

— *Afema* —

Riskkapitalfinansiering

ABC för Företagare

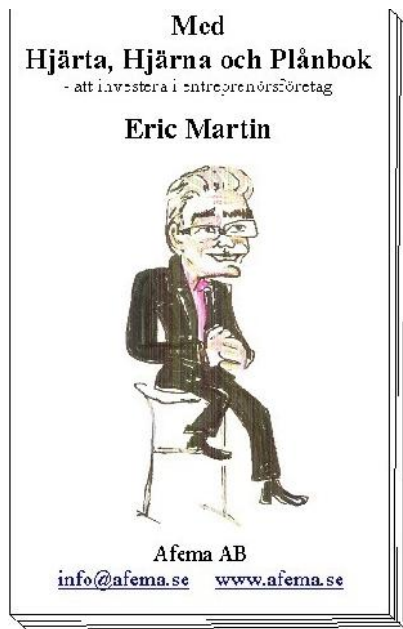
Entreprenörsveckan Båstad

24 juni 2015

Eric Martin

Hämta bilderna på www.afema.se

E-bok



Lätt att hämta såväl

Bilderna

som

E-boken

på

www.afema.se

Föreläsningen kompletterar ABC för Affärsänglar

Eric Martin

- Arbetat med riskkapital och entreprenörer sedan 1982
 - Svetab
 - Småföretagsfonden
 - Företagskapital
 - TUAB – Teknologiparkernas Utvecklings AB
 - Aldano
- Eget konsultbolag sedan 1984
 - Afema AB - Affärsutveckling av ägarledda företag
- Aktuella styrelseuppdrag
 - Mentor Communication Group AB
- Medverkat i styrelsen för mer än 100 företag
 - Bl.a. byggt upp två miljardföretag
- Ordförande i Svenska Riskkapitalföreningen och Connect
- Civilekonom med teknisk påbyggnad
- Dold talang: Landslagscoach i vattenskidor

Riskkapital eller lån

□ Kompanjon

- Riskkapital är dyrare
- Riskkapital skapar Soliditet (fallhöjd)
- Utveckling bör finansieras med Riskkapital
- Krav på kapitalisering av ägandet (Exit)
 - Växa fort
 - Inflytande

□ Bankir

- Låneräntor kostar cash-flow
- Lånekapital kompletterar Riskkapital
- Rörelsekapital kan finansieras med Lånekapital
- Inga synpunkter på ägandet så länge man sköter sig

Vad är Riskkapital

Tillgångar

Immateriella
tillgångar
Materiella tillgångar
Fordringar
Övriga tillgångar
Kassa

EK och Skulder

Aktiekapital
Övrigt eget kapital
Efterställda lån
Skulder och lån
Lån mot säkerheter

Risikkapitalets källor

Tamdjur

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

Rovdjur

- ❑ Affärsänglar
 - Fråga Almi
 - www.svca.se
 - Fråga Connect
- ❑ Industrifonden
- ❑ Almi Invest
- ❑ Risikkapitalbolag
 - www.svca.se
- ❑ Börsen och andra noteringar

Alla investeringar skall bli kassa

□ Resan

- Etablering av verksamhet
- Kontakt med riskkapitalist
- Förhandling
- Avtal
- Finansiering
- Affärsutveckling
- Exit

Krav på tillväxt och EXIT

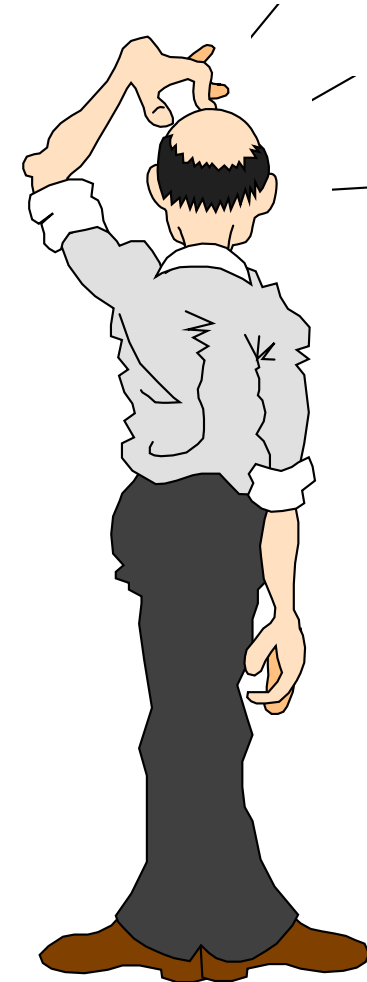
- Riskkapitalistens krav
 - I Exiten får riskkapitalisten sin belöning
 - A priori förväntad värdetillväxt 50%+ p.a. IRR

 - Varför?
 - Möjligt?

Hur välja riskkapitalist

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

Kom ihåg att
Små investeringar kräver
Små investerare på
Små avstånd



Hur arbetar riskkapitalisten

□ VC arbetar strukturerat

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

□ Ängeln har ofta ett individuellt arbetssätt

Riskkapitalisten tillför 3K

□ Kapital

- Ägarkapital

□ Kontakter

- VC ofta duktigast inom finans och juridik
- Ängeln har ofta branschbakgrund

□ Kompetens

- VC är specialister på snabb tillväxt
- Ängeln lutar sig mot egna erfarenheter

Första kontakten

□ Presentationen

- Pitchen (6 sek)
- Kortversionen (1 min)
- Dedicerat möte

- Köp tid genom att skapa intresse

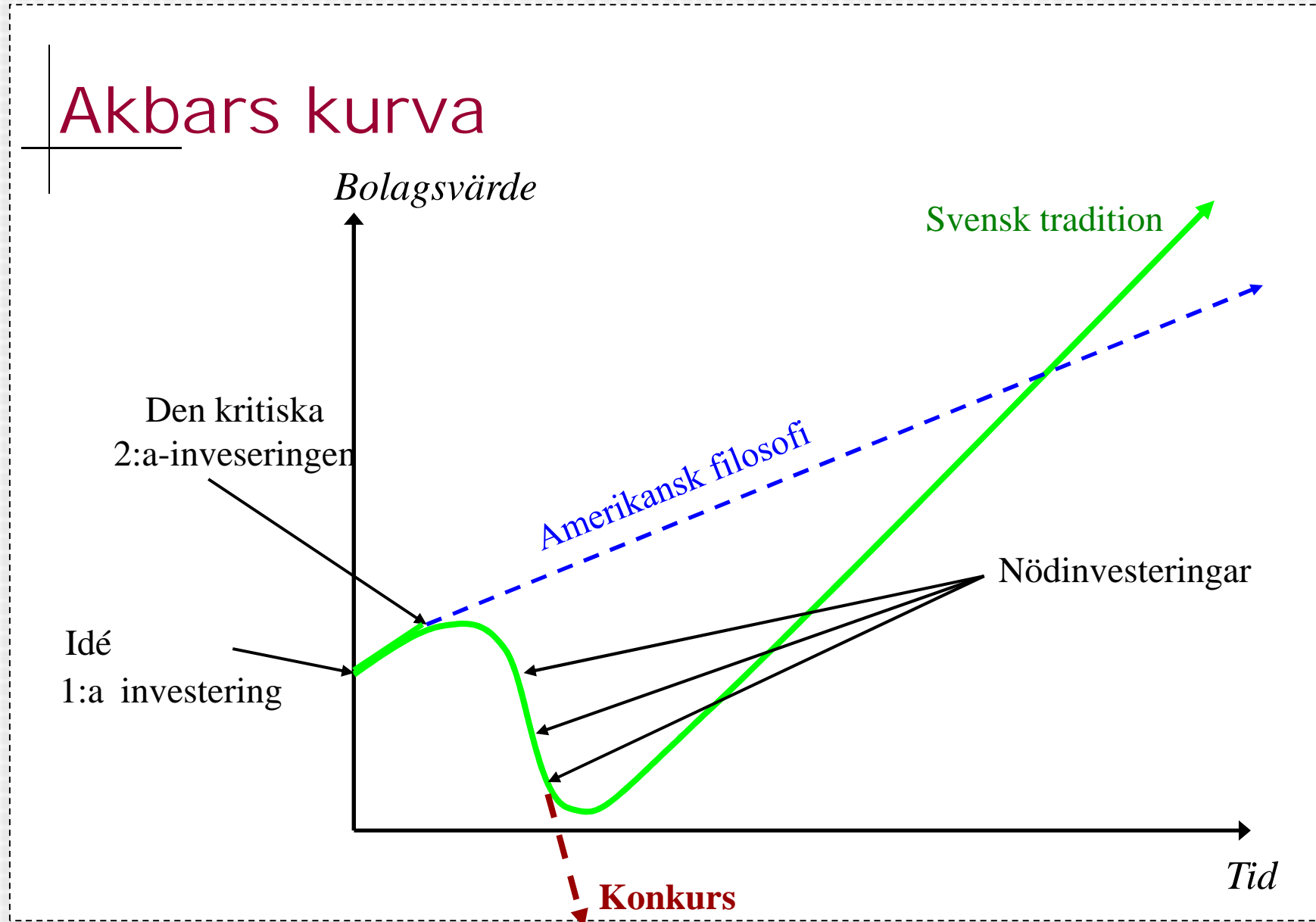
□ Affärsplanen

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

Vad vill investeraren höra?

- ❑ Kundnyttan?
- ❑ Affärsmodellen?
- ❑ Vilka är de tre första kunderna?
- ❑ När skickas nästa faktura?
- ❑ Vi blir rika!

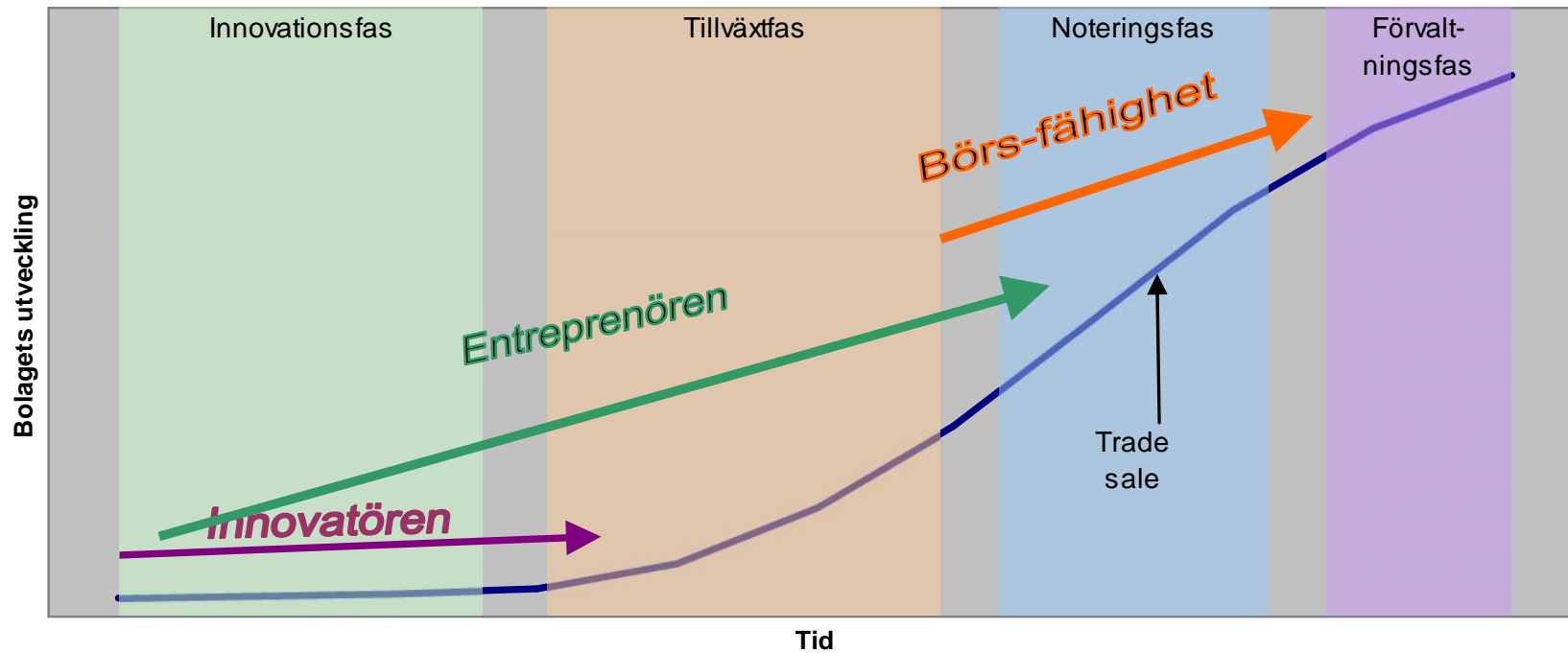
Akbars kurva



Särdrag för Sverige jämfört med USA

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

Från USA till Sverige



Värdering och Förhandling

- Traditionella metoder
 - Substans
 - P/e
 - P/s
 - Kassaflöde
 - Jämförelser
- I praktiken
 - Hästhandel
 - Villkorade av framtida utfall
 - Magiska andelar
 - 10%, 20%, 30%, 49%, 50%, 51%, 68%, 90%

Aktieägaravtal (Konsortialavtal)

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

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 Thomas Ahrens

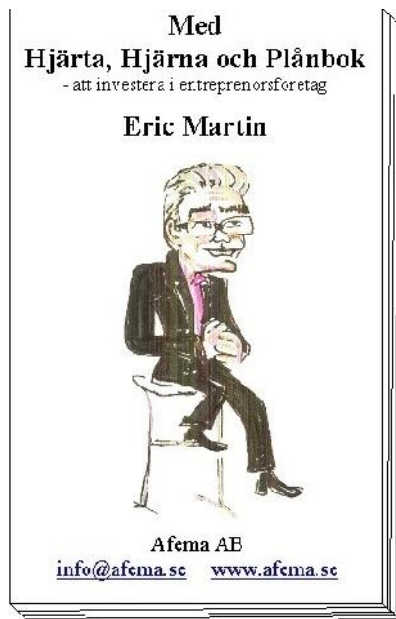
Tidsapekten

- ❑ 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 värde i ett varumärke
- ❑ Börja sälja och skapa cash-flow direkt
- ❑ Överfinansiera inte – sug på ramarna

Tre ord på vägen

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

E-bok



Lätt att hämta såväl

Bilderna

som

E-boken

på

www.afema.se

Se även ABC för Affärsänglar

■ *Afema*

| Afema AB
+

www.afema.se

Segelbåtsvägen 12
112 64 STOCKHOLM

eric.martin@afema.se
0705-922 899