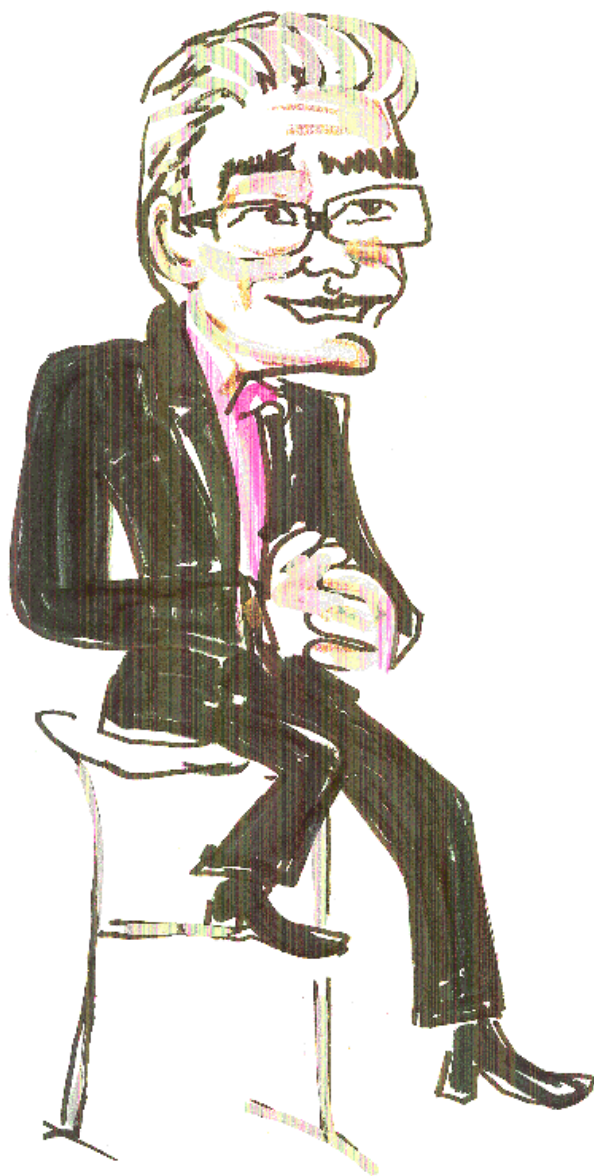


Med
Hjärta, Hjärna och Plånbok
- att investera i entreprenörsföretag

Särtryck Kapitel 6
Exit



Eric Martin

Afema AB

info@afema.se

www.afema.se

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

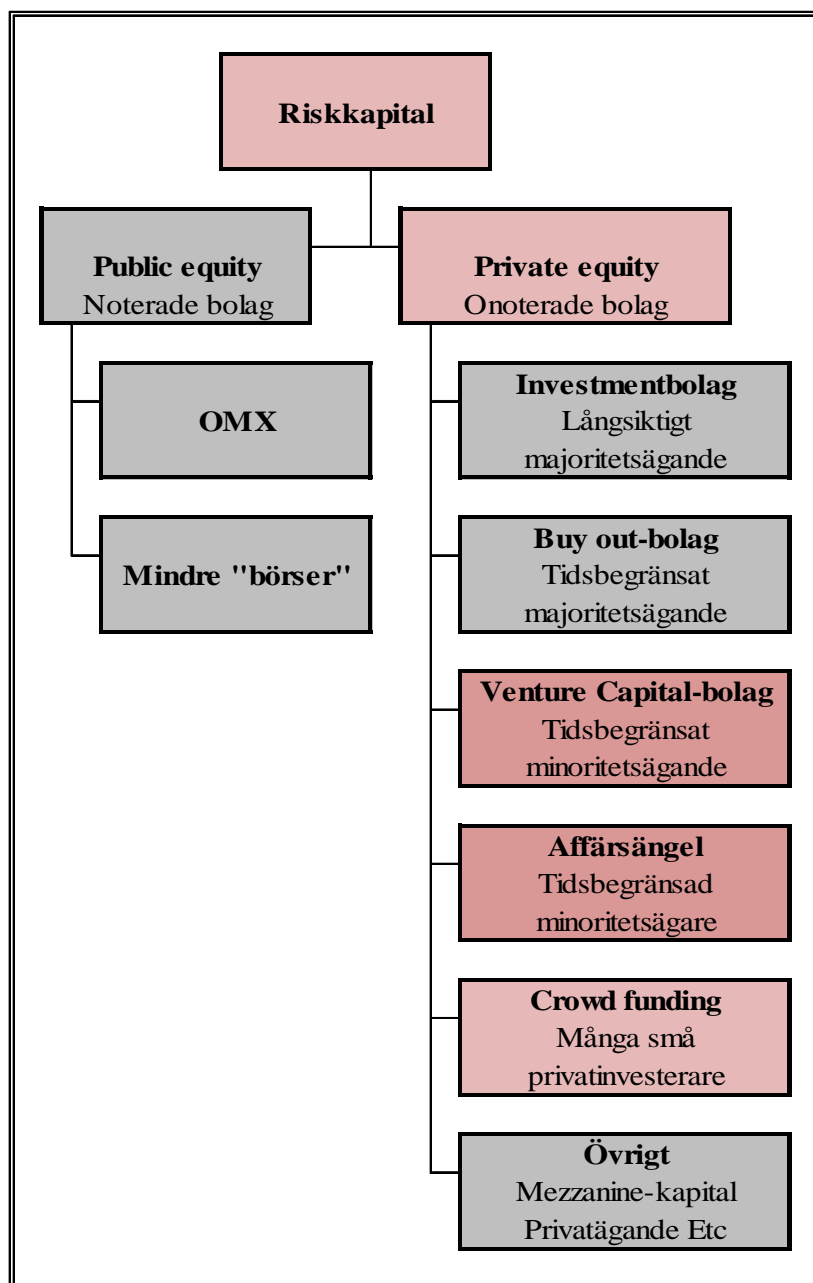
- att investera i entreprenörsföretag

Innehållsförteckning

Kapitel	Rubrik	
	Förord	5
0	Teaser	
1	Deal flow	Första mötet
2	Due diligence	Förlovningen
3	Investeringen	Giftermålet
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	21

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag



Med Hjärta, Hjärna och Plånbok v2013-12

Innehållet är Afema AB:s och författaren Eric Martins egendom. Innehållet får fritt kopieras med angivande av "Källa afema.se". Maila gärna frågor, reflektioner och åsikter till eric.martin@afema.se.

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

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Kapitel 6

Exit

GB-koncernen hade nu utvecklats till en mycket välmående företagsgrupp. Det var dags att planera för exit. Vi på Företagskapital hade diskussioner med N och C om exitmöjligheter. Vi var alla överens om att det var dags att hitta en lämplig exit och göra våra aktier likvida. N och C tyckte dock att de fortfarande hade mycket ogjort i utvecklingen av företagsgruppen och ville fortsätta utgöra den operativa ledningen. Vi på Företagskapital var av uppfattningen att vi nu hade gjort en resa och det var dags att skapa förutsättningar för att kunna göra vår investering likvid.

Vi tog gemensamt kontakt med GB-koncernens banks corporate finance-avdelning. Tillsammans med dem gjorde vi upp planen för att placera bolaget på den dåvarande OTC-listan. OTC-listan var en småbolagslista som drevs av Stockholms Fondbörs och har idag ersatts av First North-listan. En placering av bolaget där skulle innebära att det konsortialavtal vi tidigare upprättat skulle upphöra att gälla och varje ägare skulle kunna disponera sitt aktieinnehav efter egna prioriteringar. N och C såg framför sig att i kraft av att fortsätta vara de dominerande ägarna också vidareutveckla bolaget i den riktning som redan påbörjats.

Vi tecknade ett avtal med bankens corporate finance-avdelning och därifrån startade förberedelserna för en notering. Även i ett företag som hade en lång historia och som sedan många år drivits funktionellt och rapporteringsmässigt som ett börsbolag innebar förberedelserna ett arbete över mer än fyra månader.

Därefter tog en period av road-shows vid. Detta innebar att N och C tillsammans med projektteamet från corp-avdelningen reste runt i Norden och presenterade företaget såväl i större möten som enskilt inför viktiga, institutionella, investerare som

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

man ville få med som delägare efter noteringen. N och C koncentrerade sig på företagspresentationerna medan corp-människorna planerade möten, bokade viktiga, tänkbara intressenter och byggde bok, d.v.s. fångade upp vilka utfästelser om teckning inför noteringen som olika intressenter ville avge.

N och C hade under hela road-show-perioden en mycket lågmält och återhållsam inställning till GB-koncernens framtid. Vi på Företagskapital, som var investerare, tyckte snarast att de ”undersålde”, särskilt i jämförelse med vad vi såg att många andra entreprenöriella företagsledningar gjorde inför notering. Å andra sidan visste vi att N och C skulle leverera vad de utlovade, precis som de gjort hittills så länge vi känt dem. Det kändes tryggt, för alltför många bolag har efter notering inte levt upp till utsagor och förväntningar.

För N och C innebar hela perioden från beslutet om notering, genom förberedelserna och road-show-perioden samt under och en tid efter noteringen att mycket av det dagliga arbetet fick stå tillbaka. Endast det viktigaste av den dagliga skötseln fanns tid för under den här perioden och det var inte att tänka på några större omvälvningar inom koncernen.

GB-koncernen noterades på Stockholmsbörsens OTC-lista och Företagskapitals exitprocess kunde aktivt påbörjas. Det hade nu gått 5 år 1 månad och 4 dagar sedan förvärvet av GB-koncernen och starten av Företagskapitals engagemang i detta bolag.

Epilog

2 år senare lade Bergman & Beving ett bud på hela GB-koncernen. Budet gick igenom och därmed sålde också de tre ägarna sedan ut sina kvarvarande aktier. Efter detta lämnade N och C GB-koncernen och gick över till andra verksamheter.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Till Företagaren

Exitprocessen är det mest omvälvande du får uppleva i ditt företagsliv. Processen när du tog in en investerare tog sannolikt såväl lång tid som stort engagemang, men det är lite jämfört med vad en genomtänkt och väl genomförd exitprocess tar.

Se till att ha en investerare du känner stort förtroende för i denna process och skaffa er gemensamt en rådgivare och/eller en corp-firma som ni kan hålla i handen genom processen.

Finansieringsrundorna kunde normalt sett genomföras oberoende av timing. Beroende på företags situation och konjunkturläget kunde värderingen, och därigenom utspädningen, i viss mån påverkas, men i övrigt är det en ganska kontrollerad process i skeende och tid. Exitprocessen däremot är i de flesta fall oerhört mycket känsligare för olika påverkan, alltifrån interna, tidigare okända, problem som dyker upp till externa händelser som börsklimat och tilltänkta bolagsförvärvares situation dag från dag. En erfarenhet är också att i förberedelserna inför exit, när dokumentationen byggs upp, dyker det upp problem som behöver åtgärdas akut. Problemen kan vara kända men negligerade tidigare, men det kan också vara ny information som dyker upp under processen och som starkt påverkar läget.

Var beredd redan innan exitprocessen på att din roll i företaget kommer att förändras framöver, och att det inte är säkert att du har kontroll, eller kanske inte ens påverkan, på den processen.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Till affärsängeln

Nu kommer den tid när din insats är den viktigaste och mest värdefulla under hela resan. Redan tidigare har du varit den som skall ha stått för långsiktigheten mot målet EXIT och den som haft helikoptersyn på företagets helhet och t.ex. dess behov av kompletteringar eller utbyte av management. Nu kommer den tid när du skall ha än mer fokus på exit-målet, kanske vara ägarkollektivets främste företrädare för att driva processen och också vara ett stöd till entreprenören i den förändringsprocess som han kommer att gå igenom framöver i sin roll i företaget. Det är du som skall ha den sakliga och professionella synen på processen och hur den drivs.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Exit

Verksamheten må gå aldrig så bra, för investerarens del kommer belöningen vid exit, d.v.s. när företagets aktier blir likvida. I grunden kan det sägas finnas tre huvudspår för exit:

- Trade-sale, (även Industriell trade-sale) en försäljning till ett större rörelsedrivande företag, ofta ett börsnoterat bolag i samma eller näraliggande bransch.
- Finansiell trade-sale, en försäljning till ett företag som vill ta över rollen som huvudägare för att fortsätta utveckla bolaget och för att senare göra sin exit.
- Notering, en placering av bolagets aktie på någon börs eller handelsplats där sedan varje delägare kan kapitalisera sina aktier i den takt som passar honom.

Investeraren har två allt annat överskuggande uppgifter under resans gång, den ena att se till att rätt management finns på plats för idag och imorgon, den andra att hela tiden hålla exit i fokus. Medan företagaren har huvuduppgiften att se till att affärsverksamhet och organisation utvecklas på bästa sätt skall investeraren hela tiden strategiskt se till att bolaget utvecklas på ett sätt som främjar en framtida exit. Detta gäller såväl hur den interna utvecklingen drivs i bolaget, hur bolagets långsiktiga affärsplan byggs upp, vilka delägare som kommer in i bolaget under resans gång och vilka kontakter som underhålls med olika institutioner för att förbereda för en senare exit..

Intern utveckling

Bolaget bör så tidigt som möjligt styras upp så att det så mycket som möjligt har alla funktioner som ett stort, noterat bolag har. Dels är det ju så att dessa funktioner är genomtänkta och utprovade och säkert bra för företaget, åtminstone det stora, men framförallt är det ju så att inför en trade-sale blir man synad av t.ex. ett börsföretag och deras due diligence-team från någon av

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

de större revisionsbyråerna. Due diligence-teamet har en checklista som de synar bolaget utifrån och varje blick i kanten är bra, medan varje frågetecken resulterar i en minuspost på prislappen. Därför är det viktigt att så tidigt som möjligt ha ordning på protokoll, arbetsordningar, organisationsplaner, affärsplaner, avstämningar och delårsbokslut etc. så att man kan visa upp bakåt i tiden att man drivit bolaget på "rätt" sätt.

Långsiktig affärsplan

Grundansatsen i de affärsplaner som upprättas i företaget bör hela tiden vara inriktat på fortsatt egen existens även om man håller öppet för olika exit-alternativ. Exit-alternativen i sig själva bör behandlas separat och åtskilt från den dagliga verksamheten. Exit är mycket en fråga om timing, under "rätt" tider är det väsentligt enklare att hitta en bra exit än under "fel" tider.

Vad är då rätt tider. Rent generellt hittar man dessa oftast när det är goda tider på börserna, när börserna är på väg uppåt och har gjort så under en tid. I dessa tider är oftast såväl bolag som bolagsägare likvida och vill använda sin likviditet till att göra affärer och förvärv.

När börserna står högt är också oftast icke-noterade bolag högt värderade. Ju högre börsbolagens aktier är värderade desto mer kan de betala för bolag de förvärvar. Principiellt kan ett noterat bolag inte förvärva ett annat bolag till högre nyckeltal än det förvärvande bolaget har. Detta har sin förklaring i att om det noterade bolaget förvärvar till en högre kurs kommer nyckeltalen för det förvärvande bolaget att sjunka och detta driver också ner kursen för det noterade bolaget.

Vad är då fel tider för försäljning av bolag? Det går att hävda att det inte finns generellt fel tider, men vissa tider är det svårt att hitta mer än en tänkbar köpare och då kan det vara svårt att få rätt pris för bolaget. Typiskt sådana svåra tider är när börskurserna är

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

på väg utför. Det är såväl svårt att få bra betalt för det onoterade bolaget som det är ont om likviditet för förvärv av bolag.

Allt detta sammantaget gör att affärsplaneinriktningen hela tiden bör vara att bolaget står på egna ben och utvecklas vidare av egen kraft. Givetvis kan man i sina planer identifiera förvärvskandidater, d.v.s. sådana bolag man själv vill köpa för att utveckla sin affär. Ett bolag som är aktivt på förvärvsbanan drar också blickarna till sig från bolag som vill förvärva. Uppköp av andra bolag kan mycket väl i förlängningen innebära att man också blir uppköpt själv.

Aspekter på nya delägare

Under resan mot en exit, liksom egentligen under hela resan med ett privatägt bolag, bör man fundera vilka ägarstrategier man bör ha. Oftast är det klokt för det onoterade bolaget att ha så få ägare som möjligt, och också så tydlig huvudägare som möjligt. Tar man in nya delägare bör man väl ha tänkt igenom att detta är den riktiga strategin utifrån ett ägarperspektiv. Därför gäller det att de gamla ägarna, och då framförallt huvudägarna, har en klar bild av syfte och strategier med sitt delägarskap. Syftar man entydigt till att bygga upp företaget för att sedan sälja det eller är huvudalternativet att behålla företaget som en försörjningskälla.

Inför att ta in en ny delägare bör man noga tänka igenom:

- Vilken blir den nya delägarens roll?
- Vad skall den nya delägaren tillföra?
- Kan bolaget fånga upp samma värden utan att ta utöka delägarskaran?
- Om utvecklingen tar en annan riktning än den planerade, fungerar delägarskapet lika bra ändå?
- Vilka former av delägaravtal skall till?

Säkert finns det fler frågeställningar att tänka igenom i det enskilda fallet, men det här var några vanliga och generella.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Samtidigt, med riktningen ordentligt utstakad, kan det vara både riktigt och viktigt att få in de ”rätta” nya delägarna:

- Kapital krävs för kommande utvecklingssteg.
- Delägaren representerar strategisk kunskap för bolaget och/eller exit-affären.
- Delägaren besitter ett kontaktnät som är vitalt för den planerade utvecklingen.

Institutionella kontakter

Institutionella kontakter kan i sammanhanget vara ett stort antal olika typer av kontakter. Det är bra att odla upp och utvärdera de olika kontakialternativ som finns inom olika områden i god tid. Den dag rätt timing infinner sig för att förbereda en affär finns det ofta inte tid för att hinna genomföra utvärderingsprocessen, och många har blivit stående med att ha ”första bästa” kontakt eller rådgivare för olika delar av det som kanske är en av de största och mest avgörande processerna och besluten i affärsmannakarriären. Förslag på lite olika kontakter det kan vara bra att förbereda inför en exitprocess:

- Corporate finance – en rådgivare som är den huvudsakliga rådgivaren inför den affär som är tänkt att genomföras. CF kan utnyttjas antingen man avser att sälja bolaget i en trade sale eller göra en notering av bolaget. Oberoende av vilken av processerna man väljer, och valet kanske man de facto gör sent i processen, så är CF den som driver processen framåt. Inför en affär är det inte fel att ha sin relation med den CF man valt under ett år eller mer innan man når avslut på processen. För att välja vilken CF man skall ha skall man gärna ta 1-3 månader på sig.
- Jurist – en jurist specialiserad på corp-frågor bör man ha med sig. Juristen kan förmedlas genom corporate finance-företaget eller också väljer man ut honom själv. Tänk dock på att

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

ofta är det här bra att ha en jurist som är skild från den ordinarie affärsjuristen, då det här är ett speciellt område. Juristen skall ha erfarenhet från andra liknande transaktioner för att ha kapacitet till att inte bara passivt svara på frågor utan också kunna driva ärenden framåt av egen kraft och kunskap.

- Bank – ibland behövs bankkontakter utöver de som det ordinarie bankkontoret har under sitt tak. Ofta utnyttjar man här sin banks centrala resurser, men det är bra att i tid undersöka vilka personer inom banken som kan stå till buds. Även här gäller det att utan stress göra sina val och också ha tid att ompröva hela bankengagemanget om så skulle visa sig önskvärt eller nödvändigt.

Ledarskapet

Har företaget de managementresurser som krävs inför den tänkta transaktionen. Ett starkt management för den dagliga och affärsinriktade verksamheten har företaget förhoppningsvis redan, jfr kapitel 5, men den kompetensen kan behöva kompletteras med en lämplig resurs som är inriktad på den kommande transaktionen. Kanske bolaget behöver en erfaren finanschef för att driva processen, kanske att företaget behöver en informationschef för att bygga upp material och kontakter inför kommande road-shows. Siktat man på börsen är det lämpligt att överväga om man skall ha ett management som har varit med om noteringar tidigare, jfr kapitel 5.

Jag kan inte nog understryka vikten av att den dagliga verksamheten inte stannar upp för att management är engagerat i en noterings- eller säljprocess av bolaget. Det gäller att så mycket som möjligt hitta formerna för att det kan finnas två management i företaget, ett management som utgör företagsledning för den dagliga smör-och-bröd-verksamheten

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

och ett management som ägnar sig åt ägarförändringsprocessen. En möjlighet är att en grupp inom styrelsen är arbetsgruppen för ägarförändringar och driver dessa frågor medan den ordinarie företagsledningen fokuserar på den dagliga verksamheten.

Trade sale (Industriell trade sale)

Den industriella trade salen är den naturliga vägen vid exit. Det innebär att hela bolaget säljs till ett (större) branschföretag. Köparen kan många gånger vara ett noterat företag och betalning kan ske i köparens aktier. Fördelar för säljaren är att affären ofta är snabbt genomförd, att säljaren ofta väl känner bolag och bransch han köper och att alla likvider transfereras vid ett eller ett fåtal tillfällen. Om köparen är ett noterat företag krävs ofta att bolaget som handlas kommit en bit på vägen och många gånger har en omsättning överstigande 100 MSEK. Är omsättningen mindre är objektet för litet för köparen och hans intresse för affären försvinner.

Finansiell trade sale

Den finansiella trade salen företer många likheter med den industriella. Dock att köparen här är ett företag som har ett finansiellt intresse att genomföra affären och förvärva bolaget. Ofta är intresset grundat på att köparen har en plan för att vidareförädla det förvärvade bolaget och sedan sälja det i sin tur. Den finansiella köparen kan antingen se att det förvärvade bolaget utgör ett komplement till något objekt han har i sin portfölj och förvärvar för att lägga samman eller så står objektet på egna meriter. I det senare fallet krävs oftast att företaget är tillräckligt stort för att den finansielle förvärvaren skall kunna räkna hem affären, kanske en omsättning överstigande 200 MSEK.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Notering

En notering kan för mindre företag många gånger vara en nödutgång för att skapa en likviditet i bolagets aktier när man inte hittar en passande trade sale-affär. En nackdel för huvudägarna i bolaget kan vara att vid en notering blir huvudägarnas aktier ofta inlåsta genom så kallade lock up-paragrafer i avtal mellan bolaget, huvudägarna och corporate finance-företaget och/eller market makern. Lock up-paragraferna innebär oftast att huvudägarna blir förhindrade att sälj mer än ett begränsat antal aktier under 6 – 18 månader efter noteringen. Och detta kan mycket väl innebära att börsklimatet hunnit ändra sig och börskurserna är inte lika attraktiva som vi noteringstillfället. Likaså brukar det skapa ett tryck neråt på börskursen när huvudägarna säljer. Vid val av lista att placera bolaget på skall man vara medveten om att ju mindre lista bolaget placeras på desto svårare är det att utnyttja noteringens fördelar. För många bolag är noteringen på en av de mindre listorna en engångshändelse och man kan sedan inte nyttja att göra nyemissioner vid kapitalbehov eftersom de mindre listorna inte håller den likviditeten. Många institutioner är förhindrade av sina placeringsregler att placera i aktier på de mindre listorna och det får till följd att dessa inte innehåller aktörer med tillräckliga likviditet för att kunna möta bolagens behov. Är man tillräckligt stor och tänker sig att notera aktien skall man undersöka om man är tillräckligt stor för att kunna bli noterad direkt på någon av Stockholmsbörsens listor. Då nås flest fördelar med att vara ett publikt bolag.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

Slutsatser

För företagaren

- Fundera igenom tidigt vilka eventuella sidokrav som för dig är viktiga att de uppfyllts i den valda exitlösningen. Det kan t.ex. handla om vilka situation personalen får efter exit. Här kan vissa omständigheter, till exempel den nye ägarens flyttning av verksamhet, vara viktigare på den lilla orten än i storstaden.
- Fundera igenom tidigt, och diskutera med din riskkapitalist och din exitrådgivare, vilka förväntningar du skall ha på bolagets värdering.
- Planera för vilka medarbetare som skall ingå i exitprocessen och under vilka delar av den. Tänk igenom så att kvarvarande organisation kan sköta affären ograverat!
- Inse och acceptera att du sannolikt någonstans längs vägens gång kommer att lämna företaget. Förbered dig, och i den utsträckning det är möjligt, företaget på denna process.
- Ha en plan för vad du skall göra i ditt liv efter företaget: Starta nytt? Spela golf? Förverkliga någon gammal dröm?

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

För affärsängeln

- Tänk under hela investeringsresan på vilka exitalternativ som är de mest önskvärda respektive mest troliga.
- Börja tidigt utvärdera vilka rådgivare som skall finnas på short list. Gör en short list så att det finns bra rådgivare för respektive exitalternativ som kan komma i fråga.
- Bygg relation med rådgivarna på short list och gör utvärderingar av vilka som passar affärens art och storlek, vilka som du och entreprenören känner förtroende för samt vilka krav ni vill ställa på rådgivaren, t.ex. vilka personer som skall (och kanske inte skall) ingå i exitteamet från rådgivarens sida och från bolagets sida.
- Säkerställ att entreprenören känner sig trygg med exitprocessen, i sin roll i exitprocessen och att han har mål för sitt liv efter att han lämnat företaget.

Med Hjärta, Hjärna och Plånbok

- att investera i entreprenörsföretag

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