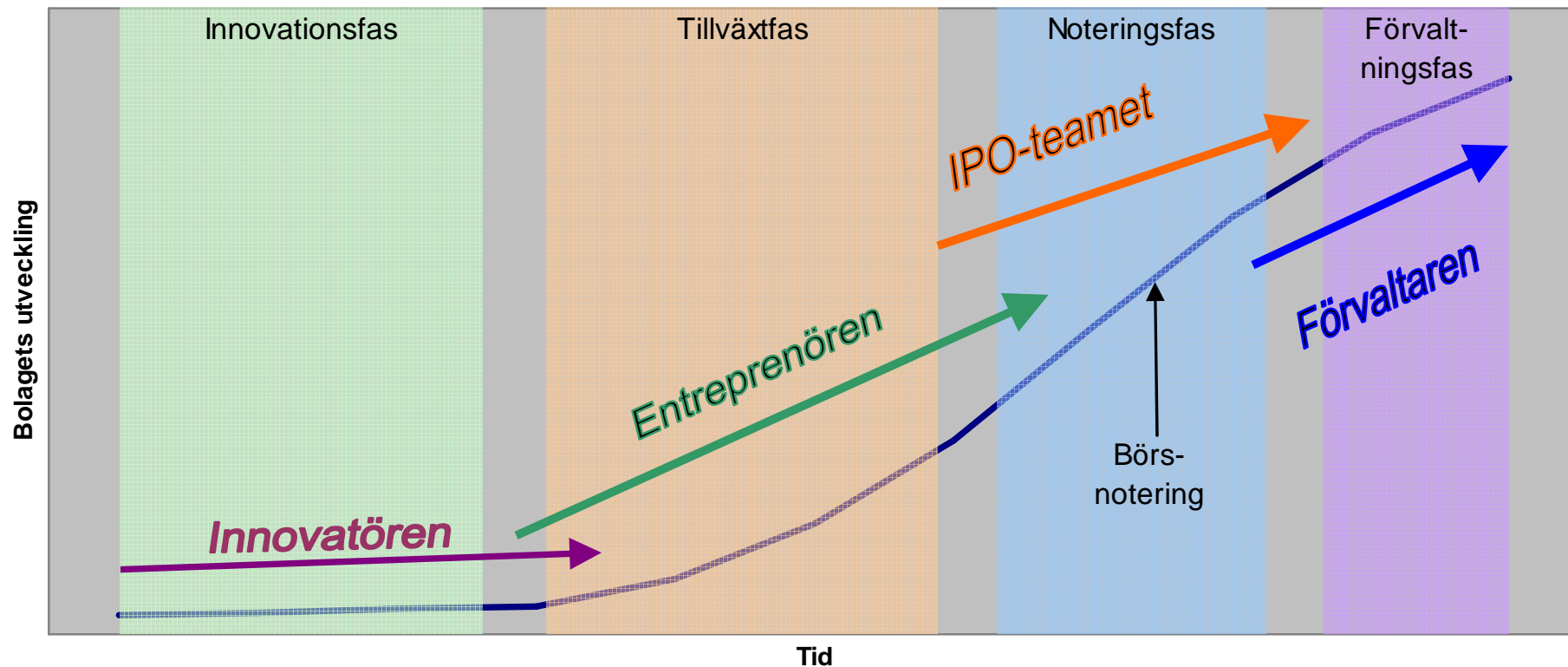


Utvecklingsfaser och produktstrategier





Den amerikanska managementmodellen



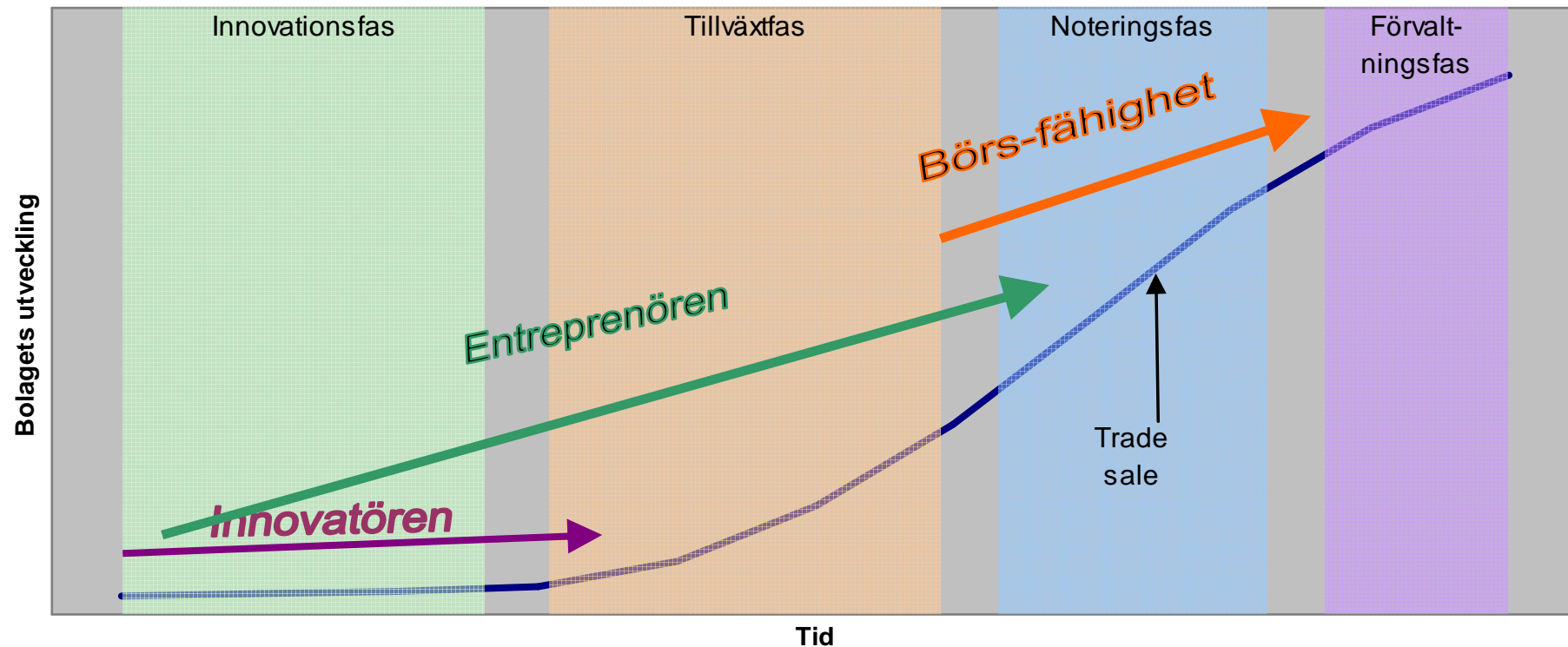


Särdrag för Sverige

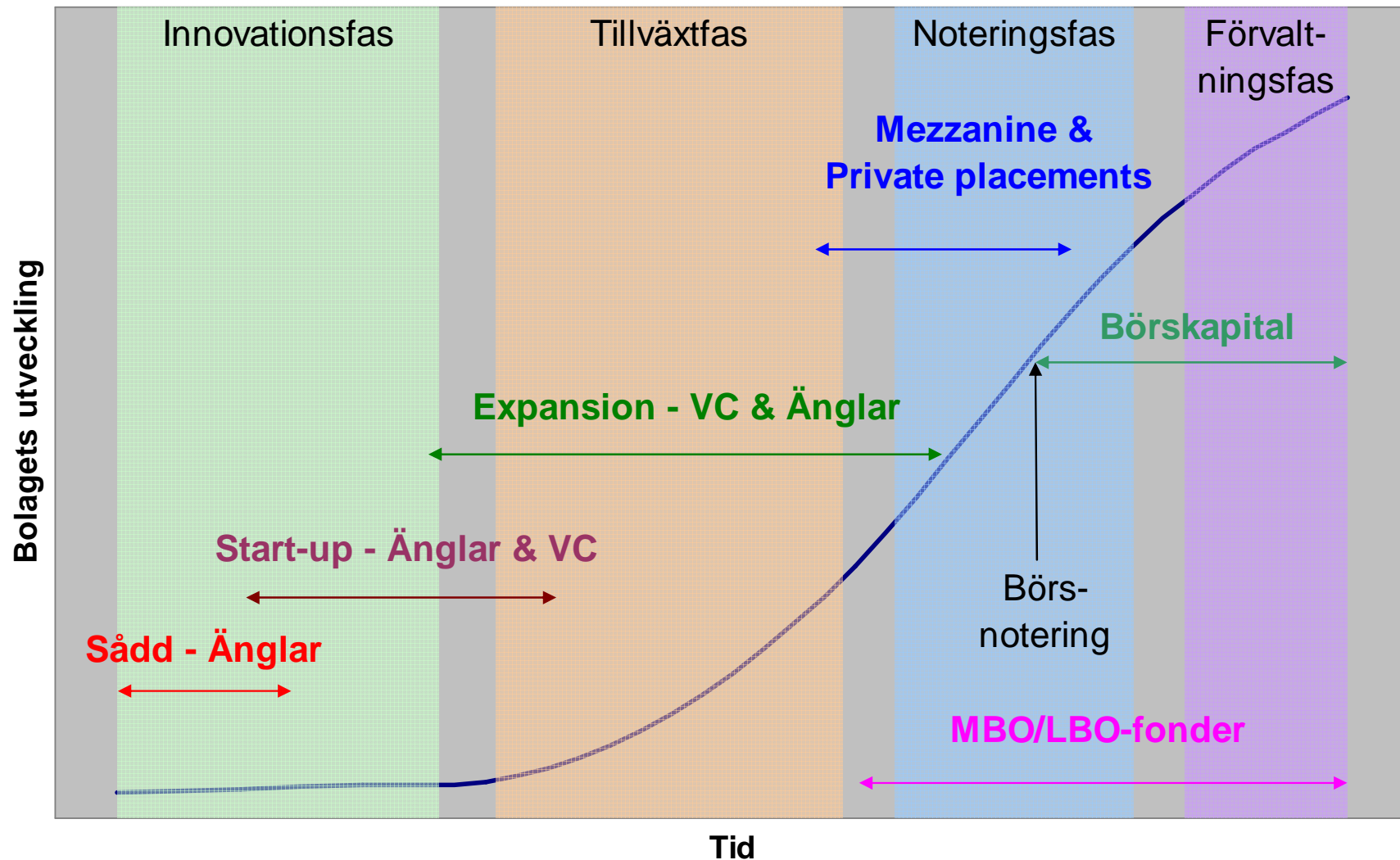
- ❑ Säljet är inte "medfött"
- ❑ Liten hemmamarknad
- ❑ Få affärsänglar –
begränsad finansiering i tidiga skeden
- ❑ Färre företag som uppnår börsdignitet



Anpassning till Sverige



Riskkapitalaktörer



Finansiella aktörer

Tamdjur

- ❑ "Rika moster"
- ❑ Lån
 - Privatpersoner
 - Banker
 - Almi
- ❑ Mjukt kapital
 - Fråga Almi
 - Innovationsbron
 - Tillväxtverket
 - Vinnova

Rovdjur

- ❑ Affärsänglar
 - Fråga Almi
 - www.svca.se
 - Fråga Tillväxtverket
- ❑ Industrifonden
- ❑ Riskkapitalbolag
 - www.svca.se
- ❑ Börsen och andra noteringar



Lån eller Riskkapital

□ Bankir

- Låneräntor kostar cash-flow
- Lånekapital kompletterar Riskkapital
- Rörelsekapital kan finansieras med Lånekapital

□ Kompanjon

- Riskkapital är dyrare
- Riskkapital skapar Soliditet (fallhöjd)
- Utveckling bör finansieras med Riskkapital

Finansiering - Grundfrågorna

□ Hur mycket?

- Antal MSEK?
- Ta i så det räcker! Dyrt när pengarna är slut!
- Om det går bra kommer mer pengar att behövas för expansion!

□ Hur länge?

- Antal år?
- Analysera återbetalningsförmågan!
- Försök behålla valfrihet!



Finansierings pris - Motprestationen

□ Beredd att ge upp?

- Ägarandelar
- Frihet
- Ränta

”Många äger hellre 100% än 100 MSEK”



Ven-cap-bolagen tillför 3K

- Kapital
 - Ägarkapital
- Kontakter
 - Oftast mest inom finans och juridik
- Kompetens
 - Specialister på snabb tillväxt



När välja venture capital

- Vilja växa fort
- Beredd att släppa på ägande och inflytande
- Exit om 2-7 år
 - Industriell försäljning eller börsintroduktion

Kontakten med finansiären

Entreprenörens verklighet

- Första kontakt
 - Pitchen (6 sek)
 - Kortversionen

- Affärsplanen
 - En bra executive summary
 - Kundnyttan väl beskriven
 - **Sälj**processen **mycket** väl beskriven
 - Bra personpresentationer
 - Teamegenskaper
 - SWOT-analys
 - Ägarmål och -strategier
 - Exitmöjligheter

Finansiärens verklighet

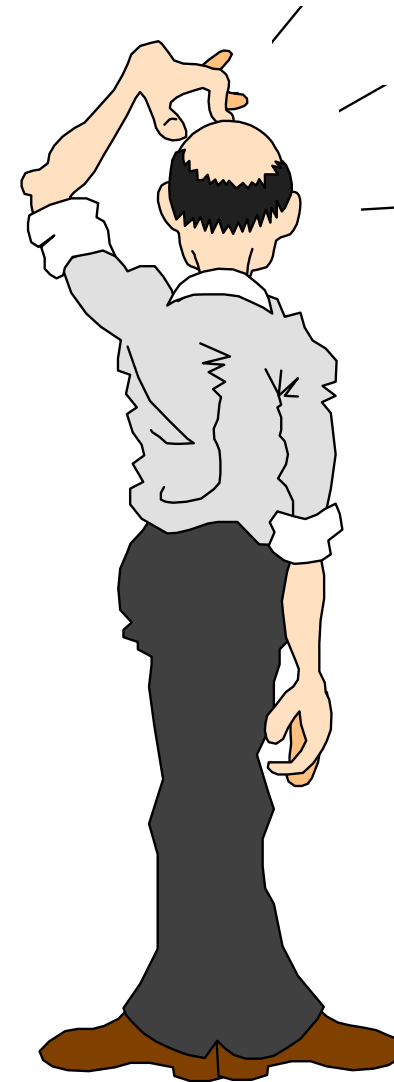
- Tratten

- Red flags
 - Grundkriterier – Out of scoop
 - Entreprenörens egenskaper
 - Bristande sälj
 - Bristande kundnytta
 - Begränsad tillväxtpotential
 - Svaga exitmöjligheter
 - Multipla risker
 - Samma agenda

Hur välja riskkapitalist

- ❑ Motiven
- ❑ Musklerna
- ❑ Personkemin
- ❑ Track record - referenser
- ❑ Nätverk
- ❑ Kompetens

*Kom ihåg att
Små investeringar kräver
Små investerare på
Små avstånd*



Värdering och Förhandling

- Traditionella metoder
 - Substans
 - P/e
 - P/s
 - Kassaflöde
 - Jämförelser

 - Hänsyn till p/e-arbitrage
 - Likviditeten i aktien
 - Minoritetspost
- I praktiken
 - Hästhandel

 - Villkorade av framtida utfall

 - Magiska andelar
 - 10%, 20%, 30%
 - 49%, 50%, 51%
 - 68%, 90%

 - Vad kostar utspädningen?

Konsortialavtal

I. Investeringen

- Hur stor andel för hur mycket pengar
- Garantier

II. Affärsutveckling

- Styrelseplatser
- Veto

III. Exit

- Ägarmål
- Tidsaxel

IV. Advokatyrt

- Tvist mm



Tre ord på vägen

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

■ *Afema*

| Afema AB

www.afema.se

Segelbåtsvägen 12
112 64 STOCKHOLM
08-659 86 24

eric.martin@afema.se
0705-922 899