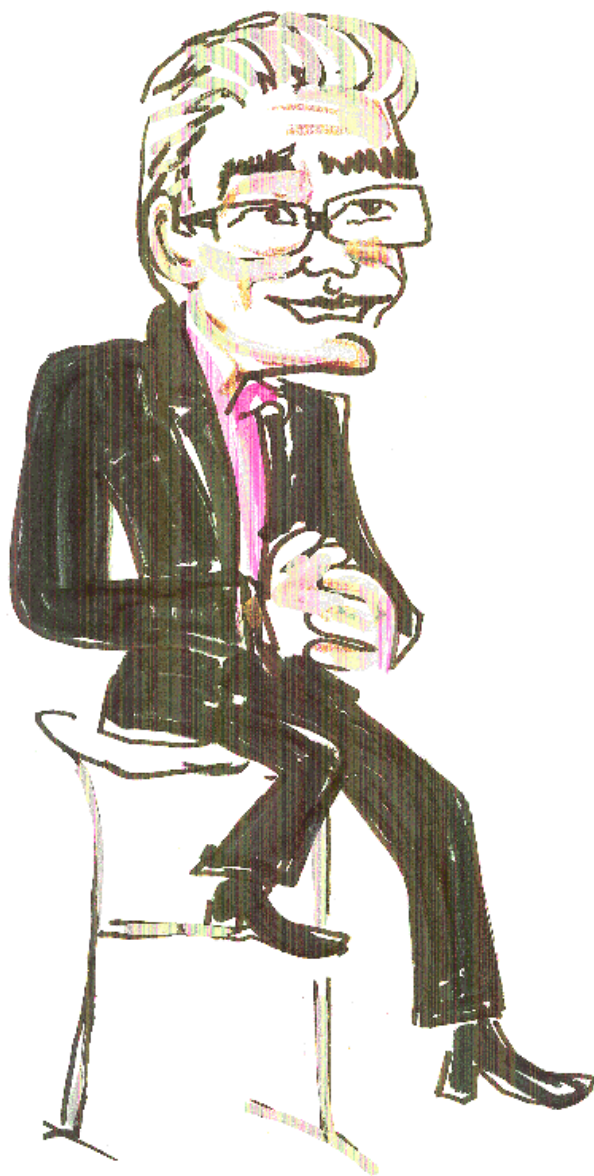


Med
Hjärta, Hjärna och Plånbok
- att investera i entreprenörsföretag

Särtryck Kapitel 3
Investeringen



Eric Martin

Afema AB

info@afema.se

www.afema.se

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

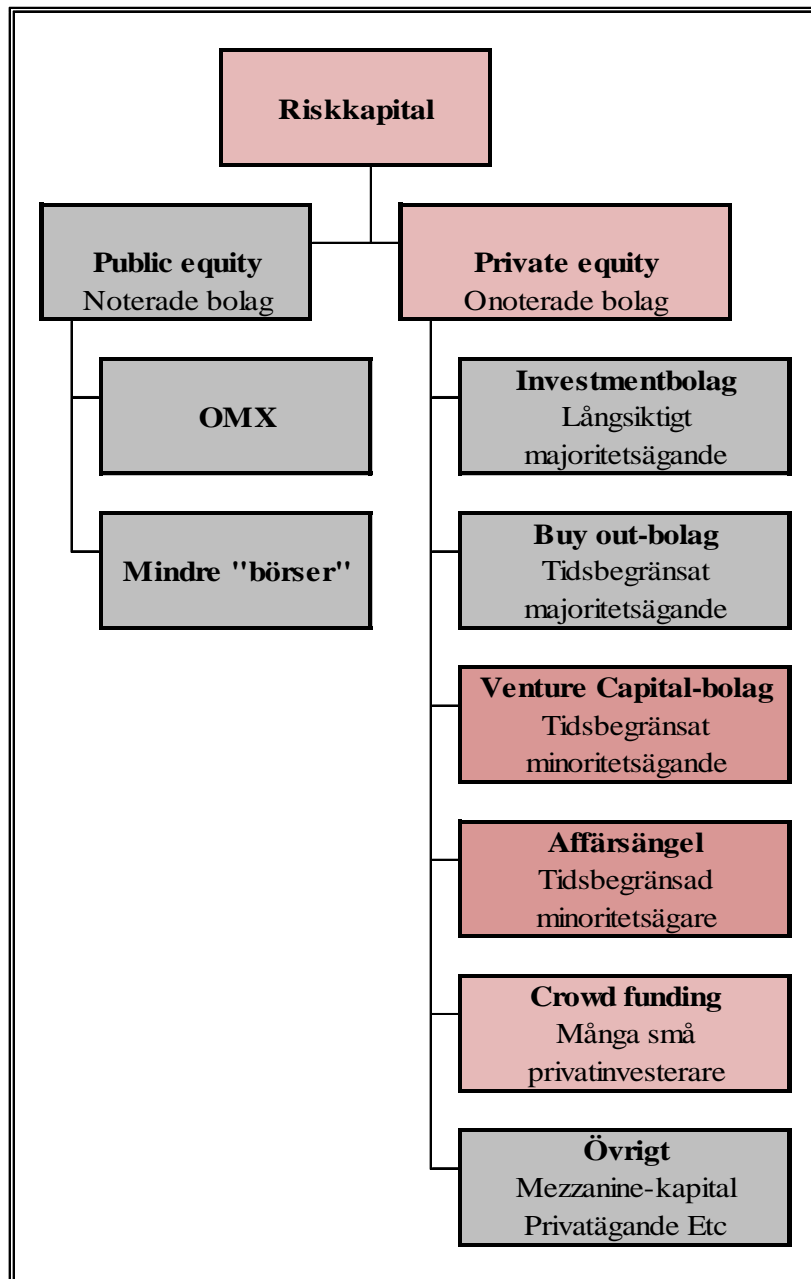
Innehållsförteckning

Kapitel	Rubrik	
	Förord	5
0	Teaser	
1	Deal flow	Första mötet
2	Due diligence	Förlovningen
3	Investeringen	7
4	Konsortialavtalet	Äktenskapsförordet
5	Briefing	Samlevnaden
6	Exit	Lycklig skilsmässa
7	Entreprenören	
8	Finansiella aktörer	
9	Investeringsmodeller	
 Bilagor		
1	Mall Investerarpresentation	
2	Mall Investerings-PM	
3	Exempel Konsortialavtal	
4	Ordlista	
5	Litteraturförteckning och Referenser	
6	Om författaren	

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag



Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Förord

Efter att ha verkat i mer än 30 år i gränslandet mellan företagare/entreprenörer och riskkapitalet har jag samlat mina erfarenheter i denna bok. Boken är inte på något sätt uttömmande i ämnet, den är inte ens uttömmande på mina erfarenheter och kunskaper. Den är den samling kunskap och erfarenheter som jag så här långt identifierat att jag bär inom mig.

Bokens titel kommer från Christer Nilsson, en skicklig entreprenör som byggde upp flera fina företag och sedan blev framgångsrik affärsängel. Christers och mina vägar har korsats vid olika tillfällen och i olika sammanhang alltsedan jag började på Svetab i början av 1980-talet. Tack Christer!

Boken handlar om den typ av finansieringar som Venture Capital-företag och Affärsänglar gör i onoterade bolag. De röda och rosa fälten visar vilka områden jag rör mig inom, och de grå fälten visar vad jag inte har ambitionen att behandla.

Jag lever efter följande definitioner:

Riskkapital är egenkapital (t.ex. aktiekapital) till skillnad från lånekapital.

Venture Capital är (minoritets-)investeringar i onoterade bolag med ett aktivt och tidsbegränsat ägarengagemang.

Boken kommer att kompletteras alltefter jag upptäcker att jag har mer att tillföra. Därför ser jag, åtminstone för närvarande, bokens innehåll som levande materia som kommer att växa och vidareutvecklas, åtminstone under en tid. Därför har jag också valt att tills vidare publicera den på nätet så jag enkelt kan vidareförädla boken. Som läsare får du gärna hjälpa mig att förbättra och komplettera boken genom att skicka frågor, påstående och kommentarer till eric.martin@afema.se.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Kapitel 3 Investeringen

Åter till vår historia om den del av S-gruppen som vi lagt ett bud på. Det visade sig att vi var de enda anbudsgivarna på "vår" del av S-gruppen, GB Industrier, och vi kunde genomföra förvärvet. GB var den gamla beteckningen på GjuteriBolaget som var ett av de ingående bolagen. Bolagsgruppens historia gick tillbaka till 1870-talet då en företagare startade det som så småningom skulle bli GB Industrier. Genom åren hade bolaget, och sedermera koncernen, gått igenom många förvecklingar, ägarförändringar och företagsförvärv. Gruppen hade nu verksamhet i Sverige, Finland och England.

Vi hade nu vunnit budgivningen och skulle formera vår ägarkonstellation. Vi formerade ett principupplägg där N, C och Företagskapital skulle satsa lika stora belopp i aktiekapital i ett övertagandebolag. Därutöver skulle Företagskapital lämna ett efterställt lån med avskiljbara optioner till bolaget och resterande del av köpeskillingen skulle täckas med banklån. Optionerna som var knutna till det efterställda lånet kunde tidigast avskiljas efter tre år och om lånet löstes före detta datum skulle optionerna falla. Lånet löpte räntefritt under de tre första åren, men om lånet löstes före tre-årsdagen skulle en engångsränta utgå med 18% per år under lånetiden. Hela upplägget innebar ett stort incitament för N och C att lösa lånet före tre-årsdagen, då de på det sättet skulle maximera sina ägarandelar i bolaget.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Det nya bolaget fick sitt säte på en av verksamhetsorterna i Skåne. Huvudkontoret inrymdes i ett av de bolag som ingick i koncernen. I koncernen ingick nu två tillverkande bolag, ett i Sverige och ett i Finland samt 3 handelsdrivande bolag, 2 av dem i Skåne och ett i England. Alla bolagen var helägda utom det engelska, där den engelska företagsledningen ägde 30% men där GB hade en option att köpa in dessa aktier. Jag fick lära mig av N och C att det här arrangemanget var mycket effektivt, då det gick att bygga in mycket verkningsfulla incitament för den engelska företagsledningen.

Vi formerade en styrelse till GB Industrier AB. Styrelsen kom inledningsvis att bestå av tre ägarrepresentanter samt en neutral ordförande. Eftersom Företagskapital, N och C ägde lika många aktier var det naturligt att alla tre ägarna hade var sin representant i styrelsen. Utöver ägarnas representanter utsågs också till styrelsen en ordförande som vi alla uppfattade som neutral. Personen som fick svinga klubban bodde också i Skåne och vid tillfället ifråga var han dotterbolagschef inom en av våra börsnoterade koncerner.

Vi förhandlade och upprättade också ett aktieägaravtal, men mer om detta i nästa kapitel.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Om kapitlet

Till företagaren

I dina kontakter med en eller flera investerare har du nu kommit fram till den punkt där du skall förhandla villkoren för en investering i ditt företag. För dig är detta en stor och viktig händelse. Du skall förhandla om att släppa in någon utomstående i ditt företag, någon som kanske disponerar mer pengar än du gör, någon som kanske har mer vana än du vid den här sortens förhandlingar.

Som vid alla förhandlingar handlar det om att vara väl förberedd. Läs igenom kapitlet och fundera vilka frågeställningar som kan komma upp i din förhandling. Fundera igenom vilket underlag du behöver ta fram inför förhandlingen. Se till att underlaget är genomarbetat och tillrättalagt utifrån vad du vet eller anar kommer att komma upp i förhandlingen. Sätt dig på andra sidan förhandlingsbordet och försök tänka dig in i hur investeraren resonerar, vilka tankar som rör sig i hans huvud, vilka mål han sannolikt kommer att ha i förhandlingen och vilka argument han kommer att stödja sig mot.

Fundera igenom vilka villkor i ett kommande avtal som är viktigast för dig, handlar det om de ekonomiska villkoren, handlar det om framtida beslutsordningar eller handlar det om hur ditt namn, såsom skapare av produkten eller företaget, i framtiden skall förknippas med företag och produkt. Fundera igenom vilka dina absoluta gränser i förhandlingen är, det vill säga vid vilka gränser du hellre avbryter förhandlingen än diskuterar vidare.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Till affärsängeln

Efter att du på olika sätt gjort dina utvärderingar av bolaget och människorna som driver det är det nu dags att gå in i en förhandling om en eventuell investering. Ofta har du fördelen av att för dig är detta en investeringsmöjlighet bland många andra. Sannolikt är ditt antal alternativ större än din motparts, företagarens. Dessutom har du ju möjligheten att gå samman med andra intresserade investerare, att syndikera. I många sammanhang kan det vara ett effektivt sätt att vinna ytterligare fördelar, du slipper konkurrenter i förhandlingen, ni blir fler att dela riskerna och ni blir fler som kan tillföra era olika kompetenser för bolagets framgång.

Försök att tidigt i förhandlingen ta reda på vad som är viktigast för motparten. Är det viktigaste att han får in minst ett visst penningbelopp, är det viktigaste att han efter investeringen har minst ett visst antal procent kvar av bolaget eller är det viktigaste något annat för honom. Tänk igenom om du kan ge honom det han tycker är viktigast och väg det mot vad du kan förmå honom att ge dig på andra områden.

Fundera igenom tidstempot i förhandlingen. Hur snabbt bör förhandlingen avslutas? Finns någon absolut dead-line före vilken förhandlingen måste avslutas? Vad händer om förhandlingen inte avslutats då? Oftast har företagaren mer bråttom om än finansiärerna i den här typen av förhandling. Ju längre förhandlingen lider desto bättre villkor kan investeraren normalt uppnå. Betänk dock att för de mest attraktiva investeringsobjekten kan förhandlingen med någon annan gå fort och då vill du kanske vara med på tåget.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Förhandlingen

Inför en investering skall villkoren förhandlas. I huvudsak handlar villkoren om tre huvudområden:

- Hur stor investering/finansiering
- Värdering av bolaget
- Konsortialavtalets villkor

Hur stor investering/finansiering

Investeringens storlek är betingad av såväl behovet av kapital som investerarens villighet att ställa upp med kapital. Ofta vill företagaren ha in ett stort belopp som han kan disponera efter eget huvud. Uno Alfredéen (företagsutvecklare, investerare och ordförande på Företagskapital AB under min tid där) brukar dock tala om att göra en tubfinansiering. Med det menar han att man avtalar om att investera ett (lagom) stort belopp som sedan utbetalas i takt med att företagaren uppnår avtalade delmål i affärsplanen (investeraren klämmer ut lite mer pengar ur tuben). Villkoren för varje finansieringsrond är avtalade från början. Så länge företagaren följer affärsplanen, uppnår målen i affärsplanen och håller tidsplanen är allt frid och fröjd. Företagaren rekviderar medlen i enlighet med avtalad plan.

Problemen uppstår när företagaren släpar efter plan och pengarna tar slut. I detta läge gäller ju inte den avtalade värderingen av företaget längre, och det blir anledning att hålla en ny förhandling. Den här förhandlingen blir ofta känslig då ju investeraren har anledning att ompröva sin tidigare värdering samtidigt som företagaren ofta inte har förståelse för att värdet på bolaget/projektet riskerar att sjunka markant.

En erfarenhet jag gjort många gånger när man avtalat om ett flerårigt projekt, där investeraren skall finansiera en ny omgång varje år är att projektet utvecklas långsammare än plan men penningförbrukningen per år är enligt plan. En typisk sådan typ av projekt är utveckling av läkemedel, men förekommer också på många andra områden när det gäller mångåriga

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

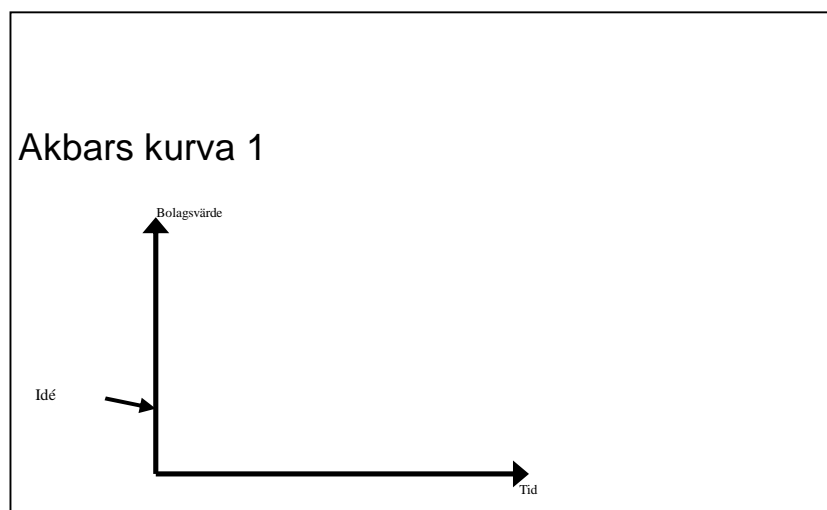
- att investera i entreprenörsföretag

utvecklingsprojekt. Företagaren inser här inte att projektet, genom den längre projekttiden, blir dyrare än plan samtidigt som tiden till utfakturering/avkastning blir längre. Detta innebär att avkastningen på projektet måste bli mycket högre för att IRR (avkastning beräknad med ränta-på-ränta) skall bibehållas.

Många gånger är företagaren mycket försiktig med ägarandelarna i bolaget och vill inledningsvis bara ta in lite kapital för att senare ta in ett större kapital. Akbars kurva beskriver situationen och ger också ett underlag för en fruktsam diskussion kring detta.

Akbars kurva är uppkallad efter Akbar Seddigh. Akbar, med ett ursprung i Egypten, är grundare av det noterade företaget Ortivus. På en internkonferens på Företagskapital berättade Akbar livfullt om sina erfarenheter som företagare och drog också följande beskrivning som jag senare döpte till Akbars kurva:

Akbar Seddig fick många erfarenheter när han sökte finansiering av sin företagsidé. En del av dem sammanfattade han enligt följande:



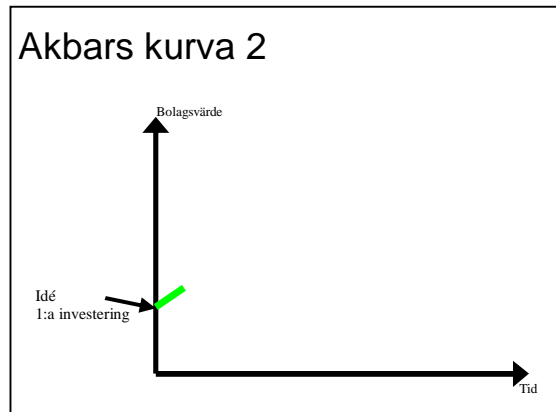
En företagare har en idé. Redan innan verksamheten har startat

Med

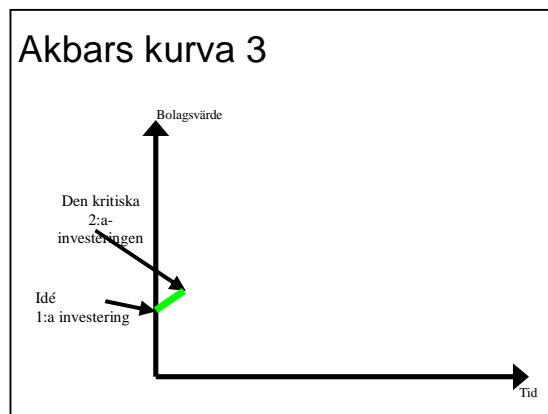
Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

finns det någon form av värde i denna idé till en produkt, en tjänst eller ett företag.



Företagaren träffar en finansiär och övertygar honom om att vara med och finansiera projektet. Nu är det två som tror på idén och en har dessutom satsat pengar i den. Detta innebär också att idéns värde har ökat.



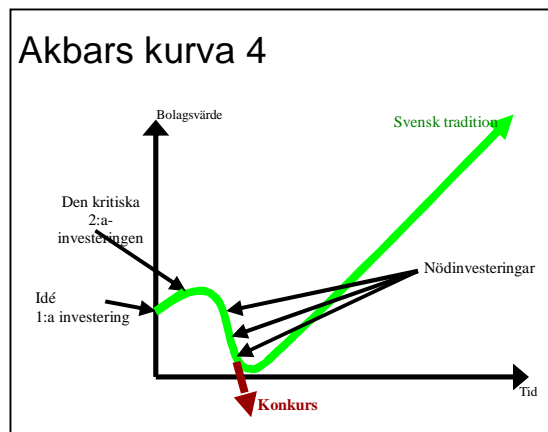
Nu kommer vi till den kritiska punkten, strategin inför den andra finansieringsronden. I huvudsak kan man säga att det finns två huvudstrategier, ta in lite lagom med pengar eller ta in så mycket pengar det någonsin går.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Den traditionella svenska strategin är då att inte ta in för mycket pengar utan bara lite lagom. Den svenske entreprenören vill inte bli utspädd mer än nödvändigt utan resonerar som så: Om jag bara tar in lite pengar så kan jag använda dem till att utveckla idén och öka värdet på projektet. Nästa finansieringsrond tar jag in till en högre värdering.

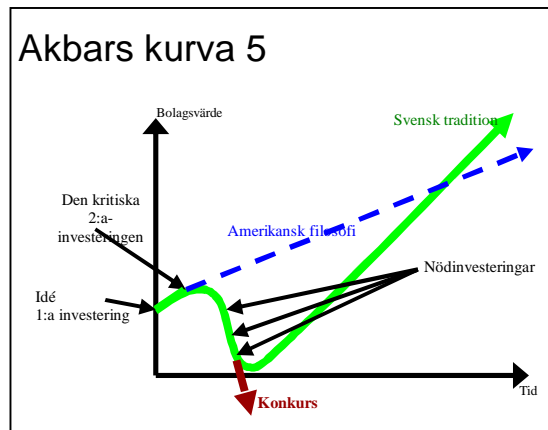


Vad som visar sig med den svenska strategin är ofta att pengarna inte räckte riktigt ända fram, samtidigt som finansieringsrondor tar mycket mer tid, fokus och kraft än man anar. Följaktligen får entreprenören söka en ny finansieringsrunda, men eftersom han ännu inte har något resultat att visa för finansiärerna sjunker i själva verket värderingen på projektet. Med samma resonemang som tidigare tar även nu entreprenören in minimalt med pengar. Pengarna kanske inte räcker ända fram och så är han inne i den onda cirkeln. Förhoppningsvis lyckas han så småningom vända kurvan, annars riskerar han att bolaget drabbas av konkurs.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag



Den amerikanske entreprenören väljer istället vid den kritiska 2:a-investeringen att ta in så mycket kapital som det någonsin går. Han blir då visserligen mycket utspädd vid detta tillfälle, men så länge han tagit in tillräckligt med pengar kommer han totalt sett inte att ha blivit lika utspädd som sin svenske kollega. Istället har han skaffat sig arbetsro att kunna arbeta med att utveckla sitt projekt utan avbrott för nya finansieringsomgångar.

Jag brukar råda entreprenörer som söker finansiering att tänka igenom konsekvenserna av olika strategier kring storlek av finansieringsomgångar. Och jag brukar då också nämna vad en entreprenör från Sundsvall, Jens Johansson, alltid framförde i sådana här sammanhang: ”Pi (3,14) uttrycker förhållandet mellan hur mycket pengar som verkligen gått åt när man gör sin efterkalkyl av ett projekt och hur mycket pengar man trodde att det skulle gå åt innan man hade startat projektet.”

Resonemanget ovan medför också att den vakne investeraren hela idén är medveten om att nya finansieringsomgångar kan komma till. Finansieringsomgångar som antingen kan vara av nöd-karaktär som i exemplet ovan, eller av lust-karaktär när bolaget och dess volymer utvecklas väsentligt snabbare än plan och extra behov av expensionskapital uppstår. Den medvetne investeraren går därför aldrig vidare i en investering med nya

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

finansieringsrundor om han inte samtidigt har tänkt igenom konsekvenserna av om ytterligare, framtida, finansieringsbehov uppstår.

Värdering av bolaget

En av de svåraste saker investeraren och företagaren har att komma överens om är värderingen av bolaget inför investeringen. Självklart vill företagaren ha en så hög värdering som möjligt och investeraren så stor andel av bolaget som möjligt för sina pengar. Så länge företaget är ett företag med åtskilliga år på nacken, med en upparbetad verksamhet och med kompletta avdelningar för olika funktioner är värderingen en överkomlig historia. Då finns vedertagna regler för hur företaget kan värderas, t.ex. jämförelser med andra liknande företag, substansvärderingar, p/e- respektive p/s-värderingar, kassaflödesvärderingar och så vidare. Men för små, nystartade utvecklingsföretag är dessa värderingsmetoder ofta verkningslösa. Många gånger handlar det istället om att bedöma sannolikheten för att den tänkta produktutvecklingen är genomförbar över huvud taget, hur lång tid kommer det att ta innan företaget kan börja skicka fakturor respektive nå ett break-even-resultat. Här kommer bedömning och erfarenhet in, både investerarens och företagarens. Här krävs också att man kan överbrygga de skilda bedömningar och värderingar som investeraren och företagaren har.

Förhandlingen här blir i praktiken en hästhandel men som investerare finns en del regler man kan hänga upp sina ställningstaganden på:

- **Portföljsyn**
Den investerare som gör flera investeringar i ungefär samma riskklass kan göra antaganden, eller med erfarenhet mäta verkliga utfall, för hela portföljen. På detta sätt kan man göra troligt att portföljen får en tillfredställande utveckling, även om en enskild

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

investering inte går så bra. På Företagskapital (Sveriges första riskkapitalbolag, grundat 1973) gjorde vi i slutet av 90-talet en utredning över samtliga investeringar som Företagskapital gjort sedan starten och kunde konstatera:

Per 10 investeringar hade vi i princip följande utfall

- 3 konkurser
- 3 +/- noll-affärer
- 3 med avkastningen 2-4 ggr insatta pengar
- 1 med stor avkastning 8 ggr pengarna eller bättre

Detta var Företagskapitals utfall. Total IRR var c:a 20-25% på allt investerat kapital. Varje investerare får lära av sina framgångar och misslyckanden. För att kompensera för de totalförluster man hela tiden måste räkna med måste man kalkylera med en hög förväntad avkastning på de investeringar man lyckas med. På Företagskapital var vi helt avvisande om inte förväntad avkastning på investeringen IRR var minst 30% och helst över 50%. Det vill säga om företaget vi investerade i mötte sin affärsplans mål skulle vår avkastning beräknad som ränta-på-ränta på vårt insatta kapital vara minst 30% (50%). Till saken hör också att Företagskapital hade anlagt en portföljsyn på sina investeringar. Detta gjorde att man av investerat kapital strävade efter att ha 20% i unga företag, 40% i företag i tillväxtfas och 40% i företag i exitfas.

- Villkoren kopplade till framtida utfall
Ofta är det svårt att i förhandlingen nå ända fram till en gemensam syn på värderingen för investeraren och företagaren. En metod som jag då ofta använt i förhandlingarna är att koppla bolagets framtida resultat till vilken ägarandel som min investering skall ge. Det vill säga, ju mer pengar bolaget tjänar om t.ex. 2 eller 3 år, desto större andel till företagaren och

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

- desto mindre andel till investeraren. Att övertyga företagaren om detta upplägg har visat sig vara relativt enkelt, företagaren tror ju på sitt företag. Och för investeraren är det också lätt att acceptera att en mindre andel i ett bolag som går bra är mycket bättre än en stor andel i ett företag som går sämre.

Det finns flera tekniker att koppla framtida utfall till ägarandelarna:

- Man kan arbeta med konvertibla skuldebrev som har en rörlig, resultatberoende konverteringskurs: ”Om resultatet i bolaget år 3 är minst 2 MSEK så blir konverteringskursen 500 SEK, annars blir konverteringskursen 100 SEK.” Om investeraren investerat 1 MSEK får han i det första fallet 2.000 aktier vid konvertering, i det andra fallet 10.000 aktier.

- Man kan avtala att vid ett dåligt utfall överlåter företagaren ett visst antal aktier till investeraren för 1 SEK och/eller att vid ett bra resultat överlåter investeraren ett visst antal aktier till företagaren för ett i förväg fastställt pris.

- Det finns också andra tekniker, t.ex. att företagaren respektive investeraren skall lämna ett ovillkorat aktieägartillskott till bolaget vid visst utfall, alternativt att företagaren har rätt till en extra utdelning från företaget om ett visst resultat uppnås.

Det man skall komma ihåg när man gör alltför fantasifulla villkor runt framtida utfall är att dessa kan spoliera möjligheterna att t.ex. hitta nya investerare till företaget i framtiden. Ju fler och ju fiffigare specialvillkor desto svårare för en framtida investerare att bedöma vilken avkastning han kommer att ha på sin investering vid olika utfall.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

- Magiska andelar
I förhandlingen kan det vara både bra och kostnadseffektivt att ha koll på effekten av att uppnå respektive inte uppnå vissa ägarandelar. Ett par reflexioner kring detta följer här:
 - 10% gör att investeraren inte kan tvångsutlösas och att investeraren har rätt att påkalla extra bolagsstämma.
 - 20% gör att investeraren skall ta in minoritetsandelen i sin resultat- och balansräkning om investeraren tillämpar koncernredovisning.
 - 30% eller mer i ägarandel för investeraren gör att företagaren kan börja kvalificera sig för att hans aktier i bolaget inte skall betraktas som fåmansbolagsaktier av skatteverket. Detta är förmånligt bl.a. ur reavinstskattesynpunkt för företagaren. Detta är ofta ett effektivt argument för investeraren att billigt kapa åt sig ett par extra procent för att företagaren skall komma i denna skattemässigt förmånliga ägarsits.
 - 49%, 50% eller 51% är en fråga om var majoriteten skall ligga på bolagsstämman. Om man som investerare principiellt inte vill gå över 49% gäller det att börja fundera hur man hanterar detta tidigt, så att man inte tvingas in i ett hörn när bolaget är i ekonomisk knipa. Lösningar kan vara att investera genom konvertibla skuldebrev i stället för aktier eller att ta in en annan investerare så att man delar på ägande och ägarandelar..
 - 68%, eller egentligen 2/3 majoritet, betyder att man har kontroll över vissa ytterligare beslut på bolagsstämman.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

- - 90% innebär att investeringen, som nu är ett dotterföretag, även kan börja lämna koncernbidrag.

En anekdot från förhandlingens värld var när Thomas Alva Edison skulle sälja patentet till glödlampan. Efter slutförda förhandlingar med General Electric skrevs avtalet på. Efter påskriften säger Edison att han hade varit nöjd med en tiondel av vad han fick, varpå representanten för GE replikerar att GE hade varit beredda att betala tio gånger så mycket som man nu gjorde. Det är den bästa av förhandlingar när båda parter går hem som vinnare.

Konsortialavtalets villkor

Konsortialavtalet, eller aktieägaravtalet, upprättas för att reglera förhållandena mellan investeraren och företagaren. Avtalet beskrivs utförligare i kapitlet Äktenskapsförordet. Med referens till de olika ägarandelarna ovan skall här dock nämnas att man i avtalets villkor mycket väl kan avtala om skydd för de olika ägarna vid andra procenttal än de som nämnts ovan.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Slutsatser

För företagaren

- Vilken huvudstrategi vill jag använda när jag söker pengar, mycket på en gång eller litet i taget?
- Vilket är det minsta respektive högsta belopp jag kan meningsfullt ta in i bolaget?
- Vilka sidomål, bredvid pengar in, är viktigast för mig?
- Finns det någon finansiär som jag har lättare att komma till avslut med och som skulle kunna locka andra finansiärer att också investera.
- Har jag någon lämplig person att bistå mig i förhandlingarna?

För affärsängeln

- Vill jag att hela investeringsbeloppet betalas in samtidigt eller är det fördel om beloppet delas upp i olika steg?
- Hur stor ägarandel vill jag minst ha respektive mest ha i bolaget?
- Finns det andra villkor jag vill koppla till min investering?
- Hur driver jag bäst förhandlingen? Vilka punkter är viktigast för motparten?
- Är jag i behov av någon person att bistå mig i förhandlingarna?

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Bilaga 6 Om författaren



Hela mitt yrkesliv har handlat om entreprenörsföretag och entreprenörer, om vad som sporrar dem och vad som stör dem, deras drivkrafter och deras olater.

När jag tittar tillbaka på min utbildning, som egentligen valdes ganska slumpartat, är det mesta helt målinriktat mot min senare bana som investerare i entreprenörsföretag. Jag har en civilekonomexamen

kompletterad med en ingenjörutbildning på KTH, jag har riskkapitalutbildning i USA och Tyskland samt en NLP-utbildning för att bättre kunna kommunicera med och peppa mina partners. Och jag har fått vidareutbilda mig genom att praktiskt tillämpa utbildningarna såväl i uppdrag inom olika företag som i andra sammanhang, t.ex. som idrottscoach ända upp på landslagsnivå. Jag var också, tillsammans med professor Christer Olofsson, skapare av Riskkapitalföreningens utbildning för investment managers.

Genom åren har jag haft dryga 100-talet styrelseuppdrag, företrädesvis i svenska aktiebolag, men också i andra bolagsformer och utländska bolag, i stiftelser, förbund och föreningar. Jag har också haft en del exekutiva uppdrag, även om de oftast varit kopplade till någon avgränsad affärsutvecklingsinsats i dessa bolag.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Jag trivs bäst, och gör sannolikt min bästa insats, när jag coachar VD i ett bolag, och samtidigt kan stötta VD genom att hantera frågor som är utanför den återkommande affärshanteringen i det aktuella bolaget.

Som investerare har jag blivit luttrad genom åren, det är många fler NEJ än JA jag har fått leverera till entreprenörer som sökt kapital. Men jag har alltid bemödat mig om att ett NEJ skall vara konstruktivt för entreprenören, försökt att få honom att förstå varför inte jag passar som investerare i hans projekt, försökt få honom att förstå vad han behöver vidareutveckla innan han är mogen att förvalta riskkapital i sitt företag eller vilka investerare som sannolikt passar bättre för honom. Denna omsorg i avböjandet har också resulterat i att entreprenörer kommit tillbaka när de gjort sin hemläxa, liksom att de rekommenderat sina entreprenörs-kollegor att börja med att ta kontakt med mig när de sökt riskkapital.

Jag drivs fortfarande av min nyfikenhet på allt (nytt) som händer i entreprenörsvärlden och jag tar gärna på mig nya uppdrag. Nya uppdrag där jag har kvaliteter att leverera och som inspirerar och utvecklar såväl mig som uppdragsgivaren.

Stockholm i december 2013
Eric Martin

Uppdrag inom riskkapitalbolag:

- Investment manager på Svetab, Sveriges största riskkapitalbolag på 1980-talet.
- Investment manager på Stiftelsen Småföretagsfonden, löntagarfonden för investeringar i onoterade företag.

Med

Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

- Vice VD på Företagskapital AB, Sveriges första riskkapitalbolag som sedermera blev dotterbolag till Atle AB.
- VD på TUAB – Teknikparkernas UtvecklingsAB, dotterbolag till Företagskapital.
- VD på Aldano AB, riskkapitalbolag med Industrifonden och ett 30-tal mycket framgångsrika entreprenörer som ägare.

Exempel på bolag där jag varit ansvarig investerare:

- IVT Värmepumpar, från 30 >> 1.000 MSEK
- Micronic Lasersystem, från 0 >> 1.000 MSEK
- FB Industrier, från MBO till börsnotering
- Reflex Instrument, industriell uppbyggnad av mätinstrumentföretag i gruvindustrin mot industriell exit i Australien
- Mentor Communication, MBO av tidningsförlag inom B-t-B, vidareutveckling mot branschriktat informationsföretag på alla plattformar

Exempel på andra uppdrag:

- Konsult inom Lars Sjövall Konsult AB, Sveriges första konsultföretag enbart inriktat på affärsutveckling av entreprenörsföretag.
- VD på Ståhlberg & Nilsson AB, import- och grossistföretag inom enik-komponenter
- VD på Boktomten Förvaltning, fastighetsbolag inom kommersiella fastigheter
- VD på AddVise Lab-inredningar, First North-noterat bolag
- VD på SIR-Svensk Internetrekrytering, First North-noterat bolag
- Ordförande i SVCA-Svenska Riskkapitalföreningen
- Ordförande i Connect Öst
- Landslagscoach i vattenskidor

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag



Eric Martin

Afema AB

info@afema.se

www.afema.se