

— *Afema* —

Venture capital- finansiering

KTH, Stockholm

30 november 2010

Eric Martin

Hämta bilderna på www.afema.se

Eric Martin

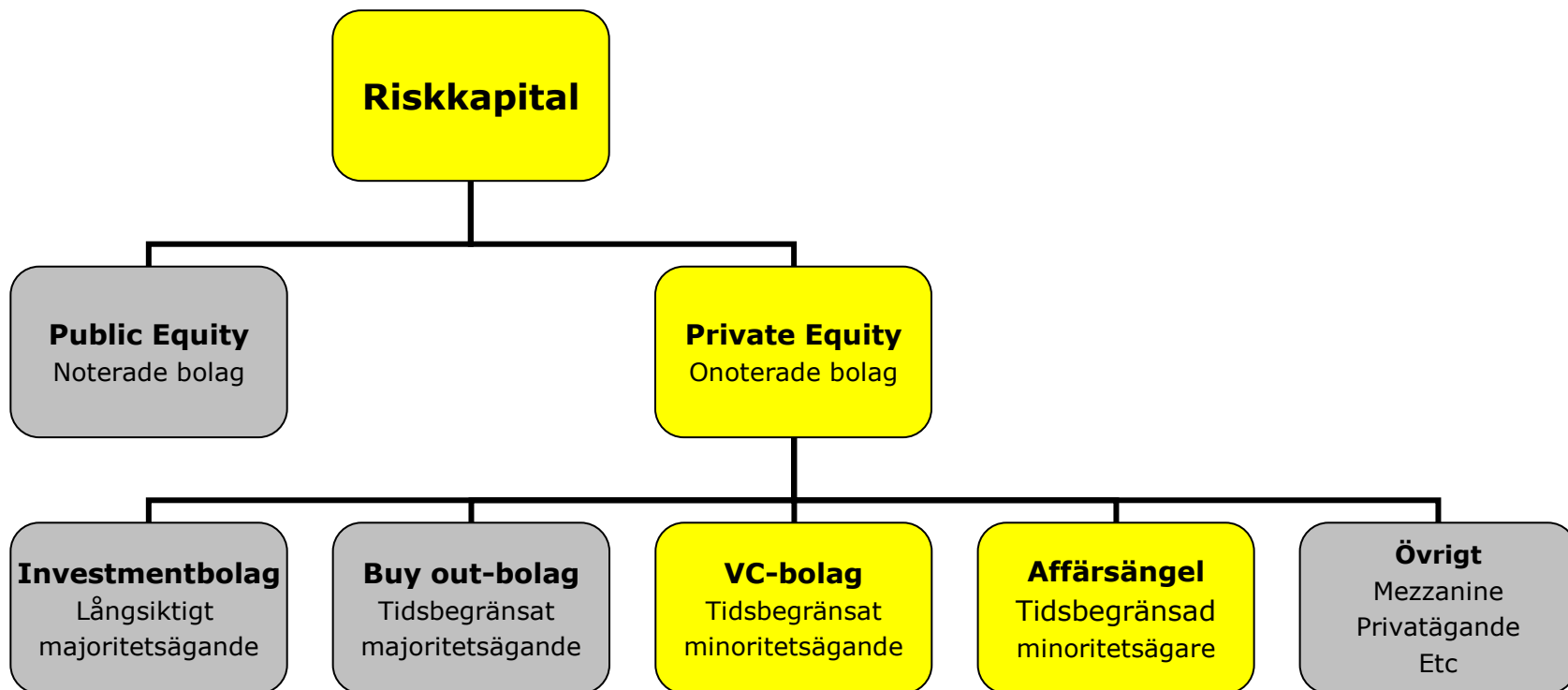
- Civilekonom med teknisk påbyggnad
- Arbetat med riskkapital och entreprenörer sedan 1982
 - Svetab
 - Företagskapital
 - TUAB – Teknologiparkernas Utvecklings AB
 - Aldano
 - Empowerment
- Eget konsultbolag sedan 1984
 - Afema AB - Affärsutveckling av ägarledda företag
- Styrelseuppdrag
 - Empowerment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

Alla investeringar skall bli kassa

- ❑ Sammanfattning – Innehållsdeklaration
 - Del 1 - teori
 - Definitioner
 - Flödet
 - Den amerikanska modellen
 - Del 2 - praktik
 - Mötet mellan entrepreneur och riskkapitalist
 - Akbar´s kurva
 - Resan i praktiken
 - Hur välja riskkapitalist

Venture Capital

= (minoritets-)investeringar i onoterade företag med ett aktivt och tidsbegränsat ägarengagemang



Varifrån kommer riskkapitalet

Venture capital

- ❑ VC-bolag
- ❑ Business angels

Övriga källor

- ❑ Börsen och andra noteringar
- ❑ Olika fonder och bolag
- ❑ Privatpersoner
- ❑ "Rika moster"
- ❑ Banker
- ❑ Offentligt kapital (Almi, Industrifonden, Innovationsbron, Nutek, Vinnova etc)

När välja venture capital

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

Hur arbetar ven-cap-bolagen

- ❑ Minoritetsägare (oftast)
- ❑ Aktivt ägarengagemang
 - 59% har kontakt minst 1 gång /vecka
- ❑ Alltid styrelserrepresentation
- ❑ Aktiv strategi att göra exit
- ❑ Ofta inga arvoden

Ven-cap-bolagen tillför 3K

□ Kapital

- Ägarkapital

□ Kontakter

- Oftast mest inom finans och juridik

□ Kompetens

- Specialister på snabb tillväxt

Riskkapital eller lån

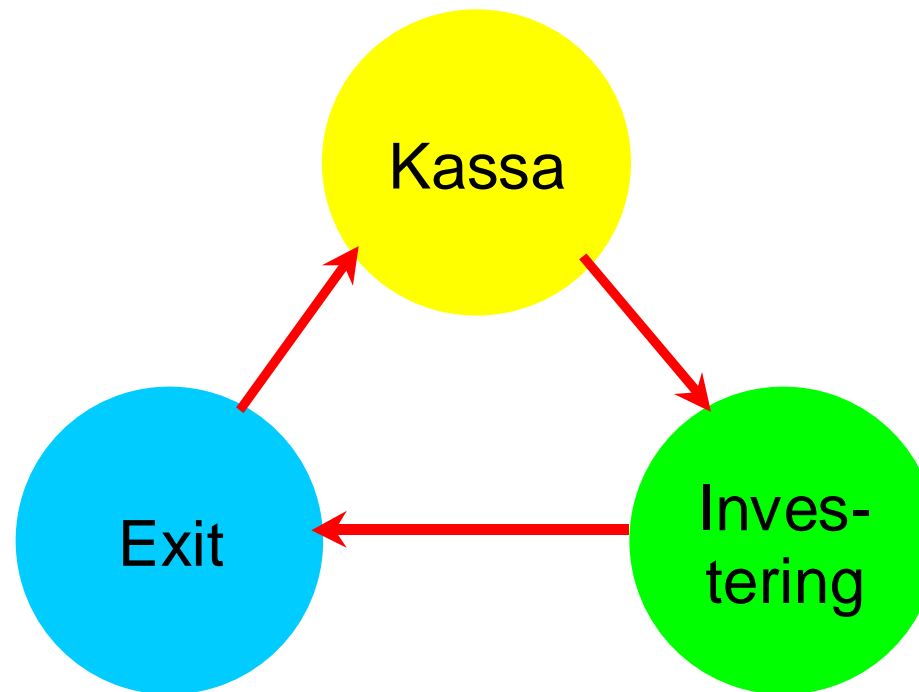
□ Kompanjon

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

□ Bankir

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

Risikkapitalets kretslopp



Vad heter ***Ny Kassa*** på italienska?

Så lever en Kassa Nova

Riskkapitalist

♥ **Förälskelser**

\$ **Deal flow**

♥ **Förlovning**

\$ **Due diligence**

♥ **Bröllop**

\$ **Investering**

♥ **Äktenskapsförord**

\$ **Konsortialavtal**

♥ **Äktenskap**

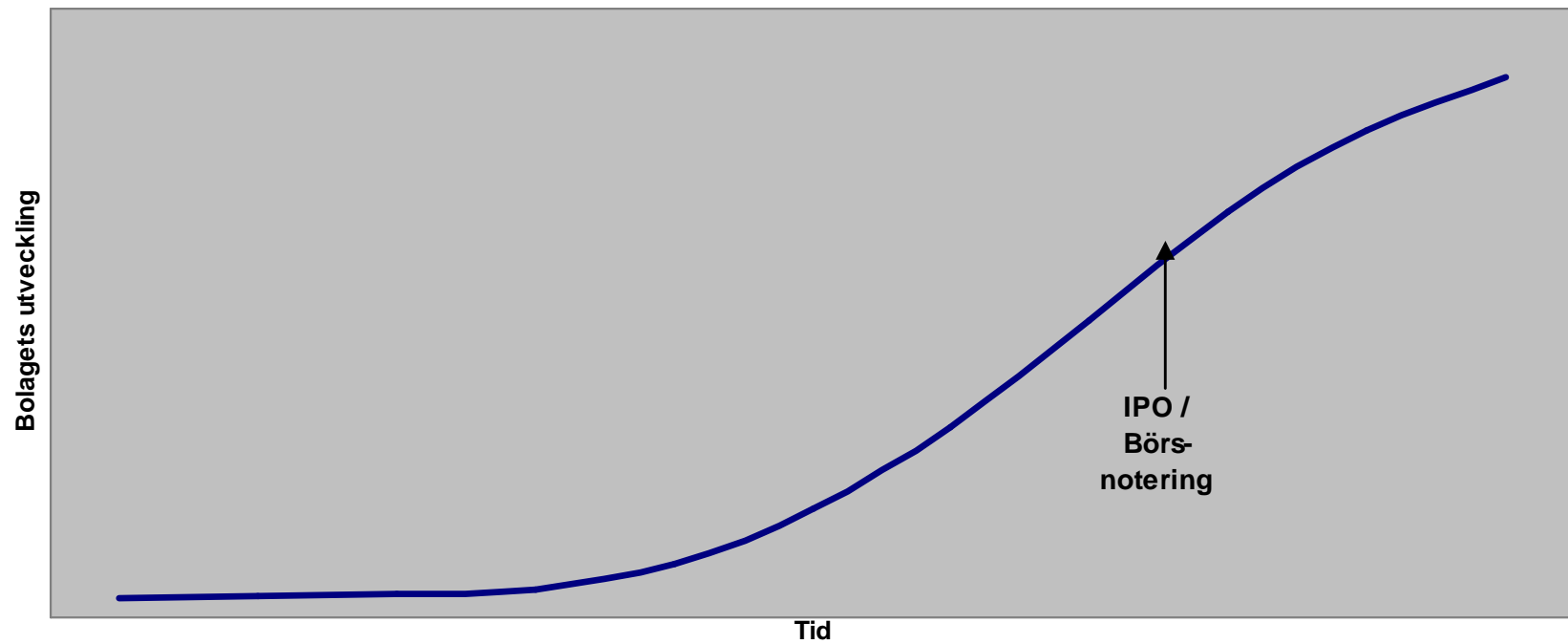
\$ **Affärsutveckling
(monitoring)**

♥ **Lycklig skilsmässa**

\$ **Exit**

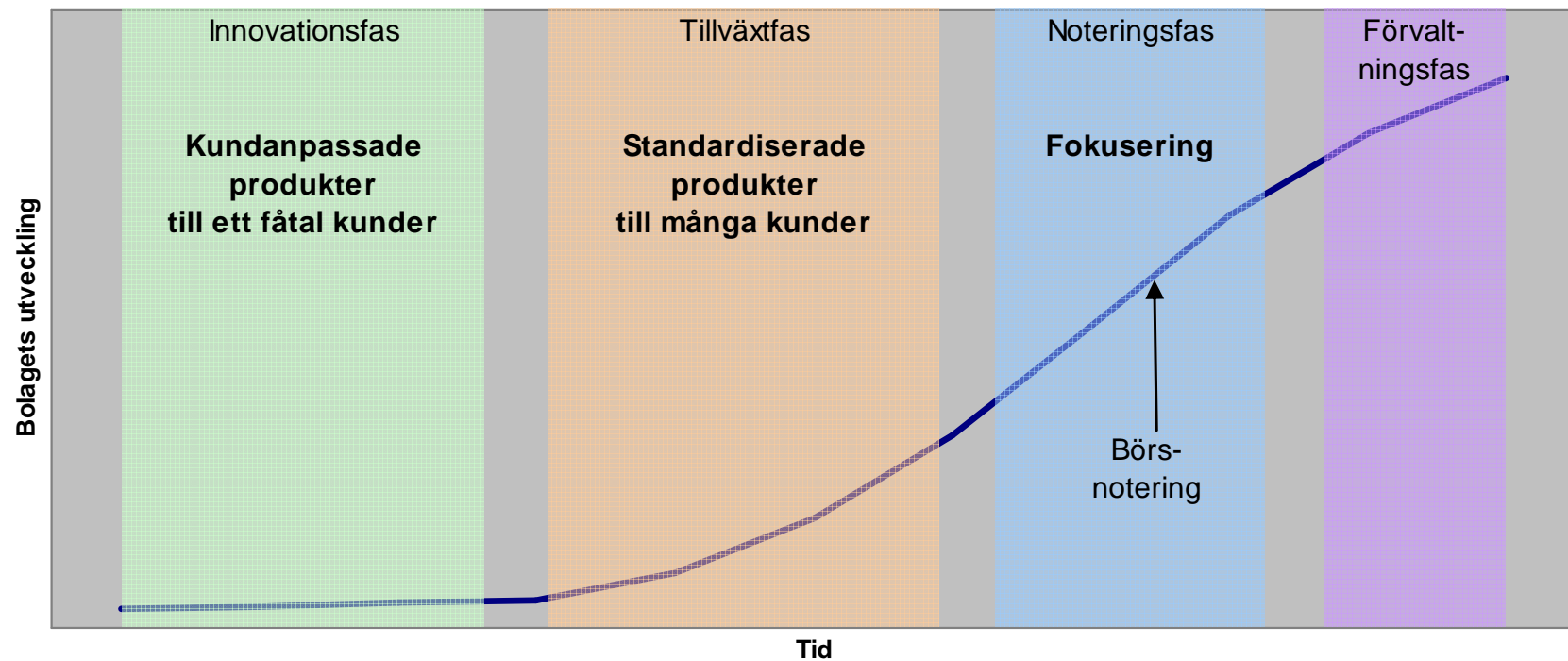


Bolagets utvecklingskurva



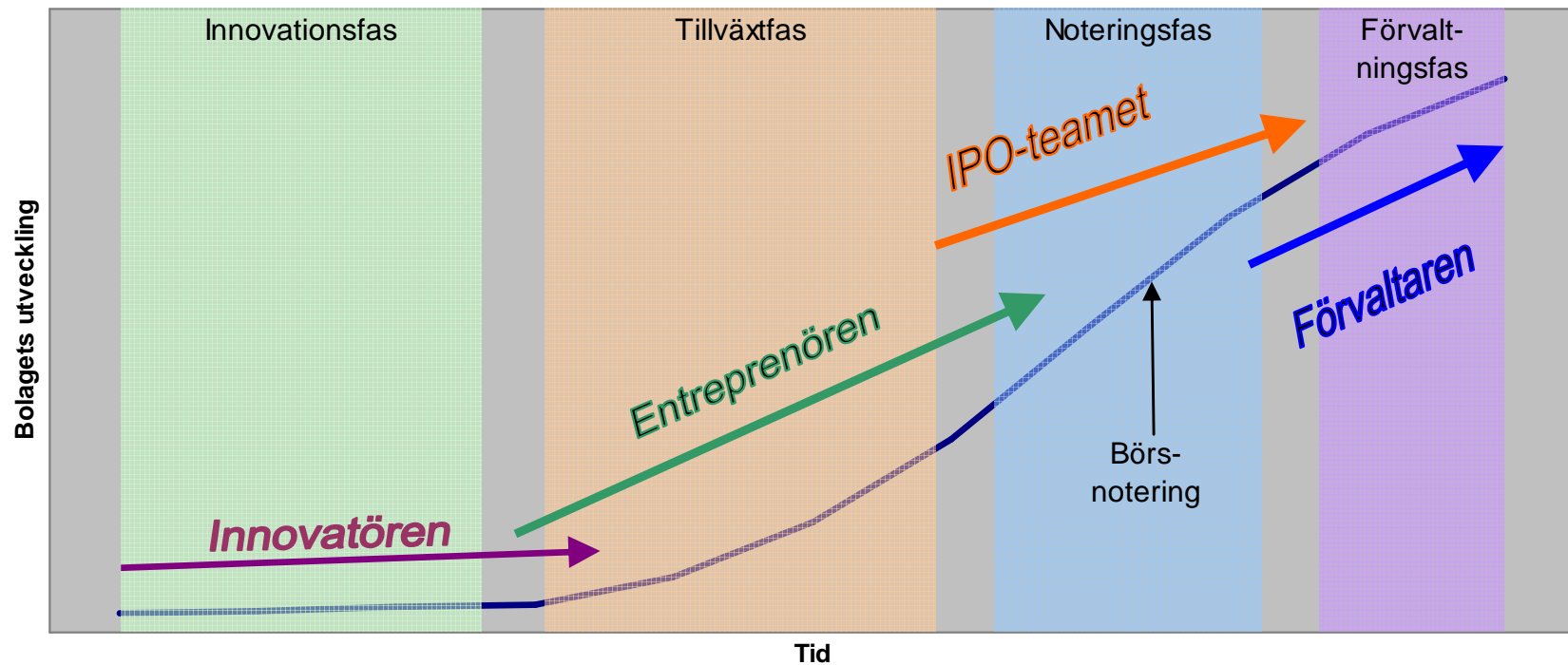


Utvecklingsfaser och produktstrategier





Den amerikanska managementmodellen



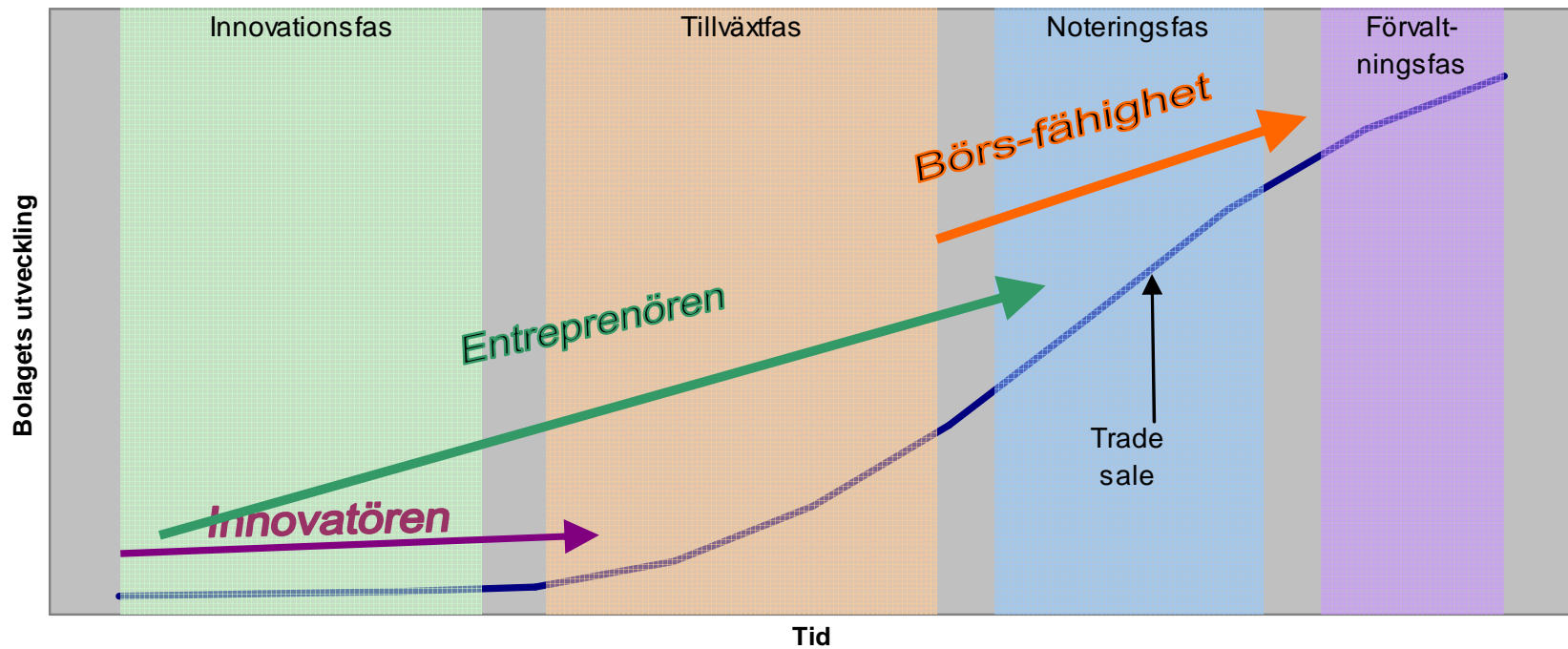


Särdrag för Sverige

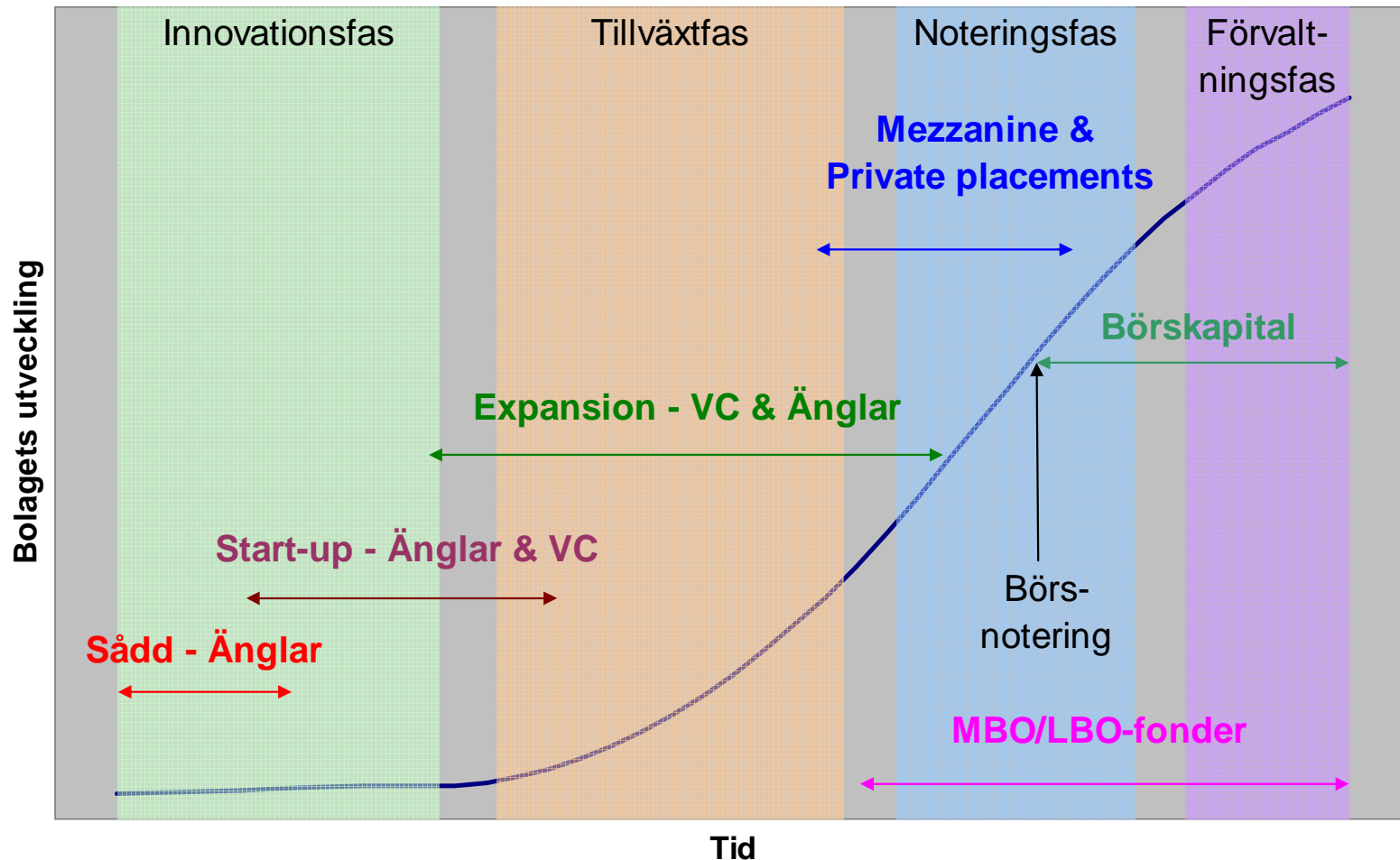
- ❑ Säljet är inte "medfött"
- ❑ Liten hemmamarknad
- ❑ Få affärsänglar –
begränsad finansiering i tidiga skeden
- ❑ Färre företag som uppnår börsdignitet



Anpassning till Sverige



Riskkapitalaktörer



Första kontakten

□ Presentationen

- Pitchen (6 sek)
- Kortversionen

□ Affärsplanen

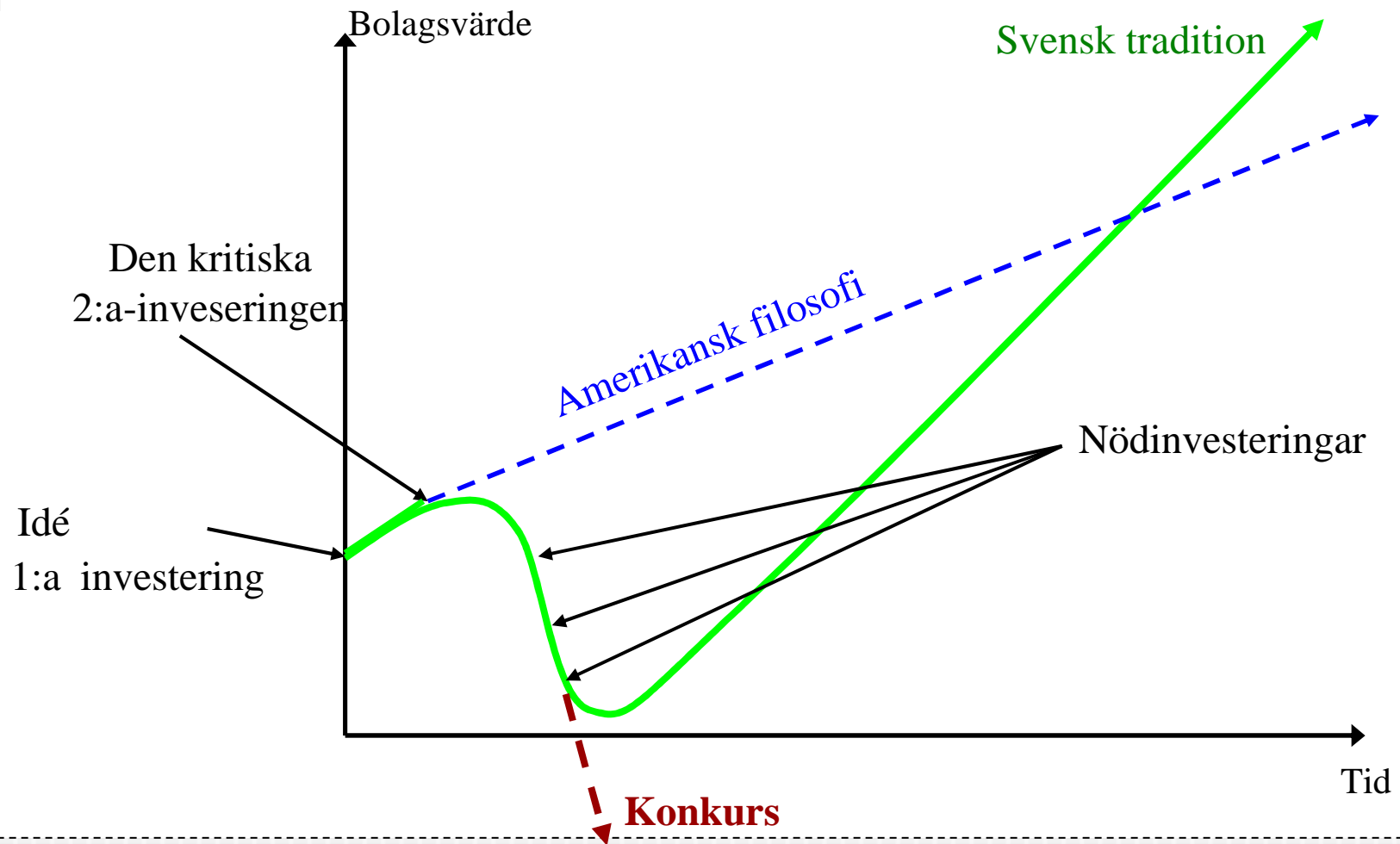
- En bra executive summary
- Kundnyttan väl beskriven
- Säljprocessen väl beskriven
- Bra personpresentationer
 - Teamegenskaper
- SWOT-analys
- Ägarmål och -strategier
 - Exitmöjligheter

□ Tratten

□ Red flags

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

Akbars kurva



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

Avkastningskrav

- 10 investeringar >>
 - 3 konkurser
 - 3 +/-noll-affärer
 - 3 skapliga
 - 1 kanon

- Önskvärd snittavkastning 18-28% p.a.

- A priori förväntad avkastning min 30% (50%) p.a.

- Investerings tid i praktiken 2 – 10 år

Kärt kapital har många namn

- ❑ Aktier
- ❑ Preferensaktier
- ❑ Aktier med utspädningsskydd
- ❑ Konvertibla skuldebrev
- ❑ Lån med avskiljbara optioner
- ❑ Konvertibla vinstandelslån
- ❑ Konvertibla lån med utspädningsskydd
- ❑ Konvertibla lån med resultatrelaterad konverteringskurs

Konsortialavtal

- ❑ Investeringen
 - Hur stor andel för hur mycket pengar
 - Garantier
- ❑ Affärsutveckling
 - Styrelseplatser
 - Veto
- ❑ Exit
 - Ägarmål
 - Tidsaxel
- ❑ Advokatyr
 - Tvist mm

Ägarstrategier – två spår

Entreprenörens operativa verklighet

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

Kapitalistens plan för avkastning

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

Affärsutveckling

□ Ledarstil i tillväxtföretag

- Målen sätter inte ribban utan kompassriktningen
- Säljet är tillväxtmotorn
 - Investera i säljet
 - Alla är säljare
- Organisation
 - Task force, släck bränder, måndagsmöten
- Rusta för rörelsekapital
- Prioritera tidsplaner framför kostnadsbudget

□ Fokus

- Outsourca
- Väx genom förvärv av funktioner
- Förebygg trånga sektorer

Jfr Ahréns & Partner

Exit

- ❑ Notering är en nödutgång
 - Inlåsnings effekter
 - Kursdrivande
 - Insider-problematik
 - "Smålistor" är en engångsaffär
 - Finns ingen likviditet för handel eller emissioner

- ❑ Trade sale
 - Börsfähi ghet
 - Industriell
 - Finansiell

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

Hur välja riskkapitalist

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

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



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